

THE VOICE

50 TÜRSAB

OF TRAVEL

Deprem şehirlerinin geleceğinde
'KRİTİK ROL'
TURİZMDE

FOKUS

TÜRKİYE'NİN
ANA PAZARLARINDA
2023 GÖRÜNÜMÜ

SÖYLEŞİ

PROF. DR.
CELAL ŞENGÖR:
DEĞERLERİMİZİ YETERİNCE
TANITAMIYORUZ

MERCEK

OUTGOING
PAZARINI MASAYA
YATIRDIK

DESTİNASYON

GÖRMEMEYE
DOYAMAYACAĞINIZ
'ALTERNATİF
ROTALAR'

GÜNCEL

GEZGİNLER
ARTIK DAHA FAZLA
FİYAT ODAKLI

TÜRİSAB MOBİL UYGULAMAMIZ YAYINDA

Birliđimizin dijital dönüşümünün bir parçası olarak hayata geçirilen, TÜRİSAB hizmetlerimize en kolay ve en hızlı şekilde ulaşmanızı sağlayacak TÜRİSAB Mobil Uygulamamız yayında!



**TÜRİSAB ONLINE,
TÜRİSAB KART,
PLAKA SORGULAMA,
PLAKA DURUM BİLDİRİMİ,
DİJİTAL DOĐRULAMA
SİSTEMİ, QR KOD İLE
DOĐRULAMA VE
ÜYE ASENTA SORGULAMA
GİBİ, ÜYELERİMİZE VE
TÜKETİCİLERE YÖNELİK
BİRÇOK HİZMETİMİZE,
MOBİL CİHAZLARINIZ
ÜZERİNDEN KOLAYLIKLA
ERİŞİM SAĞLAYABİLİR,
İŞLEMLERİNİZİ
PRATİK BİR ŞEKİLDE
GERÇEKLEŞTİREBİLİRSİNİZ.**

Depremlerle yıkılan şehirlerimizin turizmin katkısına ihtiyacı var

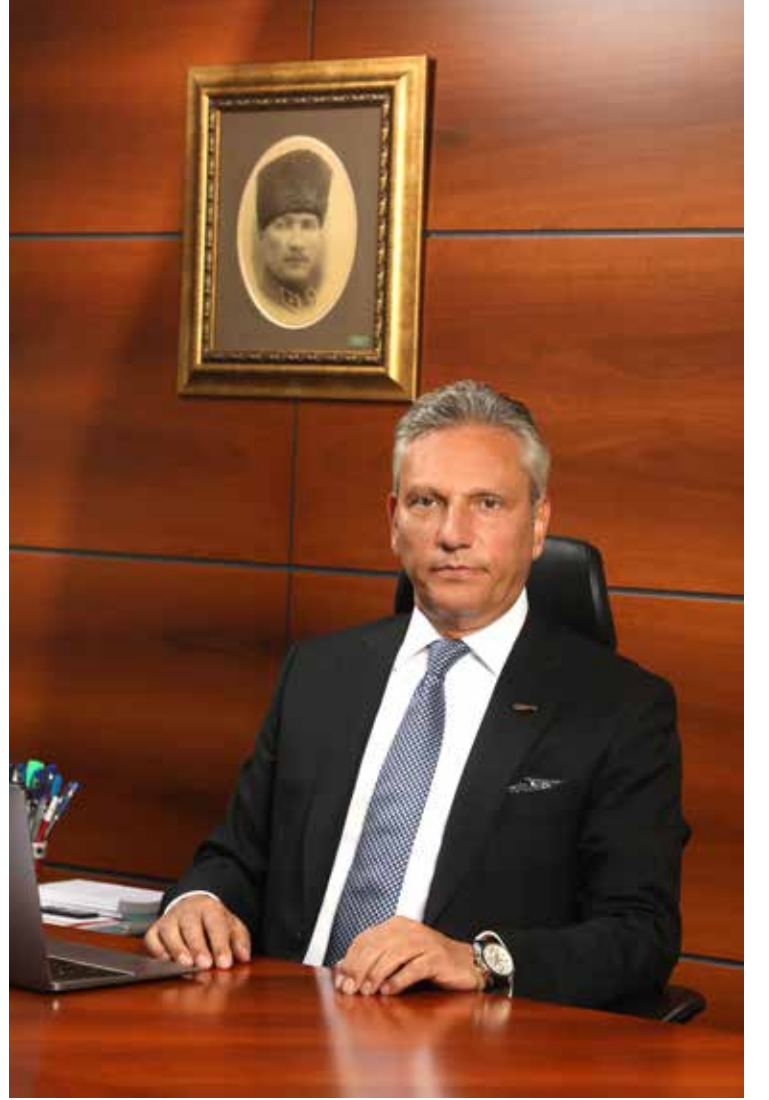
Değerli meslektaşlarım, The Voice of Travel'in yeni sayısından hepimize merhaba diyorum. Ülkemiz maalesef ki art arda yaşanan iki büyük deprem nedeniyle büyük yıkımlar yaşadı. Bu depremlerde 50 binden fazla canımızı yitirdik. Bunlar arasında meslektaşlarımız, yol arkadaşlarımız da vardı. KCM Gülsün Turizm'den Gül Altun'u, Koşar Turizm'den Ali Koşar'ı, MFU Turizm'den Fatih Yüksel'i ve Meryem Hanım Turizm'den Meryem Kaplan'ı kaybetmenin üzüntüsünü yaşadık. Maalesef ki birçok üyemiz de eş, dost akrabasını, çalışanlarını kaybetti bu depremlerde. Derin bir keder içindeyiz. Hepimizi çaresiz bırakan bu büyük felakette hayatını kaybedenlere bir kez daha Allah'tan rahmet, geride kalanlara ise sabırlar diliyorum. Kayıplarımızın telafisi yok ancak derin izler bırakan bu yaraları birlikte sarmak için hep birlikte gayret göstereceğiz.

Bizler, bu bilinçle yüreğimizi yakan deprem haberini aldığımız ilk andan itibaren kurduğumuz kriz masası ve dayanışma hattı ile bölgedeki insanımıza ve üyelerimize yardım eli uzatmak için seferber olduk. 725 acentamızın faaliyet gösterdiği bölgede, tüm üyelerimizi aradık, durumlarını tespit etmeye çalıştık. Bölge Temsil Kurulu Başkanlarımızla koordineli bir biçimde bölgenin ihtiyacı olan malzemeleri tırlarla sevk ettik. Üyelerimizden gelen yardımları da koordine ederek ihtiyaç sahiplerine ulaştırdık. Acil bir şekilde tahliye bekleyenlerin deprem bölgelerinden çıkartılmasını sağladık. Arama Kurtarma ekiplerinin bölgeye ulaşmasına destek sağladık. Otellerle iş birliği içerisinde barınma sorununa derman olmaya çalıştık. Kahramanmaraş ve Hatay'da kurduğumuz konteynir mutfaklarımızda çorba ve sıcak içecek dağıtımını yaptık. Depremzedelerin barınma sorununu çözmek için kampanya başlattık. Bölgedeki şehirlerin yeniden eski güzel günlerine kavuşana kadar da çalışmaya devam edeceğiz.

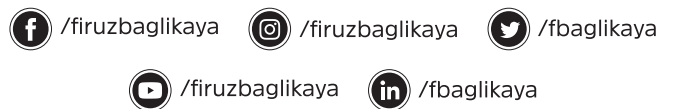
Depremden en çok etkilenen illerde faaliyet gösteren Bölge Temsil Kurullarımız da bu süreçte dayanışmanın en güzel örneğini sergilediler. Hatay Bölge Temsil Kurulu Başkanımız Mehmet Ali Aycil, GAP Bölge Temsil Kurulu Başkanımız İbrahim Halil Kılınc, Harput Bölge Temsil Kurulu Başkanımız Cuma Gülnar ve Mezopotamya Bölge Temsil Kurulu Başkanımız Serdar Baturay büyük zorluklara göğüs gererek gece gündüz demeden hem üyelerimize hem de bölge halkına destek verdiler. Bu özverili çalışmalarından dolayı kendilerine buradan bir kez daha teşekkür ediyorum. Bu süreçte yönetim kurulu üyelerimizden Bölge Temsil Kurullarımıza, üyelerimizden çalışma arkadaşlarımıza kadar tüm TÜRSAB ailesi büyük bir gayret ve dayanışma gösterdi. Tüm TÜRSAB ailesine ayrı ayrı şükranlarımı sunuyorum.

Bu depremler bize ülkemizdeki dayanışma ruhunu, kenetlenme halini bir kez daha gösterdi. TÜRSAB ailesinin büyüklüğünü, hızlı organize olma ve hızlı hareket kabiliyetini, yardımseverliğini de görmüş olduk. Ancak şu da bir gerçek ki yıkım çok büyük, yapılacak daha çok işimiz var. Deprem felaketinin boyutları ve sonuçları dikkate alındığında asıl görevimiz bundan sonra başlıyor. Ülkemiz için büyük anlam ve değer taşıyan şehirlerimizi, turizmin iyileştirici gücüyle eski güzel günlerine yeniden kavuşturmak için hep birlikte çalışmalıyız. Bu süreçte turizmin ülkemize sağlayacağı katkı büyük önem taşıyor. Seyahat acentasından otelcisine, rehberinden taşımacısına, resepsiyonistten transfer elemanına kadar sektörümüze emek veren çalışanlarımızın gayreti ve çabasıyla içinden geçtiğimiz bu zorlu süreçleri geride bırakacağımıza yürekten inanıyorum.

Firuz Bağlıkaya



FİRUZ B. BAĞLIKAYA
**TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ
(TÜRSAB) YÖNETİM KURULU BAŞKANI**



TÜRSAB

TÜRKİYE SEYAHAT AÇENTALARI BİRLİĞİ
ASSOCIATION OF TURKISH TRAVEL AGENCIES

SAYI: 9 YIL: 2023 MAYIS

TÜRSAB ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Firuz B. Bağlıkaya

SORUMLU GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Av. İlker Ünsever

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Mesut Kanat

KATKIDA BULUNANLAR

Fatih Gönül

Özlem Orhanlı

İsmail Toksoy

Erol Çulhacı

Serkan Tahmaz

Göçhan Yıldırım

BASKI

Oksijen Basım

YAYIN TÜRÜ

Yerel Süreli Yayın - 3 Aylık

TÜRSAB - TÜRKİYE SEYAHAT AÇENTALARI BİRLİĞİ

Dikilitaş Mah. Aşık Kerem Sk. No: 40

Fulya 34349 Beşiktaş / İstanbul

Tel: 444 45 50 - 0212 259 84 04

dergi@tursab.org.tr

basin@tursab.org.tr

The Voice of Travel Dergisi'nin
tüm yayın hakları TÜRSAB'a aittir.

İzin alınmadan kullanılamaz.



İÇİNDEKİLER

- 6** Deprem şehirlerinin geleceğinde 'kritik rol' turizmde
- 10** TÜRSAB deprem bölgesine yardım eli uzattı
- 16** Depremde kaybettiklerimiz...
- 18** Turizm sektörü dayanışmanın en güzel örneklerinden birini sergiledi
- 22** ITB Berlin'de TÜRSAB'a yoğun ilgi
- 24** Firuz Bağlıkaya: "Ana pazarlarda daha yapılacak çok iş var"
- 28** Almanya seyahat pazarının 2022 karnesi ve 2023 beklentileri
- 30** Kısa haberler...
- 32** Akdeniz çanağında rekabet kızışıyor
- 34** Türkiye turizmde 2023 yılına hızlı giriş yaptı
- 36** Gezginler artık daha fazla fiyat odaklı
- 40** Celal Şengör: "Değerlerimizi yeterince tanıtamıyoruz"
- 46** Türkiye'nin ana pazarlarında 2023 görünümü
- 52** Outgoing pazarını mercek altına aldık
- 56** 2022 yılında yenilemelere ve yeni otellere büyük yatırım
- 58** Turizm sektörü 2023 sezonuna da personel sıkıntısı ile girdi
- 64** Sağlık turizminin sağlığını korumak
- 68** Hasan Eker: Kurallara bağlı, denetlenebilir TÜRSAB'ı kalıcı hale getirmek istiyoruz
- 70** Davut Günaydın: Kimse TÜRSAB'ı bypass edemez!
- 72** TÜRSAB TV sektörün nabzını tutmaya devam ediyor
- 74** Görmeye doyamayacağınız 'alternatif rotalar'
- 80** Doğal afetler etkisinde turizm





Depremde yıkılan Habib-i Neccar Camii

DEPREM ŞEHİRLERİNİN GELECEĞİNDE 'KRİTİK ROL' TURİZMDE

Turizmin deprem bölgesindeki şehirlerin ekonomisinde kritik rolü üstleneceğine işaret eden bölgedeki turizmciler, yaraların sarılması, bölgenin kalkınması, istihdamın canlanması, yerel üreticilerin ve esnafın desteklenmesinde turizmin önemine dikkat çekiyorlar.

6 Şubat'ta meydana gelen depremler 11 ilimizde büyük yıkımlara neden oldu; turizm dahil, hemen hemen tüm ekonomik etkinlikler durdu ya da büyük ölçüde aksadı. Bölgede faaliyet gösteren turizmciler yaraların sarılması, bölgenin kalkınması, istihdamın canlanması, yerel üreticilerin ve esnafın desteklenmesi için turizmin önemine dikkat çekiyorlar. TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya da bölge ekonomisinin geleceğinde turizmin kritik bir rol

üstleneceğini ifade ediyor. Depremin etkilediği şehirlerin, özellikle iç turizm pazarında önemli yere sahip olduğuna işaret eden Bağlıkaya, "Yaşanan yıkım nedeniyle deprem bölgesindeki illerimizin bir kısmında turizm hareketlerinin başlaması biraz zaman alacak. Büyük kayıplar yaşadığımız bu süreçte turizmin iyileştirici gücüne ve ekonomik katkısına da çok ihtiyacımız bulunuyor. Bu bakımdan turizmin, deprem bölgelerindeki yaraların sarılmasında

büyük rol oynaması ve şehirlerimizin turizmle yeniden toparlanması için var gücümüzle çalışacağız" diyor. The Voice of Travel'a konuşan bölge turizmcileri deprem bölgesinde hayatı yeniden harekete geçirecek en önemli itici gücün turizm olacağını düşünüyor. Bu nedenle bölgede gezilerin yavaş yavaş yeniden başlaması gerektiğini ifade eden turizmciler de var, bugün hemen olmasa da gelecekte turizmin önemli roller üstleneceğini söyleyenler de...

Mehmet Ali Aycıl: Hatay'ı değerli kılan şey kültürel mirası, iç içe ve kardeşçe yaşama biçimiydi

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Hatay BTK Başkanı Mehmet Ali Aycıl, Hatay'daki yıkımın çok büyük olduğuna dikkat çekiyor.

Hatay'ın 3 semai dinin yaşandığı çok kültürlü bir şehir olduğunun altını çizen Aycıl, "Müzelerimiz zarar gördü, tarihi kiliselerimiz ve camilerimiz yıkıldı.

Otellerimizin neredeyse tamamı çöktü. Kültür mirasımızın neredeyse tamamı yok oldu. İnsanların göç etmesi buradaki kültürel zenginliği de yok etti. Çan ve ezan seslerinin özgürce birbirine karıştığı, her dinden milliyetten insanın kardeşlik içinde yaşadığı bir yerdi Hatay. Şu anda ne

ezan okunuyor ne çanlar çalıyor. Şehirde zaten doğru düzgün insan yok. Asıl büyük yıkım merkezlerde oldu ve oralarda hiç kimse yok. Hatay'ı değerli kılan şey kültürel mirası, iç içe ve kardeşçe yaşama biçimiydi. Siz onları dağın başına aldığımızda, merkezde kim kalacak, oradaki dokuyu kim sağlayacak? Bina yapmak kolay ama inşa ederken sosyolojik ve demografik kriterlere bakılması gerekiyor" diyor.

Hatay'ın büyük bir acı yaşadığını ve normale dönmesinin zor olduğunu ifade eden Mehmet Aycıl, bölgenin kalkınmasında, eski günlerine dönmesinde turizmin lokomotif olacağını düşünüyor ancak turizmin bölgede yeniden başlaması noktasında o kadar iyimser değil; "Burada sadece enkazların kaldırılması bile en az iki yıl sürer. Kent için bizim turizmi konuşmamız en az 5 yıl. Beş yıl sonra önceki dokuyu bulmak da zor. Çünkü böyle bir dokunun yeniden yapılma şansı yok. Kilise ve havra gibi tarihi yapıların olduğu yerdeki taşların bile koruma altına alınması gerekirken, bunlara sahip çıkan yok. Buralarda Turizm Bakanlığının bir personeli yok. Biz bu taşları nasıl koruyacağız? Tekrar kilise kurulması için o taşların kullanılması gerekiyor. O kiliseyi değerli

kılan şey tarihten gelen değeriydi. Onu korumazsanız zaten bunu yapamazsınız" uyarısında bulunuyor.

"Hatay yeniden ayağa kalkacaksa bu turizm sayesinde olacak"

Hatay'da geçimini uçak bileti satışı ve kültür turlarından sağlayan 117 tane merkez ve şube acentasının olduğunu aktaran Aycıl, şu noktalara dikkat çekiyor:



TÜRSAB Hatay BTK Başkanı Mehmet Ali Aycıl

"Havalimanımızı çalışmıyor. Günde bir tane uçak var. O da yüzde 50 dolu geliyor. Havalimanı binası 2 metre kaymış durumda. Kültür turu zaten yapılmıyor. Konteyner ve çadırlarda turizm yapalım diyoruz ama evsiz insanlara çadır ve konteyner bulamazken

böyle bir şeyi kısa sürede hayata geçirmek hayal. Ama her yerden şunu söylüyorum; Eğer Hatay yeniden ayağa kalkacaksa bu turizm sayesinde olacak. Biz burada bilimsel, bölgeye uygun projeler yaparsak bölge yeniden kalkınır. Hataylı insanlar nereye gitse memleketini özler. O yüzden buradaki insanların burada kalabilmesi için çalışma yapmamız gerekiyor. Barınma sorunu çözüldükten sonra o insanların geçimini sağlayabilecekleri iş olanakları gerekiyor.

Hatay'ın geçim kaynağı turizm, tarım ve ticaret (3T). Bunların üçü olmadıktan sonra bölgenin anlamı kalmaz. Hatay son yıllarda vergi konusunda ilk 10'da. Normal şartlarda bu ülke ekonomisini de etkiliyor."

"Birbirine bu kadar bağlı başka bir meslek örgütü bulamazsınız"

Depremde turizmcilerin büyük bir dayanışma örneği gösterdiğine dikkat çeken Mehmet Ali Aycıl, "Birliğimiz

TÜRSAB depremin birinci gününde kriz masası oluşturmuş. Türkiye'nin her tarafından BTK'lar, acentalar buralara geldiler. Erzak getirip dönüştürdüler insanları tahliye ettiler. Onlar olmasa bu halk çok daha perişan olurdu. İletişim, koordinasyon ve kriz yönetme becerisi yüksek bir sektöürüz. Birbirine bu kadar bağlı başka bir meslek örgütü bulamazsınız. Bunu ben değil, buradaki insanlar söylüyor. 'Keşke diğer kurumlar da sizin kadar koordineli ve iletişim içinde olsaydı' diyorlar. TÜRSAB içinde bir tane de kriz yönetim ihtisas başkanlığı kurmamız gerekiyor. Eğitim alan, gerekli araç gereçlere sahip olan bir ekip, bu tip kriz zamanlarında direkt TÜRSAB üyelerine yardım etsin. Aslında bu tip oluşumlar tüm kurum ve kuruluşlarda oluşturulmalı" önerisinde bulunuyor.

Özgür Ildır Öksüz: "Turizm yapabilmek için önceliğimiz tarım olmalı"

TÜRSAB camiasının yakından tanıdığı Antakyalı turizmci Özgür Ildır Öksüz ile felaketin yaralarını sarmaya çalışan



TÜRSAB Disiplin Kurulu Üyesi Özgür Ildır Öksüz

şehirlerimiz için turizmin ne ifade ettiğini konuştuk. Aynı zamanda TÜRSAB Disiplin Kurulu Üyesi ve TÜRSAB TV Program Yapımcısı olan Öksüz, turizmin bölgenin ekonomik gelişimi ve kültürel mirası için önemli sektörlerin başında geldiğini ancak kısa vadede başka önceliklerin

olduğunu söylüyor.

Turizmin bölgenin yaralarını hemen şimdi olmasa da ilerleyen yıllarda sarabileceğini ifade eden Özgür Ildır Öksüz, "Belki 3 yıl sonra. Şimdi burada önceliklerimiz başka. Düşünsenize insanlarımızın hala tuvalet ihtiyaçları var, şehir kokuyor. O kadim şehir güvende olmak istiyor. Şu an önceliğimiz tarım. Tarım alanlarını güçlendirmemiz lazım. Ekonomiyi canlandıracak her girişim çok önemli. İnanın bu para bağışi yapmaktan daha değerli. Türkiye'nin en büyük yaş-meyve

sebze ihracatı buradan yapılıyor. Örneğin zeytin mi alacaksınız, buradan alın. Belki devletimiz kargoların gönderi bedellerini düşürebilir. Türkiye'nin her yerine Hatay'dan erzak gönderebilmek mümkün. Şu an birinci önceliğimiz tarım olmalı. Çiftçi, yerel üretici çarkını döndürebilirse o zaman turizm de olur, insanlara neden turizm yapmamız gerektiğini de doğru bir şekilde anlatabiliriz. Tarımı canlandırabilirsek turizm de bundan mutlaka beslenecektir. Ancak biz şimdi kötü günlerin acısını hafızalardan silmeye çalışıyoruz” diyor.

“Turizme ihtiyacımız var”

Turizm açısından büyük önem taşıyan kentlerden biri olan Antakya'nın önemine de ayrıca değinen Öksüz, deprem sonrası Antakya'nın yeniden yapılandırılması hakkında ise görüşlerini şöyle ifade ediyor: “Antakya'da bir mozaik mevcut. Burada üç semavi dinin izleri var. Biz bu yapının korunmasını istiyoruz. O yüzden buradan ayrılmayacağız. Buradaki kültürü hep yaşatacağız. Planlamaların insanları yerlerinden etmeden ama tabii ki tedbirleri alarak, eski Antakya evleri gibi mimariyle güçlendirilmiş binalar yapılabilir.” diyor. Antakya'nın 3T ile geçinen bir coğrafya olduğuna işaret eden Özgür Ildır Öksüz, “Bunlar tarım, ticaret ve turizm. Tarımı kurtarıp ticareti başlatmak ve turizmi yeniden yapmak istiyoruz. En büyük gelir kaynağımız turizm. O yüzden gelecekte turizme ihtiyacımız olacak” şeklinde konuşuyor.

“Sivil inisiyatif ile ayağa kalkacağız”

Hayatın yeniden düzene girmesinde sivil inisiyatifin de öneminden söz eden Öksüz, şunları kaydediyor: “Acılara rağmen şehri yeniden kuralmalıyız. Burada turizmi yapacaksa yine sivil inisiyatif yapacaktır. Bizim mimarimiz TOKİ olmamalı. Şehir mimarisini sivil inisiyatif ile yeniden ayağa kaldırmamız. Dolayısıyla Hatay'da turizmin paradigmasını yerel halk belirlemeli. Tarihi de bir sorumluluk taşıdığımızı düşünüyorum. Burası çok değerli kadim bir coğrafya. Dünyanın en



büyük 13 medeniyetinin yolu buradan geçmiş. İpek ve Baharat yollarının başlangıç ve bitiş yeri. Orta Doğu'nun deniz ticaret kolonisi Antakya'da. Buranın ayrı bir büyüü, etkileyici bir gizemi var. Sadece tarih değil müthiş bir gastronomi potansiyeline sahip. Önceki yanlışlardan ders çıkarıp, hassasiyetleri koruyarak, belki başka türlü düşünerek, insani değerleri öncelikle gelecekte nasıl bir turizm şehri olacağımızın kararını vermeliyiz.”

Veysel Karani Kuştepe: Turist akışı olsun ki Adıyaman kalksın

Adıyaman'da Türkiye'nin önde gelen seyahat acentalarına partnerlik yapan, aynı zamanda Türkiye'nin çeşitli bölgelerine Adıyaman çıkışlı turlar düzenleyen Veka Tur'un sahibi Veysel Karani Kuştepe, büyük bir yıkım yaşayan bölgenin yavaş yavaş yaralarını sarmaya başladığını belirtiyor. Depremde 35 akrabasını, evini ve iş yerini kaybeden Kuştepe, “Herkes yavaş yavaş işine dönmeye başlayacak. Bazıları şehri terk edip dışarıya gitti. Bana da dediler ama doğup büyüdüğüm yerleri terk etmek istemedim. Herkes toprağına sahip çıksın” diyor.

“Eski günlerdeki gibi 100 bin kişi gelecek ki bölge kalksın”

Turizm faaliyetlerinin başlamasının bölgenin yaralarının sarılmasında büyük rol oynayacağına dikkat çeken Veysel Karani Kuştepe, “Turizm bu sene biraz duraklar ama yine de bir turizm hareketi olur. Görüştüğüm acentalar enkazlar kalkınca bölgeye tur yapmaya başlayacaklarını söylediler. Onlar da bölgeyi turizm ile desteklemek istiyor. Turist akışı olsun ki bölge kalksın. Buraya gelen turistten sadece oteller değil zeytincisinden lokantasına, manavından çığ köftecisine kadar herkes faydalıyor. Eski zamanlardaki gibi buraya 100 bin kişi gelecek ki bölge kalksın. Tabii ilk



Veka Tur'un sahibi Veysel Karani Kuştepe

etapta insanlar deprem bölgesine gitmeye korkabilir ama bazıları da neler olup bittiğini görmek, tanık olmak isteyecektir. O nedenle insanlar gelir” değerlendirilmesini yapıyor. Valilik ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ile görüştiklerini ve ilde bulunan 13 seyahat acentası için konteyner istediklerini kaydeden Kuştepe, taleplerinin karşılandığını, seyahat acentalarının

birkaç konteynere toplanarak orada faaliyet göstereceğini anlattı.

Tayyar Zaimoğlu: Turizm herkese elini uzatan bir sektör

Deprem bölgesindeki şehirlerimiz tarihi ve kültürel zenginliği yüksek olan kadim şehirler. Bu şehirlerin gastronomi ve turizm potansiyeli ise çok yüksek. ÇUKTOB Başkanı ve aynı zamanda TURYİD'in ve TÜROFED'in yönetim kurulu üyesi olan Tayyar Zaimoğlu, turizm hareketlerinin bölgede yaraları sarmak için hem kültürel hem ekonomik katkı sağlayacağını vurguluyor.

Voice of Travel'a konuşan Zaimoğlu şunları kaydediyor: "Lezzet bölgesi dediğimiz Adana, Antakya ve Gaziantep'i kapsayan bir turizm projesi vardı. Çok da güzel çalışan bir projeydi. Deprem tabii her şehre ayrı ayrı zarar verdi. Ancak Antakya, Kahramanmaraş, Malatya, Adıyaman gerçekten çok yara aldı. Bu kentlerde yaraları sarmak kolay değil, yıllar alacaktır. Bildiğiniz gibi turizm sektörü kendisi dışında 54 sektörü canlandıran, harekete geçiren, bir ölçüde yerinde ihracat yapan bir sektör. Örneğin Karakılıç bulgurunu paketleyip bölgenin dışına nakliyesini de üzerine koyup 10 liraya satıyorsunuz ama bu bulguru deprem bölgesindeki herhangi bir kentin restoranında üzerine katma değerli hale getirip 30-40 liraya satabilirsiniz. Bu şekilde çiftçi de kazanır, ticaret yapan da! Her şeyden önce insan gücüne katkı sağlıyorsunuz. Turizm o nedenle çok önemli. Bir defa herkese elini uzatan bir sektör.

Bu bölgede zarar görmüş, aile fertlerini kaybetmiş insanlara acıyarak yardım etmektense onları ayağa kaldıracak destekleri verelim istiyorum. Dolayısıyla burada hayatı öncelikli olarak harekete geçirecek olan turizmdir. Öncelikle iç turizm, daha sonra dış turizm. Yerel üreticiden, kadın kooperatiflerine,

sanayiciye kadar her tarafı besleyen bir sektör. Yani turizm harekete geçtiği zaman bölgenin yarası daha hızlı sarılacaktır. Aynı zamanda insanların sosyalleşmesi, moral bulması, birbirine elini uzatması ve diyalog kurması açısından da önemli. Gelen ziyaretçinin deprem bölgesindeki



ÇUKTOB Başkanı
Tayyar Zaimoğlu

bir restoranda yemek yemesi, bir mağazadan hediyelik eşya alması veya otelde konaklaması hem ekonomiye hem de beşerî-kültürel ilişkilere katkı sağlar."

Depremi doğurduğu tahribatla ilgili her ilin hatta her ilçenin kendi içinde ayrı ayrı değerlendirilmesi

gerektiğini ifade eden Zaimoğlu, "Binalar bir şekilde yapılacak. Burada geri giden, yok olacak olan insan birikimini, kültürü kaybetmemek lazım. Bu bölgeler hızlıca ayağa kaldırılıp, ayrılan insanlar da tekrar bölgeye geri getirilmelidir. Turizm hareketi başladığı zaman buradaki lokanta, fırın veya pastane sahipleri veya yerel bir üretici de tekrar şehrine dönüp o hizmeti vermek isteyecektir" diyor.

TURYİD Uzun Çarşı'yı yaşatmak için harekete geçti

Hatay özelinde değerlendirmelerde bulunan Tayyar Zaimoğlu şunların altını çiziyor: "Bence yıkılan binalar yeniden

aynı yerde yapılmamalı. Şehir taşınmalı ama kültür varlıklarının hepsi yeniden hayata kazandırılmalıdır. Siz bir kiliseyi veya camiye ayağa kaldıracaksınız ama orada ibadet eden o kültürün insanlarını da yeniden kazanmanız lazım. Örneğin Hatay Uzun Çarşı'nın içinde yüzlerce esnaf var. Ayakkabıcısından künefecisine, peynircisinden konfeksiyoncusuna, el sanatlarına kadar burada pek çok farklı iş kollarından dükkanlar bulunuyordu. Benim de yönetimimde olduğum TURYİD, 71 tane prefabrik dükkânı Uzun Çarşı'yı yaşatmak için hayata geçiriyor. 71 tane yeme-içme ve gıda işletmesini buraya getireceğiz. Aynı konsept iş yerleri olmamasına dikkat edilecek, çeşitlilik oluşturulacak ve kurayla verilecek. Diğer işletmeler de diğer çarşılarda yer alacak. O kültürün yok olmaması için şimdilik geçici de olsa o prefabrik yapılara geçerek ayakta kalmalarını sağlamalıyız. Hatta bu projenin bir sonraki aşaması da burada satılacak ürünleri TURYİD ve TÜROFED üyesi işletmeler kendi otel ve restoranlarında kullanarak dükkân sahiplerine destek olacaklar. Gaziantep, Hatay gibi şehirler UNESCO'nun gastronomi şehirleri olduğu için buralara turizm hareketleri oluşturmak lazım. Bu anlamda Antakya çok özel bir yer, tabii her gelenin mutlaka Antakya'da konaklaması gerekmiyor, çevre illerde konaklama yapılabilir."



Depremde Hatay'ın İskenderun ilçesinde bulunan Latin Katolik Kilisesi de yıkıldı


**DESTEK KAMPANYASI
İLETİŞİM HATTI**

Alo Hattı:
0212 310 13 13

WhatsApp Hattı:
0 (552) 047 66 97

E-posta Adresi:
krizmasasi@tursab.org.tr

TÜRSAB DEPREM BÖLGESİNE YARDIM ELİNİ UZATTI

Depremin yaralarını sarmak için var gücüyle çalışan kuruluşların başında gelen Türkiye Seyahat Acentaları Birliği'nin (TÜRSAB) deprem bölgesinde 548'i merkez, 177'si şube olmak üzere toplam 725 üyesi bulunuyor. Depremde 4 üyesini kaybeden TÜRSAB, bölgeye yardım ulaştırmak için seferber oldu.

TÜRSAB, 6 Şubat'ta yaşanan depremlerin ardından ilk etapta iletişim kanallarını harekete geçirerek üyelerini bilgilendirdi. Depremin boyutları ve yarattığı hasar nedeniyle ivedi bir şekilde TÜRSAB genel merkezinde; yönetim kurulu üyeleri, İstanbul'da faaliyet gösteren BTK başkanları ve tüm birim yöneticilerinin yer aldığı bir kriz masası oluşturuldu. Daha sonra, depremlerin 11 şehirde yarattığı tahribatı ve bölgedeki seyahat acentalarının acil ihtiyaçlarını tespit etmek için TÜRSAB Dayanışma Hattı faaliyete geçirildi.









Yardım malzemeleri deprem bölgesine ulaştırıldı

TÜRSAB tarafından başlatılan yardım kampanyaları ve çalışmalar başta olmak üzere THY, İBB, Dışişleri Bakanlığı gibi kurumlardan gelen duyurular, ivedi şekilde sosyal medya hesaplarından, web sitesi üzerinden ve sms yoluyla paylaşıldı. TÜRSAB genel merkezinin öncülüğünde ve desteğinde; Bölge Temsil Kurulları, acentalar, TÜRSAB personeli ve vatandaşlardan gelen yardım malzemeleri bölgeye gönderildi. Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren 37 bölge temsil kurulundan ilk etapta farklı içeriklerde yardım malzemeleri deprem bölgesine ulaştırıldı. Daha sonrasında sistemli bir şekilde ihtiyaca göre temin edilen yardım malzemeleri 8 tır, 8 kamyon, 20 otobüs, 159 minibüs ve 3 midibüs ile

deprem bölgesine gönderildi. Kahramanmaraş, Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır, Adana, Adıyaman, Osmaniye, Hatay, Kilis, Malatya ve Elazığ illerini kapsayan deprem bölgesinde TÜRSAB'a bağlı 548'i merkez, 177'si şube olmak üzere toplam 725 seyahat acentası faaliyet gösteriyor. 11 ilde faaliyet gösteren seyahat acentalarına ulaşıldı. Telefonla ulaşılan üyelerden edinilen bilgilere göre, 4 TÜRSAB üyesi depremde hayatını kaybetti. Çok sayıda TÜRSAB üyesi ise bu depremlerde yakınlarını kaybetti.

Deprem bölgesinden tahliye seferleri gerçekleştirildi

Kriz masasının hızla harekete geçirdiği bir diğer çalışma da deprem bölgesinden ayrılmak isteyen insanların bölgeden tahliye

FIRUZ BAĞLIKAYA: BÖLGEYİ ESKİ HALİNE GETİRMEK İÇİN TÜM GÜCÜMÜZLE ÇALIŞACAĞIZ

TÜRSAB Başkanı Fıruz B. Bağlıkaya, TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyeleri ve yardım faaliyetlerine katkı sağlamak ve bölgedeki seyahat acentaları ile görüşmek amacıyla deprem bölgesine farklı tarihlerde birçok seyahat gerçekleştirdiler. Bölgedeki incelemelerin ardından değerlendirmelerde bulunan TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı Fıruz B. Bağlıkaya, Kahramanmaraş merkezli depremlerin etkilediği şehirlerin, özellikle iç turizm pazarında önemli yere sahip olduğunu vurgulayarak, gastronomi ve kültür turlarının vazgeçilmez destinasyonlarının depremlerde büyük yara aldığını, bu yaraları el birliği ile sarmak, bölgeyi eski haline getirmek için çalışacaklarını ifade etti. Bağlıkaya, yaşanan yıkım nedeniyle deprem bölgesindeki illerin bir kısmında turizm hareketlerinin başlamasının biraz zaman alacağını belirterek, "Büyük kayıplar yaşadığımız bu süreçte turizmin iyileştirici gücüne ve ekonomik katkısına da çok ihtiyacımız bulunuyor. Bu bakımdan turizmin, deprem bölgelerindeki yaraların sarılmasında büyük rol oynaması ve şehirlerimizin turizmle yeniden toparlanması için var gücümüzle çalışacağız" diye konuştu.



edilmesine ilişkin oldu. Deprem yaşanan şehirlerde acil bir şekilde tahliye bekleyen vatandaşların tahliyesi için tahsis edilen araç ve otobüslerle periyodik seferler düzenlendi. Yine bölgeye sevk edilen araçlarla depremzedeler güvenli illere taşınırken, deprem yaşanan şehirlere gitmek isteyen arama kurtarma ekiplerinin bölgeye ulaşmasına da bu araçlarla destek verildi.

“İkinci konutlar ve yazlıklar depremzedelere açılın” kampanyası

Geçici barınma sorununun çözümü için TÜRSAB tarafından “Şimdi Kapılarımızı Açma Zamanı, Afetzedeler Sokakta Kalmasın” sloganı ile depremzedelerin ikinci konutlara veya yazlıklara yerleştirilmesi amacıyla kampanya başlatıldı. Depremlerin ardından 8 Şubat'ta Kahramanmaraş

ve Antakya'da kurulan konteyner mutfaklarda günlük 6 bin kişiye çorba ve sıcak içecek dağıtımı yapıldı. Sabah ve akşam olmak üzere günde iki kez yapılan çorba ve sıcak içecek dağıtımında toplamda 138 bin kişiye ulaşıldı. Adıyaman'a kuru gıda yardımı gerçekleştirildi.

Deprem bölgesindeki acentalardan 2023 yılı aidatları alınmayacak

Depremlerden etkilenen Kahramanmaraş, Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır, Adana, Adıyaman, Osmaniye, Hatay, Kilis, Malatya ve Elazığ'da TÜRSAB'a bağlı olarak faaliyet gösteren 725 seyahat acentasından 2023 yılı aidatlarının alınmaması için Cumhurbaşkanlığına başvuruda bulunuldu.

TÜRSAB'ın girişimleriyle IATA ilk kez istisnai protokol uyguladı

International Air Transport Association (IATA) ile yapılan görüşmelerin ardından 15 Şubat 2023 itibarıyla IATA, TÜRSAB'ın yoğun girişimleri sonucunda deprem bölgesindeki 10 şehir için ilk kez istisnai protokol olan “Exceptional Extentions” uyguladı. Bu şehirlerdeki üyelerin IATA dönem ödemeleri 3 aya kadar uzatıldı. TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı Firuz Bağlıkaya, Yönetim Kurulu Üyeleri,





Bölge Temsil Kurulu Başkanları ve TÜRSAB yöneticileri, depremlerin yaşandığı illere yönelik gerçekleştirdikleri ziyaretlerle hem durum tespiti yaptı hem de vatandaşların ve seyahat acentalarının yanında yer alındı.

TURSAV'dan destek kampanyası

1991 yılında seyahat acentalarına destek olmak, gelişimlerini sağlamak için kurulan Turizm ve Seyahat Acentaları Vakfı (TURSAV), deprem nedeniyle zorlu bir süreçten geçen seyahat acentalarının yanında olmak ve yaşadıkları acıları bir nebze azaltmak için destek kampanyası başlattı. Bu çerçevede; üyelerin barınma başta olmak üzere acil temel ihtiyaçlarını karşılamak, işyerlerinin yeniden

kurulmasına destek olmak ve bölgede yaşamı yeniden tesis etmek, üyelerin çocuklarının kesintiye uğrayan eğitimlerine öncelikle Özel TÜRSAB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde burslu olarak devam etmelerini veya başka kurumlarda okuyanlara destek bursu sağlamak için 'Afetzedeye Üyelerimize Destek Kampanyası' hayata geçirildi.

DESTEK KAMPANYASI İÇİN HESAP NUMARALARI:

TURSAV TURİZM VE SEYAHAT
ACENTALARI VAKFI
VAKIFBANK FULYA ŞUBESİ ŞUBE KODU:
S00728
TR14 0001 5001 5800 7307 9238 18
Açıklama: Deprem Kampanyası BAĞIŞ



DEPREMDE KAYBETTİKLERİMİZ...

DEPREMDE TÜRSAB AİLEMİZİN 4 ÜYESİ YAŞAMINI YİTİRİRKEN ÇOK SAYIDA ÜYEMİZ DE EŞİNİ, ÇOCUKLARINI, BİRİNCİ DERECE YAKINLARINI VE ÇALIŞANLARINI KAYBETTİ.

Ülkemizin yaşadığı büyük felakette, TÜRSAB Ailesi de tarifsiz acılar yaşadı. Hatay, GAP, Adana, Harput ve Mezopotamya bölge temsil kurullarımızın yetki alanında bulunan 11 ilde 548'i merkez, 177'si şube olmak üzere toplam 725 üyemiz, depremden büyük yara aldı. Dört üyemiz hayatını kaybederken çok sayıda üyemiz ise birinci derece yakınlarını, eş dost akrabasını ve çalışanlarını kaybetti.

HAYATINI KAYBEDEN ÜYELERİMİZ

Gül Altun - KCM Gülsün Turizm - Kahramanmaraş

Ali Koşar - Koşar Turizm - Hatay

Fatih Yüksel - MFU Turizm - Hatay

Meryem Kaplan - Meryem Hanım Turizm - Hatay

Ruhları şad, mekanları cennet olsun...

56 ÜYEMİZİN İŞYERİ YIKILDI 157'Sİ HASAR GÖRDÜ

Depremlerde 56 üyemizin işyeri yıkılırken;

69'u ağır, 36'sı orta, 53'ü de az olmak üzere 158 üyemizin

işyeri hasar gördü. Bölgedeki 232 üyemizin

işyeri ise depremleri hasarsız atlattı.

(Hasar bilgisi alınamayan 126 üyemizle temas

kurmak için çalışmalarımız devam ediyor.)

YAKINLARINI KAYBEDEN ÜYELERİMİZ

Menderes Çetinkurt - Osmaniye Platin Turizm - Osmaniye

Ali Canbek - GAP Turizm - Şanlıurfa

Mehmet Solmaz - Solmaz Turizm - Hatay

Dilek Dere - Deres Turizm - Mersin

Hasan Demirtaş - Demal Turizm - Mersin

Osman Muhacır - Muhacır Turizm - Mersin

Ahmet-Nilgün Torun - Tarsus Geziyor Turizm - Mersin

Mustafa Dinç - Nerpa Turizm - Mersin

Halit Ayna - Melit-Ay Turizm - Mersin

Sultan Turan - Setat Turizm - Diyarbakır

Fatma Ay - Adar 21 Turizm - Diyarbakır

Kaybettiğimiz canlara rahmet,

yakınlarını kaybeden üyelerimize

sabırlar diliyoruz...



TURİZM SEKTÖRÜ DAYANIŞMANIN EN GÜZEL ÖRNEKLERİNDEN BİRİNİ SERGİLEDİ

Türkiye'nin 11 ilinde büyük yıkıma neden olan deprem felaketi, on binlerce yurttaşın evsiz kalmasına neden oldu. Depremi ilk gününden itibaren depremzedeler için harekete geçen turizm sektörü, güzel bir dayanışma örneği sergiledi.

6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler Türkiye'yi derinden sarstı. Gerek deprem bölgesine gönderdiği yardımlarla gerekse evsiz kalan on binlerce yurttaşın barınma olanağı sağlayarak gücünü ve kadirşinliğini bir kez daha kanıtlayan turizm sektörü yaraların sarılmasında önemli bir görev üstlendi.

Turizm sektörü sezonu çoktan kapatmış, personeli evine göndermişti. Bir saniye bile tereddüt etmeden o kapılar yeniden açıldı, personeller geri çağırıldı. Hatta yeni sezon için depremzedeler arasından isteyenlerle yeni sezonda çalışmak üzere

anlaşmalar yapıldı. Yardımlar toplanıp bölgeye gönderildi. Bölgedeki acentalara destek verildi. Bu şekilde, depremzedelere kalıcı çözümler üretilmesi için gerekli zaman kazanılmış oldu.

Uluslararası alanda da yardım kampanyaları düzenlendi

Türkiye'nin dört bir yanındaki oteller büyük bir dayanışma duygusu içinde depremde vatandaşlara kapılarını açtı. 11 ilde 13,5 milyon vatandaşımızı etkileyen deprem felaketinin mağdurları için yurt içinde ve yurt dışında pek çok yardım kampanyası düzenlendi. Başta

Alman Seyahat Birliği (DRV) olmak üzere, birçok yabancı seyahat acentası de doğrudan başta bulundu. Der Touristik, TUI, Jet2Holidays ve EasyJet'ten de depremzedelere destek geldi.

Başta Akdeniz Bölgesi olmak üzere, Türkiye'nin dört bir yanında depremzedeleri ağırlamak için kapılarını açan turizm tesislerinin sayısı hızla çoğaldı. Otellerde barınmanın yanı sıra üç öğün yemek hizmeti alan depremzedelerin sayısı 100 binleri aştı. Hatta, sadece Antalya otellerinde kalan depremde sayısı 150 bini buldu.

Organizasyon kabiliyeti yüksek olan



turizm sektörü, depremin daha ilk gününden itibaren örgütlenmeye başladı. Otel, acenta, havayolu, yeme- içme, taşıma ve tedarikçileri ile sektör adeta seferberlik ilan etti. Oteller depremzedelere açıldı, seyyar mutfaklar kurulup sıcak yemekler dağıtıldı. Depremzedeler, araçlarla gidecekleri yerlere taşındı. Sektör temsilcileri, “Türkiye tek yürek” kampanyasına da katılarak, başta bulundu.

TÜRSAB yardımlar için seferber oldu

Deprem felaketinin ilk gününden itibaren ‘kriz masası’ oluşturan Türkiye Seyahat Acentaları Birliği, TÜRSAB Dayanışma Hattı’nı devreye sokarak ilk etapta bölgede faaliyet gösteren üyelerine ulaştı. Deprem bölgesine 8 tır, 8 kamyon, 20 otobüs, 159 minibüs, 3 midibüs ile organize ettiği yardımları ulaştıran TÜRSAB, Hatay ve Kahramanmaraş’ta iki ayrı sıcak çorba ve içecek mutfağı kurdu. TÜRSAB, deprem bölgesinden tahliye olmak isteyenler ile bölgeye yardıma girmek isteyenler için düzenli transfer hizmeti de sağladı.

TÜRSAB’dan ‘Yazlıklar depremzedelere açılın’ çağırısı

TÜRSAB, bölge için yaptığı yardım çalışmalarının yanında, depremzedelerin

konaklama ihtiyacının karşılanması için “Afetzedeler sokakta kalmamasın” kampanyası ile yurttaşları yazlık evlerini depremzedelere açmaya çağırdı.

TÜROFED ücretsiz 50 bin yatak tahsis edilmesini koordine etti

Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED), Türkiye’nin her bölgesinden 15 otelci derneği aracılığıyla, depremzedelere ücretsiz 50 bin yatak tahsis edilmesini koordine etti.



Bodrum ve Fethiye ne kadar depremzede ağırladı?

8 bin 500 depremzede, Muğla’nın Bodrum ilçesine getirildi. Depremzedelerin 2 bin 800’ü otellerde konaklarken, geri kalan kısmı evlere veya yakınlarının yanına yerleşti. Otelere yerleşen depremzedeler için 3 öğün yemek çıkarılmaya başlandı. Depremin ilk günlerinden itibaren depremzedelere kucak açan Fethiye’ye de 7 binin üzerinde depremzede geldi.

Türkiye Aşçılar Federasyonu 34 sahra mutfağı kurdu

Türkiye Aşçılar Federasyonu depremin meydana geldiği 10 ilde kurduğu 34 sahra mutfağında 513 üyesi ile depremzedelere sıcak yemek sağladı.

Edirne otelleri depremzedelere kapılarını açtı

Kahramanmaraş merkezli depremler nedeniyle Edirne’ye gelenler, otellerde misafir edildi. Yapılan açıklamaya göre, Edirne’deki tüm oteller kapılarını depremzedelere açtı. Depremzedeler, Edirne Valiliği ile Aile ve Sosyal Hizmetler İl Müdürlüğü koordinasyonunda otellere yerleştirildi.



Çeşme otelleri ilk etapta bin kişiyi ağırladı

Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB), Alaçatı Turizm Derneği ve İlçe Belediyesi organizasyonu ile depremin yıkıma neden olduğu illerden İzmir'e gelen depremzedeler, yetkililerce karşılandı. Çeşme Belediye Başkanı Ekrem Oran, depremzedeler için ilk etapta 500 oda ayırdıklarını, yaklaşık 1000 kişiyi ağırladıklarını belirtti.

Marmaris otelleri afetzedelere sahip çıktı

Kendi imkanları ve kurumlar aracılığıyla Marmaris'e gelen depremzedeler, kaymakamlık koordinasyonunda belirlenen yerlerde misafir edildi. İçmeler Halit Narin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Uygulama Oteli'nde karşılanan depremzedeler kayıtları yapıp, sağlık ve psikolojik desteğin ardından konaklayacakları otellere götürüldü. Depremzedeler, uygulama otelinin salonunda oluşturulan sosyal marketten ihtiyaçlarını karşıladı.

Kemer otelleri depremzede çocukları unutmadı

Kemer otelleri, tüm depremzedelere kucak açtı. Valilik koordinasyonu ile kapılarını açan bölge otelleri, depremzedelere 24 saat hizmet verdi. Otellerde sağlık hizmeti de verilirken, çocuklar için oyun salonları hazırlandı. Genelde kış sezonunda kapalı olan çoğu otel, depremzedeler için kapısını açtı.



Depremzedeler Afyon'da termal otellere yerleşti

Depremlerden etkilenen afetzedeler, Afyonkarahisar'da termal otellere yerleştirildi. Zafer Turistik Otelciler ve İşletmecileri Derneği (ZAFTODER) Başkanı Ali Gümüşhan, "Afyonkarahisar'daki termal otellerimiz kapılarını depremzedelerimize açtı. Koordinasyon çerçevesinde depremzede vatandaşlarımız buralarda konaklamaya başladı. Misafirlerimizi en iyi şekilde ağırlayıp acılarını paylaşmaya çalışıyoruz" dedi.

Diyarbakır otelleri de 14 bin kişiye kapılarını açtı

Diyarbakır ve Siirt'te de depremlerde evleri yıkılan veya ağır hasar gören depremzedeler ev, otel, yurt ve kamu kurumlarının misafirhanelerine yerleştirildi. Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi'nden yapılan açıklamaya göre, depremin ilk anından itibaren vatandaşın kullanımına açılan tesislerde 14 bin kişi

kalıyor. Hatay ve Kahramanmaraş'tan Siirt'e gelen 400 aile de otel, yurt ve evlerde misafir ediliyor.

Çırağan'dan bir yıl devam edecek yardım kampanyası

Çırağan Palace Kempinski İstanbul, müşterilerinden konaklama yapılan odalardan her bir gece için 200 TL bağış toplayacak. Otel yönetimi, her ay sonu topladığı miktarın iki katını da kendisi ekleme kararı aldı. Toplanan paralar depremzedelere ulaştırılacak.

Bentour yardım malzemelerini ulaştırmak için uçak kiraladı

Bentour, depremin ilk gününde Kızılay'a yaptığı nakdi bağış dışında, Almanya'daki Türk konsolosluklarında toplanan yardım malzemelerinin afet bölgesine yakın olan Adana Havaalanı'na gönderilmesi için, Condor havayolu şirketi ile anlaşarak Airbus 330 uçağını kiraladı.

ttt İZMİR OUTDOOR

3. Kamp, Karavan, Tekne, Outdoor ve Ekipmanları Fuarı

3rd Camp, Caravan, Boat, Outdoor and Equipment Fair

7-10 Aralık / December 2023



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR HAS BEEN ARRANGED ACCORDING TO THE LAW OF 5174 BY TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TÜRKİYE)



ITB BERLİN'DE TÜRSAB'A YOĞUN İLGI!

Almanya'nın başkenti Berlin'de bu yıl 54. kez kapılarını açan ITB Berlin Fuarı'na katılan Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Başkanı Firuz Bağlıkaya ve TÜRSAB Yönetim Kurulu üyeleri, önemli temaslarda bulundular. TÜRSAB standına ilginin yoğun olduğu fuar, son derece verimli geçti.

Dünya turizmde pazar dinamiklerinin konuşulduğu, trendlerin belirlendiği ve profesyonellerin yoğun ilgi gösterdiği ITB Berlin, 3 yıl aranın ardından 7-9 Şubat'ta B2B olarak kapılarını açtı. Bu yıl 161 ülkeden 5 bin 500 şirket, kurum ve kuruluşun katıldığı fuarı 90 bin 127 kişi ziyaret etti. ITB çerçevesinde düzenlenen kongre, sunum ve seminerlere 24 bin kişi katılım gösterirken fuarı 333 seyahat yazarı ve 3 bin medya mensubunun takip etti. ITB Berlin fuarına; TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya, Yönetim Kurulu Üyeleri; Yıldırım Taş, Mehmet Akyıl, Elif Ural, Rıza Perçin ve Özgen Uysal, TÜRSAB Başkan Başdanışmanı Tolga Gencer, Bölge Temsil Kurulu Başkanları Gürkan Özcan, Serdar Baturay, TÜRSAB Bilgi Teknolojileri ve Medya İletişimi Grup Başkanı Mesut Kanat ile TÜRSAB Kurumsal İlişkiler Grup Başkanı Nergis Büyükkınacı katılım gösterdi. TÜRSAB üyesi seyahat acentaları bu yıl sadece B2B olarak kapılarını açan fuarda görüşmelerini gerçekleştirme imkânı yakaladılar.



DRV Başkanı Norbert Fiebig TÜRSAB standını ziyaret etti.

DRV Heyeti, TÜRSAB standını ziyaret etti

Fuar boyunca İstanbul Ticaret Odası'nın TÜRSAB'a ücretsiz olarak tahsis ettiği Hol 3.1 No 102'de yer alan standta temalarını sürdüren TÜRSAB yönetimi, fuarda gerçekleştirdiği görüşmelerle Alman pazarının nabzını tutarken 2023 yılı sezonuna ilişkin ilk ipuçlarını da aldı. TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya fuarda; Alman Seyahat Birliği (DRV) Başkanı Norbert Fiebig,

DRV Politik İlişkiler ve Outbound Turizm Başkanı Volker Adams ve Yönetim ve İcra Kurulu Yöneticisi Heike Joedicke Birnbaum ile TÜRSAB standında bir araya gelerek Alman pazarındaki gelişmeleri ele aldı.

KKTC ve Suudi Arabistan ile heyet görüşmeleri

Fuarda, Suudi Arabistan standını ziyaret ederek Suudi Arabistan Turizm Otoritesi Orta Doğu Piyasaları Başkanı Abdulkarim Yousef Aldarwish, Uluslararası Pazar Direktörü Abdullah Zarea ve Nusuk Genel Müdürü Mossaab Hashem ile bir görüşen Bağlıkaya ve TÜRSAB Heyeti, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Heyeti ile karşılıklı stant ziyareti de gerçekleştirdi. Ziyaretlerde KKTC Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu ile görüşen Bağlıkaya, iki ülke turizmiyle ilgili karşılıklı istişarelerde bulundu.

İzmir standına ziyaret, Soyer'e teşekkür

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya; İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir



TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, Türkiye'den ITB Berlin'e Türkiye'den katılan turizmcilerin stantlarını ziyaret etti; rakip ülkeler başta olmak üzere farklı destinasyonların bulunduğu salonlarda da önemli temaslarda bulundu.



**TÜRSAB Heyeti,
KKTC Heyeti ile birlikte**



Ticaret Odası, İZFAŞ, İzmir Vakfı ortaklığında fuara katılan İzmir standına da bir ziyaret gerçekleştirdi. Bağlıkaya; İzmirli acentaların fuara katılımları konusunda verdiği destek için İzmir Büyükşehir Belediye ve İzmir Vakfı Başkanı Tunç Soyer'e teşekkür etti. Bağlıkaya, Türkiye'den ITB Berlin'e katılım gösteren çeşitli marka,

şirket, meslek birliği ve sivil toplum kuruluşlarının stantlarını da ziyaret etti. TÜRSAB Başkanı aynı zamanda rakip ülkeler başta olmak üzere farklı destinasyonların bulunduğu salonlarda da önemli temaslarda bulundu. Fuarda TÜRSAB yönetim kurulu üyeleri de farklı ülkelerden turizm temsilcileri ile görüşmeler gerçekleştirdiler. TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Yıldırım Taş,

Moğolistan Turizm Birliği Başkanı Gantemur Damba ile Suudi Arabistan Turizm Otoritesi Uluslararası Pazarlar Direktörü Abdullah Zarea ile toplantı bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya TÜRSAB Kurumsal İlişkiler Grup Başkanı Nergis Büyükkınacı da katıldı. Toplantıda iki ülke arasındaki turizm hareketlerinin artırılması için neler yapılabileceği üzerine duruldu.

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya ITB’de konuştu:

“Ana pazarlarda daha yapılacak çok iş var”

Türkiye’nin ana pazarları konumunda olan Almanya, İngiltere ve Rusya’da daha yapılacak çok iş olduğunu söyleyen TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, “Mesela Almanya’daki pazar payımızı yüzde 10’a getirmeye çalışıyoruz. 67 milyon seyahatin satıldığı bir yerde 7 milyonu hedeflemek çok olağandışı bir şey değil” diyor.





TÜRSAB Başkanı Bağlıkaya, ITB Berlin'de turizm basınıyla bir araya geldi



Firuz Bağlıkaya, KKTC Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu ile

Üç yıllık aranın ardından bu yıl kapılarını sadece profesyonellere açan ITB Berlin Fuarı, yoğun bir katılıma sahne oldu. Fuarda beklentilerin yüksek olduğu Almanya pazarıyla ilgili değerlendirme yapan Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, bu yıl Almanya pazarında 7 milyon ziyaretçi sayısına ulaşabileceğini ifade etti.

“Bu durum turizm hedeflerini etkilemez”

Bu yıl B2B olarak kapılarını açan ITB Berlin Fuarı'na katılan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, deprem nedeniyle rezervasyonlarda düşüş yaşanan Almanya turizm pazarında, mart ayıyla birlikte toparlanmanın başladığını söyledi. Deprem felaketinin ardından rezervasyonların durmasının normal olduğunu kaydeden Bağlıkaya, “İnsanlar deprem felaketi yokmuş gibi aynı hızda rezervasyon yapmaya devam etmiyor. Doğal olarak rezervasyonlarda düşüş oldu hatta durma noktasına geldi. Ama şu anda yavaş yavaş toparlanıyor. Tatil açısından bakıldığında her şey yavaş yavaş normale dönüyor. Rezervasyon iptali yok. Bu durum genel olarak turizm hedeflerini etkilemez” diye konuştu.

“Almanya'da 7 milyon turist hedeflemek olağan dışı bir şey değil”

Türkiye'nin Almanya turizm pazarından aldığı payın yeterli olmadığına dikkat çeken

Bağlıkaya, “2022 yılında 53 milyon Almanya vatandaşı tatil amaçlı seyahat etmiş. Satılan tatil amaçlı toplam seyahat sayısı ise 67 milyon. Neredeyse 14 milyon kişi 2 kere tatile çıkmış. Böyle bir pazardan bahsediyoruz. 67 milyon seyahatin satıldığı bir yerde 7 milyonu hedeflemek çok olağandışı bir şey değil. Pazarlara böyle bakmamız lazım” ifadelerini kullandı. Türkiye'nin bu yıl turizm gelirine daha fazla ihtiyaç duyduğunun altını çizen Başkan Bağlıkaya, “Türkiye'ye bu yıl daha fazla turist lazım. Türkiye'nin turizm açısından en çok desteklenmesi ve Türkiye'ye pozitif ayrımcılık yapılması gereken bir dönemdeyiz. 2023'te bütün pazarlarda rekor bekliyorum” dedi.

ITB Berlin Fuarına katılan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, deprem nedeniyle rezervasyonlarda düşüş yaşanan Almanya turizm pazarında mart ayıyla birlikte toparlanmanın başladığını söyledi.





TÜRSAB Heyeti, ITB Berlin'de Alman Seyahat Birliği (DRV) Heyeti ile bir araya geldi.



“Türkiye’deki tüm müzeler, ören yerleri, turistik tesisler, oteller, hastaneler ve insanların toplu olarak bulunduğu noktalar için güvenli turizm sertifikası benzeri bir sertifika geliştirilmeli. İşin turizm ayağı konusunda Kültür ve Turizm Bakanlığı öncü olmalı.”

“Almanya pazarını yüzde 20’ye çıkartma başarısını gösterdiğimizde...”

Türkiye’nin ana pazarlarda her şey tamam gibi hareket etmemesi gerektiğini, bu pazarlarda yapılacak daha çok iş olduğunu belirten Bağlıkaya, şu noktaların altını çizdi: “Alternatif pazarlar konuşuluyor ama sanki alternatif pazarlarda bir şey yapılmıyormuş gibi düşünülüyor. Bu pazarlarda da çok şey yapılıyor. Ancak bazı pazarlarda derinlik oluşmasını o pazarın karakteri ve kültürü engelleyebiliyor. Öte yandan bazı ana pazarlar konusunda, ‘buralar tamam, yenisine bakalım’ gibi bir davranış içine girmemek gerekiyor. Mesela ‘Almanya, İngiltere ve Rusya tamam bir de öbürlerine bakalım’ diyoruz. Burası tamam değil daha. Burada daha çok fazla iş var. Mesela Almanya’daki pazar payımızı yüzde 10’a getirmeye çalışıyoruz. 67 milyon seyahat olan ülkede 7 milyonu bize gelsin diyoruz. Burayı yüzde 20’ye çıkartma başarısını gösterdiğimizde zaten başka bir duruma geleceğiz. Aynı şey Rusya ve İngiltere gibi diğer pazarlarımız için de geçerli. 2023 yılında sadece yabancı pasaportlu 50 milyon turist rakamına ulaşacağımızı düşünüyorum.”

“Bakanlık depremle ilgili aksiyon almakta gecikti”

Kültür ve Turizm Bakanlığının depremle

ilgili aksiyon almakta geciktiğine dikkat çeken Bağlıkaya, “Türkiye’deki tüm müzeler, ören yerleri, turistik tesisler, oteller, hastaneler ve insanların toplu olarak bulunduğu noktalar için güvenli turizm sertifikası benzeri bir sertifika geliştirilmeli. İşin turizm ayağı konusunda Kültür ve Turizm Bakanlığı öncü olmalı. Bakanlık bu konuda harekete geçme noktasında geç kaldı. Özellikle İstanbul konusunda böyle bir sorunumuz var şu anda. Bunu yok sayamayız. Sabahtan akşama kadar televizyonlar diyor ki, ‘Türkiye deprem kuşağında. Türkiye’de deprem devam edebilir. İstanbul’da şu büyüklükte deprem olacak. Şu kadar milyon kişi ihtimaldir ki vefat edecek.’ Şimdi böyle haberlerin yoğun olduğu yerlerde turizm hareketini beklemek çok anlamlı değil.

“Rakip ülkeler aleyhimize çalışır”

Güvenli turizm tesisleri konusunda Bakanlığın inisiyatif alması gerektiğini kaydeden TÜRSAB Başkanı, “Turizm tesislerinden 3 ay içinde depreme dayanıklılık belgesi istesin. ‘Şu şirkete yaptıracağız. Paranız yok mu? Kredi verelim’ desin ama dünyanın önüne turistik mekanlarımız güvenlidir, sertifikalıdır’ diyerek çıkalım. Bunu söylemediğin zaman spekülasyonlara da açık olursun. Senin rakip ülkelerin de bunu kullanarak aleyhine çalışır” şeklinde konuştu.



"TGA'ya para verilsin diye yapıldı"

Bakanlık tarafından belgelendirilen çoğu otelin yangın merdiveni bile olmadığını ifade eden Bağlıkaya, "Basit konaklama belgesi, o otellerden gelir elde etme motivasyonu ile verildi. Şimdi böyle bir sorumluluğu Turizm Bakanlığı taşıyor mu, taşıyor mu? Bakanlık olarak belgeledi mi? Belgeledi. Şimdi bu nasıl olacak? Otellerin çoğunun yangın merdiveni bile yok. TGA'ya para verilsin diye yapıyorsunuz ama nasıl olacak böyle? Kontrol edip yapın ya da bir standarda getirip yapın" diye konuştu.

"Burada herhangi bir ücret ödemedem misafir ediyoruz"

Deprem nedeniyle, o kaynağı deprem bölgesinde kullanmak amacıyla ITB Berlin Fuarı'na katılmama kararı aldıklarını, fakat İstanbul Ticaret Odası'nın kendilerini ücretsiz bir şekilde misafir ettiğini açıklayan Bağlıkaya, "Buradaki standın şöyle bir hikayesi var. Biz depremden dolayı fuar katılımlarını iptal ettik. Belli bir fonu harcıyoruz yardımlar için. 'Böyle bir bütçemiz de yok. Bu sene Berlin'e katılmayalım' dedik. Berlin'e katılmayalım dediğimizde de 'İstanbul Ticaret Odası ICVB'nin bir standı var. Sizi burada misafir edelim dediler' sağ olsunlar. Biz burada herhangi bir ücret ödemedem misafir ediyoruz" bilgisini paylaştı.

"Bu ucuz ülkeler holüdesin demek"

Fuarda Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleriyle yan yana getirilmesini de eleştiren Bağlıkaya, "Türkiye'yi Orta Doğu standının içine koymuşlar. Buna kamunun müdahale etmesi gerekirdi. Dışişleri Bakanlığı mı müdahale eder Turizm Bakanlığı mı müdahale eder... Bizim olmamız gereken yer İtalya, Fransa, Yunanistan, İspanya'nın bulunduğu alandır. Rakiplerimizin yanında olmamız lazım. Şimdi bu doğal olarak ister istemez şöyle bir imajı da beraberinde getiriyor; Ucuz ülkeler holüdesin. Bununla ilgili ciddi bir aksiyon alınmalı" açıklamasında bulundu.

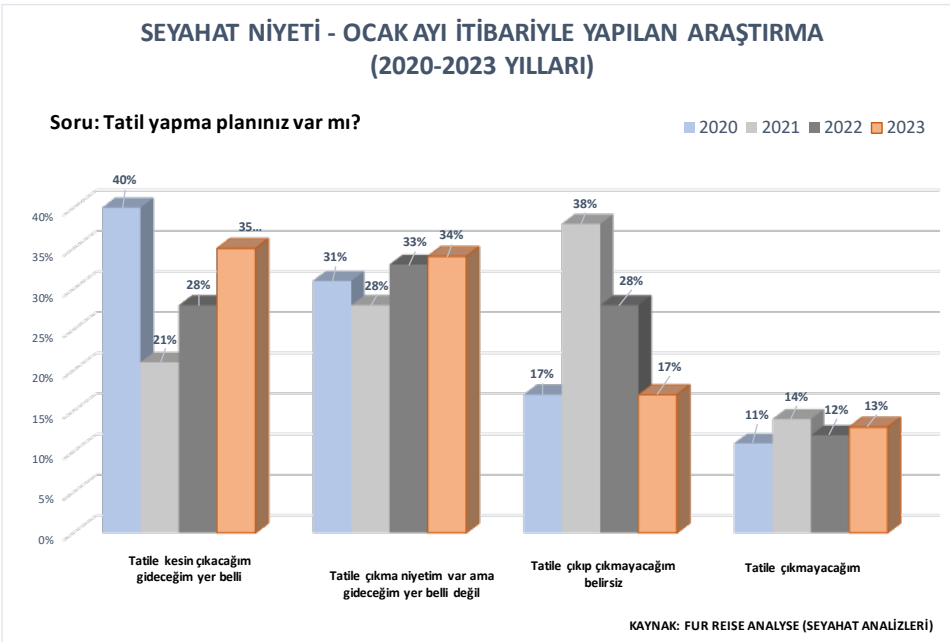
"Bizim olmamız gereken yer İtalya, Fransa, Yunanistan, İspanya'nın bulunduğu alandır. Rakiplerimizin yanında olmamız lazım."





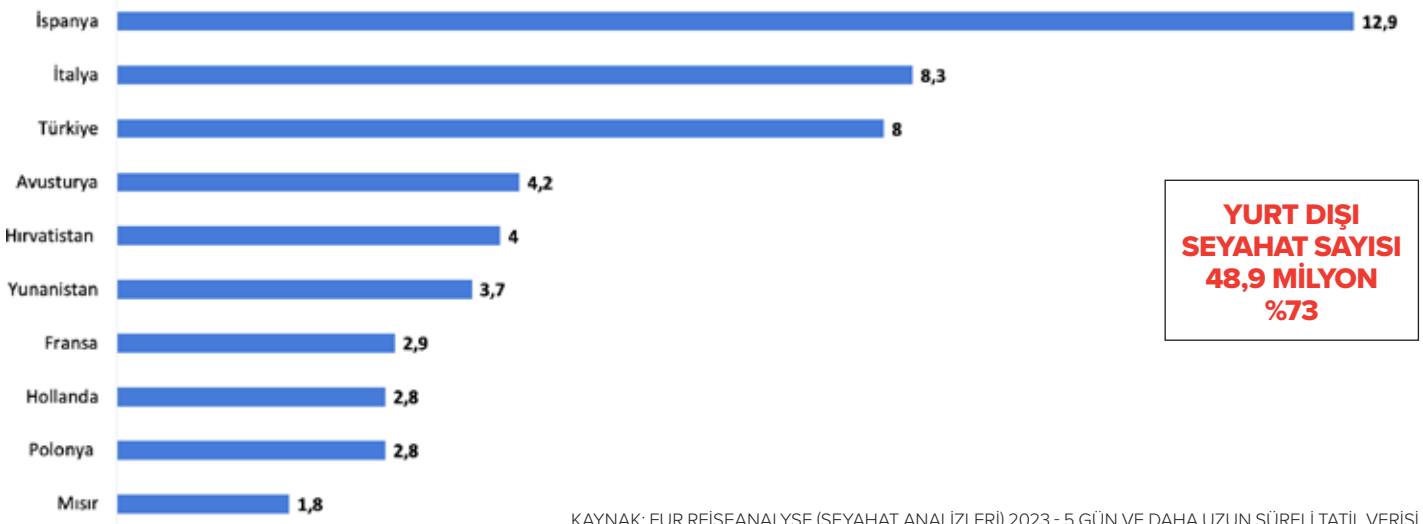
Almanya seyahat pazarının 2022 karnesi ve 2023 beklentileri

Almanya merkezli Tatil ve Seyahat Araştırmaları Topluluğu (FUR) ve Alman Seyahat Birliği'nin (DRV) açıkladığı son veriler; 2022 yılı itibariyle gönderdiği ziyaretçi sayısı ile Türkiye'nin en büyük turizm pazarı konumunda olan Almanya pazarına ilişkin önemli ipuçları veriyor.



Üç yıl aranın ardından dünyanın en büyük, en köklü turizm fuarı olan ve seyahat borsası olarak kabul edilen ITB Berlin Fuarı, 54'üncü kez kapılarını açtı. Messe Berlin tarafından organize edilen ve 7-9 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilen fuarda Türkiye, 550 metrekare stant alanıyla yerini aldı. Bu yıl B2B olarak yapılan ITB Berlin Fuarı turizm profesyonellerinin başta Almanya pazarı olmak üzere sektörün nabzını tuttu. Messe Fuar İdaresi tarafından paylaşılan verilere göre 161 ülkeden 5 bin 500 şirket, kurum ve kuruluşun katıldığı fuarı 90 bin 127 kişi ziyaret etti. Tabii fuarın en çok merak edilen tarafı bu yıl Almanya pazarının nasıl bir performans ortaya koyacağıydı. Biz de sizler için Almanya pazarını rakamlarla mercek altına aldık.

ALMANLARIN EN ÇOK TERCİH ETTİKLERİ YURT DIŞI TATİL DESTİNASYONLARI 2022 (%)



**YURT DIŞI
SEYAHAT SAYISI
48,9 MİLYON
%73**

KAYNAK: FUR REISEANALYSE (SEYAHAT ANALİZLERİ) 2023 - 5 GÜN VE DAHA UZUN SÜRELİ TATİL VERİSİ



2023 yılı pazar görünümü

Tatil ve Seyahat Araştırmaları Topluluğu FUR'un 2023 yılına ilişkin olarak Almanya pazarında öne çıkan eğilimleri değerlendirdiği araştırmada öne çıkan başlıklar ise şunlar oldu:

- Almanların yüzde 69'u 2023 yılında tatile çıkmaya niyetli. Bunların yaklaşık yarısı (%34) henüz gideceği destinasyonu belirlememiş durumda.

- 2023 ile 2025 yılları için Almanların genel tatil planlamalarına ve destinasyonlara bakışını gösteren analize bakıldığında ise Türkiye'nin İspanya ve İtalya'nın ardından üçüncü sırada olduğu görülüyor.

- Almanların yüzde 47'si 2023 yılında tatile geçtiğimiz yıl ile aynı seviyede harcama yapmayı öngörürken yüzde 14'ü daha fazla para harcaması gerçekleştireceğini düşünüyor.

Almanların yüzde 8'i daha az harcama yapmayı planlarken Almanların yüzde 31'inin bu konuda henüz bir fikri yok.

- FUR'un Mart 2023 dönemi itibarıyla oluşturduğu beklentisine göre 2023 yılında tatil amaçlı seyahat sayısı 2019 yılını aşma potansiyeline sahip bulunuyor.

2022 yılı sonuçları

Alman Seyahat Birliği (DRV) tarafından açıklanan rapora göre 2022 yılında Alman pazarında öne çıkan veriler şu şekilde:

- 2022 yılında tatil amaçlı seyahate çıkan Almanların yüzde 75'lik bölümü, 5 gece ve üzerindeki tatilleri tercih ettiler. Buna göre 2022 yılında 52,9 milyon kişi tatil amaçlı seyahate çıkarken yapılan seyahat sayısı 67,1 milyon oldu.
- 5 günden uzun tatillerin yüzden 73'ü olan 48,9 milyon seyahat, Almanya'dan yurt dışına gerçekleşti.
- Türkiye, İspanya ve İtalya'nın ardından 5 gün ve uzun süreli tatillerde en çok tercih edilen üçüncü destinasyon oldu.
- 2-4 günlük tatilleri kapsayan kısa süreli seyahat sayısı toplamda 76,8 milyon iken bu seyahatlerin yüzde 21'i olan 16,1 milyon seyahat yurt dışına gerçekleşti.
- Buna göre 2022 yılında Almanya'dan yurt dışına gerçekleşen seyahat sayısı toplamda 65 milyon oldu.

- 2022 yılında rezervasyonların yüzde 51'i online kanallar üzerinden gerçekleşirken yüzde 34'ü yüz yüze görüşme neticesinde yapıldı. Telefon üzerinden yapılan rezervasyonların oranı yüzde 13, mail üzerinden yapılanların oranı yüzde 11 oldu.
- Tatile çıkanların yüzde 52'si otelde konaklarken, kiraladıkları konutlarda tatil yapanların oranı yüzde 27'ye yükseldi. Kampinglerde konaklayanların oranı yüzde 6, akraba yanında kalanların oranı yüzde 10 oldu.
- Tatile çıkanların yüzde 41'i uçakla seyahat etti. Kendi araçlarıyla tatile gidenlerin oranı yüzde 47 oldu.
- Ortalama tatil süresi 2022 yılında 13 gece ile son yılların en yüksek seviyesine çıktı.

YILLARA GÖRE ALMANLARIN TATİL AMAÇLI SEYAHATLERİ

2019	2020	2021	2022	2023+
71 Milyon	51 Milyon	55 Milyon	67 Milyon	65-75 Milyon

KAYNAK: FUR REISEANALYSE (SEYAHAT ANALİZLERİ)



ITB BERLİN FUARI'NIN EN İYİLERİ SUUDİ ARABİSTAN VE BAE

Bu yıl B2B olarak yapılan ITB Berlin'de, Suudi Arabistan standı, CBS International Business School tarafından, 'en iyinin en iyisi', BAE ise en iyi fuar katılımcısı seçildi.

Almanya'nın başkenti Berlin'de 7-9 Mart tarihleri arasında düzenlenen ITB Berlin Fuarı'nda bu yıl bir ilk yaşandı. 2030 yılına kadar turizm sektörüne 500 milyar doların üzerinde yatırım yaparak ülke ekonomisini çeşitlendirmeyi hedefleyen Suudi Arabistan ITB'ye katıldı.

Türkiye holünün yeri değiştirildi
Türkiye'nin yerini Suudi Arabistan'a veren fuar idaresi, Türkiye'nin de bulunduğu salonun üst girişine Orta Doğu, alt girişine ise Avrupa ismini verdi. ITB Berlin Fuarı'na adeta çıkarma yapan Suudi Arabistan standına CBS International Business School tarafından 'en iyinin en iyisi' (the best of

the best) ödülü verildi.

CBS International Business School, Birleşik Arap Emirlikleri'ni ise fuarın en iyi katılımcısı seçti. Ödül, 3 günlük fuar süresince yapılan etkinlikler, standın pazar segmentlerine göre sınıflandırılması, erişilebilirlik gibi kriterler göz önünde bulundurularak verildi.

Corendon Airlines 2023 için Türkiye'ye 4 milyon koltuk planladı

Türkiye'nin önde gelen charter havayolu şirketlerinden Corendon Airlines, 2023 yılında 10 kaynak pazardan 6 ülkeye uçuşlar yapacak.

Corendon Airlines, 2023 yılında Almanya, Birleşik Krallık, Hollanda, Belçika, Avusturya, İsviçre, Polonya, Fransa, Romanya ve Kazakistan'dan Türkiye, Yunanistan, İspanya'nın Kanarya Adaları, Mısır, Fas ve Güney Kıbrıs'a direkt uçuşlar gerçekleştirecek. Başta Antalya olmak üzere, Avrupa'dan Türkiye'ye yoğun bir uçuş programı oluşturan şirket, Türkiye'de hem tatil destinasyonlarına hem de Anadolu şehirlerine uçuşlar gerçekleştirecek. 2023 yılında piyasaya 6 milyon koltuk arz eden Corendon Airlines, bu kapasitenin 4 milyonunu Türkiye kalkışlı/varışlı olarak planladı. Kalanı ise grup havayollarından Corendon Airlines Europe ile yapılan Avrupa içi tatil destinasyonlarına gerçekleştirilecek uçuşlara ait kapasiteden oluşuyor.



ABD'DE İŞ TURİZMİ 2023'TE PANDEMİ ÖNCESİ DÖNEMİ YAKALAYACAK



ABD merkezli kurumsal seyahat alıcıları, iş seyahatlerinin 2023 yılında pandemi öncesi seviyeye ulaşmasını bekliyor.

Küresel İş Seyahati Birliği'nin (GTBA) 151 turizmcinin katılımıyla yaptığı araştırmaya göre ABD'li kurumsal seyahat alıcıları, 2023 yılında iş seyahatlerinin 2019 seviyesine ulaşmasını bekliyor. Katılımcıların yüzde 74'ü, yıl sonuna kadar yurt içi iş seyahatlerinin tamamen toparlanacağını belirtirken, yüzde 77'si yurt dışı toplantılarının pandemi öncesi seviyelere ulaşacağını düşünüyor. Katılımcıların yüzde 76'sı konferans gruplarının yıl sonuna kadar eski seviyesine ulaşacağını ifade ederken yüzde

69'u aynı toparlanmayı yurt dışı konferanslar için de bekliyor. Kurumsal seyahat alıcılarının yüzde 10'u ise iş seyahatlerinde pandemi öncesine dönüşün 2025 veya sonraki yıllarda mümkün olacağını düşünüyor. Bu kesimin kötümser olmasının nedeni ise enflasyon, fiyatların artması ve resesyon tehlikesi. Pek çok şirket (yüzde 64) iş seyahatlerini sınırlama olasılığının düşük olduğunu söylüyor. Buna rağmen yüzde 36'lık kesimin seyahatleri sınırlamayı düşünmese de 'bekle ve gör' politikası izleyeceği belirtiliyor.

ALMANYA'DA UÇAK BİLETİ FİYATLARINDA CİDDİ ARTIŞ

2023 yılı seyahat talebinde belirgin bir artış olan Almanya'da uçak bileti fiyatları da ciddi oranda yükseliyor.

2023 yılının Haziran-Ağustos döneminde Almanya'da uçak bileti fiyatlarının geçen yıla kıyasla yüzde 6,4 ile yüzde 174 arasında daha pahalı olacağı belirtiliyor. Almanya'ya uçan havayolu şirketlerinin çoğu fiyatları yukarı çekerken, başta Çin merkezli olmak üzere, bazı havayolu şirketleri ise bilet fiyatlarında indirim gitti. 2023 yılında Almanya'da bilet fiyatını en fazla artıran havayolu yüzde 174 ile Aeromexico olurken, onu

yüzde 101,5 ile Transavia Fransa, yüzde 88,7 ile Scoot, yüzde 85,4 ile Bulgaristan Hava Yolları izledi. Listede, THY'nin bilet fiyatının ise yüzde 40,8 oranında arttığı görülüyor. Buna karşın özellikle Çinli ve ABD'li hava yolu şirketlerinin bilet

fiyatlarında düşüşler olduğu, Çinli havayolu şirketlerinde düşüş oranının yüzde 64'ü bulunduğu görülüyor. Bilet fiyatlarındaki düşüş oranı China Airlines'da yüzde 46, Aer Lingus Irish Airlines'da -%57,7 ve China Eastern Airlines'da ise -%64 oldu.



H A B E R

AKDENİZ ÇANAĞINDA REKABET KIZIŞIYOR

Uluslararası seyahat hareketlerinin en yoğun yaşandığı bölgeler arasında bulunan Akdeniz çanağındaki turizm rekabeti, pandemi sonrası süreçte yeniden hız kazanmaya başladı. Türkiye ve rakipleri İspanya, İtalya ve Yunanistan 2022 yılında turizmde ciddi büyüme rakamlarına ulaştı.





Akdeniz çanağının turizmde önde gelen ülkeleri Türkiye, İspanya, İtalya ve Yunanistan pandemi döneminde yaşadıkları gerilemeyi 2022 yılında büyük oranda telafi etmeyi başardı. Türkiye rakipleri ile kıyaslandığında ziyaretçi sayısı bakımından 2019 yılı verilerine en çok yaklaşan ülke olurken gecelik kişi başı gelir ortalamasında İspanya ve İtalya'nın oldukça gerisinde kaldı.

İspanya gecelik kişi başı gelirden 162 euroya ulaştı

2022 yılında 71,6 milyon ziyaretçi sayısına ulaşan İspanya'nın toplam turizm geliri ise 87,1 milyar euro oldu. İspanya toplam ziyaretçi sayısı ve turizm gelirinde 2019 yılının gerisinde kalmasına karşın kişi başı ortalama turizm geliri ve gecelik kişi başı ortalama gelir bakımından 2019 yılı verilerinin üzerine çıktı. 2019 yılında ülkeye gelen ziyaretçilerden 1.101 euro ortalama gelir elde eden İspanya, bu

rakamı 2022 yılında 1.216 euro seviyesine çıkartma başarısı gösterdi. İspanya'nın 2022 yılında kişi başı gecelik ortalama turizm geliri ise 162 euroya yükseldi.

İtalya'da turizm toparlanıyor

Pandemi sürecinden turizmi en olumsuz etkilenen ülkeler arasında yer alan İtalya, 2022 yılında ciddi bir toparlanma sürecine girdi. 2022 yılını 49,3 milyon yabancı ziyaretçi ile kapatan İtalya'nın turizm geliri ise 42 milyar euroyu aştı. İtalya'nın ülkeye gelen ziyaretçilerden elde ettiği kişi başı ortalama turizm geliri ise 121 euro düzeyinde gerçekleşti. Bu rakam pandemi öncesi dönem olan 2019 yılında 110 euro seviyesinde bulunuyordu.

Yunanistan gelirden 2019'un yüzde 97'sine ulaştı

2019 yılında 31,3 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayan Yunanistan, 2022 yılında ağırladığı 27,8 milyon kişi ile pandemi öncesinin yüzde 89'una ulaştı.

Yunanistan'ın turizm geliri ise 2022 yılında bir önceki yıla göre yüzde 67,9 oranında artarak 17,6 milyar euroya çıktı. Yunanistan'ın ülkeye giriş yapan ziyaretçilerden elde ettiği kişi başı gecelik ortalama turizm geliri verisi ise henüz açıklanmadı.

Türkiye gecelik kişi başı gelirden rakiplerinin gerisinde

Türkiye ise 2019 yılında 46 milyon aşkın yabancı misafir ağırlamış, yeni hesaplama göre yaklaşık 39 milyar dolar da turizm geliri elde etmişti. 2022 yılında 44,5 milyon yabancı ziyaretçi alan Türkiye, turizm gelirini ise 46,2 milyar dolara yükseltti. Türkiye'nin kişi başı ortalama turizm geliri 901 dolar olurken gelen ziyaretçilerin gece başına ortalama turizm harcaması ise 87,5 dolar seviyesinde gerçekleşti. Açıklanan veriler ışığında Türkiye'nin kişi başı gecelik ortalama turizm geliri bakımından İspanya ve İtalya'nın gerisinde kalması dikkat çekti.

TÜRKİYE İLK ÜÇ AYDA 7.7 MİLYON ZİYARETÇİ AĞIRLADI

Türkiye bu yılın Ocak-Mart dönemini kapsayan ilk 3 aylık dönemde toplam ziyaretçi sayısında yüzde 23,1 artışla 7.7 milyon kişiye ulaştı. Gelen ziyaretçilerin 6,2 milyonu yabancı ziyaretçilerden, 1,5 milyonu ise yurt dışı ikametli vatandaşlardan oluştu.



YABANCI ZİYARETÇİ

Kültür ve Turizm Bakanlığının açıkladığı verilere göre 2023 yılının mart ayında Türkiye'ye gelen ziyaretçi sayısı bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 11 oranında artarak 2 milyon 831 bine ulaştı. 2022 yılının mart ayında 2 milyon 552 bin, 2019 yılının mart ayında ise 2 milyon 746 bin ziyaretçiye ev sahipliği yapan Türkiye, 2023 yılında hem 2019'u hem de 2022'yi geride bırakmış oldu.

Mart ayının ve ilk üç ayın lideri Rusya Federasyonu

Mart ayında Türkiye'ye en fazla ziyaretçi gönderen ülke 265 binle Rusya federasyonu olurken, onu 245 binle İran, 216 binle Almanya, 205 binle Bulgaristan ve 129 binle Gürcistan takip etti. Ocak-mart aylarını kapsayan üç aylık dönemde Türkiye'ye gelen ziyaretçi sayısı ise yüzde 23,13 artışla 7,7 milyon oldu. Türkiye, 2022 yılının ilk üç ayında 6 milyon 311 bin, 2019'un ilk üç ayında ise 6 milyon 859 bin ziyaretçi ağırlamıştı. Bu rakamlarla Türkiye, ilk üç aylık ziyaretçi sayısında da hem 2019'u hem de 2022'yi geride bırakmış oldu. Üç aylık dönemde Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülke de 772 binle Rusya Federasyonu oldu. Onu 523 binle Bulgaristan, 504 binle Almanya, 471 binle İran ve 348 binle Gürcistan izliyor.

Avrupa'daki ana pazarlarda son durum

İlk üç aylık veriler incelendiğinde, Türkiye'nin Avrupa'daki ana pazarların çoğunda ziyaretçi artışı yakaladığı görülüyor. 2022

yılının ilk üç ayına kıyasla Almanya'dan yüzde 20,66, Birleşik Krallık'tan yüzde 37,87, Fransa'dan yüzde 5,47, Avusturya'dan yüzde 8,86 artış kaydedildiği, buna karşın Hollanda'da yüzde 12,85, Belçika'da ise yüzde 3,16 düşüş yaşandığı görülüyor. 2023 yılının ilk üç ayında Avrupa-OECD ülkelerinde ortalama yüzde 22,91 büyüme kaydedildi.

Öne çıkan diğer pazarlarda son durum

2023 yılının ilk üç ayında Türkiye'nin en büyük pazarı Rusya'dan gelişler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 114 oranında arttı. Diğer önde gelen pazarlardan ABD'de yüzde 66,44, İsrail'den yüzde 23 artış yaşanırken, İran'dan ise yüzde 6,6 düşüş kaydedildi.

ÖNDE GELEN TURİZM PAZARLARININ 2019, 2022, 2023 KİYASLAMASI

	2019	2022	2023
Rusya Fed.	318.714	360.764	772.681
Almanya.....	427.424	418.420	504.847
İran	447.113	502.247	471.790
İngiltere.....	147.447	181.194	249.809
Fransa	107.740	123.287	130.034
Hollanda	94.254	119.120	103.813
Avusturya.....	43.341	46.195	50.288
ABD.....	87.880	89.352	148.715
İsrail.....	73.975	99.092	121.975
S. Arabistan	75.266	3.192	51.205
Polonya.....	39.566	31.075	50.518



GEZGİNLER ARTIK DAHA FAZLA FİYAT ODAKLI

Dünya çapında artan fiyatlar seyahat düşkünlerinin satın alma gücünü düşürüyor. Buna karşın, genel tutum tatilden vazgeçme değil, bütçeye göre tatil satın alma yönünde.

Pandemi nedeniyle iki yılı aşkın bir süre seyahatten yoksun kalan insanlar, pandemi kısıtlamalarının kalkmasıyla 2021'in bir bölümü ile 2022 yılında adeta seyahate hücum etti. Pek çok seyahat uzmanı bu hücumu 'intikam seyahati' olarak tanımladı. Bu dönemde seyahatçilerin önceliği fiyat veya gidilecek destinasyondan ziyade seyahat etmek olduğu için 'ne pahasına olursa olsun seyahat etme' tabiri de kullanıldı. Pandemi döneminde sosyal ve kültürel aktivitelere katılmayan, tatile gidemeyen

insanlar, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, pek çok ülkede para biriktirme imkanı buldu. Söz konusu birikimler 2021 yılının ikinci yarısında ve 2022 yılında harcandı. Ancak pandemi sonrası seyahat sektörünü tehdit eden başka bir gelişme yaşandı.

Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş ve peşinden Avrupalı devletlerle ABD'nin Rusya'ya uyguladığı yaptırımlar başta enerji ve petrol olmak üzere her alanda fiyatların artmasına, Avrupa ülkelerinde enflasyonun tarihi rekorlar kırmasına neden oldu. Yaşanan bu gelişme, ister

istemez 'Avrupalılar tatilden vaz mı geçecek?' sorusunu akıllara getirdi. Ancak araştırmalar, tüketicilerin tatil harcamasında tasarruf yapacağını ancak tatil yapmaktan vazgeçmeyeceğini gösteriyor.

ETC: Avrupalı seyahat severler daha az harcama yapacak

Avrupa Seyahat Komisyonu (ETC) tarafından yapılan araştırmaya göre, yüksek enflasyon Avrupalı turistlerin seyahat konusunda daha dikkatli olmasına neden oldu. Buna göre, araştırmaya

Avrupa ülkelerinde enflasyonun tarihi rekorlar kırması, ister istemez 'Avrupalılar tatilden vaz mı geçecek?' sorusunu akıllara getirdi. Ancak araştırmalar, turistlerin tatil harcamasında tasarruf yapacağını, tatil yapmaktan ise vazgeçmeyeceğini gösteriyor.

katılan her 4 kişiden 3'ü Avrupa'da yükselen enflasyonun gelecekteki tatilini etkileyeceğini söylüyor. Bu da Avrupalı seyahatçilerin bir sonraki seyahat rezervasyonu için daha kapsamlı araştırma yapacağı, seyahat süresini kısaltacağı ve seyahat bütçesindeki önceliklerini daha dikkatli belirleyeceği anlamına geliyor. Dahası, seyahat edenlerin gittikleri destinasyonlarda daha az harcama yapması bekleniyor. Araştırma şirketi GfK'nin Almanya'da yaptığı araştırma, bu konudaki kanaatin kuvvetlenmesine neden oluyor. Tüketici ikliminin mevcut hali ile ilgili değerlendirme yapan GfK araştırmacılarından Christoph Zeh, yüksek enflasyon nedeniyle 2023 yılında tatil talebinin beklenenin aksine düşebileceğine işaret ediyor.

“İnsanlar tatillerinin ellerinden alınmasından hoşlanmıyor”

Pandemi döneminde para biriktirebilen kesimin 2022 yılında tatile çıkabildiğine dikkat çeken Zeh, şu anda ise yüksek enflasyon nedeniyle çoğu kesimin para biriktirmekte zorluk çektiğini söylüyor. Zeh, bunun üstesinden gelme noktasında indirimli kampanyaların önemine işaret ediyor. Bütün bu olumsuzluklara rağmen Christoph Zeh önemli bir noktanın altını çiziyor: “İnsanlar tatillerinin ellerinden alınmasından pek hoşlanmıyor.” Almanya'daki hanelerle yaptıkları araştırmalardan insanların tatile çıkabilmek için diğer alanlardan tasarruf



edebildikleri sonucuna ulaştıklarını anlatan Zeh, Alman tüketicilerin tatil satın alma tutumlarına ilişkin şu noktalara dikkat çekiyor:

“Hanelerle yaptığımız anketlere katılanların yüzde 85'i 2023'te tatil amaçlı seyahat planladığını söyledi. Katılımcıların üçte ikisi tatil harcamalarının değişmeyeceğini hatta artabileceğini, yüzde 40'ı seyahat tutumlarında değişiklik yapmayacağını söylüyor.

Tüketici beyanları fikir beyanlarıdır ve tam olarak eyleme geçmeyebilir. Ama bu yüzde 85'lik yüksek oran bize Almanlar için tatilin hala önemli önceliklerden olduğunu gösteriyor. Ancak tüketiciler seyahat tutumlarını değiştiriyor. Bunu indirimlerin popülerleşmesinden de anlayabiliyoruz.

Tatil bütçeleri kısılacak

Yüksek enerji fiyatları ve yüksek enflasyon hanelerin gelirlerine baskı yaptığı için tatil bütçeleri kısılmak zorunda kalacak. Anketlerimizde, katılımcıların yüzde 42'si daha düşük fiyatlı paketlere yöneleceğini ve yüzde 39'u yurt dışı yerine yurt içi tatilini düşündüğünü söyledi. Sektöre ait son verileri, uzun mesafe seyahatte düşüş yaşandığını gösteriyor. Bunun en önemli sebeplerinden biri uçak biletlerinin pahalı olması. İş hacminde de önemli bir düşüş yaşanacak, çünkü tüketiciler ikinci ve üçüncü bir gezi düzenleme konusunda isteksiz olacak.

Artık pandemi dolayısıyla biriken işleri tamamlama gibi bir durum söz konusu değil. 2022'de tatile çıkmak isteyen





herkes bu planını gerçekleştirdi. Ancak pandeminin şöyle bir önemi var; insanlar pandemi döneminde para biriktirebildi. Birikimlerin bir kısmı tatil ve seyahat için kullanıldı ve pek çok rezervasyon da bu dönemde yapıldı. Ancak genç yaştaki aileler gibi nüfusun belli kesimleri için birikim yapmak zor. Bu kesimler pandemi döneminde de para biriktiremediler ve şu anda enflasyon ve yüksek enerji fiyatları gibi etmenlerden bir hayli etkilenmiş durumdadılar.

Alım gücü düştü

2022 yılının Kasım ayındaki anketimizde, katılımcıların yüzde 35'i neredeyse yapmak istediği her şeye maddi gücünün yettiğini söyledi. Bu oran 2021'de yüzde 44 idi. Katılımcıların yüzde 42'si ise idare edebildiklerini söyledi. 2017'de her şeye maddi gücü yettiğini söyleyenlerin oranı yüzde 38 ve idare edebildiklerini söyleyenlerin oranı yüzde 42 idi."

Rezervasyon derinliği oluşmadı

Almanya, Avusturya ve İsviçre'de Türkiye spesialisti olarak faaliyet

gösteren Bentour'un şubat ayında açıkladığı rakamlar, Alman misafirlerin tatil konusunda daha fiyat merkezli hareket ettiğini teyit ediyor. Şirketin, "2022 sezonunda, pandemiden yeni çıkmış olmanın etkisiyle misafirler yakın tarihlere rezervasyon yapmışlardı ve sezonun geneli bu şekilde geçmişti. 2023 sezonu satışlarının yakın aylara yapılmasının pandemi etkisi ile değil de bütçesel olarak yorumlamamızın sebebi, pandemi etkisinin bu günlerde neredeyse yok denecek seviyelere gerilemesidir" şeklindeki açıklaması, erken rezervasyonlarda yeterli derinliğin oluşmamasının ekonomik nedenlerden kaynaklandığını gösteriyor.

İngilizlerin yüzde 61'i yurt dışına tatile gitmeyi planlıyor

İngiliz Seyahat Acentaları Birliği (ABTA) tarafından İngiltere'de yapılan araştırmada da benzer sonuçlar çıktı. Buna göre, 2023 yılında İngilizlerin yüzde 61'i yurt dışına seyahat edecek. Araştırma, İngilizlerin krize rağmen tatilden vazgeçmek yerine tatil bütçesini düşürme

yoluna gideceğini gösteriyor. Buna göre İngilizler dışarıda yemek yeme, kıyafet alma gibi diğer faaliyetlerini azaltmayı planlıyor.

Diğer yandan, ABTA'nın 2 bin kişiyle yaptığı araştırmaya katılanların 3'te 1'inden fazlası 2023 yılında tatilde daha fazla harcama yapacağını belirtirken, tatil bütçesini kısacağını söyleyenlerin oranı yüzde 23'te kaldı.

İngilizler için tatil öncelikli olsa da tatildeki bazı alışkanlıkların değişeceği görülüyor. Holiday Habits'in hazırladığı rapora göre, İngilizlerin yüzde 30'u daha ucuz seyahat seçeneklerine yöneleceğini ve dışarıda daha az yiyeceğini belirtiyor. Daha küçük orandaki tüketici grubu ise tatil maliyetini düşürmek için İngiltere içinde seyahat edeceğini söylüyor. 2023 yılında, olağandışı bir gelişme olmazsa, pandemi sonrasının en normal turizm sezonunun yaşanması bekleniyor. Avrupalı misafirin giderek daha fazla 'fiyat odaklı' hareket edecek olması, fayda-maliyet dengesiyle öne çıkan Türkiye'nin daha fazla tercih edilmesini beraberinde getirebilir.

“DEĞERLERİMİZİ YETERİNCE TANITAMIYORUZ”

Doğruları korkusuzca söylemesiyle tanınan, akademik dünyanın sivri dilli temsilcilerinden, biraz gurme, çokça gezgin, tam bir bilim insanı... Akademisyen, jeolog Celal Şengör, The Voice of Travel'a dikkat çeken açıklamalarda bulundu. Sözünü sakınmayan ve yapılan yanlışları cesurca dile getiren Şengör, Türkiye'ye daha çok turist gelmesi için atılması gereken adımları da sıraladı.

Ünlü bilim insanı Prof. Dr. Celal Şengör ile kendi uzmanlık alanının biraz dışına çıkıp turizm ve kültür turizmi üzerine bir söyleşi yaptık. Şengör, özellikle korumacılığın, tanıtımın ve eğitimin önemine işaret ediyor.

Binlerce yıllık geçmişle Anadolu toprakları tarihi ve kültürel bir hazine. Daha çok yabancı ziyaretçi çekebilmek için bu potansiyel yeterince kullanılabilir mi?

Hayır, hiçbir şekilde kullanamıyoruz. Gerek kültürel gerek doğal zenginliklerimize yeterince değer verip özen göstermiyoruz. Bu durum Ayasofya için de Kariye için de geçerli. Buna mukabil Anadolu'da pek çok güzel yer var. Onların da giderek elden düştüğünü görüyoruz. Çünkü iyi bakılmıyor. Bunlara iyi bakmak için iki tane hademe, bir tane bekçi koymak yetmez. Hiç unutmuyorum, bir kere Bergama'daydım. Bergama'yı gördük, ondan sonra Asklepion'a gittik. Buluntu taşları yığılmışlar, üst üste. Bir duvar oluşmuş adeta. Tek bir bekçi yok. Birisi o taşlardan birini alıp götürse, kimsenin ruhu duymaz. E şimdi siz bu kadar bakımsız bırakırsanız, buraların turist cezbetmesini bekleyemezsiniz. Güzel eserlere sahip olmak marifet değil. Bunları bizden önce gelenler yapmışlar. Güzel bir tabiata sahip olmak da marifet değil. Çünkü tabiat zaten yapacağını yapmış. Ama biz bunlara yeterince değer

verip, korumuyoruz. Mesela Kula'da, Kula Devleti vardır. Bunun üzerine 1895 senesinde doktora yapılmıştır. Doktora yapan da çok meşhur biri, Henry Stevens Washington. Siz Kula Devleti'nin kalıntılarını, yabancıların çok iyi bildiği, Strabon'dan beri bilinen Kula Devleti'ni mıcır ocağı haline getirmişsiniz. Açtığınız boşluğa da çöp dökmüşsünüz. E kim gelsin şimdi buraya? Bunu yapan belediye. Dolayısıyla buna benzer o kadar çok örnek var ki Anadolu'da. Ben gelen turist sayısına da hayret ediyorum. Niye bu kadar çok turist geliyor diye? Herhalde plajlara falan geliyorlar.

Diyoruz ki, çok güzel tabiat varlıklarımız, çok güzel kültür varlıklarımız var. Bunları nasıl tanıtıyoruz? Bunlar hakkında ne çalışmalar sunuyoruz? Gelen çocuğa hitap eden kitabımız var mı? Gelen bir lise mezunu insana hitap eden kitabımız var mı? Gelen kültürlü insanlara, üniversite mezunlarına hitap eden kitaplarımız var mı? Valla ben çok az gördüm ve bunu yapanların da hemen hemen tamamı yabancı. Bu değerleri yeterince tanıtamıyoruz. Ne bakabiliyoruz ne tanıtabiliyoruz.

Bir bilim insanı gözüyle sizce tanıtım için neler yapılmalı?

Tanıtmadan önce bir kere bunların ne olduğunu önce kendimizin anlaması, ondan sonra bunlar hakkında araştırmalar yapılması lazım. Bu araştırmaların hem bilim dünyasına

sunulması hem de gelen her kültür seviyesindeki turiste hitap edecek tanıtıcı dokümanların hazırlanması gerekiyor. Prof. Dr. Manfred Osman Korfmann'ın Truva için hazırladığı kitap gibi. Ben başka bir yer için benzer şekilde bir yayın görmedim. Kula'ya gittiğimiz zaman orası hakkında bilgi alacağınız bir doküman yok, orayı tanıtan bir kaynak da yok. Şimdi ben bir turist olsam, Kula'yı nereden duyacağım? Hani Strabon okuduysam belki bilirim, o kadar. **Siz o kadar yurt dışına gidiyorsunuz, müzeleri geziyorsunuz, hepsini yakından tanıyan bir insansınız. Peki bizim müzelerimiz yerli ziyaretçiden hak ettiği değeri görüyor mu?** Yerli ziyaretçinin belli bir kültür düzeyinde olması lazım ki, merak edip müzelere gitsin. Eğitim çok önemli. İnsanlarımız eğitilmiş olmalı. Okullarda bu işler öğretilmeli. Liselere bir gün bile coğrafya dersi koymazsanız, bu olmaz. Hiçbir şey ama hiçbir şey yapamazsınız.

"Üniversiteler müzelere geziler düzenlemeli, sadece arkeologlar, biyologlar veya jeologlar değil, öğrenciler de buralara götürülmeli"

Okullar müzelere geziler düzenlemeli. Üniversiteler sadece arkeologları, biyologları veya jeologları değil, tüm öğrencileri buralara getirmeli. Tarihçiler buralara geziler düzenlemeli, buralar



tanıtılmalı. Öğrencilere bir yatırım yok, hiçbir şeye bir yatırım yok. Üstelik buraya gelenleri kazıklamak için alesta bekleyen bir güruh var. E bu şartlarda tekrar edeyim; Türkiye'ye bu kadar turist geldiğine ben hayret ediyorum. Ben olsam Türkiye'ye gelmem. Soyulmaktan korkarım. Bir yerde oturacağım, 50 liraya lahmacun yiyeceğim. Başka bir yere gittiğimde uydurma 3 paralık bir şey alacağım, adam onun fiyatının 10 katını isteyecek. Bir taksiye bineceğim, soyulacağım. Niye geleyim? **Bunların yaşanmaması için ne yapılmalı?** Halkı eğitmeli. Ama bu da mümkün değil, geç kalındı. Kaliteli turist açısından da geç kalındı. Gelen turistler kim, biliyorsunuz. Ruslar geliyor. Kendi

İstanbul'a gelenler Ayasofya'yı görmeye gelirlerdi. Hâlâ gelecekler mi, bilmiyorum. Kariye'yi görmeye geliyorlardı. Surları görmeye geliyorlardı. Topkapı Sarayı büyük şöhret. Arkeoloji Müzesi, dünyanın büyük arkeoloji müzelerinden biridir. Bunlara ne kadar bakılıyor? Arkeoloji Müzesi'nde çok güzel çalışmalar yapıldı. Şimdi ne kadar destek buluyor bunlar?

"Bilimsel çalışmalar arttıkça olayın gösteriş kısmı da artar"

Olayın bir gösteriş kısmı, bir de bilimsel çalışma kısmı var. O bilimsel çalışmalar arttıkça, gösterişi artar buralarının. Bir de şunu unutmayın; İstanbul'un satan bir ismi var. İstanbul bir markadır. İstanbul her zaman satar. Bu kent, insanlığın en

Paris İstanbul'dan küçük bir şehir, ayrıca İstanbul kadar anıtları var mı? Hayır. Peki niye bu kadar turist geliyor? Çünkü adam rahat ediyor. Londra'ya ne kadar turist geliyor? 20 milyonun üzerinde. Demek ki İstanbul'un adını dahi satamıyorsunuz. Ama bu cehaletle satılamaz zaten. Yani siz gelir bir çobanı, bir fabrikanın başına koyarsanız, o fabrika batar. Hayatı boyunca hiç kırsal alanda yaşamamış bir adamı da getirip bir sürünün başına koyarsanız, sürüyü dağıtır. Bu bir ihtisas meselesi. Bilmek lazım bunları. Fakat Türkiye Atatürk'ten beri, bu işi hakikaten anlamış, belirli kültür düzeyine sahip insanlar tarafından yönetilmedi. Bir Atatürk vardı bu işlerden anlayan. Düşünün ki Sakarya Savaşı'nın



Efes Antik Kenti



Kız Kulesi

ülkelerinde sıcak deniz yok çünkü. Almanlar geliyor. Ruslar nereye gidiyor? Plajlara gidiyorlar. Tabii gelen Almanlar arasında kültürlü olanlar var. Onlar da işte Efes'i geziyor. Efes'teki kazıları durdurdu hükümet. E siz böyle şeyler yaparsanız, turist niye gelsin? Miletos'taki kazıları durdurdular. Akla zarar yani. Böyle şeyler olduğu takdirde Türkiye'de turizm geriler. Yani Rus gelir evet, oturur yemek yer, büyük yatına yakıt alır, siz de turist geldi dersiniz. Alman gelir Antalya plajlarına yayılır. Rus gelir Antalya'da çöreklenir. Çünkü kendi memleketlerinde bugün durum fena. Siz de turizm gelişiyor zannedersiniz. Halbuki alakası yok. **İstanbul'a 12-13 milyona yakın turist geliyor. Peki İstanbul'a gelenler ne için geliyor?**

“İstanbul'un satan bir ismi var. İstanbul bir markadır. İstanbul her zaman satar. Bu kent, insanlığın en eski kentidir. Bu kadar az turist geliyorsa, demek ki İstanbul'un adını dahi satamıyorsunuz.”

eski birkaç şehirden biridir. Hatta benim bulabildiğim kadarıyla da en eskisidir. E böyle bir şehre herkes ilgi duyuyor. Dolayısıyla merak ediyor, görmek istiyor. Efendim baklavasını yiyor, hoşuna gidiyor, köftesini yiyor hoşuna gidiyor. **İstanbul hak ettiği kadar turist ağırılıyor mu?** Paris'e kaç turist geliyor? 30 milyon.

ortasındayız. Savaşı kazandık mı, kazanmadık mı, belli değil. Atatürk diyor ki; 'Bize bir kültür umum müdürlüğü lazım olacak. Çünkü bu memleket kültürel olarak çok zengin.' Savaşın ortasında, silah arkadaşları savaşın kazanılıp kazanılmadığını sorarken, adam kafasında harbi kazanmış, sonrasını düşünüyor. E böyle bir adam gelmedi bize bir daha. Onun yarı kapasitesine sahip bir adam da gelmedi bir daha bu ülkeye. **Ayasofya ve Kariye'nin müze olarak kalmasının önemine değinir misiniz?** Ayasofya'nın kesinlikle cami olmaması gerekir. Ayasofya zaten bir kilise olarak inşa edilmiş. Fatih, bunu zamanın gereği camiye çevirmiş. Fatih bugün dünyaya gelse, 'Ayasofya'yı müze yapın' derdi. O zamanın şartları öyle gerektirmiş, ama Fatih öyle bir çevirmiş ki, orijinal



Prof. Dr. Celal Şengör

yapı asla zarar görmemiş. Bugün badanaları söküyorsunuz, altından pırl pırl mozaikler çıkıyor. Fatih hiçbir şeyi tahrip etmemiş. Kariye'yi de olduğu gibi bırakmış. Ama Atatürk'e kadar da Fatih çağında bir adam gelmemiş. Bir Fatih, bir Atatürk, daha da yok. Bu dünya mirası müzelerin camiye çevrilmesi bir hatadır ve bu hatadan dönülmesi gerekiyor.

Dünyanın farklı ülkelerinde



Ayasofya



Bergama

düzenlenen kongrelerde, seminerlerde, sempozyumlarda gerek konuşmacı gerekse katılımcı olarak yer alıyorsunuz. Bu bağlamda dünya ile karşılaştığımızda, ülkemizin organizasyon gücünü nasıl görüyorsunuz?

Zayıf görüyorum. Hemen bir örnek vereyim: Biz Veszprem'de (Vesprim), Balkanların jeolojisi hakkında bir şatoda sempozyum düzenledik. Macarlar şatoyu verdiler. Şahane oldu. Benim de aklıma Kariye'de bir kartoğrafya sempozyumu yapmak geldi. Çünkü Ptolemaios Atlası'nı kurtaran, Kariye'nin papazlarından Maksimus Planudes'tir. Burada bu sempozyumu yapmak, muhteşem bir şey olurdu. Bu sempozyumdan önce de

Kariye'nin önüne Maksimus Planudes'in bir heykelini dikersiniz. Millet koşa koşa gelir. Öyle bir sempozyumun hem bilimsel bir kitabını hem popüler kitabını yayınladınız mı, merak eden gelir. Hadi gel de yap şimdi.

Sizi en çok etkileyen yer neresi?

Avusturya, neden? Çünkü orada Viyana, Salzburg, Innsbruck var da ondan. Viyana'ya gittiğiniz zaman

dört doğa tarihi müzesinden bir tanesi Viyana'da. Dünyanın en önemli kültür müzeleri Viyana'da.

Viyana dışında Berlin'i, Paris'i, Londra'yı, Roma'yı göreceksin, Milano'yu göreceksin, Prag'ı göreceksin, New York'u göreceksin. Böyle yerleri görmek lazım. Amerika'ya gittiğin zaman tabii seviyorsan Grand Canyon'u göreceksin. Yosemite Ulusal Parkı'nı göreceksin, Yellowstone'u göreceksin, İzlanda'yı göreceksin, Hawai'i göreceksin. Bak neler sayılabilir. Bunların her biri şahane bir tabiat harikası ve hepsinde de şahane tesisler var. Bunlar hakkında yayınlanan kitabın haddi hesabı yok.

Peki Türkiye'de potansiyeli olan ama keşfedilmemiş rotalar var mı?

Var tabii ki. Mesela Nemrut Dağı'na gidin. Ama hangi Nemrut'a? Volkana gideceksiniz. Onun içinde bir göl var. Nemrut volkanının üstünde. Onun kenarında bir sıcak su kaynağı var. Orada akıllı bir belediye, çok güzel bir SPA yapar. Ama orayı bozarak değil tabii. Volkan'ın içinde yüzmek muhteşem bir şey olur. Tabii bir rehber de o sırada bu doğal oluşum hakkında bilgi verir. Kula şahane bir yer. Ama tabii tahrip ediliyor ve daha ne kadar kalacak bilmiyorum. Kula çok güzel bir yer. Sonra mağaralarımız var. Mesela Burdur'da İnsuyu Mağarası var. Buna benzer mağaralar keşfedildi Karadeniz Bölgesi'nde. Bunlar halka açılabilir. Gurme turizmi olarak baktığımızda, Güneydoğu'nun muhteşem bir mutfağı var. Ben Urfa'da yediğim yemekleri başka yerde yemedim. Urfa'nın yemekleri, dünyada herkesle yarışır düzeyde. Çok güzel, muhteşem.

Bilim odaklı seyahatler konusunda dünyada neler yapılıyor, sizce neler yapılabilir?

Türkiye'nin çok zengin jeolojik ve biyolojik varlıkları var. Bunlara kongreler çerçevesinde geziler düzenlenebilir. Arazi gezilebilir. Ben 1985 senesinde böyle bir gezi organize ettim. Uludağ'ı gezdik. Bayıldı herkes. Buna benzer pek çok şey yapılabilir. Deprem ülkesiyiz. Deprem alanları gösterilebilir.

“Ayasofya'yi camiye çevirirseniz, ziyaretçi sayısı düşer. Orası bir insanlık anıtıdır, insanlığa hizmet etsin diye Atatürk müzeye çevirmiştir.”

enfes bir müzik dinliyorsunuz. Operaya gidiyorsunuz. Bina şahane, o binanın hakkında anlatılan hikayeler var. O binanın hemen karşısında muhteşem bir otel var, oraya gidiyorsunuz. Orada dünyanın en güzel şnitzelini yiyorsunuz. Canınız pizza mı istiyor? En güzelini, en özel yerde yiyebiliyorsunuz. Sonra müzeler var. Dünyanın en önemli

tt health

SAĞLIK TURİZMİ FUARI / HEALTH TOURISM EXPO

7-9 ARALIK/DECEMBER 2023

HEALTH

AESTHETIC

WELLNESS

TOURISM

REHABILITATION



HİMAYELERİNDE
UNDER PATRONAGE OF



EY SAHİPLİĞİNDE
HOSTING



ORGANİZATÖRLER
ORGANIZERS



DESTEKLEYENLER
SUPPORTERS



HAVA YOLU SPONSORU
AIRLINE SPONSOR



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR HAS BEEN ARRANGED ACCORDING TO THE LAW OF 5174 BY TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TÜRKİYE)



TÜRKİYE'NİN ANA PAZARLARINDA 2023 GÖRÜNÜMÜ

Hangi pazardan nasıl bir performans bekleniyor?

Geçtiğimiz yıl, turizm açısından pandemi öncesi dönem olan 2019 seviyesine çok yakın bir performans gösteren Türkiye, 2023 yılına daha büyük umutlarla girdi. Ukrayna savaşı, ekonomik kriz, Türkiye'yi vuran deprem felaketi gibi etkenlere rağmen, turizmde büyüme öngörülüyor.

2022 yılında 44,3 milyonu yabancı olmak üzere, 51 milyon 370 bin ziyaretçi ağırlayan, 46 milyar 284 milyon dolar da turizm geliri elde eden Türkiye, 2023 yılına da büyük beklentilerle girdi. 2023 yılının ilk 3 ayında yüzde 23.13 artışla 7 milyon 771 bin ziyaretçi ağırlayan Türkiye, ana

kaynak pazarlardan şu ana kadar büyük olumsuzluk yaşanmasa da sezonun önünde çok sayıda risk de bulunuyor. Yaşanan deprem felaketi, Rusya Ukrayna arasında devam eden savaş, Türkiye'de ve kaynak pazarlarda yükselen fiyatlar öne çıkan riskler arasında. Peki Almanya'dan Rusya'ya,

Hollanda'dan Polonya'ya, İran'dan Baltık ülkeleri ve İngiltere'ye kadar Türkiye'nin turizm pazarlarında beklentiler ne yönde, 2023 sezonu nasıl şekilleniyor? Söz konusu pazarlarda faaliyet gösteren önde gelen tur operatörlerinin yöneticileri, son durumu The Voice of Travel için değerlendirdi.



ANEX Tour Avrupa Genel Müdürü Murat Kızılsaç



Murat Kızılsaç: Son dakika ağırlıklı bir sezon olacak

Almanya pazarıyla ilgili görüşlerine başvurduğumuz ANEX Tour Avrupa Genel Müdürü Murat Kızılsaç, şubat ayında hem deprem hem de otellerin erken rezervasyon indirimlerini geri çekmeleri nedeniyle rezervasyonlarda büyük düşüşler yaşandığını ifade etti. Normalde mart ayının ortasına kadar devam eden erken rezervasyon indirimlerinin şubat ayında geri çekildiğini kaydeden Kızılsaç, “Erken rezervasyon indirimleri şubat ayından itibaren geri çekilince, satışlar bir anda kesildi. Üzerine deprem felaketi yaşanınca da herkesin yorumu, ‘Satışlar depremden dolayı düştü’ oldu. Ama durum öyle değil. Çünkü sadece Türkiye’de değil, İspanya, Yunanistan’da da satışlar düştü. Bunun anlamı şu; bu sene Almanya ve Rusya gibi diğer pazarlar da dahil olmak üzere, fiyat hassasiyeti olan bir döneme girdik. Şubat biterken satışlar da yeniden artmaya başladı. Bu nedenle fiyatlar yine mart ayında da yükselecek ve yavaştan son dakika satışları dönemine geçeceğiz. Mart’tan sonra buna göre plan yapmak lazım” diyor.

“700 bin sayısına ulaşacağız, 1 milyon sayısı hedefini son dakika satışları belirleyecek”

Almanya pazarında bu yıl yüzde 10-15 bandında bir büyüme beklediğini ifade eden Murat Kızılsaç, ANEX Grubunun ise pazar ortalamasının üstünde bir büyüme hedeflediğini ifade ediyor.

Türkiye hedefleri ile ilgili de bilgi veren Kızılsaç, “2023 yılı için Türkiye’ye 1 milyon yolcu hedefi koyduk. Şu ana kadarki satışlara bakarsak 700 bini yakalayacağız gibi görünüyor. Bunu bir milyona nasıl taşıyacağımızı ise son dakika satışları belirleyecek. Yolcularımızın yüzde 30’unu kendi hava yolu şirketimiz MGA, kalan kısmını ise diğer havayolu şirketleri ile taşıyacağız” ifadelerini kullanıyor.

Koray Çavdır: Almanya’daki büyümeyi yatak kapasitesi belirleyecek

Almanya’da şubat ayında düşen rezervasyonların mart ayı ile birlikte normale dönmeye başladığı, Coral Travel-Ferien Touristik Genel Müdürü Koray Çavdır tarafından da teyit ediliyor. Şubat ayında rezervasyonların deprem ve erken rezervasyon indirimlerinin geri çekilmesi nedeniyle düştüğünün altını çizen Çavdır, Almanya pazarında minimum yüzde 10 büyüme sağlanacağını ancak büyümeyi belirleyecek asıl etkenin bu pazara ayrılan yatak kapasitesi olduğunu ifade ediyor. “Türkiye için Almanya pazarında yüzde 10’luk bir artış iyi bir artış olur” diyen Çavdır şu değerlendirmeyi yapıyor: “Aslında bu artışı belirleyecek olan şey Türkiye’deki otellerin Almanya pazarına ayıracakları kontenjan. Aynı durum İngiltere ve Rusya pazarları için de geçerli. Kendi açımızdan piyasanın üstünde bir büyüme hedefliyoruz. Almanya pazarı geçen sene zaten çok yüksek

bir seviyedeydi. O yüzden bu seneyi öngörmek daha zor ama geçen seneki büyüme performansını göstereceğine inanıyorum.”

“Almanya hedefimiz büyük”

Coral Travel – Ferien Touristik’in Almanya hedeflerine ilişkin de bilgi veren Koray Çavdır, “2023 yılı kapasitemizi ciddi şekilde artırdık. Hedefimiz geçen senenin çok daha üstünde bir büyüme ortaya koymak. Ayrıca büyük yatırım yaparak koltuk kapasitemizi artırdık. Ciddi hedeflerle yola çıktık. Bunların gerçekleşmesi için de elimizden geleni yapıyoruz. Tabii turizmde etki edemediğimiz bazı dış etkenler olabiliyor. Onlar olmazsa hedeflerimize ulaşırız diye düşünüyorum. Almanya’ya ilişkin yüksek hedefimiz var. Burada ilk 10’a girmeyi hedefliyoruz. Orta vadedeki hedeflerimiz daha da yüksek” diyor.



Coral Travel-Ferien Touristik Genel Müdürü Koray Çavdır



**MTS Globe CEO'su
Münci Karakaya**

Erken rezervasyonlar durdu, iş son dakika satışlarına kaldı

İngiltere pazarı başta olmak üzere Almanya, Hollanda, İsviçre, Belçika pazarları açısından görüşlerine başvurduğumuz MTS Globe CEO'su Münci Karakaya, İngiltere pazarından 2023 yılının çok iyi göründüğünü ifade ediyor. Yükselen pazarlardan biri olan İngiltere'de 2023 yılında yüzde 20 büyüme hedeflediklerini dile getiren Karakaya, "Çalıştığımız tur operatörlerinin Türkiye'ye yönelik büyüme planları mevcut. 2027'ye kadar yıllık büyüme planlarını şimdiden yaptık. İngiltere pazarında bir sorun görünmüyor" diyor. Erken rezervasyon dönemi ve sonrasındaki süreci değerlendiren Karakaya, şöyle devam ediyor: "Erken rezervasyon döneminde geçen yıllara nazaran çok güzel rezervasyonlar aldık. Ama depremin ardından erken rezervasyon döneminin de bitmesiyle rezervasyonlar durağan bir seyir izlemeye başladı. Hatta Almanya, Hollanda, İsviçre, Belçika pazarlarında geçen senenin altında bir rezervasyon almaya başladık. Artık iş tamamen son dakika satışlarına dönecek gibi görünüyor. Bunda otel fiyatlarındaki değişim de etkili olacaktır."

Tüm pazarlarda fiyatlar artıyor

Fiyatların artması konusunda aslında tüm pazarlarda bir serzeniş var. Almanya, Hollanda, İsviçre, Belçika pazarlarında fiyatların yüksek olduğuna ilişkin bir

kanı var. Fiyat artışları bu pazarlardan gelen müşterinin sayısını azaltmakta. İngiltere pazarı yükselen bir pazar olduğu için yükselen fiyatların etkisini net göremiyoruz. Ancak fiyatlar daha aşağıda olsaydı daha çok turist gelecekti. Gerçi fiyatlar tüm dünyada yükseldi. Bizim sorunumuz maliyet ve devalüasyon sarmalında kalmamız. Otellerin maliyetleri, TL bazında da euro bazında da çok yükseldi. Bunun karşılığında otelciler fiyat artırmak istediler ama bu biraz fazla oldu. Otelere de hak vermek lazım. Çünkü maliyetler çok yüksek. Enflasyon nedeniyle Türk lirasının aşırı değerlendiğini düşünüyorum. Bu sarmal otelleri çok bağlıyor."

Türkiye için 2023 yılında en büyük bilinmez Rusya pazarı olduğunun altını çizen Karakaya, Türkiye'de fiyatların dengeye oturması açısından Rusya pazarının önemine dikkat çekiyor. Münci Karakaya, "Bilinmez bir pazar var: Rusya. Rusya pazarının nasıl olacağını bilinmemesi otellerin planlamalarını etkiliyor. Çünkü Ruslar gelmeyecek diye fiyat mı indirsinler yoksa gelecek diye fiyatları sabit mi tutsunlar belli değil. Böyle bir muamma var. Rus turist gelirse fiyatlarda bir denge oluşur" diyor.

Burak Tonbul: İngiltere daha büyük potansiyele sahip

İngiltere pazarındaki son durum ile ilgili değerlendirme yapan EasyJet Holidays'in Türkiye partneri Diana

Travel'in Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul ise İngiltere'den artık Türkiye'nin tüm turizm destinasyonlarına turist geldiğini belirtiyor. Tonbul "İngiltere pazarında Dalaman'dan Antalya'ya Bodrum'dan İzmir'e ve İstanbul'a kadar büyük kapasiteler alıyoruz. Şimdi bunu büyütmemiz lazım. Geçtiğimiz sene üçüncü pazar pozisyonuna oturan İngiltere, bu rakamları daha da yukarı çekebilecek potansiyele sahip" diyerek pazardaki olanaklara dikkat çekiyor. Tonbul, İngiltere turizm pazarı ile ilgili değerlendirmelerine şu sözlerle devam ediyor:

"İngiltere'de 4-4,5 milyon turist hedefine ulaşabiliriz"

İngiltere'den ülkemize çok büyük bir uçak hareketi var. Özellikle EasyJet gibi Jet2 gibi TUIfly gibi büyük uçak filolarına sahip tur operatörü ve havayolu şirketleri, Türkiye'ye büyük kapasiteler planlıyor. İngiltere tur operatörleri için de Türkiye uzak mesafe rekabetinin olmadığı bir destinasyon. Türkiye'de büyümek için her şey hazır. Geçtiğimiz yıl İngiltere pazarında tarihi rakamlara ulaştık. Buna piyasa da müsaade etti. 2023 yazında koyduğumuz kapasitelerle İngiltere pazarında 4,5-5 milyon turist hedefine ulaşılacağını düşünüyorum. Şu anda aldığımız erken rezervasyonlar da bu sayılara ulaşmanın mümkün olduğunu gösteriyor.



Diana Travel'in Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul

“EasyJet 720 bin koltuk planladı”

Easyjet İngiltere turizm tarihinin en hızlı büyüyen tur operatörü. Hızlı ve kârlı büyüdü. Easyjet yöneticilerinin çok deneyimli turizm profesyonellerinden oluştuğunu söylemeden edemeyeceğim. Türkiye’ye koyduğumuz koltuk sayısı şu an için 720 bin. Bu koltuk kapasitesinin yüzde 35’lik bölümünü kendi tur operatörü EasyJet Holidays tarafından dolduracak. Bu da çok önemli bir kapasite. İzmir, Bodrum, Dalaman ve Antalya uçuşlarımızın doluluklarının da iyi geldiğini düşünürsek eğer, bu deprem felaketi olmasaydı biz bugün ilave kapasite konuşuyor olurduk. Umarım bu süreci hızlı bir şekilde atlatırız. Ama geçen yıllarla karşılaştığımız zaman hem tur operatörü ayağında hem de EasyJet’in planladığı koltuk sayısında ciddi bir büyüme yaşıyoruz. Böyle diyorum çünkü geçen yıl 580 bin olan kapasiteyi bu sene 720 bine çıkardık.”

Rusya’da durumun beklendiği kadar kötü gitmediğini, ülkeyi terk eden pek çok insanın da geri döndüğünü ifade etti. Avrupa ile ABD’nin Rusya’ya uyguladığı ekonomik yaptırımların beklenen etkiyi göstermediğini kaydeden Bölükbaşı, “Sıradan insanın günlük yaşamını etkileyecek ciddi anlamda bir şey olmadı. Sadece ağırlıklı olarak Avrupa’ya seyahat eden orta kesim vize alamaz hale geldi. İspanya, İtalya, Yunanistan gibi ülkeler ciddi sayıda Rus ziyaretçi alıyordu. Avrupa’ya giden ziyaretçi sayısı giderek azaldı ve neredeyse sıfırlandı ama 140 milyonluk ülkede bu ciddiye alınacak bir sorun değil” değerlendirmesini yaptı.

“Rusların alım gücünde krizden kaynaklı bir değişiklik olmadı”

Batılı devletlerin ambargoları nedeniyle mal ve hizmet temininde doğan açığın başta Çin olmak üzere diğer ülkeler tarafından kapatıldığına dikkat çeken Bölükbaşı, “Rusya dinamik bir pazar.

Toz pembe bir tablo çizmek istemiyorum, anlatmaya çalıştığım şey, ülkede durumun beklendiği kadar kötü olmadığı” dedi.

“Dövizdeki yükseliş fiyatları etkiledi”

Dövizde endeksli turistik ürünlerin kur artışından kaynaklı fiyatlarında yükseliş söz konusu olduğunu söyleyen İsmail Bölükbaşı, “Yazın 60 ruble civarında olan euro şimdi 80’e ulaşmış durumda. Aynı şekilde uçak bilet maliyetleri yükseldi, oteller ciddi zamlar yaptılar. Paket fiyatlarındaki fiyat artışı ruble bazında kimi otellerde yüzde 100’e ulaştı. Bu ister istemez tatilcileri etkiliyor. İnsanlar otel kategorisini değiştiriyor veya tatil süresini kısaltıyor” şeklinde konuştu. Öte yandan daha önce yaptıkları erken rezervasyon nedeniyle pandemi döneminde ve Ukrayna savaşı nedeniyle mağdur olan insanların erken rezervasyon yaptırmaktan uzaklaştığı bilgisini paylaşan Bölükbaşı, “Rezervasyon derinliği bir aya kadar düştü. Bu durum bütün destinasyonlar için aynı. ‘Başka destinasyonlara, yaza veya sonbahara rezervasyon geliyor mu?’ diye soracak olursanız yok böyle bir şey, tek tük” ifadelerini kullandı.

“Otelcilerin Rusya pazarına ayırdıkları odaları biraz bekletmeleri gerekecek”

Rusya pazarında iç pazarla ilgili durumun farklı olduğuna dikkat çeken Bölükbaşı, şu noktaların altını çizdi:

“Soçi, Anapa, Kırım ve iç turizm destinasyonu sayılabilecek Abhazya’ya dönük tüm sezona yayılan ciddi bir rezervasyon akışı var. Bu da insanların erken rezervasyon alışkanlıklarında değişim olmadığını, sadece risklerle ilgili kaygı duyduklarını gösteriyor. 2023 yılında Rusya pazarında kötü bir sezon yaşayacağımızı düşünmüyorum. Belki sezon son dakikaya sıkışacak. Belki otelcilerin Rusya pazarına ayırdıkları odaları biraz daha bekletmeleri gerekecek. Üst segment otellerde çok fazla değişiklik olmaz ama orta düzey oteller daha geç rezervasyon alır.”



Intourist Şirketler Grubu’nun Genel Müdürü İsmail Bölükbaşı

İsmail Bölükbaşı: AB ve ABD’nin ambargoları Rusya’da beklenen etkiyi göstermedi

Rusya’nın köklü turizm şirketlerinden biri olan Intourist Şirketler Grubu’nun Genel Müdürü İsmail Bölükbaşı, geçtiğimiz yılın şubat ayında başlayan savaş nedeniyle karamsar bir tablo oluşan

Çinliler hazırda bekliyordu zaten gelip pazara girdiler. Diğer batılı ülkelere ait mal ve ürünler de Türkiye ve Kazakistan gibi ülkeler üzerinden Rusya’ya geliyor. İnsanların alım gücünde de çok ciddi bir gerileme olmadı. Geçtiğimiz yaz bir miktar yükselen enflasyon da geriledi. Türkiye ve Avrupa ile kıyaslandığında ‘Rusya’da enflasyon yok’ bile diyebiliriz.



Akay Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Okudur

Ethem Okudur: Baltık ülkelerinden Antalya'ya bu yıl 400 bin misafir gelir

Baltık pazarının 2023 görünümüne dair düşüncelerini paylaşan Akay Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Okudur, 2023 yılına hızlı başlayan bölgede erken rezervasyonlarının 2019 seviyesine ulaştığına dikkat çekti. Pazardaki en büyük sorunun aşırı kapasite planlaması olduğunu kaydeden Okudur, "Pazarda artan tur operatörü sayısı aşırı kapasite sorununu da beraberinde getiriyor. Müşterinin yararına bir rekabetin oluşmasına neden olan bu durum her ne kadar 2022 sayılarının üstüne çıkmamıza imkan verse de diğer yaz destinasyonlarını negatif etkileyecektir. Geçen sene Antalya'ya Baltık ülkelerinden 350 bin civarında turist geldi. Bu yıl bu sayı 400 bine yaklaşacaktır" diye konuştu.

"Pazara yeni giren oyuncu pastadan değil ancak kekten pay alır"

Artan operatör ve rakip sayısına rağmen pazarın milli operatörü Novaturas'ın 2022 yılını da lider olarak tamamladığını söyleyen Okudur, "Bu pazar muhafazakâr olduğu kadar milliyetçi de. 2022 yılında Rusya-Ukrayna krizinden sonra Rus şirketlerine karşı uygulanan yaptırımlar sonucu tanınan bir markanın faaliyetine son verildi. Nitekim toplam 3 ülke olmasına rağmen, yeni gelen birçok yeni operatörün paylaşacağı şey maalesef

bir pasta değil, ancak kek olacak. Zira 3 ülkenin (Litvanya, Letonya, Estonya) toplam nüfusu nerede ise Polonya'nın bile yedide biri kadar" ifadelerini kullandı. Öte yandan Okudur, Türk Hava Yolları'nın yaptığı uçuşlara Air Baltic'in bahar aylarındaki İstanbul uçuşlarının eklenmesiyle sayıların daha da yukarı çekileceğini belirtti.

Kaan Ergün: 2022'de Polonya'dan 1 milyon 135 bin ziyaretçi geldi

Polonya pazarıyla ilgili bilgi veren Coral Travel Doğu Avrupa Müdürü Kaan Ergün ise Türkiye'nin Polonya pazarında hem pandemi öncesinde hem de sonrasında yükselen tatil destinasyonlarının başında geldiğini ifade

ediyor. Ergün, "Rakamlara baktığımızda 2019 yılında Polonya'dan Türkiye'ye gelen yolcu sayısının yaklaşık 881 bin olduğunu görüyoruz. Pandemi sürecinde 2021 yılında bu rakam 585 bine geriledi. Pandeminin etkisinin azalmasıyla 2022 yılı için toplam yolcu sayısı 2021 yılına göre yüzde 94'lük bir artışla 1 milyon 135 bin kişiye ulaştı" diyor.

"2023 programımızın yüzde 40'ını sattık"

Polonya pazarına ilişkin 2023 beklentilerini de paylaşan Ergün, şu noktalara dikkat çekiyor:

"23 yıldır Polonya'da faaliyet gösteren ve son yıllarda Polonya'dan Türkiye'ye charter ile seyahat eden yolcu sayısının yüzde 50'sini gerçekleştiren bir Türk markası olarak, 2023 yılından beklentilerimiz olumlu yönde. Şubat ayı başına kadar Polonya'da erken rezervasyonlarda en çok tercih edilen ülkelerin başında Türkiye gelmekteydi. Şubat ayında yaşanan Güneydoğu Anadolu merkezli deprem felaketi, rezervasyonların bir önceki aya göre yüzde 50 azalmasına sebep oldu. Ancak son birkaç haftadır talebin artmaya başladığını da gözlemliyoruz. Önümüzdeki dönemde farkın kapanacağını öngörüyoruz. Bizler 2023 planlamamızda 2022'ye göre yüzde 15'lik bir artış öngörüyoruz. Mart ortası itibarıyla, hazırladığımız uçuş programının yüzde 40'ını satmış bulunuyoruz."



Coral Travel Doğu Avrupa Müdürü Kaan Ergün

Ayman Maslamani: Deprem nedeniyle pazarlarda tedirginlik var

Heysem Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ayman Maslamani, şubat ayına kadar çok iyi devam eden İran ve Ortadoğu pazarlarında deprem ile birlikte işlerin tersine döndüğünü ve çok sayıda iptal aldıklarını söylüyor. Seçim gündemi, bilim adamlarının deprem açıklamaları ve astrologların deprem senaryoları nedeniyle pazarlarda tedirginlik oluştuğuna dikkat çeken Maslamani, “Deprem ile ilgili açıklamaların tek ağızdan ve resmi kurumlar tarafından yapılması gerekirdi” diyor.

“İran pek parlak geçmez ama ikinci çeyrekte 2022 seviyelerine ulaşılır”

Bu süreci atlatabilmek için Heysem Grubu olarak 40 otelle Suudi Arabistan’ın başkenti Riyad’da ve Kuveyt’te workshop organize ettiklerini kaydeden Maslamani, İran pazarı için ise “İran pazarının pek parlak geçeceğini söylemek zor. Devalüasyondan dolayı 1 dolar 30 tümenden 60 tümene çıktı” diyor. Buna rağmen İran ve Ortadoğu pazarlarından umutlu olduklarını kaydeden Ayman Maslamani, bu pazarlarda ikinci çeyrekte 2022’nin aynı döneminin seviyelerine ulaşabileceğini, hatta aşabileceğini sözlerine ekledi.

Fahrettin Çiçek: Moldova’da geçen yılın yüzde 80 üstüdeyiz

Peninsula Tours Genel Müdürü Fahrettin Çiçek ise Türkiye’deki deprem, Ukrayna



Heysem Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ayman Maslamani

savaşı ve bazı pazarlardaki devalüasyon nedeniyle Doğu Avrupa ve İran’da büyümenin yavaşladığını belirtiyor. Çiçek, şu noktalara dikkat çekiyor: “Erken rezervasyonda deprem öncesine kadar tüm kaynak pazarlarımızdan çok ciddi artışımız vardı. Deprem ile birlikte rezervasyonlarda önemli oranda düşüş ve yavaşlama yaşadık. Daha sonra Moldova’ya yönelik müdahale söylentileri de çok önemli bir kapasitemizin olduğu bu pazarda toparlanmayı yavaşlatıyor. Ancak her şeye rağmen şirket olarak şu anda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 80 daha fazla erken rezervasyon almış durumdayız.

“İran pazarına yönelik özel çalışma yapıyoruz”

Özellikle geçen yıldan beri önemli bir ivme yakaladığımız Almanya başta olmak üzere Orta Avrupa pazarında deprem sonrası düşüşün etkilerini



Peninsula Tours Genel Müdürü Fahrettin Çiçek

azaltmaya çalışıyoruz. Rusya pazarında çok önemli yeni iş birliği bağlantılarımız var ve bu pazarda etkin bir rol oynamayı hedefliyoruz. Bu pazarda satışlar yakın bir geçmişte başladı, ancak aşırı devalüasyona paralel rubledeki değer kaybı sıkıntı yaratıyor. İran pazarı da benzer bir sorunla mücadele ediyor. Nevruz operasyonları da İran’da gerçekleşen yüksek devalüasyon nedeni ile istenen düzeyde değil ancak yine de bu pazara yönelik özel bir çalışma temposuna girmiş bulunuyoruz. Sektörün özellikle Ege Bölgesi’nde acilen yeni ve nitelikli tesislere ihtiyacı var. Sürdürülebilir nitelikli yatak arzını sürekli göz önünde bulundurmakta fayda var. Sektörü olumsuz etkileyebilecek iç ve dış kaynaklı olası tüm riskleri de gözeterek iyi bir sezon geçirebilmek için tüm kaynak pazarlarımıza yönelik satış pazarlama faaliyetlerimizi aralıksız sürdürerek her türlü adımı zamanında atmaya özen gösteriyoruz.”





'OUTGOING' PAZARINI MERCEK ALTINA ALDIK

Uygun fiyatla yurt dışı kapısını açtılar, tek taraflı turizm algısını kırdılar

Turizmin gelişiminde yurt dışı tatillerinin önemi büyük. Pandeminin ardından yeniden hareketlenen outgoing pazarı; vize engeli, döviz kuru hareketleri, haksız rekabet gibi bir dizi sorunla mücadele ediyor. Öte yandan pazarın oyuncularını sektörü geliştirmek ve katma değer oluşturmak için de var gücüyle çalışıyor. Outgoing sektörünün fotoğrafını sizin için çektik!

Bugün farklı amaçlarla yurt dışına gidildiği bir gerçek; leisure odaklı gezilerde ise acentaların ekonomik seyahat paketleri güncelliğini koruyor. Üstelik Kovid-19 pandemisi sonrası dünya ekonomisinde turizm ürünlerinde yaşanan fiyat artışları belki de son dönemde bireysel seyahat eden gezginleri de yeniden

paket turla gezmeye yöneltti. Tabii turizm geliştikçe; küreselleşme, teknolojik-dijital yenilikler gibi etkenler, kolay ve hızlı hareket imkanları yaratıyor. Daha fonksiyonel havalimanları, uçak sayısındaki artışlar ve sosyal medyanın etkisiyle gidip-görme motivasyonu ve benzeri faktörler yurt dışına çıkışları artırıyor.

2022'de 7 milyon kişi yurtdışına çıktı

Yurt dışı seyahatleri -pandemi dönemini dışarda tutarsak- gelişme gösteren iş kolları arasında yer alıyor. Rakamlar da bunun göstergesi. 2022 yılında 7 milyonun üzerinde vatandaşımız yurt dışına

çıkışta durumda. Turizm giderleri de 2022 yılı itibarıyla 4.2 milyar dolar seviyesine geldi. Gidilen ülkeler arasında ise Avrupa ülkeleri ilk sıralarda yer alıyor.

Turizm tek taraflı bir sektör değil

Türkiye'nin dünyaya açılmış bir ülke olduğunu ve tek taraflı turizm yapılamayacağını söyleyen outgoing sektör oyuncuları, sürdürülebilir bir turizm düşünüyorsanız vatandaşlarımızın hür bir şekilde dünyanın her tarafına gidip ufuklarını genişletmeleri, kültürlerini artırmaları gerektiğini vurguluyorlar. Pazar oyuncuları outgoingin; ülke ekonomisinin hacmini büyüten, havayolu şirketleri başta olmak üzere birçok sektörü destekleyen, istihdam yaratan bir alan olduğuna işaret ediyorlar.

Outgoing alt acentalara ve havayolu şirketlerine iş hacmi yaratıyor

Öte yandan turizmin tüm segmentleri düşünüldüğünde outgoing sektörünün ülkeye doğrudan turist ve dolayısıyla döviz getiren incoming sektörünün gölgesinde kaldığı yönündeki kanaatler, bu sahada iş yapan oyuncuları üzüyor. Birçoğu uygun fiyatlı tatil yaptırmanın yanı sıra istihdam yarattıklarının, alt acentaların ve havayolu şirketlerinin iş hacmini büyüttüklerinin altını çiziyor. Ayrıca yurt dışında satılan ekstra turlardan elde edilen gelirler, rehberlerin kazançlarını ülke içinde harcamaları, acentaların yatırımlarını ülkelerinde yapmaları gibi aslında ekonomiye doğrudan katkı sunulan ve dikkate alınması gereken parametrelere de dikkat çekiliyor.

Haksız rekabet, vize, dalgalı döviz ve acenta yasasında bekleyen teminat konuları ise outgoing acentalarının bir diğer gündemi. Biz de sektörde yaşanan güncel gelişmeleri, çözüm bekleyen konuları outgoing pazarının oyuncuları ile konuştuk.



Velit Gazel: En büyük handikap vize

Pandeminin bitmesiyle birlikte geçtiğimiz yılın 1 Mayıs tarihinde operasyona başladıklarını söyleyen Gazella Turizm ve BinRota markalarının kurucusu Velit Gazel, o günden 6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş'ta meydana gelen üzücü deprem afetine kadar işlerin hep artarak devam ettiğini söylüyor. Yurt dışı gezi odaklı kültür turlarını deniz, kum, güneş tatiliyle karıştırmamak gerektiğini vurgulayan Gazel, "Yurt dışına hep talep var.



Gazella Turizm Kurucusu Velit Gazel

Depreme kadar satışlarda yoğunluk olduğunu söyleyebilirim. Planlamamız doğrultusunda çalışmalarımız devam ediyor. Deprem sürecinde yoğunluk azaldı. Geçtiğimiz yaz vize sürecinin uzaması nedeniyle müşteriler biraz soğumuş ve vizesiz yerlere yönelmişlerdi; Kurban Bayramı'nın ardından temmuz-ağustos aylarında yoğunluk oluştu ve eylül ile birlikte rezervasyonlar hemen toparladı. Bu tarihten sonra neredeyse

vizeyle alakalı büyük bir problem yaşanmadı" diye anlatıyor. Outgoing pazarının en büyük sorunlarından birinin vize olduğunun altını çizen Velit Gazel, "Bizim için en büyük handikap vize. Hem çok pahalı hem ağır bir bürokrasi. Gençlerin biraz daha fazla gezebilmesi için bu vizesinin biraz daha kolay olması lazım. Bizim için başta Avrupa turları olmak üzere en büyük sorun vize" diyor. Pandemi sürecine bağlı olarak çok fazla satış yapamadıklarını ve neredeyse 2,5 yıldır gezginlerde bir birikme olduğunu hatırlatan Gazel, Kovid sürecinin ardından neredeyse her yöne talep olduğunu, depremin ivmeyi düşürdüğünü ancak ilerleyen günlerde yine toparlayacağını ifade ediyor.



Ali Onaran: Tek taraflı turizm olmaz

Outgoing pazarını ve güncel durumunu Prontotour Yönetim Kurulu Başkanı Ali Onaran ile de mercek altına aldık. Yerli gezginlerin yurt dışını gezip görmesinin çok kıymetli olduğunu vurgulayan Onaran, “Türkiye dünyaya açılmış bir ülke. O yüzden tek taraflı bir turizm olamaz. Eğer sürdürülebilir bir turizm düşünüyorsak vatandaşlarımızın da hür bir şekilde dünyanın her tarafına gidip ufuklarını genişletmeleri, kültürlerini artırmaları çok doğal. Sadece yurt dışını değil ülkemizdeki güzelliklerini de gezip görmenin değerli olduğunu düşünüyorum. Ülkemize 50 milyon turist getiriyorsak yurt dışına da 7-8 milyon turist gönderiyoruz. Yani ülkemize gelen turist açısından sayı pozitif görülüyor. Yani 70 milyon gönderip 50 milyon turist almak gibi bir durum yok. Döviz dengesi bağlamında çok ciddi şekilde artıdayız” diyor.



**Prontotour
Yönetim
Kuruldu
Başkanı
Ali Onaran**

“Yurt dışı paketleri Türkiye’ye göre daha ucuz”

2023 satışlarının pandemi öncesi döneme geri dönmek için umut verici olduğunu belirten Ali Onaran, “2019’un son çeyreğinde çok güzel gidiyorduk ancak pandemiyle kötü bir döneme girdik. Bu iyi giden dönemi biz 2022 yılının sonunda yakaladık. 2022 yılının son çeyreğinde hem kısa hem uzun dönem rezervasyonlar bizleri umutlandırdı. Artık normal satış ritmimize girdiğimizi söyleyebiliriz. Anormal bir değişiklik olmazsa hem



yurt içi hem yurt dışı 2023 kültür turu satışlarımızın iyi olacağını söyleyebiliriz” diye konuşuyor. Outgoing pazarı açısından dövizin, yurt içi fiyatlarından daha yavaş arttığını söyleyen Onaran, yurt dışı tur fiyatlarını değerlendirirken düşüncelerini şöyle ifade ediyor: “Birçok yurt dışı paketimiz Türkiye’ye nazaran daha ucuz kalmaya başladı. Bir haftalık İtalya tatiline ödediğiniz rakamla Antalya’da tatil yapma şansınız yok. Biz doların ortalamasını 2023’te 22 olarak hesapladık. Eğer bu boyutta giderse outgoing turlarına ilginin artarak devam edeceğini düşünüyorum.”

Vize şartları normalleşiyor

Yurt dışı tur satışlarında önemli konulardan biri de vizeler. Pandemi sonrası vizelerde yaşanan bürokratik sorunları hatırlattığımız Ali Onaran şunları dile getiriyor: “Vizelerin çok geç sonuçlanması başlangıçta bizi etkilemişti ancak şimdi orada şartlar normalleşiyor. Artık vizeler hızlı alınıyor, en azından bir ay içinde vizeler çıkıyor. Biz de vize konusunda misafirlerimize tavsiyelerde bulunuyoruz. Pasaportlarını bize erken teslim etmesini duyuruyoruz. Vizelerin şu anda outgoing pazarına negatif etkisinin azaldığını düşünüyorum. Vize sorunu yaşandığı dönemde biz de arzımızı vizesiz coğrafyalara yönelttik. Vizesiz

bölgelere düzenlediğimiz turlar zaten çok sattığımız paketler arasındaydı, bu dönemde yine epey ilgi gördü. Mısır ve Balkanlar satışlarımız ciddi artış yakaladı. Yine Fas talep gören rotalar arasında yer aldı.”

Çalgay Çağman: Dövizdeki anlık sıçrama satışları bıçak gibi keser

Pandemi döneminde biriken talebi 9 aylık süre içinde karşılamaya çalıştıklarını ve dolayısıyla yoğun bir dönem geçirdiklerini söyleyen FlyExpress Genel Müdürü Çalgay Çağman, “Çok yoğun bir talep vardı ve tahminlerimizin üzerinde bir sezon geçirdik. 2023 yılının da yoğun geçeceğini düşünüyorum” diyor.

Kurun daha yüksek seviyelerde olması gerektiğini, enflasyonun hızlı ilerlediğini dile getiren Çağman, kurdaki olası artışla beraber satışların da düşebileceğini söylüyor: “Merkez Bankası yıl sonu doları 25 TL olarak öngörüyor ama seçimlerden sonra daha da yükselebilir. Anlık sıçramalar olursa satışlarımız bıçak gibi kesilir. Kur belli bir seviyede



**FlyExpress
Genel Müdürü
Çalgay Çağman**



ilerleyip belli bir noktaya oturursa yine etkileyecektir ama anlık sıçramalar kadar etkili olmayacaktır. Kur belli bir seviyede durup tüketici buna ikna olursa alışverişini ona göre yönlendiriyor.” Pasaport krizi ve vizedeki gecikmelerin outgoing pazarını olumsuz etkilediğini belirten Çalgay Çağman, “Konsoloslukların terör gerekçesiyle kapalı olması da vizeleri geciktirdi. Vizelerde yaşanan gecikmeler yakın tarihli rezervasyonlarda iptallere sebep oluyor. Dolayısıyla orada mağduriyetler yaşıyoruz” şeklinde konuşuyor.

“Türkiye senelerdir bu sorunlarla boğuşuyor”

Pazar oyuncularının kamudan beklentileri olduğunu vurgulayan Çağman şunları ifade ediyor: “Bir ürün

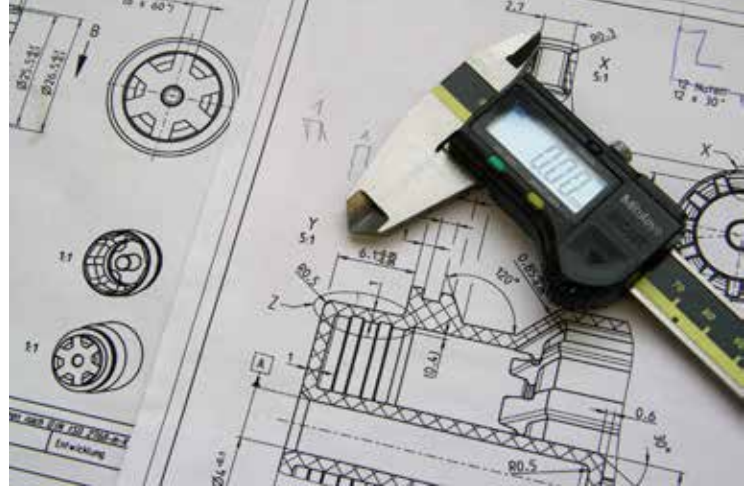
piyasaya çıkartıyoruz ve bu belli bir kâr marjında olmak zorunda. Ama piyasaya yeni giren oyuncular piyasada tutunmak adına yaptığımız ürünün aynısını hiçbir yerde otel, uçak rezervasyonu olmadan kopyala-yapıştır yaparak çıktığımız fiyatın çok daha altına, çok yüksek komisyonlarla çıkıyorlar. Sürdürülebilir bir faaliyet olmuyor. Hem piyasadaki birçok insanı olumsuz etkiliyorlar hem ürünün kâr marjıyla beraber kalitesini de düşürüyorlar. Dolayısıyla bu taraflarda büyük sıkıntı yaşıyoruz. Müşteri ürünü aldıktan sonra farkına varıyor ama iş iştten geçmiş oluyor. Türkiye senelerdir bu sorunlarla boğuşuyor. Pek çok insan mağdur oldu. Benim kamudan en büyük beklentim, haksız rekabeti önleyecek şekilde bu işi hakıyla yapacak acentaların ön planda olduğu bir sektöre

dönüşmesinin önünü açması. Maalesef outgoing pazarına döviz kazandıran sektör olarak bakılmadığı için yeterince destek göremiyoruz. Yurt içi ve yurt dışı taksit seçenekleri çok farklı. Bizler önden alımlarla kâr marjını yükseltmeye çalışan bir sektörüz. Yerli gezginin dünyayı yakından tanınması için bu uygun fiyatlı yurt dışı tatil paketleri büyük önem taşıyor. Bin Euro civarı bir fiyatla Paris dahil bir Benelüks turu yapabiliyorsunuz. Çocuklarımızın gelişimi, Türkiye’nin geleceği için çok önemli.”

“İşimiz risk yönetmek”

Bayrak taşıyıcı havayolu THY tarafında yaşanan sıkıntılardan da söz eden Çalgay Çağman, “Bu yıl bize destek oldular ama planlamalarda sıkıntılar yaşanabiliyor. Senenin başında protokol anlaşması yapıp biraz daha uygun fiyatla garanti ettiğimiz koltukları paketleyip satmaya çalışıyoruz. Taahhüdümüzü gerçekleştirmediğimiz yerde de cezamızı ödüyoruz. Avantajlı ürünün fiyatını da THY kendisi belirliyor, ona da müdahale etmiyoruz ama ona rağmen talep ettiğimiz birçok yeri alamıyoruz. Belki de o yüzden gerçek potansiyelimizi yansıtamıyoruz” diyor. İşlerinin tamamen risk yönetmek olduğunu belirten Çağman, tüketicinin 30 gün kala tur iptal ettirme hakkı olsa da 30 gün kala iptal edilen her koltukta uçak tarafında ceza yediklerinin de altını çiziyor.





2022 yılında yenilemelere ve yeni otellere büyük yatırım

Turizmde işlerin açıldığı 2022 yılında hem yeni otel yatırımları hem de yenileme yatırımları hız kazandı.

Pandemi sonrası en 'normal' sezonun yaşandığı 2022 yılında, konaklama sektöründe faaliyet gösteren işletmeler tesis yenilemelerine ve yeni otel yatırımlarına büyük bütçeler ayırdı. Türkiye çapında 182'si yeni otel ve 164'ü yenileme olmak üzere toplam 346 otel yatırımı teşvike bağlanırken yatırımların toplam tutarı ise 39 milyar 355 milyon TL'yi buldu. 2022 yılında teşvike bağlanan toplam 39,3

milyar liralık yatırımın yaklaşık 25 milyar lirasını komple yeni otel yatırımları, 14,4 milyar lirasını da yenileme yatırımları oluşturdu.

34 bin yeni yatak, 99 bin 500 yatağa yenileme

2022 yılının 12 aylık döneminde yaklaşık 99 bin 500'ü yenileme ve 34 bin 250'si de yeni otel yatırımı olmak üzere toplamda yaklaşık 134 bin yatak yatırımı teşvike bağlandı.

2022 yılında teşvike bağlanan en büyük yeni otel yatırımları

2022 yılında konaklama sektörünün teşvike bağlanan yatırımlarının içinde dev bütçeli yatırımlar da yer alıyor. Teşvike bağlanan yeni otel yatırımlarının içinde en büyüğünün Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un şirketi MRA Turizm ve Otel İşletmeciliğinin 2 milyar 350 milyon TL yatırımıyla Muğla'ya yapacağı 5 yıldızlı, 870 yataklı otel olduğu görülüyor. Onu 1,7 milyar lira yatırımıyla Antalya'ya 5 yıldızlı bin 200 yataklı otel yapacak olan Yörükoğlu Turizm, 1,6 milyar lira yatırımıyla Didim'e 4 yıldızlı 800 yataklı otel yapacak olan Band Turizm ve 1 milyar 362 milyon TL yatırımıyla Muğla'da 5 yıldızlı bin 770 yataklı otel yapacak olan Gülmete Turizm Yatırımları takip ediyor. Alachaty Turizm'in 995 milyon TL yatırımıyla Çeşme'ye yapacağı 4 yıldızlı 500 yataklı otel, Hez Turizm'in 902 milyon lira yatırımıyla Muğla-Fethiye'ye yapacağı 5 yıldızlı bin 422 yataklı otel, Tümbüloğlu Turizm'in 805 milyon TL yatırımıyla Antalya'ya yapacağı 5 yıldızlı 496 yataklı otel ve Alarko Gayrimenkul'ün 780 milyon TL yatırımıyla Muğla-Bodrum'a



yapacağı 5 yıldızlı, 934 yataklı otel 2022 yılında teşvike bağlanan diğer büyük yeni otel yatırımları olarak öne çıkıyor.

2022 yılında teşvike bağlanan en büyük yenileme yatırımları

2022 yılında teşvike bağlanan en büyük yenileme yatırımı, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un şirketi Voyag Turizm Otelcilik'in oldu. Şirket, 2 milyar 150 milyon TL yatırımla Antalya'daki 5 yıldızlı bin 100 yataklı oteli ve golf tesisini yenileyecek. Onu 1 milyar 969 milyon lira yatırımla Antalya'daki 2 bin 332 yataklı 5 yıldızlı otel ile golf tesisini ve kongre merkezini yenileyecek olan Özaltın Otel İşletmeleri, 1 milyar 345 milyon TL yatırımla Antalya'daki 2 bin 400 yataklı iki adet 5 yıldızlı oteli ve kongre merkezini yenileyecek olan Kaya Turistik Tesisleri izledi. Mirax Turizm'in Antalya'daki 5 yıldızlı 2 bin 500 yataklı otele yapacağı 651 milyon lira, AK-KA İnşaat Turizm'in Antalya'daki 5 yıldızlı bin 66 yataklı otele yapacağı 385 milyon lira, Premium Tekirova Turizm'in Antalya'daki 1765 yataklı 5 yıldızlı otele yapacağı 281 milyon lira, Dörtel Tekstil'in Antalya'daki 5 yıldızlı 607 yataklı otel ile 5 yıldızlı 480 yataklı tatil köyü için yapacağı 258 milyon liralık yatırım, 2022 yılında teşvike bağlanan diğer büyük yenileme yatırımları oldu.



Yenileme yatırımlarında Antalya açık ara önde

2022 yılında komple yeni otel yatırımları en fazla teşvike bağlanan il 29 otelle İstanbul olurken onu 28 otelle Antalya, 21 otelle Muğla, 17 otelle İzmir ve 9 otelle Ankara takip etti. Yenileme yatırımlarında ise ilk sırada 74 otelle Antalya yer aldı. Antalya'yı 18 otelle Muğla, 15 otelle İstanbul, 10 otelle İzmir ve 6 otelle Çanakkale takip ediyor.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy, bakanlığın 2022 yılı faaliyetlerini anlatmak üzere Atatürk Kültür Merkezi'nde (AKM) düzenlediği toplantıda Türkiye'de bakanlıktan işletme belgeli otellerdeki yatak sayısının 2022 yılı sonu itibariyle 1 milyon 897 olduğunu, bunun 2023 yılında 1 milyon 962 bin, 2024 yılında 2 milyon 30 bin, 2025 yılında 2 milyon 100 bin, 2026 yılında 2 milyon 153 bin, 2027 yılında 2 milyon 203 bin, 2028 yılında ise 2 milyon 250 bine ulaşacağını açıkladı.

TEŞVİKE BAĞLANAN EN BÜYÜK 5 KOMPLE YENİ OTEL YATIRIMI

Şirket	Lokasyon	Yatak	Yıldız	Yatırım Tutarı
MRA Turizm ve Otel İşletmeciliği	Muğla	870	5	2.350.000.000 TL
Yörükoğlu Turizm	Antalya	1.200	5	1.700.000.000 TL
Band Turizm	Aydın	800	4	1.600.000.000 TL
Gülmete Turizm Yatırımları	Muğla	770	5	1.362.000.000 TL
Alachaty Turizm	İzmir	500	4	995.000.000 TL

TEŞVİKE BAĞLANAN EN BÜYÜK 5 YENİLEME YATIRIMI

Şirket	Lokasyon	Yatak	Yıldız	Yatırım Tutarı
Voyag Turizm Otelcilik	Antalya	1.1000	5	2.150.000.000 TL
Özaltın Otel İşletmeleri	Antalya	2.332 +golf	5	1.969.000.000 TL
Kaya Turistik Tesisleri	Antalya	2.400	5	1.345.000.000 TL
Mirax Turizm	Antalya	2.500	5	651.000.000 TL
AK-KA İnşaat Turizm	Antalya	1.066	5	385.000.000 TL



TURİZM SEKTÖRÜ 2023 SEZONUNA DA PERSONEL SIKINTISI İLE GİRDİ

Pandemi döneminde sektörde yaşanan iş gücü kaybı, hala telafi edilebilmiş değil. 2022 yılında büyük personel sıkıntısı yaşayan, 2023 sezonuna da aynı sorunla giren turizm sektör temsilcileri, kalifiye personel sorununa kalıcı çözüm bulunması gerektiğini belirtiyor.



Koronavirüs pandemisiyle birlikte iş hacmi daralan turizm sektörü, çalışanlarının önemli bir kısmını kaybetti. Yetmiş iş gücü kaybı, doğal olarak sektöre olumsuz yansıdı. Bu dönemde otellerin çok az bir kısmı, personelini tam kadro muhafaza etmeyi başardı. Ama çoğu otel, ciddi şekilde personel kaybı yaşadı. 2021 sezonunda toparlanan, 2022 sezonunda yeniden atağa geçen turizm sektöründe, kalifiye eleman sorunu hayati önem kazandı. Çünkü pandemi döneminde sektörden uzaklaşan turizm çalışanlarının neredeyse tamamı, bir daha geri dönmeyi tercih etti. Sektör eleman açığını kendi içinde çözmeye çalışırken, bir dönem yabancı personel istihdamı bile gündeme geldi. Bu konuda kendi öz eleştirisini yapan sektör, bir daha aynı sorunu yaşamamak için alınması gerekli olan tedbirleri ve çözüm önerilerini paylaştı.



Best Western Empire Place Hotel Yönetim Kurulu Başkanı Alihan Akkoç: Pandemi döneminde deneyimli elemanların çoğu sektör değiştirdi

Turizm sektörü çalışanlarının önemli bir kısmını pandemi sebebiyle kaybetti. Yetmiş iş gücü kaybının sektöre yansımalarının olması doğal tabii. Ama her otelde bu sorun yaşanmadı. Çünkü personeline sonuna kadar sahip çıkan oteller de var. Bazı otellerde bu kayıp yaşandı ne yazık ki. Pandemi döneminde deneyimli elemanlarını çoğu sektör değiştirdi. Çünkü pandemi uzun sürdü. Yaklaşık 13 ay boyunca insanlar işsiz kaldı ve sonunda sektör değiştirmek

zorunda kaldı. Şu anda çoğu tesis kalifiye eleman bulamıyor ve tabii ki bu da hizmete yansıyor. Geçen yıl biz bütün personelimizi muhafaza ettik. Bizim otellerimiz çok büyük değil. Her otelde 10-15 kişi arasında personelimizi tuttuk, iş kaybetmedik. Bizim personelimizin tamamı sigortalı olduğu için işsizlik sigortasından faydalandık. Şu anda sektörde yetmiş personel sıkıntısı var. Personel almak istesen de alamıyorsun. Deneyimli personel kalmadı. Hepsini başka sektörlere geçti. Bizim ülkemizin en büyük eksikliği, turizm eğitimi veren okulların yetersiz olmasıdır. Turizm okulları sektöre yeteri kadar personel yetiştirilmiyor. Bence bunun bir devlet politikası olması gerekiyor.



Akgün İstanbul Hotel Genel Müdürü Erhan Çakay: Kalifiye insan kaynağı yetersizliği nedeniyle turistleri başka destinasyonlara kaptırabiliriz

Sektördeki en büyük sorunlarından birisi, kalifiye personel açığı. Turizmde nitelikli insan kaynağı sorununun bir an önce çözülmesi gerekiyor. Sektördeki kalifiye personel açığı sorunu bir an önce çözüme kavuşmaz ise ülkemize gelen turistleri, rakip destinasyonlara kaptırabiliriz. Geçtiğimiz yılın sonu itibariyle ülkemizde konaklama tesisi 21 bin 100'ü, yatak sayısı ise 1,9 milyonu geçti. Sektörümüz pandemi döneminde, insan kaynağı

açısından ciddi yaralar aldı. 2023 yılına geldiğimizde ise ön bürodan bankete, kat görevlisinden servis hizmetlerine kadar hemen hemen her alanda kalifiye personel bulmak neredeyse imkânsız bir duruma geldi. Bu sektörümüz için ciddi bir risktir ve nitelikli insan kaynağı sorunu bir an evvel çözümlenmelidir. Türk turizmde hizmet kalitesi bakımından bir sorun yaşanır, ülkemize talep gösteren turistleri başka destinasyonlara kaptırma riskiyle karşı karşıya kalırız. Hizmet sektöründe, kesinlikle hizmet kalitesini korumalıyız.



Ottomans Hotels Group Genel Müdürü Serdar Balta: Personel krizi, pandemiden sonra sektörün yaşadığı en büyük sorun

Kovid-19 salgınından sonra turizm sektörünün önündeki en büyük sorunun 'kalifiye personel' olduğu görülüyor. ITB Berlin fuarında da yapılan bir ankette de ortaya bu yönde bir sonuç çıktı. Tüm dünyada Kovid-19 salgınının turizm sektöründe yaklaşık 60 milyon personel kaybına yol açtığı biliniyor. Personel krizi, salgından sonra sektörün yaşadığı en büyük sorun olarak ortaya çıktı. Ankete katılan işletmelerin yüzde 68'i, an itibariyle personel açıklarının olduğunu söylerken, yüzde 80'i iş ilanlarının eskiye oranla daha çok yayında kaldığını dile getirmiş durumda. İşletmelerin yüzde 82'si, iş ilanlarını gerekli personel bulunana kadar kaldırmadıklarını belirtti. Personel ihtiyacının çoğunluğunun teknoloji,

yapay zekâ, satışlar ve rezervasyonlar gibi sektörün ana damarlarında olduğu konuşulurken, 2025'e kadar veri analizi, dijital pazarlama ve gelişmiş müşteri servisi gibi alanlar için 8.4 milyon yeni personel ihtiyacı olduğu ifade ediliyor. Biz, Ottoman Hotels Group olarak kadromuzu, otellerimizi yaklaşık 16 ay kapalı tutmamıza rağmen korumayı başardık. Otellerimiz bünyesinde her yıl yaklaşık 10-15 civarında stajyer üniversite öğrencisi barındırıyoruz. İçlerinden mesleki geleceğini parlak gördüğümüz öğrencilerimize iş imkânı veriyoruz.



Zeynep Sultan Hotel Genel Müdürü Erol Çelik: Yatırımcılar ve işletmeciler sadece binalara yatırım yaptığı sürece, bu sorun asla çözülmeyecek

Yetişmiş iş gücü kaybı tabii ki sektörü olumsuz etkiliyor. Ama bunu öngörebilen tesisler, önlemlerini alarak personel kaybını en aza indirebildiler. Turizmde yetişmiş eleman açığı sadece bugünün problemi değil. Uzun yıllardır olan bir durum. Sektör yatırımcıları, işletmecileri sadece binalara yatırım yaptığı sürece, bu sorun asla çözülmeyecektir. Biz çok fazla eleman açığı yaşamadık. Eksik olan kadrolarımızı da kolaylıkla tamamladığımız için, bu açıdan şanslıyız. İşverenler ne zaman işletmelerinde çalışanlara da yatırım yapmaya başlar (mesleki ve yabancı dil eğitimi gibi) ve kalifiye elemana değer verdiğini maddi olarak da hissettirir, işte o zaman başka sektörlerle göç engellenmiş olur.



Olbia Turizm Genel Müdürü Hakan Bedir: Pandeminin işletmelere verdiği en büyük zarar, kalifiye eleman kaybı oldu

Koronavirüs pandemisinin işletmelere yönelik en büyük zararı, maalesef yetişmiş elemanların farklı sektörlerle yönelmesi ile ortaya çıkan kalifiye eleman kaybı oldu. İşletmeler, işi bilen kalifiye eleman bulamadılar ve bu sorun hala devam ediyor. Biz de işletme olarak bu sezon yetişmiş eleman açığını kapatamadık. Okullardan temin etmeye çalıştığımız stajyer turizm öğrencileri ve acemi çalışanları eğitiyoruz. Turizm meslek liselerinden bir önceki dönem aldığımız ya da daha önce farklı tesislerde staj yapmış öğrenciler ile devam ederek, bir çözüm bulmaya çalışıyoruz. Yetişmiş personel sorununun kalıcı çözümü için işletmelerin çalışanlarına hak ettiği değeri vererek gerek maddi gerekse manevi destek olması ve çalışanına yatırım yapması gerekiyor.



Merke Turizm Genel Müdürü Ekrem Dişçi: Turizm amatörlerin eline bırakılmamalı

Yetişmiş iş gücü kaybı, sektörde verilen hizmeti ya aksattı ya da hizmet eksik

olarak yapıldı. Böylece ülkemize gelen turistler sürekli almış oldukları hizmeti eksik aldılar ve yarı mutlu olarak ayrıldılar.

Biz, pandemi döneminde tüm elemanlarımızı işten çıkarmadık ve onlara evden çalışma (yarı maaş) fırsatı tanıyıp, elimizde tuttuğumuz için bu sezon fazla bir sıkıntı yaşamadık. Önümüzdeki sezon da sıkıntı yaşamamak için şimdiden az tecrübeli dahi olsa eleman alımına başladık ve sezona kadar eğitiyoruz.

Yetişmiş personel sorununun kalıcı çözümü; Avrupa'da olduğu gibi ülkemizde de turizmde sıkıntı yaşanması halinde hükümetin turizm sektörüne destek vermesidir. Aksi takdirde kalifiye insanlar başka sektörlerle yöneliyor ve turizm amatörlerin eline bırakılıyor.



Otel Temizlik Eğitimi ve Dekorasyonu (OTED) Başkanı Pınar Parlakyıldız: Kalifiye personel açığını kapatmada en büyük görev işverenlere düşüyor

Sektörde ciddi anlamda kalifiye personel açığı bulunuyor. Bu konuda en büyük görev, işverenlere düşüyor. Turizm okullarında sektördeki her departmanın önemi anlatılmalı ve tercih edilmesi sağlanmalıdır. Bütün departmanlardaki çalışanların mesleki standartlara uygun çalışma belgelerinin olması gerekiyor. Sektör çalışanlarına maddi olarak yeterli iyileştirmenin yapılması lazım Kurumsal işletmeler hariç, sektör içi eğitim çalışmalarına yeterince önem verilmiyor. İşverenlerin çalışanlarına güven vermeleri gerekiyor. Çalışanlara



değer vermekle işe başlanmalıdır. Çalışanların iş bilgilerine, tecrübelerine, emeklerine saygı gösterilmelidir. Kapasitelerinin üstünde iş gücü yüklenmemelidir. Sektör çalışanları, maddi olarak yaptıkları işin karşılığını tam anlamıyla almalıdır.



TTT Turizm Genel Müdürü Yaşar Çelen: Sektörde şu an derin bir kalifiye eleman sıkıntısı yaşıyor

Emek yoğun bir sektör olan turizmde başarı için en önemli unsurlardan bir tanesi de yetişmiş elemandır. Sektöre emekleri ve mesleki birikimleriyle katkı sağlayan çalışanlarımız ve iş sahipleri, önceki yıllarda sık sık yaşanan krizlerden dolayı sıkıntı çekseler de krizlerin sona ermesinden sonra kısa sürede

toparlanmayı bildi. Ancak sektörümüz pandemi ve sonrasında yaşanan ekonomik krizler ve deprem benzeri doğal felaketler neticesinde yaşanan aksaklıklardan dolayı epey sıkıntı yaşadı. Yaşanan krizlerden sonra bazı meslektaşlarımız işi bıraktı, bazıları ise sektör değiştirmek zorunda kaldı. Personel sorunu, turizm meslek okullarından yeni mezunların sektördeki işletmelere direkt olarak yönlendirilmesi ve turizm sektörünün daha stabil bir hale gelmesiyle çözülebilir. Devlet desteklerinin ve meslek okullarının istihdam yoğun olan sektörümüzde daha iyi organize olması için yeniden ele alınmalı ve sektör ihtiyaçlarına göre yeniden şekillendirilmelidir.

Housekeeping Eğitim ve Dayanışma Derneği (HEDD) Başkanı Figen Terzi: 'Çalışana Krizde Destek Fonu' kurulmalı

Kovid-19 salgını nedeniyle konaklama endüstrisi derin bir krize sürüklendi. Bunların istihdam üzerinde yıkıcı bir etkisi oldu. Sektörü kısa süreli çalışmaya, geçici veya kalıcı olarak işçi çıkarmaya zorladı. Pek çok işçi, toparlanmanın belirsiz olması ve temel aldığı düşük ücretler nedeniyle gelir desteğinin genellikle iyi bir yaşam standardı sağlamaması yüzünden, konaklama



endüstrisinden ayrıldı. Yaşanan krizler, kaoslar, sektördeki çalışanları her zaman kolay "harcanacak" bir pozisyona sokuyor. Sektöre yeniden güven duyulması için gerekli düzenlemeler acilen sağlanmalı. Çalışanlara düzenli gelir ve iş garantisi verilmeli, bütçe kalemlerine mutlaka "krizde çalışana destek fonu" adı altında bir fon eklenmeli. Sorunlar, mesleki örgütlenmeler ve STK'lar ile iş birliği yapılarak çözülmeli, sorunu yaşayan çalışanların oluşturduğu birliklerden komisyon oluşturulmalı ve çözümler birlikte belirlenmelidir. Nitelikli iş gücünü sektörde tutabilmek için çalışma koşullarının iyileştirilmesine yönelik hukuki tedbirlerin yanı sıra, meslek yasası ile bu tedbirlerin koruma altına alınması ve turizm mesleğine girişin yasalar ile denetim altına alınması gerekli.

Geç başladı erken bitti...

Kar yağışının beklendiği ölçüde ve dönemde yağmaması nedeniyle geç başlayan kış turizm sezonu, deprem felaketinin etkisiyle erken ve moralsiz kapandı.

Küresel ısınmanın etkisinde kalan kış turizmi, son yılların en kötü sezonunu yaşadı. Suni karla açılan kayak merkezleri, yaklaşık 40 gün süren sezonu, deprem felaketinin yarattığı toplumsal şokun ardından, sessiz sedasız kapattı.

Uludağ'a kar 25 Ocak'ta yağdı

Kış turizminin en önemli merkezlerinden Uludağ, yeni yıla karsız girdi. Kayağa elverişli karın 25 Ocak'ta yağması, sektörün pek alışık olmadığı bir durumdu.



Uslan: Uludağ'da sezon 120 günden 40 güne düştü

Uludağ'daki kış turizminin son 30 yılına şahit olan ve aynı zamanda bölgede otel işleten Serhad Uslan, sezonun 120 günden

40 güne kadar indiğini belirtiyor. İlos Travel ve Uslan Hotel Uludağ'ın Yönetim Kurulu Başkanı olan Serhad Uslan, 2023 sezonunda iklim değişikliğinin getirdiği sonuçların çok daha yakıcı bir şekilde hissedildiğini belirtiyor.

Uslan, Uludağ'da yaşananları şöyle anlatıyor: "15 Aralık'ta yağması gereken kar, 25 Ocak'ta yağdı. Sezon bir buçuk ay geç başladı. Böyle olunca da Uludağ otelcileri, yılbaşı ve sömestr tatilini kaçırdı. Kar yağdı ve tam toparlanıyoruz derken, deprem oldu. Türkiye'de her şey durdu, dolayısıyla Uludağ'da durdu. Böylece toparlanamadan sezonu bitirmiş olduk."

"Uludağ'da ortalama doluluk yüzde 12"

Sezona yüzde 80'ler civarında bir doluluk hedefiyle başladıklarını belirten Uslan, "Doluluklar, bazı otellerde yüzde 6, bazılarında ise yüzde 50 olarak gerçekleşti. Ortalamada ise yüzde 12 civarında bir dolulukla sezonu kapattık" diye konuştu.

İklim değişikliğinin sektörü temelden sarstığını ifade eden Uslan sözlerine şöyle devam etti: "Sektöre ilk girdiğim

1988 yılında Uludağ turu yaparken kayak sezonunu 29 Ekim'de açıyorduk. Geçen seneye kadar ise 25 Aralık'ta açıyorduk. Bu yıl ocak ayının sonunda açtık. Uludağ'da son 30 yılda sezon 120 günlerden 40 güne kadar düştü."

"Uludağ sadece kar ve kayak turizmiyle sürdürülemez"

Bölgede sadece kar ve kayak turizmine odaklı çalışmanın zemininin kalmadığını belirten Uslan, otellerin çevresel yatırımlarla ürün çeşitliliği sağlamak zorunda olduğunu söyledi. Uslan sözlerini şöyle tamamladı: "Kışın kayak turizmine ev sahipliği yapan otellerin baharda atçılık, yürüyüş, yaz aylarında ise yayla turizmine yönelik ürünler geliştirmesi gerekiyor. Bu ürünleri geliştirebilmemizin yolu ise altyapı yatırımlarından geçiyor. Bunu da sadece devlet yapabilir."

Kayak turizmi "makinarya bağlı" yaşayabilir mi?

İklim değişikliği nedeniyle gelecekte daha zor sezonlara göğüs germesi gereken sektörde ilk akla gelen çözüm ise suni kar üretmek için altyapıyı güçlendirmek

olarak öne çıkıyor. Fakat, bu da yeterli olmayabilir. Kış aylarında hava sıcaklığının, suni kar üretimi için uygun koşul olan -5 santigratta kalma süresinin daralması ve yağışsızlık nedeniyle kara çevrilecek suyun tedarikindeki maliyet artışı ilk etapta karşılaşılabilecek sorunlar olarak beliriyor. Yakın vadede bir çözüm gibi görünen kar makinasına bağlı kış turizmi modeli, uzun vadede birçok bilinmezliği de bünyesinde barındırıyor.

Dikmen: Artık suni karsız kayak turizmi mümkün değil!

Türkiye’de suni karsız bir kayak turizminin artık mümkün olmadığını savunan Sway Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Can Dikmen, bu yılın en büyük talihsizliğinin

deprem olduğunu söylüyor. Yağışsızlığın iklim döngüsü içinde karşılına çıkan bir olumsuzluk olduğunu ve sektörün artık bu durumu kanıksadığını ifade eden Dikmen, bu yıl sektörü olumsuz etkileyen asıl faktörün deprem felaketi olduğunu altını çiziyor.

Deprem olana kadar Erzurum bölgesindeki tesislerin doluluğunun iyi bir seviyede seyrettiğini anlatan Dikmen, Palandöken’deki sezona ilişkin seyri şöyle özetledi: “Erzurum’da sezonu 15 Aralık’ta açtık. Aralığın ilk haftalarında suni karlama ile birkaç pist açılmıştı. Bu açıdan baktığımızda Türkiye’deki birçok kayak merkezine göre daha avantajlı bir durumdaydık. Fakat deprem maalesef her şeyi durdurdu...”

Cıngı: Erciyes Kayak Merkezi’ni küresel ısınma gerçeğini göz önünde bulundurarak planladık

Küresel ısınmanın dayattığı zorluklara rağmen kış turizmine devam edebilmenin

yollarından birini de bilimsel gerçekler ışığında planlanan altyapı yatırımları oluşturuyor. Kış turizmi ve kayak merkezi olarak planlanan Erciyes Kayak Merkezi’nin Yönetim Kurulu Başkanı Murat Cahit Cıngı, bölgenin altyapısının küresel ısınma gerçeği göz önünde bulundurularak hazırlandığını hatırlattı. Sahip oldukları güçlü suni kar üretme sistemi sayesinde “kar garantili kayak merkezi” olarak yurtdışı pazarla açılabilirdiklerini söyleyen Cıngı, sahip oldukları avantajları şöyle anlattı: “Tur operatörleri Erciyes paketlerini kar garantili kayak merkezi olarak ağustos ayından itibaren rahatlıkla satabiliyor. Rusya ve Polonya’dan planlanan charter uçuşları doğrultusunda suni karla sezonu açtık. Depreme kadar dağdaki otellerimizdeki doluluklar yüzde 80’in üzerinde seyrediyordu. Depremden sonra ise yabancı misafirlerle yüzde 50-55 civarında devam etti.” Sömestr tatilinde yüzde 100 doluluklara ulaştıklarını açıklayan Cıngı, deprem gibi bir felaket yaşanmamış olsaydı, bu yılı da rekorla tamlayacaklarını sözlerine ekledi. Yaşanan büyük felakete rağmen yabancı turistlerle bir önceki yılın rakamlarını yakalamak üzere olduklarını belirten Cıngı, “Bu sene kayakçı sayısında turnike dönüşlerinde geçen yılı yakalayacak gibiyiz. Sezon nisan ortasına kadar devam edecek. Şu an martın sonu olmasına rağmen bütün pistlerimiz açık ve yurtdışından gelen misafirlerimiz kayak yapıyor” diye konuştu.

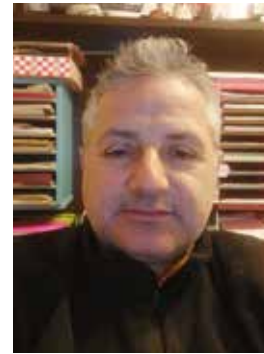
Önol: Avrupa’daki kayak merkezleri de kötü bir sezon geçirdi



Türkiye’nin popüler kayak merkezlerinden biri olan Kartalkaya’daki durumu ise Kaya Hotels & Resorts Yurt İçi Satış Müdürü Tarık

Önol anlattı. “Kartalkaya’da iyi bir sezon geçirmedik!” diyen Önol, yaşanan olumsuzluğun sadece Türkiye’ye özgü olmadığını altını çizdi. Küresel ısınma nedeniyle Avrupa’daki birçok kayak merkezinin de zorluk yaşadığını belirten Önol, kış oteli yatırımlarının farklı turizm çeşitleriyle değerlendirilmesi konusunda ise pek umutlu değil: “Uzun yıllardır bu tür projeler konuşuluyor, ama henüz hayata geçmiş bir şey yok. Tesisler üç ay çalışıp sonra âtil bir şekilde duruyor. Kayak merkezlerinin kış haricinde de cazibe merkezi haline getirilmesi otellerin kendi imkanlarıyla başarabileceği şeyler değil. Bu tür projelerin genel yönetimlerle birlikte yapılması gerekir.”

Yılmaz: Kayak turizmi yerli turist için daha pahalı hale geldi



Kış turizminin önündeki sorunlardan biri de hayat pahalılığı... Geç gelen kar ve depremin şiddeti yüzünden gözlerden

kaçan bu soruna Damatur Genel Müdürü Çetin Yılmaz dikkat çekti. Artan fiyatlar nedeniyle kayak turizminin yerli turist için ulaşılamaz hale geldiğini söyleyen Yılmaz, bu konuda şunları söyledi: “Kayak turizmi günümüz ekonomik şartlarında vatandaşlarımız için pahalı bir uğraş haline geldi. Kartalkaya ve Uludağ’daki esnafı maliyetlerinin yüksekliğinden dolayı haklı buluyorum, fakat insanlar da artık bu fiyatları karşılayamaz hale geldi. Kartalkaya’da sucuk-ekmek ve yanında verilen tek bir meşrubatın fiyatı 560 TL oldu. En ekonomik kayak turunun maliyeti 2000 TL’yi buluyor. 24 yıldır Kartalkaya’ya, 14 yıldır da Uludağ’a tur düzenliyoruz. Eskiden günde 5-6 otobüs gönderirken bu yıl 1 otobüse kadar düştük. Hayat pahalılığının kayak turlarına olan etkilerinin önümüzdeki yıl daha net hissedeceğimizi düşünüyorum.”

HUKUK PERSPEKTİFİNDEN SAĞLIK TURİZMİ

SAĞLIK TURİZMİNİN SAĞLIĞINI KORUMAK

“Turizmin her türünde uzmanlığa saygı gösterilmeli. Sağlık turizminin bir ayağı başarılı sağlık hizmeti tesisleri olsa da hastayı dünyanın dört yanından bulup getirenlerin seyahat acentaları olduğu unutulmamalıdır.”

Bilindiği gibi hukuk, hayatın gelişiminde ve değişiminde, doğan ihtiyaçları karşılamak üzere gelişir, değişir ve üretilir. Yenilikler, yeni ilişkileri ve yeni düzenlemeleri gerektirir. Yeni durumlardan kaynaklanan yeni sorunlar, mevcut hukuk kuralları ile çözümlenemez hale gelince,



AV. İLKER ÜNSEVER
TÜRSAB Hukuk Başkanışmanı
(Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Görevlisi)

yeni durumlara özgü sorunları çözebilmek için yeni hukuk kurallarına ihtiyaç duyulur. Turizm hem ticari faaliyet olarak çok gençtir hem de hayatın en hızlı gelişen ticari alanlarının başında gelir. Bu nedenle turizme özgü durumları, gelişmeleri, yenilikleri düzenleyen, sorunları çözen hukuk kuralları da yeni

yeni oluşmakta, turizme özgü hukuki çözümler olgunlaşmaktadır. Turizm sözcüğünün önüne eklenen başka sözcüklerin yarattığı iş kolları, başka bir söyleyişle turizm türleri hızla çoğalmakta. Turizmin kendisi bilimsel anlamda “çok disiplinli” (multi disiplinler) bir alan oluştururken, aynı zamanda başka bir disiplinle de birleşerek yeni alanları ortaya çıkarmaktadır. Kongre turizmi, spor turizmi, yat turizmi ve daha nicelerini bu oluşumlara örnek olarak sayabiliriz. Bu türlerin bazılarında gerekmedikçe de bazıları için yeni hukuki düzenlemeler yapılmıştır. Yat turizmi ve deniz turizmi ile ilgili, “Turizm Amaçlı Sportif Faaliyet Yönetmeliği” bunlara örnek gösterilebilir. Sağlık turizmi, dünyada uzun zamandır var olsa da ülkemizde yakın zamanda başlamış, ancak çok hızlı büyümüş, kısa zamanda Türkiye; Orta Doğu, Avrupa ve hatta dünyada sağlık turizmi merkezi haline gelmiştir. Sağlık turizmi olarak adlandırılan alan, diğer turizm türleri arasında belki de en ciddi olarak düzenlenmesi gereken alandır. Sağlık ifadesinin, sonunda ölüm/kalım çelişmesini barındıran, tıp biliminin her alanıyla ilgili olduğunu dikkate alırsak, bu işlemlerin “turizm” anlamında faaliyetlerle birlikte, iç içe hayata geçirilmesinin önemi ve ciddiyeti kolayca anlaşılır.

Sağlık turizmi mevzuatının gelişimi

Türkiye’de turizmin gelişimiyle birlikte turistlerin sağlıkları, Türkiye’de buldukları sürede yaşadıkları sağlık





sorunlarının çözümleri önem kazanmış, bu kapsamda 2000 yılından önce Sağlık Bakanlığı tarafından yürütülen yönetmelik ve genelge düzeyindeki düzenlemeler 2011 yılında yine T.C. Sağlık Bakanlığınca yayınlanarak yürürlüğe giren “Sağlık Turizmi ve Turistin Sağlığı Uygulama Rehberi” ve 2011/141 sayılı genelge, akabinde 2013 yılında oluşturulan Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı'nın uygulama ve düzenlemeleri ortaya çıksa da bu düzenlemelerle bir turizm faaliyeti olarak sağlık turizminin şekillendiğini söylemek mümkün olamamaktadır.

Düzenlemelerle sağlık turizmi:

- Tıp (Medikal) turizmi
 - Termal turizm ve SPA wellness
 - İleri yaş ve engelli turizmi
- başlıkları altında tanımlanmaya çalışılmışsa da Türkiye'nin sağlık turizmine damga vurduğu “kozmetik-estetik” alanlara yönelik özel

“Sağlık tesisinin kapısına kadar olan hizmetlerle ilgili standart belirlemek, izin vermek, denetlemek işi/ görevi/yetkisi sadece sağlık hizmeti ile ilgili olan Sağlık Bakanlığı'nın olmamalıdır.”

düzenlemelere yer verilmemiştir. Maliye ve Ekonomi bakanlıkları 2008 yılından itibaren teşvik mevzuatında sağlık turizmine yer vermiş; pazara giriş, tanıtım, pazarlama teşvikleri ve sağlık turizmi yapan kuruluşlar için vergi indirimi vb. teşvikler açıklanmıştır. 23 Temmuz 2013 günlü “makam oluru” ile yürürlüğe giren “Sağlık turizmi ve turist sağlığı kapsamında sunulacak sağlık hizmetleri hakkında yönerge” sağlık turizmi alanındaki en kapsamlı düzenleme olarak

2017 yılındaki yönetmeliğin yürürlüğe girmesine kadar mevzuatta yerini aldı. Sağlık turizmi ile ilgili en önemli düzenleme halen yürürlükte bulunan ve 13 Temmuz 2017 tarihli 30123 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Uluslararası Sağlık Turizmi ve Turistin Sağlığı Hakkında Yönetmelik”tir. Yürürlük maddeleri dahil 17 maddeden ibaret bu yönetmeliğin birinci maddesinde amaç “... uluslararası düzeyde sunulan sağlık hizmetlerinin ... standartlarının belirlenmesi, ... faaliyet yürütecek sağlık kuruluşları ile aracı kuruluşların yetkilendirilmesi ve ... denetlenmesi” olarak ifade edilmiştir. Yönetmelik, uluslararası sağlık hizmeti vermek için tanıtım yapacak sağlık tesisleri ile sağlık turistlerine sağlık hizmetleri dışındaki karşılama, ağırlama ve diğer destek hizmetleri sunacak “aracı kuruluş” olarak yetkilendirilecek seyahat acentalarına belge vermek ve denetlemekle ilgili



hükümler dışında sağlık turizminin gelişimini sağlayacak bir düzenleme içermemektedir. Yönetmeliğin adında ve sadece 9. maddesinde yer alan “turistin sağlığı” ile ilgili düzenleme, ülkemize gelmiş turistlere, sağlık sorunu ile karşılaştıklarında verilecek sağlık hizmetlerinde kimden nasıl bir bedel alınacağından ibarettir.

26 Temmuz 2018 tarihinde kabul edilen ve 3 Ağustos 2018 tarihinde yürürlüğe giren 7146 sayılı torba kanununun 19. maddesi ile 663 sayılı “Sağlık Alanında Bazı Düzenlemeler Hakkında Kanun Hükmünde Kararname”ye eklenen ek 2. madde ile kısa adı USHAŞ olan Uluslararası Sağlık Hizmetleri Anonim Şirketi unvanlı bir ticari tüzel kişilik kurulmuş ve sağlık turizmi alanında pazarlama, aracı kuruluşları yetkilendirme, denetleme dahil birçok iş ve işlem USHAŞ’ın yetkisine verilmiştir. Kamu İhale Kanunu’na, KİT Kanun KHK’sine tabi olmayan USHAŞ, kamu ve özel sektör adına uluslararası sözleşmeler yapma yetkisine de sahip kılınmıştır.

Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın sağlık turizmindeki rolü

Kültür ve Turizm Bakanlığı sağlık turizmi bahsinde düzenleyici bir rol üstlenmemiş, bu alanı Sağlık Bakanlığı’na bırakmıştır. Öyle ki “Yaşlı ve engelli turizmi ve termal sağlık turizmi ile ilgili otelleri, kaplıcaları, kür merkezlerini ...

belgelendirmek, izlemek ve denetlemek” Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı’nın görevleri olarak belirlenmiştir. Kültür ve Turizm Bakanlığı, bu konudaki tutum ve davranışını bugün de tutarlı bir şekilde sürdürmektedir. İçinde ağırlıklı olarak hasta ve refakatçilerine verilen hizmetler (transfer, tur, ağırlama) dahil servis vermekle yetkilendirilen seyahat acentalarına “sağlık turizmi aracı kuruluşu” sıfatını içeren belgeyi vermek ve bunları denetlemek görevi de Sağlık Bakanlığı birimlerine bırakılmıştır.

Sağlık turizmi sağlıklı mı?

Sağlık hizmeti olarak adlandırılan hizmetler müdahale, teşhis, tedavi ve tedavi sürecinin içinde yer alan yan hizmetler; yatak ve diğer servisler olarak sayılabilir. Açıkta ki bu işlerin yapılmasında hastanın uyuğu, geliri, sosyal statüsü gibi unsurların etkisinin olmaması ideal olan durumdur. Sonuçta insanın sağlığı için yapılması gerekenler yapılmalıdır. Bu itibarla “sağlık turizmi” kavramının içinde yer alan sağlıkla ilgili işlem ve süreçlere ihtiyaç duyan kişinin turist olup olmaması birkaç husus dışında önemli olmamalıdır. Bunlar, hastanın dilinde iletişim, hastanın tedavi süreçlerinin yabancı bir ülkede misafir olduğu düşünülerek planlanması, hastanın hastalık geçmesine ilişkin verilere sağlıklı ulaşabilmekten oluşmaktadır. Diğer tüm unsurlar her hasta için gereklidir.

Sağlık turizminin, turizmle ilgili kısmı; hastaya erişmek, hastanın transferini sağlamak, tedavi sürecine katılımı için gerekli destek hizmetlerini organize etmek, planlanan tedavideki sağlık hizmetiyle ilgili olmayan ihtiyaçları karşılamak, hasta refakatçilerine uygun programlar sunmak ve uygulamak, tedavi süreci sonunda hastanın ülkesine dönüş organizasyonunu yapmak olarak özetlenebilir.

Sağlık turizmi, sağlık hizmeti ve organizasyon/seyahat/ağırlama hizmetleri olarak iki başlıkta gerçekleşir. Sağlık hizmeti sağlık kuruluşunda gerçekleşen hizmetlerdir. Doğal olarak bu hizmetler ülkenin sağlık mevzuatına uygun şekilde verilir. Bu hizmetlerle ilgili tek yetkili makam elbette Sağlık Bakanlığı’dır. Ancak, sağlık hizmetleri dışında sağlık turizmi turistine verilen hizmetler turizm hizmetleridir. Hele hele refakatçilere verilen hizmetlerin salt turizm hizmeti olduğu izahtan varestedir. Uçak bileti temininden transfere, konaklama hizmetinden rehberliğe, şehir gezilerinden yeme-içme deneyimlerine kadar tüm hizmetler münhasıran seyahat acentaları tarafından verilmesi/organize edilmesi gereken hizmetlerdir.

Seyahat acentalarının sağlık turizmine konu seyahatlerde deneyimli ekiplerle planlama ve uygulama yapması, uzmanlaşması önemlidir. Bu nedenle bu işi yapan seyahat acentalarının



sahip olması gereken niteliklere ilişkin düzenleme yapılması doğru ve yerinde bir uygulamadır. Ancak, sağlık tesisinin kapısına kadar olan hizmetlerle ilgili standart belirlemek, izin vermek, denetlemek işi/görevi/yetkisi sadece sağlık hizmeti ile ilgili olan Sağlık Bakanlığı'nın olmamalıdır. Hastayı, özellikle de saç-dış-görme kusuruna ilişkin göz hastalarını yurt dışında bulan, ikna eden, getiren ve sağlık hizmeti aldıkları süre dışında turist olarak ağırlayan seyahat acentalarının “sağlık turizmi aracı kuruluşu” olarak Sağlık Bakanlığı'ndan belge almaları, Sağlık Bakanlığı tarafından denetlenmelerinin mantıklı bir izahı kolay kolay yapılamaz. Sağlık turizmi faaliyetinde bulunan seyahat acentalarının TÜRSAB ve/veya Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın belgelendirme, denetim ve yaptırım yetkisinin dışında kalmasına neden olan bu uygulamayı yerinde kabul edersek gastronomi turizmi faaliyetlerini Tarım ve Orman Bakanlığı'nın yetkisinde değerlendirmemiz gerekir.

Turist/hasta olarak nitelenen kişilerin ağır vaka olarak tanımlananları; organ nakilleri, kalp ameliyatları vb. ile ayakta müdahale edilen, kozmetik veya küçük operasyonlar için ülkemize gelenleri aynı kategoride değerlendirmek yerine farklı düzenlemelere tabi tutmak, ikinci kategorideki hastaların turist özelliklerinin ağır bastığı gerçeğinden hareketle Sağlık Bakanlığı yerine TÜRSAB ve/veya Kültür ve Turizm Bakanlığı nezdinde düzenlemeler yapmak sağlık turizminde pazarlama ve satış olanaklarını arttıracaktır.

Her alanda özelleştirme yapılırken şirket görünümü kamu kurumu olan USHAŞ'ı pazarlamada tek yetkili/tekel yapmak devletin kendi uzman kurum ve kuruluşları ile rekabet içine girmesine neden olmaktadır. Bu hatalı yapı yerine koordinasyon ve destek birimleri oluşturmak Türkiye'yi sağlık turizminde bir adım daha ileriye taşıyacaktır. Mevcut durumda uluslararası sağlık turizmine soyunmuş neredeyse her

sağlık kuruluşu kendisi için seyahat acentası açmaya teşvik edilmektedir. Yapılacak düzenlemelerle sağlık tesislerinin, işleri tedavi olan bu kurumların yurtdışında “hasta avına çıkmaları”, hasta yakınlarına tur düzenlemeyi öğrenmeye çalışmaları yerine sağlık hizmetlerine odaklanmaları sağlanmalı ve işi pazarlama olan, bu alanda tecrübeli seyahat acentaları ile iş birliği içinde ülkenin sağlık turizmindeki pazar payını büyütmesinin önü açılmalıdır. Turizm özel bilgi, eğitim, deneyim gerektiren, dünyayı yakından izleyip proaktif olarak ürün geliştirenlerin işidir. Turizm, hele de seyahat acentacılığı her isteyenin, hemen soyunup yapacağı bir iş değildir. Seyahat acentası, mesleki ticari işletmedir. Turizmin her türünde uzmanlığa saygı gösterilmelidir. Sağlık turizminin bir ayağı başarılı sağlık hizmeti tesisleri olsa da hastayı dünyanın dört yanından bulup getirenlerin seyahat acentaları olduğu unutulmamalıdır.

TÜRSAB Başkan Yardımcısı Hasan Eker:

Kurallara bağlı, denetlenebilir TÜRSAB'ı kalıcı hale getirmek istiyoruz

TÜRSAB'daki kurumsallaşma çalışmalarının yeni dönemde de kesintisiz bir şekilde devam edeceğini açıklayan TÜRSAB Başkan Yardımcısı Hasan Eker, "Kurallara bağlı, denetlenebilir TÜRSAB'ı kalıcı hale getirmek istiyoruz" dedi.

Turizm eğitimine başladığı 1990 yılından bu yana sektörün içinde yer alan TÜRSAB Başkan Yardımcısı Hasan Eker, turizmin kongre, otelcilik ve bilet yönetimi alanında uzman bir isim. Uzun yıllar kamu kurumlarıyla yakın iletişim içinde olan ve kayda değer bir STK yönetim tecrübesine sahip olan Eker, TÜRSAB'ın kurumsallaşmasında ve lobi gücünde önemli bir rol üstleniyor.

Kongre turizminde uzman

2000 yılında kurduğu Burkon Turizm ile kongre turizminde uzmanlaşan Eker, bugüne kadar çok sayıda ulusal ve uluslararası organizasyona imza attı. Kurumsal şirketlerin biletleme ihtiyaçlarına cevap veren Burkon Turizm, 30 personelle hizmet veren, 23 yıllık IATA acentesi.

8 yıldır Bursa Ticaret Odası'nda meclis üyeliği yapan ve bu kurumda turizm sektörünü başarıyla temsil eden Eker, geçmişte Turizm Profesyonelleri Derneği başkanlığı, Güney Marmara BTK yönetim kurulu üyeliği ve Bursa Turizm Platformu kuruculuğu görevlerinde bulundu.

Bilgi ve tecrübesini paylaştı

Mesleki tecrübesine sektörle ve geleceğin turizmciyle paylaşmaktan hiçbir zaman geri durmayan Eker, Uludağ Üniversitesi Turizm Meslek Yüksekokulu'nda kongre turizmi alanında eğitimler verdi. Üstlendiği görevlerde, turizmin sorunlarının çözümü için kamu kurumları

ile yoğun temaslara bulunup önemli tecrübeler edinen Eker, bu alandaki birikimini TÜRSAB yönetiminde sektörünün hizmetine sunuyor. TÜRSAB Başkan Yardımcısı Hasan Eker ile yeni dönem hedeflerini konuştuk...

Eker: Seyahat acentacılığı faaliyetini meslek haline getirmek istiyoruz

Seyahat acentacılığı faaliyetinin, eczacılık ve avukatlık gibi, sadece eğitimini alan kişilerin yapabileceği bir meslek haline dönüştürülmesi gerektiğini savunan Eker, mesleki yeterlilik belgelerinin bu amaç doğrultusunda atılması gereken ilk adım olduğunu söylüyor.

Turizm sektörünün, birbirinden farklı iş modellerine sahip segmentlerden oluştuğunu hatırlatan Eker, her segment için mesleki yeterlilik ve sertifikasyon sisteminin geliştirilmesi gerektiğini belirterek sözlerine şöyle devam etti: "Uzmanlıklar doğrultusunda alınacak mesleki yeterlilik sertifikaları mesleğimizin daha güvenilir olması, sektör olarak tüketiciye daha kaliteli hizmeti sunabilmemiz için gerekli bir unsur. Diğer yandan, söz konusu kaliteli hizmet ve ürünleri sunan seyahat acentaları olarak da hak ettiğimiz bedelleri de almak gibi haklı bir isteğimiz var. Bunun yolu da seyahat acentacılığı mesleğini herkesin yaptığı bir iş olmaktan çıkarıp, eğitimini alan insanların yaptığı iş haline getirmekten geçiyor. TÜRSAB

yönetiminde var olma nedenlerimden birisi de bu... Bu konudaki çalışmaların içinde üstüme düşen tüm görevleri üstlenmeye hazırım."

Standartların sağlanmasında normların gerekliliğine ve önemine atıfta bulunan Eker, sektörün sorunlarının birçoğunun çözümünün, geçtiğimiz yıllarda yasama gündemine getirilmeyen TÜRSAB yasa taslağında yer aldığını söylüyor.

Yasa taslağında mesleki yeterlilikle ilgili maddelerin de bulunduğunu anlatan Eker, "Görüşlerimiz alınarak hazırlanan yasa taslağının içinde rehberlerle ilgili yaşadığımız sorunların çözümünden havayolu şirketlerinin seyahat acentalarından daha ucuza bilet satmasının önüne geçilmesini önleyici maddelere kadar birçok sorununun çözümü var" dedi.

"İstedığımız yasa, çıkana kadar mücadele edeceğiz"

TÜRSAB yönetiminin, geçmiş dönemde olduğu gibi, bu dönem de üyesini koruyacak bir yasanın çıkması için mücadele vereceğinin altını çizen Eker, "Bu yasa çıkmıyorsa, sorunların çözümünde ısrarcı olduğumuz ve üyemizin hakkını ısrarla savunup, taviz vermediğimiz için çıkmıyor. İstedığımız yasa çıkana kadar mücadele vermeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu. TÜRSAB'ı, kişilere bağlı olmayan, kurallarla çalışan bir sisteme kavuşturmak için çalışmalarının devam ettiğini anlatan

Eker, “Firuz Başkan’ın birinci ve ikinci döneminde kurumsallaşma adına önemli mesafeler alındı. Şimdi bunların kalıcı hale getirmek için çalışmalar yapıyoruz” dedi.

TÜRSAB’daki iç denetim mekanizmasını güçlendirip sürekli işler hale getirmek istediklerini vurgulayan Eker, bu konuda uzman bir şirket ile çalışmaların başladığını belirterek, uygulayacakları yönteme ilişkin şu bilgileri verdi: “TÜRSAB’ın, finansal konulardan çalışma verimliliğine, mali disiplinden BTK çalışmalarına kadar her alanda denetlenebilir olmasını arzu ediyoruz. BTK’lar için harcama standartları hazırladık. Artık BTK’larımız neyi ne şekilde harcayabileceğini biliyor. Kurumun tüm çalışmaları için, kuralları belli bir uygulama sistemi geliştiriyoruz. Bunların da yazılı ve denetlenebilir olmasını istiyoruz.”

“Dijitalleşerek giderleri azaltıp, aidatları düşüreceğiz”

TÜRSAB’ın kurumsallaşırken bir yandan da geleceğe hazırlanması gerektiğini söyleyen Eker, dijital teknolojileri kullanarak daha az personelle hizmet veren bir TÜRSAB hedeflediklerini dile getirdi. TÜRSAB’ın hedeflerinden birinin de üye aidatlarını düşürmek olduğunu hatırlatan Eker, bunun yolunun da dijitalleşme ile giderlerin düşürülmesi olduğunu savunuyor.

Eker, TÜRSAB plakalarını dijitalleştirmek ve üyelere yeşil pasaport hakkı elde etmek gibi çok sayıda çalışmanın gündemlerinde olduğunu sözlerine ekledi...

TÜRSAB’ın proaktif bir yapıya kavuşturularak, sektörel geleceği öngören ve üyelerine yön veren bir kuruma dönüştürmek istediklerini anlatan Eker, “Sorunları önümüze çıkmadan görebilen ve yaşamadan çözüm üretebilen bir TÜRSAB hedefliyoruz. Üyesine vizyon katan, dünyadaki değişime adaptasyonunu sağlayan bir kuruma dönüşmek istiyoruz” dedi.

Üyelere dokunan projeler üreteceğiz

Yeni dönemde “TÜRSAB acenta yazılımı” gibi, üyeye dokunan projeler üretmeye devam edeceklerini anlatan Eker, “Üyelerimizin piyasa koşullarında yılda 12 bin TL vererek kullanabilecekleri bir yazılımı üreterek ücretsiz olarak hizmetlerine sunduk. 2000’e yakın üyemiz programı indirdi; 600’den fazlası da aktif olarak kullanmaya başladı” dedi. Tüketici güvenine verdikleri önemin altını çizen Eker, tüketiciyi mağdur eden üyelere ceza vermekten de çekinmediklerini söylüyor. Sektöre duyulan güvene zarar verilmesine kesinlikle müsaade etmeyeceklerini anlatan Eker sözlerine şöyle devam etti: “Geçtiğimiz yıl 110 tane üyemize ceza verdik. Seçimle gelen yönetimlerin kendi üyesine ceza verebilmesi cesaret ister. Fakat tüketicinin TÜRSAB üyesine olan güveninin azalmaması için bunu yapmak zorundayız. İçimizdeki çürük yumurtaları temizleyip, haksız rekabeti engellemeliyiz.

Cezaları özellikle de kaçak turlara çanak tutan üyelere verdiğimiz belirtmek isterim.”

“Kongre ve MICE sektörünün yönetmeliğe ihtiyacı var”

Uzmanı olduğu kongre ve MICE sektörünün de sorunlarına hakim olduklarını belirten Eker, “Örneğin tarım alanlarını doluya karşı sigortalayabiliyorsunuz, fakat deprem veya terör olayından dolayı kongreler iptal olduğunda sigortadan yararlanamıyorsunuz. Sigorta şirketleriyle konuşarak bu türden poliçeleri çıkartmak da amaçlarımızdan bir diğeri. MICE segmenti için bir yönetmelik hazırlama arzusu içinde olduğunu belirten Eker, sözlerini şöyle tamamladı: “Kongre ve MICE acentalarımızın bir yönetmeliğe ihtiyacı olduğuna inanıyorum. Sektörümüzün bu alanını, disipline etmek ve gelişimine katkı sunmak için yönetmeliğe ihtiyacımız var. Bu konuda çalışmalarımız devam ediyor.

HASAN EKER KİMDİR?

1972 tarihinde Bursa’da doğdu. Orta ve lise öğrenimini Bursa’da tamamladı. Turizm sektörüyle, 1990 yılında Alanya Özen Otel’in resepsiyonunda tanıştı. Yüksek öğrenimini Mersin Üniversitesi Turizm Fakültesi’nde tamamladı. 1994 yılında üniversite öğrencisiyken, İstanbul’da Askeri Müze’de düzenlenen Uluslararası Dış Hekimliği Kongresi’nde görev alarak kongre turizmiyle tanıştı. 1995 yılında Marmaris Mares Hotel’de resepsiyonist olarak çalıştı. 1996 yılında Bursa’da Plaza Turizm bünyesinde kongre turizmi departmanında çalışmaya başladı ve departmanın müdürlüğünü yaptı. 2000 yılında Burkon Turizm’i kurarak, ulusal ve uluslararası kongreler düzenlemeye başladı. Birçok STK’da çeşitli görevlerde bulundu. 2002-2005 yılları arasında Uludağ Üniversitesi Turizm Bölümü’nde öğretim üyeliği görevinde bulundu. 2006 ve 2010 yıllarında TÜRSAB Güney Marmara BTK’da yönetim kurulu üyeliği yaptı. 2011 yılında Bursa SKAL başkanlığı yaptı. 2013 yılında Bursa Ticaret ve Sanayi Odası meclis üyeliği yaptı ve turizm meslek komitesi temsilcisi olarak görevine devam ediyor. MPI’da (Meeting Professionals International) 2014-2018 yılları arasında iki dönem yönetim kurulu üyeliği yaptı. Evli ve 2 çocuk babası olan Eker, iyi derecede İngilizce ve orta seviyede Almanca biliyor.



TÜRSAB Başkan Yardımcısı Davut Günaydın:

KİMSE TÜRSAB'İ BYPASS EDEMEZ!

Turizm kelimesinin geçtiği her yerde TÜRSAB'ın olması gerektiğini savunan Davut Günaydın, "TÜRSAB'ı bypass etmek, Türk turizmine yapılabilecek en büyük ihanettir. Kimse TÜRSAB'ı bypass edemez!" dedi.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Başkan Yardımcısı Davut Günaydın, okulunu okuyarak adım attığı sektörde, ekol haline gelmiş nadir kişilerden biri... Turizmin her segmentiyle ve ülkede turizm yapılan her bölgeyle sıkı bağları bulunan Günaydın, birikim ve tecrübesini yaşının ötesine taşıyabilmiş başarılı bir turizmci.

Başarılarla dolu eğitim ve iş yaşamı...

Bursa Anadolu Turizm Meslek Lisesi'nden mezun olduktan sonra İngiltere'de turizm ve otel işletmeciliği,

Japonya'da ise tur operatörlüğü alanında eğitimler aldı. Japonya'da sürdürdüğü tur operatörlüğünün ardından Türkiye'ye dönerek 1997 yılında Tigris Turizm'i kurdu. Incoming ve MICE alanında uzman bir şirket olan Tigris Turizm ile farklı destinasyonlardan turist getirmenin yanında birçok farklı ülkede büyük MICE organizasyonlarına imza attı. MICE sektöründe referans işlere imza atan Günaydın, Universiade 2005 İzmir ve Universiad 2011 Erzurum'un organizasyonunu yönetti. Cumhuriyet tarihinin en büyük organizasyonları arasında yer alan Universiade 2005 İzmir

yaz olimpiyatlarında sadece çalışan personel sayısı 18.000'i aşındı. Suziki'nin dünya kongresini Türkiye'ye getirmeyi başaran Günaydın, ülkemizden de çok büyük şirketlerin yurtdışındaki MICE organizasyonlarını başarıyla gerçekleştirdi. Günaydın Tigris Turizm'le bugüne kadar ulusal ve uluslararası boyutta, 400'ün üzerinde orta ve büyük ölçekli MICE organizasyonuna imza attı. Yönetim kurulunun deneyimli isimlerinden biri olan Günaydın'a yönetim kurulundaki önceliklerini ve yakın vadeli planlarını konuştuk...



“Sorunları ve çözüm yollarını bilen bir yönetim iş başında”

TÜRSAB yönetiminde, sorunları ve çözüm yollarını bilen bir ekibin görevde olduğunu hatırlatarak sözlerine başlayan Günaydın, önümüzdeki yılların kurum açısından güzel gelişmelere sahne olacağı yönünde umutlu olduğunu ifade etti.

“Haziran’da harekete geçeceğiz...”

Seyahat acentalarının transfer araçları, rehberlik hizmetleri ve havayolu şirketleriyle yaşadıkları sorunların hepsini bildiklerini anlatan Günaydın, “Bu sorunların çözümü için yol haritalarımız da hazır. Haziran ayı itibarıyla hep beraber çözüm için harekete geçeceğiz” dedi.

“Turizm kelimesinin geçtiği her yerde TÜRSAB olacak”

TÜRSAB’ın turizm sektöründeki öncülük misyonunu güçlendirerek yoluna devam edeceğini vurgulayan Günaydın, “Turizm kelimesinin geçtiği her yerde TÜRSAB’ın olmasını istiyoruz” dedi.

“TÜRSAB’ı bypass etmek Türk turizmine ihanettir”

Turizmde TÜRSAB’sız karar almanın sektörün dinamikleriyle uyuşmadığını, bu yönde atılan adımların birçok yeni sorunu beraberinde getirdiğini ifade eden Günaydın, “TÜRSAB’ı bypass etmek Türk turizmine yapılabilecek en büyük ihanettir. Kimse TÜRSAB’ı bypass edemez” diyerek tepkisini gösterdi.

Yaşanan sorunları, koşullar ne olursa olsun, haziran ayı itibarıyla aşmak için harekete geçeceklerini yineleyen Günaydın şöyle devam etti: “Turizm hareketinin serüvenine baktığımızda her şey kontrat ile başlıyor. Bu işin sorumluluğu da Türkiye Seyahat Acentaları Birliği’nin üyesi olan seyahat acentalarında. Uçağın, otelin, rehberin sorumluluğunu seyahat acentaları taşıyor. Bu da şu anlama geliyor, turizmin olduğu her yerde ve aşamada seyahat acentalarında olması gerekiyor”.

“TÜRSAB dünyanın en güçlü turizm örgütlerinden biridir”

Turizmin katma değeri yüksek bir sektör olduğunun altını çizen Günaydın, “Uzun vadede birtakım projeksiyonları çok iyi analiz etmemiz gerekiyor. Bu analizleri yapabilecek ve elde ettiği sonuçlarla strateji üretebilecek Türkiye’deki en güçlü kurum TÜRSAB’tır. Sadece Türkiye’nin de değil, dünyanın en güçlü turizm örgütlerinden biridir. Turizmle ilgili stratejiler hazırlanırken Türkiye Seyahat Acentaları Birliği’nin görüşleri mutlaka alınmalıdır” şeklinde konuştu.

“TÜRSAB, üyesi olmaktan gurur duyacağımız işler yaptı”

TÜRSAB’ın sektörel sınırların ötesinde, ülke için de çok önemli bir kurum olduğunu belirten Günaydın, bunu deprem felaketindeki refleksleri ve oynadığı rolle ispatladığını söyledi. Günaydın TÜRSAB’ın deprem bölgesine ilişkin planlarını ise şöyle anlattı: “Açıklıkla söylemem gerekir ki, TÜRSAB deprem bölgesinde çok başarılı işler yaptı. Yaptıklarımızı PR malzemesi haline getirmemeye özen gösterdiğimiz için bunların bir kısmı duyulmamış olabilir,

fakat açıklıkla söyleyebilirim ki hepimiz üyesi olmaktan gurur duyacağımız işler yaptı. Başkanımız ve tüm yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımızla imkanlarımız dahilinde olağanüstü bir çalışma gerçekleştirdik. Çalışmamız, birçok kurum tarafından da örnek alındı.

“Bölgeyi ayağa kaldırmak için çalışmalara başladık”

Depremden etkilenen bölgedeki turizmin ayağa kaldırılması için ise elimizden geleni yapacağız. Çalışmalarımız ve hazırlıklarımız bölge başkanlarımızla koordineli bir şekilde devam ediyor. Yakın bir gelecekte az hasar görmüş illerimizden başlayarak info turları yapacağız.

“Deprem gerçeğini unutmadan yeni stratejiler geliştirmeliyiz”

Bölgedeki sorunların ciddiyetini koruduğunuz farkındayız. Altyapı ile ilgili eksiklerin giderilmesi için zamana ihtiyaç var. Fakat yeni bir bilinçle zaman kaybetmeden harekete geçmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Bu coğrafyada depremler bitmeyecek! Bu gerçekliği hiçbir zaman unutmadan yeni stratejiler geliştirmeliyiz.”

DAVUT GÜNAYDIN KİMDİR?

1969 yılında Batman’da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Batman’da tamamladı. Bursa Anadolu Turizm Meslek Lisesinden mezun olduktan sonra 1983 yılında Bursa Çelik Palas otelinde stajyer olarak meslek hayatına başladı. Erciyes Üniversitesi’nde işletme eğitimi aldı. 1986 yılında profesyonel turist rehberliği kokartını alarak, İngilizce ve Japonca dilinde rehberlik yapmaya başladı. 1990-1992 yılında İngiltere’de turizm ve otel işletmeciliği dalında eğitimine devam etti. 1993 yılında Japonya’da tur operatörlüğü yaptı. 1997 yılında Tigris Turizm’i kurdu. İzmir Universiade 2005 ve Erzurum Universiade 2011 organizasyonlarında TİT İş Ortaklığı’nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev aldı. UKTAŞ, KOMER ve TÜRSAB’da yönetim kurulu üyelikleri yaptı. TÜRSAB 21. Dönem Yönetiminde yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı. Halen Tigris Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve T. Denizcilik İşletmeleri Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevlerini sürdürüyor. İngilizce ve Japonca bilen Günaydın, evli ve iki çocuk babasıdır.



TÜRSAB TV SEKTÖRÜN NABZINI TUTMAYA DEVAM EDİYOR

Seyahat acentalığı mesleğini geliştirmek, sektörün sorunlarını ele almak ve seyahat acentalarının sesi olmak amacıyla 25 Eylül 2018 tarihinde kurulan TÜRSAB TV'nin yaptığı yayınlar büyük ilgi görüyor. Çok kısa sürede sektörün nabzını tutan bir yayın organı haline gelen kanal, yeni dönemde yeni programlarla hedefini yükseltti.

Firuz B. Bağlıkaya'nın liderliğinde 25 Eylül 2018 yılında hayata geçen TÜRSAB TV, canlı yayımları, aydınlatıcı programları ve işlediği konularla sektörün yakından takip ettiği bir yayın organı haline geldi. Sektörün ihtiyaçlarına göre zengin içerikli programlar, canlı yayımlar ve videolarla izleyicilerinin karşısına çıkan kanal, periyodik olarak yayınladığı programlarla sektörde yaşanan gelişmelere ışık tutuyor.

Turizm gündemi TÜRSAB TV'de

Yüzlerce programa ve canlı yayına imza atılan TÜRSAB TV'de sektöre dair gündem maddelerinin en detaylı şekilde işlendiği 55 program yayımlanıyor. Bugüne kadar 745 canlı yayıma ev sahipliği yapan TÜRSAB TV'nin resmi Youtube hesabından yaklaşık 11 bin video ise izleyicilerle buluştu. 37 bin 170 canlı yayının yapıldığı TÜRSAB TV'yi Youtube kanalı üzerinden bugüne kadar 1.1 milyon kişi izlerken TÜRSAB web sitesi üzerinden yaklaşık 1.4 milyon kişiye ulaşıldı. TÜRSAB TV aynı zamanda, turizm sektörünü, dijitalleşen dünyaya adapte etmek amacıyla özgün içerikler yaratıyor. Eğitim programlarından hukuka, turizm gündeminden TÜRSAB çalışmalarına kadar sektöre dair tüm konuları, sorunları ve gelişmeleri





ekranlarına taşıyan TÜRSAB TV, canlı yayınları ve videolarıyla da sektör profesyonellerinden tüketicilere kadar çok geniş bir kesime hitap ediyor. TÜRSAB TV, kültür programlarıyla destinasyon tanıtımlarını içeren nitelikli yayınlara da imza atıyor.

Dünya turizminin gündemi TÜRSAB TV'de konuşuluyor

Dünyanın en köklü turizm meslek kuruluşları arasında yer alan TÜRSAB'ın uluslararası düzeydeki temasları da TÜRSAB TV'de geniş bir şekilde yer buluyor. Alman Seyahat Birliği (DRV), İngiltere Seyahat Acentaları Birliği (ABTA), Hollanda Seyahat Acentaları Birliği (ANVR), ABD Tur Operatörleri Birliği (USTOA), İtalyan Seyahat ve Turizm İş Birlikleri Federasyonu (FIAVET), Yunan Seyahat ve Turizm Acentaları Dernekleri Federasyonu (Fedhatta) başta olmak üzere dünya genelinden birçok turizm kuruluşunun Başkanı ve üst düzey yöneticisini programlarında ağırlayan TÜRSAB TV, uluslararası turizmdeki gelişmeler konusunda sektörü bilgilendiriyor.

Destinasyonlar ve yerel yöneticiler TÜRSAB TV'de

TÜRSAB TV tarafından hazırlanan ve seyahat acentalarının bilgilendirilmesi, yeni rotalar ve destinasyonlar keşfetmesine vesile olacak programlar ilgiyle takip ediliyor. Bakanlar, valiler, belediye başkanları başta olmak üzere ulusal ve yerel düzeyde önemli isimleri programlarına konuk olarak alan TÜRSAB TV,

destinasyonların tanıtımı konusunda çok önemli bir misyon üstleniyor. İç turizmin gelişmesine büyük katkı sunan bu programlar heyecanla takip ediliyor. TÜRSAB TV, aynı zamanda dijitalleşen dünyaya uygun biçimde sektörde ihtiyaç duyulan eğitim içeriklerini online platform üzerinden sunarak turizmcilerin mesleki gelişimini destekliyor. TÜRSAB Akademi'den aldığı destekle sektör profesyonellerine yönelik özgün içerikler üretmeye devam eden TÜRSAB TV, eğitim programlarında deneyimli akademisyenlerin tecrübelerini yayına taşıyor.

Yeni dönemde yeni program: "BTK Başkanları ile Bölgenin Nabzı" Yayın akışını Türkiye'deki gelişmelere ve turizm gündemine göre belirleyen TÜRSAB TV, yeni dönemde yeni programlarla seyircinin karşısında olacak. Ülkemizin yaşadığı felaketin etkilerini de yakından takip eden TÜRSAB TV, bu kapsamda yayınlarıyla depremzedelerin yanında olduğunu gösterdi. Bilindiği gibi Kahramanmaraş'ta meydana gelen depremler nedeniyle 11 farklı ilimizde büyük yıkımlar yaşandı ve çok sayıda insanımız hayatını kaybetti. Depremler nedeniyle kültür ve gastronomi turizminde öne çıkan Kahramanmaraş, Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır, Adana, Adıyaman, Osmaniye, Hatay, Kilis, Malatya ve Elazığ'da birçok sektör durma noktasına geldi. Bu yayın döneminde başlayan "BTK Başkanları ile Bölgenin Nabzı" programında, depremlerde ağır yara alan şehirlerdeki gelişmeler an be an takip edildiği gibi turizme etkileri de ele alınıyor.

TÜRSAB TV'DE YAYINLANAN PROGRAMLAR

Seyahat acentalarının görsel medyadaki en güçlü temsilcisi TÜRSAB TV'de yayınlanan diğer programların isimleri ise şöyle:

STÜDYO PROGRAMLARI

- Firuz Bağlıkaya ile TÜRSAB Gündemi
- Kültür Keşifleri
- İlker Ünsever ile Turizm Hukuku
- Bir Zamanlar
- BTK Başkanları ile Son Durum
- İK Stratejileri
- TÜRSAB Gündem Özel

AKTÜEL PROGRAMLAR

- İK Stratejileri
- TÜRSAB Rota
- BTK Başkanları ile Bölgenin Nabzı
- Turizm Gazetecileri Soruyor
- Hac ve Umrede Gündem
- Turizmde Global Bakış
- TÜRSAB Gündemi
- TÜRSAB Gündemi
- Mehmet Güneli ile Seyahat Teknolojileri

ÖZEL YAYINLAR

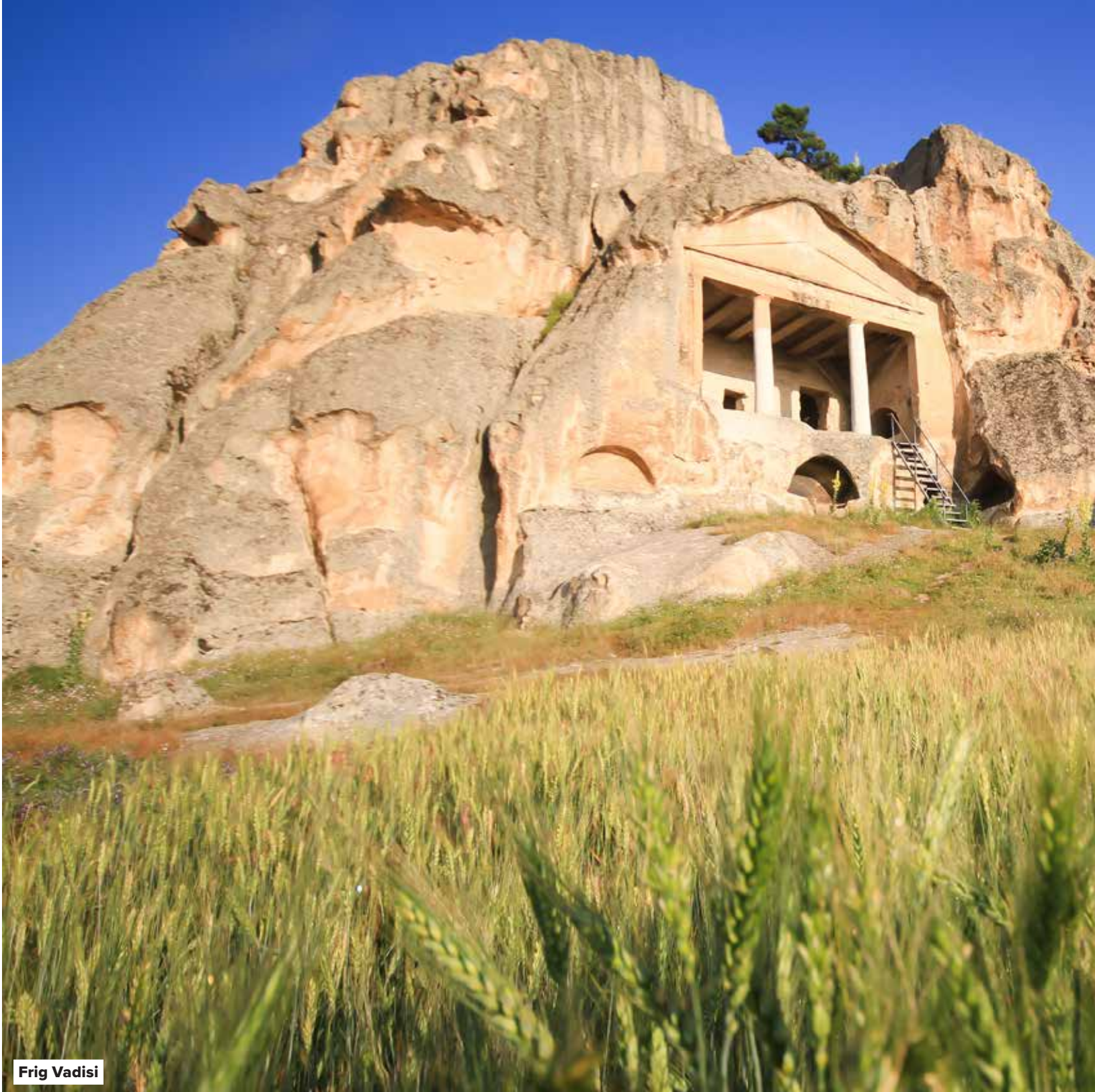
- (Covid-19 ve Turizm, Dünya Turizm Günü Özel Yayın...vb.)
- Kamp ve Karavan
- Güvenli Tatil
- Turizmde Akademik Söyleşiler

AKTÜEL PROGRAM ÇEKİMLERİ

- Ace of MICE
- Alternatif Turizm
- Baja Troya Yarışları
- Bilgilendirme Gezileri
- E-Eğitim Videoları
- Gastronomi Fuarı
- Mezopotamya Turizm ve Gastronomi Fuarı
- Tour of Antalya
- Turizm Değerlerimiz
- Turizm Miraslarımız
- Turizmde İz Bırakanlar
- Gastronomi Sohbetleri
- Bir Zamanlar
- Beykoz Cam ve Billur Müzesi
- İstanbul Prens Adaları
- TÜRSAB Turizm Kongresi
- Uluslararası Turizm Forumu
- GAP Turizm Paneli

KÜLTÜR TURU UZMANLARININ GÖZÜNDEN...

GÖRMEME DOYAMAYACAĞINIZ 'ALTERNATİF ROTALAR'



Frig Vadisi

Karadeniz'in az bilinen doğal ve kültürel güzelliklerini ne kadar tanıyorsunuz? Hakkâri ve Tunceli'yi hiç bu yönleriyle gördünüz mü? Frig Vadisi geleceğin Kapadokya'sı olabilir mi? Zonguldak, Karaman, Cizre, Kastamonu'nun öyle zengin bir potansiyeli var ki görmeye doyamazsınız. Bugün seyahat acentalarının vitrine çıkardığı alternatif gezi rotaları geleceğin en çok tercih edilen paketleri olmaya aday!

Pandemiyle hızı bir parça kesilse de son yıllarda kültür turlarına olan talep artıyor. Bu durum program yapımcılarını inovasyona itiyor. Tur paketleri, yol ve güzergâhlar çeşitleniyor. Meraklı ve arayış içinde olan gezginlere cevap vermek, Anadolu'nun zenginliği ve doğal güzelliğini gözler önüne sermek için çalışmalar yapan kültür turu uzmanları alternatif olabilecek planlar yapıyor. Bazı tur programlarında kısa geçilen veya âtil kalan bölgeler artık alternatif rotalar olarak seyahat acentaları ve tur operatörlerinin programlarına girmiş durumda. Biz de son dönemde öne çıkan veya potansiyeli yüksek olan bu rotaların bir kısmını Türkiye'nin önde gelen uzmanlarıyla The Voice of Travel için konuştuk.

Frig Vadisi geleceğin Kapadokya'sı

Artık Ege'nin de Peri Bacaları rotası var. Burası Manisa Kula ile Afyon Frig Vadisi içinde yer alan bir bölge. Bu rotanın yeni bir ürün olduğunu ve önümüzdeki dönemde bu bölgeye gezginlerin ilgisinin daha da artacağını söyleyen Prontotour Kültür Turları Bölgeler Sorumlusu Erdan Şahin, "Doğal oluşum bakımından peri bacaları örneklerini görebilirsiniz. Tabii Kapadokya kadar geniş bir alana yayılmış değil ama belli bir bölgede yer alıyor. Frig Vadisinde doğal oluşumların yanı sıra Frig döneminden kalmış olan Midas Anıtı ve Yazılı Kaya gibi tarihi eserleri görebilmek mümkün. Frig Vadisinde balon turu yapılıyor ve bu bölge aynı zamanda bir film platosu işlevi de görüyor. Tam anlamıyla keşfedilmemiş mağara-kaya evler ile başlı başına keşfedilebilir olan Afyonkarahisar'ın beldesi Ayazini var. Bizans döneminden kalan yerleşim yerleri mevcut. Ayazini bölgesinde de peri bacaları örneklerini görebilirsiniz. Bölge tamamen Kapadokya'nın bir benzeri. Tur esnasında Kula'da Osmanlı döneminden kalan Kula Evleri de görülecekler arasında. Bu rotada bir gastronomi kenti olan Afyonkarahisar'ın yerel ürünlerini tadabilmek de mümkün. Frig Vadisi turuna hafta sonu bir gece konaklamalı iki gün ayrılabilir" şeklinde anlatıyor.



Prontotour Kültür Turları
Bölgeler Sorumlusu Erdan Şahin

Maden deneyimi sunuyor

Zonguldak-Yenice bölgesinin gelecekte önemli rotalardan biri olacağını söyleyen Şahin, şunları kaydediyor: “Yenice, Karabük’e bağlı, gerçekten görülmesi gereken bitki örtüsü ve doğal güzellikleriyle dikkat çeken bir bölge. Kültür ve doğa kaşifleri için geleceğin önemli rotaları arasında yer alacak. Yenice Ormanları, Dünya Doğayı Koruma Vakfı tarafından acil olarak korunması gereken 100 sıcak noktadan birisi ve en büyük blok ormanlara sahip. Gökçebey bölgesinden trene binip Zonguldak’a giderken ormanın içinden geçiyoruz. Bir maden şehri olan Zonguldak’ta Türkiye’nin kendi alanında tek müzesi olan Maden Müzesi’ni gezerken gezginler maden deneyimi de yaşayabiliyor. Burada kömür deneyim ocağına girebilmek mümkün. Gökgöl Mağarası, Fener Mahallesi görülecek diğer yerler arasında. Bu rota için 2 günü ayırmak yeterli olacaktır.”

Düğmeli Evler ön planda

Alternatif tur olabilecek rotalardan birinin de Karaman olduğunu söyleyen Erdan Şahin, “Hızlı trenle Karaman’a kadar gidebilmek mümkün. Burada yapılacak bir turla Atatürk ile özdeşleşen Taşkele ve tahıl ambarları görülebilir. Karaman şehir merkezinde Yunus Emre Türbesi de dikkat çeken noktalar arasında. Karaman’da dikkat çeken



Valla Kanyonu

yapılarından biri de Tartan Konağı. Burası benim gördüğüm Osmanlı dönemi sivil mimarinin en güzel örneklerinden bir tanesi. Ayrıca şehir merkezinde Mevlana’nın annesinin türbesi bulunuyor. Bölgede elma bahçeleri eşsiz bir doğal güzellik oluşturuyor. Öte yandan Torosların eteğinde yer alan İbradı’ya bağlı Ormana’da Düğmeli Evler dikkat çekiyor. Ormana içinde yer alan ve milli parkı özelliği taşıyan Türkiye’nin ilk ve tek mağarası, aynı zamanda en büyük yer altı gölüne sahip

olan Altınbeşik Mağarası’nda botlarla tur yapılabilir. Buradan konaklama yapabileceğiniz Beyşehir’e geçip Beyşehir Eşrefoğlu Camii’ni ziyaret edebilirsiniz. Ardından eski Rum yerleşimi olan Konya Sille Köyü’ne gidilebilir. Böylece güzergâhı 2 gece 3 gün zaman ayırarak tamamlayabilirsiniz. Yine hızlı trenle İstanbul’a dönüş yapılabilir” diye konuşuyor.

Horma ve Valla kanyonları dikkat çekiyor

Yurt içi kültür turlarında her yıl yeniliklere imza attıklarını belirten Jolly Yurtiçi Turlar Operasyon Müdürü Zafer Türe, yeniliklerle ilgili şu bilgileri aktarıyor: “Batı Karadeniz’in Kastamonu bölgesine yoğunlaştığımızı söyleyebilirim. Doğu Karadeniz yoğun ilgi gördü ve şimdi yakın bir iklime sahip olan Batı Karadeniz coğrafyasının öne çıkacağını düşünüyoruz; planlamamızı da bu doğrultuda yapıyoruz. Burada Horma ve Valla kanyonları dikkat çekiyor. Burası TÜBİTAK tarafından da koruma altına alınan doğal sit alanı. Kastamonu şehrinin tarihi ve kültürel birikimi çok yüksek. Osmanlı dönemi çok önemli bir yerleşim yeri. Burada



Düğmeli Evler



Beylerbeyliği var ve birçok sadrazam burayı ziyaret ediyor. Biz Kastamonu ve etrafını coğrafyasıyla öne çıkarmak istiyoruz. Muhteşem bir doğası ve bitki çeşitliliği var. Bu turumuzda Sinop’u da içine alacak şekilde Karadeniz’in bilinmeyen kıyılarını, İnebolu, Cide bölgeleri gibi noktaları da içine alan bir tur paketi üzerine yoğunlaşmış durumdayız. Doğa yürüyüşü ve off-road yapanların sıkça tercih ettiği bir bölge burası. Öte yandan Yenice bölgesinde turistik Doğu Ekspresi’ne benzer bir tren güzergahı da var. Ankara’dan Karabük’e giden bir tren rotası planlanıyor. Henüz faaliyete geçmedi. Aslında İstanbul’a çok yakın olup doğada vakit geçirip tarihi ve kültürel dokuyu deneyimleyebildiğiniz bir tur programını alternatif olarak sunuyoruz. Turu, Karadeniz Yaylaları ve Kanyonları diye isimlendirdik. İki gece konaklamalı üç günlük bir program olacak. Bir gün Safranbolu veya Kastamonu’da bir gün de Ilgaz’da konaklama yapılacak. Ilgaz civarındaki yaylaları da göreceğiz. Kastamonu, Safranbolu gibi bölgelerden yöresel ürünlerin, el sanatlarının tanıtıldığı keyifli bir tur programı oluşturduğumuzu düşünüyoruz.”



**Jolly Yurtiçi
Turlar Operasyon
Müdürü Zafer
Türe**

Hakkâri, Van ve Cizre’ye farklı bir dokunuş

Birkaç yıldır odaklandıkları diğer bir alternatif rotadan da bahseden Türe, “Hakkâri bölgesi için bir çalışma yaptık. Hatta birkaç grubumuz da buraya gitti ve keyifle döndü. Çok merak edilen bir yer. Doğası güzel, endemik bitki çeşitliliği çok fazla. Hakkâri programını uçakla yapıyoruz. Van’a gidiyoruz; böylece Van havzasını da görebilme imkânı buluyoruz. Aslında biz çok fazla Van turu yaptık. İshakpaşa Sarayı, Van Gölü gibi bilinir yerlere gidiyorduk. Şimdi bu turumuzda Van havzasının güneyine devam ettik. Görülecek noktalar arasında Hoşap Kalesi, Başkale gibi yerler var. Oradan Şemdinli’ye



Hoşap Kalesi

gidiyoruz, burada çok eski konaklar ve aşiretlere ait saraylar bulunuyor. Hakkâri’ye gidiyoruz ve Berçelan Yaylası’na çıkıyoruz. Burası hayvancılıkla uğraşan göçerlerin yaz aylarına doğru hayvanlarını buraya getirdikleri bir yayla. Küçük göletler, şelaleler ve inanılmaz çiçek florasıyla muhteşem bir doğa sizi karşılıyor. Uludere, Çukurca gibi noktaları, yine tarihi önemi olan Cizre bu tur kapsamında görülecek rotalar arasında. Bu programımız Van Gölü Havzası ve Hakkâri turu adıyla geçiyor. Üç gece otel konaklaması olan dört günlük bir program. Uçakla Van’a gidip Batman’dan geri dönüyoruz. Anadolu’nun en güneydoğu ucunu baştan aşağıya geziyoruz” diyor.



Şavşat



Karadeniz'in Şavşatlı gezi rotası

Bölgelerin içinde bölgeleri barındıran farklı tur rotalarının olduğunu ve yaklaşık 7-8 senedir bu turlara odaklandığını belirten Megaron Turizm kurucu ortaklarından ve aynı zamanda lisanslı turist rehberi olan Cem Aktan Erdoğan, çok talep gören alternatif destinasyonlarla ilgili bilgiler verdi. Erdoğan, Kars'tan başlayarak Rize ya da Trabzon'da bitirdiği özel turun detaylarını şöyle paylaşıyor: "Bu turda yoğun olarak Şavşat yapıyoruz. Mayıs sonu başlayıp eylüle kadar devam edebilecek bir tur. Kars Havalimanı'nda misafirlerimiz iniyor. Yerel ürünleriyle meşhur bir kahvaltı yaptıktan sonra Çıldır Gölü'nden geçerek Şeytan Kalesi'ne



yaklaşık 2 saatlik yürüyüş yapıyoruz. Burasının denizden yüksekliği 2 bin metre civarında. Yani ağacın olmadığı bir yer. Ardından coğrafya değiştirip Çam Geçidi'nden geçerek bir anda ormanın içine giriyoruz. Burası da Şavşat. İki günümüz burada geçiyor. Doğası müthiş güzel bir yer. Buraya çok fazla turist hareketi yok. Açıkçası alt yapısı da fazla yok. Aslında yerli halk turist istiyor fakat yoğunluğu kaldıracak bir yer değil; daha çok küçük gruplarla



turlar yapılıyor. Şavşat'taki Karagöl'ü herkes biliyor. Ancak yukarıda Şirata Gölleri var. Bunlar çok fazla bilinmiyor. Herkesin yürüyebileceği bir rotadan küçük ve büyük Şirata Göllerini görüp yemeği doğada yiyerek, mevsimine göre göle de girerek Balıklıgöl'e kadar iniyoruz. Şavşat'tan çıkışımızla bir Borçka Karagöl görüp Cankurtaran Tüneli'nden geçip Sarp Sınır Kapısı'na inebiliyoruz.

Oradan Batum'a giriş yapıyoruz. Şayet Batum'da konaklayarak kalırsanız müthiş bir yer. Gezilecek çok nokta var. Batum'dan dönüşte Fındıklı'dan bir vadiye giriyoruz. Burada Mençuna

Şelalesi var; dileyen misafirler hava durumuna göre yüzebiliyor. Yöresel Karadeniz yemeklerini yiyebilme şansınız da var. Diğer yerler maalesef neredeyse turistik olmuş. Bu turumuzda iki gece Şavşat, bir gece Batum ve iki gece de Ayder'in yukarısında bir vadide konaklıyoruz. Toplam beş gece altı gün süren en uzun programlarımızdan bir tanesi. Bu programı "Karadeniz Yaylaları" olarak adlandırıyoruz."



Megaron Turizm kurucu ortaklarından Cem Aktan Erdoğan





Tunceli

“Tunceli kesinlikle tek gecelik bir yer değil!”

Son yılların gözde rotaları arasında yer alan Tunceli'nin derin vadisine ve az bilinen noktalarına dokunarak güzergâhlar çizdiklerini söyleyen Cem Aktan Erdoğan, “Burada zor bir program yaptığımızı söylemeliyim. Kesinlikle otobüsle yapamıyorsunuz. Tarihi ve kültürel değeri yüksek bir coğrafya. Turumuz yine uçakla Erzincan'a inerek başlıyor. Buradan Pülümür'e geçip kültür evini görüyoruz. Konuklarımızın yerel insanlarla konuşmalarını sağlıyoruz. Orada bir kahvede oturuyoruz. Pülümür'ün balı çok meşhurdur, tescilli baldır. Dileyenler buradaki birkaç işletmeden bal alabiliyor. Oradan Pülümür Çayı ve vadisi boyunca devam ediyoruz. Burada inanç olayı çok farklı, doğayla farklı bağlar var. Anadolu Aleviliği doğaya inanılmaz önem veriyor. Bazı ritüellere tanıklık edebilirsiniz. Ağlayan Kaya diye bir yer var. Orada Kara Haydar adında bir restoran bulunuyor. Bir kayanın üzerinde Pülümür Çayı'nın yanında en eski yerlerden biri. Çevrenizde dağ keçilerini görebiliyorsunuz. Et ve

ızgara yemekleri var ama baharı biraz geçince gittiyseniz bir sürü ot yemeği de yiyebilirsiniz. İlk gün bir de Düzgün Baba'ya gidiyoruz. Burası Tunceli Aleviliği için en önemli mekândır. Aslında bir hac yeri gibidir. Nazimiye'den zor bir yoldan ulaşarak gidiyorsunuz. Tabii manzara müthiş. Burada Cem Evi'ne uğruyor, Dede ile sohbet ediyoruz. Kültür turu aslında insanlarla konuşabilmek ve yerel halkı tanıyabilmektir. Biz Tunceli'ye üç gece ayırıyoruz. Kesinlikle burası tek gecelik bir yer değil. Turumuzun ilk günü Tunceli'de kalıyoruz, ikinci günü Zembul Kadın Kooperatifi'nden kahvaltı alıyoruz. Çok güzel yerel ürünleri ve kadın emeği var. Kahvaltının ardından Munzur Vadisi'ne gidiyoruz. Burada Halvori gözelerini görüyoruz. Bunlar yer altından çıkan sular ve Munzur Çayı'na karışıyor. Önemli inanç duraklarından biri olan Ana Fatma'ya gidiyoruz. Şamanistik izler görebiliyorsunuz. Buradan Tunceli'ye geri dönüyoruz. Bir gece daha Tunceli'de kaldıktan sonra ertesi gün Pertek'e geçiyoruz. Burada Sünni nüfus da var. Su altında kalan camileri Yeni Pertek'e taşımışlar. Türkiye'nin ilk taşıma

projesi aslında. Ardından Çemişgezek'e gidiyoruz. Genelde sürgün yeri olarak bilinir. Bölge ismi Bizans İmparatoru'nun adından geliyor. Burada tarihi eserler ve Urartu Mağaraları var. Biraz Kapadokya'yı andırıyor. Dağ keçileri dolaşiyor, kutsal kabul edildiği için kimse onlara dokunmuyor. Ayrıca Tunceli'nin içinde harika bir arkeoloji ve etnografya müzesi bulunuyor. Orayı da görüyoruz. Tunceli Cem Evi'ne de gidiyoruz. Köy yolları üzerinden Çemişgezek'ten de Kemaliye'ye geçiyoruz. Yüksekten aşağıya Fırat Vadisi'ne iniyorum. Bazı programlarda Hozat'a uğruyoruz. Hozat'ta bir Ermeni Kilisesi var. Kemaliye'de de bir gece kalıyoruz, ertesi gün Taş Yolu'na gidiyoruz; iki tane köy görüyoruz. Buradan Ocak Köyü'ne gidiyoruz. Ocak Köyü Aleviliğin Yarığatay'ı olarak biliniyor. Ardından Onar Köyü'ne geçiyoruz. Burada 850 yıllık bir Cem Evi var. Türkiye'deki en eski dini yapılarından biri. Akabinde Malatya veya Elazığ'a geçip uçakla dönüyoruz. Üç gece dört günlük bir program oluyor. Programın adı Tunceli-Kemaliye Turu” şeklinde anlatıyor.



SERDAR SAĞLAMTUNÇ - FCSI*
*DM Danışmanlık, Mühendislik



DOĞAL AFETLER ETKİSİNDE TURİZM

Kahramanmaraş depremlerinin oluşturduğu yıkımlar tartışılırken afetlerin turizme etkileri, üzerinde dikkatle durulması gereken konular arasında yer alıyor. Büyük yıkım ve kayıp meydana getiren afetleri sadece doğal afetlerle sınırlamak mümkün müdür yoksa yıkımları olan daha farklı tehdit ögelerini de dikkate almak gerekir mi? Nelere nasıl bakmalı ve hangi tedbirleri almalıyız?

Bir girizgâh olarak sistematik tehditleri sıralamak ve bütünsel bir bakış açısı geliştirmek açısından maddeler halinde bazı önemli unsurları öne çıkartmak gerekiyor. Böylece her biri için birbiriyle ilintili bir çalışmalar silsilesi ortaya koymak daha doğru olacaktır. Diğer yandan ciddi bir SWOT analizinin parçası olan tehdit bölümünü kısıtlı olarak sıralamak diğer bölümlerin açıklaması ve yorumlarına

davet çıkartabilir. Sonuçta bugünkü teknoloji ve bilgiye erişim zenginliği ile alınması gerekli önlemlerin kolaylığı ortaya çıkacaktır. Turizm gibi çok kırılğan bir sektörde başarı şansı için rakamlarla makyaj yerine aşağıdaki maddelerin dikkatlice irdelenmesi fayda sağlayabilir.

Nedir bu etkenler?

• **Doğal afetler:** Kasırgalar, hortumlar,

seller, orman yangınları, depremler, volkanik patlamalar, tsunamiler, böcek istilası ve altyapıya zarar verebilecek, güvenlik endişeleri yaratabilecek ve seyahat planlarını bozabilecek diğer doğa olaylarını içerebilir.

• İnsanm sebep olduğu felaketler:

Güvenlik endişelerine neden olabilecek ve seyahat planlarını bozabilecek terörist saldırıları, vandalizm, endüstriyel kazalar ve diğer olayları içerebilir. Bina yangınları,

gıda zehirlenmesi, atıklar, müsilaj da aynı sınıflamanın içindedir.

• **Halk sağlığı acil durumları:** Seyahat kısıtlamalarına, karantina önlemlerine ve turizmi etkileyebilecek sağlıkla ilgili diğer endişelere neden olabilen COVID-19 salgını gibi küresel etkileri içerebilir veya yerel olarak sorun yaratan sıtma, Batı Nil Ateşi, suçiçeği, Dang Humması, şistozomiyasis (parazit istilası) ve benzeri sıkıntılar sayılabilir.

• **Siyasi istikrar/adalet:** İnsan haklarına uygun biçimde turistlerin yabancı ortamda korunması, güvenli ortam yaratılması, olası hatalar karşısında adil

• **Çalışanlar:** Sektörde çalışan her bireyin profesyonel olmasına destek olacak, akademik veya usta-çırak ilişkisi içinde fakat bilgi-deneyim-liyakat eşkenar üçgeni oluşturularak kurgulanan eğitimler çok önemlidir.

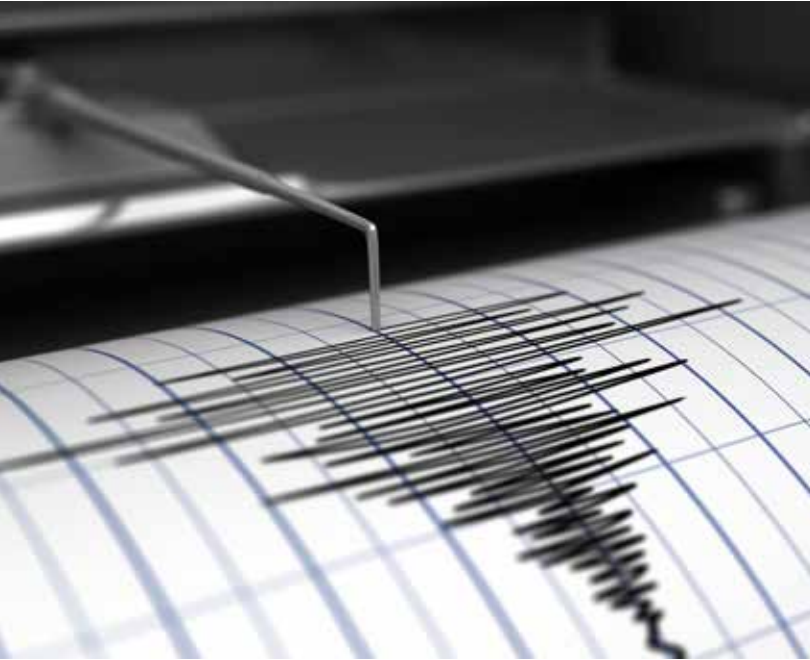
Turizmi etkileyebilecek birden fazla etkenin bilinmesi ve gerekli önlemlerin alınması, önemli katkı sunacaktır. Sayılan altı madde bilimsel olarak çalışılarak listeden çıkartılırsa sektörel anlamda daha yaratıcı fikirler akışkan hale gelecek ve turizmin yan dallarına daha etkin bir şekilde zaman ve çaba harcamak mümkün olacaktır.

EN KRİTİK RİSKLER:

Deprem

Dünyanın oluşumundan bu yana devam eden sismik aktiviteler nedeniyle yer kabuğu içindeki ani kırılma ve bunun neticesinde ortaya çıkan titreşimlere genel olarak deprem adı verilirken karada büyük tabakaların birbiri üzerinde kayması sonucu oluşan hareketin çıkardığı kinetik enerji bazen çok büyük ve kritik değerlere ulaştığında yıkım gücü devasa olabilmektedir.

Ülkemiz dünyanın en etkin deprem kuşaklarından birinin üzerinde bulunmaktadır. Bu gerçeğin göz ardı



yargı hizmetleri sunulması, siyasi istikrar, yasaların adil ve eşit uygulanabilirliği, sivil hakların kuvvetli olması ve eşit dağıtılması turizmi olumlu etkiler. Olumsuzluklar nedeniyle uygulamaya konulabilecek seyahat kısıtlamalarının önüne geçilmesi noktasında da önemli bir rol oynar.

• **Çevresel etkiler:** Gezilecek yerleri, hedefinin çekiciliğini etkileyebilecek ve ziyaret etmeyi seçen turist sayısını çoğaltabilecek temizlik, çevresel düzenlilik ve doğasallık etkileridir. Benzer şekilde temiz olmayan endüstri ve üretim usulleri, karbon ve su ayak izlerini büyük boyutlara ulaştırarak küresel ısınmanın kapılarını açmakta, dolayısıyla felaket olasılıklarını ileri erimde tahmin edilemez boyutta artırmaktadır.

“Turizm ve sağlık sektörüne hizmet veren binalar, diğerlerinden ayrı ve endüstriyel yapı kapsamında değerlendirilmelidir. Endüstriyel yapı 7/24 kesintisiz hizmet verebilen yapılardır.”

Çeşitli afetler etkisi altında olsa da turizm endüstrinin bu istenmeyen olayların oluşmasına olanak vermeyecek tedbirlerle ciddi bir şekilde gözden geçirilmesi gerekiyor. En azından bu risklerin yıkıcı etkilerinin azaltılmasını ve acil önlem planlarının uygulanmasına yeterli zaman verecek özellikte gelişmesini sağlar.

edilmesi ve özellikle turizm ve sağlık sektörüne hizmet veren binaların diğerlerinden ayrı ve endüstriyel yapı kapsamında olduğunun farkında olunmaması ise önemli riskleri beraberinde getirmektedir. Endüstriyel yapı 7/24 kesintisiz hizmet verecek tarz anlamında kullanılmaktadır. Dolayısıyla mimari projeden başlayarak tüm alt yapı, ağır güce (heavy duty) dayanımlı yapılmak zorundadır. Peki, bu böyle oluyor mu? Son depremler gerçeği net ve çıplak olarak ortaya koymuştur.

Diğer bir sıkıntı ise projelendirilmenin ve imalatın yetersiz veya eksik olduğu tesislerde işletmenin aldığı ölümcül yapı değişiklikleridir. Projede yeterli büyüklüklere sahip olmayan veya servis

akışını güçleştiren, müşterinin görmediği bölümlerdeki (BOH) alanlar veya koridorlarda kolon/kiriş yıkılarak tadilatlar söz konusudur. İşte tam da bu nedenle proje aşamasında uzman danışmanların işin içinde olması ve tesisteki her işletim alanının işletim tekniğine uygun planlanarak inşaatın yapılması son derece önemlidir. Umarım bu yazıyı okuyan tesis sahipleri ve işletmeler hafızalarını tazeleyip bahsi geçen ölümcül nedenler yaratabilecek tadilatlar yapıldıysa ivedi tamir etmek yolunu seçerler. Aksi takdirde oluşacak yeni bir deprem, yıkımı tekrarlayacaktır. Yaşanılan bu acı tablodan ders çıkartmak ve yapıların niteliğine önem vermek gereklidir.

ölçülere ulaştırmaktadır. Bilimsel yayınlarda genel bir kuraklık süreci sonrasında donmanın oluşacağı evre anlatılmaktadır. Belki her iki olasılık için orta erimde, 50 yıl civarı söz konusu olabilir. Ancak o güne kadar suların yükselmesi karşısında tedbir alınmasını bırakın bu tehdit bile dile getirilmemektedir. Doğal afetlerin kapıyı veya zili çalmak gibi bir adetleri olmadığını en iyi bizlerin anlaması gerekiyor.

Deniz seviyesinin yükselmesi, kıyı bölgelerindeki turizm tesisleri üzerinde kesinlikle olumsuz bir etkiye sahip olacaktır. Sular yükseldikçe plajlar küçülebilir veya tamamen yok olabilir,

ölçüde bağımlı olan kıyı bölgelerinde en şiddetli şekilde hissedilmesi muhtemeldir. Burada bahsedilen iki kritik nedene dikkat etmek önemlidir. Ayrıca sular her bölgede aynı seviyede yükselmeyecektir. Tahminen 2050 yılına kadar 1-5 metre yükselmesi beklenen deniz seviyesi tehlike sınırı dışına çıkacak şekilde tanımlanan riske karşılık denize sıfır tesislerin ekonomik ömürleri dikkate alınarak büyük tadilat aşamasında daha geri kısımlara alınması veya yeni inşaatların yapılması faydalı olabilir. Önleyici duvarlar inşa etmek de öneriler arasında olmasına rağmen duvarın yeri, tipi ve maliyeti dikkatli bir şekilde hesaplanması gereken detaylardır.



Yapılar HVAC sistemleri titiz mühendislik hesapları ve kuralları içinde ve mutlaka merkezi sistemler şeklinde yapılmalıdır. Daha sonra yapılan eklentiler, örneğin split klimalar hem ters ağırlık hem de elektrik gücü olarak yapılan ilaveler normal işleyişe aykırı bir durumdur. Tüm bu eklentiler herhangi bir kriz anında risk oluşturmaktadır.

Suların yükselmesi

Küresel ısınmanın kutuplardaki buzulları eriterek okyanus sularını yükseltmesi gizli bilgi değil. Amazon ormanlarının kesilmesi, diğer ormanlık arazilerin yakılarak ortadan kaldırılması da bilinen gerçekler. Ormanı yakmak ya da betonlaştırmak veya tarla açmak en sık rastlanan işlerden. Bunlar gerçekleşirken atmosfer yapısı değişerek ortam ısısının artması çoğalan su miktarını kritik

“Suların yükseleceği gerçeği karşısında tedbir alınmasını bırakın bu tehdit bile dile getirilmemektedir. Doğal afetlerin kapıyı veya zili çalmak gibi bir adetleri olmadığını en iyi bizlerin anlaması gerekiyor.”

bu da turistlerin ilgisini azaltacak etkiye sahiptir. Ayrıca, deniz seviyesindeki yükselmenin doğal çevre üzerinde turizm deneyimini olumsuz etkileyebilecek başka etkileri olabilir. Örneğin, daha yüksek su sıcaklıkları mercanların beyazlamasına ama daha önemlisi deniz ekosistemlerinin zarar görmesine neden olabilir. Bu realitenin turizm üzerindeki olumsuz etkilerinin, hâlihazırda turizme büyük

Diğerleri:

Bu yazıda sadece iki risk kısmen irdelenmiştir. Turizm camiasının risklere ilişkin tüm maddeleri ele alarak bir büyük plan yapması tavsiye edilir. Bu yapıldığı zaman artık müşteri odaklı farklı çözümlere ulaşmak daha kolay olacaktır.

HARİTA VE TABLolar

Meraklısı için bu konularla ilgili NASA tarafından hazırlanmış harita ve tabloları aşağıda bulabilirsiniz:

Deniz Seviyeleri Haritası:

(Avrupa'nın bir kısmı alınmış)

<https://climate.nasa.gov/interactives/climate-time-machine/>

Deniz Buzulları Haritası:

<https://climate.nasa.gov/interactives/climate-time-machine/>

Küresel Sıcaklık Tablosu:

<https://climate.nasa.gov/interactives/climate-time-machine/>

<https://climate.nasa.gov/interactives/climate-time-machine/>

1. İSTANBUL BALKAN BOYUT TOURISM FAIR

1. İSTANBUL
BALKAN
TURİZM
BORSASI
FUARI

İstanbul'a
BALKANLARDAN

SICAK Hava Dalgası
Geliyor

THE HEAT WAVE FROM THE BALKANS WILL
AFFECT İSTANBUL FOR THREE DAYS **3 GÜN**
Sürecek

IBTB

20-22 EYLÜL SEPTEMBER 2023

İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul Lütfi Kırdar International Convention and Exhibition Centre

EV SAHİPLİĞİNDE
HOSTING



İSTANBUL
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ

ANA DESTEK
MAIN SUPPORTER



ORGANİZATÖR
ORGANIZER



TURSAB FUARCILIK HİZMETLERİ YİC. A.Ş.
TURSAB EXHIBITION SERVICES INC. CO.

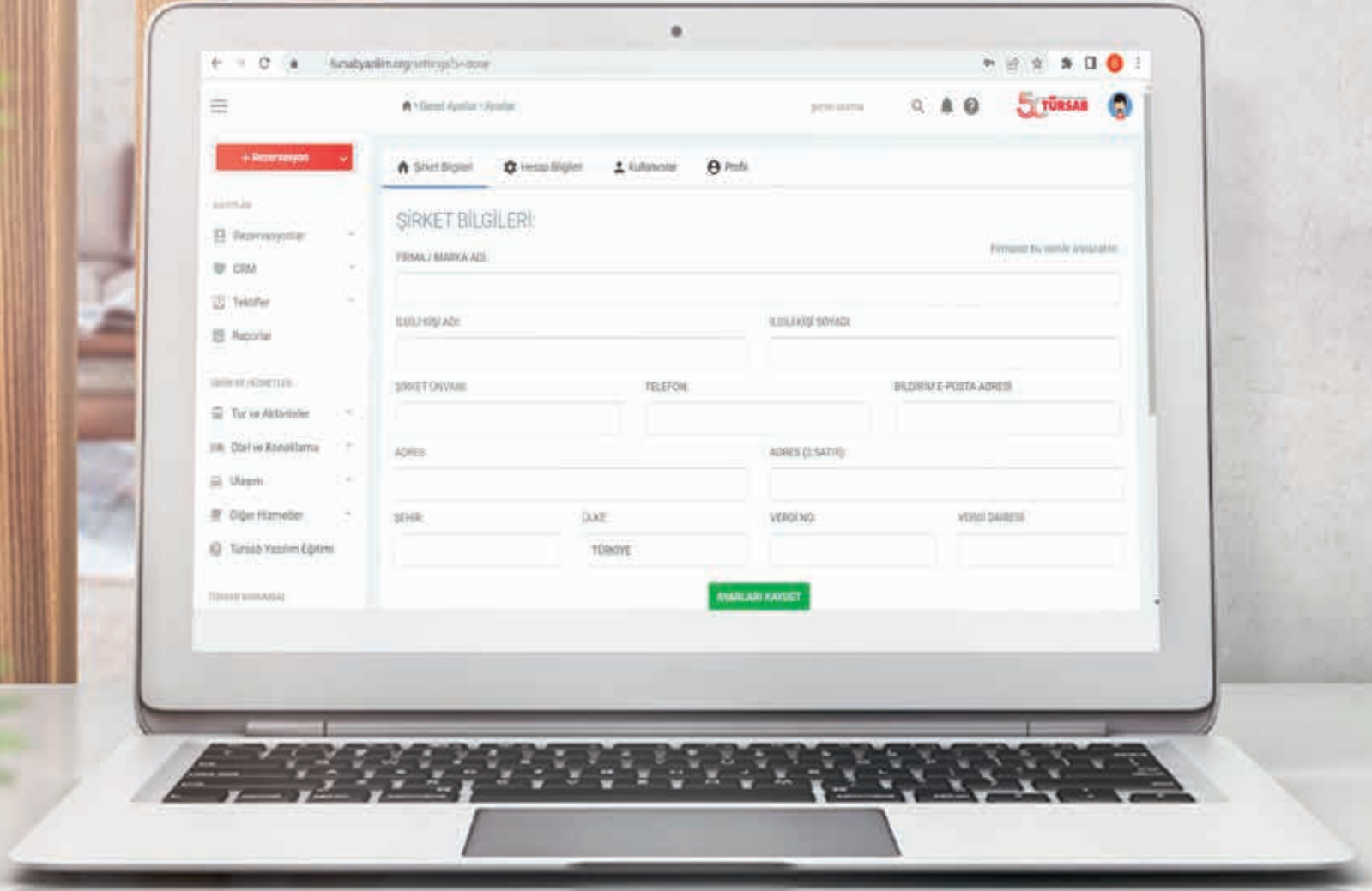
İŞ BİRLİĞİYLE
WITH COLLABORATION



DESTEKLEYEN
SUPPORTING



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR HAS BEEN ARRANGED ACCORDING TO THE LAW OF 5174 BY TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TÜRKİYE)



50. YILDA ACENTALARIMIZA ÖZEL ÜCRETSİZ YAZILIM

SEYAHAT ACENTALARIMIZ YAZILIM PROGRAMI ÜZERİNDEN
AŞAĞIDAKİ TÜM HİZMETLERE ULAŞABİLİRLER:

- Müşteri Bilgi Formu • Otel Rezervasyonu Formu • Transfer Rezervasyon Formu • Uçak Rezervasyon Formu
- Tur Rezervasyon Formu • Gemi Seyahati Rezervasyon Formu • Otel Bilgi Formu • Voucher • Satış Takip Raporu
- Müşteri Veri Bankası Oluşturma • TÜRSAB Yazılımlarına Kolay Ulaşım • TÜRSAB Dokümanları ve Duyuruları Takip