



Hər Yeni il ərəfəsində insanların, istirahətlərini təşkil etmək üçün müxtəlif planlar qurmaları təbii. Kimisi bayram tətilini yaxın və uzaq xarici ölkələrdə keçirməyə üstünlük verirsə, kimisi də seçimini ölkə üzərində saxlayır. Yeni il bayramı ilə bağlı regionlarda istirahətin və bayram şənliklərinin təşkili üçün otellərin təklif etdiyi qiymətlər bahallılığı ilə müştəriləri bir qədər çaşbaş salsa da, otellərin yer sifarişi bəs qədər oldu.

Sosial şəbəkələrdə paylaşılan statusların çoxu regionlarda otellərin qiymətinin kəlləçarxa çıxmasına həsr olundu. Məsələn, 31 dekabr-1 yanvar tarixlərinə "Qafqaz Tufandag Mountain Resort Hotel"-də qiymət 1804 AZN idisə, Quba Palace oteldə qiymət 1699-5199 AZN arasında dəyişib. Ölkə əhalisinin bütün təbəqələrinin büdcəsinə uyğun olmasa belə, otellər qabaqcadan sifariş olunduğundan, müştərilərin çoxu "yer yoxdur" cavabını alıb. Qiymətin bahallılığına baxmayaraq, otellərin sifarişi əsasən daxili turizm hesabına baş tutub.

Hələlik Yeni ilə bağlı bölgələrə istirahətə yollanan turistlərin sayı haqqında dəqiq statistika olmasa da, otellərin "yer yoxdur" cavabı, turistlərin az olmadığına dəlilətdir. Yeni il ərəfəsində ölkənin turizm mənzərəsi qiymətlərin bahallığı, otellərdə yer məhdudluğu və daxili turizmin üstünlük təşkil etməsi və s. kimi nüanslarla yadda qalıb.

TURİZM OBYEKTLƏRİNİN SAYI ARTDIQCA...

Dövlət Turizm Agentliyinin nümayəndəsi Kənan Quluzadə otellərin qiymət siyasətinin Agentliyə heç bir aidiyyəti olmadığını deyir. Belə ki, otellərin qiymətləri ilə bağlı suala Agentliyin cavabı birmənalıdır: "Otellərin qiymət siyasətinin bizim quruma heç bir aidiyyəti yoxdur". K.Quluzadə bu il xarici turistlərin az yer alması ilə bağlı sosial şəbəkələrdə yayılan fikirləri düzgün hesab etmir: "11 ayın statistikasına xarici turistlərin ölkə üzrə 6 faiz artımını göstərir. O cümlədən, gəlmə turizmi Yeni il ərəfəsində də aktivliyi ilə fərqlənib. Xarici turistlər əsasən regionlara üz tutmuşdular". K.Quluzadə otellərdə yerlərin məhdud olmasını bayram və istirahət günlərində xarici turistlərlə yanaşı, daxili turistlərin də aktiv olması ilə əlaqələndirir: "Belə günlərdə otellərin üzərinə yük düşür. Yeni xüsusi günlərdən öncə insanlar qabaqcadan yerləri sifariş edirlər. Bu, normal dünya təcrübəsidir. Çünki son günlərə qalanda yer tapmaq mümkün olmur". İnfrastrukturun genişlənməsinə gəlincə, K.Quluzadə hesab edir ki, turistlərin sayı artdıqca yeni turizm obyektlərinin tikintisinə ehtiyac yaranır: "Həm xarici, həm də daxili turistlərin sayı artdıqca infrastrukturun genişlənməsi zərurətdən doğur. Təbii ki, hər bir büdcəyə uyğun olan infrastruktur genişlənəcək. Orta və aşağı büdcəli otellərin yaradılması istiqamətində investisiyaların cəlb edilməsi ilə bağlı dövlət müvafiq işləri görür. Özəl sektor üçün həm daxili, həm də xarici investisiyalar olmalıdır". K.Quluzadə infrastrukturun genişlənməyəyi təqdirdə, qiymətlərin aşağı düşəcəyini istisna etmir:

Otellərdə qiymət yüksəkdirsə, turist də "yer yoxdur" cavabı alırsa...

Yaxşı otel siyasəti ilin 365 günündə turist cəlb etməkdir

"Təbii ki, insanların büdcəsinə uyğun otellərin və digər turizm obyektlərinin sayı artdıqca, bu, qiymətlərin aşağı düşməsinə də təkan verəcək. Rəqabət mühiti formalaşdıqca qiymətlər də bazar iqtisadiyyatının qanunlarına uyğun olaraq tənzimlənəcək".

QIYMƏT SIYASƏTİ DÜZGÜN QURULMALIDIR

Azərbaycan Turizm Assosiasiyası sədrinin müşaviri Müzəffər Ağakərimov hesab edir ki, otellərdə qiymətlərin baha olması və yerlərin çatışmaması ilə bağlı araşdırma aparılmalıdır: "Hələ ki, belə bir araşdırma dəqiq aparılmır. Çünki hər sahədə olduğu kimi, turizm sahəsi də elmdir. Bu istiqamətdə də dəqiq araşdırma aparılmalıdır. "Daha çox turist cəlb etmək üçün nə etmək olar?" sualı üzərində düşünülməlidir. Əgər

rastrukturunu genişləndirib bütün sosial təbəqələrə uyğun otellərin tikintisi bu istiqamətdə müsbət addım olar. O mənada ki, təqaüdcülər, tələbələr, imkansız insanların da Yeni il şənliklərini və ya digər bayramları həmin ərəzilərdə keçirmək imkanları olsun: "Biz xidmət məsələsində də geri qalırıq. Məsələn, müştərilər oteldə Yeni il şənliyi keçirmək üçün ödədiyi məbləğin müqabilində lazımı xidmət görməməkdən də şikayətlənirlər. Aidiyyəti qurumlar bu barədə düşünməlidirlər". M.Ağakərimovun söylədiyinə görə, Azərbaycan Turizm Assosiasiyası ictimai təşkilat olduğundan, tövsiyə xarakterli fikirlərini bildirir: "Qurumun məsələyə müdaxilə edəcək başqa imkanları yoxdur. Təəssüf ki, bir sıra sahibkarlar və menecerlər bu tövsiyələrə əməl etmirlər. Onlar öz tutduqları yolu düzgün hesab edirlər. Nəticədə müştərilərin müəyyən narazılıqları ortaya çıxır. Bu

HƏR BİR OTELİN ÖZ MƏSRƏFİ

"Luna Travel" Turizm Agentliyinin direktoru Rəhman Quliyev bayramlar ərəfəsində otellərdə yerin olmamasını turistlərin çoxluğu ilə əlaqələndirir: "Xaricdən turistlərin az gəlməsinin səbəbi əsasən hava şəraiti ilə bağlıdır. Yeni turistlər bir ölkəyə getməmişdən öncə oranın hava proqnozunu öyrənirlər. Qarlı havanı, dağ-xizək kurortlarını sevmənlər olduğu kimi, sevməyənlər də var. Fikrimcə, bu il Azərbaycanda qar az olduğundan xarici turistlər ölkəyə gəlmək istəməyiblər". R.Quliyev otellərin təklif etdiyi qiymətləri normal hesab edir: "Bu qiymətə uyğun olaraq otellərin xidmətləri də kifayət qədər yüksək idi. Çünki otellərin təklif etdiyi paketə 3 günlük gecələmə, gündə 3 dəfə yemək, Yeni il şousu daxil idi. Yeni il şousu üçün təşkil olunan şou-proqramda isə müxtəlif müğənnilər iştirak edirdilər. Yemək çeşidləri də müxtəlif olur. Müğənnilər həmin şou-proqramlarda iştirak etmək üçün ucuz qiymətə gəlmirlər. Təbii ki, hər yerdə müştərilərin kateqoriyasına görə otel və restoranlar fəaliyyət göstərir. "Quba Palace", "Şamaxı Palace", "Qafqaz Resort hotel" də üst kateqoriya müştərilərə xidmət göstərməyə üstünlük verir. Bu da çəkilən xərcin yüksək olması ilə bağlıdır. Aşağı büdcəli müştərilər də həmin ərəzilərdəki ucuz qiymətli otellərdən istifadə edə bilərlər. Təbii ki, onların servisi də nisbətən aşağıdır. Əgər onların da servisləri yüksək olsa, qiyməti qaldırmaq məcburiyyətində qalacaqlar. Ona görə də, müştərilərin imkanlarını nəzərə alıb qiymətləri normallaşdırmağa üstünlük verirlər ki, orta büdcəli müştərilər də bundan bəhrələnmə bilsinlər". R.Quliyev infrastrukturun genişlənməsi, büdcəyə uyğun otellərin sayının artmasının qiymətlərin aşağı düşməsinə təsir edəcəyini düşünür: "Əgər bu gün ölkədə "Quba Palace" kimi 20 otel də olsa, qiymətlər eyni olacaq. Əgər məsrəflər yüksək olarsa, təbii ki, qiymət də yüksək olacaq. Çünki hər bir otelin öz məsrəfləri var. Otel firsətdən istifadə edib, "rəqabət yoxdur" deyər qiymət qaldırmır. Bütün qiymətlər otellərin məsrəfinə uyğun müəyyənləşdirilib. Sadəcə, aşağı kateqoriyalı otellərin sayını çoxaltmaq lazımdır. Çünki hər kəs imkanlı ola bilməz. Orta və aşağı təbəqənin sayı yuxarı təbəqədən çoxdur. Aşağı kateqoriyalı otellər nə qədər çox inşa olunsun, həmin təbəqənin də maraqlarını o qədər qarşılaya bilər. Əgər bu otellər öz təbəqələrinə uyğun insanların marağını qarşılasalar, onlar da yuxarı qiymətli otellərlə maraqlanmayacaqlar və hər kəs öz cibinə uyğun hərəkət edəcək. Bu, dünya təcrübəsində belədir. Keyfiyyət qiyməti tənzimləyir".

Nəzərə alaq ki, qarşidan Novruz bayramı gəlir və istirahət etmək istəyənlər eyni problemə qarşılaşacaqlar. Yaxın illər üçün aşağı və orta büdcəli turistik obyektlərin inşasına ümid görünür. Daha doğrusu, illərdən bəri deyilsə də, vədilər olsa da, hələ ki, nəticə yoxdur...

Tərane Məhərrəmov

Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Kütləvi İnformasiya Vəsaitələrinin İnkişafına Dövlət Dəstəyi Fondunun maliyyəsi əsasında hazırlanıb.



yerlər yoxdursa, bu o deməkdir ki, insanlar istirahət etmək istəyir və yer də çatışmır. Bu, ilk növbədə mövcud yerlərin insanlar tərəfindən alınması ilə bağlıdır. İş ondadır ki, bu yerlərdə yalnız imkanlı insanlar istirahət edir. İnsanların "Yer yoxdur" cavabı ilə qarşılaşmaları üçün həmin ərəzilərdə bir, iki və üçulduzlu otellərin də inşası aparılmalıdır. Onda daxili turizm daha sürətlə inkişaf edər. Ancaq təəssüf ki, "Quba Palace", "Qafqaz Resort" kimi beşulduzlu otellərin yerləşdiyi ərəzilərdə 1-2-3 ulduzlu otellər yoxdur". M.Ağakərimovun fikrincə, yüksək qiymətlər təklif edən otellərdə xidmət heç də yüksək səviyyədə deyil: "Sadəcə məqsəd firsətdən istifadə edib insanlardan çox pul qazanmaqdır. Resort otellər xüsusən bayram günlərində qiyməti qaldırır ki, əvvəlki ayların əvəzini çıxsinlər. Ancaq bu, otel siyasəti deyil. Yaxşı otel siyasəti 365 gün ərzində daha çox turist cəlb etməkdir. Bunun üçün Azərbaycanın iqlimi və şəraiti imkan verir. Menecment siyasəti bu istiqamətdə düzgün qurulmalıdır ki, il ərzində ölkəyə daha çox turist cəlb olunsun və həm gəlmə, həm də daxili turizm inkişaf etsin. Təəssüf ki, otellərin bayram günlərində təklif etdiyi yüksək qiymətlərə imkansız insanlar gedib istirahət edə bilmirlər". M.Ağakərimov hesab edir ki, turizm inf-

isə onların otelçilik marketingində hiss olunur. Əgər səriştə olarsa, hər il eyni narazılıqlar səslənməz". ATA müşaviri hesab edir ki, otellərin təklif etdiyi xidmətlər hər il dəyişməli və rəngarəng olmalıdır: "Otellər hər il eyni xidmətləri təklif edirlər. Türkiyə, Fransa, İtaliya və turizmin inkişaf etdiyi bir sıra ölkələrdən çox şeylər öyrənilməlidir. Biz onlardan öyrənə-öyrənə turizmi inkişaf etdirə bilərik". M.Ağakərimov hesab edir ki, ölkə ərəzində turizm infrastrukturunu genişləndirməklə daxili turizmi daha da inkişaf etdirmək olar. Məsələn, Şahdağda, Tufandağda və s. turistik məkanlarda ucuz otellər tikilsə, bu, daxili turizmi ikiqat və ya üçqat artırma bilər: "Onda bizim əhali qış turizmi üçün Gürcüstana və ya başqa ölkələrə üz tutmaz. Eyni zamanda, xarici turistləri cəlb etmək üçün də 2 və ya 3 ulduzlu otellərin inşasına ehtiyac var. Bəzən bizdə hesab edirlər ki, turist xaricdən gəlsə, demək, onun geniş imkanları var. Bu, səhv konsepsiyadır. Xaricdən gələn turistlərin əksəriyyəti aşağı seqmentə daxildir. Biz xarici turistləri ölkədə qəbul etmək imkanları yaratmalıyıq. Onlar internet vasitəsilə maraqlanıb qiymətləri baha görəndə geri çəkirlər. Ona görə, ölkəyə turist cəlb etmək üçün müxtəlif tipli otellər və xidmətlər təşkil etməliyik. Bu istiqamətdə qiymət siyasəti düzgün qurulmalıdır".