

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: “2025 otobüsçü için zorlu bir yıldır, 2026’da temkinli olunmalı”

10’da



Yıl: 15 • Sayı: 459 • 16 Şubat 2026 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

Otobüsçü tüm zorluklara rağmen ayakta!

**Tarifeli (şehirlerarası ve uluslararası) Tarifesiz (yurtiçi ve uluslararası)
2025 verileri belli oldu**

1 YILDA YÜZDE 9’A YAKIN BÜYÜDÜ

■ Artan maliyetler, finansman sıkıntısı ve düşen alım gücüne rağmen şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörü, 2024-2025 döneminde yolcu sayısını yaklaşık yüzde 9 artırdı.

- ✓ Şehirlerarası otobüs taşımacılığı sektörü, 2025 yılında tüm ekonomik baskılara rağmen büyümesini sürdürdü.
- ✓ U-ETDS uygulaması,

denetimlerin artması ve kayıt dışı taşımacılıkla mücadele, yolcu sayılarındaki yükselişi destekledi.

- ✓ Tarifesiz taşımacılıkta yaşanan artış, turizm taşımalarının sektöre katkısını güçlendirdi. Yaz

sezonunda yaşanan yoğunluk, büyümenin ana kaynağı oldu.

- ✓ Akaryakıt, bakım, yedek parça ve personel giderlerindeki artış ise firmaların kârlılığını zorladı.
- ✓ Buna rağmen işletmeler sefer sayılarını koruyarak hizmetlerini sürdürdü.



Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN / ANALİZ HABER

- ✓ Gazetemizin dört sayfalık dosya haberinde, sektörün son bir yıldaki değişimi, rakamlar ve sahadan analizlerle kapsamlı şekilde ele alınıyor.

15-16-17-18’de



Uluslararası Operasyonlara Yeni Yatırım

Mars Logistics, Filosunu 150 Adet Actros L ProCab ile Güçlendirdi

19’da

Mehmet Hakan Özkaralı İZSİAD Yönetim Kurulu’na seçildi

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) seçimli olağanüstü genel kurulunu 3 Şubat 2026 tarihinde gerçekleştirdi. Tek liste ile yapılan seçimde Alaattin Yüksel başkanlığa, Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı da Yönetim Kurulu’na seçildi. ■

TEMSA, 12 Adet Maraton teslimatıyla 2026’ya güçlü başladı



Mesnevi Turizm



TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ, “2026’ya güçlü başladık. Maraton teslimatları, işletmecilerin konfor, verimlilik ve sürdürülebilir maliyet beklentilerinin TEMSA’da bulunduğunu gösteriyor.”

11’de



**Mercedes-Benz Türk’ten Konya’ya Yeni Yatırım:
Hasmer Konya Hizmete Başladı**

4’te



Kâmil Koç, 100. Yılına Büyük Kampanyayla Kutluyor
Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, kampanyaya ilişkin, “100. yılımızda yol arkadaşlarımızın güvenine teşekkür etmek istedik” dedi.

22’de



Scania, 2025’te İthal Çekici Pazarındaki Liderliğini Korudu

22’de



Tırsan, Karekara Lojistik’in Yatırım Ortağı Olmayı Sürdürüyor

20’de



Dr. Zeki Dönmez

Terminaller

7’de



Mustafa Yıldırım

Yol belgeleri, 3 köprü zorunluluğu ve cezalar

14’te



Cumhur Aral

Firavunlaşma Sendromu

2’de



Korkut Akın

Kim neyi nasıl...

9’da



Mehmet Türkan

2013 model Travego Motor tamiri görmeden 4,5 milyon km yol yaptı

21’de

Firavunlaşma Sendromu

Çalışma hayatında yıllar ilerledikçe sıkça rastlanan ama çoğu zaman adı konmayan bir durum vardır: Tepe yöneticilerinde görülen firavunlaşma sendromu.

Bu sendrom, yöneticinin makamını bir sorumluluk alanı olmaktan çıkarıp, mutlak güç ve dokunulmazlık zırhına dönüştürmesiyle, kendisini kurumun üzerinde, hatta kurumun yerine koymasıyla başlar. Asıl görevi liderlik; yol göstermek, korumak ve çoğaltmak iken, firavunlaşmış zihniyette, liderlik yerini hükmetmeye bırakır. Karar mekanizmaları daralır, istişare sembolik hale gelir, etik ilkeler ise “şartlara göre esneyen” metinlere dönüşür. Artık o koltuk, bir hizmet mevkii değil; kendisine biçilmiş kutsal bir tahttır.

Firavunlaşmanın temelinde birkaç güçlü sebep yatar. Bunların ilki, denetimsizliktir. Yönetim kurullarının pasifleştiği, patronun ya da hissedarların her şeyi “rakamlar iyi gidiyor” diye görmezden geldiği yapılarda, tepe yöneticisi zamanla kendi kendinin hakimi olur. Kimse sorgulamaz, kimse itiraz etmez. Güç, kontrol edilmedikçe karakteri sınır, çoğu zaman da bozar.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İkinci sebep, yalıtılmışlıktır. Bu tarz üst düzey yöneticiler, zamanla kendileri gibi düşünmeyen herkesi çevreden uzaklaştırır. Eleştirenler “uyumsuz”, soru soranlar “negatif”, itiraz edenler “sadakatsiz” ilan edilir. Geriye sadece onaylayan, alkışlayan ve susan bir çevre kalır. İşte tam bu noktada yönetici, gerçeği değil, kendisine sunulan filtrelenmiş bir aynayı izlemeye başlar.

Üçüncü ve belki de en tehlikeli sebep, başarı sarhoşluğudur. Özellikle hızlı büyüyen, kâr eden ya da krizleri atlattmış şirketlerde, başarı bireyselleştirilir. Oysa çoğu başarı ekip işidir, doğru zamanlama ve uygun koşulların ürünüdür. Ancak

gücün uzun süre sorgulanmadan kullanılması, yöneticide “ben bilirim” yanılgısını besler. Zamanla yapılan her tercih meşrulaştırılır, her eleştiri tehdit olarak algılanır. Böylece firavunlaşan yönetici, kendisini doğruya değil; kendi kararlarının doğruluğuna inanır. Başarıyı kendisine; hataları ise astlarına yazar. Sonuçta adalet duygusu aşınır, liyakat yerini biata bırakır.

Bu sendromun sonuçları ise kısa vadede fark edilmeyebilir ama uzun vadede yıkıcıdır. Öncelikle kurum içinde sessizlik kültürü oluşur. Kimse gerçeği söylemez, riskler raporlara girmez, sorunlar sümenaltı edilir. Çünkü kötü haber getiren cezalandırılır, iyi haber getiren ödüllendirilir. Şirket, kendi içinde yankı odasına dönüşür.

İkinci sonuç, nitelikli insan kaybıdır. Kendini değersiz hisseden, emeğinin görülmediğini düşünen, fikrini söylediğinde dışlanan yetenekli çalışanlar birer birer ayrılır. Geriye yalakalar, çaresiz kalanlar ya da sorgulamayanlar kalır. Bu da kurumun kaslarını zayıflatır, reflekslerini köreltir.

Üçüncü ve kaçınılmaz sonuç ise

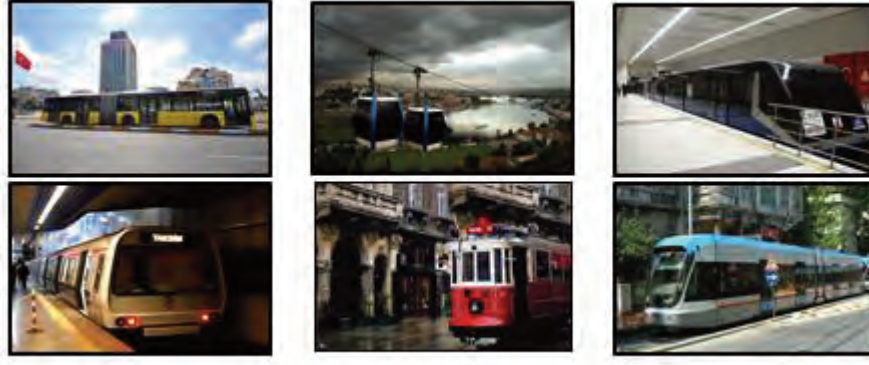
kurumsal çürümedir. Firavunlaşmış yöneticiler, kendilerinden sonra ne olacağını düşünmezler. Halef yetiştirmez, sistem kurmaz, bilgi paylaşmazlar. Çünkü bilinçaltında kurum değil, kendi iktidarı önemlidir. Oysa tarih bize gösterir ki firavunlar gider, piramitler kalır; ama şirketler yanlış yönetilirse piramitler de kumdan yapılmış olur.

Sağlıklı kurumlar, gücü kutsallaştıran değil, sorumluluğu yücelten yapılardır. Tepe yöneticiliği bir imtiyaz değil, ağır bir emanettir. Bugün ayakta alkışlanan pek çok firavun, yarın adının bile hatırlanmadığı bir dipnot olabilir. Çalışma hayatında kalıcı olan; unvanlar değil, bırakılan iz, kurulan sistem ve gösterilen adalettir.

Bugün tepe yöneticileri için asıl sınav; ne kadar yetki kullandıkları değil, o yetkiyi hangi değerlerle kullandıklarıdır. Koltuklar boşalır, tabelalar değişir, şirketler el değiştirir. Geriye sadece şu soru kalır: Bu makamdayken adalet mi çoğaldı, korku mu?

Gerçek liderler piramit inşa etmez; sağlam zemin bırakır.

Çünkü bilirler ki etik yoksa güç, liderlik yoksa unvan, sadece ağır bir yükür. ■



İstanbul'da toplu taşıma tarifesi değişti

İBB Meclisi'nde kabul edildi: Yeni tarifeler 16 Şubat'ta yürürlüğe giriyor.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Meclisi'nde kabul edilen “Toplu Ulaşım Ücret Tarifesi Düzenlemesi” kapsamında, kent genelinde toplu ulaşım, taksi ve okul servislerine yüzde 20 oranında zam yapıldı. Marmaray ve banliyö hatlarında ise mevcut yolcu ücretlerine yüzde 25,49 oranında artış uygulandı. Yeni tarifelerin 16 Şubat'tan itibaren geçerli olacağı açıklandı.

İBB Meclisi'nde Oy Çokluğu ile Kabul Edildi

İBB Meclisi şubat ayı toplantılarının üçüncü oturumu, Meclis 2. Başkanvekili Gökhan Gümüşdağ başkanlığında Sarıçayane'deki belediye binasında gerçekleştirildi. Toplantıda, otobüs, metro, metrobüs, minibüs, vapur, taksi ve okul servislerini kapsayan ücret artış teklifi oy çokluğu ile kabul edildi.

Elektronik Bilet ve Abonman Ücretleri Arttı

Yeni düzenlemeyle birlikte:

- Elektronik tam bilet: **35 TL'den 42 TL'ye**
- “Mavi Kart” aylık abonman: **2.748 TL'den 3.298 TL'ye** yükseltildi.

Metrobüs ve Marmaray Tarifeleri Güncellendi

Metrobüs ücretleri:

- 1 durak: **25,06 TL → 30,07 TL**
- 34–43 ve üzeri durak: **51,96 TL → 62,35 TL**

Marmaray ücretleri:

- 1–7 istasyon: **27 TL → 34 TL**
- 36–43 istasyon: **59,76 TL → 74,70 TL**

Deniz Ulaşımında Yeni Ücretler

Deniz yolu taşımacılığında belirlenen yeni tarifeler şöyle oldu:

- Üsküdar–Eminönü: **44,33 TL → 53,20 TL**
- Kadıköy–Eminönü / Kadıköy–Beşiktaş: **49,40 TL → 59,28 TL**
- Bostancı–Adalar: **130,22 TL → 156,26 TL**

Taksi Ücretlerine de Zam Geldi

Taksi tarifelerinde yapılan artışlar kapsamında:

- Açılış ücreti: **54,50 TL → 65,40 TL**
- Kilometre ücreti: **36,30 TL → 43,56 TL**
- Saatlik zaman tarifesi: **453,71 TL → 544,45 TL**
- Kısa mesafe: **175 TL → 210 TL** olarak belirlendi.

Minibüs “İndi-Bindi” Ücretleri Yenilendi

Minibüslerde kısa mesafe ücretleri şu şekilde güncellendi:

- 0–4 km: **32,50 TL → 39 TL**
- 4–7 km: **34 TL → 41 TL**
- 7–11 km: **35 TL → 42 TL**
- 11–15 km: **36 TL → 43 TL**
- 15–20 km: **39 TL → 47 TL**
- Öğrenci: **21 TL → 25 TL**

Okul ve Personel Servislerine Artış

Yeni tarifeyle göre:

- Okul servisi (0–1 km): **3.376 TL → 4.051 TL**
- Personel servisi: **1.757 TL → 2.284,54 TL** olarak düzenlendi.

Son Bir Yılda Üçüncü Zam

Kentte toplu ulaşım, taksi ve okul servislerine daha önce:

- 15 Ocak 2025'te yüzde 35,
- 12 Eylül 2025'te yüzde 30 oranında zam yapılmıştı. Son düzenlemeyle birlikte, son bir yıl içinde üçüncü kez fiyat artışına gidilmiş oldu. ■



Sinan Yaman, Jan Sarıgül Işık, Ahmet Beliktay

Kâmil Koç'a 100. Yılında Beş Yıldızlı İtibar Ödülü

Kâmil Koç, The ONE Awards'ta Karayolu Taşımacılığı kategorisinde üst üste beşinci kez “Yılın İtibarlısı” seçilerek “Büyük Ödül”e layık görüldü. Asırlık marka, halkın oylarıyla elde ettiği bu başarıyla liderliğini bir kez daha tescilledi.



Beş Yıl Üst Üste Zirvede

Türkiye'nin köklü seyahat markalarından Kâmil Koç, The ONE Awards'ta üst üste beşinci kez “Yılın İtibarlısı” seçilerek önemli bir başarıya imza attı. Marka, bu istikrarlı performansı ile organizasyon tarihinde “Büyük Ödül”e layık görülen sayılı şirketlerden biri oldu.

Halk Oylamasıyla Belirlendi

Marketing Türkiye ve AKADEMETRE iş birliğiyle düzenlenen organizasyonda, 12 ilde 1.200 kişiyle yapılan araştırmalar sonucunda yılın en itibarlı markaları belirlendi. Kâmil Koç, 2021'den bu yana liderliğini korudu.

“Bir Asırlık Güvenin Tescili”

Kâmil Koç İcra Kurulu Üyesi Jan Sarıgül Işık, “Bu ödül, bir asırlık güvenin ve müşteri memnuniyetinin tescilidir” dedi. Marka, küresel ortağı Flix ile yeni yüzyıla güçlü hedeflerle ilerliyor. ■

Koluman'dan Koray Tur'a 2 adet Tourismo teslimatı

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren İstanbul merkezli Koray Tur Koluman Motorlu Araçlar'dan teslim aldığı 2 Tourismo ile filosunu büyötmeye devam ediyor.

Koray Tur, Mercedes-Benz Tourismo yatırımlarıyla filosunu büyötmeye devam ediyor. 2026'nın ilk yatırımını ocak ayında gerçekleştiren Koray Tur 11 Şubat 2026 günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen tören ile filosuna 2 adet Tourismo daha kattı. Araçların satışını **Koluman Motorlu Araçlar** gerçekleştirdi. Teslimat törenine **Koray Tur Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Yılmaz**, Yönetim Kurulu Üyesi **Koray Yılmaz**, Mercedes-Benz Türk Filo Satış Koordinatörü **Selen Bal**, Bayi Satış Koordinatörleri **Selim Şanlı**, **Batıkan Külahlı**, Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Şube Otobüs Satış Müdürü **Şafak Şimşek**, Satış Danışmanı **Uğur İşören** katıldı.

Bu yıldan beklentimiz yüksek, yeni yatırımlarla filomuzu büyötüyoruz

Yeni Tourismo yatırımlarıyla filolarını daha da güçlendirdiklerini belirten **Koray Tur Yönetim Kurulu Üyesi Koray Yılmaz**, "2026 yılından beklentimiz yüksek. Bu beklenti doğrultusunda filomuzu 2026 model Tourismo ile güçlendiriyoruz. Bu yıla yönelik 5 adet

2+2 koltuklu Tourismo siparişimizin ilk 3 adetini teslim aldık. Yeni otobüslerin teknolojik donanımları ile seyahat güvenliği çok daha üst düzeye taşındığını görüyoruz. Yüksek konfor düzeyi ile müşterilerimizin memnuniyetinin de artacağını düşünüyoruz. Bu iş birliği sürecinde destek veren Mercedes-Benz Türk ve Koluman Motorlu Araçlar yönetimine ve satış ekibine çok teşekkür ediyoruz" dedi.

Yeni Tourismo otobüsler Koray Tur'a hayırlı olsun

Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Şube Otobüs Satış Müdürü **Şafak Şimşek**, Koray Tur ile gerçekleştirilen iş birliğinden memnuniyet duyduklarını belirterek, "Yeni Tourismo araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Erdoğan Nişikli Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası Başkan adaylığını açıkladı

Kırklareli'nin tanınmış ve sevilen iş insanlarından Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Trakya Bölge Temsil Kurulu üyesi **Erdoğan Nişikli**, Kırklareli Ticaret Ve Sanayi Odası Başkanlığı'na adaylığını açıkladı.



"Alın teri döken tüm üyelerimizin sesi olmak için bu yola çıkıyoruz" açıklamasını yapan **Erdoğan Nişikli**, Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2026 yılında gerçekleşecek genel kurulunda başkanlığa adaylığı ile ilgili şunları söyledi: "Geçmiş dönemlerde Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası'nın meclisinde ben de üyeydim. Şimdi bu dönem güçlü bir ekiple bu işe soyunduk. Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası kuruluşundan bu yana ilimiz ticaretine, sanayisine ve ekonomik gelişimine yön veren en önemli kurumlardan biri oldu. Üyelerimizin ortak aklını, emeğini ve gücünü merkeze alan bir anlayışla KTSO Başkanlığına adaylığımı kamuoyuna açıklıyorum."

Üyelerimizin sorunlarına hızlı ve kalıcı çözümler üretmek

Erdoğan Nişikli, Başkan olarak seçildikten sonraki hedeflerini de sıraladı: Hedefimiz; şeffaf, katılımcı ve üretken bir oda yapısını güçlendirmek, üyelerimizin sorunlarını hızlı ve kalıcı çözümler üretmek, Kırklareli'nin ticaretini ve sanayisini bölgesel ve ulusal ölçekte daha güçlü bir konuma taşımaktır. Biz bu göreve bir makam değil bir sorumluluk gözüyle bakıyoruz. Bu sorumluluğu da ancak birlikte yöneterek, istişare ederek ve ortak akılla yerine getirebileceğimize inanıyoruz. Kırklareli'nin potansiyelini biliyoruz. Üreten, istihdam sağlayan, alın teri döken tüm üyelerimizin sesi olmak için bu yola çıkıyoruz." ■

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTRKIYE.COM



busworld

TÜRKİYE İSTANBUL

17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

Otokar

PLATINUM SPONSOR:

ASIS

GOLD SPONSOR:

HBS

BASIN YEMEGİ SPONSORU:

Otokar

İŞ BİRLİĞİ İLE:

busworld

ORGANİZATÖR:

ufi
Member
Host of the
75th UFI Congress
in 2008

hkf
Fuarçılık AŞ
Trade Fairs
www.hkftadefairs.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Müşteri Merkezi Yenilenen Yüzüyle Hizmete Açıldı

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası bünyesinde yaklaşık 20 yıldır hizmet veren Müşteri Merkezi'ni kapsamlı bir renovasyon sürecinin ardından yenileyerek yeniden hizmete açtı. Merkez, modern yapısı ve müşteri odaklı yaklaşımıyla daha konforlu bir deneyim sunmayı hedefliyor.



Çalışan Konforu ve Verimlilik Ön Planda

Yenileme sürecinde, çalışanların ofis ve toplantı alanları yeniden düzenlendi. Operasyonel verimliliği artırmaya yönelik altyapı iyileştirmeleriyle daha etkin bir çalışma ortamı oluşturuldu.

İki Yıllık Dönüşüm Süreci

2023 sonunda başlatılan proje, yaklaşık iki yıllık planlama ve uygulama sürecinin ardından tamamlandı.

Farklı departmanların katkısıyla hayata geçirilen çalışma, merkezin müşteri deneyimini odağına alan yeni yapısıyla hizmete açılmasını sağladı.

Yenilenen Aksaray Müşteri Merkezi, Mercedes-Benz Türk'ün satış sonrası hizmetler ve müşteri memnuniyeti alanındaki küresel standartlarını sahaya yansıtan önemli bir merkez olarak konumlanıyor. ■

Müşteri Deneyimi Odaklı Yeni Yapı

Aksaray Kamyon Fabrikası bünyesindeki Müşteri Merkezi, Mercedes-Benz Türk'ün yeni kurumsal kimlik yapılanması doğrultusunda yeniden tasarlandı. Araç teslimat süreçleri, teknik eğitimler ve güvenli sürüş programları artık tek çatı altında, daha modern bir altyapıyla sunuluyor.

“Önemli Bir Temas Noktası”

Açılıшта konuşan Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, merkezin yaklaşık 20 yıldır müşterilerle ilk temas noktalarından biri olduğunu vurguladı. Sülün, son beş yılda iç pazar ve ihracat dahil olmak üzere yaklaşık **111 bin aracın bu merkezden teslim edildiğini** belirterek, yatırımların kararlılıkla sürecini ifade etti.

Eğitim ve Hizmet Altyapısı Yenilendi

Yenilenen merkezde, teknik ve güvenli sürüş eğitimlerinin gerçekleştirildiği alanlar güncel ihtiyaçlara uygun şekilde modernize edildi. Ayrıca müşteri geri bildirimlerinin etkin biçimde değerlendirilmesine olanak tanıyan uygulamalar hayata geçirildi.



Mercedes-Benz Türk'ten Konya'ya Yeni Yatırım: Hasmer Konya Hizmete Başladı

Mercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servis ağını güçlendirme stratejisi kapsamında Konya'da hayata geçirilen Hasmer Konya tesisi, ağır ticari araç müşterilerine özel yapısıyla hizmet vermeye başladı. Yeni tesis, modern altyapısı ve yüksek kapasitesiyle bölgedeki hizmet standartlarını yukarı taşıyor.

Konya'da Yeni Hizmet Merkezi

Türkiye genelinde bayi ve servis ağını yaklaşık 4 milyar TL'yi aşan yatırımlarla yeniden yapılandıran Mercedes-Benz Türk, bu kapsamda önemli bir adımı



Konya'da attı. Ağır ticari araç müşterilerine özel olarak tasarlanan Hasmer Konya tesisi, Konya-Ereğli Yolu üzerindeki stratejik konumuyla dikkat çekiyor.

“Bölgeye Katkı Sağlayacak”

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, açılıшта yaptığı konuşmada, “Hasmer Konya, müşterilerimize daha yakın hizmet sunarken bölge ekonomisine ve istihdama da katkı sağlayacak” dedi. Sülün, 17 bin metrekarelik alana kurulu tesisin operasyonel sürekliliğe önemli destek vereceğini vurguladı.

Geniş Kapasite, Dijital Altyapı

Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı ise, günlük 80 araca kadar hizmet verebilecek kapasiteye sahip olduklarını belirterek, dijital altyapı ve otomasyon sistemleriyle hızlı ve erişilebilir servis sunduklarını ifade etti.

Yeni tesis, Mercedes-Benz Türk ile Hasmer Otomotiv arasındaki uzun soluklu iş birliğini Konya'da daha da güçlendirmeyi hedefliyor. ■



TEMSA PRESTIJ



**3 YIL
GARANTİ**



**SINIRSIZ
KİLOMETRE**

MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

 www.mapar.com.tr



MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis
7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 94

    /mapartemsa



MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42 - 44 İkitelli/İSTANBUL
Tel : 0 212 671 27 35 - 36
Fax : 0 212 671 27 44





Otokar Tedarikçileriyle Küresel Büyüme Vizyonunu Paylaştı

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, “Tedarikçi Geliştirme Günü” kapsamında 350’yi aşkın iş ortağıyla bir araya gelerek küresel büyüme yolculuğundaki önceliklerini ve ortak gelecek vizyonunu paylaştı.

Türkiye’nin öncü otomotiv ve savunma sanayii şirketlerinden Otokar, tedarik zinciri ekosistemini güçlendirmek amacıyla

Sapanca Elite World Otel’de “Tedarikçi Geliştirme Günü” düzenledi. Otokar Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı **Onur Vural**’ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinliğe, şirketin 350’yi aşkın iş ortağı katıldı.

Küresel üretimde güçlü konum

Tüm gün süren toplantılarda Otokar’ın son yıllarda genişleyen küresel üretim ayak izi, artan kapasitesi ve büyümenin tedarik zinciri üzerindeki etkileri ele alındı. Tedarikçi Geliştirme, Tedarik Zinciri Yönetimi, Planlama, Tesis Lojistik ve

Kalite ekiplerinin yöneticilerinin katıldığı oturumlarda; şeffaflık, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir gelişim başlıkları değerlendirildi.

“Avrupa’nın devleri için üretim yapıyoruz”

Otokar’ın endüstriyel kabiliyetlerinde önemli bir sıçrama yaşandığını vurgulayan Onur Vural, “Araçlarımızla 5 kıtada, 75’ten fazla ülkede faaliyet gösteriyoruz. Uluslararası iş birliklerimiz sayesinde Avrupa pazarının en büyük 5 otobüs üreticisinden 3’üne

üretim yapan, mühendislik ve üretim yetkinliğiyle referans gösterilen bir tesis konumuna ulaştık. Bu başarı, güçlü tedarikçi ağımızın da ortak başarısıdır” dedi.

Başarılı tedarikçilere ödül

Etkinlik sonunda kalite, teslimat, performans ve maliyet iyileştirme hedeflerine en yüksek uyumu gösteren iş ortakları ödüllendirildi. **Yılın Stratejik İş Ortağı Altın Ödülü Sazcılar ve Şener Mekanik’e** verilirken, farklı kategorilerde birçok tedarikçi başarılarıyla onurlandırıldı. ■



Boğaziçi Filo Hizmetleri Filosunu Volkswagen Crafter ile Güçlendirdi

İstanbul merkezli Boğaziçi Filo Hizmetleri, filo yenileme ve büyüme stratejisi kapsamında 22 adet Volkswagen Crafter’ı filosuna katarak hizmet kapasitesini artırdı. Teslimat töreni, sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Teslimat Töreni İstanbul’da Yapıldı

Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç yetkilileri ile **Başaran Otomotiv** temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen törende araçlar Boğaziçi Filo Hizmetleri’ne teslim edildi. Törene firma

sahibi **Bülent Özkalan**, Filo Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun**, Satış Müdürü **Deniz Kocaoğlu** ve Satış Yetkilisi **Barış Balıkcıoğlu** katıldı.

“Verimlilik ve Konfor Önceliğimiz”

Bülent Özkalan, yüksek teknoloji, düşük yakıt tüketimi, sürüş konforu ve güçlü ikinci el değeri nedeniyle Volkswagen Crafter’ı tercih ettiklerini belirtti. Özkalan, yatırımın hizmet kalitesini daha da yükselteceğini vurguladı.

Sürdürülebilir Büyüme Hedefi

Boğaziçi Filo Hizmetleri, yeni araç yatırımıyla birlikte bireysel ve

kurumsal müşterilerine daha verimli, güvenilir ve sürdürülebilir çözümler sunmayı hedefliyor. Gerçekleştirilen

bu teslimat, şirketin sektördeki güçlü konumunu pekiştiren önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. ■



Terminaler

Taşımalar, yolcu veya eşyanın bir taşıtın hareketiyle bir yerden başka bir yere götürülmesi türünden ekonomik faaliyetler olarak risk taşımaları ve buna göre özel önlemler gerektirmeleri özellikleriyle öne çıkarlar. Taşınanın insan olması haliyle yolcu taşımaları biraz daha dikkat gerektirirler. Karayolu taşımaları gerçekleştirildiği yol ortamını diğer karayolu taşıtlarıyla paylaşmaları yönüyle biraz daha farklıdır. Bunlara göre karayolu yolcu taşımacılığının daha titiz biçimde yapılması zorunludur. Bunlardan tarifeli/düzenli olanlar ise ayrıca özel düzenlemelere uymak zorundadırlar. Rekabet ortamı da dikkate alınarak bu taşımaların en iyi ve maliyet de göz önüne alınarak daha ucuz biçimde yapılmasına biraz daha fazla özen gerekir. Bilinmelidir ki tarifeli taşımalar başka seçeneği olmayan insanların zorunlu kullanım ihtiyaçlarını karşılamaları yönüyle mutlaka yaşatılmalıdır. Karayolu yolcu taşımacıları açısından diğer unsurlar yanında çok önemli bir yeri olan terminaler üzerinde önemle durulmalıdır. Bu yazıda bunu yapmaya çalışacağım.

Terminal tanımları

Tanım, bir nesnenin veya kavramın ne olduğunu anlatan, varsa benzerleri ile karıştırılmamasını ve onlardan ayırt edilmesini sağlayan ifadelerdir. Ne yazık ki, buna uymayan tanımlarla karşılaşyoruz.

Geçerliliklerini kaybetmiş olsalar da Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği çalışmalarında önemli bir kaynak oluşturan ve bugün bile değerlendirmeler yapabilmek açısından önemli gördüğüm Karayolu Taşıma Kanunu öncesindeki uluslararası ve şehirlerarası taşıma yönetmeliklerinde şu terminal tanımı yer almaktadır.

Terminal: Yolcu taşımacılığında, indirme-bindirme yapılan bekleme, haberleşme, şehir ulaşımı ile bilet satışı gibi hizmetlerin sağlandığı yer.

Bu tanım; **‘yer’** olması dışında pek ne olduğunu anlatmasa da ne işe yaradığını o günün şartlarına göre iyi biçimde ifade etmektedir.

Karayolu Taşıma Kanunu’nda terminal tanımı bulunmamaktadır. Aslında terminal denilince ne kast edildiği zaten doğru biçimde anlaşılmakta olup tanımın gerekmediği de düşünülebilir.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği’nde şu tanım bulunmaktadır.

Yolcu Terminali: Bu Yönetmelikle belirlenen özelliklere haiz ve şehirlerarası, yurtiçi ve uluslararası yolcu taşımacıları ve/veya acenteleri ile bunların yolcularına hizmet veren yapı veya tesis.

Bir yapı veya tesis olduğunu belirtmesinin dışında ne olduğu belirtilmiyor. Bunun yerine kimlere hizmet verdiğiyle tanım yapılmaya çalışılıyor. Daha da önemlisi Yönetmeliğin hemen başında daha özelliklerden söz bile edilmemişken, belirlenen özelliklere uymasından söz ediliyor. Peki uymayanlar ne olacak? Onlar da terminal değil mi? Bu özelliklere uyma hususu zaten Yönetmeliğin içinde düzenlenmeyecek mi?

Taşımacıların terminal yükümlülükleri

Karayolu Taşıma Kanunu öncesi yürürlükte olan yönetmeliklerde terminal tanımının yanı sıra ayrıca bu



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

taşımalarda A (Otomobille uluslararası), B1 ve D1 (Düzenli), B2 ve D2 (mekik), B3 ve D3 (Arızı) otobüsle yolcu taşıma belgelerini alma şartları arasında şu düzenleme yer almaktadır:

Seferlerin başladığı yerleşme birimlerinde en az bir tane yolcu terminaline veya terminaler birleştirilmiş ise bu terminallerden yeterli bir alanın kullanma haklarına sahip olmaları.

Karayolu Taşıma Kanunu’nda terminal tanımı bulunmamakla birlikte terminallere özel 32’inci madde yer alıyor. Terminalerin özellikleri ile ara durakların niteliklerinin Yönetmelik ile belirleneceği burada belirtiliyor. Yönetmelik başlıklı 34’üncü maddede terminal hizmetlerinde öngörülecek hususların yine Yönetmelikle düzenlenmesi istenmektedir. Bunların yanı sıra esas olarak taşımacıların terminal yükümlülüğü şöyle belirtilmektedir:

Yolcu taşımacılarının, en az bir yolcu terminaline bağımsız veya birlikte sahip olmaları veya bu terminalin kullanma hakkına sahip olmaları zorunludur. Aynı terminalden nitelik ve niceliğine göre birden fazla taşımacı yararlanabilir.

Esas olarak eski Yönetmeliklerdeki yükümlülüğün tekrarlandığını görüyoruz. Terminalin tamamı anlaşılmasın diye birden fazla taşımacının yararlanabileceği hususu özel olarak belirtilmektedir.

Çok önemli nokta

Gerek Karayolu Taşıma Kanunu öncesi Yönetmeliklerde, gerekse Taşıma Kanunu’nda taşımacıların terminal yükümlülükleri hiçbir ayırım yapılmaksızın tüm taşımacılar için belirtilmiştir. Daha somut bir anlatımla tarifeli –düzenli veya tarifesiz –düzensiz- arızı-mekik-grup yolcu taşıma gibi bir ayırım yapılmaksızın tüm yolcu taşımacıları bu yükümlülüklerle tabidir. Yani günlük dilde tarifesiz taşıma, turizm taşıması veya grup yolcu taşıması şeklinde ifade edilen taşımacılar da terminal yükümlülüklerine kapsamındadır.

Terminal yükümlülüklerinin karşılanması

Taşıma Kanunu’nda, belirtilen terminal yükümlülüklerini taşımacılar iki türlü yerine getirebilirler:

1- Gerçek veya tüzel kişi olan bir taşımacı sadece kendi taşımalarında kullanmak üzere tek başına veya diğer gerçek kişi veya tüzel kişi olan taşımacılarla birlikte yeni bir tüzel kişi olarak sadece tüzel kişilik ortaklarının taşımalarında kullanılmak üzere ortaklaşa bir terminale veya bunun kullanma hakkına sahip olarak bu yükümlülüklerini yerine getirebilirler. Bu durumda terminallerden faydalanma

veya terminalerin kullanımı ücretsiz olup, sadece adı geçen taşımacıların faydalanması söz konusudur. Yönetmelikteki hususi taşımacılık kavramıyla da uyumlu olarak, bu terminal tam anlamıyla bir hususi terminal olur.

2- Taşımacılar, taşımacı olan veya olmayan bir gerçek veya tüzel kişi tarafından işletilen bir terminalden ücreti/bedeli karşılığında bu hizmetleri satın alabilirler. Bu durumda bu terminal taşımacılara hizmet veren bir ticari terminal olur. Bunun işletmecileri ticari terminal işletmecisi sıfatını taşırlar. Hususi terminal kapsamında terminal veya kullanma hakkı sahipleri başka taşımacılara da ücret karşılığında hizmet vermek istediklerinde ticari terminale dönüştürler ve varsa bunun yükümlülüklerine tabii olurlar. Keza ticari terminal işletmecileri, ortakları dahi olsa bazı taşımacılara ücretsiz veya ayrıcalıklı hizmet veremezler. Bu zorunluluk ticari işletmeciliğin bir gereğidir.

Terminal yükümlülük özeti

Bu açıklamalardan sonra taşımacıların terminal yükümlülüğünü yerine getirmeleri için iki seçeneqli şöyle bir sonuca ulaşabiliriz: Hususi bir terminale veya bunun kullanım hakkına sahip olmak ya da yetki belgeli bir ticari terminalden hizmet almak (Yetki belgeli bir ticari terminalde hizmet vermek)

Yönetmelikte terminaler

Karayolu Taşıma Kanunu’nun kapsam maddesinde ve yetki belgesi zorunluluklarının yer aldığı 5’inci maddede terminallerden söz edilmemektedir.

Yukarıda belirtilenler dışında sadece terminallere ilişkin hususların Yönetmelikle belirlenmesi yer almaktadır. Yönetmeliğin yetki belgesi zorunlulukları başlıklı 5’inci maddesinde Kanunda yer alanların yanı sıra Kanunda yer almayan faaliyetler kapsamında terminal işletmeciliği faaliyeti de yetki belgesi zorunluluğuna dahil edilmiştir. Burada belgeye bağlanan hususun terminal işletmeciliği olduğuna dikkat edilmelidir. Dolayısıyla taşımacılarla doğrudan ilişkisi yoktur. Yönetmeliğin 6’ıncı maddesinin 14’üncü fıkrasında, terminal işletmeciliği yetki belgeleri T1-Büyükşehir içi ve T2-Büyükşehir dışı olarak sınıflandırılmıştır. Burada terminal işletmeciliği belgesi alacaklarda aranacak özel şartlarda belirtilmiştir. Burada uzun süre sadece sermaye veya işletme sermayesi şartı yer almıştır. Uygun bir terminalin işletilmesi veya işletilecek uygun bir terminalden doğrudan söz edilmemiştir. Burada terminal özellikleri belirtilmiş ve en sonunda böyle bir terminalin kullanım hakkına sahip olunması ifadesi nihayet yer almıştır. Halbuki işletmeci terminali kullanmaz, taşımacı kullanır. İşletmeci ise terminali işletir ve işletme hakkı sahibi olması gerekir. Burada terminalerin uygun özellikte olduğunun Bakanlıkça belirlenmesi hususu çok önemli olup zamanla geliştirilmiştir. Yönetmeliğin 44’üncü maddesinde terminal işletmecilerinin yükümlülükleri belirtilmiştir. Ücret tarifelerine ilişkin 56’ıncı maddede terminal işletmecileri de kapsanmıştır.



Yönetmelikte taşımacıların terminal yükümlülükleri

Yönetmeliğin 58’inci maddesinin 1’inci fıkrasının a bendinin 2. alt bendinde şu yükümlülük bulunmaktadır:

Yetki belgesi sahiplerinin; merkezi adres, şube veya acentelerinin bulunduğu, seferlerin kalkış, ara durak ve varış noktalarında en az bir yolcu terminaline bağımsız olarak veya birlikte sahip olmaları veya bu terminali kullanma hakkına sahip olmaları gerekmektedir.

Bu yükümlülüğe ilişkin çokça şey söylenebilir. Buradaki nokta ifadesi uygun mudur? Bundan önceki yer ve faaliyetler bir noktada mı sağlanır? Merkezi adres, şube veya acentelerinin bulunmadığı kalkış –varış noktalarında bu yükümlülük yok mudur? Daha da önemlisi başlangıçta yer alan yetki belgesi sahipleri ile kimler kast edilmektedir?

Eski Yönetmelikler dahil Karayolu Taşıma Kanunu’nda burada ifade edilen benzer yükümlülük, tüm yolcu taşımacıları için getirilmiştir. Buradaki yetki belgesi sahipleri ifadesi ile tüm yolcu taşımacıları mı kast edilmektedir? Böyle ise niye yolcu taşımacıları denmemiştir? 58’inci madde tamamen tarifeli taşımacılara ilişkin olup yetki belgesi sahipleri ifadesiyle bunların kast edilmesi beklenir. Eğer böyle ise Taşıma Kanunu’nda tüm taşımacılara ilişkin olan yükümlülük, tarifeli olmayan taşımacılardan kaldırılmış olmaktadır. Bu husus Kanunun ihlali niteliğinde değil midir?

Adı geçen 58’inci maddenin 1’inci alt bendinde ayrıca şu düzenleme bulunmaktadır:

Yetki belgesi sahiplerinin; faaliyette bulunmak istedikleri taşıma hattı ve güzergahındaki kalkış, ara durak ve varış noktalarının, T1 veya T2 yetki belgeli yolcu terminalerinden yapılması esastır.

Noktaların terminalden yapılması gibi ifade bozukluklarını görmesek bile içeriğindeki taşıma hattı ve güzergahı ifadeleri, yetki belgesi sahipleri denilerek tarifeli taşımacıların kast edildiği intibayı vermektedir. Keza, yetki belgesi sahipleri ifadesi, yukarıda belirtildiği üzere zaten sorgulanmaya muhtaçtır. Bunlardan daha da önemlisi taşımacıların sadece ticari terminaler için söz konusu olduğunu düşündüğüm T1 veya T2 yetki belgeli yolcu terminallerine zorlanması doğru mudur? Hususi terminal hakkı yok mudur? Bunların ötesinde ikinci bent de yer alan terminal veya kullanım hakkı sahipliği düzenlemesinde yetki belgesi şartına yer verilmemiş olması ilginçtir.

Yetki belgeli terminallerin bulundukları yerleşim birimlerinde tekel konumunda oldukları bir gerçektir. Tekel konumunda olan bu terminalleri kullanma zorunluluğu getirilirken; bunlardan herkesin faydalanma hakkının getirilmemesi ve keyfi ücretlerin uygulanmasının engellenmeye çalışılmaması gibi yanlışlar çok önemlidir. Buna ilişkin geçici ve istisnai terminal tavan ücret düzenlemeleri taşımacıları korumaya kesinlikle yetmemektedir.

Devamı gelecek

Terminal yetki belgeleri türleri ve şartları ile terminalerin özellikleri konularındaki eleştirilerin dahil bu yazıda ele alınan konularla ilgili değerlendirmelerime ve önerilerime gelecek yazılarımda yer vereceğim. ■

MAN Truck & Bus, Elektrikli Araçlarla 2025'te Rekor Satışa Ulaştı

MAN, elektrikli araçların öncülüğünde şekillenen 2025 yılında satışlarını yaklaşık yüzde 6 artırarak 101 bin 600 adede çıkardı. Elektrikli kamyon ve otobüslerde yakalanan güçlü büyüme, markanın dönüşüm sürecindeki kararlılığını bir kez daha ortaya koydu.

Elektrikli Araçlar Büyümeyi Sürükledi

MAN Truck & Bus, 2025 yılı satış rakamlarını açıkladı. Buna göre marka, zorlu pazar koşullarına rağmen tüm segmentlerde istikrarlı bir performans sergiledi. Özellikle batarya elektrikli araçlara olan talep, satış artışının en önemli itici gücü oldu. Yıl ortasında seri üretimine başlanan elektrikli kamyonlardan 620'nin üzerinde teslimat gerçekleştirildi.

"Doğru Yolda Olduğumuzu Gösteriyor"

MAN Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yürütme Kurulu Üyesi **Friedrich Baumann**, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede, "Bataryalı elektrikli araçlardaki güçlü büyümemiz, doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Zorlu piyasa koşullarına rağmen satışlarımızı artırmayı başardık. Elektrikli ürün portföyümüzü genişletmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



Kamyon ve Otobüs Segmentinde Güçlü Performans

Kamyon satışları 2025'te yaklaşık 63 bin 300 adetle önceki yıla yakın seviyede gerçekleşti. Elektrikli kamyonlar ise yüksek talep gördü. Otobüs segmentinde ise yüzde 49'luk artışla 7 bin adet seviyesinin üzerine çıkıldı. Şehir içi elektrikli otobüs satışları yüzde 118 artarak 1.300 adedi geçti.

Hafif Ticari Araçta Tarihi Rekor

MAN, hafif ticari araç segmentinde yüzde 13'ün

üzerinde büyüme yakalayarak 31 bin 300'ün üzerinde satışa ulaştı. Uluslararası pazarlardaki genişleme stratejisi, bu başarıda önemli rol oynadı.

Dengeli Büyüme Stratejisi

Motor ve bileşen satışlarında tarım sektöründeki talep düşüşü etkili olurken, denizcilik ve parça satışlarındaki artış bu kaybı dengeledi.

MAN, 2025 performansı ile elektrikli mobiliteye geçişte Avrupa'nın öncü markalarından biri olma hedefini güçlendirdi. ■

The ONE Awards'ta, 5. kez üst üste halkın oylarıyla seçilen
"Yılın En İtibarlı Markası"
Kâmil Koç



TUİDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

TUİDER: Araç alım-satım işlemlerindeki binde 2 noter ücreti kaldırılmalı

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) adına Aziz Köprü, Cemil Özer, Emre Ak ve Çiğdem Erdil, İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe'yi ziyaret ederek görüşmelerde bulundu.

TUİDER heyetinin İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe ile yaptığı görüşmede, turizm taşımacılığı sektörünün mevcut durumu, firmaların karşılaştığı mali ve idari yükler ile çözüm önerileri ele alındı. Görüşmenin ana gündem maddesini taşımacıların ağır maliyetlerle mücadele vermek durumunda kaldığı, buna rağmen yeni araçlarla daha güvenli ve konforlu hizmet verme yarışı içinde olduğu ancak araç alım satım işlemlerinde noterler tarafından tahsil edilen binde 2 ücretin

taşımacıya yeni bir yük getirdiğine dikkat çekildi.

Bu düzenlemenin kaldırılmasını talep ettiklerini belirten TUİDER heyeti, bu talebin hayata geçirilmesinin firmalar üzerindeki mali yükü azaltacağı, ticari işlemleri hızlandıracağı ve sektörde önemli bir kolaylık sağlayacağı ifade edildi.

İstanbul İl Ticaret Müdürü İsmail Menteşe tarafından yapılan değerlendirmede, iletilen talep ve önerilerin değerlendirileceği, önümüzdeki haftalarda ilgili kurum ve kuruluşlarla gerekli görüşmelerin yapılacağı ve izlenecek yol ile yapılması gerekenler konusunda destek sağlanacağı belirtildi.

Ziyaret karşılıklı görüş alışverişi ile tamamlandı ve İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe'ye göstermiş olduğu ilgi ve misafirperverlik dolayısıyla teşekkür edildi. ■



Kâmil Koç, 100. Yılını Büyük Kampanyayla Kutluyor

Türkiye'nin ilk seyahat firması Kâmil Koç, 1926'da başlayan yolculuğunun 100. yılına özel olarak 2026 boyunca her ay 100 yolcusuna ücretsiz bilet kazandıracak kapsamlı bir kampanya başlattı.

“100 Yıldır Yol Arkadaşınız” Kampanyası

Köklü mirasını global iş ortağı Flix'in vizyonuyla buluşturan Kâmil Koç, 100. kuruluş yılını yolcularına teşekkür niteliği

taşıyan özel bir projeyle karşılıyor. “100 Yıldır Yol Arkadaşınız” mottosuyla hayata geçirilen kampanya kapsamında, 2026 yılı boyunca her ay 100 talihliye ücretsiz bilet verilecek.

Dijital Katılım, Otomatik Çekiliş

Marka, mobil uygulama ve web sitesi üzerinden bilet alan tüm yolcuları otomatik olarak



Çagatay Kepek

çekiliş havuzuna dahil ediyor. Her ayın başında gerçekleştirilecek çekilişler dijital kanallardan duyurulurken, kazananlar e-posta ve SMS ile bilgilendirilecek.

1.000 TL'ye Kadar Ücretsiz Seyahat

Çekilişle belirlenen yolcular, 1.000 TL'ye kadar olan ücretsiz bilet haklarını 2026 yılı sonuna kadar, istedikleri tarih ve güzergahta kullanabilecek. Kazananların, seyahat planlarını müşteri temsilcileriyle paylaşmaları yeterli olacak.

“Yol Arkadaşlarımıza Teşekkürümüz”

Kâmil Koç Genel Müdürü Çagatay Kepek, kampanyaya ilişkin, “100. yılımızda yol arkadaşlarımızın güvenine teşekkür etmek istedik. Her ay hediye edeceğimiz 100 biletle bu baği daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz” dedi.

Yeni Yüzyıla Güçlü Adım

Bir asırlık tecrübesini dijitalleşme ve yenilikçi hizmet anlayışıyla geleceğe taşıyan Kâmil Koç, yıl boyunca hayata geçireceği projelerle yolcularıyla birlikte yeni yüzyılı karşılamayı amaçlıyor. ■



Şennik Turizm'den 60 Adetlik Ford Transit Yatırımı: Hedef 600 Araç

İstanbul merkezli Şennik Turizm, 2026 yılına 60 adet Ford Transit yatırımıyla başladı. Şirket, yıl sonuna kadar toplam 600 araçlık alım hedefiyle filosunu büyötmeyi planlıyor.

Filo 1.800 Araca Ulaştı

Personel, okul ve turizm taşımacılığı alanında 49 yıldır faaliyet gösteren Şennik Turizm, yeni araç yatırımlarıyla büyümesini sürdürüyor. Şirket, 3 Şubat 2026'da düzenlenen törenle filosuna 60 adet 16+1 koltuklu Ford Transit kattı. Araçların satışı, Çetaş Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

Törene Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şennik ile şirket yöneticileri ve Ford Otosan yetkilileri katıldı.

“Hedefimiz 600 Araca Ulaşmak”

Şirket yönetimi, “Bu yatırımla filomuz yaklaşık 1.800 araca ulaştı. 19 ilde hizmet veriyoruz. 2026 sonuna kadar 600 aracı tamamlamayı hedefliyoruz” açıklamasında bulundu.

30 Yıllık İş Birliği

Çetaş Otomotiv Büyük Filo Satış Direktörü Murat Göker, iki firma arasındaki 30 yılı aşkın iş birliğinin yeni yatırımlarla güçlenerek süreceğini vurguladı. ■

Kim neyi nasıl...

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, içine kapanık, dışarıyla pek bağlantısı olmayan, bir bakıma kendi yağıyla kavrulan, buna bağlı olarak da sürekli yakınan bir sektör.

Bu koşullarda yakınmasınlar da ne yapsınlar dediğini duyar gibiyim. Herkes, her sektör, hatta kamu kuruluşları bile yakınıyor. Enflasyon, gelir yetersizliği, maaşlara yeterli zam yapılmaması nedeniyle tüketime azalması hep etken. Peki, bir yol bulunamaz mı? Neden bulunmasın?

Geçenlerde bir yazı okudum, tourexpı.com.tr'de: “Sürdürülebilir büyümeyi insan, kültür ve değerler üzerinden ele alan bir firma, “İnsanlara yalnızca bir iş değil, bir yaşam ritmi sunduklarını, firmalarında sporun işveren kimliğinin kalbi” olduğu anlatılıyordu. Bu, bir çıkış yolu olabilir. Türkiye'nin en ücra köşesine kadar ulaşan, noktadan noktaya taşımacılık yapan, özellikle bu hayat pahalılığında insanlara ayrımsız hizmet üreten karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü neden bir sponsorluk anlaşması yapmaz.

Birkaç yıl öncesine kadar helva ekmek dağıtan, çay-kahve yanında atıştırmalıklar da ikram ediliyordu ya, artık bütün seyahatlerde, hiç değilse su dağıtılıyor. Suyu tedarik ettiğiniz firmanın reklamını yaptığının farkındasınız değil mi? Peki, onlarla konuşur, anlaşırken sadece indirimle yetinmeyip bir sponsorluk anlaşması yapmanız... On yıl kadar oluyor, bir yönetici, o zaman kola da dağıtılıyordu, o firmanın kendilerinin reklamını yapmasını önerdiğimde, “biz indirim istiyoruz, daha çok indirim yapsınlar, daha çok kazanalım” demişti. Oysa hepimiz biliyoruz ki, o firmanın reklam bütçesi neredeyse devlet bütçesi kadar büyük(tü). Günübirlik kazanmak yerine “kazan-kazan” yaklaşımıyla bir sponsorluk yürütülseydi, her iki taraf da daha kazançlı olurdu. Sizin otobüslerinizle yolculuk eden vatandaş, o ürünü hayatın her alanında isterken, o ürünü kullanan/tüketenler de markaya duyduğu güvenle sizin firmanızla seyahati tercih eder(di).



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Buna dünyanın birçok ülkesinde, birçok sektörde, birçok ürünün üstünde tanık oluyoruz. En pahalı sporlardan biri olan otomobil yarışmalarında gerek araçların gerekse sürücülerin giyimlerinin her tarafında bir marka yer alıyor. Peki, karayoluyla yolcu taşımacılığı yapan otobüsler o lastikleri, o yağları, o yakıtları, o sarf malzemelerini kullanıyor mu?

Otobüsçülerin kendi çalışmalarını, toplantılarını bile üreticilerin üzerine yıkmaya çalıştığını biliyoruz. Neden kendi toplantılarını kendileri finanse etmesinler ki! Daha geniş düşünölse, otobüslerin gövdesi bile değerlendirilebilir. Bu sadece reklam amaçlı değil, sosyal sorumluluk amaçlı da olabilir, olmalıdır. Bir zamanlar HAS Turizm, Hatay'ın tarihi ve doğal güzelliklerini yansıtıyordu otobüslerinin üzerinde. Çok doğru, çok önemli, çok gerekli bir girişimdi... Neden bitti ya da daha doğru bir deyişle, diğer firmalar kendi yörelerinin tanıtımını yapmayı neden düşünmedi? Ben, kişisel olarak o otobüslerin üzerindeki görüntülerden etkilenip Hatay'a gittim, şimdi depremle yıkılmış da olsa o tarihi şehri gezip görmüşüm. Benim gibi onlarca olduğunu da inanıyorum.

Sektörün tümü böyle bir çalışma yapsa, bir yatırım olarak görün bunu, semeresini görürsünüz muhakkak. Tabii, sponsorluklarla bu yatırımınız daha da genişleyebilir. Çok şey geliyor aklıma... İnanıyorum, sizin de geliyordur muhakkak.

Sektörün eski gücünü yeniden yakalaması için dövmek yerine yeni bir yaklaşımla yeni kapılar açmak gerekiyor. ■

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: “2025 otobüsçü için zorlu bir yıldır, 2026’da temkinli olunmalı”

✓ Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı çalışanlarının hiçbiri beklediği parayı kazanamadı.

✓ Enflasyondan dolayı araçlar değer kaybetmedi, ikinci el otobüsler de değerini korudu.

✓ Şoför maaşları günümüz için çok düşük kalmasına rağmen, akaryakıt ve kasko fiyatları çok arttı.

✓ Bilet fiyatlarında hem istikrarsızlık hem de yıkıcı rekabet vardı.

✓ Dolayısıyla 2025 yılı otobüsçü için zor bir seneydi.

✓ Bilinçsiz alımlar devam eder ve ikinci el değerleri yüksek kalmaz ise otobüsçünün bu yıl çok zorlanacağını düşünenlerdenim.

✓ 2026’yı temkinli geçmek lazım.

OZEL RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN

Otobüs sektörünün sevilen ismi **MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin** ile 2025 yılının sektöre yansımalarını, ikinci el piyasasını, kooperatifleşmeyi, taşımacılıktaki rekabeti ve 2026 yılı beklentilerini konuştuk. Şahin, otobüsçülerin gelir elde etmekte zorlandığını, yatırımların dikkatle yapılması gerektiğini ve sektörün geleceğine dair iyimser ama gerçekçi bir perspektif sundu.

2025’te otomotiv markaları hedeflerine ulaştı, ama otobüsçü kazanamadı

“2025 yılında büyük otobüs grubunda üretici markalar hedefledikleri satış adetlerine ulaştılar. 2024 yılında da bu şekilde olmuştu. Ancak bu durum otobüsçüye gelir olarak yansımada” diyen Yalçın Şahin, bu tezati şöyle açıklıyor: “Enflasyondan dolayı araçlar değer kaybetmedi, ikinci el otobüsler de değerini korudu. En azından otobüsün değerinde para kazandı. Zaten kazanmasaydı bu aracı da alamazdı. Sermayesi değerlendirildi. Hem şehirlerarası hem turizm taşımacılığı



çalışanlarının hiçbiri beklediği parayı kazanamadı. Masrafları kısabilme şansı da yoktu. Şoför maaşları günümüz için çok düşük kalmasına rağmen, akaryakıt ve kasko fiyatları çok arttı. Buna rağmen bilet fiyatlarında hem istikrarsızlık hem de yıkıcı rekabet vardı. Dolayısıyla 2025 yılı otobüsçü için zor bir seneydi. Kendini koruyabiliyorsa ne mutlu.”

“2026’nın iyi geçeceğine dair umutlu değilim”

Şahin, sektörde iflas eden ya da konkordatoya giden firmaların olduğunu ve bu tablonun kamuoyuna yansımayan bir boyutunun da bulunduğunu söylüyor: “Hem şehirlerarası hem turizmde çok büyük darbe alan, sermayesini kaybeden, iflas eden, konkordato sürecine gidenler oldu. Bunların içinde duyulan oldu, duyulmayan oldu. 2025 iyi bir yıl değildi. 2026’nın da iyi geçeceğine dair umutlu değilim. Buna rağmen firmalar, ön ödemeli sistemle Haziran-Temmuz’a kadar araçlarını sattıklarını söylüyor. 2026 yılında yine enflasyon sürecini yaşayacağız gibi görünüyor. Ama ben otobüsten para kazanayım mantığı ile hareket edecekler olarsa onların galerici olması, firma sahibi olmaması gerekiyor. İlk yapılması gereken otobüsçülüğün para kazanmaktır.”

2026 pazar beklentisi: 800-1000 adet arasında

Yeni yıla ilişkin öngörüsünü net ifade eden Yalçın Şahin, otobüs pazarının 800-1000 adet civarında olacağını öngörüyor. Ancak bunun bile temkinli bir yatırım anlayışıyla karşılanması gerektiğini vurguluyor: “2026 yılı için öngörümüz 800-1000 adet arasında bir otobüs satışının olacağı yönünde. İnşallah faizler düşer, piyasa çabuk açılır. Bu sene turizm taşımacılığı daha iyi geçer ve şehirlerarasından otobüslerin bir kısmı o alana kayarsa

şehirlerarası tarafında para kazanması daha rahat olacaktır. Hep şunu söylüyorum; Otobüs alıp para kazanayım diyorsanız, önce iş alın sonra otobüs alın. Bu iş duygusal değil, matematiksel düşünerek yapılmalı. Enflasyonun olmadığı bir ortamda o otobüs aynı parayı kazandırmayacak. Bugün kazandığını yarın kaybedebilirler. 2026’da borçlanmadan, öz varlık korunarak hareket edilmeli.”

İkinci el pazarında canlılık ve ihracat artışı

Şahin, ikinci el araçların 2025’te çok ilgi gördüğünü ve MAPAR olarak yoğun bir tempo geçirdiklerini belirtiyor: “Aldığımız tüm ikinci el araçları satabildik. Bu yıl ikinci ele çok yüksek talep vardı. MAPAR için iyi bir yıldır.”

İkinci el araçların yurtdışına satışının da arttığını vurgulayan Şahin, bunun piyasada stok azalmasına neden olduğunu aktarıyor: “Önceki yıllarda markaların stoklarında 100’lerce otobüs olurdu. Şimdi ise 15-20 adedi geçmiyor. Bu da yurtdışı satışlardan kaynaklanıyor. 2-3 yaşındaki araçlarımıza ilgi yoğun oldu. Bu araçlardan iyi para kazanıldı. Firma sahipleri, bu araçları işletmekten çok satmaktan daha çok para kazandı. Bu da yatırım iştahını arttırdı. 2026’da ikinci el pazarı çok daha hareketli olacak.”

Araç yenileme: Hem yurtiçi hem yurtdışı talep var

MAPAR’ın araç yenileme sürecinin sürdüğünü belirten Şahin, bakım konusunun önemine dikkat çekiyor: “Yılda 80-100 arası otobüsü yeniliyoruz. Hem yurtiçinden hem yurtdışından talep alıyoruz. Avrupa’da 30 yaşında otobüsler çalışıyor çünkü bakımları yapılıyor. Bizde araçlar çok kilometre yapıyor ama bakıma yeterli kaynak ayrılmıyor. Otobüsçü şanzımana, motora yatırım yaparsa ikinci elde de daha iyi fiyat alır.”

Bireysel otobüsçü bitiyor: Çözüm kooperatifleşmede

Şahin, bireysel otobüsçünün sektörde ayakta kalmasının artık neredeyse imkânsız hale geldiğini ifade ediyor: “Bugün bir aracı, bireysel olarak almak çok zor. Sadece güçlü tedarik yapısı olan firmalar ya da kooperatif çatısında çalışanlar varlığını sürdürebilir. Eskiden bireysel otobüsçüler firmalara ortak edilirdi, bu sistem hâlâ bazı bölgelerde sürüyor ama her geçen gün azalıyor.”

Taşıma modları arttı. Ama otobüsçülük azalmaz

Uçak ve tren taşımacılığı artıyor, bu otobüsleri nasıl etkiler? Yalçın Şahin bu konuda net: “Otobüs sektörü küçülmeyecek. Seyahatin bir noktasında otobüs her zaman devrede olacak. Doğru rekabet koşulları olursa, otobüs bilet fiyatı her zaman daha uygun kalır. Trenlerde bile artık 11 kg üstü yükten ek ücret alınıyor. Sektör, kendini doğru anlatır ve doğru örgütlenirse uzun vadede güçlü kalır.”

“Otobüsçülük devam edecek, ama fazlalıklar ayıklanacak”

“Otobüsçülük Türkiye’de 10 yıl sonra da devam edecek ama sadece işini doğru yapanlar kalacak. Doğru sefer planlaması, entegre taşımacılık, doluluk oranlarının yönetimi, iyi şoförlere değer verilmesi gibi unsurlar olmazsa bu iş sürdürülemez.”

MAPAR 2027 için yeni yatırımlar planlıyor

Şahin, yeni bölgelere açılma planlarını 2027 yılına bıraktıklarını söylüyor: “2026’yı istikrarlı geçip 2027’de yeni yatırımları hedeflemeyi düşünüyoruz. Mevcut bölgelerde kendimizi yenileyerek ilerliyoruz.”

Faizlerin düşmesi piyasayı rahatlatırsa da belirsizlikler sürüyor

Ekonomik belirsizliklerin sektörü etkilediğini ifade eden Şahin, seçim süreciyle birlikte hareketlenme bekliyor: “Haziran sonrası faizlerin düşeceğini düşünüyorum. Ama savaş, deprem gibi gelişmeler olursa ekonomik iyileşme zor olur. 2026 Kasım veya 2027 Şubat aylarında seçim beklentisiyle piyasalar hareketlenebilir.”

Son Söz: “Yatırım mantıklı olursa otobüsçülük kazandırır”

“Otobüsçülük hâlâ ayakta kalabilir ama sadece hesap kitap yaparak. Sektör mensuplarının bilinçli olması, meslek örgütlerinin aktif çalışması ve doğru stratejilerle yola devam edilmesi şart.” ■



“Bilinçsiz yatırım otobüsçüyü batırır”

“Otobüsten para kazanmak için önce iş modeli oluşturulmalı. Araç alınıp sonra iş aranırsa bu, hem otobüsçüyü hem de üretici markayı zarar ettirir. Ocak-Şubat gibi ikinci el fiyatları düşüken sıfır araç satışları düşer, bu da markaların fiyat tavizleri vermesine neden olur. Bilinçsiz alımlar devam eder ve ikinci el değerleri yüksek kalmazsa otobüsçünün bu yıl çok zorlanacağını düşünenlerdenim. 2026’yı temkinli geçmek lazım. Çok borçlanmamak lazım. Öz varlığınızı koruyabiliyorsanız ne mutlu.”



Yalçın Şahin’in Fenerbahçe sevgisi, ofisindeki özel köşede her an gözünün önünde; hiç solmayan, hep taze bir tutku.



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın ŞAHİN’le Yıllık Değerlendirme söyleşimizi İkitelli OSB’de Hıdır Usta Merkezinde yaptık. Muammer BAŞKAN - Erkan YILMAZ

TEMSA'dan Avrupa'ya 65 Yeni Araç: İrlanda, Portekiz ve İtalya'da Büyüme Hamlesi

Avrupa'daki büyümesini hızlandıran TEMSA, Aralık ayında İrlanda, Portekiz ve İtalya'ya toplam 65 yeni araç teslim ederek bölgedeki varlığını güçlendirdi. Şirket, 2026 yılına güçlü bir giriş yaptı.

Avrupa'daki Araç Parkı Genişliyor

Bugüne kadar 140 bin araç üreten ve 70 ülkeye 18 binden fazla araç ihraç eden TEMSA, küresel ayak izini genişletmeyi sürdürüyor. Şirket, Aralık ayında **İrlanda'ya 49, Portekiz'e 10 ve İtalya'nın Sicilya Adası'na 6 araç** teslim etti.



Evren
Güzel

Portekiz'e ihraç edilen 10 araç, Avrupa'nın ilk elektrikli şehirler arası otobüsü olan LD SB E modellerinden oluşurken, bu teslimat TEMSA'nın ülkeye yaptığı ilk LD SB E ihracatı olarak kayda geçti. Sicilya'daki araç parkı ise 206 adede ulaştı.

"Avrupa'daki Kararlılığımızın Göstergesi"

TEMSA CEO'su Evren Güzel, "Bu teslimatlar Avrupa'daki büyüme kararlılığımızın göstergesidir. Geniş ürün gamımız, müşteri odaklı çözümlerimiz ve akıllı esnekliğimizle küresel ayak izimizi büyütmeye devam edeceğiz" dedi. ■



Portekiz



İrlanda



Sicilya Adası

TEMSA, 12 Adet Maraton teslimatıyla 2026'ya güçlü başladı

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığı altında Türkiye'deki büyümesini sürdüren TEMSA, 2026 yılının ilk teslimatlarını gerçekleştirdi. Uzun soluklu iş birliklerini istikrarlı biçimde güçlendiren TEMSA, Mesnevi Turizm ve Seç Turizm'e toplam 12 adet Maraton teslim etti.

Avrupa'da büyümesini hızlandırarak 2026 yılına güçlü bir giriş yapan TEMSA, Türkiye genelinde

deki filo teslimatlarına da devam ediyor. Bu kapsamda TEMSA, Mesnevi Turizm'e 29 Ocak tarihinde 6 adet Maraton teslimatı gerçekleştirdi. Bu teslimatla birlikte Mesnevi Turizm'in filolusunda yer alan TEMSA markalı araç sayısı 28'e ulaştı.

TEMSA ayrıca Seç Turizm ile de 1995 yılına dayanan uzun vadeli iş birliğini yeni nesil Maraton otobüslerle güçlendirdi. Anlaşma kapsamında ilk etapta 6 adet Maraton, 5 Şubat tarihinde teslim edildi. 2 adet Maraton teslimatı da Mart ayında gerçekleşecek. Seç Turizm'in filolusunda toplam 33 adet TEMSA aracı bulunuyor.

"Tercihlerde Konfor Ve Verimlilik Öne Çıktı"

Her iki şirket ile de uzun yıllardır güçlü bir iş birliği içerisinde olduklarının altını çizen TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ, teslimatlara ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "TEMSA olarak 2026 yılına güçlü bir giriş yaptık. Yılın ilk teslimatlarını Mesnevi Turizm ve Seç Turizm ile gerçekleştirdik. Yeni yatırımlarını ve gelecek dönemdeki planlamalarını TEMSA'dan yana yapmalarından memnuniyet duyuyoruz. Firmaların beklentileri verimlilik, konfor,

sürdürülebilir işletme maliyetleri etrafında şekilleniyor. İlk üretimini 1987 yılında gerçekleştirdiğimiz Maraton, bugün şehirlerarası yolcu taşımacılığında işletmeciler ile yolcuların önceliklerini buluşturan güçlü bir çözüm olarak konumlanıyor. Maraton modelimizin her iki firma tarafından tercih edilmesinde geniş bagaj hacmi, düşük yakıt tüketimi, yolcu koltuklarının sunduğu konfor ve peron görünümü gibi önemli kriterler belirleyici oldu. Yıl boyunca farklı segmentlerde teslimatlarımızı artırarak iş ortaklarımızın büyüme yolculuğuna katkı sunmaya devam edeceğiz." ■



Mesnevi Turizm



Seç Turizm



EGETURDER üyeleri 2025'i değerlendirdi, 2026 beklentilerini açıkladı



Cumhur ARAL
İZMİR

cumhuraral@gmail.com

Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) Başkanı Özer Bür, yönetim kurulu ve üyeleri 2025 yılını değerlendirdi.

EGETURDER üyeleri 21 Ocak 2026 tarihinde genel merkezinde biraraya geldi. Toplantıya EGETURDER Başkanı ve Öz İkizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Özer Bür**, Kemal Duman Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Kemal Duman**, Günaydın Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Günaydın**, Altın Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Coşkun Altın**, Operasyon Sorumlusu **Ersin Batık**, Kocatepe Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Bayram Kocatepe**, Güler Grup Yönetim Kurulu Başkanı **İbrahim Güler**, Yönetim Kurulu Üyesi **Halil Güler**, Avcı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Avcı**, Atmaca Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Necati Atmaca**, Pehlivanoglu Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Hasan Pehlivanoglu**, Üçel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Bayram Kafa**, EGETURDER Genel Sekreteri **Kenan Gülay**, EGETURDER Basın Danışmanı ve Taşıma Dünyası Gazetesi İzmir temsilcisi **Cumhur Aral** katıldı.

Toplantıda 2025 yılı turizm sezonunun değerlendirilmesi, 2026 yılı turizm sezonuna yönelik beklentiler, haksız rekabete yol açan konularla mücadele hakkında görüşmeler yapıldı.

Rekabet eşit şartlarda olmalı

Sektörde çok yoğun bir rekabet yaşandığına dikkat çeken **EGETURDER Başkanı Özer Bür**, “2025 çok yoğun bir rekabet ile geçti. Rekabet tabii olmalı ancak rekabet eşit şartlarda olursa daha anlamlı olacak. Tarifeli ve tarifesiz taşımada mevzuattaki boşlukları yakalayan bir kısım yetki belgesi sahipleri yıl içerisinde sadece bir kez TÜV muayenesi yaptırarak öz mal araçlarını çalıştırmaktansa kiralama yaptıkları eski model araçları çalıştırıyor. Belgelere kaydedilen kiralık eski model



taşıtlar ise yine mevzuat boşluğu içerisinde fiyatları aşağı çekerek haksız ve yıkıcı rekabet ortamı yaratıyor ve bu ortam en çok kayıt altında olan, vergisini, iş süreçlerini mevzuata uygun şekilde yöneten taşımacılara büyük zararlar veriyor. Bu ortamda maliyet hesaplaması da doğru bir şekilde yapmak mümkün olmuyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile gerçekleştirdiğimiz toplantılarda kiralık araçlarla ilgili düzenleme beklentisi içinde olduğumuzu belirttik. Biz özellikle turizm tarafında özmal-kiralık yapısının 1 özmal, 1 kiralık olması yönünde ısrarımız var. Yapılacak Yönetmelik değişikliğinde özellikle bu düzenlemenin yer alması büyük önem taşıyor. Rekabeti eşit şartlarda yapılamadığı için de herşeyi düzenli olan, kayıt altında bulunan taşımacıların kazançları bekledikleri düzeyde olmuyor. Hala 2010 model araçlarla turizm yapılıyor ve 2025 model aracı olan firmalar bu tür taşımacıların verdiği fiyatlarla rekabet etmek durumunda kalıyor. Bu ciddi bir haksız rekabet ortamı oluşturuyor. Eski yıllarda olduğu gibi eski model araçların çevre ülkelere ihraç edilme imkanları olursa bu da sektöre olumlu şekilde yansır. Eski yıllarda Suriye ve Irak’a çok ciddi ikinci el araçlar giderdi. Şimdi o durum yok. Önümüzdeki süreçte bölgedeki gelişmeler ışığında ikinci el araçlar tekrar ihraç olursa haksız rekabet ortamı da bir ölçüde azalır. Bizim her aracın aylık maliyeti hiçbir iş yapmasanız bile kaskosu, trafik sigortası ve şoför maliyeti ile 120 bin TL’yi aşıyor” dedi.

Kruvaziyer turizmi

Çevre ülkelerdeki gelişmelerin olumlu olması halinde 2026 yılında turizm hareketliliğine de bunun yansımalarını belirten **Özer Bür**, “Yaşanan olumsuzluklar kruvaziyer turizmini de etkiledi. Haftada iki kez gelen kruvaziyer de daha önce 40 araçlık iş olurken,

2025’de 17-20 araçlık iş oldu sadece. 2026 yılından bu hareketliliğin daha da artması yönünde beklentimiz var” diye konuştu.

Araçların amortisman süresi 10 yıla çıktı

Kemal Duman Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Duman, eski yıllarda bir aracın amorti süresinin 5-6 yıl olduğuna dikkat çekerek, “Şimdiki rakamlarla bu süre 10 yılı bile geçer hale geldi. Biz fiyatlarımızı artan maliyetler çerçevesinde güncelleyemiyoruz. En büyük sorunlardan birisi de bu” dedi.

2025 yılında iki ay hareketlilik oldu, iki ay durgunluk

2025 yılında turizm hareketliliğinde artış olduğunu da belirten **Kemal Duman**, “Ama bu hareketlilik yıl geneline yayılmadı. İki ay hareketlilik oldu, iki ay olmadı. Toplamda 5 ay hareketlilik yaşadık. Bu hareketliliğin yıl geneline yayılmasını sağlayacak adımların atılması gerekiyor. Ayrıca daha yüksek gelir grubuna sahip turistlerin ülkemize gelmesi de büyük önem taşıyor” dedi.

Farklı derneklerle birlikte hareket etmek

Altın Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın, yaşanan sorunların çözümüne yönelik farklı illerdeki derneklerin birlikte hareket etmesinin katkı sağlayabileceğini belirterek, “Bizim bölgemizde yaşanan tüm sorunları diğer illerdeki taşımacılar da yaşıyor. Hepimizih haksız rekabet, kiralık-özmal, U-ETDS ile ilgili yaşadığı sıkıntılar var. Ortak akılla bu sorunlar Bakanlığa iletilerek çözüm için talepler oluşturulabilir ve çözüm bulmak da daha kolay olabilir” dedi. ■

“Taşımacı Ne Diyor?”

2025 Nasıl Geçti?

- Yoğun rekabet ortamı hâkim oldu.
- Turizm hareketliliği yıl geneline yayılmadı.
- Toplamda yaklaşık 5 ay aktif sezon yaşandı.
- Kruvaziyer turizmde daralma görüldü.

Öne Çıkan Sorunlar

- Kiralık-özmal araç dengesizliği
- Eski model araçlarla haksız rekabet
- Fiyatların maliyetlere göre güncellenememesi
- Artan sigorta, personel ve bakım giderleri
- U-ETDS ve mevzuat boşlukları
- Araç amortisman süresinin 10 yıla çıkması

Sektörün Talepleri

- Kiralık-özmal oranının 1’e 1 olarak düzenlenmesi
- Mevzuat boşluklarının kapatılması
- Haksız rekabetin önlenmesi
- Eski araç ihracatının yeniden açılması
- Fiyatlama sisteminde adil yapı oluşturulması

2026 Beklentileri

- Turizm hareketliliğinin yıl geneline yayılması
- Kruvaziyer turizmde toparlanma
- Yüksek gelirli turist sayısının artması
- Derneklerin ortak hareket etmesi
- Bakanlıkla güçlü diyalog

Dikkat Çeken Veri

- ♦ Bir aracın aylık sabit maliyeti: **120 bin TL+**
- ♦ Amortisman süresi: **10 yıl ve üzeri**

Mercedes-Benz Türk'ten 2026 Atağı

“Bu Sefer Bir Başka!” ile Yolların Standardı Yükseliyor

Mercedes-Benz Türk, 2026 model yılıyla birlikte Travego, Tourismo ve Conecto otobüslerinde güvenlik, konfor, performans ve verimlilik alanlarında 36 önemli yeniliği hayata geçiriyor. Şirket, yeni güncellemelerle şehirler arası ve şehir içi taşımacılıkta standartları daha da yukarı taşımayı hedefliyor.

36 Yenilikle Yeni Dönem

Ağır ticari araç sektörünün öncü markalarından Mercedes-Benz Türk, müşteri beklentileri, sahadan gelen geri bildirimler ve güncellenen regülasyonlar doğrultusunda geliştirdiği 2026 model yılı otobüslerini pazara sundu. Şirket, şehirler arası segmentte 20, şehir içi segmentte ise 16 olmak üzere toplam 36 yeniliği Travego, Tourismo ve Conecto modellerinde sunuyor.

Yapılan güncellemelerle sürüş güvenliğinin artırılması, yolcu ve sürücü konforunun yükseltilmesi ve işletmelere uzun vadeli operasyonel avantajlar sağlanması amaçlanıyor.

“Standartları Daha da Yukarı Taşıyoruz”

Mercedes-Benz Türk Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel, 2026 model yılı yeniliklerine ilişkin yaptığı açıklamada, sahadan gelen geri bildirimlerin büyük önem taşıdığını vurguladı.

Demirel, “Sürüş güvenliğinden konfora, performanstan verimliliğe kadar uzanan kapsamlı güncellemelerle hem şehirler arası hem de şehir içi taşımacılıkta Mercedes-Benz standartlarını daha da yukarı taşıyoruz. Amacımız, sürücüler için daha güvenli, işletmeler için ise daha sürdürülebilir araçlar sunmak” dedi.

Travego ve Tourismo'da Konfor ve Güvenlik Öne Çıkıyor

Mercedes-Benz Travego ve Mercedes-Benz Tourismo modellerinde motor



performansı ve yakıt verimliliği artırılırken, iç mekân konforuna yönelik önemli geliştirmeler yapıldı.

Tourismo modellerinde elektrikli tavan kapakları standart hale getirilirken, sürücü dinlenme alanlarında daha hafif ve dayanıklı özel zemin malzemeleri kullanılmaya başlandı. Yıkabilir visco ped uygulaması, LED ambiyans aydınlatmaları ve yenilenen koltuk döşemeleri de uzun yol konforunu destekleyen unsurlar arasında yer aldı.

Sürüş güvenliği tarafında ise tüm dış kapaklar için görsel ve akustik “açık” uyarı sistemi standart hale getirildi. Mart 2026 itibarıyla devreye girecek Aktif Fren Asistanı ABA 6 Plus ve sürücü yorgunluk algılama kamerası da güvenlik seviyesini ileri noktaya taşıyor.

Conecto'da Şehir İçi Ulaşım Özel Çözümler

Şehir içi taşımacılıkta önemli bir yere sahip olan Mercedes-Benz Conecto, 2026 model yılıyla birlikte kapsamlı yeniliklerle donatıldı. Yolcu klima sistemi 39 kW kapasiteye yükseltilirken, tekstil hava kanalıyla daha homojen iklimlendirme sağlandı.

Isıtmalı ve soğutmalı sürücü koltuğu, bağımsız sürücü kliması, elektrikli ön cam perdesi ve ergonomik sürücü alanı, yoğun

şehir içi kullanımda konforu artıran başlıca yenilikler oldu. Kablosuz şarj ünitesi, telefon bölmesi ve evrak gözleri de operasyonel ihtiyaçlara pratik çözümler sunuyor.

Yeni Opsiyonlarla Esnek Donanım

2026 model yılıyla birlikte Travego'da sunulan Comfort Plus kokpit ve yeni multimedya sistemi, Tourismo modellerinde de opsiyonel olarak tercih edilebiliyor. Ayrıca 21 inç yolcu bilgilendirme monitörü gibi yeni donanımlar, farklı işletme ihtiyaçlarına göre esneklik sağlıyor.

Sektöre Yön Veren Yaklaşım

Mercedes-Benz Türk, 2026 model yılı yenilikleriyle yolcu taşımacılığında güvenlik, konfor ve verimlilik alanlarında çitayı yükseltmeye devam ediyor. Şirket, “Bu Sefer Bir Başka!” yaklaşımıyla hem şehirler arası hem de şehir içi ulaşımda daha güvenli, daha sürdürülebilir ve daha yüksek katma değerli çözümler sunmayı hedefliyor. ■



ÖNE ÇIKANLAR

SÜRÜŞ GÜVENLİĞİNDE YENİ DÖNEM

Mercedes-Benz Türk'ten 2026 Modellerinde Üst Düzey Güvenlik Hamlesi

Mercedes-Benz Türk, 2026 model yılı Travego, Tourismo ve Conecto otobüslerinde sürüş güvenliğini artırmaya yönelik kapsamlı teknolojileri standart hale getirdi.

Yeni modellerde öne çıkan başlıca güvenlik yenilikleri şöyle:

✓ Tüm Dış Kapaklar İçin “Açık” Uyarı Sistemi

Bagaj, bakım ve servis kapakları dahil olmak üzere tüm dış kapaklar için görsel ve sesli uyarı sistemi standart hale getirildi.

✓ Aktif Fren Asistanı (ABA 6 Plus)

Mart 2026 itibarıyla devreye alınacak sistem, olası çarpışma risklerinde otomatik olarak kısmi ve tam frenleme yaparak kazaların önüne geçmeyi hedefliyor.

✓ Sürücü Yorgunluk Algılama Kamerası

Kokpite entegre kamera, sürücünün göz ve baş hareketlerini analiz ederek dikkat seviyesini takip ediyor ve gerektiğinde sesli-görsel uyarı veriyor.

✓ Geliştirilmiş Kamera ve Görüş Sistemleri

Ön camda sunulan ilave silecek uygulaması, olumsuz hava koşullarında kamera görüş alanının temiz kalmasını sağlıyor.

✓ Şanzıman Bölgesi Koruma Çözümleri

Güçlendirilen koruma sistemleriyle mekanik aksam daha dayanıklı hale getirildi.

Bu yeniliklerle Mercedes-Benz Türk, uzun yol ve şehir içi taşımacılıkta hem sürücüler hem de yolcular için daha güvenli bir seyahat ortamı sunmayı hedefliyor.

Önden çarpışma, kör nokta ve yaya risklerine önlem

Active Brake Assist 6, Sideguard Assist 2 ve Frontguard Assist sistemleriyle Mercedes-Benz otobüsleri; önden çarpışma, kör nokta ve yaya risklerine karşı sürücüyü anlık olarak uyarıyor, gerektiğinde otomatik frenleme yaparak şehir içi ve uzun yolda güvenliği en üst seviyeye taşıyor.



2026 yenilikleri basın mensuplarıyla paylaşıldı. Birlikte günün anısı fotoğraflandı.

Yol belgeleri, 3 köprü zorunluluğu ve cezalar

Geçen hafta, turizm taşımacılarının sorunlarını görüşmek üzere İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Sayın Barış Yıldırım'ı ziyaret ettik. O da bizi ekibiyle beraber karşıladı.

Ziyaretimizin ana gündemini yol belgeleri ücretleri oluşturdu. Öğrenci ve personel taşımacılarından alınan yol belgesi ücretleri 614'den 800 TL'ye çıkartılırken, turizm taşımacılarının yol belgesi ücreti yüzde 1528 artışla 10 bin TL'ye çıkartılmasının kabul edilebilir bir uygulama olmadığını ve bu ücreti de ödemek istemediğimizi belirttik. Bazı firmaların bu uygulamaya yönelik dava



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

açtığını da aktardık.

Üstelik turizm taşımacılarının almak zorunda bırakıldığı yol belgesine ihtiyacı bulunmuyor. Belediye yol belgesini şahıs araçlarına da veriyor. Dolayısıyla bu uygulama ile korsan taşımacılığının önü de açılmış oluyor. Bizim bu belgeye ihtiyacımız yok. Biz zaten Bakanlığın verdiği D2 ve B2 belgesi ile yurtiçi ve uluslararası yolcu taşıma iznini alıyoruz. Öte

yandan kendi personelini taşıyan kuruluşlar ve üniversite öğrencilerini taşıyan firmalara da yol belgesi 10 bin TL'ye çıkmış durumda.

Yol belgesi almaya yönelik bir zorunluluğu tamamen bir gelir elde etme fırsatı olarak görmek mümkün. Sayın Barış Yıldırım ile bu konuyu geniş bir şekilde konuştuk. Değerlendireceklerini ifade ettiler. Önümüzdeki hafta da derneğimizi ziyaret edecekler. Bu konuyu yine konuşma imkanı bulabileceğiz.

Hareketlilik düşecek

Önümüzdeki hafta Ramazan ayı başlıyor. Sektörümüzde her Ramazan'da olduğu gibi bir durgunluk süreci yaşıyor.

Havayolu taşımacıları da sektörümüzle yoğun bir rekabet içinde. Otobüs bilet fiyatları ile uçak bilet ücretleri eşit durumda. Bunun sıkıntısını aşmak için Bakanlık, sektörün ihtiyaç duyduğu düzenlemeler için bir adım atmalı.

Cumhurbaşkanına çağrı...

İkinci köprü kullanımı nedeniyle cezaların çok geç ve yüksek faizler uygulanarak iletilmesi de büyük sıkıntı yaratmış durumda. 3. köprü zorunluluğunun kaldırılması için çok fazla mücadele verdik. Bize bunun ancak Cumhurbaşkanı'nın alacağı kararla değiştirilmesinin mümkün olduğu ifade edildi. ■

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Yönetimi

Yol Belgesi Ücretlerindeki Güncellemeyi Değerlendirdi

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), 2026 yılının ilk yönetim kurulu toplantısını gerçekleştirdi. Toplantının ana gündem maddesini, yol belgelerine yönelik yapılan ücret düzenlemeleri oluşturdu.

TTDER Genel Merkezi'nde düzenlenen toplantıya Başkan Sümer Yıgci, başkan yardımcıları, yönetim kurulu üyeleri ve sektör temsilcileri katıldı. Toplantıda, turizm taşımacılığı sektörünün güncel sorunları, ekonomik koşullar ve 2026 yılı beklentileri ele alındı.

Belge Ücretlerindeki Güncelleme Masaya Yatırıldı

Toplantıda konuşan TTDER Başkanı Sümer Yıgci, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nin 11 Aralık 2025 tarihli kararıyla tahsis belgesi, ruhsatname, izin ve yetki belgelerinde fiyat düzenlemesine gidildiğini hatırlattı.

Yıgci, "Yapılan düzenleme kapsamında, turizm taşımacılarının servis güzergâh belgelerinde önemli bir fiyat değişikliği yaşandı. 2025 yılında 614 TL olan ücret, 1 Ocak 2026 itibarıyla 10 bin TL olarak güncellendi. Bu durum, sektörümüz açısından dikkatle değerlendirilmesi gereken bir gelişmedir. Mevcut ekonomik koşullar altında, ilgili kurumların konuyu yeniden ele almasını bekliyoruz" dedi.



Aktarım Sorunu da Gündeme Geldi

Sümer Yıgci ayrıca, yıl içinde araç değişikliği yapan işletmecilerin belge ücretlerini yeni araçlarına aktaramadığını belirterek, "Yeni araç alan üyelerimiz, belge ücretini tekrar ödemek zorunda kalıyor. Bu konuda da çözüm üretilmesini talep ediyoruz" ifadelerini kullandı.

2026 Beklentileri Görüşüldü

Toplantıda, sektörün karşılaştığı ekonomik zorluklar, maliyet artışları ve 2026 yılına yönelik beklentiler de kapsamlı şekilde değerlendirildi. Üyeler, sürdürülebilir taşımacılık ve maliyet yönetimi konularında görüş alışverişinde bulundu.

Toplantı, TTDER Başkanı Sümer Yıgci ile birlikte çekilen hatıra fotoğraflarının ardından sona erdi. ■



TTDER, İBB Ulaşım Daire Başkanı Barış Yıldırım'ı ziyaret etti

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Başkanı ve Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Yıldırım, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, TURSAB Eski Başkanı Başaran Ulusoy ve Sümer Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yıgci, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım

Daire Başkanı Barış Yıldırım'ı ziyaret etti.

Yapılan ziyarette TTDER tarafından turizm taşımacılarına yönelik yol belge ücretlerinin öğrenci ve personel taşımacılığı yol belgesi ücretlerinden farklı olarak yüzde 1528 artışla 10 bin TL'ye çıkarılmasının mağduriyet yarattığı ve bu kararın

yeniden gözden geçirilmesi talep edildi. Görüşmede ayrıca taşımacılara yönelik yapılacak düzenlemelerin meslek örgütleri ile istişare edilmesinin de önemi vurgulandı. Görüşmede Ulaşım Daire Başkanlığı yetkilileri de yer aldı. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 15 • Sayı: 459 • 16 Şubat 2026

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Barış Can BAŞKAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ektrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

UAB verisi: 2024 yılında Tarifeli (şehirlerarası ve uluslararası), Tarifesiz (yurtiçi ve uluslararası) Yolcu Taşımacılığı: 149,6 milyon yolcu, 14,7 milyon sefer

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yayımladığı verilere göre 2024 yılında şehirlerarası otobüslerle 149 milyon 647 bin yolcu taşındı, 14 milyon 693 bin sefer gerçekleştirildi. Yolcu taşımacılığında tarifeli hatlar öne çıkarken, en yoğun dönem yaz ayları oldu. Zirve ay ise Ağustos olarak kayıtlara geçti.

Erkan YILMAZ / Muammer

BAŞKAN / ANALİZ HABER

2024'te 150 milyona yakın yolcu taşındı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı (UAB) tarafından yayımlanan şehirlerarası yolcu taşımacılığı istatistiklerine göre, 2024 yılında tarifeli ve tarifersiz seferlerle toplam 149.647.342 yolcu taşındı. Aynı dönemde 14.693.272 sefer gerçekleştirildi. Veriler, sektörün pandemi sonrası toparlanma sürecini büyük ölçüde tamamladığını ve yüksek hacimli bir yıla imza attığını ortaya koydu.

Yolcuda tarifeli hatlar öne çıktı

2024 yılı verileri, yolcu taşımacılığında tarifeli hatların ağırlığını koruduğunu gösterdi. Yıl boyunca:

• **Tarifeli taşımacılık:** 89.205.457 yolcu

• **Tarifersiz taşımacılık:** 60.441.885 yolcu

olarak gerçekleşti. Böylece toplam yolcunun yaklaşık %60'ı tarifeli, %40'ı tarifersiz hatlarla taşındı.

Sefer sayılarında ise tablo tersine döndü. Tarifersiz seferler, toplam seferlerin yaklaşık %80'ini oluşturdu.

Bu durum, turizm ve özel taşımaların yüksek sefer hacmine sahip olduğunu, ancak yolcu yoğunluğunun tarifeli hatlarda toplandığını gösterdi.

Yaz ayları sektörü sürükledi

Aylık verilere göre, 2024'te en yoğun dönem **Haziran-Eylül** ayları arasında yaşandı. Bu dört aylık dönemde taşınan yolcu sayısı yaklaşık 68 milyon seviyesine ulaştı. Toplam yolcunun neredeyse yarısı yaz aylarında gerçekleşti.

Özellikle turizm hareketliliği, gurbetçi ziyaretleri ve tatil dönemleri, yaz sezonunda talebi önemli ölçüde artırdı.

En yoğun ay: Ağustos

2024 yılının zirve ayı Ağustos oldu.

• **Sefer:** 1.796.094

• **Yolcu:** 17.952.123

Ağustos'u Temmuz (17,8 milyon yolcu) ve Haziran (16,9 milyon yolcu) izledi. Bu üç ay, sektörün yıllık performansında belirleyici rol oynadı.

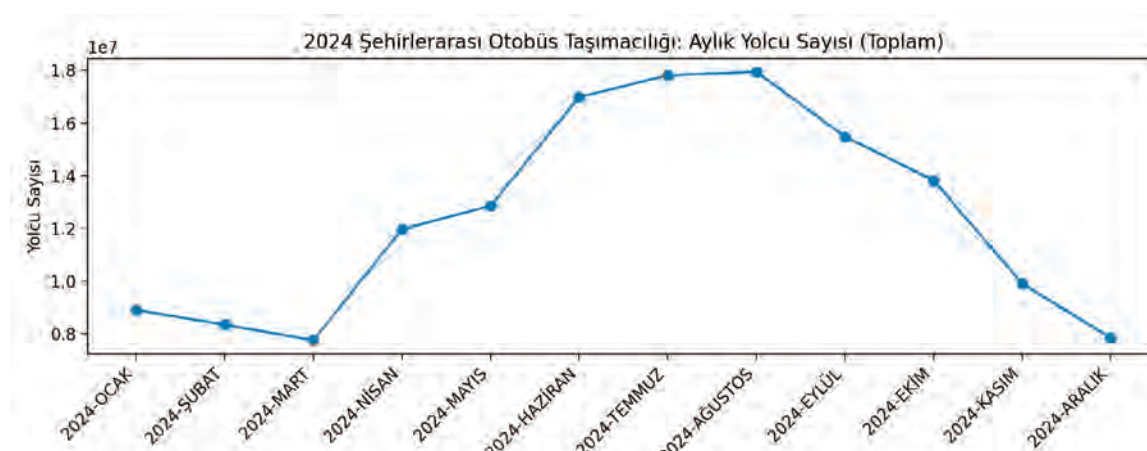
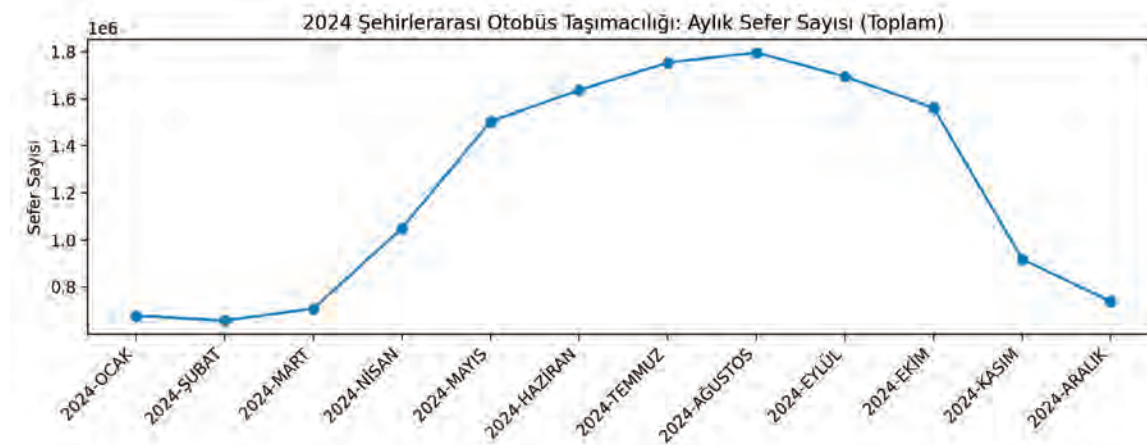
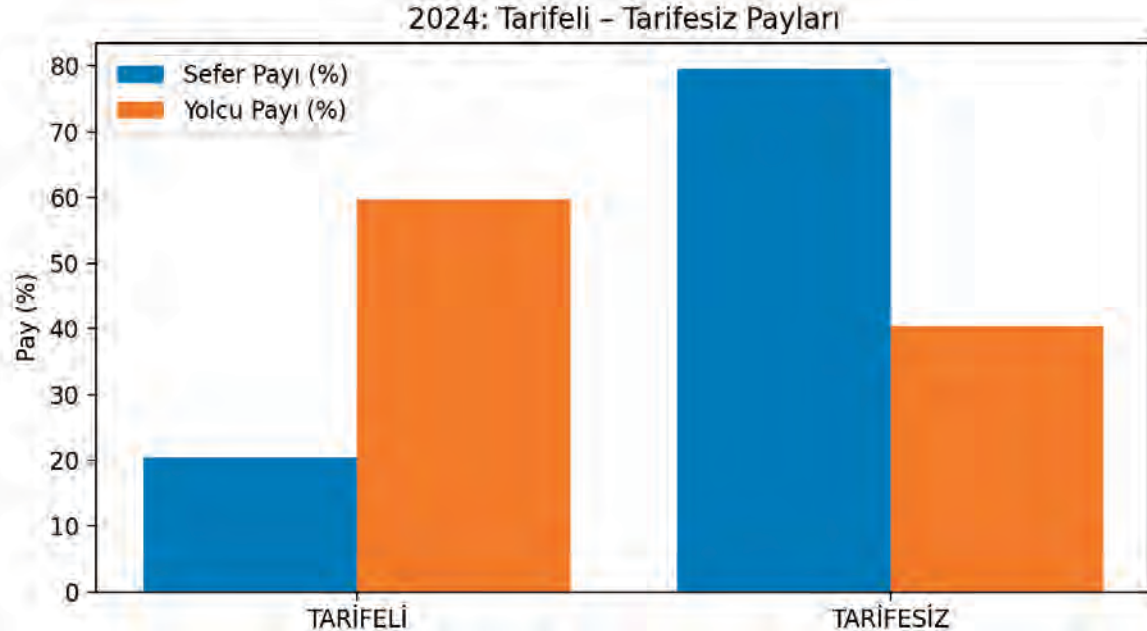
Kış aylarında talep geriledi

Ocak, Şubat ve Aralık aylarında yolcu sayılarında belirgin düşüş yaşandı. Özellikle Mart ayında yılın en düşük yolcu seviyesi görüldü. Kış aylarında:

- Düşük turizm hareketliliği,
- Hava koşulları,
- Seyahat talebindeki azalma sektörün performansını sınırladı.

2024'te kârlılık baskısı dikkat çekti

2024 yılı, yolcu sayısında artışa rağmen firmalar açısından maliyet baskısının hissedildiği bir dönem oldu. Akaryakıt, bakım-onarım, yedek parça ve personel giderlerindeki yükseliş, kârlılığı sınırlandırdı. Birçok işletme, faaliyetlerini sürdürebilmek için yoğun çaba harcadı.



Tarifersiz taşımacılığın rolü büyüdü

Tarifersiz taşımalar, 2024'te sefer sayısı açısından önemli bir hacme ulaştı. Turizm ve özel organizasyon taşımacılığı, bu alandaki büyümeyi destekledi. Ancak yolcu doluluk oranları, tarifeli hatlara kıyasla daha sınırlı kaldı.

▼ Kısa Değerlendirme (2024 Özeti)

2024 yılı şehirlerarası otobüs sektörü için:

- ✓ Yolcu sayısının 150 milyona yaklaştığı,
- ✓ Yaz sezonunun belirleyici olduğu,
- ✓ Tarifeli hatların ana taşıyıcı rolünü sürdürdüğü,
- ✓ Maliyet baskısının kârlılığı zorladığı bir yıl olarak öne çıktı.

2024 Yılı Şehirlerarası Otobüs Taşımacılığı Genel Tablosu

2024 Verilerinin Temel Yorumu

1) 150 Milyona Yakın Yolcu

2024 yılında şehirlerarası otobüslerle:

👉 Yaklaşık 149,6 milyon yolcu taşındı.

👉 14,7 milyon sefer gerçekleştirildi.

Bu rakamlar, pandemi sonrası toparlanmanın büyük ölçüde tamamlandığını ve sektörün yeniden yüksek hacme ulaştığını gösteriyor.

2) Yolcuda Yine Tarifeli Hatlar Önde

• Tarifeli yolcu: %60

• Tarifersiz yolcu: %40

Düzenli şehirlerarası hatlar, 2024'te de sektörün ana taşıyıcısı olmaya devam etti. Sefer tarafında ise tarifersiz taşımalar baskınlığını sürdürdü.

3) Yaz Dönemi Yine Belirleyici

Haziran-Eylül arası:

• Yolcu sayısı: ~68 milyon

• Toplam yolcunun yaklaşık %45'i bu dönemde taşındı.

👉 Turizm, memleket ziyaretleri ve tatil hareketliliği 2024'te de ana belirleyici oldu.

Sefer Sayıları (Yıllık)	
Tür	Sefer
Tarifersiz	11.688.404
Tarifeli	3.004.868
Toplam	14.693.272

Yolcu Sayıları (Yıllık)	
Tür	Yolcu
Tarifersiz	60.441.885
Tarifeli	89.205.457
Toplam	149.647.342

2024 Aylık Toplamlar (Tarifeli + Tarifersiz)		
Ay	Sefer	Yolcu
Ocak	677.142	8.904.265
Şubat	657.207	8.344.733
Mart	707.847	7.755.790
Nisan	1.049.909	11.971.373
Mayıs	1.503.492	12.858.296
Haziran	1.636.290	16.993.502
Temmuz	1.753.800	17.811.824
Ağustos	1.796.094	17.952.123
Eylül	1.694.582	15.482.186
Ekim	1.560.967	13.824.265
Kasım	917.861	9.899.746
Aralık	738.081	7.849.239

4) En Yoğun Ay: Ağustos 2024

• Yolcu: 17.952.123

• Sefer: 1.796.094

2024'ün zirve ayı Ağustos oldu.

👉 Temmuz ve Haziran da benzer yoğunlukla yaz sezonunu destekledi.

5) Kış Aylarında Durgunluk

Ocak-Şubat-Aralık ayları:

• 8 milyon civarında yolcu

• Düşük doluluk oranları

👉 Mevsimsellik 2024'te de çok net hissedildi.

6) Tarifersiz Taşımaların Rolü

• Seferlerin büyük bölümü tarifersiz,

• Yolcu yoğunluğu ise daha sınırlı.

👉 Turizm ve özel seferler hacim yaratıyor; ancak koltuk doluluğu tarifeliye göre düşük kalıyor.

▼ 2024'ün Özeti

2024 yılı:

- ✓ Pandemi sonrası toparlanmanın tamamlandığı,
- ✓ Yolcu sayısının yeniden 150 milyona yaklaştığı,
- ✓ Yaz sezonunun sektörü sürüklediği,
- ✓ Kârlılığın ise maliyet baskısıyla zorlandığı bir yıl olarak öne çıktı.



UAB verisi: 2025 yılında Tarifeli (şehirlerarası ve uluslararası), Tarifesiz (yurtiçi ve uluslararası) Yolcu Taşımacılığı: 162,6 milyon yolcu, 15,6 milyon sefer

■ Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN / ANALİZ HABER

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yayımladığı 12 aylık tabloya göre 2025'te şehirlerarası otobüs taşımacılığında toplam **15.636.950 sefer** gerçekleşti, **162.956.867 yolcu** taşındı. Yolcuda tarifeli taşımacılık öne çıkarken, sefer adedinde tarifesiz taşımaların ağırlığı dikkat çekti. En yoğun ay **Ağustos** oldu.

Yıllık toplam: 162,9 milyon yolcu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın (UAB) yayımladığı şehirlerarası yolcu taşımacılığı verilerine göre 2025 yılı boyunca tarifeli ve tarifesiz taşımaların toplamında **162.956.867 yolcu** taşındı. Aynı dönemde toplam **15.636.950 sefer** kaydedildi. Yılın en yüksek hareketliliği yaz döneminde görülürken, zirve Ağustos ayında oluştu.

Yolcuda tarifeli önde, seferde tarifesiz baskın

2025 toplamlarında **tarifeli**

taşımacılık 94.551.629 yolcu ile yolcu tarafında daha yüksek pay aldı. **Tarifesiz taşımacılık ise 68.405.238 yolcu** ile ikinci sırada yer aldı.

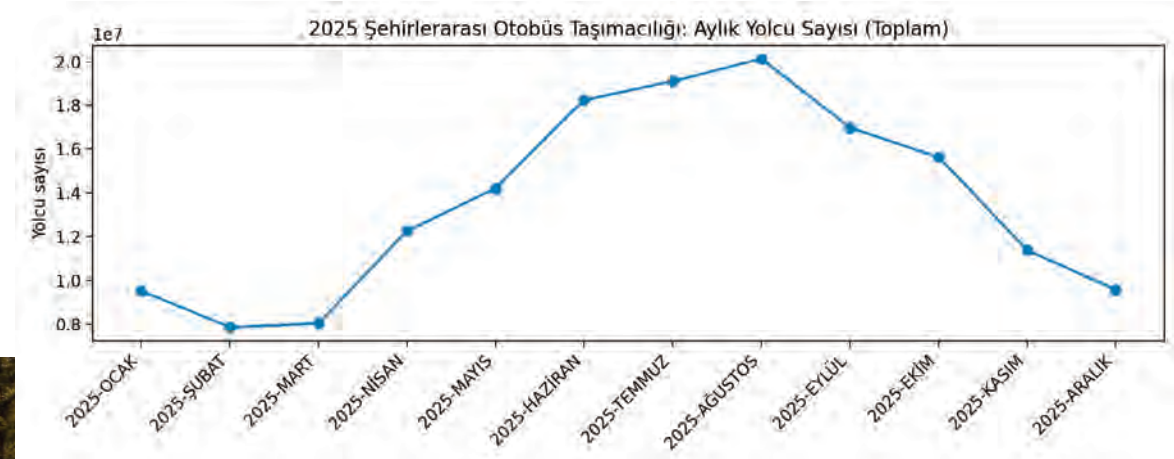
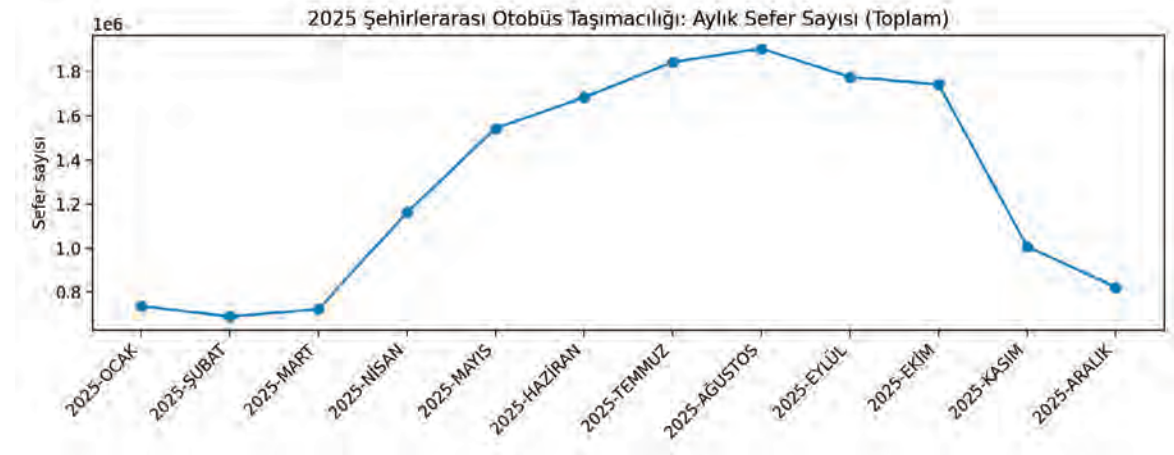
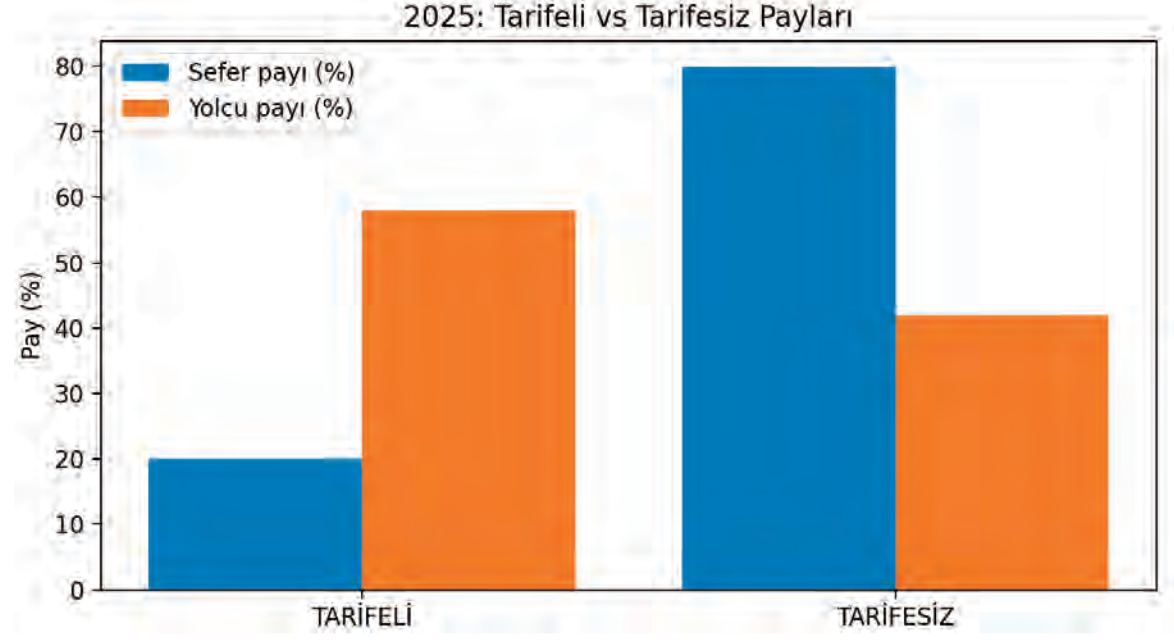
Sefer adetlerinde ise tablo tersine döndü: **Tarifesiz 12.498.854 sefer** ile yüksek hacme ulaşırken, **tarifeli sefer sayısı 3.138.096** olarak gerçekleşti. Bu görünüm, tarifesiz taşımaların daha sık/çok sefer üretmesine rağmen, yolcu yoğunluğunda tarifeli hatların belirleyici olduğunu gösterdi.

Yaz aylarında yüksek: Ağustos'ta 20,1 milyon yolcu

Aylık toplamlar incelendiğinde, talebin **Haziran-Eylül** döneminde belirgin şekilde yükseldiği görülüyor. En yoğun ay olan **Ağustos'ta 1.904.983 sefer** ve **20.131.716 yolcu** kaydedildi. Temmuz (**19.101.853 yolcu**) ve Haziran (**18.241.231 yolcu**) da yüksek seviyelerle yaz hareketliliğini destekledi.

Kış aylarında düşüş belirgin

Yılın en düşük ayı **Şubat** oldu: **689.737 sefer** ve **7.865.099 yolcu**. Ocak (**9.531.142 yolcu**) ve Aralık (**9.585.425 yolcu**) verileri de kış döneminde talebin görece zayıfladığını ortaya koydu.



2025 Yılı Şehirlerarası Otobüs Taşımacılığı Genel Tablosu

Temel Değerlendirme ve Yorum

1) Yolcu Ağırlığı Tarifeli Hatlarda

- Seferlerin büyük bölümü **tarifesiz** olmasına rağmen,
- Yolcu sayısında **tarifeli taşımacılık önde**:
- ◆ Tarifeli hatlar toplam yolcunun yaklaşık **%58'ini** taşıyor.
- Bu durum, düzenli şehirlerarası hatların sektörün ana omurgası olduğunu gösteriyor.

2) Yaz Dönemi Zirvesi

Haziran-Eylül arası dönem:

- Sefer sayısının **%45'inden** fazlası
- Yolcu sayısının yaklaşık **%46'sı** bu dönemde gerçekleşmiş.
- ◆ Turizm, tatil ve gurbetçi hareketliliği yaz aylarında sektörü belirgin şekilde büyüttü.

3) En Yoğun Ay: Ağustos

- Sefer:** 1.904.983 (zirve)
- Yolcu:** 20.131.716 (zirve)

2025 Yılı Sefer Sayıları	
Tür	Sefer
Tarifesiz	12.498.854
Tarifeli	3.138.096
Toplam	15.636.950

2025 Yılı Yolcu Sayıları	
Tür	Yolcu
Tarifesiz	68.405.238
Tarifeli	94.551.629
Toplam	162.956.867

◆ Yılın en hareketli ayı açık ara Ağustos.

4) Kış Aylarında Düşüş

Ocak-Şubat-Aralık döneminde:

- Sefer ve yolcu sayıları belirgin şekilde düşüyor.
- Özellikle Şubat, yılın en zayıf ayı.
- ◆ Mevsimsellikte sektörde hâlâ çok belirleyici.

5) Tarifesiz Taşımacılığın Rolü

- Seferde payı yüksek (**%80'e** yakın),
- Yolcuda payı daha düşük.

2025 Aylık Toplamlar (Tarifeli + Tarifesiz)		
Ay	Sefer	Yolcu
Ocak	737.133	9.531.142
Şubat	689.737	7.865.099
Mart	723.090	8.038.697
Nisan	1.162.231	12.262.037
Mayıs	1.542.837	14.204.974
Haziran	1.683.600	18.241.231
Temmuz	1.844.026	19.101.853
Ağustos	1.904.983	20.131.716
Eylül	1.775.616	16.978.809
Ekim	1.742.845	15.635.134
Kasım	1.007.555	11.380.750
Aralık	823.297	9.585.425

◆ Tarifesiz taşımalar (turizm, taşımacılığı, özel seferler) yoğun çalışıyor; ancak kişi başı doluluk tarifeliye göre daha sınırlı.

Tarifeli hatların ağırlığı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı verilerine göre 2025 yılında şehirlerarası otobüslerle toplam **162,9 milyon yolcu** taşındı. Yıl boyunca **15,6 milyon sefer** gerçekleştirilirken, yolcu taşımacılığında tarifeli hatların ağırlığı dikkat çekti. En yoğun dönem yaz ayları olurken, Ağustos ayında **20 milyonu aşan yolcu** sayısı rekor kırıldı.

▼ Kısa Karşılaştırma (2024 - 2025)

Ön analizle birlikte bakarsak:

Yıl	Sefer	Yolcu
2024	14,69 milyon	149,6 milyon
2025	15,63 milyon	162,9 milyon

◆ 2025'te hem sefer hem yolcuda **belirgin büyüme** var. (Yolcuda yaklaşık **+13 milyon** artış.)



“Bir yılda sektör nasıl büyüdü?”

Sektör 1 yılda yüzde 9’a yakın büyüdü

■ Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN / ÖZEL HABER

UAB verisi: 2025 yılında Tarifeli (şehirlerarası ve uluslararası), Tarifesiz (yurtiçi ve uluslararası) Yolcu Taşımacılığı sektörü, 2024’ten 2025’e geçerken yolcu sayısında yaklaşık %9’luk büyümeye kaydetti. Tüm maliyet artışlarına, finansmana erişim sorunlarına ve alım gücündeki düşüşe rağmen sektör, talep tarafında yükselişini sürdürdü.

Denetimler büyümeyi destekledi

U-ETDS uygulaması, yol kontrolleri ve kayıt dışı taşımacılıkla mücadelede, 2025’te yolcu sayılarının artmasında önemli rol oynadı. Resmi hatlara yönelim güçlendi.

Tarifesiz taşımalar hız kazandı

2025’te en dikkat çekici gelişme, tarifesiz taşımacılıktaki büyümeye oldu. Turizm ve özel organizasyon taşımaları, yolcu artışının önemli bölümünü oluşturdu.

Yaz sezonu belirleyici oldu

Her iki yılda da büyümenin ana kaynağı yaz ayları oldu. 2025 yaz sezonu, 2024’e göre yaklaşık 3 milyon daha fazla yolcu üretti.

Maliyet baskısına rağmen büyüme

Akaryakıt, bakım, yedek parça ve personel giderlerindeki artış, firmaların kârlılığını zorladı. Buna rağmen işletmeler, sefer sayılarını koruyarak hatta artırarak büyümeyi sürdürdü.

2026’ya güçlü zemin

2024–2025 verileri birlikte değerlendirildiğinde, sektörün:

- ✓ Talep açısından güçlendiği,
- ✓ Doluluk oranlarının yükseldiği,
- ✓ Kurumsallaşmanın arttığı,
- ✓ Büyük firmaların yatırım iştahını koruduğu bir yapıya evrildiği görülüyor.

Bu tablo, 2026 yılı için de görece olumlu beklentileri destekliyor.

Yolcu taşımacılığı bir yılda: Yolcu sayısı 13 milyon arttı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı verilerine göre şehirlerarası otobüs taşımacılığında 2025 yılında yolcu sayısı, bir önceki yıla göre yaklaşık 13 milyon artarak 162,9 milyona

ulaştı. Sefer sayısı ise 1 milyona yakın yükseldi. Veriler, sektörün tüm maliyet baskılarına rağmen büyümesini sürdürdüğünü ortaya koydu.

Tarifeli - Tarifesiz Karşılaştırması

1) Genel Toplamlar

Yıl	Sefer	Yolcu
2024	14.693.272	149.647.342
2025	15.636.950	162.956.867
Değişim	+943.678	+13.309.525

Yıllık artış oranı:

- Sefer: %6,4
- Yolcu: %8,9
- ♦ Yolcu artışının sefer artışından daha yüksek olması, doluluk oranlarının yükseldiğini gösterdi.

2) Tarifeli – Tarifesiz Karşılaştırması

Sefer Sayıları			
Tür	2024	2025	Değişim
Tarifeli	3.004.868	3.138.096	+133.228
Tarifesiz	11.688.404	12.498.854	+810.450

Yolcu Sayıları			
Tür	2024	2025	Değişim
Tarifeli	89.205.457	94.551.629	+5.346.172
Tarifesiz	60.441.885	68.405.238	+7.963.353

Öne çıkan nokta:

- ♦ 2025’te tarifesiz taşımalar, yolcu artışında daha hızlı büyüdü.

3) Aylık Zirve Karşılaştırması

Ay	2024 Yolcu	2025 Yolcu
Haziran	16,9 m	18,2 m
Temmuz	17,8 m	19,1 m
Ağustos	17,9 m	20,1 m

- ♦ Yaz sezonu her iki yılda da sektörün lokomotifi oldu. 2025’te yaz ayları, 2024’ün de üzerine çıktı.

4) Kış Dönemi Performansı

Yıl	Ocak–Şubat–Aralık Yolcu
2024	~25 milyon
2025	~27 milyon

- ♦ 2025’te kış aylarında da sınırlı toparlanma görüldü.

5) Doluluk ve Verimlilik

Yıl	Yolcu / Sefer
2024	10,18
2025	10,42

- ♦ Araç başına taşınan yolcu sayısı arttı. Bu da kapasite kullanımının iyileştiğini gösterdi.

Kaynak: Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı (UAB) Analiz: Taşıma Dünyası



Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Verileri Açıkladı: Yetki Belgelerinde Dikkat Çeken Artış

Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN / ANALİZ HABER

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün 2024 ve 2025 Aralık ayı kümülatif verilerine göre, taşıma yetki belgelerinde önemli değişimler yaşandı. 2025'te toplam belge sayısı 643 bin 136'ya yükselirken, bazı belge türlerinde artış, bazılarında ise gerileme kaydedildi.

Toplam Belgede Yüzde 22'lik Artış

2024 yılında 527 bin 718 olan toplam yetki belgesi sayısı, 2025'te 643 bin 136'ya çıktı. Böylece toplamda yaklaşık 115 bin adetlik artış gerçekleşti. Bu artış, sektördeki faaliyet hacminin genişlediğine işaret etti.

Artış Gösteren Belgeler

2025 verilerine göre özellikle şu belge türlerinde dikkat çekici artış yaşandı:

- K1:** 128.793 → 133.248
- K1*:** 39.321 → 43.537
- K2*:** 235.709 → 247.051
- D3:** 4.989 → 5.726
- F2:** 943 → 957
- G1:** 269 → 280
- P1*:** 90.290 (yeni ve yüksek hacimli artış)
- S:** 1.691 (yeni kategori)
- S*:** 3.284 (yeni kategori)

Bu veriler, özellikle ticari yük ve lojistik faaliyetlerinde büyümenin sürdüğünü ortaya koydu.

Gerileyen Belge Türleri

Bazı belge türlerinde ise düşüş kaydedildi:

- A1:** 327 → 290
- B1:** 66 → 62
- C1:** 679 → 660
- D2:** 3.461 → 3.316
- G3:** 2.114 → 2.032
- L2:** 4.983 → 4.782
- N1:** 55 → 51

Bu gerilemeler, bazı alt segmentlerde faaliyetlerin yavaşladığını gösterdi.

K ve D Belgeleri Öne Çıktı

K1, K2 ve K2* belgelerindeki artış, karayolu yük taşımacılığında bireysel ve kurumsal işletmelerin sayısının yükseldiğini ortaya koydu. D grubu belgelerdeki yükseliş ise yolcu taşımacılığında hareketliliğin sürdüğünü gösterdi.

Sektörde Büyüme Eğilimi Sürüyor

2025 verileri, taşıma sektöründe hem yük hem yolcu tarafında büyümenin devam ettiğini ortaya koyarken, özellikle lojistik ve ticari taşımacılık alanında yeni yatırımların arttığını gösterdi.

Yetki belgesi sayılarındaki bu değişim, önümüzdeki dönemde sektörde rekabetin ve kapasite artışının devam edeceğine işaret ediyor.

En dikkat çekici artışlar **K1**, **K1***, **K2*** ve **P1*** belgelerinde yaşandı. Bu artış, özellikle lojistik, uluslararası taşımacılık ve ticari yük faaliyetlerinde hareketliliğin sürdüğünü gösterdi.

Buna karşılık **A1**, **B1**, **C1**, **D2** ve **G3** gibi bazı belge türlerinde ise sınırlı düşüşler görüldü. Uzmanlar, bu gerilemenin küçük ölçekli taşımacıların maliyet baskısı nedeniyle sektörden çekilmesiyle bağlantılı olabileceğini değerlendiriyor.

Veriler, 2025 itibarıyla karayolu taşımacılığında kapasite artışının ve rekabetin hızlandığını ortaya koyuyor.

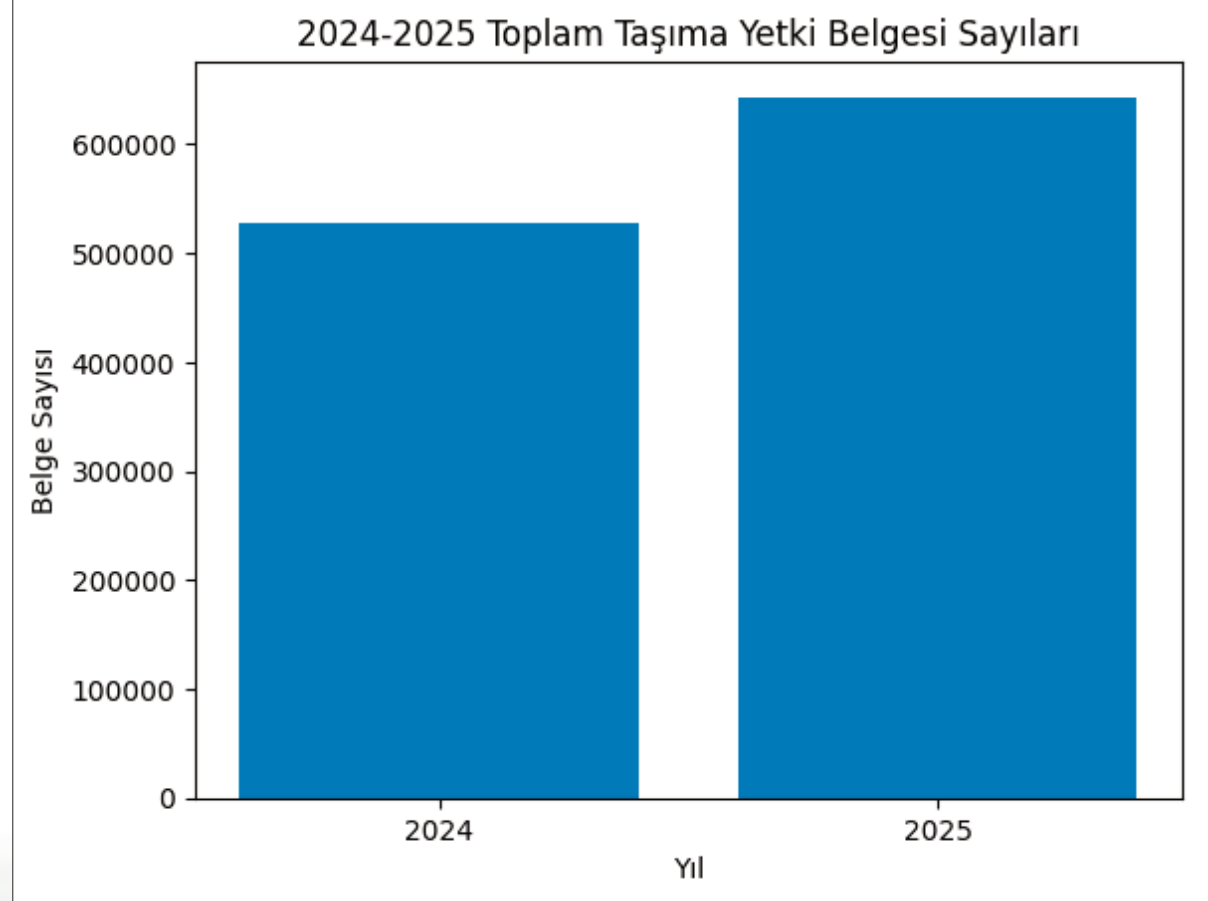
Yetki Belgelerinde 1 Yılda 115 Binlik Artış

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün 2024-2025 Aralık kümülatif verilerine göre, taşıma yetki belgesi sayısı bir yılda yaklaşık **115 bin adet arttı**.

2024'te 527 bin 718 olan toplam belge sayısı, 2025'te 643 bin 136'ya yükseldi. Böylece sektörde yaklaşık **yüzde 22'lik büyüme** kaydedildi.

2024 ARALIK (KÜMÜLATİF)			
ULAŞTIRMA HİZMETLERİ DÜZENLEME GENEL MÜDÜRLÜĞÜ Geçerli Belge Sayılarının Belge Türlerine Göre Dağılımı			
TÜR	ADET	TÜR	ADET
A1	327	A1(T)	21
A2	8	ATP1A	2
ATP1B	1	ATP2B	1
ATP3A	9	ATP3B	3
B1	66	B2	472
B3	50	C1	679
C3	24	D1	335
D2	3.461	D2(Ö)	16
D2(Ö*)	45	D3	4.989
D4	9.963	D4(S)	1.538
D4(S)*	2.005	D4*	8.063
E-S	25	F1	1.735
F1*	25	F1-E	4
F2	943	F2-E	10
G1	269	G2	183
G3	2.114	G3*	1
H1	1.431	H2	102
K1	128.793	K1(Ö)	2.655
K1*	39.321	K2	64.193
K2*	235.709	K3	1.543
K3*	596	L1	303
L2	4.983	M1	1
M2	19	N1	55
N2	168	P1	22
P2	3	T1	144
T2	144	T3	37
TiO	9.724	TiO*	235
TOPLAM BELGE SAYISI: 527.718			

2025 ARALIK (KÜMÜLATİF)			
ULAŞTIRMA HİZMETLERİ DÜZENLEME GENEL MÜDÜRLÜĞÜ Geçerli Belge Sayılarının Belge Türlerine Göre Dağılımı			
TÜR	ADET	TÜR	ADET
A1	290	A1(T)	19
A2	30	ATP1A	2
ATP1B	1	ATP2B	1
ATP3A	10	ATP3B	3
B1	62	B2	476
B3	52	C1	660
C3	25	D1	330
D2	3.316	D2(Ö)	17
D2(Ö*)	42	D3	5.726
D4	9.432	D4*	8.301
E-S	26	F1	1.762
F1*	26	F1-E	6
F2	957	F2-E	12
G1	280	G2	177
G3	2.032	G3*	125
H1	1.424	H2	107
K1	133.248	K1(Ö)	3.044
K1*	43.537	K2	66.042
K2*	247.051	K3	1.548
K3*	882	L1	328
L2	4.782	M1	21
M2	21	N1	51
N2	167	P1	875
P1*	90.290	P2	15
S	1.691	S*	3.284
T1	154	T2	153
T3	39	TiO	9.900
TiO*	284		
TOPLAM BELGE SAYISI: 643.136			



2024-2025 Taşıma Yetki Belgeleri Karşılaştırması

Grafik, 2024 ve 2025 yıllarında geçerli taşıma yetki belgesi sayılarındaki değişimi göstermektedir.

- Toplam belge sayısı 527.718'den 643.136'ya yükselmiştir.
- En yüksek artış K2*, K1* ve P1*

belgelerinde görülmüştür.

- A1, B1 ve C1 belgelerinde ise sınırlı düşüş yaşanmıştır.
- D ve K grubu belgelerdeki artış, yük ve yolcu taşımacılığında büyümeyi yansıtmaktadır.

Grafik verileri, taşımacılık sektöründe 2025 yılında yatırım ve faaliyet hacminin arttığını ortaya koymaktadır.



Uluslararası Operasyonlara Yeni Yatırım

Mars Logistics, Filosunu 150 Adet Actros L ProCab ile Güçlendirdi

Mars Logistics, uluslararası taşımacılık operasyonlarındaki gücünü artırmak amacıyla 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab'ı filosuna kattı. Aksaray'da düzenlenen törenle teslim edilerek hizmete alındı.

Lojistik sektöründe 35 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Mars Logistics, operasyonel verimliliğini artırmak ve hizmet kalitesini yükseltmek amacıyla filosunu yenilemeye devam ediyor. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Actros L ProCab'ler, şirketin yurt dışı taşımacılığında aktif olarak kullanılacak.

“İş Birliğimiz Güçlenerek Sürecek”

Teslimat töreninde konuşan Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, “Aksaray'da ürettiğimiz 150 adet Actros L ProCab'ın Mars Logistics'in operasyonlarına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. İş birliğimizin önümüzdeki dönemde de güçlenerek devam etmesini temenni ediyorum” dedi.



Çırağan Sarayı'nda Teslimat Töreni

Teslimat töreni, Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Törene Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı **Garip Sahillioğlu**, Yönetim Kurulu Üyesi **Gökşin Günhan** ve sektör temsilcileri katıldı.

Finansman ve Satış Desteğiyle Gerçekleşti

Teslimatın, Mercedes-Benz Kamyon Finansman (MBKF) desteği ve takas uygulamasıyla

gerçekleştirilmesi, iş birliğinin önemli unsurları arasında yer aldı.

“Operasyonlarımıza Güç Katacak”

Gökşin Günhan, yeni araçların yüksek ikinci el değeri, yaygın servis ağı ve yedek parça bulunurluğuyla önemli avantajlar sağladığını vurguladı.

Gerçekleştirilen bu yatırım, Mars Logistics'in sürdürülebilir büyüme ve uluslararası rekabet gücünü artırma hedefinin önemli bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Türkiye'de Bir İlk: eActros 600, Medcem Çimento Filosunda

Mercedes-Benz Türk, uzun yol taşımacılığı için geliştirilen batarya elektrikli çekici modeli eActros 600'ün Türkiye'deki ilk teslimatını Medcem Çimento'ya gerçekleştirdi. Mersin Silifke'de düzenlenen törenle yapılan teslimat, ağır ticari araçlarda elektrikli dönüşüm adına önemli bir kilometre taşı oldu.

Uzun Yol Taşımacılığında Elektrikli Dönüşüm

Mercedes-Benz Türk, “Şarjı Tam, Geleceğe Hazır” vizyonuyla geliştirdiği eActros 600'ü Medcem Çimento'ya teslim ederek sanayide sürdürülebilir taşımacılığa güçlü bir adım attı.

Araç, Medcem Çimento Fabrikası ile Medcem Port Limanı arasındaki hatta kullanılarak ihracat operasyonlarında görev alacak.

“Yeni Bir Sayfa Açıyoruz”

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, “eActros 600 ile uzun yol taşımacılığında elektrikli dönüşüm için yeni bir sayfa açıyoruz. Bu teslimat, çevresel sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilik açısından güçlü bir referans olacaktır” dedi.

Sürdürülebilir Lojistik Vurgusu

Medcem Çimento Grubu CEO'su **Mehmet Ali Ceylan** ise elektrikli taşımacılığı sahada test ederek filolarını gelecekte bu yönde büyütme



hedeflediklerini ifade etti.

Doğuştan Elektrikli Teknoloji

500 kilometreye varan menzili ve 600 kWh kapasiteli LFP bataryalarıyla öne çıkan eActros 600, veriye dayalı analizlerle planlanan satış süreci sayesinde operasyonlara özel olarak

konumlandırıldı.

Bu ilk teslimat, elektrikli ağır ticari araçların sanayi ve ihracat odaklı taşımacılıkta yaygınlaşması açısından önemli bir başlangıç olarak değerlendiriliyor. ■



Tırsan, Karekara Lojistik'in Yatırım Ortağı Olmayı Sürdürüyor



Tırsan, entegre lojistik alanında faaliyet gösteren Karekara Lojistik'e 15 adetlik Tenteli Perdeli Maxima Plus siparişinin ilk 3 aracını teslim etti. Yeni araçlar, İtalya-Türkiye hattında hizmet verecek.

İlk Teslimat Adapazarı'nda Gerçekleşti

Güvenilir lider Tırsan, Karekara Lojistik'in filo yatırımlarına destek vermeye devam ediyor. **Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü**'nde düzenlenen törende, 15 adetlik siparişin ilk 3 aracı teslim edildi. Törene Tırsan Treyler Yönetim

Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Karekara Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Nusret Kutlu** ve Başkan Vekili **Rıfat Kutlu** katıldı.

"Operasyonlara Güç Katacağız"

Çetin Nuhoglu, "Ödüllü Ar-Ge merkezlerimizde test edilen araçlarımızla Karekara'nın operasyonlarına güç katacağız" dedi.

"Aklımız Filomuzda Kalmayacak"

Nusret Kutlu ise, Tırsan araçlarının dayanıklılığı sayesinde operasyonlarını güvenle sürdüreceklerini vurguladı. Rıfat Kutlu da yatırımların artarak devam edeceğini belirtti. ■



Ford Trucks'tan Mars Logistics'e 158 Adet Yeni F-MAX Teslimatı

Ford Trucks, Mars Logistics'in filo büyüme hedefleri doğrultusunda 158 adet Yeni F-MAX teslim ederek iki şirket arasındaki stratejik iş birliğini güçlendirdi. Yüksek adetli teslimat, Mars Logistics'in operasyonel kapasitesine önemli katkı sağladı.

Güçlü İş Birliği Yeni Teslimatla Pekişti

Ağır ticari araç sektörünün lider markalarından Ford Trucks, Türkiye'nin köklü lojistik firmalarından Mars Logistics'e 158 adet Yeni F-MAX teslim etti. Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen tören, sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti.

Törene, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı **Haydar Yenigün**, Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Emrah Duman**, Ford Trucks Türkiye Direktörü **Özenç Kırandı**, Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Direktörü **Onur Sarıkaya**, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı **Garip Sahillioğlu**, Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi **Göksin Günhan**, Mars Logistics Filo Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Erkan Özyurt**, Mars Logistics İş Geliştirme, Planlama ve Fiyatlandırmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Önder Başboğa**, Mars Logistics Filo Yatırım ve Bakım Onarım Koordinatörü **Kerem Karaduman**, Çetaş Otomotiv Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Zeynal Taşar** ve Çetaş Ford Trucks Genel Müdürü **Ahmet Orhun Özkan** katıldı.

"Operasyonel Gücümüze Güç Katıyor"

Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Emrah Duman**, "Teslim ettiğimiz 158 adet Yeni F-MAX, ağır ticari segmentteki güçlü konumumuzun göstergesidir. Mars Logistics'in operasyonel gücüne katkı sağlamaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Mars Logistics Filo Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Erkan Özyurt** ise, "Ford Trucks'ın yenilikçi teknolojileri sayesinde filomuzu çevreci ve verimli araçlarla güçlendiriyoruz" ifadelerini kullandı.

F-MAX Performans ve Verimlilik Sunuyor

Yeni F-MAX, aerodinamik tasarımı, ileri sürücü destek sistemleri ve yüzde 11'e varan yakıt tasarrufu sağlayan motoruyla performans, verimlilik ve konforu bir arada sunuyor. ■



Eyüp Lojistik'ten Suriye Atağı: Halep'e Bir Saatte Teslimat

Gaziantep merkezli Eyüp Lojistik, Suriye'de hız kazanan yeniden yapılanma süreciyle artan lojistik talebe yönelik yatırımlarını artırdı. Şirket, Türkiye ve Avrupa çıkışlı yükleri Halep'e kapıdan kapıya teslim ederek ihracatçılara hız ve maliyet avantajı sağlıyor.

Gaziantep'ten Suriye'ye Güçlü Lojistik Köprüsü

Türkiye'nin köklü taşımacılık şirketlerinden Eyüp Lojistik, Suriye pazarındaki büyüyen lojistik ihtiyaca yönelik faaliyetlerini genişletti. Şirket, Türkiye ve Avrupa'dan topladığı yükleri Gaziantep'teki depolarında konsolide ederek Suriye'ye kapıdan kapıya ulaştırıyor.

Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, bölgesel avantajlarına dikkat çekerek, "Gaziantep'teki depolarımızdan çıkan araçlarımız Halep'e yaklaşık bir saatte ulaşıyor. Bu süre, operasyonel açıdan ciddi bir avantaj sağlıyor" dedi.

İhracattaki Artış Talebi Büyütüyor

Bartık, Türkiye'nin Suriye'ye ihracatındaki artışın taşımacılığa doğrudan yansımalarını belirterek, "2025 yılında ihracat yüzde 70'e yakın artarak 2,5 milyar doların üzerine çıktı. Gıda, kimya, elektrik-elektronik ve mobilya gibi birçok sektörde güçlü büyüme var" diye konuştu.

"Uzun Vadeli Stratejik Pazar"

Suriye'yi uzun vadeli bir pazar olarak gördüklerini vurgulayan Bartık, "Uzman kadromuz, güçlü filomuz ve geniş ağımla müşterilerimize hız, güvenilirlik ve maliyet avantajı sunuyoruz. Bölgede kalıcı bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı. ■

Schmitz Cargobull'dan Çok Amaçlı Yeni Çözüm: S.BO MULTI

Schmitz Cargobull, değişen taşımacılık ihtiyaçlarına yanıt vermek amacıyla geliştirdiği yeni askılı tekstil taşıyıcı semi-treyler modeli S.BO MULTI'yi tanıttı. Yeni model, tekstil, genel kargo ve paletli yüklerin aynı anda taşınmasına olanak sağlayarak operasyonel esneklik sunuyor.

Değişken Yükler İçin Esnek Tasarım

S.BO MULTI; dağıtım merkezleri, üretim tesisleri ve endüstriyel operasyonlar için geliştirildi. Özel tasarımı delikli yan duvarları ve entegre çift kat sistemi sayesinde askılı tekstil taşımacılığına uygun çözümler sunuyor. Alüminyum çift kat rayları, ikinci bir yükleme seviyesinin kullanımına ve 33 adede kadar ek Euro paletin taşınmasına imkân tanıyor.

Dayanıklı ve Uzun Ömürlü Yapı

Güçlendirilmiş dikmelere sahip iki katmanlı çelik yan

duvarlar, yüksek dayanıklılık sağlıyor. Galvanizli bileşenler ise korozyon direncini artırarak bakım ihtiyacını azaltıyor. Modüler yapı, S.BO EXPRESS modelinde kullanılan kanıtlanmış parçalarla destekleniyor.

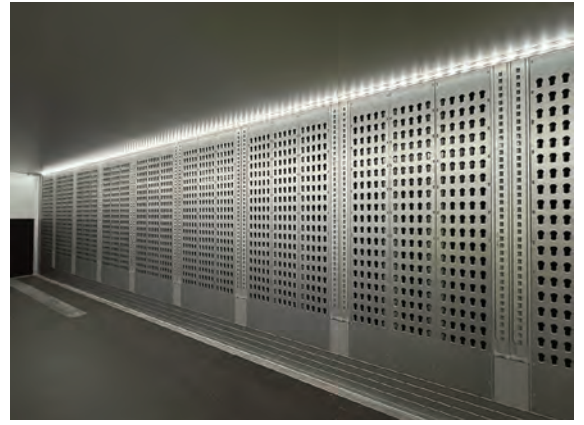
Akıllı Treyler ve Güvenlik Standartları

DIN EN 12642 Code XL standardına uygun olarak sertifikalandırılan üstyapı, 27 bin kg taşıma kapasitesi sunuyor. TrailerConnect® telematik sistemi sayesinde treyler verileri anlık olarak izlenebiliyor.

Sürdürülebilir ve Ekonomik Çözüm

Yapıştırma ve perçinleme teknikleriyle üretilen S.BO MULTI, düşük bakım maliyetleri ve kısa duruş süreleriyle öne çıkıyor. Enerji ihtiyacını azaltan üretim yöntemleri sayesinde CO₂ emisyonlarının düşürülmesine de katkı sağlıyor.

Çok yönlü yapısı ve yüksek taşıma kapasitesiyle S.BO MULTI, modern lojistik operasyonlar için verimli ve geleceğe yönelik bir çözüm sunuyor. ■



2013 model Travego Motor tamiri görmeden 4,5 milyon km yol yaptı

Star Diyarbakır Turizm'in 2013 model 21 AAB 88 Plakalı Travego otobüsü 4,5 milyon km yol yaparak bir rekora imza attı.

ÖZEL HABER/ Erkan YILMAZ

Star Diyarbakır Turizm firma sahibi Mehmet Türkan, filolarında yer alan 2013 model Travego otobüslerinin hiç motor tamiri görmeden 4.5 milyon km yol yapmasının mutluluğunu yaşıyor. Travego otobüsün uzun yolda ve zorlu koşullarda 13 yıldır hizmet verdiğini belirten Mehmet Türkan, "Bu aracı aldığımızda hiç motor tamiri görmeden 4,5 milyon km yol yapacağını ben de düşünmedim. Motorun yanı sıra kaportası da hâlâ mükemmel durumda. Araç sorun çıkarmayınca, biz de özenimizi göstermeye devam ettik. Bakımlarını, özellikle zamanında yaptırdım. Tamirciler motora dokunmak istediklerinde izin vermedim. Motoru orijinal hali ile hizmet veriyor. Hiç yolda kalmadı. Ama bu süreçte en önemli unsurlardan birisi de hep düzgün yakıt kullanmaya dikkat ettik. Şunu çok açık belirtmek

gerekir: iyi kaptanlara sahip olmanız önemli. İyi kaptanın aracı verimli, düzgün kullanması da aracın hizmet sürecini uzatıyor. Bunlara dikkat ettiğinizde zaten kalitesi ve dayanıklılığı ile fark yaratan Mercedes-Benz Travego otobüsün sorunsuz uzun yıllar hizmet verdiğini de görmüş olduk. Aracımızın kazası da yok. Ben sektörde bu tür bir seviyeye ulaşan bir otobüs de görmedim" dedi.

Satmayı düşünmüyorum...

Bu süreç içerisinde aracı satmayı hiç düşünmediniz mi sorumuza Mehmet Türkan'ın cevabı, "Hayır, gerçekten düşünmedik. Sorunsuz hiçbir sıkıntı yaratmayan, yolda kalmayan bir araca sahipsiniz bu sizi mutlu ediyor. Hiç satmak istemedik. Hatta bundan sonraki süreçte de satmayı düşünmüyoruz" şeklinde oldu.

Mehmet Türkan'ın bir isteği var

"Travego otobüsü satmayı hiç düşünmüyorum" diyen Mehmet Türkan'ın Mercedes-Benz Türk'ten bir isteği de var: "Bu aracın daha uzun yıllar filomuzda yer alması en büyük dileğimiz. Tabii, şimdi değil



ama motor bir gün artık çalışamaz hale geldiğinde Mercedes-Benz Türk'ün bu güzel sonucu ödüllendirmesini ve 4,5 milyon km'ye ulaşan bu otobüsün ya motorunun yenilemesini yapmasını ya da yeni bir motorla aracımızın hizmet vermeye devam

etmesini sağlamasını istiyoruz. 2013 model aracımızın hiç motor tamiri görmeden hizmet vermesinin gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Mercedes-Benz Türk yönetimi de bundan gurur duyuyor, biliyorum." ■

Scania, 2025'te İthal Çekici Pazarındaki Liderliğini Korudu

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde faaliyet gösteren Scania, 2025 yılında hem satış hem de satış sonrası hizmetlerde güçlü bir performans sergileyerek ithal çekici segmentindeki liderliğini sürdürdü. Marka, 2026 stratejisinde büyüme ve sürdürülebilir taşımacılığı merkeze aldı.

■ Erkan YILMAZ

“Liderliğimizi Sürdürdük”

Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, 2025 yılını 2 bin 613 adetlik satış ve yüzde 8,1 pazar payıyla tamamladıklarını belirterek, genel pazarda 4'üncü sırada yer aldıklarını ifade etti. Canbulat, “Düşük yakıt tüketimi, güçlü ikinci el değeri ve bütüncül çözümlerimiz bu başarıda etkili oldu” dedi.



Canbulat, 2026 yılında 16 ton ve üzeri pazarın 30 bin adedin üzerine çıkmasını beklediklerini vurgulayarak, uygun finansman ve dijital altyapıyla liderliği korumayı hedeflediklerini söyledi.



Bakım Kontratlarında Yüzde 41 Artış

Servis ve Bakım Kontratları Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu, 2025'te 13 bin 102 aracın aktif bakım kontratı kapsamında olduğunu, Scania parkının yüzde 73'ünün anlaşmalı hizmet aldığını açıkladı. Yenilenen kontratlarda yüzde 41'lik artış sağlandığını belirtti.



Servis Ağı Güçleniyor

Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereşer, 2025'te 20 binin üzerinde müşteri girişinin gerçekleştiğini, yaklaşık 80 bin iş emri açıldığını söyledi. Kocaeli ve Denizli'de açılan yeni merkezlerle yetkili servis sayısının 20'ye ulaştığını kaydetti.



Ürün ve Sürdürülebilirlik Odaklı Büyüme

Pazarlama Müdürü Ozan Akbal, kamyon segmentinde ürün portföyünü genişlettiklerini ve orta vadede kamyon satış payını yüzde 20'ye çıkarmayı hedeflediklerini ifade etti. Akbal, sürdürülebilirlik ve eğitim yatırımlarının da artarak süreceğini vurguladı.

Scania, güçlü ürün gamı, yaygın servis ağı ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla 2026 yılında da çekici ve kamyon segmentlerinde büyümesini sürdürmeyi hedefliyor. ■

Meiller ve Wielton'dan Türkiye'de Güçlü Yükseliş

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye'de faaliyet gösteren Meiller ve Wielton, 2025 yılında sergiledikleri performansla pazar konumlarını güçlendirirken, 2026'ya operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir büyüme hedefleriyle giriyor.



Meiller: Dayanıklılık ve Verimlilik Öne Çıkıyor

Yüksek mühendislik kalitesi ve uzun ömürlü yapısıyla öne çıkan Meiller, Türkiye pazarında istikrarlı büyümesini sürdürdü. Doğuş Otomotiv Meiller ve Wielton Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli, “2025 yılını yaklaşık yüzde 10 pazar payı ile tamamladık. Düşük işletme maliyeti ve güçlü ikinci el değerimizle büyük filoların tercihi olduk” dedi.

Benli, 11 yetkili satıcıyla birlikte 2026'da satış ve pazar payını artırmayı hedeflediklerini vurguladı.



Wielton: Sürdürülebilir Büyüme Stratejisi

Avrupa treyler pazarında güçlü konumda bulunan Wielton, Türkiye'deki ikinci yılında araç parkını büyütme devam etti. Mert Benli, müşterilerden alınan olumlu geri bildirimlerin markanın doğru konumlandığını gösterdiğini belirterek, 2026'da pazar payını artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

2026 Hedefi: İstikrarlı Büyüme

Dayanıklılık, düşük bakım ihtiyacı, güçlü ikinci el değeri ve yaygın satış sonrası hizmet altyapısıyla Meiller ve Wielton, Türkiye ağır ticari araç üstyapı pazarında 2026 yılında da istikrarlı büyümeyi sürdürmeyi amaçlıyor. ■



Thermo King, 2025'te Büyümesini Sürdürdü

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye'de faaliyet gösteren Meiller ve Wielton, 2025 yılında sergiledikleri performansla pazar konumlarını güçlendirirken, 2026'ya operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir büyüme hedefleriyle giriyor.

Esnek Yapı ve Hızlı Uyum

Doğuş Otomotiv çatısı altında faaliyet gösteren Thermo King, 2025 boyunca operasyonel sürekliliği destekleyen uygulamalarıyla dikkat çekti. Soğuk zincir lojistiğinde kalite, güvenilirlik ve verimlilik odaklı çözümler öne çıktı.



“Daha Güçlü Bir Yapı Oluşturduk”

Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Adnan Yücel, “2025'te pazarın değişen dinamiklerine hızla adapte olduk. Müşteri ihtiyaçlarına daha esnek çözümler sunduk. Tekil ünite satışlarındaki artış, bu başarının önemli göstergesi oldu” dedi. Yücel, 2026'da filo bazlı alımların



yeniden ivme kazanmasını beklediklerini, bireysel müşteri taleplerinin ise önemini koruyacağını vurguladı.

Soğuk Zincirde Yüksek Standartlar

Thermo King, SLXi ve Advancer Treyler Serileri ile uzun yol taşımacılığında yüksek performans sunarken, Yeni TX Kamyon Serisi ile şehir içi dağıtımda verimliliği artırdı. Düşük yakıt tüketimi ve bakım avantajları, toplam sahip olma maliyetini düşürdü.

2026'ya Sürdürülebilirlik Odaklı Hazırlık

Marka, 2026 yılında AxlePower Treyler Serisi'ni ürün gamına dahil etmeyi planlayarak, karbon ayak izini azaltmaya yönelik çalışmalarını sürdürmeyi hedefliyor. ■





MAN TGE Next Level, “2026 Yılıının Sürdürülebilir Hafif Ticari Aracı” seçildi

MAN'ın hafif ticari segmentindeki aracı TGE Next Level, yeni elektronik mimarisiyle hafif ticari araç (HTA) kategorisinde “2026 Yılıının Sürdürülebilir Hafif Ticari Aracı” seçildi. 2025'teki model güncellemesiyle güvenliği ve konforu artırılan araç, verimlilik odaklı sürdürülebilir yaklaşımla bu prestijli ödüle layık görüldü.

MAN TGE Next Level, Milano merkezli İtalyan yayınevi Vado e Torno Edizioni tarafından düzenlenen Sürdürülebilir Yılın Ticari Aracı (STY) 2026 ödülleri, HTA kategorisinde birincilik ödülünü aldı. STY 2026 jürisi bu kararıyla, hafif ticari araç segmentinde sürdürülebilirliğin sadece tahrik sistemleriyle ilgili bir konu olmadığını; aynı zamanda insanları korumayı, direksiyon başındaki çalışma koşullarını iyileştirmeyi ve kentsel çevre üzerindeki olumlu etkileri de yapmayı kapsadığını vurguladı.

STY 2026 jürisi açıklamasında ise; “MAN TGE Next Level, konfor, ergonomi, işlevsellik ve güvenlik alanlarındaki önemli iyileştirmeleriyle dikkat çekiyor. Bu unsurlar, operasyonel verimlilik, araç performansı ve profesyonellerin genel çalışma kalitesini doğrudan etkiliyor. Özellikle, kaza risklerini azaltan, sürüş konforunu yükselten ve hem sürücü hem de yolcuların refahını iyileştiren yeni nesil yardım sistemleri ön plana çıkıyor. Bu sistemler ise performans optimizasyonu ve araç verimliliği açısından açık ve somut faydalar sağlıyor” değerlendirmesine yer verdi.



MAN TGE, “Next Level” ile 2025'te kapsamlı bir revizyondan geçti

MAN TGE, “Next Level” ile 2025'ten itibaren kapsamlı teknik revizyonlardan geçirildi. Bu süreçte tüm elektronik mimari yenilendi; yeni kontrol üniteleri, sensörler ve kameralar araca entegre edildi. Söz konusu yeniliklerle birlikte TGE kullanıcıları ve diğer yol kullanıcıları açısından gelişmiş sürücü yardım sistemleri devreye alındı, güvenlik seviyesi daha artırıldı. Sürücü çalışma alanı da bu kapsamda yeniden tasarlandı. Standart olarak sunulan dijital gösterge paneli, merkezi MAN Media Van dokunmatik ekran ve ergonomik çok fonksiyonlu direksiyon simidi ile sürücü ergonomisi ve kullanım kolaylığı iyileştirildi. Yeni gösterge paneli düzeni sayesinde kabin içinde daha ferah ve işlevsel bir alan oluşturuldu.

Bu teknik dönüşümle birlikte MAN TGE Next Level, yeni ve geliştirilmiş sürücü yardım sistemleriyle donatıldı. Kör Nokta Uyarısı, Kalkış Uyarısı, Cruise Assist (Sürüş Yardımı), Cruise Assist Plus (Artırılmış Sürüş Yardımı) ve Dönüş Yardımı sistemleri araca eklendi. Mevcut yardım sistemlerinin büyük bölümü ise işlevsellik açısından yenilendi ve kapsamı genişletildi. Ayrıca standart donanım seviyesi önemli ölçüde artırıldı. Her MAN TGE Next Level; Yorgunluk Algılama, Trafik İşareti Bilgisi, Akıllı Hız Yardımı, Acil Fren Yardımı, Park Yardımı (Düz şasili ve kaputlu araçlar hariç), Aktif Şerit Koruma Sistemi, Hız Sabitleyici ve Lastik Basıncı İzleme Sistemi ile donatıldı. Bu bütüncül donanım yaklaşımı, MAN nakliye araçlarının aktif güvenlik seviyesini üst düzeye taşıdı. ■

2026 Güncel Yetki Belgesi Ücretleri

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı - Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yayımlanan **2026 yılı Karayolu Taşıma Yönetmeliği Ücret Tablosu** doğrultusunda yetki belgesi ücretleri ve bazı idari bedeller güncellenmiştir. Taşımacılık faaliyetinde bulunan gerçek ve tüzel kişilerin, faaliyet alanlarına uygun yetki belgelerini süresi içinde almaları yasal zorunluluktur.

Aşağıda **2026 yılı itibarıyla geçerli olan yetki belgesi ücretleri**, resmî tablolar esas alınarak sunulmuştur.

A Yetki Belgeleri (Otomobil ile Yolcu Taşımacılığı)

A1 – Yurtiçi tarifesiz yolcu taşımacılığı
126.684,00 TL
*** A2** – Uluslararası tarifesiz yolcu taşımacılığı
190.035,00 TL

B Yetki Belgeleri (Otobüs / Minibüs ile Yolcu Taşımacılığı)

*** B1** – Ticari ve tarifeli yolcu taşımacılığı
1.540.293,00 TL
*** B2** – Ticari ve tarifesiz yolcu taşımacılığı
770.086,00 TL
*** B3** – Hususi taşımacılık (kendi personeli taşıyanlar)
63.331,00 TL

C Yetki Belgeleri (Yük ve Eşya Taşımacılığı)

*** C1** – Hususi yük taşımacılığı
153.599,00 TL
*** C3** – Ticari amaçla taşınma eşyası taşımacılığı
126.684,00 TL

D Yetki Belgeleri (Yurtiçi Yolcu Taşımacılığı)

*** D1** – Ticari ve tarifeli yolcu taşımacılığı
924.186,00 TL
*** D2** – Ticari ve tarifesiz yolcu taşımacılığı
462.039,00 TL
*** D3** – Hususi taşımacılık (personel taşımacılığı)
63.331,00 TL
*** D4** – İl içi ve 100 km'ye kadar şehirlerarası yolcu taşımacılığı
50.662,00 TL

F Yetki Belgeleri (Yolcu Taşıma Acenteliği)

*** F1** – Yurtiçi yolcu taşıma acenteliği
50.662,00 TL
*** F2** – Yurtiçi ve Uluslararası yolcu taşıma acenteliği
76.001,00 TL

G Yetki Belgeleri (Eşya / Kargo Acenteliği)

*** G1** – Yurtiçi eşya acenteliği
50.662,00 TL
*** G2** – Yurtiçi ve/veya uluslararası eşya acenteliği
76.001,00 TL
*** G3** – Yurtiçi kargo acenteliği
50.662,00 TL

H Yetki Belgeleri (Taşıma Komisyonculuğu)

*** H1** – Yurtiçi
50.662,00 TL
*** H2** – Yurtiçi ve/veya uluslararası
76.001,00 TL



Mesut Varol

Transport
Danışmanlık
Ulaştırma
Mevzuatı
Danışmanı

K Yetki Belgeleri (Yurtiçi Eşya Taşımacılığı)

*** K1** – Ticari eşya taşımacılığı
126.684,00 TL
*** K2** – Hususi eşya taşımacılığı
126.684,00 TL
*** K3** – Ticari amaçla taşınma eşyası taşımacılığı
63.331,00 TL
*** K1*** Belge: 31,671TL Kamyonet ile Nakliye Hizmetleri.
*** K2*** Belge: 31,671TL Kamyonet ile Kendi Malını Taşıyanlar.

L Yetki Belgeleri (Lojistik İşletmeciliği)

*** L1** – Yurtiçi lojistik işletmeciliği
1.267.018,00 TL
*** L2** – Yurtiçi ve/veya uluslararası lojistik işletmeciliği
1.900.544,00 TL

M Yetki Belgeleri (Kargo İşletmeciliği)

*** M1** – İl içi kargo işletmeciliği
253.395,00 TL
*** M2** – Yurtiçi kargo işletmeciliği
1.900.544,00 TL

N Yetki Belgeleri (Nakliyat Ambarı İşletmeciliği)

*** N1** – İl içi
126.684,00 TL
*** N2** – Yurtiçi
253.395,00 TL

P Yetki Belgeleri (Dağıtım İşletmeciliği)

*** P1** – İl içi / komşu ilçeler arası
126.684,00 TL
*** P2** – Bir veya birden fazla il arası
1.900.544,00 TL

S Yetki Belgesi

*** S** – Yurtiçi servis taşımacılığı
462.039,00 TL

T Yetki Belgeleri (Terminal İşletmeciliği)

*** T1** – Büyükşehir belediyesi sınırları içinde yolcu terminali
63.331,00 TL
*** T2** – Büyükşehir dışı yolcu terminali
63.331,00 TL
*** T3** – Eşya terminali işletmeciliği
63.331,00 TL

TiO Belgesi: Taşıma İşleri Organizatörlük Belgesi

*** TiO*** Belgesi: 1 yıllık ücreti: 446,627 TL
*** TiO** Belgesi: 5 Yıllık ücreti: 1,743,404 TL

Diğer 2026 Ücretleri

*** Her Bir Taşıt Kartı:** 3.788,00 TL
*** Uyarma Bedeli:** 741,00 TL
*** Taşıt Özel İzin Belgesi:** 2.512,00 TL
*** Belge Bedelinin %15' i yenileme için çıkan rakam olacaktır. ■**

Hayırlı Yolculuklar



obilet