/tasimadunyasi /tasimadunyasi /tasimadunyasi
Taşıma Dünyası Gazetesi
info@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
Yıl: 15 • Sayı: 470 • 29 Ekim 2026 • Fiyatı: 50 TL
www.tasimadunyasi.com



OİSD Başkanı ve Has Turizm Başkanı Ayhan Kara:

İKİ OTOBÜSLE YAPACAĞIMIZ İŞİ BEŞ OTOBÜSLE YAPIYORUZ

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Başkanı Ayhan Kara, ihtiyaç fazlası seferlerin maliyetleri artırıp firmaları zarara sürüklediğini, trafik güvenliğini tehdit ettiğini söyledi.

ÖZEL RÖPORTAJ / Erkan YILMAZ

Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kara, "İki otobüsle yapacağımız işi beş otobüsle yapıyoruz" diyerek fazla seferlerin dolulukları düşürdüğünü ve gelirleri erittiğini belirtti. UETDS verilerine göre hatlardaki talep değerlendirilmeden yeni sefer izni verilmemesini, özmal ve sözleşmeli araç oranının 1'e 2'ye çekilmesini istedi.



Kara; özmal kapasitenin artırılması, muayenesiz araçların sözleşmeli taşıt hakkı vermemesi, otogar ücretlerine tavan konulması ve tarifelerin ortak takvimle yenilenmesi önerilerini de sıraladı. Cezalarda ölçülülük, acil durumlarda geçici şoför görevlendirmesi ve kurumlar arası toplantı çağrısı yapan Kara, Bakanlığın sektörü verilerle planlamasını istedi.

22'de

Yakıt maliyetleri zorluyor!

Özlem Van Turizm'in 2027 beklentisi:

Mazot indirimi



Özlem Van Turizm firma sahiplerinden Süleyman Olgun, firmaları açısından iyi bir yıl geçirdiklerini ancak artan maliyetlerin sektörü zorladığını söyledi. Olgun, "Bizim için sezon iyiydi. Yeni araçlarla çalışmaya başladık. Ancak özellikle yakıt maliyetleri çok yükseldi. 2027 yılından en büyük beklentimiz mazot fiyatlarının düşmesi" dedi.

18'de



Gürsel Turizm Şirket Araçları Koordinatörü Umut Demircan:

En büyük problem sürücü kaynağı

10'da



Otokar'da Conecto'nun seri üretimi başladı

41'de



Metro Turizm bünyesinde 20 yıldır hizmet veren bireysel otobüsçü Ömer Yıldızbaşoğlu:

Yolda zarar eden bir sektör haline geldik!

8'de



Erzincan Otobüsçüler ve İşletmeciler Derneği Başkanı Hüsamettin Bakan

Erzincan Otogarı belediyeye geçti Çıkış ücretleri düştü

15'te



27'de

TUİDER Başkanı Mümtaz Er:

2027 bizi korkutuyor

Mercedes-Benz Türk

KAMYON İŞ ORTAKLARIYLA KIBRIS'TA BULUŞTU



3'te



Demir Grup'tan Şennik Turizm'e 10 Temsa Prestij

25'te



Volkswagen Ticari Araç & TÜRSAB Buluştu

Sektörün ihtiyaçlarını değerlendirdi

19'da



43'te

Tırsan 98 Patentle Türkiye'nin Zirvesinde



İki Ar-Ge Merkezi, Avrupa'nın İlk Ve Tek Treyler Test Pisti

45'te

Dr. Zeki Dönmez — Otobüsçünün istekleri değişmiyor — 38'de

Mustafa Yıldırım — Taşımacının yükü artıyor, rekabet büyüyor — 39'da

Cumhur Aral — Bazen Geri Çekilmek, Kazanmanın En Akıllıca Yoludur — 2'de

Korkut Akın — Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu — 15'te

İkinci El — Sami Acerüzümoğlu — Tekerlek Neden Durmuyor? — 40'ta

Kerem Serkan Çoban — Orijinal Fikir, Orijinal Tip — 27'de

Oğuz Çoban — Havalimanı Transferinde Planlamanın Görünmeyen Maliyeti — 18'de

Bazen Geri Çekilmek, Kazanmanın En Akıllıca Yoludur



Cumhur Aral
cumhuraral@gmail.com

Net Holding'in kurucusu Besim Tibuk'un ticaret ve karar alma süreçleri üzerine söylediği şu sözler, yalnızca iş dünyasına değil, insan ilişkilerine ve toplumsal yaşama da ışık tutuyor:

"Ticarette her zaman mücadele etmek doğru değildir. Bazen geri çekilmek gerekir. Bazen zarar ettiğin bir işi bırakmak, o işte ısrar etmekten çok daha akıllıcadır. Önemli kararları öfkeyle vermemek gerekiyor. Birkaç gün uzaklaşıp sakin kafayla yeniden düşünmek gerekiyor. Ben bunu zamanında yapamadım. Ve bedelini çok ağır ödedim. Bir iş insanının en büyük düşmanlarından biri, bazen kendi egosu olabiliyor."

Aslında bu sözlerin üzerinde biraz düşününce, insanın hayat boyunca verdiği kararların ne kadarının akılla, ne kadarının hırsla alındığını sorgulamak gerekiyor.

Çünkü insan bazen kazanmak için mücadele ederken neyi kaybettiğini fark edemiyor.

Ticarette rekabet etmek, hedef koymak, büyümek ve daha iyisini başarmak elbette önemlidir. Ancak bir noktadan sonra başarı arzusu, yerini kazanma hırsına bırakabiliyor. İnsan, yaptığı işin kendisine kazandırıp kazandırmadığına değil, başkasına kaybettirip kaybettirmediğine bakmaya başlıyor. Mantıklı bir karar vermek yerine haklı çıkmaya, zararı durdurmak yerine son sözü söylemeye, bir sorunu çözmek yerine karşısındakini yenmeye odaklanıyor.

İşte o noktada ticaret, aklın yönettiği bir faaliyet olmaktan çıkıp egonun yönettiği bir mücadeleye dönüşüyor.

Oysa ticaretin en önemli kurallarından biri, şartlar değiştiğinde kararlarını da değiştirebilmektir. Dün doğru olan bir yatırım bugün yanlış olabilir. Bir dönem kazandıran bir ortaklık, zaman içinde iki taraf için de zararlı hâle gelebilir. Böyle durumlarda geri adım atabilmek, başarısızlığı kabul etmek değil, gelecekteki daha büyük kayıpları önlemektir.

Ne var ki insan egosu, yanlış yaptığını kabul etmeyi çoğu zaman bir yenilgi olarak görüyor. "Bu kadar yatırım yaptım, şimdi bırakamam", "Bunca insana karşı mahcup olamam", "Benim dediğim olacak" düşünceleri, kişiyi yanlış kararların içinde tutabiliyor. Sonuçta kurtarılabilecek bir iş batıyor, düzeltilebilecek bir ortaklık dağılıyor, telafi edilebilecek bir zarar büyüyerek içinden çıkılmaz bir hâl alıyor.

Bazen kaybettiğimiz için değil, kaybettiğimizi kabul edemediğimiz için daha çok kaybediyoruz.

Üstelik bu durum yalnızca ticaret hayatına özgü değil. İnsan ilişkilerinde de benzer bir tabloyla karşılaşıyoruz.

Eşler, arkadaşlar, kardeşler, ortaklar ve çalışma arkadaşları arasındaki birçok anlaşmazlık, aslında çözülemeyecek kadar büyük sorunlardan kaynaklanmıyor. Çoğu zaman taraflardan birinin özür dilemeyi, diğerinin haklı olabileceğini kabul etmeyi, bir başkasının da tartışmayı uzatmadan geri çekilmeyi beceremememesinden doğuyor.

İnsan bazen bir cümleyle gönül alabilecekken sessiz kalmayı, bir adım atarak ilişkiyi kurtarabilecekken inat etmeyi seçiyor. Çünkü gururunu korumak istiyor. Fakat gururla korunduğu sanılan şey, çoğu zaman ilişkinin kendisi oluyor.

Bir süre sonra mesele, ilk tartışmanın konusu olmaktan çıkıyor. Kim ne söyledi, kimin sözü daha ağır bastı, kim özür dileyecek, kim geri adım atacak? İnsanlar sorunu çözmek yerine birbirlerine karşı üstünlük kurmaya çalışıyor. Böylece küçük bir anlaşmazlık, yıllarca sürecek bir kırgınlığa dönüşebiliyor.

Bugün toplum olarak yaşadığımız kutuplaşmanın, tahammülsüzlüğün ve iletişim sorunlarının arkasında da bu anlayışın izlerini görmek mümkün. Herkes konuşmak istiyor ama dinlemek istemiyor. Herkes haklı olmak istiyor ama kendi yanlışlarıyla yüzleşmek istemiyor. Farklı düşünmek, birlikte yaşamanın doğal bir parçası olmaktan çıkıp karşı tarafa karşı bir mücadele alanına dönüşüyor.

Siyasette, ticarette, çalışma hayatında ve günlük ilişkilerimizde aynı hastalıkla karşılaşıyoruz: Karşı tarafın haklı olma ihtimalini bile bir tehdit olarak görmek.

Oysa medeni bir toplumun temelinde, herkesin aynı düşünmesi değil, farklı düşünen insanların birbirlerine saygı gösterebilmesi yatar. Ticaretin temelinde de rakibini yok etmek değil, sürdürülebilir bir değer üretmek vardır. İnsan ilişkilerinin temelinde ise her tartışmayı kazanmak değil, birlikte yaşama iradesini korumak bulunur.

Burada önemli bir ayrım yapmak gerekiyor. Geri çekilmek her zaman haklı olandan vazgeçmek, haksızlığa boyun eğmek ya da ilkeli davranmaktan uzaklaşmak değildir. Bazen mücadele etmek gerekir; emeğimizi, hakkımızı ve değerlerimizi savunmamız gerekir. Ancak hangi mücadeleyi sürdürmeye, hangisini bırakmaya karar verdiğimizi belirleyen şey öfkemiz veya egomuz değil, aklımız olmalıdır.

Çünkü her savaşın kazanılması gerekmez. Bazı savaşlara hiç girmemek, bazılarını zamanında bitirmek ve bazı tartışmaları büyümeden sonlandırmak çok daha büyük bir kazanımdır.

Özellikle iş dünyasında deneyimin değeri de burada ortaya çıkar. Deneyim yalnızca ne zaman harekete geçileceğini bilmek değildir; ne zaman durulacağını, ne zaman vazgeçileceğini ve ne zaman yeniden düşünmek gerektiğini de bilmektir.

Bazen en doğru karar, birkaç gün hiçbir karar vermemektir. Öfke geçtikten, heyecan yatıştıktan ve zihnimiz sakinleştikten sonra aynı meseleye yeniden bakabilmektir. Çünkü öfkeyle alınan kararların bedelini çoğu zaman öfke dindikten sonra öderiz.

Hayat bize sürekli kazanmayı değil, doğru seçimler yapmayı öğretmeye çalışıyor. Her tartışmayı kazanabilir, her rakibimizi geride bırakabilir, her ortamda son sözü söyleyebiliriz. Fakat bütün bunları yaparken dostlarımızı, itibarımızı, huzurumuzu ve kendimize duyduğumuz saygıyı kaybediyorsak, gerçekte ne kazanmış oluruz?

Belki de olgunluk, her koşulda mücadele etmek değil, hangi mücadelenin gerçekten anlamlı olduğunu ayırt edebilmektir.

Çünkü ticarette bazen bir işi bırakmak şirketi kurtarır; insan ilişkilerinde bazen bir adım geri çekilmek dostluğu yaşatır; toplum hayatında bazen farklı bir düşünceye saygı göstermek ortak geleceğimizi korur.

Unutmamak gerekir ki insanın her zaman rakiplerini yenmesi mümkün olmayabilir. Ama kendi egosunu yönetmeyi öğrenirse, en azından kendi eliyle yenilgiye uğramaz.

Belki de gerçek başarı, her mücadeleden galip çıkmak değil; hangi mücadeleye değmeyeceğini bilecek kadar akıllı, gerektiğinde geri adım atabilecek kadar olgun ve kaybettiklerinden ders çıkarabilecek kadar dürüst olabilmektir.

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız Kutlu Olsun! ■





Mercedes-Benz Türk

KAMYON İŞ ORTAKLARIYLA KIBRIS'TA BULUŞTU





Mercedes-Benz Türk, Kamyon Pazarlama & Satış ve TruckStore iş ortaklarıyla Kıbrıs'ta bir araya geldi. Toplantılarda 2026'nın son çeyreği, pazarın görünümü ve 2027 hedefleri değerlendirildi.

Mercedes-Benz Türk, 12-14 Ekim 2026 tarihleri arasında Kıbrıs'ta Kamyon Pazarlama & Satış Bayi Toplantısı ile TruckStore Acente Toplantısı'nı düzenledi. Buluşmalara bayi ve acente yöneticileri, satış müdürleri ve danışmanları katıldı. Görüşmelerde sektörün güncel dinamikleri, müşteri beklentileri ve gelecek dönemin öncelikleri ele alındı.

"Birlikte İlerleriz Daima!"

Kamyon Pazarlama & Satış Bayi Toplantısı, "Birlikte İlerleriz Daima!" mottosuyla gerçekleştirildi. Kamyon pazarındaki gelişmelerin yanı sıra 2026'nın son çeyreğine yönelik öncelikler ve 2027 beklentileri paylaşıldı. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, 27 kamyon bayisiyle müşterilere yakın çalışmayı ve ihtiyaçlara uygun çözümler sunmayı sürdüreceklerini belirtti. Bayilerden alınan geri bildirimlerin yol haritasında önemli rol oynadığını vurguladı.

TruckStore'da ortak hedefler değerlendirildi

"Başarıya Giden Yolda Birlikte Vites Yükseltiyoruz" mottosuyla yapılan TruckStore Acente Toplantısı'nda, 2026'da elde edilen sonuçlar ve ikinci el kamyon pazarındaki gelişmeler değerlendirildi. Müşteri beklentileri ile 2027'nin büyüme fırsatları da gündeme geldi.

Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü **Didem Daphne Özense**l, bayi ve acentelerle yakın iş birliğinin değişen pazar dinamiklerini doğru okumaya katkı sağladığını ifade etti. Özensel, TruckStore'un uzmanlığını saha tecrübesiyle birleştirerek müşterilere sunulan değeri artırmayı hedeflediklerini kaydetti. ■



Erensoy Turizm'e 2 Tourismo 16 RHD

İstanbul merkezli, turizm ve personel taşımacılığı sektörünün önemli firmalarından Erensoy Turizm, filosunu 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD ile güçlendirdi.

Yeni otobüslerin teslimatı, Mercedes-Benz Türk bayisi Has Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

2009 yılında kurulan ve 17 yıldır turizm ile personel taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Erensoy Turizm, araç filosunu yeni yatırımlarla büyütmeye devam ediyor. Firma, Mercedes-Benz Türk bayisi Has Otomotiv'den 2 adet Tourismo 16 RHD otobüs satın aldı.

Yeni otobüsler, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Erensoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Polat'a teslim edildi. Teslimat törenine Erensoy Turizm yetkilileri de katıldı. ■





Pamukkale bireysel otobüsçüsü Hamdi Sayın'a Travego teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayi Hasmer Otomotiv Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Hamdi Sayın'a Travego teslimatı gerçekleştirdi.

Aracın teslimatı Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından bireysel otobüsçü Hamdi Sayın'a yapıldı. Yaşar Şahin, yeni Travego'nun hem Hamdi Sayın'a hem de Pamukkale Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diledi. ■



Gökkuşağı Turizm'e Tourismo 15 teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayisi Hassoy Motorlu Vasıtalar, turizm taşımacılığı alanında 15 yıldır faaliyet gösteren Kilis merkezli Gökkuşağı Turizm'e Mercedes-Benz Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi.

Gökkuşağı Turizm'in yeni otobüsü, Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından firma sahipleri Mehmet Vakıf Daşdelen ve Osman Daşdelen'e teslim edildi.

Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Tourismo 15'in Gökkuşağı Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diledi. ■



Paşa Arı Tur'a Travego 16 SHD teslimatı

Ali Osman Ulusoy Turizm bünyesinde hizmet veren Paşa Arı Tur, filosuna kattığı yeni Mercedes-Benz Travego 16 SHD ile araç parkını güçlendirdi.

Mercedes-Benz Travego 16 SHD, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Paşa Arı Tur sahibi Paşa Arı'ya teslim edildi.

Soner Balaban, yeni yatırımın Paşa Arı'ya, Paşa Arı Tur'a ve Ali Osman Ulusoy Turizm ailesine hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diledi. ■



Fatih Tur'a doğum gününde Mercedes-Benz Vito

İzmir merkezli Fatih Tur, araç yatırımlarına Mercedes-Benz Vito ile devam etti. Fatih Tur sahibi Fatih Biçil, yeni Vito'yu doğum gününde teslim alarak hem yeni araç yatırımının hem de doğum gününün mutluluğunu birlikte yaşadı. Şirketin yeni hafif ticari araç yatırımında tercihi Has Otomotiv İzmir oldu.

1998 yılında kurulan Fatih Tur, personel taşımacılığı, öğrenci taşımacılığı ve turizm taşımacılığı alanlarında hizmet veriyor. Has Otomotiv İzmir'de gerçekleştirilen teslimatta yeni Vito, Hafif Ticari Araçlar Satış Danışmanı Cihat Demir ve Otobüs Satış Danışmanı Hüseyin Küçükakın tarafından Fatih Biçil'e teslim edildi. ■

Can Ardahan Turizm'e 2 Maraton teslimatı



TEMSA şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Can Ardahan Turizm'e 4 adet Maraton 12 2+2 siparişinin ilk 2 adetini teslim etti. Araçların satışını TEMSA bayisi Demir Grup gerçekleştirdi.

Araçların teslimatı TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Ali Acıbadem, Satış Operasyon Sorumlusu Mustafa Güleryüz, Satış Operasyon Uzmanları Hakan Özdoğmuş, Ferhat Baysal tarafından Can Ardahan Turizm Yönetim Kurulu Bşakanı Emre Daşdemir'e teslim edildi. ■

Şirinler Turizm'e Maraton teslimatı

Turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren İzmir merkezli Şirinler Turizm filosuna 1 adet TEMSA Maraton kattı. Aracın satışını Pilavcı Otomotiv gerçekleştirdi.

Maraton'un teslimatı TEMSA TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Ali Acıbadem, Satış Operasyon Sorumlusu Mustafa Güleryüz, Satış Operasyon Uzmanları Hakan Özdoğmuş ve Ferhat Baysal tarafından Şirinler Turizm firma sahibi Tamer Özev'e yapıldı. ■



29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun



obilet

EGO filosuna 13 Otokar Kent otobüs

Ankara Büyükşehir Belediyesi EGO Genel Müdürlüğü, 9'u 18 metre körüklü, 4'ü 12 metre solo olmak üzere 13 yeni Otokar Kent otobüsü hizmete aldı. Böylece 2021'den bu yana filoya katılan yeni otobüs sayısı 597'ye ulaştı.



Çevreci motor teknolojisine sahip araçlarda engelli erişim rampası, sesli ve görsel bilgilendirme sistemleri, güvenlik kameraları ve elektronik kontrollü havalı süspansiyon bulunuyor. **EGO 3. Bölge Müdürü Süleyman Çakır**, 2026-2027 yıllarında da otobüs alımlarının süreceğini açıkladı. ■



Adana Büyükşehir Belediyesi filosuna 6 adet Temsa Avenue daha katıldı

Adana Büyükşehir Belediyesi, kentin ulaşım altyapısını güçlendirmek, Adanalılara daha konforlu ve güvenli hizmet sunmak için yatırımlarına kararlılıkla devam ediyor. Belediye ulaşım filosuna 6 adet TEMSA Avenue daha kattı.

6 yeni otobüsün Adana Büyükşehir belediyesi Filosuna eklenmesi nedeniyle açıklama yapan Adana Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Güngör Geçer şunları söyledi: "6 yeni otobüsümüzü ve 29 iş makinemizi filomuza kazandırdık. 13 elektrikli araç için de ihale sürecine giriyoruz. Araç alımlarını devam ettiriyoruz. Süreçte öz mala dönmek için her türlü çabayı gösteriyoruz. İmkanlar elverdiği ölçüde filomuzu daha da güçlendirmek istiyoruz. Otobüslerimizi yenilemek için çaba içindeyiz. Adana'mıza vatandaşlarımıza hayırlı uğurlu olsun." ■



İzmir'in yollarına 111 yeni "Nazar Boncuğu"

ESHOT'a 75, İZULAŞ'a 36 otobüs kazandırılıyor. İlk 39 araç hizmete başladı; kalan 72 otobüsün iki hafta içinde teslim edilmesi bekleniyor.

İzmir Büyükşehir Belediyesi, kent içi toplu ulaşımda hizmet kalitesini artırmak amacıyla otobüs filosunu yeniliyor. İzmir'de toplu ulaşımın yaklaşık yüzde 62'sini karşılayan ESHOT ve İZULAŞ'a toplam 111 yeni otobüs katılıyor.

39 otobüs hizmete başladı

İlk etapta teslim edilen 39 otobüsün 29'u ESHOT, 10'u İZULAŞ bünyesinde hizmet vermeye başladı. Satın alma ve ödeme süreçleri tamamlanan 72 otobüsün de önümüzdeki iki hafta içinde teslim edilmesi bekleniyor. Teslimatların tamamlanmasıyla mavi-beyaz "Nazar Boncuğu" otobüslerin sayısı 168'e ulaşacak.

Yeni araçlarla ekonomik ömrünü tamamlayan otobüsler kademeli olarak filodan çıkarılacak. Böylece filonun yaş ortalamasının düşürülmesi; bakım ve işletme maliyetlerinin azaltılması, araç güvenilirliğinin artırılması hedefleniyor.

Güvenli, engelsiz ve çevreci ulaşım

GSR (General Safety Regulation – Genel Güvenlik Yönetmeliği) kapsamında aktif ve pasif güvenlik sistemleriyle donatılan otobüsler, alçak tabanlı ve engelsiz erişime uygun tasarlandı. Euro 6e düşük emisyonlu motorlara sahip araçlarla karbon ayak izinin azaltılması ve İzmir'in hava kalitesinin korunması amaçlanıyor.

Hat planlamalarında toplu ulaşıma erişimin güç olduğu ve dar gelirli vatandaşların yoğun yaşadığı bölgeler de dikkate alınacak. ESHOT ayrıca dört tamir ekibi aracı ve bir çekiciyi hizmet filosuna kattı. Yeni araçların arızalara yerinde müdahaleyi hızlandırması, sefer aksamalarını ve trafik yoğunluğunu azaltması bekleniyor. ■



Konya Büyükşehir Belediyesi 10 yeni otobüsü filosuna kattı

Konya Büyükşehir Belediyesi, şehir içi toplu ulaşımda hizmet kalitesi ve konforu artırmak amacıyla filosuna 10 yeni doğalgazlı BMC otobüs dahil etti. Yeni araçlarla birlikte belediyenin otobüs filosu 706 araca ulaştı.

Başkan **Uğur İbrahim Altay**, büyüyen ve gelişen Konya'nın ulaşım ihtiyaçlarının da sürekli değiştiğini belirterek, toplu ulaşım filosunu yenilemeye devam ettiklerini söyledi. Daha önce 53 doğalgazlı otobüs aldıklarını hatırlatan Başkan Altay, "ilk etapta 10 yeni otobüsü daha filomuza dahil ettik. Doğalgazlı ve çevreci yeni araçlarla filomuzu daha da güçlendirmiş olduk. Böylece filomuzdaki otobüs sayımızı 706'ya çıkardık" dedi. Altay, yakın zamanda yeni otobüsleri de Konya'ya kazandırmaya devam edeceklerini belirtti. ■



Her Anında
MANYanında



Araç Yönetiminde Yeni Dönem

- ✓ Araç Modelleri ve Fiyatları
- ✓ Satış ve Servis Noktaları
- ✓ Araç Geçmişi ve Bakım Takibi
- ✓ Araca Özel Kampanyalar
- ✓ MAN Magazine Türkiye Dergisi ve Daha Fazlası...

Hemen İndirin App Store

QR kodu okutarak MANYanında uygulamasını cep telefonunuza kolayca indirebilirsiniz.

İNDİRİN Google Play

MAN

Metro Turizm bünyesinde 20 yıldır hizmet veren bireysel otobüsçü Ömer Yıldızbaşoğlu:

Yolda zarar eden bir sektör haline geldik!

Ömer Yıldızbaşoğlu, artan maliyetler, yüksek otogar ücretleri, ağır cezalar ve yolcu sayısındaki düşüş nedeniyle sektörün ayakta kalmakta zorlandığını belirterek, "Artık sefere çıkmaya korkar hale geldik. İki otobüsümden birini park ettim. Bireysel otobüsçülük bitme noktasına geldi. Biz artık yolda zarar eden bir sektör haline geldik. Bilet fiyatlarımız maliyetlerimizi karşılamıyor" dedi.



Ömer Yıldızbaşoğlu

ÖZEL RÖPORTAJ / Erkan YILMAZ

Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan Ömer Yıldızbaşoğlu, bilet fiyatlarının yolcu açısından yüksek, otobüsçü açısından ise yetersiz olduğunu söyledi: "Trabzon-İstanbul bileti 2.000-2.200 lira. Vatandaş için büyük para ama otobüsçünün maliyetini karşılamıyor. Bileti 3.000 lira yapsanız vatandaş nasıl ödeyecek? Uçakla da rekabet ediyoruz. Ne yolcuyu mağdur etmek istiyoruz ne de zarar etmek."

Sefer maliyeti 110 bin ₺

Sefer maliyetlerinin sürekli arttığını belirten Yıldızbaşoğlu, "Bir otobüsün yaklaşık 20 bin lira personel, 15-20 bin lira otogar gideri var. Bir seferde 650-750 litre mazot tüketiyoruz. Toplam maliyet 100-110 bin lirayı buluyor. KDV, amortisman, bakım ve lastik giderleri buna dahil değil. Otobüsün para kazanabilmesi için seferde 150-160 bin lira toplaması gerekiyor" dedi.

Trabzon 230, Rize 1.000 ₺

Otogar ücretlerinde büyük adaletsizlik olduğunu savunan Yıldızbaşoğlu, "Trabzon Otogarı'nda transit geçiş 230 lira, Rize'de 1.000 lira, Hopa'da 600 lira. Bazı ilçeler illerden daha pahalı. Bir yolcu almak veya indirmek için bu paraları ödüyoruz. Dışarıdan yolcu alsak ceza var, otogara girsek yüksek ücret var. Bazen aldığımız yolcunun bilet parası otogar ücretini karşılamıyor" diye konuştu.

Otogar çıkış ücretleri makul olmalı

Otogar çıkışlarının ücretsiz veya makul seviyelere çekilmesini isteyen Yıldızbaşoğlu, şöyle devam etti: "Belediyeler taksilere, minibüslere durak veriyor. Otobüslerin durağı da otogarlar. Devlet akaryakıtta ÖTV veya KDV indirimi yapamıyorsa otogarları ücretsiz hale getirsin. Olmuyorsa makul ücret belirlensin. Bir otobüs ayda 10 gidiş-dönüş seferinde 150 bin lira otogar ücreti ödeyebiliyor. Bu para otobüsçüye kalsa büyük destek olur."

Bir yolcu için otogara giriyoruz

Gürcistan, İstanbul ve İzmir arasında çalıştığını belirten Yıldızbaşoğlu, "Rize, Trabzon, Giresun, Ordu, Samsun, Çorum, Ankara ve Uşak gibi birçok noktadan yolcu alıyoruz. Bir yerden bir, diğerinden iki yolcu alarak otobüsü doldurmaya çalışıyoruz. Yolcu olmadığı için bu duraklara girmek zorundayız. Her girişte para ödüyoruz" dedi.

Mazota yolda zam geliyor, zarar ediyoruz

Akaryakıt zamlarının sefer sırasında bile zarar oluşturduğunu belirten Yıldızbaşoğlu, "Ben yola çıkmışım, biletleri satmışım. Mazota yolda 6 lira zam geliyor. Bir seferde 1.200 litre mazot tükettiğim oluyor. Bir anda 7.200 lira ek maliyet çıkıyor. Bilet fiyatını değiştiremiyorum. Daha yoldayken zarar ediyorum. İşte bu yüzden yolda zarar eden sektör diyorum" ifadelerini kullandı.

İki otobüsümden biri parkta

Yaşadığı ekonomik sıkıntıyı anlatan Yıldızbaşoğlu, "İki otobüsüm vardı, birini tamamen park ettim. Diğeriyle ayakta kalmaya çalışıyorum. Bazen 20 yolcuyla sefere çıkıyoruz. Bir seferde 20 bin, diğerinde 30 bin lira zarar ediyoruz. Son dönemde iki aracımda toplam 300 bin liraya ulaşan zarar yaşadım. Kazanmadığımız parayı kaybediyoruz" dedi.

Bireysel otobüsçülerin yüzde 80'i çekildi

Yaklaşık 30 yıldır taşımacılık yaptığını belirten Yıldızbaşoğlu, "On yıl önce çevremdeki bireysel otobüsçülerin yaklaşık yüzde 80'i artık sektörde yok. Benim otobüsüm 2020 model. Yenisi 28-30 milyon lira. Aracımı yenilemek için yaklaşık 18 milyon lira fark ödemem gerekiyor. Nereden bulacağım bu parayı?" diye konuştu.

Bireysel otobüsçülüğün gerilemesinin kaptan sorununu da büyüttüğünü belirten Yıldızbaşoğlu, "Bu meslek baba mesleğimiz. Bireysel otobüsçünün çocuğu, akrabası da bu işte yetişiyordu. Şimdi bu kültür kayboluyor, deneyimli kaptan bulmak zorlaşıyor. Ben bütün sıkıntılara rağmen çocuğumun da bu mesleği yapmasını isterim" dedi.

Ağır cezalar esnafı bitiriyor

Taşımacılıkta uygulanan cezaların çok ağır olduğunu savunan Yıldızbaşoğlu, "Bir yolcu şikâyeti nedeniyle 21 bin 332 lira ceza aldık. Bazı ihlallerde yüz binlerce liralık cezalar gündeme geliyor. Üstelik ticari araç kullanma hakkı da kaybedilebiliyor. Elbette denetim olsun ama bilinçli ihlallerle sehven yapılan hatalar aynı değerlendirilmemeli. Esnaf bu cezaları nasıl ödeyecek?" dedi.

Sürüş sürelerinde esneklik istiyoruz

Karadeniz Sahil Yolu'ndaki trafik yoğunluğuna dikkat çeken Yıldızbaşoğlu, "Trafik ışıkları ve yoğunluk nedeniyle mesafeler uzuyor. Mevcut sürüş süreleri bazı seferlerde üçüncü kaptanı zorunlu hale getiriyor. Bunun aylık maliyeti 60-70 bin lira. Sürüş sürelerinde iki saatlik esneklik istiyoruz. Bu konu sektörün koşulları ve trafik güvenliği dikkate alınarak yeniden değerlendirilmeli" dedi.

Yolcular denetimlerde rahatsız edilmesin

Yol boyunca tekrarlanan kontrollerin yolcuları rahatsız ettiğini belirten Yıldızbaşoğlu, "Otobüsün bütün yolcu bilgileri U-ETDS sisteminde var. Buna rağmen dört-beş noktada kontrol yapılabiliyor. Gece uyuyan yolcularımız, kadınlarımız, çocuklarımız var. Güvenlik denetimleri yapılsın ama sistemden yararlanılarak gereksiz tekrarlar önlensin" diye konuştu.

Bir lastik 17 bin 500 lira

Bakım maliyetlerine de değinen Yıldızbaşoğlu, "Bir lastik 17 bin 500 lira, bir bakım 60-65 bin lira. Sanayiye gittiğinizde küçük bir işlem bile binlerce lira. Bunların hiçbirini mevcut bilet gelirleriyle karşılayamıyoruz. Otobüsün amortismanını zaten hesaplayamıyoruz" dedi.

Devlet otobüsçünün sesini duymalı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na çağrıda bulunan Yıldızbaşoğlu, "Otobüs taşımacılığı ülkenin olmazsa olmazı. Binlerce insan bu sektörden ekmek yiyor. Akaryakıtta vergi indirimi, otogar ücretlerinde düzenleme ve ağır cezaların yeniden değerlendirilmesini istiyoruz. Biz ayrıcalık değil, mesleğimizi sürdürebileceğimiz şartlar istiyoruz. Bireysel otobüsçü biterse bütün sektör zarar görür" dedi. ■



Otobüs firmalarına uygulanan SGK cezalarına ilişkin dikkat çeken mahkeme kararı

Trabzon İdare Mahkemesi, elektronik sistem kayıtları esas alınarak bir otobüs firmasına uygulanan 884 bin 560 TL tutarındaki SGK idari para cezasının iptaline karar verdi. Kararda, sigortalı çalışma ilişkisinin belirlenmesinde somut tespitlerin önemine dikkat çekildi.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının U-ETDS sisteminden Sosyal Güvenlik Kurumuna (SGK) aktarılan veriler üzerinden uygulanan idari para cezalarına ilişkin dikkat çeken bir yargı kararı verildi.

Trabzon İdare Mahkemesi, 1 Ekim 2026 tarihli, E:2026/410 ve K:2026/1126 sayılı kararıyla, KADİM Performans İzleme (PERİ) sistemi kayıtları esas alınarak bir otobüs firmasına uygulanan idari para cezasının iptaline hükmetti.

884 bin 560 TL tutarındaki ceza iptal edildi

Uyuşmazlığa konu olayda SGK, altı kişinin sigortasız çalıştırıldığı değerlendirmesiyle firmaya 884 bin 560 TL idari para cezası uyguladı. Erken ödeme indiriminden yararlanarak 663 bin 420 TL ödeme yapan firma, ilgili kişilerin kendi çalışanları olmadığını ileri sürerek işlemin iptali istemiyle dava açtı.

Mahkeme, dosya kapsamındaki tespitleri değerlendirerek dava konusu işlemin iptaline ve ödenen tutarın yasal faiziyle iadesine karar verdi.

Hizmet ilişkisinin somut olarak belirlenmesi gerektiği vurgulandı

Kararda, PERİ sistemi üzerinden elde edilen kayıtların değerlendirmeye alındığı, ancak ilgili kişilerin davacı firma bünyesinde çalışıp çalışmadığının belirlenmesine yönelik yeterli somut inceleme ve denetimin yapılmadığı ifade edildi. Mahkemenin değerlendirmesinde, bir sürücünün belirli bir araçta görev yapmasının, tek başına o aracın bağlı bulunduğu firmayla hizmet akdi bulunduğunu ortaya koymaya yeterli görülmediği anlaşılıyor.

Bu çerçevede, çalışanların hangi işverene bağlı olduğu, kimden talimat aldığı ve ücretlerinin kim tarafından ödendiği gibi hususların önem taşıdığına işaret edildi.

Sektördeki benzer uyuşmazlıklar açısından önem taşıyabilir

Kararın, farklı firmalara ait araç ve sürücülerin aynı taşıma organizasyonu içerisinde görev yapabildiği şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe yaşanan benzer uyuşmazlıklar açısından önem taşıyabileceği değerlendiriliyor.

Bununla birlikte karar, U-ETDS veya PERİ kayıtlarının SGK tarafından kullanılmasını engelleyen genel bir hüküm niteliğinde bulunmuyor. Mahkemenin değerlendirmesi, somut uyuşmazlıkta hizmet ilişkisinin yeterli şekilde ortaya konulup konulmadığı üzerinde yoğunlaşıyor.

Kararın diğer firmalara uygulanan cezalar bakımından doğrudan ve otomatik bir sonuç doğurduğu söylenemez. Benzer uyuşmazlıklarda her dosyanın kendi koşulları ve delilleri çerçevesinde değerlendirilmesi gerekiyor.

Karara karşı tebliğ tarihinden itibaren 30 gün içerisinde Samsun Bölge İdare Mahkemesi nezdinde istinaf yolu açık bulunuyor. ■

ŞEHRİN ASLANI HER İŞTE YANINIZDA



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

7/24 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

7/24 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

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

mapar

www.mapar.com.tr
/maparman

MAN

Taşıma Dünyası

Gürsel Turizm Şirket Araçları Koordinatörü Umut Demircan:

En büyük problem sürücü kaynağı

1.382 özmal araç ve yaklaşık 7 bin tedarikçi araçla yürüttükleri operasyonda en önemli sorunun sürücü kaynağı olduğunu belirten Umut Demircan, "Gürsel'de şirket özmal araçlarında halen 1.550 SGK'lı kaptan görev yapıyor. Gençler artık servis taşımacılığını tercih etmiyor. Sürücünün hayat kalitesini geliştirmeden kalıcı çözüm üretemeyiz" dedi.



ÖZEL RÖPORTAJ/
Erkan YILMAZ-Muammer BAŞKAN

Taşıma Dünyası'nın sorularını yanıtlayan Umut Demircan, sürücü krizinden filo yatırımlarına, teknolojiden kamudan beklentilere ve servis araçlarının park sorununa kadar sektörün gündemindeki konuları değerlendirdi.

Gürsel'de 20 yıldır görev yapan Demircan, 2016'dan bu yana koordinatör olarak şirket araçları, kaptanlar ve filo yönetiminden sorumlu olduğunu söyledi.

1.382 özmal araç, 1.550 kaptan

Gürsel'in 1.382 özmal aracı ve 1.550 SGK'lı kaptanı bulunduğunu açıklayan Demircan, ayrıca yaklaşık 7 bin tedarikçi aracın personel, okul ve turizm taşımacılığı başta olmak üzere farklı operasyonlarda çalıştığını belirtti.

Sorun sadece ücret değil

Operasyonlarda en fazla sürücü yönetiminde zorlandıklarını belirten Demircan, "İnsan Kaynakları artık masada değil, sahada ve araç operasyonlarının içinde olmalıdır. Şu anda sektörün en büyük problemi sürücü kaynağı. Sorun yalnızca ücret değil. Çalışma koşulları, mesleğin itibarı ve gençlerin bu mesleği tercih etmemesi başlıca nedenler" diye konuştu

Gençlerin çalışma düzenlerini daha fazla belirleyebildikleri işlere yöneldiğini ifade eden Demircan, kuryeliği buna örnek gösterdi.

Servis sürücüsü fabrikada işe başlıyor

Sürücü kaybının yeni bir boyut kazandığını belirten Demircan, servis hizmeti verdikleri fabrikaların da sürücüler için alternatif işveren haline geldiğine dikkat çekti: "Eskiden sürücü başka bir taşımacılık firmasından bize gelir veya bizden başka firmaya giderdi. Şimdi şoförü işe alıyoruz, hizmet verdiği fabrikaya servis çekiyor. Fabrikanın mavi yaka ihtiyacı varsa iki-üç ay sonra orada işe başlayabiliyor."

İlk 9 ayda 302 araç yatırımı

Gürsel'in filo yatırımlarının sürdüğünü açıklayan Demircan, 2026'nın ilk 9 ayında 302 araç aldıklarını söyledi. Bunların 152'sinin minibüs, 88'inin 27 kişilik araç grubunda, 23'ünün otobüs, kalanının binek araçlardan oluştuğunu belirtti.

Minibüsleri genel olarak 3 yaşında yenilediklerini belirten Demircan, "En yaşlı minibüslerimiz 2023 model, onları da değiştirmeye başladık. 2027'ye girdiğimizde en eski minibüslerimiz genel olarak 2024 model olacak" dedi.

Yapay zekâ ve yüz tanıma test ediliyor

Gürsel'in farklı firmaların yapay zekâ destekli kamera ve yüz tanıma sistemlerini araçlarında test ettiğini açıklayan Demircan, yüz tanımada kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuatın sınırlamalar getirdiğini söyledi.

Yol güvenliği, alkol kontrolü ve diğer sistemlerin ayrı cihazlar gerektirmesinin maliyet oluşturduğunu belirten Demircan, bir alkometre sisteminin yaklaşık 2 bin 500 dolar, yol güvenliği kamerasının yaklaşık bin dolar olduğunu, diğer ekipmanlarla birlikte maliyetin araç başına yaklaşık 5 bin dolara ulaşabildiğini ifade etti.

Alkol kontrolünü yüz tanımayla birleştirmek istediklerini belirten Demircan, "Sürücü cihaza üflüyor, alkollüyse araç çalışmıyor. Ancak başkasına üfletebilir. Yüz taramayla araca kayıtlı sürücüyü belirleyip başka biri üflediğinde bunu tespit etmek istiyoruz" dedi.



Umut Demircan, Erkan Yılmaz, Muammer Başkan

Bütün sistemler tek ekranda

Araç takip sistemlerinde Mobiliz ile çalıştıklarını belirten Demircan, hedeflerinin farklı teknolojileri tek platformda toplamak olduğunu söyledi: "Araç takip sistemimizi açtığımızda alkometreyi de yol güvenliğini de buradan görmek, aracın mevcut kamera sistemlerini de aynı yapıya bağlamak istiyoruz."

Yaklaşık 25 başkaptanın tablet ve ekranlardan araçları takip ettiğini belirten Demircan, CAN Bus sistemiyle sürüş ihlallerinin merkeze anlık olarak ulaştığını söyledi.

Ayda 100 binin üzerinde sefer

Gürsel'in yalnızca özmal araçlarıyla ayda 100 binin üzerinde sefer gerçekleştirdiğini açıklayan Demircan, kaptanların temel ücretlerinin yanı sıra gerçekleştirdikleri seferler üzerinden ek ödeme aldığını belirtti.

"Sürücünün hayat kalitesini artırmalıyız"

Trafikte geçirilen süreler ve düzensiz çalışma saatlerinin sürücüleri yıprattığını belirten Demircan, "Sürücünün hayat kalitesini geliştirmeden kalıcı çözüm üretemeyiz" dedi.

Demircan, HED Akademi Yönetici Direktörü ve Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği Başkanı Özgür Şener'in çalışmalarındaki verilere de dikkat çekerek, 2028 yılına kadar Türkiye'de yaklaşık 200 bin, Avrupa'da ise 750 bin sürücü açığı oluşabileceğine yönelik öngörüler bulunduğunu aktardı.

Sürücü olmanın maliyeti 38 bin 670 TL

Kamunun sürücü krizinin çözümüne daha fazla destek vermesi gerektiğini belirten Demircan, İstanbul'da sürücülük yapmak isteyen bir kişinin işe başlamadan önemli bir maliyetle karşılaştığını söyledi.

Demircan'ın verdiği rakamlara göre İBB'nin 5 günlük eğitimi ve sürücü kartı 15 bin TL, psikoteknik 3 bin TL, idrar testi 2 bin TL, sağlık raporu 350 TL; SRC 2-4 için kurs 15 bin TL, vergi 1.260 TL, harç 260 TL ve dijital ehliyet 1.800 TL tutuyor.

"Bir insan 'Ben şoförlük yapmaya karar verdim' dediği anda 38 bin 670 TL maliyetle karşılaşıyor" diyen Demircan, sürücü eğitimlerinin ücretsiz hale getirilmesini ve belge maliyetlerinin azaltılmasını istedi.

SGK desteği ve erken emeklilik önerisi

Sürücülerin yalnızca çalışan olarak değil sektörün temel taşı olarak görülmesi gerektiğini vurgulayan Demircan, SGK primlerinde destek ve mesleğin yıpratıcı koşulları nedeniyle erken emeklilik modellerinin değerlendirilebileceğini söyledi. ■

Ayda 1 milyon TL park cezası

Demircan'ın açıkladığı dikkat çekici rakamlardan biri de park cezaları oldu. Yalnızca yasak park nedeniyle ayda yaklaşık 1 milyon TL trafik cezası geldiğini belirten Demircan, cezaların özellikle Esenyurt, Maslak, Kadıköy ve Mecidiyeköy bölgelerinde yoğunlaştığını söyledi.



Servis araçlarına bekleme ve yaşam alanı

Demircan, servis araçları için yalnızca park yeri değil, sürücünün bekleme süresini insani koşullarda geçirebileceği alanlara da ihtiyaç olduğunu vurguladı.

Özellikle yoğun iş bölgelerinde servis araçlarının güvenli biçimde park edebileceği, sürücülerin dinlenebileceği ve temel ihtiyaçlarını karşılayabileceği alanların oluşturulması gerektiğini belirten Demircan, bunun çalışma koşullarının iyileştirilmesine katkı sağlayacağını söyledi.

Servis araçlarının da toplu taşıma sisteminin bir parçası olduğuna dikkat çeken Demircan, İETT garajlarına benzer planlı park ve bekleme alanlarının servis araçları için de oluşturulmasının gerekliliğinu vurguladı.

Bakım ve onarım Birant Servis'te

Gürsel'in bakım ve onarım faaliyetlerinin Birant Servis çatısı altında ayrı bir yapıya dönüştürüldüğünü belirten Demircan, bunun özmal filonun operasyonuna önemli katkı sağladığını söyledi.

Dış servislerdeki yüksek maliyet ve uzun bekleme sürelerinin azaltıldığını ifade eden Demircan, bakımın yanı sıra kaporta ve boya işlemlerinin de burada gerçekleştirildiğini belirtti.

Demircan, kendi biriminde sürücüler dışında 26 kişinin görev yaptığını da belirtti.

"Sürücü olmadan teker dönmez"

Sürücü krizinin yalnızca servis taşımacılığının değil, karayolu yolcu ve yük taşımacılığının ortak sorunu olduğunu vurgulayan Demircan, çözüm için sektöre giriş maliyetlerinin azaltılması, sürücünün çalışma ve yaşam koşullarının iyileştirilmesi ve teknolojinin sürücünün işini kolaylaştıracak şekilde kullanılması gerektiğini söyledi: "Sürücü olmadan bu araçların tekeri dönmez. Sektörün sağlıklı çalışabilmesi için sürücüye yatırım yapmak gerekiyor."


Cumhuriyetimizin ışığında geleceğe güvenle yürüyoruz...
29 EKİM
CUMHURIYET BAYRAMI
Kutlu Olsun
İndirin App Store
'DEN ALIN Google Play
Akıllı Sistem, Verimli İşleyiş, Güvenli Yolculuk
www.systemtransport.com.tr
21 yıl
systemtransport
2005-2026


29 EKİM 1923
Cumhuriyet
Bayramı
Kutlu Olsun
MİNİ TUR


CUMHURİYETİN İZİNDE, GELECEĞE GURURLA.
Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bizlere emanet ettiği Cumhuriyetimizin ışığında, aynı inanç, azim ve kararlılıkla yarınlara yürüyoruz.
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız Kutlu Olsun!
Mercedes-Benz
The standard for buses.
Gelecek Otomotiv Erzurum
İletişim: (0442) 329 04 50

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI

Kutlu Olsun!



mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN


29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
Cumhuriyetin ışığında,
yarınlara aynı umut ve kararlılıkla ilerliyoruz.
K. Atatürk
GÜRSEL
GÜRSEL
GÜRSEL
www.gurseltur.com.tr
Her Şey
Yolunda



CUMHURİYETİMİZİN 103.YILI KUTLU OLSUN!

Dün olduğu gibi bugün de Cumhuriyet'in izinde, daima ileriye!
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

Hasmer









Erzincan Otogarı belediyeye geçti
Çıkış ücretleri düştü

Erzincan Otogarı 13 Ekim'de belediye tarafından işletilmeye başlandı. Çıkış ücretleri merkez seferlerde 800 TL'ye, transit seferlerde 300 TL'ye indirildi.

ÖZEL RÖPORTAJ/ Erkan YILMAZ

Erzincan Otobüsçüler ve İşletmeciler Derneği Başkanı Hüsamettin Bakan, Erzincan Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin belediyeye devredilmesini ve ücret indirimlerini Taşıma Dünyası'na değerlendirdi. Terminalin 15 yıldır özel bir şirket tarafından işletildiğini belirten Bakan, mevcut işletmecinin sözleşmesinin 12 Ekim 2026'da sona erdiğini, terminalin 13 Ekim itibarıyla belediye tarafından işletilmeye başlandığını söyledi.

Çıkış ücretlerinde indirim

Belediye encümeni kararıyla merkez çıkış ücretinin 1.000 TL'den 800 TL'ye, transit çıkış ücretinin ise 500 TL'den 300 TL'ye düşürüldüğünü belirten Bakan, indirimin terminal esnafını sevindirdiğini ifade etti. Kiralarla ilgili henüz bir çalışma yapılmadığını kaydeden Bakan, bu konuda da olumlu bir düzenleme beklediklerini söyledi.



Hüsamettin Bakan

Önceki işletme döneminde güvenlik görevlisi sayısının dokuzdan ikiye kadar düştüğünü, temizlik personelinin de azaltıldığını aktaran Bakan, hizmet kalitesinin olumsuz etkilendiğini belirtti. Şikâyetlerini sosyal medya ve belediye üzerinden ilettiklerini söyleyen Bakan, yeni dönemde daha güvenli, temiz ve düzenli bir terminal hizmeti beklediklerini dile getirdi.

Tadilat ve doğalgaz çalışması

Terminaldeki fiziki eksikliklerin giderilmesi için belediye bünyesinde komisyon oluşturuldu. Çatıda akma ve dış cephede sorunlar bulunduğunu belirten Bakan, terminalin kömürle ısıtıldığını; belediyenin doğalgaz için anlaşma yaptığını ve bu sezon doğalgaza geçilmesinin beklendiğini söyledi. Terminale belediye otobüsleriyle ulaşım sağlandığını, şu aşamada ek bir taleplerinin olmadığını da ekledi.

"2026 sezonu çok zor geçti"

Artan mazot maliyetleri ve azalan yolcu sayısının sektörü zorladığını belirten Bakan, 2026 sezonunun beklentilerin altında kaldığını söyledi. Yolcu düşüşü nedeniyle seferlerin iptal edildiğini ve araçların boşta kaldığını ifade etti.

İnternet üzerinden bilet satışlarının otogar yazıhaneleri ve acenteleri güç durumda bıraktığını vurgulayan Bakan, birçok işletmenin kapanma noktasına geldiğini belirterek otobüs firması sahiplerinden acentelerine destek olmalarını istedi.

Bölgedeki işletmecilerin yeni araç yatırımı yapacak ekonomik gücü bulunmadığını kaydeden Bakan, mevcut borç ve senetlerin ödenmesinde dahi zorlanıldığını söyledi. 2027'den umutlu olmadıklarını dile getiren Bakan, belirsizliklerin plan yapmayı güçleştirdiğini ifade etti.

Bakan, belediyenin terminal işletmesini üstlenmesi ve ücret indirimi nedeniyle Erzincan Belediye Başkanı Bekir Aksun'a, Belediye Meclisi üyelerine ve emeği geçenlere teşekkür etti. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu

Dünya savaşıyor, bu savaşın etkisi en çok da Türkiye'yi etkiliyor. Bir yanda bitmek bilmeyen Rusya-Ukrayna savaşı, diğer tarafta İsrail-Filistin savaşı, bir de üstüne üstlük İran-ABD savaşı çıktı, Körfez ülkelerini de içine alan. Ortak savunma gruplarının ilkeleri doğrultusunda Türkiye asker gönderecek mi, giden askerlerimiz doğrudan cephede mi görev yapılacak soru işaretlerinin en büyüklerinden. Meclis tezkere çıkaracak mı? Çıkarabilir mi?

Başlığa çıkardığım, "Cumhuriyet'in 50. Yıl Marşı"nın nakaratı. Ancak cumhuriyet tek başına yetmiyor bu son dönemde, bir de savaşlara karşı olmak gerekiyor. Rusya-Ukrayna, Azerbaycan-Ermenistan, Irak ve Suriye savaşlarında arabulucu olan, olmak isteyen Türkiye barış elçisi konumunda. Bir başka deyişle barış tüm dünya için gerekli, hatta zorunlu ve Türkiye de barış istiyor.

Birileri savaşıyor diye biz neden "arada" kalıyoruz? Bir yerde kelebek kanatlarını çırpsa dünyanın diğer ucunda fırtına kopar, biliyorsunuz. Savaş(lar)ın etkisi en çok da bizi etkiliyor. İran-ABD savaşı uzayıp Körfez ülkelerine de sıçrayınca ana ulaşımını karayoluyla sağlayan Türkiye için akaryakıtın ülkemizin en çözülemeyen sorunu enflasyondan da yüksek arttırıyor. Hayat pahalılığının, ekonomik durumun, sosyal ve siyasal sorunların hatta temel barınma, beslenme, sağlık sorunlarının çözümlenemediği süreçte savaş nedeniyle yeni bir mağduriyet yaşamı alabildiğine etkiliyor.

Yerinde ve zamanında…

Başkanlık sistemiyle birlikte tüm kuvvetleri elinde toplayan iktidarın (başkan), her adımını dikkatli ve ince eleyip sık dokuyarak atması gerekir. Peki, öyle mi oluyor? Pek değil. Boğaziçi Köprüsünün yapımı için de benzer bir çekişme vardı: Zamanı mı, sırası mı?

Çalışanların hemen her kesimi kazandığının yetmediğinden yakınıyor. Asgari ücretin hatta memur maaşlarının da açlık sınırının çok altında kaldığı bilinen ve kabul edilen bir gerçek. Okullarda hâlâ ikili tedrisatla eğitim veriliyor, öğrencilere yemek veremiyoruz. Özellikle büyük şehirlerde kiralık ev bulunamıyor, kiralar çok yüksek. Deprem ülkesi olduğumuz söylense de ne şehirlerimiz ne yapılarımız ne de yaşamımız düzenlenebiliyor, hâlâ tedirginlik içerisinde yaşıyoruz. Uzaya, hem de Ay'a yumuşak iniş yapmak (sert iniş hedefi tutturulamadıysa da) bizim önceliğimiz olamaz.

Cumhuriyet, özgürlük ve insanca varlık yolu. Çözüm cumhuriyet ve demokraside, her ne olursa olsun. Tek seçeneğimiz de bu. ■

Anadolu Isuzu'dan YEDAŞ'a 60 adet D-Max 4x4 V-Life AT

Anadolu Isuzu, YEDAŞ'a 60 adet Isuzu D-Max 4x4 V-Life AT teslim etti. Araçlar, Orta Karadeniz'de beş ilde elektrik dağıtım faaliyetlerinde kullanılacak.

Anadolu Isuzu, Orta Karadeniz'de elektrik dağıtım hizmeti sunan Yeşilırmak Elektrik Dağıtım A.Ş.'ye (YEDAŞ) 60 adet Isuzu D-Max 4x4 V-Life AT teslim etti. Araçlar Amasya, Ordu, Samsun, Sinop ve Çorum'daki faaliyetlerde görev yapacak.

Teslimat törenine YEDAŞ Elektrik Dağıtım A.Ş. Tedarik Zinciri Direktörü Emrah Ayvaz, Filo Müdürü Mehmet Bozkuş ve Kurumsal İletişim Müdürü Emin Genç katıldı. Isuzu Trabzon ve Ordu Yetkili Satıcısı Yılköy Otomotiv'in sahipleri Ahmet Yılmaz ve Veysel Köybaşı'nın da yer aldığı törende Anadolu Isuzu'yu Yurt İçi Satış, Pazarlama ve Bayi Geliştirme Direktörü Bülent Güler, Yurt İçi Kamyon ve Pick-up Satış Müdürü Umut Akın ile Filo ve Kilit Müşteri Yöneticisi Hamdi Toker temsil etti.

D-Max 4x4'ün motor ve çekiş özellikleri

D-Max 4x4 V-Life AT, 2,2 litrelik turbo dizel motoruyla 163 PS güç ve 400 Nm tork üretiyor. Sekiz ileri otomatik şanzıman ve 4x4 çekiş sistemiyle şehir içi ve zorlu arazi koşullarına uygun olan araç; beş kişilik kapasitesi ve kullanışlı yükleme alanıyla farklı ihtiyaçlara yanıt veriyor. ■



TEMSA

YENİ PRESTİJ

PRESTIJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!

29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI

Cumhuriyetimizin ışığında,
birlikte nice yarınlara.

Bayramınız Kutlu Olsun!

PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. No:150 Güney Yanyol Cd.
41400 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 656 46 44
www.pilavci.com.tr

FUSO

TEMSA


Mustafa K. Atatürk
29 Ekim
Cumhuriyet Bayramımız
Kutlu Olsun!
Güvenli yolculuklar, aydınlık yarınlar ve
Cumhuriyetimizin 103 yıllık gururuyla:
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun!
TRANSAY
TRANSAY
TRANSAY
TRANSAY
TRANSAY
GÜVENLİ SEYAHAT
KONFORLU ARAÇLAR
PROFESYONEL EKİP
HER YOLDA YANINIZDAYIZ
www.transay.com.tr

Yakıt maliyetleri zorluyor!

Özlem Van Turizm'in 2027 beklentisi:

Mazot indirimi

Mercedes-Benz Türk bayisi HESKA Motorlu Araçlar, Özlem Van Turizm'e Mercedes-Benz Tourismo otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Özlem Van Turizm firma sahiplerinden Süleyman Olgun, firmaları açısından iyi bir yıl geçirdiklerini ancak artan maliyetlerin sektörü zorladığını söyledi. Olgun, "Bizim için sezon iyiydi. Yeni araçlarla çalışmaya başladık. Ancak özellikle yakıt maliyetleri çok yükseldi. 2027 yılından en büyük beklentimiz mazot fiyatlarının düşmesi" dedi.



Süleyman Olgun

ÖZEL RÖPORTAJ/ Erkan YILMAZ

2021 yılında kurulan ve şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Özlem Van Turizm, filosunu yeni Mercedes-Benz Tourismo otobüslerle güçlendirmeye devam ediyor. Firma, son Tourismo otobüsünü Mercedes-Benz Türk bayisi HESKA Motorlu Araçlar'dan teslim aldı. 2026 yılında dördüncü Tourismo yatırımını yapan Özlem Van Turizm, filosundaki araç sayısını 20'nin üzerine çıkardı. Firma, 2027 yılında da 5 yeni Tourismo yatırımı yapmayı planlıyor.

2026 yılında dördüncü Tourismo yatırımı

Özlem Van Turizm firma sahiplerinden Süleyman Olgun, yeni araç yatırımlarına ilişkin Taşıma Dünyası'na yaptığı açıklamada, 2026 yılında dört adet Mercedes-Benz Tourismo aldıklarını belirtti.

Olgun, "Filomuzdaki araç sayısı 20'yi geçti. Araçlarımızın biri dışında tamamı Mercedes-Benz marka. Bu yıl aldığımız dördüncü Tourismo ile filomuzu daha da güçlendirdik. Yeni araçlarla hizmet kalitemizi artırmayı hedefliyoruz" dedi.

2027 yılı için 5 Tourismo planı

Gelecek yıl da yatırımlarını sürdürmek istediklerini belirten Süleyman Olgun, "2027 yılı için 5 adet daha Mercedes-Benz Tourismo almayı planlıyoruz. Bu araçlarla ilgili görüşmelerimizi yaptık. Ancak fiyatlar henüz netleşmediği için alım sürecini tamamlamadık. Şartların uygun olması halinde yeni yatırımlarımızı gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

Tourismo'dan memnunuz

Mercedes-Benz Tourismo otobüslerin performansından memnun olduklarını ifade eden Olgun, yeni araçların işletme maliyetleri açısından da avantaj sağladığını belirtti. Olgun, "Tourismo çok güzel bir araç. Yeni araçlarla çalışmak hem yolcu konforu hem de işletme açısından önemli. Yeni araçların bakım ve servis ihtiyacının daha az olması bize avantaj sağlıyor" dedi.

Yakıt maliyetleri bizi zorluyor

2026 yılı taşımacılık sezonunu da değerlendiren Süleyman Olgun, firmaları açısından iyi bir yıl geçirdiklerini ancak artan maliyetlerin sektörü zorladığını söyledi. Olgun, "Bizim için sezon iyiydi. Yeni araçlarla çalışmaya başladık. Ancak özellikle yakıt maliyetleri çok yükseldi. Şu anda İstanbul-Van arasında bilet fiyatları 2 bin 500 TL ile 3 bin 200 TL arasında değişiyor. Bu fiyatlarla maliyetleri karşılamak zor" ifadelerini kullandı.

Yakıt bizi mahvetmiş durumda

Yakıt giderlerinin işletmeler üzerindeki yükünün giderek arttığını vurgulayan Olgun, "Şu anda yakıt bizi mahvetmiş durumda. Sadece mazotla da bitmiyor. Otoban, köprü, otogar çıkış ücretleri ve ikram giderleri var. Bütün bunlar maliyetlerimizi artırıyor" dedi.

Maliyetlerimiz çok yüksek

Gelecek yıla ilişkin beklentilerini de paylaşan Süleyman Olgun, "2027 yılında inşallah iyi bir çalışma dönemi geçiririz. En büyük beklentimiz mazot fiyatlarının düşmesi. Şu anda maliyetler çok yüksek. Yakıt fiyatlarının gerilemesi sektörümüz açısından büyük önem taşıyor" diye konuştu.

HESKA Motorlu Araçlar'dan teslimat

Yeni Mercedes-Benz Tourismo otobüsünü HESKA Motorlu Araçlar'dan teslim aldıklarını belirten Olgun, yeni araç yatırımlarında Mercedes-Benz markasını tercih etmeye devam edeceklerini ifade etti.

Heska Motorlu Araçlar yetkilileri, yeni Tourismo'nun Özlem Van Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini dilediler. ■





Oğuz Çoban
oguz.coban@vtrturizm.com

Havalimanı Transferinde Planlamanın Görünmeyen Maliyeti

Bir havalimanı transfer şirketinin önündeki yedi güne ait bütün rezervasyonları bildiğini düşünelim. Yolcuların geliş tarihleri, uçuş saatleri, kişi sayıları ve gidecekleri oteller belli. Buna rağmen operasyon günü geldiğinde ilave araç ihtiyacı, son dakika plan değişiklikleri ve beklenmeyen maliyetlerle karşılaşılabiliyor.

Rezervasyonların önceden bilinmesi, operasyonun aynı ölçüde planlandığı anlamına gelmiyor.

Küresel havalimanı transfer pazarında ön rezervasyonlu hizmetlere yönelik talep büyürken şirketlerin gelecekteki iş hacmini daha erken görebilmesi önemli bir avantaj. Ancak bu avantajın işletmeye ne kadar yansıdığı, rezervasyon bilgilerinin nasıl kullanıldığına bağlı.

DHMİ verilerine göre 2025 yılında İzmir, Antalya, Dalaman, Bodrum ve Gazipaşa havalimanlarında yaklaşık 62,9 milyon yolcuya hizmet verildi. Bunun 39,1 milyonu Antalya Havalimanı'ndan geçti. Bu yolcuların tamamı transfer müşterisi olmasa da rakamlar turizm ulaşımında yönetilen hareketliliğin boyutunu gösteriyor. Böylesine büyük bir pazarda rezervasyon sayısını bilmek tek başına yeterli değil.

Rezervasyon sayısı, araç ihtiyacını göstermez

Örneğin bir gün için 500 transfer rezervasyonu bulunması, ihtiyaç duyulan araç sayısını doğrudan ortaya koymaz. İşlerin saatlere ve bölgelere dağılımı, araçların yeniden kullanılabilme süreleri, boş kilometreler ve sürücü çalışma saatleri gerçek kapasiteyi belirler.

Aynı sayıda transfer, farklı günlerde tamamen farklı araç ihtiyacı ve maliyet oluşturabilir. Sektörümüzde genellikle günlük transfer sayısı, taşınan yolcu miktarı ve zamanında gerçekleşen hizmet oranı gibi göstergeler takip ediliyor. Oysa planlamanın başarısını değerlendirmek için başka verilere de ihtiyaç var.

Bir hafta öncesinden hazırlanan planın ne kadarı operasyon günü değişiyor? Son dakika tedarik edilen araçların oranı nedir? Bu değişikliklerin ne kadarı öngörülemeyen gelişmelerden, ne kadarı önceden bilinen ihtiyaçların planlanamamasından kaynaklanıyor?

Bu ayrım önemli.

Operasyonel değişken mi, planlama sorunu mu?

Bir uçuşun beklenmedik şekilde gecikmesi operasyonel bir değişkendir. Günler öncesinden bilinen yoğunluk için yeterli kapasitenin hazırlanmamış olması ise planlama sorunudur. İkisini aynı başlık altında değerlendirmek, işletmenin geliştirmesi gereken noktaları görünmez hâle getirir.

Tamamlanan işin görünmeyen bedeli

Üstelik operasyonun tamamlanması her zaman verimli yönetildiği anlamına gelmez. Son dakika bulunan araçlar, artan boş kilometreler, tekrar yapılan planlamalar ve kapasite eksiklikleri hizmetin arka planında önemli maliyetler oluşturabilir.

Bu nedenle transfer şirketlerinin performans değerlendirmelerinde yalnızca gerçekleşen iş sayılarına değil; planlama doğruluğuna, kapasite kullanımına, son dakika tedarik oranına ve operasyonel değişikliklerin maliyetine de yer vermesi gerektiğini düşünüyorum.

Ön rezervasyonlu transfer pazarındaki büyüme, sektöre yalnızca daha fazla satış fırsatı sunmuyor. Talebi önceden görerek daha doğru kapasite kararları alma imkânı da sağlıyor. Bu fırsatı değerlendirmek ise rezervasyon verisini günlük iş listesinin ötesine taşıyabilmekten geçiyor.

Bir operasyonun başarısını yalnızca tamamlanan işlerle ölçersek, o işleri tamamlayabilmek için katlandığımız bedeli hiçbir zaman tam olarak göremeyiz.

Cumhuriyetimizin 103. yılı ve 29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun. ■

İTO seçimlerinde 22 No'lu Komite'de İSTAB, 23 No'lu Komite'de TÜRSAB kazandı



İSTAB



TÜRSAB

İstanbul Ticaret Odası üyeleri, 80 meslek komitesinde görev yapacak 270'i meclis üyesi olmak üzere toplam 620 temsilcisini seçti. Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nde İSTAB'ın, Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi'nde ise TÜRSAB'ın listesi seçimi kazandı.

800 bini aşkın üyesiyle Türkiye'nin en büyük ticaret odası olan İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) üyeleri, önümüzdeki dört yıl boyunca kendilerini temsil edecek isimleri belirlemek üzere 27 Ekim 2026 Salı günü sandık başına gitti.

İTO'nun 22. Dönem Meclis ve Komite üyelerinin belirlendiği seçimler, Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nin 5, 6, 7 ve 8 numaralı salonlarında gerçekleştirildi. Toplam 303 sandıkta kullanılan oylarla, 80 meslek komitesinde görev yapacak 270'i meclis üyesi olmak üzere toplam 620 üye seçildi.

22 No'lu Komite'de İSTAB listesi kazandı

İTO 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi seçiminde üç liste yarıştı. Seçimi İSTAB'ın listesi kazandı.

İSTAB listesinde **Az-Al Turizm, Öz Uludağ Turizm, Yıldırım Turizm, Gür-Sel Turizm, Kırmızı Beyaz Turizm, Akgenç Turizm, İlkem Turizm, Nergiz Turizm ve Alber Turizm** yer aldı.

23 No'lu Komite'de TÜRSAB listesi kazandı

İTO 23 No'lu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi seçiminde ise iki liste yarıştı. Seçimin kazananı TÜRSAB'ın listesi oldu.

TÜRSAB listesinde **Mehmet Öksüz, Hasan Bayram, Yıldırım Taş, Şehnaz Askeroğlu, Okan Cem Başusta, Yüksel Türemez, Aşkın Kördal, Salih Kutluoğlu, Mesut Çeçen, Ayfer Kuralay, Hamdi Ceylan, Yasin Karaman, Halil Koldemir, Ercan Sarı, Ferhat Günbay, Yasin Attanin, Yusuf Büker ve Murat Delipoyraz** yer aldı.

İTO Başkanlık seçimi 4 Kasım'da

Mazbatalarını alan meclis üyeleri, İTO'nun gelecek dört yılına yön verecek Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleri ile Disiplin Kurulu üyelerini ve TOBB delegelerini 4 Kasım 2026 tarihinde seçecek.

Ardından yapılacak seçimle Oda'nın Meclis Başkanı ve Meclis Başkanlık Divanı belirlenecek. ■

BAŞSAĞLIĞI

Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

Prof. Dr. İrfan Bayram'ın

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Gelecek®



Volkswagen Ticari Araç & TÜRSAB Buluştu

Sektörün ihtiyaçlarını değerlendirdi

Volkswagen Ticari Araç ev sahipliğinde düzenlenen buluşmada TÜRSAB üyeleri; Crafter ve Caravelle modelleri, finansman, satış sonrası hizmetler ve turizm taşımacılığının ihtiyaçlarını görüştü.

■ Erkan YILMAZ - Muammer Başkan

Volkswagen Ticari Araç, turizm sektöründeki araç ve hizmet ihtiyaçlarını değerlendirmek üzere Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) üyeleriyle bir araya geldi. 23 Ekim 2026'da düzenlenen buluşmada seyahat acentalarının beklentileri, Volkswagen Ticari Araç modelleri, satış ve satış sonrası hizmetler ile finansman çözümleri ele alındı.



"Araçlar hizmet kalitesini de belirliyor"

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan **TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Gürkan Özcan**, turizmin temelinde insan hareketliliğinin bulunduğunu, ulaştırma ve transfer hizmetlerinin bu hareketliliğin kesintisiz ve kontrollü yürütülmesinde önemli rol oynadığını söyledi. Ticari araçların seyahat acentaları için yalnızca ulaşım aracı olmadığını vurgulayan Özcan, araçların hizmet kalitesi ve operasyonel verimlilik açısından da belirleyici olduğunu ifade etti.

Özcan, araç maliyetleri, finansmana erişim, araç yenileme, bakım ve servis hizmetleri ile satış sonrası desteğin sektörün ihtiyaçları doğrultusunda değerlendirilmesi gerektiğini belirterek, "Üyelerimizin araç maliyetlerinden finansmana erişime, bakım ve servis hizmetlerinden satış sonrası desteğe uzanan ihtiyaçlarını doğrudan paylaşabildiği bu buluşmayı, sahada yaşanan sorunların anlaşılması ve çözüm önerilerinin birlikte değerlendirilmesi açısından değerli buluyoruz" dedi.



Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu da seyahat acentalarının turizm ve Türkiye ekonomisine katkısına dikkat çekti. Turizm taşımacılığında sürdürülebilirlik ve hizmet kalitesinin önemini vurgulayan Madazlıoğlu, şöyle konuştu:

"Turizm sektöründe mobilite ihtiyaçları, yolcuların konfor ve güvenlik beklentileri kadar işletmelerin verimli ve kesintisiz hizmet sunabilmesiyle de şekilleniyor. Volkswagen Ticari Araç olarak Crafter ve Caravelle modellerimizle sunduğumuz çözümleri, satış ve satış sonrası hizmetlerimizle birlikte ele alıyoruz. TÜRSAB üyelerinden doğrudan dinlediğimiz görüş ve talepler, sektörün ihtiyaçlarını daha iyi anlamamız açısından önemli bir yol gösterici."

Marka çeşitliliği ve sektörün beklentileri konuşuldu

Panelde TÜRSAB Karayolu Ulaştırma, Taşımacılık ve Araç Kiralama İhtisas Başkanı **Cem Türkkan**, seyahat acentalarıyla ticari araç üreticileri ve distribütörleri arasındaki doğrudan iletişimin önemini anlattı. Türkkan, ticari araç pazarında tek markanın hâkim olmasının turizmciler açısından olumlu olmadığını belirterek araç fiyatları, ikinci el piyasası, bakım ve servis hizmetlerinde rekabetin önemine değindi. Benzer buluşmaların diğer ticari araç markalarıyla da yapılmasının yararlı olacağını söyledi.





TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Serkan Çoban ise seyahat acentalarının karayolu taşımacılığındaki faaliyetleri ve ticari araç ihtiyaçları üzerinde durdu. Sektörün ihtiyaçlarının doğru anlaşılması ve markalarla iletişimin güçlendirilmesinin önemini vurguladı.

Satış, servis ve finansman çözümleri değerlendirildi

TÜRSAB üyesi seyahat acentesi sahiplerinin sorularını; **Kerem Serkan Çoban, Cem Türkkan**, Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü **Ömer Madazlıoğlu**, Volkswagen Ticari Araç Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Onur Oğuzhan Kılıç**, Volkswagen Ticari Araç Özel Araçlar Müdürü **Polat Dükkancı**, VDF Satış Müdürü **Cenk Şenol** ve Filo Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun** yanıtladı.

Buluşmada Crafter ve Caravelle modellerinin tasarım, konfor, teknoloji ve güvenlik özellikleri turizm sektörünün kullanım ihtiyaçları çerçevesinde ele alındı. Araç temini, filo gereksinimleri ve kullanım maliyetlerinin yanı sıra bakım ve servis süreçleri, satış sonrası hizmet kampanyaları ve finansmana erişim seçenekleri hakkında da bilgi paylaşıldı. ■






TEMSA
YENİ PRESTİJ
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız Kutlu Olsun!
PRESTIJ
3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!
ŞEREF OTO
Satış
Kızılırmak, Mevlana Blv.
No:146/A,
06520 Çankaya / Ankara
T: +90 312 284 81 81
F: +90 312 284 81 80
satis@serefoto.com
Şeref Oto Servis
Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,
06105 Etimesgut / Ankara
T: +90 312 278 38 48
F: +90 312 284 47 37
serefoto@serefoto.com
FUSO
TEMSA


29 Ekim
Cumhuriyet
Bayramımız
Kutlu Olsun!
Cumhuriyetimizin 103. yılında,
Türkiye'nin güzelliklerine uzanan
her rotada gurur ve umutla yoldayız.
29 Ekim kutlu olsun!
SENNİK turizm
PRESTİJ
ŞENNİK turizm
SENNİK turizm
ŞENNİK
turizm
www.sennikturizm.com.tr

OİSD Başkanı ve Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kara:

"İki Otobüsle Yapacağımız İşi Beş Otobüsle Yapıyoruz"

"Fazladan çalışan üç otobüs, diğer iki otobüsün kazancını da tüketiyor. İhtiyaçtan fazla yapılan seferler dolulukları düşürüyor, firmaları zarar ettiriyor, haksız rekabeti artırıyor ve trafik güvenliğini tehdit ediyor. Ulaştırma Bakanlığı elindeki UETDS verilerini kullanarak sektörü yeniden düzenlemeli."



Ayhan Kara

ÖZEL RÖPORTAJ/Erkan YILMAZ

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Başkanı ve Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kara, Taşıma Dünyası'na yaptığı açıklamada şehirlerarası otobüs taşımacılığının sorunlarını ve çözüm önerilerini değerlendirdi. Kara, sektörün temel sorununun ihtiyaçtan fazla sefer düzenlenmesi olduğunu belirterek, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının elindeki UETDS verilerini kullanarak sektörü yeniden düzenlemesi gerektiğini söyledi.

"Fazla sefer herkesi zarara sokuyor"

"Biz iki otobüsle yapacağımız işi beş otobüsle yapıyoruz. Fazladan çalışan üç otobüsün maliyeti, diğer iki otobüsün gelirini de tüketiyor. Bir hatta 10 otobüslük yolcu varsa 11'inci otobüs 10'uncunun, 12'nci otobüs diğerlerinin yolcusunu alıyor. Sefer sayısı 20'ye çıktığında herkes zarar ediyor. Otobüs sayısını artırarak yolcu sayısını artıramazsınız. Doluluk düşüyor, kârlılık azalıyor, haksız rekabet ve firmalar arasında gerginlikler başlıyor."

"Şehiriçi bilet satış ofisleri ve ücretsiz servisler kaldırılmalı"

Şehiriçi bilet satış ofisleri ile ücretsiz servisleri kaldırılmasının da maliyetleri düşüreceğini belirten Ayhan Kara, "Sektörün bütün maliyet kalemlerini iyi planlarsa ayakta kalma şansı artacaktır" dedi.

"İkramlarla değil, daha fazla güvenlikte yarış olsun"

Ayhan Kara, firmaların artık rekabeti araç içinde sunulan ikram yarışı ile değil, güvenlik ve konfor düzeyi ile sürdürmesinin de önemine dikkat çekti.

"UETDS verilerine göre sefer izni verilmeli"

UETDS verilerinin etkin kullanılmasını isteyen Kara, "Hangi hatta kaç otobüs çalışıyor, kaç yolcu taşınıyor, doluluk oranları nedir, bütün veriler Bakanlıkta var. Bunlar dikkate alınmadan yeni hat ve sefer izinleri verilmemeli. 21 Ekim'de baktım Edirne-İstanbul arasında sadece o gün 110 sefer görünüyordu. Bir toplantıda İzmir-Hatay hattında beş-altı seferlik yolcu potansiyeline karşılık 17 sefer yapıldığını anlattım. Bazı otobüsler iki, üç, beş yolcuyla hareket ediyordu. Böyle bir taşımacılık sürdürülebilir değil" dedi.

"Gereksiz seferler kaza riskini artırıyor"

Fazla seferlerin trafik güvenliğini de tehdit ettiğini belirten Kara, "Daha fazla sefer, daha fazla şoför ihtiyacı demek. Oysa sektör nitelikli şoför bulmakta zorlanıyor. Tecrübesi yetersiz kişiler direksiyona geçebiliyor. Firmalar zarar ettikçe çalışanlarına yeterli ekonomik imkânları sağlayamıyor. Geçim sıkıntısı yaşayan sürücünün ruh hali sürüş güvenliğine yansıyor. Bizim ihtiyacımız az sefer, yüksek doluluk, daha az ama daha nitelikli şoför" diye konuştu.

Kara, otobüslerin karıştığı trafik kazalarının yalnızca ölümlü olanlarının gündeme geldiğini belirterek, "Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Daire Başkanlığı'nın 2026 Ocak-Temmuz verisi 3900 otobüs kazasının olduğunu bize gösteriyor" dedi.

"1'e 3 yerine 1'e 2 sistemine geçilmeli"

Özmal otobüs karşılığında sözleşmeli araç çalıştırma sisteminin değiştirilmesini isteyen Kara, "Bir özmal otobüse karşılık üç otobüs çalıştırılabiliyor. Bu oran 1'e 2 olmalı. Mevcut sistem büyük firmaların kontrolsüz büyümesine neden oluyor. 100 özmal otobüsü olan firma 300 araç daha alarak 400 otobüsü yönetmek zorunda kalıyor. Bu kadar aracı ve personeli kontrol etmek zor. Oran 1'e 2 olursa araçlar farklı işletmelere dağılır, sektör daha dengeli hale gelir" dedi.

Kara, fiilen çalışmayan özmal araçlara da dikkat çekti: "Muayeneden geçmemiş, garajda bekleyen otobüsler üzerinden üç araç daha çalıştırılabiliyor. Geçerli muayenesi bulunmayan veya haklı bir gerekçe olmaksızın altı ay sefere çıkmayan özmal araçların sağladığı sözleşmeli araç çalıştırma hakkı sona ermeli."

"Sektör doğal akışına bırakılmamalı"

Kayıtlı çalışan, kurallara uyan ve güvenliğe yatırım yapan firmaların haksız rekabet karşısında zorlandığını belirten Kara, "Kurumsal firmaların maliyetleri yüksektir. Personelini sigortalı çalıştırır, araçlarının bakımını yapar, güvenliğe yatırım yapar. Ancak kurallara uymayan işletmelerle aynı şartlarda rekabet etmek zorunda kalırlar. Bakanlık firmaların kaza oranlarını, istihdamını, seferlerini ve kayıtlı faaliyetlerini değerlendirmeli. Sektör doğal akışına bırakılırsa 5 yılın sonunda Ulaştırma Bakanlığının elinde kalacak sektör kesinlikle bugünkü sektör olmayacak" dedi.

"Yeni firma kuruluşunda özmal koltuk sayısı 500 olmalı"

Ayhan Kara, sektöre yeni girişlere yönelik de düzenleme yapılması gerektiğini söyledi: Yeni firma kuruluşunda koltuk özmal sayısı 150'den 500'e çıkarılmalı. Mevcut firmalara da 5 yıl içerisinde bu şarta uyum sağlamaları istenmeli"

"Acil durumda şoför görevlendirme kolaylığı sağlanmalı"

Sürücü istihdamına ilişkin sorunları gündeme getiren Kara, "İki şoförle giden otobüsümüzün bir şoförü yolda hastalanırsa ne yapacağız? Bayram günü otobüs dolu, yolcuları başka araca aktaramıyoruz. Başka bir firmada sigortalı çalışan tecrübeli şoförü geçici olarak görevlendirebilmeliyiz. Bunun için anlık sigorta girişi veya firmalar arasında geçici sürücü görevlendirmesine imkân sağlayan düzenleme yapılmalı" dedi.

Sigortasız işçi çalıştırma nedeniyle uygulanan yaptırımların SGK teşviklerinin kaybedilmesine de yol açabildiğini belirten Kara, bunun işletmelere çok ağır maliyetler getirdiğini söyledi.

"Cezalar işletmeleri bitirmemeli"

Trafik ve taşımacılık cezalarının bazı durumlarda ölçüsüz sonuçlar doğurduğunu belirten Kara, "Sürücü kartının yanlış kullanılması nedeniyle çok yüksek cezalarla karşılaşılabiliyor. Bir şoförün kurallara aykırı şekilde yolcu veya kargo almasını her zaman anlık denetleyemiyoruz. Elbette denetim ve ceza olmalı ancak kasıtlı ihlallerle sehven yapılan hatalar ayrılmalı. Cezalar caydırıcı olmalı ama işletmeleri faaliyet gösteremez hale getirmemeli" diye konuştu.

"Sürüş sürelerinde makul esneklik olmalı"

Trafik yoğunluğu ve beklenmedik gecikmelerin sürüş sürelerini etkilediğini belirten Kara, "İstanbul'dan çıkmak bazen saatler alıyor. Trafik kontrolü, yol çalışması veya kaza nedeniyle beklemek zorunda kalıyoruz. Bunlar dikkate alınmalı. Trafik güvenliğini tehlikeye atmadan makul bir esneklik sağlanmalı. Biz havadan kalkıp havadan inmiyoruz, karayolunda taşımacılık yapıyoruz" dedi.

Kara, zaman tarifelerinde de belirli sınırlar içerisinde iki-üç saatlik esneklik sağlanmasını, her değişiklik için yeniden bürokratik işlem yapılmamasını istedi.

"Fiyat tarifeleri aynı tarihte yenilenmeli"

Bilet fiyat tarifelerinde ortak takvim öneren Kara, "Bir firma tarifesini ocakta, diğeri martta alıyor. Maliyetler arttığında biri fiyatını yükseltebiliyor, diğeri beklemek zorunda kalıyor. Düşük fiyatla çalışan firma diğerini de etkiliyor ve ikisi de zarar ediyor. Bakanlık bütün firmaların üçer aylık dönemlerde aynı tarihlerde tarife yenilemesini sağlamalı. Olağanüstü akaryakıt artışlarında ayrıca güncelleme hakkı tanınmalı" dedi.

"Otogar ücretlerine tavan getirilmeli"

Otogar çıkış ve transit geçiş ücretlerinde yaşanan farklılıklara dikkat çeken Kara, "Otogar ücretlerinde ciddi bir dengesizlik ve keyfî uygulamalar var. Belediyeler ve terminal işletmecileri arasında büyük ücret farklılıkları oluşuyor. Nüfusa göre tavan ücretler yeniden belirlenmeli ve Ulaştırma Bakanlığı bunların uygulanmasını denetlemeli. Otogarlar tekel konumunda oldukları için işletmeciler bu ücretleri ödemek zorunda kalıyor" dedi.

Otogar giderlerinin işletmeler üzerindeki yükünün giderek ağırlaştığını belirten Kara, "Topladığımız parayı yakıta, personele, vergilere ve otogarlara dağıtıyoruz. Sonunda otobüs satıp işletmeyi döndürmeye çalışıyoruz. Teker döndükçe zarar ediyoruz. Bu sistem sürdürülebilir değil" diye konuştu.

"Ulusal araç takip merkezi kurulabilir"

Trafik güvenliği için teknolojiden yararlanılması gerektiğini belirten Kara, "Şirketimizde araç takip sistemleriyle sürücülerin ani frenlerini, hızlanmalarını ve riskli davranışlarını izliyoruz. Kaza yapan sürücülerin risk değerlendirmelerinde üst sıralarda olduğunu gördük. OİSD bünyesinde ulusal araç takip merkezi kurulabilir. Firmalara sürücü performans raporları sunulabilir. Bir kazayı önlemek bile çok büyük kazanımdır" dedi.

Kara, ciddi ve kanıtlanmış güvenlik ihlalleri nedeniyle işten ayrılan sürücüler konusunda da çalışan hakları ve kişisel verilerin korunması gözetilerek hukuka uygun bir bilgilendirme sistemi oluşturulmasını önerdi.

"D1 belgesi olan D2 taşımacılığı da yapabilmeli"

Yetki belgesi sisteminin sadeleştirilmesini isteyen Kara, "Düzenli sefer yapmak, grup taşımacılığından daha zor. Daha fazla organizasyon ve denetim gerektiriyor. D1 belgesi olan bir firma gerekli şartları karşılamak kaydıyla D2 kapsamındaki grup taşımacılığını da yapabilmeli. Neden iki ayrı belge almak zorundayız?" dedi.

"Bakanlıklar ortak masaya oturmalı"

Sektörün sorunlarının farklı bakanlıkların görev alanına girdiğini belirten Kara, "Bir sorun Ulaştırma Bakanlığını, diğeri Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığını, başka biri İçişleri veya Hazine ve Maliye Bakanlığını ilgilendiriyor. İlgili kurumlar ve sektör temsilcileri üç-dört ayda bir aynı masada toplanmalı, sorunlar karara bağlanmalı" dedi.

"Bakanlık sektörü kendi haline bırakmamalı"

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının düzenleyici sorumluluğuna dikkat çeken Kara, sözlerini şöyle tamamladı: "Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğünün adında bile düzenleme sorumluluğu var. Bakanlık elindeki verileri kullanarak sektörü planlamalı. İhtiyaçtan fazla seferlere, kontrolsüz büyümeye ve haksız rekabete karşı önlem almalı. Kurallara uygun çalışan, güvenliğe yatırım yapan firmalar desteklenmeli. İki otobüsle yapacağımız işi beş otobüsle yapmaya devam edersek bu sektörün ekonomik olarak ayakta kalması çok zor." ■



29 EKİM

CUMHURİYET



BAYRAMI

KUTLU OLSUN

VTR PROFESSIONAL CAR ACTIVITIES


29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
Aynı gök kubbe altında,
aynı yolda ve aynı
inançla yarınlara...
Türkiye'yi güvenle
taşıyanların diliyle:
29 Ekim Kutlu Olsun!
NİŞİKLİ
GÜVENLİ YOLCULUK
KONFORLU ULAŞIM
TÜRKİYE - BULGARİSTAN - ROMANYA ARASINDA KÖPRÜ
YENİ ROTALAR YENİ ANILAR
1974
NİŞİKLİ
NİŞİKLİ
"SORUMLULUK TAŞIR"

Demir Grup'tan

Şennik Turizm'e 10 Temsa Prestij

TEMSA bayisi Demir Grup, personel ve servis taşımacılığının köklü firmalarından Şennik Turizm'e 10 adet TEMSA Prestij teslimatı gerçekleştirdi. Prestij'i ilk kez filosuna dahil eden Şennik Turizm, 27 ve 29 kişilik araç grubunu kademeli olarak Prestij'e dönüştürerek 2027 yılı sonuna kadar 50 adet Prestij'e ulaşmayı hedefliyor.

ÖZEL HABER / Erkan YILMAZ – Muammer BAŞKAN



Erkan Yılmaz, Umit Şennik, Emir Şennik, Temsa Demir Grup Ferdi Behiçbuğa

Şennik Turizm, filosuna 10 adet TEMSA Prestij kattı. Araçların satışını TEMSA bayisi Demir Grup gerçekleştirdi. 21 Eylül 2026 tarihinde Şennik Turizm merkezinde düzenlenen teslimat törenine Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanları **Ümit Şennik** ve **Uğur Şennik**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Emir Şennik** ve **Enes Şennik** ile Demir Grup Yönetim Kurulu Üyesi **Metin Demir** ve Koordinatör **Ferdi Behiçbuğa** katıldı.

Teslimatın ardından Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan **Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Şennik**, şirketin temellerinin babaları tarafından 1977 yılında atıldığını, bugün ikinci kuşak olarak faaliyetlerini sürdürdüklerini, üçüncü kuşağın da şirket yönetimine hazırlandığını söyledi.

"2027 sonunda 50 Prestij hedefliyoruz"

Filolarında 1000'in üzerinde araç bulunduğunu belirten Şennik, "Prestij'i ilk kez filomuza katıyoruz. Araçlarımızı kademeli olarak Prestij'e dönüştüreceğiz. Hedefimiz 2027 yılının sonuna kadar 50 adet Prestij'e ulaşmak. Özellikle 27 ve 29 kişilik araç grubunda tercihimiz Prestij olacak" dedi.

Prestijlerden elde edecekleri işletme sonuçlarının gelecek yatırımlarda belirleyici olacağını ifade eden Şennik, araç tercihinde yakıt tüketimi, bakım giderleri ve toplam işletme maliyetlerinin önemli olduğunu vurguladı.

"Bu kararın mimarı Sayın Ferdi Behiçbuğa'dır"

TEMSA Prestij yatırımında Demir Grup ve Ferdi Behiçbuğa'nın önemli rol oynadığını belirten Şennik, "Bu araç konusunda bize en büyük desteği Ferdi ağabey verdi. Bizi ilk olarak bu araçla o tanıştırdı" dedi.

Behiçbuğa'nın aracı ayrıntılı şekilde anlattığını, destek ve bakım süreçleri hakkında bilgi verdiğini belirten Şennik, Prestij'in yeni yüzü ve yeni kasasının da yatırım kararlarında etkili olduğunu söyledi. Şennik, aracın kendilerine hem maddi hem manevi kazanç sağlayacağına ve Şennik Turizm'in prestijine katkıda bulunacağına inandıklarını ifade etti.

"2024 ve 2025 model araçlarımızı da dönüştüreceğiz"

Filo dönüşümünün ilk 10 araçla sınırlı kalmayacağını belirten Şennik, "2027 yılında da 2024 ve 2025 model araçlarımızın tamamını Prestij markasına dönüştüreceğiz" dedi. Geçmişte araçlarını bir veya iki yılda bir yenilediklerini, daha sonra bu süreyi altı aya kadar düşürdüklerini belirten Şennik, bundan sonra her yıl araç yenilemeye devam edeceklerini söyledi.

2026'da maliyetler öne çıktı

2026 yılını değerlendiren Şennik, artan yakıt, bakım ve diğer işletme giderlerinin araç tercihlerini doğrudan etkilediğini, ekonomik ve verimli araçlara yönelmenin öneminin arttığını vurguladı.

Personel taşımacılığının yanı sıra okul, turizm ve lojistik alanlarında faaliyet gösterdiklerini belirten Şennik, farklı iş kollarının şirketin risklerini dağıtmasına katkı sağladığını söyledi. Türkiye genelinde 11 şirketle turizm taşımacılığı hizmeti verdiklerini ifade eden Şennik, filo yatırımlarını sürdüreceklerini belirtti.

Demir Grup: "Sattığımız aracın arkasında duracağız"

Teslimatı değerlendiren **Demir Grup Koordinatörü Ferdi Behiçbuğa,** "Öncelikle ben de Sayın Ümit Şennik'e açıklamaları için çok teşekkür ediyorum. Biz buraya geldiğimizde şunu söyledik: 'Biz bu aracı vereceğiz ama sattığımız aracın da arkasında duracağız' dedik" diye konuştu.

Şennik Turizm'in sektördeki konumuna dikkat çeken Behiçbuğa, "Bizim için de Şennik gibi bir firmada Prestij araçlarımızın olması önemli bir değerdi. Bu, piyasada bazı dengelerin sağlanması, aracın tanınması ve test edilmesi anlamında Şennik'in bizim için iyi bir durak olması demekti" dedi.

Şennik Turizm yöneticilerinin sektörel deneyimine de değinen Behiçbuğa, "Ümit Bey, Uğur Bey, Emir Bey işe ciddi manada hâkimler. Zaten piyasayı biliyorlar. Bizim çok fazla bir şey söylememize gerek yoktu. Onların sözleri bizim için yeterliydi" ifadelerini kullandı.

İş birliğinin diyalog üzerine geliştiğini belirten Behiçbuğa, "Biz onlarla tanışmaktan keyif aldık. İnşallah ticaretin devamı gelir" dedi.

Uzun vadeli iş birliği mesajı: "2050"

Şennik Turizm'in 2027 yılında da araç alımlarını sürdüreceğinin belirtilmesi üzerine Demir Grup ile başlayan iş birliğinin daha uzun yıllara yayılması temennisi dile getirildi. Uzun vadeli iş birliği hedefi konuşma sırasında esprili şekilde "2050" ifadesiyle dile getirildi.

"2026 genel olarak zorlu bir seneydi"

Demir Grup açısından 2026 yılının ilk dokuz ayını değerlendiren Behiçbuğa, "Genel manada otomotiv sektöründe bir sıkıntı olmasıyla beraber, satış tarafında da bu sıkıntıyı biz de yaşıyoruz" dedi.

Ümit Şennik'e "Bize kapılarını sonuna kadar açtı" sözleriyle teşekkür eden Behiçbuğa, Demir Grup olarak Türkiye'nin her yerindeki ticari araç kullanıcılarına ulaşmaya çalıştıklarını belirtti.

"Finansman sıkıntısı çözülürse sektör rahatlar"

TEMSA'nın finansman olanaklarına değinen Behiçbuğa, "TEMSA'nın özellikle beş ay ertelemeli bir kredi kampanyası var, takas imkânı var" dedi. Bu olanaklarla ticari araç sahiplerinin araçlarını yenilemelerine katkı sunmayı amaçladıklarını belirtti.

Behiçbuğa, "Sektörel sıkıntıyı finansla çözebilirsek bu senenin sonuna doğru açılacağını düşünüyorum. Ama genel manada bu sene zorlu bir seneydi" dedi. Kredi koşullarındaki olası bir rahatlamanın piyasanın yeniden hareketlenmesine katkı sağlayacağını ifade etti.■



29 Ekim Cumhuriyet
Bayramımız Kutlu Olsun!

(1923 – 2026)



Cumhuriyetin açtığı yolda; kültürümüzü,
güzelliklerimizi ve misafirperverliğimizi
her yolculukta tanıtıyoruz. 29 Ekim Cumhuriyet
Bayramımız kutlu olsun. Nice rotalara.

TUİDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

TUİDER Başkanı Mümtaz Er:

2027 bizi korkutuyor

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TÜİDER) Başkanı Mümtaz Er, 2026'nın ilk dokuz ayında turizm taşımacılığında yaklaşık yüzde 40 daralma yaşandığını söyledi. 2 bin 500 kilometrelik haftalık bir turda otobüsün yakıt giderinin 70-80 bin TL'ye ulaştığını belirten Er, "100 lira alıyorsak 60-70 lirası yakıta gidiyor" dedi. Er, maliyet artışlarının bu seviyede sürmesi halinde "2027 bizi çok korkutuyor" dedi.



ÖZEL RÖPORTAJ / Erkan YILMAZ

TÜİDER Başkanı Mümtaz Er ile İstanbul Vadi'de yer alan Gelecek Otomotiv'i ziyaretimiz sırasında karşılaştık. **Gelecek Otomotiv Satış Müdürü Cüneyt Ergün**'ün de katıldığı özel söyleşimizde savaşların turizme etkisinden yakıt maliyetlerine, 2027 otobüs yatırımlarına kadar sektörün gündemini konuştuk.

İlk dokuz ayda yüzde 40 daralma

Yılın ilk bölümünde beklenen turist gruplarının gelmediğini belirten Er, savaşın etkisinin özellikle mart, nisan ve mayıs aylarında hissedildiğini söyledi. Eylül ile işlerin toparlandığını ve ekim ayına ilişkin sinyallerin de olumlu olduğunu ifade eden Er, "Şu an eylül iyi. Ekim de fena değil gözüküyor. Ama koskoca senede iki ay iş yapmışsın. Bu insanı mutlu etmiyor tabii" dedi.

"100 liranın 60-70 lirası yakıta gidiyor"

TÜİDER Başkanı Mümtaz Er'e göre sektörün temel sorunu, artan maliyetleri taşıma fiyatlarına yansıtamaması. 2025'ten 2026'ya geçerken ihtiyaç duydukları fiyat artışını alamadıklarını belirten Er, yıl içinde de ancak yüzde 10 civarında yakıt farkı alabildiklerini söyledi.

Yaklaşık 2 bin 500 kilometrelik haftalık bir turda otobüsün yakıt giderinin 70-80 bin TL'ye ulaştığını belirten Er, geçmişte yakıtın gelir içindeki payının üçte bir seviyesinde olduğunu hatırlattı: "En kötüsü yarı yarıyaydı. Bugün 100 lira alıyorsak artık 60-70 lirası yakıta gidiyor."

Savaş hesapları değiştirdi

2025 yılında 2026 sezonuna yönelik olumlu beklentilerin turizm taşımacılarını yeni araç yatırımına yönelttiğini ancak savaşların hem enerji maliyetlerini hem de turistlerin seyahat kararlarını etkilediğini belirten Er, "Savaş çıkacağını kimse öngöremez" dedi.

Yeni yatırım için önce 2026 sonunu görelim

Maliyetler ve talepteki belirsizliğin yeni araç yatırımına da yansıdığını belirten Er, kendi şirketleri için 2027'ye yönelik yatırım planları bulunduğunu ancak kesin karar vermeden önce 2026'nın sonunu görmek istediklerini ifade etti.

Eylül ve ekimde gelen olumlu sinyallere rağmen sektörün 2027'ye temkinli baktığını belirten Er, yatırım kararları için bekleyeceklerini vurgulayarak, "Önce 2026'nın sonunu bir görelim" dedi.

"Üyelerimizin tamamı turizm taşımacısı"

TÜİDER'in yapısına da dikkat çeken Er, "Bizim TÜİDER derneğimiz tamamen turizm taşımacılarından kurulu bir dernek. Üyelerimizin tamamı turizm taşımacısı" dedi.

Cüneyt Ergün: Turizm taşımacılarının yanında olmaya devam edeceğiz

Gelecek Otomotiv Satış Müdürü Cüneyt Ergün de TÜİDER üyeleri ile her zaman yakın ilişki içinde olmaktan mutluluk duyduklarını belirterek, "Turizm ülkemizin en önemli sektörleri arasında yer alıyor. Turizm taşımacıları bu sektörün gelişmesinin en önemli unsurları arasında yer alıyor. Biz de turizm taşımacılarının her süreçte yanında olmak için çaba gösteriyoruz. 2027 yılında da iş birliği yapmaktan mutluluk duyacağız" dedi. ■



TUİDER Başkanı **Mümtaz Er** ve Gelecek Otomotiv Satış Müdürü **Cüneyt Ergün** ile gerçekleştirdiğimiz röportaj sırasında bayiy ziyaret eden Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş Otobüs Satış ve İş Geliştirme Koordinatörü **Berkay Balkuv**'da fotoğraf çekimimizde yer aldı.



Kerem Serkan Çoban
keremserkancoban@hotmail.com

Orijinal Fikir, Orijinal Tip

Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün, "Hayatta en hakiki mürşit ilimdir, fendir." sözünün ışığında; aklın, bilimin ve çağdaşlığın rehberliğinde nice Cumhuriyet yıllarına…

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun!

"Orijinal", Latince origo'dan gelir: başlangıç, köken, kaynak. Asıl, özgün, taklit olmayan demektir. Bizim meslekte orijinal yedek parça, orijinal otomobil deriz. Türkçede bir de kinayeli kullanımı vardır: "Ne orijinal fikir!", "Ne orijinal tip!"

Bugün matematikçilerin bile zorlanacağı orijinal bir fikri anlamaya çalışalım: 8+1=10!

Önce birkaç soru soralım; cevaplarını da çok merak etmeyelim.

Binek otomobille neden yolcu taşıma hizmeti verilemiyor? 2017'de "Siz hâlâ silindirin hacmi ile belgeyi birbirine karıştırmaya devam mı edeceksiniz?" diye sormuştum. Aradan neredeyse on yıl geçti. Elektrikli otomobiller için bazı iyileştirmeler var, şükür. İstanbul hariç!

Üzerinde sarı lekeler dolaşan mevzuat kağnı hızıyla ilerlerken İBB ve UKOME'de sanki "Aman, bir duyan olur da üzerimizde sarı lekeler oluşur!" endişesi var. Ulaştırma Bakanlığı ve 80 il bir yana, İstanbul bir yana. Kendi Türkan Şoray Kanunları var!

Elbette karar vericiler düşünüyordur. Mesele tam da burada: Köhne bürokrasiden geçerken orijinal fikirler orijinal tiplere dönüşüyor. Belgeyi vermesek olmaz, kolayca da vermeyelim. Motor hacmi, eksantrik mili, park sensörü… O kadar değil ama neredeyse! İzni yerel yönetime devredelim. Belgeyi neden, hangi araca alamadığını bile unutmuş, yılmış tüccar sonunda vazgeçsin. Oh, tam da kamusal alan!

Bu sırada TAG gibi farklı bir model çıkar. Kurala uymaya çalışanlar bir yanda, başka bir modelle yola çıkanlar diğer yanda. Davalar, kararlar, tartışmalar… Kanunla yapamadığımızı yönetmelik, genelge ve yeni bürokratik engellerle çözmeye çalışırız. Bir bakmışız, orada da sarı lekeler! Orijinal çözüm!

Neyse, konumuz neydi? 8+1=10!

Otomobille minibüs karışmasın diye 5+1, 6+1, 7+1, 8+1 microvan araçlar bizde ayrı bir matematik sınavına giriyor. Madem otomobil olarak sektörler arası denge kurulamıyor, bir koltuk ekleyelim! 8+1+1=10. Ama bu "bir" muayeneden geçecek, yerelde kabul görecek, aracın tipini değiştirecek. Dâhiyane! Üreticinin AR-GE'sinin, yüz yıllık otomotiv geleneğinin yapmadığını biz yapıyoruz. Kamu eliyle bir koltuk daha; leke tutmaz!

Gelelim orijinal tipe. Alman mühendisler 4+1, 5+1 derken kalmış; zaar matematikleri yetmemiş! Sonra farklı pazarlar için 8+1'e kadar gelmişler. Bizim matematiğe yine yetişememişler. Uzak Doğulu üreticiler de geliyor; sanırım ilk soruda takıldılar.

Uzatmayalım. Eklenen koltuğun bağlantısı, çekme-koparma testleri, aracın orijinal güvenlik tasarımı ne olacak? Bir yanda bali kokusu içinde iç döşeme yapan usta, diğer yanda 64 renk LED isteyen sürücü… Sonunda orijinal araçtan eser kalmayabiliyor. Kafalık var, oturma pedi yok! Kafasını yaslayacak yeri var, gerisi yok.

Buradan sonrası yalnız kamunun değil, orijinal tiplerin de sorumluluğu. Koltuk kayar mı, yere sağlam bağlanmış mı, kazada katlanır mı? Mühendis odaları, tip onayları, TSE süreçleri var. Ama belgelerin tamam olması, yolcunun gerçekten güvende olduğu anlamına gelir mi?

İşte Orjinal bir fikir daha. Kanuni ama Resmi değil.

Artık ciddi olalım. Türkiye, başta Kocaeli olmak üzere, dünyaya ticari araç üreten bir otomotiv üssü. Türk mühendisliği ve emeğiyle araç ihraç ediyoruz; kendi ülkemizdeyse aynı araçlara sonradan koltuk ekleyerek mevzuata uydurmaya çalışıyoruz.

Mevzuatınız, bürokrasiniz, sarı lekeleriniz… Gelin gerçek bir çözüm bulalım. Bir yolcu bile incinmeden, bir güvenlik açığıyla dünya medyasına maskara olmadan bu yanlıştan vazgeçelim. Orijinal fikirlerin, orijinal tiplerin elinde, orijinalliğini ve güvenliğini yitirmiş araçlara dönüşmesini yeniden düşünelim.

Yılda 40 milyonu yabancı, 60 milyona yaklaşan misafire ülkemizin ilk temas eden vizyonunu bu köhne açmazdan çıkaralım.

Çünkü mesele matematik değil. Mesele insan hayatı. ■

* * *

Makalenin tamamı:
https://www.tasimadunyasi.com/orijinal-fikir-orijinal-tip



İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD)



Ege Turizm Taşımacılar Derneği (EGETURDER)


CUMHURİYET
29 Ekim
CUMHURİYET BAYRAMI'MIZ
KUTLU OLSUN
Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını saygıyla anıyoruz.
ÖZİKİZLER


Kemal Duman
Turizm
Cumhuriyetimizin 103. yıl dönümünü gururla kutluyoruz.
Turizm taşımacılığında her yolculuğu güvenle geleceğe taşıyor, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramımızı kutluyoruz.


arıkan
TURİZM
Güvenilir Yol Arkadaşı!
TRNO TBMM
29 Ekim
CUMHURİYET
Bayramımız
Kutlu Olsun!
1923-2026
Cumhuriyetimizin kurucusu
Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü,
ve kahramanlarımızı minnetle anıyor,
Cumhuriyetimizin ışığında geleceğe yürüyoruz.
Bayramımız kutlu olsun!
arıkan
TURİZM
TOURISMO
ÖZEL TURLAR
KONGRE
SEMİNER
YURTİÇİ
KÜLTÜR TURLARI
YURT DIŞI
KÜLTÜR TURLARI


29
Ekim
CUMHURİYET
Bayramımız
Kutlu Olsun!
Yolumuz Atatürk'ün açtığı çağdaş
uygarlık yolu! Servisimizle,
otobüsümüzle bu gururu her yere taşıyoruz.
Cumhuriyetimizin 103. yılı
kutlu olsun.
ege hakan
ege hakan turizm
Ege Hakan Turizm Seyahat
Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.
www.hakanturizm.com
GÜVENLİ SEYAHAT
KONFORLU ARAÇLAR
PROFESYONEL EKİP
HER YOLDA YANINIZDAYIZ
Turizm taşımacılığında güven ve konforlu yolculuk...

MERT

TURİZM & TAŞIMACILIK



29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN!

Yolumuz da geleceğimiz de aydınlık!
Cumhuriyetimizin 100'ü aşkın gururuyla,
Türkiye'yi güvenle taşımaya devam ediyoruz.
29 Ekim Kutlu Olsun!


SINCE 1991
temizsoy
info@temizsoy.com.tr
29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
temizsoy
temizsoy
34 TH 3250
34 TH 5303
Güvenli yolculuklar, özgür yarınlar ve güçlü bir Türkiye için Cumhuriyetimizin izinde ilerliyoruz. 29 Ekim Cumhuriyet Bayramımızı kutluyoruz. Hep birlikte geleceğe.

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI

KUTLU OLSUN



Tamer

www.tamertur.com.tr




29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
29 Ekim coşkusunu her rotaya taşıyor, Cumhuriyetimizin değerleriyle yol alıyoruz. Bağımsızlığımızın ve ortak geleceğimizin bayramı kutlu olsun. Atatürk'ün izinde.
TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK


türker
turizm
29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
29 Ekim coşkusunu her rotaya taşıyor, Cumhuriyetimizin değerleriyle yol alıyoruz. Bağımsızlığımızın ve ortak geleceğimizin bayramı kutlu olsun. Atatürk'ün izinde.


Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
29 EKİM
29 Ekim, özgürlüğe ve ortak geleceğimize uzanan yolun simgesidir.
Cumhuriyetimizin ışığında nice güvenli, umut dolu yolculuklara.
Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.
www.deryatur.com.tr
www.akerotobus.com.tr


29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
Aynı bayrak altında, aynı umutla yollardayız. Cumhuriyetimizin 103. yılını gururla kutluyor; tüm konuklarımızın ve milletimizin 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı kutluyoruz!
COŞKUN
ORAL
AKO
ALTIN
ALTINYILDIZ


Türkiye
didim
Seyahat
29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!
didim
didim
09 DN 2025
ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER
www.didimseyahat.com


29 Ekim
Cumhuriyet
Bayramımız
Kutlu Olsun!
MALATYA
malatya
medine
turizm
medine
Yolumuz Cumhuriyet, rotamız aydınlık yarınlar...
Birlikte nice güzel yolculuklara.
malatya
medine
turizm


29
Ekim
Cumhuriyet
Bayramımız'
Kutlu Olsun!
GRAND
BUS MARKET
Otobüs Alım Satımda Güvenilir Adres
Erman GEYİK
www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com


29 Ekim
CUMHURİYET
BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun!
ALBER
34 LBE 108
Yollarımız farklı, hedefimiz ortak:
Cumhuriyetimizin değerleriyle
daha güzel yarınlara birlikte ilerliyoruz.
ALBER TURİZM


29 Ekim
Cumhuriyet Bayramımız
Kutlu Olsun!
Güvenli yolculuklar, aydınlık yarınlar ve
Cumhuriyetimizin 103 yıllık gururuyla:
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun!
RAMOTUR
MAN
RAMOTUR

Otobüsçünün istekleri değişmiyor

4 Ocak 2026 tarihinde "Otobüsçünün İstekleri" başlıklı bir yazım yayımlanmıştı. Geride bıraktığımız 10 aylık sürede başta akaryakıt fiyatlarındaki önemli artışlar olmak üzere maliyetlerde önemli artışlar yaşandı. Bunlar da otobüsçülerin sıkıntılarını büyüttü ve birtakım taleplerde bulunmaya devam ettiler.

Buna da bağlı olarak karayolu yolcu taşımacılarının hep var olan şikâyetleri, son dönemde artmış görünüyor. Tabii, buna bağlı olarak talepleri de artıyor. Bir kısmı tekrar niteliğinde olan bu taleplere ilişkin önceki yazımı yeniden yayınlamak istedim.

Konuya taşımacılık değil de tüm iş ve meslekler açısından baktığımızda onların da şikâyetleri olduğunu biliyoruz. Bunu da gözden kaçırmadan talepleri değerlendirmek gerekiyor. Önce işlerin neden zorlaştığına bir göz atalım.

Değişen koşullar

Her gün çeşitlenerek artmakta olan insan ihtiyaçları, gelişen teknolojiyle birlikte daha da çoğalıyor. Üstelik ihtiyaçların bir kısmı edinilmesi zor olan pahalı ihtiyaçlar.

İhtiyaçlar artarken insanların gelirleri aynı ölçüde artmıyor. Hatta ülkemizde şu anda yaşadığımız gibi alım gücü kayıpları olabiliyor.

Biraz da bu zorluklara bağlı olarak insanlar daha seçici ve bilinçli hareket etmeye çalışıyor. Kötü mal ve hizmeti yüksek bedelli almamak için çok gayret sarf edildiğini görüyoruz.

Devletin, tüketicileri korumak için satılan ürünlerin denetimi ve kalitesi gibi alanlarda çalıştığını da görmekteyiz.

Bütün bunlara da bağlı olarak üreticiler, birbiriyle rekabet etmek durumunda kalıyor. Bu da geleneksel üreticilerin işlerini zorlaştırıyor. Devlet de bu rekabetin sınırlarının dışına çıkılmasına pek imkân vermiyor.

Serbest rekabet

Dünyada ve ülkemizde serbest rekabetin arttığını görüyoruz. Başka ülkelerin üreticileri de bizim pazarımıza girip bu rekabeti arttırabiliyor. Ülkenin tercihi olan bu duruma itiraz etmek de pek mümkün ya da doğru değil. Bunlar taşımacılar için bile geçerli.

Bundan 40-50 yıl öncesine kadar taşımacı sayısı ve taşıma hizmeti arzı az idi. Taşımacılar, istedikleri fiyatta taşıma yapabiliyorlardı. Üstelik o günkü anlayış taşımacıların tümünün ortak bir ücret tarifesi ile taşıma yapmasına imkân veriyordu. Taşımacıların veya acentelerin birlikte hareket etmeleri, bırakınız suç olmayı övünülecek bir durumdu. İstanbul'da güçlü firmaların büyük etkisi ile hazırlanan ücret tarifelerinin valilik makamına kolayca onaylatılması mümkündü ve sorun çözülüyordu. Bu tek fiyat, maliyeti düşük güçsüz firmalar için daha kârlı görülebilir. Ancak onlar daha düşük kaliteli hizmetleri için aynı yüksek fiyatları uyguladıklarından veya uygulamak zorunda bırakıldıklarından yolcunun tercihini kazanamıyorlardı. Bu da zarar demekti. Rekabet zorunluluğunun ve Rekabet Kurumu'nun bulunmadığı bu dönemde rekabeti ortadan kaldıran



çözümler ve birlikte tek fiyat dayatmaları taşımacılar ve örgütleri için övünülecek başarı hikâyeleri idi.

Mevzuatta rekabet

Karayolu Taşıma Kanunu, taşımaların serbest rekabet ortamında gerçekleşmesi esasını getiriyor. Buna da bağlı olarak, artık oturup tek fiyat belirlemek ve bunu dayatmak zor hatta suç. Herkes kendi tarifesini kendisi hazırlayıp Bakanlığa bildirerek uyguluyor. İstediğinde bunu değiştiriyor. Tarifeden belirtilen sınırlar içinde indirim yapmak serbest. Tüketicinin kazançlı çıktığı bu ortam taşımacıların pek işine gelmiyor. Başkalarının rekabetinden fayda sağladıklarını unutup bundan şikâyet ediyorlar. Doğrudan karşı çıkamadıkları için dolaylı yollardan bunu delmeye çalışıyorlar. Örneğin, herkesin aynı günde tarife alması gibi serbest rekabete aykırı önerilerde bulunuyorlar. Taban fiyat şartları oluşmadığı hâlde rekabeti engellemek için taban fiyat istiyorlar. Hatta neredeyse rekabete aykırı bir biçimde devamlı olarak taban fiyat olmasını savunuyorlar. Bir de rekabeti azaltmak için taşımacıların sunacağı taşıma hizmeti arzını azaltmaya çalışıyorlar. Bunu da sefer ve taşımacı sayısının sınırlandırılması, hatta taşımacı sayısının azaltılması gibi yollarla yapmaya çalışıyorlar. Sundukları arz talep dengesi, verimlilik ve kaynakların boşa harcanmaması gibi gerekçelerin hiçbirisi serbest rekabeti ortadan kaldırmaya yetmiyor. Çünkü bu zorunluluk Kanun ve Yönetmelikte apaçık duruyor. Serbest rekabette arz talep dengesi, verimlilik ve kaynak israfının önlenmesi gibi istekler devlet tarafından değil girişimci tarafından sağlanır.

Taşımacı sayısını azaltma çabaları

Karayolu Taşıma Kanunu, özel hâller dışında, taşımacı sayısını sınırlamaya imkân vermiyor. Hatta bunu piyasaya bırakıyor. Kanunun istediği tek şey, taşımacıların yeterliliği. Bunu da mesleki saygınlık, mesleki yeterlilik ve mali yeterlilik aranması şeklinde belirtiyor.

Mesleki saygınlık mevzuatta tanımlanmış. Bunun zorlaştırılması ile taşımacı sayısını azaltmak gibi bir şey düşünülemez.

Mesleki yeterlilik ise taşımacının doğrudan kendisinde aranacak bir şart olmayıp, taşımacı bunu çalışanları üzerinden sağlamak zorunda. Hangi belgeler için, hangi yeterlilikte yöneticiler gerekeceği ve taşımalarda görev yapacak şoförlerde hangi yeterlilikler aranacağı Yönetmelikte belirtilmiş.

Mali yeterlilik farklı

Taşımacıların mali yeterliliği, sermaye, büro ve benzeri imkânlara da bağlı ise de esas olarak taşımacının sahip olduğu özmal taşıtlarla bu sağlanıyor. Kanunun verdiği yetkiye bağlı olarak, her belge için aranacak asgari özmal koltuk kapasitesi adet ve taşıt yaşı olarak Yönetmelikte belirlenmiş. B1, B2, D1 ve D2 belgelerinde aranan taşıt yaş sınırı aynı olup 15'tir. Koltuk kapasiteleri de D1 ve B1 için 150, B2 için 90 ve D2 için 75 olarak yer alıyor. Koltuk saysının arttırılması ve/veya yaş sınırının düşürülmesi mali yeterliliği arttırabilir. Aksi yöndeki değişiklikler ise azaltır. Bugüne kadar yaş sınırının yükseltilme yoluyla mali yeterliliğinin azaltılması, diğer bir deyişle taşımacı olmanın kolaylaştırılması yönünde talepler ve düzenlemeler yapıldı. Mali yeterliliği arttırıcı ve taşımayı zorlaştırıcı yaş düşürülmesi hiç olmadı. Asgari özmal koltuk kapasitesinde ise mali yeterliliği azaltıcı, taşımacı olmayı kolaylaştırıcı bir öneri duyulmazken asgari koltuk kapasitesinin arttırılması hep istenegeldi. Mali yeterliliğin az olduğu düşünülüyorsa, arttırılmasını istemek mümkündür. Ama böyle bir talep duymadık. Pek çok ülkede tek taşıtla mali yeterlilik sağlanabiliyor. Hâl böyleyken asgari özmal koltuk kapasitesinin arttırılmasını istemek, sadece bu artışı sağlayamayacak taşımacıların piyasadan çekilmesi ile rekabetin azaltılması amaçlı olabilir. Başka nedeni varsa açıklansın, öğrenelim.

Sektör böyle istiyor

Taşımacıların bazı talepleri "sektörün isteği" olarak gerekçelendirilip Bakanlığa sunulur. Önce şunu soralım: Sektörün isteğinin bu olduğunu kim tespit ediyor, biliyor? Bunu bilme yeterliliği olan bir meslek örgütü var mı? Bence böyle bir örgüt de yok, talep de yok. İsterseniz asgari özmal kapasitesinin arttırılması görüşünü tüm D1, D2, B1, B2 belge sahiplerine soralım. Bakalım artış isteyen kaç firma var ve çoğunlukta mı? Üstelik mevcut kapasitenin kullanılamadığı ve taşıt alımının zor olduğu bu dönemde! Rakiplerinin azalması arzusu taşıyan az sayıdaki güçlü firmanın talebinin, sektörün talebi olmadığını düşünüyorum.

Asgari özmal dışı taşıtlar

Mali yeterliliği sağlayan asgari özmal şartlarındaki taşıtlar dışındaki özmal taşıtlar ve sözleşmeli taşıtlar da taşımalarda kullanılabiliyor. Bunlarda hiçbir yaş sınırı da yok. Önceden olan yaş sınırının kaldırılması ve sadece muayene yeterliliğine bağlanması doğru olmuştur. Bunun dışında önemli olan bir husus var: Özmal ve sözleşmeli taşıt ilişkisi. Burada sözleşmeli taşıt sayısını, özmal taşıta göre belirleme görüşü var. Bunun amacı ne olabilir? Özmal taşıtların kullanılması, taşıma amaçları açısından daha iyi olacaksa bu doğru. Bu durumda mevcut sınırlamaların daha da sıkılaştırılması gerekir. Ama böyle bir şey yoksa bu sınırlamaları çok ağırlaştırmamak lazım. Ancak ben, daha önceki yazılarımda belirttiğim gibi yeterli özmal taşıtın olmasından ve kullanılmasından yanayım. Bu özmal taşıtlar, sadece sözleşmeli taşıt çalıştırma hakkı için taşıt belgesine yazılacak, kullanılması zor olan eski taşıtlar olmamalı. Bu özmal taşıtlar beklesin, daha yeni sözleşmeli taşıtlar çalışsın anlayışı giderilmelidir. Bunun da özmal taşıt yaşıyla, bunun karşılığında çalıştırılacak sözleşmeli taşıt yaşı arasında ilişki kurulması ile sağlanacağını düşünüyorum. Özmal taşıtların, karşılığında çalıştırılacak sözleşmeli taşıtlardan daha yaşlı olmaması gibi… Bunun yerine az bir farka tolere edilebilir.

Bakanlık kimin?

Taşımacılar, sıkça Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı için "Bizim Bakanlığımız" der ve taleplerinin kabulünü bekler. Taşımacıların Bakanlığı önemsemesi ve benimsemesi iyi tabii. Ancak bilinmeli ki, bu Bakanlık aynı zamanda potansiyel yolcu olan 85 milyonun da bakanlığıdır. Onların beklentilerini en az taşımacılar kadar önemsemek zorundadır. Bunun için de Bakanlık mümkün olan en güvenli, en kaliteli, en ucuz taşıma hizmetinin yolculara sağlanmasıyla görevlidir. Bu zor görevi yapmak iyi bir düzen ve uygulama gerektirir. Bakanlık bunu elinden geldiğince yapmaya çalışıyor ve bana göre yapıyor da. Ancak taşımacıların kaliteli ve güvenli hizmete uygun ücretle erişebilmesi için serbest rekabet şarttır. Serbest rekabetin olmadığı bir ortamda Bakanlık bunu sağlayamaz. Sonunda hepimiz birer yolcu, hepimiz birer tüketiciyiz.

Kolay çözüm yok

Rekabet ortamında başarı kolay değildir. Bir işi kötü yapanlar zorlanırken, iyi yapanlar gelişir. Batanların yerine yenileri devreye girer. Biz batarsak bu işi kimse yapmaz, vatandaş mağdur olur gibi tehditkâr anlayışlara prim verilemez, verilmemelidir. Devlet de bunları biliyor ve bazı taleplere cevap vermiyor. Örneğin, otobüsçüler taşıma maliyetini düşürmek için düşük fiyatla yakıt arzu edebilirler, bunda haklı da görülebilirler. Ancak örneğin, ÖTV'siz akaryakıt alacak olurlarsa işleri düzelebilir ama o zaman da bu talebi tüm ticari faaliyetlerde bulunanlar seslendirip, isteyeceklerdir. Sonunda özel taşıtlar da dâhil, hiç kimsenin ÖTV ödemediği duruma gelinecektir. ÖTV sıfırlandığında sıraya KDV'siz yakıt girecektir. O da sıfırlandığında her şey düzelmiş olmayacaktır. Bunu bilen devlet de bunları yapmayacaktır. Bu nedenle taleplerde ölçülü olunmalıdır. Yoksa talepler göz ardı edilecektir. Bu sözlerim devlet hiçbir şey yapmasın anlamında yorumlanmamalıdır.

Cumhuriyet yönetimini çok değerli bulan birisi olarak 29 Ekim Cumhuriyet Bayramımızı gönülden kutluyorum. ■

Taşımacının yükü artıyor, rekabet büyüyor



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı ve turizm taşımacılığı, ekonomik hayatın ve toplumsal hareketliliğin vazgeçilmezidir. Ancak sektörümüz, artan maliyetlerle yolcunun ödeme gücü arasında sıkışıyor. Akaryakıt, personel, bakım, sigorta ve finansman giderleri yükselirken, her artışı bilet ve taşıma ücretlerine yansıtmak mümkün olmuyor.

Otogar çıkış ve transit geçiş ücretlerinin son dönemde daha da arttığı ifade ediliyor. Bir sefer boyunca birden fazla otogara ödeme yapan taşımacı için bu bedeller ağır bir yüke dönüşüyor. Sektör bu yükü taşıyamaz. Ücretler makul, şeffaf ve öngörülebilir olmalı; otogara yolcu getiren taşımacının ayakta kalması gözetilmeli.

Turizm taşımacılığında sezonluk çalışma, **araç yatırımlarının ağırlığı ve fiyat baskısı sürdürülebilirliği zorluyor**. İş hacmi kadar, yapılan işin maliyetini karşılayıp karşılamadığına bakmak gerekiyor.

Halkalı–Edirne yolculuğunda Çerkezköy aktarmalı hızlı tren seçeneğinin başlaması, otobüs taşımacılığında rekabeti büyütüyor. Demiryolunun gelişmesi ülkemiz için değerlidir. Otobüs işletmeleri de hizmet kalitesini, sefer planlarını ve yolcuya sunduğu avantajları geliştirmelidir.

Ancak adil rekabet için **taşımacının üzerindeki maliyet yükü hafifletilmeli, otogar ücretleri makul düzeye çekilmeli ve yatırım gücü korunmalıdır.** Güçlü ulaşım, güçlü işletmelerle mümkündür.

Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve mücadele arkadaşlarını saygıyla anıyor, **29 Ekim Cumhuriyet Bayramımızı kutluyorum.** ■



Sıfır araç alacaklara elektronik tebligat zorunluluğu

Otomobil, otobüs, minibüs, kamyon ve kamyonet gibi sıfır taşıtları satın alanların, araç tescilinden önce elektronik tebligat sistemine kayıt yaptırması zorunlu hale geldi. Düzenleme 11 Ekim 2026'da yürürlüğe girdi.



Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından hazırlanan 596 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile ÖTV Kanunu'na ekli (II) sayılı listedeki taşıtların ilk iktisabında elektronik tebligat kaydı şartı getirildi.

Kayıt durumu ÖTV beyannamesi aşamasında kontrol edilecek. İthal taşıtlarda ise sorgulamayı tescil kuruluşları yapacak. İkinci el araç satışları düzenleme kapsamında olmayacak.

Yeni mükelleflere 15 gün süre

Yeni mükellefler işe başlamalarını izleyen 15 gün içinde, mevcut yükümlüler ise 30 Kasım 2026'ya kadar sisteme kaydolacak.

65 yaşını dolduranlar başvuruyla sistemden çıkabilecek. Yüzde 90 ve üzeri engelliler ile 18 yaşından küçükler belirli şartlarla muaf tutulacak.

Elektronik tebligatlar, sisteme ulaştıktan sonraki beşinci günün sonunda tebliğ edilmiş sayılacak. SMS veya e-posta ulaşmaması bu süreyi değiştirmeyecek. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 15 • Sayı: 470 • 29 Ekim 2026
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

Editör
Korkut AKIN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
Iç Kapı No: 26
34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

Taşıma Dünyası,
Basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.



66 yaşına yaklaşan sürücülere uyarı rehberi

90 gün önceden SMS gönderilecek

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, profesyonel sürücülerin SRC belgelerinin geçerlilik sürelerini takip edebilmeleri amacıyla yeni bir bilgilendirme uygulaması başlattı. 66 yaşından gün alacak sürücülere 90 gün önceden, belgelerinin geçerlilik süresini uzatan sürücülere ise sağlık veya psikoteknik raporlarının süresi dolmadan 30 gün önce SMS gönderilecek.



Ticari araç, taşımacılık ve lojistik sektörünün dünyanın önde gelen buluşmalarından IAA Transportation 2026, Hannover Fuar Alanı'nda sektör profesyonellerini bir araya getirdi.

Bu mevzuat haberinde yararlı ayrıntıları atlamadan; gazeteye hazır, SEO uyumlu tek bir son sürüme dönüştürür müsün? 170 karakterlik giriş spotugiriş spotu ve metni de ara başlık yapısını güçlendirip 200 sözcükle haber formatında uyarlayabilir misin?

66 yaşına yaklaşan sürücülere 90 gün önceden SMS gönderilecek

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, profesyonel sürücülerin SRC belgelerinin geçerlilik sürelerini takip edebilmeleri amacıyla yeni bir bilgilendirme uygulaması başlattı. 66 yaşından gün alacak sürücülere 90 gün önceden, belgelerinin geçerlilik süresini uzatan sürücülere ise sağlık veya psikoteknik raporlarının süresi dolmadan 30 gün önce SMS gönderilecek.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin (UND) 5 Ekim 2026 tarihli açıklamasına göre, profesyonel sürücülerin SRC türü mesleki yeterlilik belgelerinin geçerlilik sürelerini kaçırmaları nedeniyle yaşadıkları mağduriyetlerin önlenmesi amacıyla Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına yapılan başvuru olumlu sonuçlandı.

Bakanlık, U-Net otomasyon sisteminde geçerli cep telefonu numarası kayıtlı bulunan sürücülere yönelik SMS ile bilgilendirme uygulamasını hayata geçirdi.

66 yaşından 90 gün önce bilgilendirme yapılacak

Yeni uygulama kapsamında 66 yaşından gün alacak profesyonel sürücülere, bu tarihten 90 gün önce bilgilendirme mesajı gönderilmeye başlandı.

Böylece sürücülerin sağlık ve psikoteknik değerlendirme işlemlerini zamanında tamamlayarak SRC belgelerinin geçerliliğini sürdürebilmeleri için gerekli başvuruları yapmaları amaçlanıyor.

29 Ocak 2026 tarihinde yapılan mevzuat değişikliği de sürücülere 66 yaşından gün alacakları tarihten 90 gün önce başvuru yapabilme imkânı tanıyor. Yeni SMS uygulaması, mevzuatta belirlenen bu süreyle uyumlu olarak yürütülecek.

Sürücü yaş sınırı kalıcı olarak 69'a çıkarılmıştı

29 Ocak 2026 tarihinde Resmî Gazete'de yayımlanan yönetmelik değişikliğiyle ticari yük ve yolcu taşımacılığında görev yapan profesyonel sürücüler için üst yaş sınırı, 69 yaşından gün almamış olmak şeklinde kalıcı olarak düzenlenmişti.

Düzenleme, 66 yaşından gün alan sürücülerin gerekli sağlık ve psikoteknik değerlendirme koşullarını yerine getirmeleri halinde mesleklerini sürdürmelerine imkân tanıyor.

Ancak 69 yaş sınırı, sürücülerin herhangi bir işlem yapmadan bu yaşa kadar çalışabilecekleri anlamına gelmiyor.

66 yaşından sonra SRC belgesi için rapor şartı

Mevzuata göre 66 yaşından gün alan sürücülerin SRC türü mesleki yeterlilik belgeleri geçici olarak geçersiz hale geliyor.

Bu sürücülerin mesleklerini sürdürebilmeleri için sürücü türü sağlık raporu ile psikoteknik değerlendirme raporlarını Bakanlığa sunmaları gerekiyor.

Gerekli koşulların sağlanması halinde SRC belgeleri yeniden geçerli hale getirilebiliyor.

Belgenin geçerlilik süresi ise sunulan sağlık ve psikoteknik değerlendirme raporlarından geçerlilik tarihi önce sona eren rapora göre belirleniyor.

Dolayısıyla 66 yaşından sonra çalışmaya devam eden sürücülerin, 69 yaş sınırına ulaşmadan önce sağlık veya psikoteknik değerlendirme raporlarını yeniden almaları gerekebiliyor.

Rapor süresi dolmadan 30 gün önce SMS gönderilecek

Yeni bilgilendirme uygulaması yalnızca 66 yaşına yaklaşan sürücüleri kapsamıyor.

66 yaşından gün almış ve SRC belgelerinin geçerlilik süresini mevzuata uygun şekilde uzatmış sürücülere de sağlık veya psikoteknik değerlendirme raporlarının süresinin sona ermesinden 30 gün önce hatırlatma mesajı gönderilecek.

Böylece sürücülerin rapor sürelerini takip ederek belgelerinin geçerliliğini kaybetmeden gerekli işlemleri tamamlamaları hedefleniyor.

66 yaşından sonra ilk kez SRC belgesi alınamayacak

29 Ocak 2026 tarihli yönetmelik değişikliğine göre, 66 yaşından gün almış kişilere ilk defa SRC türü mesleki yeterlilik belgesi düzenlenemiyor.

Bu nedenle 69 yaş sınırı, daha önce SRC belgesi almış profesyonel sürücülerin gerekli koşulları yerine getirerek çalışma hayatlarını sürdürmelerine yönelik bir uygulama niteliği taşıyor.

69 yaşından gün alan sürücülerin SRC türü mesleki yeterlilik belgeleri ise iptal ediliyor.

Taşımacılık sektöründe sürücü ihtiyacına katkı

Profesyonel sürücüler için üst yaş sınırının kalıcı olarak 69'a çıkarılması, özellikle şehirlerarası yolcu taşımacılığı, turizm taşımacılığı, personel servisi ve yük taşımacılığı sektörlerinde deneyimli sürücülerin istihdamının devam etmesi açısından önem taşıyor.

Sektörde yaşanan sürücü ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlaması beklenen düzenleme, ileri yaştaki sürücülerin çalışma hayatlarını sağlık ve psikoteknik yeterlilik koşullarına bağlı olarak sürdürmelerine imkân veriyor.

Yeni SMS uygulamasının da sürücülerin belge sürelerini takip etmelerini kolaylaştırarak taşımacı işletmelerin personel ve sefer planlamalarında yaşanabilecek aksaklıkların önlenmesine katkı sağlaması bekleniyor.

Telefon numaralarının güncel olması gerekiyor

UND, sürücülerin bilgilendirme mesajlarını zamanında alabilmeleri için U-Net otomasyon sisteminde kayıtlı cep telefonu numaralarını kontrol etmeleri ve güncel tutmaları gerektiğini vurguladı.

SMS uygulaması yalnızca bilgilendirme amacı taşıyor. Sürücülerin SRC belgelerinin geçerlilik sürelerini takip etme ve mevzuatta belirtilen koşulları yerine getirme yükümlülükleri devam ediyor.

Böylece 29 Ocak 2026 tarihinde kalıcı hale getirilen 69 yaş sınırı ile Ekim ayında başlatılan SMS uygulaması, birbirini tamamlayan iki düzenleme olarak uygulanmaya başlandı. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu



Tekerlek Neden Durmuyor?

29 Ekim Cumhuriyet Bayramı yaklaşırken şehirlerarası otobüs terminallerinde ve seyahat acentelerinde hareketlilik beklentisi artıyor. Perşembe gününe denk gelen bayramın hafta sonuyla birleştirilmesi, yolcu talebini ve ek sefer ihtiyacını artırabilir. Ancak sektörün asıl gündemi yalnızca bayram hareketliliği değil; artan maliyetler ve otobüslerin ikinci el değeridir.

İkinci el otobüs pazarında stok kapışması

Eylül ayından itibaren hareketlenen ikinci el otobüs piyasasında dikkat çekici gelişmeler yaşanıyor. Sıfır otobüs fiyatlarının yüksekliği, finansman güçlükleri ve teslimat sürelerindeki belirsizlikler, özellikle 2-3 yaşındaki bakımlı otobüsleri altından kıymetli hâle getirdi.

Türkiye'deki genç ve bakımlı otobüslere yurt dışından gelen talep de iç pazardaki ikinci el stoklarını azaltıyor. Galerilerde araç bulmak zorlaşırken talep gören modellerin değerini koruması, otobüsçülerin yatırım kararlarını etkiliyor.

Yüksek enflasyon ortamında otobüs, yalnızca yolcu taşıyan bir araç olmaktan çıkarak adeta "yürüyen bir gayrimenkule" dönüşüyor. İşletmeciler, ellerindeki nakdi bakımlı ve değerini koruyan otobüslere yönlendirerek sermayelerini enflasyona karşı korumaya çalışıyor. Ancak ikinci el fiyatlarının yükselmesi, işletmecinin mutlaka kazanç sağladığı anlamına gelmiyor.

Akaryakıt ve işletme maliyetleri baskısı

Karadeniz ve Orta Doğu'daki savaş riskleri, petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar ve artan akaryakıt giderleri, otobüs işletmecilerini zorluyor. Kasko, sigorta, bakım ve yedek parça maliyetleri de kârlılığı azaltıyor. Bilet fiyatlarının yükselmesi ise yolcuların alternatif ulaşım türlerine yönelmesi riskini artırıyor.

2027 için filo hazırlığı

Kapadokya, GAP ve Karadeniz kültür turları ile yaklaşan kış turizmi sezonu, turizm taşımacılığında araç talebini canlı tutuyor. İşletmeciler, 2027 yılına hazırlanırken yaşlanan araçlarını elden çıkarma, ikinci el piyasasındaki fırsatları değerlendirme ve filolarını yenileme planları yapıyor.

Sonuç olarak; 29 Ekim hareketliliği sektöre kısa süreli nefes aldırsa da yıl sonuna kadar kazananlar, yalnızca yolcu taşıyanlar değil; otobüsün ikinci el değerini, yakıt giderlerini ve yatırım risklerini doğru yönetenler olacak.

Teker dönüyor ancak akılcı stratejiler izleyenler yola devam edecek.

Cumhuriyetimizin 103. Yılı Kutlu Olsun!

Türkiye'nin dört bir yanını özveriyle birbirine bağlayan otobüs sektörümüzün temsilcilerinin, kaptanlarının, acentelerinin, emekçilerinin ve tüm yolcularımızın Cumhuriyet Bayramı'nı kutluyoruz.

Başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere, Cumhuriyetimizin kuruluşunda emeği geçenleri, aziz şehitlerimizi ve gazilerimizi saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

Yollarımız açık, Cumhuriyetimiz ilelebet payidar olsun! ■

Otokar'da Conecto'nun seri üretimi başladı

Otokar, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ile 2025 yılında imzaladığı anlaşma kapsamında Mercedes-Benz Conecto şehir içi otobüslerinin seri üretimine Sakarya fabrikasında başladı. İş birliği, Avrupa pazarındaki güçlü talebin karşılanmasına katkı sağlayacak.





Sakarya Arifiye'deki Otokar fabrikasında düzenlenen törene Otokar CEO'su Aykut Özüner, Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam ile şirketlerin yöneticileri ve çalışanları katıldı. Konuşmaların ardından ilk seri üretim Conecto banttan indirildi.

Stratejik iş birliği güçleniyor

Otokar CEO'su Aykut Özüner, üç şirketin ortak çalışmasının somut sonucunu aldıklarını belirterek, Conecto'yu Sakarya'da üretmekten gurur duyduklarını ve stratejik ortaklığın küresel üretici kimliklerini güçlendirdiğini söyledi.

Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder, Avrupa'da otobüslerine yönelik talebin güçlü seyrettiğini, Otokar ile artırılan üretim kapasitesinin müşterilere sunulan hizmeti ve kârlı büyümeyi destekleyeceğini ifade etti.

Mercedes-Benz Türk CEO'su Heiko Selzam ise üretimin hedeflenen takvimde ve Mercedes-Benz kalite standartlarına uygun başlamasının ekiplerin ortak başarısı olduğunu vurguladı.

Ön seri üretim sürecinin tamamlanmasının ardından başlayan seri üretimde, ana bileşenler ve özel ekipmanlar Daimler Buses tarafından sağlanıyor.

Mercedes-Benz Conecto, üç kapılı solo ve dört kapılı körüklü seçenekleriyle üretiliyor. Tam alçak tabanlı araçlar, engelsiz yolcu erişimi sunuyor. ■



BusStore'dan Tokat Yıldızı'na 7 Tourismo

2001 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığına adım atan Tokat Yıldızı, kuruluşunun 25'inci yılında filosunu BusStore'dan satın aldığı 7 adet 2023 model Mercedes-Benz Tourismo ile güçlendirdi.



Çeyrek asrı geride bırakan Tokat Yıldızı, filosunu yenileme ve hizmet kalitesini artırma hedefi doğrultusunda yatırımlarına devam ediyor. Araçlar, BusStore Alım-Satım Yönetmeni Ekrem Ceylanoğlu tarafından Tokat Yıldızı Yönetim Kurulu Üyesi Cihan Yakar ve İstanbul Bölge Müdürü Metin İşeri'ne teslim edildi.

Teslimat töreninde konuşan **Ekrem Ceylanoğlu**, sektörün köklü firmalarından Tokat Yıldızı ile gerçekleştirdikleri iş birliğinden memnuniyet duyduklarını belirtti. Ceylanoğlu şunları söyledi: "BusStore olarak, firmaların ve bireysel müşterilerin ihtiyaçlarına uygun en doğru araç çözümlerini sunmayı, müşteri memnuniyetini ve uzun vadeli iş ortaklıklarını ön planda tutmayı ilke ediniyoruz.

Yeni araçların Tokat Yıldızı'nın hizmet kalitesine ve operasyonel gücüne önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Araçların Tokat Yıldızı ailesine hayırlı olmasını, kazasız, belasız ve bol kazançlı seferler getirmesini diliyorum." ■



Ankara Büyükşehir Belediyesi temizlik filosuna

13 Actros kattı

Ankara Büyükşehir Belediyesi, kent genelindeki temizlik çalışmalarını daha etkin ve verimli yürütebilmek amacıyla son teknolojik donanımlara sahip 13 yeni Mercedes-Benz Actros süpürge aracını filosuna dâhil etti. Böylece araç sayısı 118' e yükseldi.

2026 model araçlarda şerit takip sistemi, çarpışma önleyici sistem, kör nokta uyarısı, geri görüş kamerası, dijital ekran, hız sabitleme, yokuş kalkış desteği ve anahtarsız çalıştırma gibi sürüş güvenliğini ve kullanım kolaylığını artıran birçok özellik bulunuyor.

Ankara Büyükşehir Belediyesi Kent Estetiği



Daire Başkanlığı Temizlik İşleri Filo Yönetim Şefi **Şükrü Soylu**, "2026 yılında alımı planlanan 13 adet süpürge aracımızı filomuza kattık. Özellikle yoğunluğu yüksek olan cadde ve bulvarlarda çalışma sıklığımızı artırarak ihtiyaç duyulan bölgelere araçlarımızı daha etkin bir şekilde yönlendirmeyi planlıyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası

40 yılda 415 bini aşkın kamyon üretti



Bugünkü değeriyle 2 milyar avroluk yatırım yapılan fabrika, 135 binden fazla kamyonu 70'i aşkın ülkeye ihraç etti. Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyondan 7'si Aksaray'da üretiliyor.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, 40 yılda üretim, ihracat ve mühendislik kapasitesiyle Daimler Truck AG'nin küresel ağında stratejik bir merkez haline geldi. Yaklaşık 700 bin metrekarelik alanda faaliyet gösteren fabrika, 2 bine yakın kişiye doğrudan istihdam sağlıyor.

40 yılda 2 milyar avroluk yatırım

1986'da üretime başlayan fabrikada bugünkü değeriyle 2 milyar avroluk yatırım gerçekleştirildi. İlk yılında 85 kamyon üreten Aksaray Kamyon Fabrikası, kuruluşundan bu yana 415 bini aşkın kamyon üretti. Bu araçların 135 binden fazlası 70'i aşkın ülkeye ihraç edildi. Türkiye'de üretilen ve ihraç edilen her 10 kamyondan 7'si fabrikadan çıktı.

Daimler Truck AG'nin tek yol testi onay merkezi

2018'de 8,4 milyon avroluk yatırımla kurulan Aksaray AR-GE Merkezi, Daimler Truck AG bünyesinde kamyonlar için yol testi onayı veren tek merkez olarak görev yapıyor. Merkez, 2023'ten bu yana elektrikli araçların uzun yol test onay süreçlerini de yürütüyor.



Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, fabrikanın üretim kapasitesi, mühendislik yetkinlikleri ve ihracat performansıyla Türkiye ağır ticari araç sanayisine değer kattığını belirtti. Selzam, başarının arkasında çalışanların uzmanlığı ve emeğinin bulunduğunu vurguladı.



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Pedro Machado Afonso da 40 yıllık gelişimde çalışanların, yatırımların ve kalite anlayışının payına dikkat çekti. Fabrikanın üretim teknolojileri ve mühendislik yetkinliklerini geliştirerek küresel ağdaki rolünü güçlendirmeyi sürdüreceğini ifade etti. ■



Burdur'un Çavdır ilçesinde tarım ve hayvancılık alanında faaliyet gösteren Özerenler Tarım Hayvancılık, araç filosunu yeni MAN TGE yatırımıyla güçlendirdi.

Araç, MAN'ın Antalya bayisi Mecikoğulları Otomotiv tarafından teslim edildi.

Tarım ve hayvancılık sektöründe faaliyetlerini sürdüren Özerenler Tarım Hayvancılık, operasyonlarında kullanmak üzere yeni MAN TGE'yi filosuna kattı.

Geniş kullanım alanı, sürüş konforu, güvenlik donanımları ve verimlilik odaklı yapısıyla öne çıkan MAN TGE, şirketin günlük operasyonlarında görev yapacak. Yeni MAN TGE, Özerenler Tarım Hayvancılık yetkilileri Ali Özeren ve Ethem Özeren'e, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Antalya Bayisi Mecikoğulları Otomotiv tarafından teslim edildi.

"MAN TGE'nin hayırlı olmasını diliyoruz"

Mecikoğulları Otomotiv MAN Kamyon ve Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Eren Bakırel, teslimatın ardından yaptığı değerlendirmede, "Özerenler Tarım Hayvancılık'ın araç filosunu MAN TGE ile güçlendirmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz. MAN TGE'nin sunduğu konfor, güvenlik ve verimlilikle firmanın operasyonlarına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Yeni aracın Ali Özeren ve Ethem Özeren başta olmak üzere Özerenler Tarım Hayvancılık ailesine hayırlı olmasını, bol kazançlı ve güvenli yolculuklar getirmesini diliyoruz" dedi. ■

MAN TGE, 2027 model yılında güvenlik standartlarını yükseltiyor



MAN Truck & Bus, hafif ticari araç modeli TGE'nin 2027 versiyonunda yeni sürüş destek sistemleriyle aktif güvenliği artırıyor. Kavşak asistanı, geliştirilmiş yorgunluk algılama sistemi ve öngörülü adaptif hız sabitleyici yeni modelin öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor.

2027 model MAN TGE, özellikle şehir içi trafik ve teslimat lojistiğinde karşılaşılan kaza risklerini azaltmayı hedefliyor. Yeni modelin üretimine Eylül ayında Polonya'nın Września kentindeki fabrikada başlandı.

Kavşaklarda otomatik frenleme

Yeni kavşak asistanı, kesişen yöndeki trafiği algılayarak sürücüyü olası tehlikelere karşı uyarıyor. Çarpışma riskinin yükseldiği durumlarda otomatik frenleme yapabiliyor.

Yorgunluk ve dikkat takibi standart

İç dikiz aynasına entegre kamera, sürücünün bakış yönü ve göz hareketlerini analiz ederek yorgunluk ve dikkat dağınıklığını belirliyor. Kişisel verileri kaydetmeyen sistem, tüm 2027 model TGE araçlarda standart sunuluyor.

Hızını yol koşullarına göre ayarlıyor

Azami yüklü ağırlığı 3,5 tona kadar olan N1 sınıfı araçlarda sunulan Adaptif Hız Sabitleyici (ACC), navigasyon, trafik verileri ve trafik işareti tanıma sistemiyle virajları, kavşakları ve hız sınırlarını önceden algılayarak aracın hızını otomatik ayarlıyor.

MAN Truck & Bus Van Ürün Pazarlama ve Ürün Yönetimi Başkanı Martin Imhoff, yeni sistemlerin sürücülere özellikle kaza riskinin yüksek olduğu kritik anlarda destek sağladığını belirtti.■

IAA'da ilk kez tanıtıldı

MAN'dan madencilik sektörü için 60 tonluk dev kamyon

MAN, IAA Transportation 2026'da tanıttığı TGS 60.540 8x4 BB ile madencilik sektörüne yönelik 60 tonluk kamyonunu ilk kez sergiledi. Model önce Şili ve Fas'ta sunulacak.

MAN Truck & Bus, dünya genelinde yaklaşık 135 bin madencilik kamyonunun yoğun çalışma koşullarına yönelik yeni MAN TGS 60.540 8x4 BB damperli kamyonunu IAA Transportation 2026'da ilk kez tanıttı. 2023'te sunulan 50 tonluk modelin altyapısı temel alınarak geliştirilen araç, ilk aşamada Euro 6 emisyon standardı ve soldan direksiyon seçeneğiyle Şili ve Fas'ta satışa sunulacak. Euro 2–Euro 5 versiyonlarının ise Afrika, Orta Doğu ve Latin Amerika pazarlarını izlemesi planlanıyor.

Kamyon, 397 kW (540 bg) güç ve 2.650 Nm tork üreten 12,4 litrelik MAN D2676 Euro 6e motorla donatıldı. Retarderli MAN TipMatic 12.28 OD şanzıman, MAN TipMatic Offroad sürüş programı ve araziye özel ABS sistemi de araçta yer alıyor. Güçlendirilmiş şasi, 10'ar ton kapasiteli iki ön aks, 20'şer ton kapasiteli iki arka aks ve tek parça jantlara takılan 325/95 R24 lastikler, zorlu saha koşullarına dayanım sağlıyor. Araç, IAA'da MAN TGS INDIVIDUAL LION S donanımıyla sergilendi.

"Her ton ve her saat önemlidir"

MAN Truck & Bus Uluslararası Satış Bölgesi Başkanı Thomas Hemmerich, "Madencilikte her ton ve her saat önemlidir. MAN olarak 60 tonluk kamyonumuzla müşterilerimizin en ağır yüklerini güvenle taşıyor, servis hizmetlerimizle de doğrudan maden sahasının içine kadar uzanıyoruz" dedi.

MAN'ın madencilik deneyimi, 1980'lerin başındaki 48 tonluk F8 modeline dayanıyor. 2023'te







Trucknology Days'te tanıtılan 50 tonluk kamyonun ardından gelen yeni model, şirketin TGL, TGM, TGS, TGX ve TGE serilerinden oluşan; farklı aks düzenleri, emisyon standartları ve araç seçeneklerini kapsayan madencilik portföyünü tamamlıyor.■

9 meslek örgütünden AB'ye çağrı

Uluslararası taşımacılık, lojistik ve iş dünyasını temsil eden dokuz meslek örgütü, Avrupa sınır kapılarında 16 kilometreye ulaşan TIR kuyrukları ve 6–7 günlük beklemeler için Avrupa Birliği'ne çözüm çağrısı yaptı.

22 Ekim'deki ortak açıklamada, Schengen bölgesinde uygulanan 180 günde 90 gün kalış sınırının profesyonel sürücülerin faaliyetlerini aksattığı vurgulandı. Yükleme, boşaltma ve zorunlu beklemelerin de kalış hakkından düşülmesinin sonraki seferleri engellediği belirtildi.



UND Başkanı Şerafettin Aras, yalnızca bir günde 150 sürücünün derneğe başvurduğunu açıkladı. Almanya, İtalya, Bulgaristan ve Hırvatistan'dan geri gönderme ve giriş yasağı bildirimleri aldıklarını belirten Aras, uygulamaların teslimatları geciktirdiğini, maliyetleri artırdığını ve sürücülerin geçimini tehlikeye attığını söyledi.

Aras'ın paylaştığı verilere göre, Türkiye–AB mal ticareti 2025'te 217,6 milyar avroya ulaştı. Türkiye'den Avrupa'ya karayoluyla yaklaşık 1 milyon ihracat seferinde 72,3 milyar dolarlık yük taşındı. Avrupa'da yaklaşık 502 bin TIR sürücüsü açığı bulunduğuna dikkat çekildi.

Meslek örgütleri; sürücülere bütün Schengen ülkelerinde geçerli, mesleğe uygun kalış düzenlemesi getirilmesini, uzun süreli ve çok girişli vizelere erişimin hızlandırılmasını, kalış süresinden kaynaklanan giriş yasaklarının kaldırılmasını istedi. Bulgaristan ve Yunanistan sınır kapılarında kapasitenin artırılması, dijital işlemlerin yaygınlaştırılması ve güvenli bekleme alanları oluşturulması talep edildi.

Gecikmelerin Avrupa'nın üretim ve tedarik zincirlerini de etkilediği, özellikle gıda ve ilaç taşımalarında risk yarattığı belirtilirken, sürücülerin insanca çalışma koşullarına kavuşması gerektiği bir kez daha vurgulandı.■

Ford Trucks'tan Yılda Şirketler Grubu'na 101 araçlık teslimat

Ford Trucks, Gaziantep merkezli Yılda Şirketler Grubu'na 90 adet Yeni F-MAX ve 11 adet F-LINE 3245S olmak üzere toplam 101 ağır ticari araç teslim etti.





30 Eylül 2026'da Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirilen törene Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Ali Y. Koç**, Ford Otosan Genel Müdürü **Güven Özyurt**, Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Emrah Duman**, Yılda Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı **Memik Yılmaz** ve Çetaş Otomotiv yöneticileri katıldı.

Emrah Duman, teslimatın iki şirket arasındaki güçlü iş birliğini yansıttığını belirterek araçların verimlilik ve düşük işletme maliyeti sağlayacağını söyledi.

Memik Yılmaz ise yatırımın lojistik operasyonlarını güçlendireceğini ve büyüme hedeflerine katkı sunacağını vurguladı.

Yeni F-MAX, yüzde 11,3'e varan yakıt tasarrufu sağlayan Ecotorq GEN2 motoruyla öne çıkarken F-LINE 3245S, gelişmiş güvenlik sistemleri ve bağlantılı araç teknolojileriyle dikkat çekiyor. ■

Tırsan 98 Patentle Türkiye'nin Zirvesinde

İki Ar-Ge Merkezi, Avrupa'nın İlk Ve Tek Treyler Test Pisti



2025'te tescil edilen 98 patentle Türkiye Ar-Ge 500'de tüm sektörler arasında ikinci olan Tırsan, iki Ar-Ge merkezi ve test pistiyle teknoloji üretimini sürdürüyor.

Tırsan, Turkish Time'ın yayımladığı Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda, "Ar-Ge Merkezinde Alınan Ulusal Patent Sayısına Göre İlk 50" listesinde tüm sektörler arasında ikinci sırada yer aldı. Şirket, 2021'den bu yana genel sıralamada ilk beşte, otomotiv sektöründe ise ilk üçte bulunuyor. Haftada iki patente ulaşan Tırsan, 2025'te 98 patent tescil ettirdi.

İki Ar-Ge merkezi, Avrupa'nın ilk treyler test pisti

Tırsan, Adapazarı ve Gebze'de toplam 22 bin metrekare kapalı alana sahip iki Ar-Ge merkezinde 150'den fazla mühendisle çalışıyor. Şirket, 2025'te Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistini faaliyete geçirdi. Araç, malzeme ve komponentler zorlu yol, yük, iklim ve çevre koşullarında test ediliyor.

Patentli progresif dümenlemeli Pendle low-loader, 1,5 milyon kilometre performansı onaylanan tenteli perdeli araç, patentli hava dağıtım sistemine sahip frigo, modüler silo boşaltım vanaları, tanker boşaltım sistemleri ve sekizgen kirişli konteyner şasisi, şirketin geliştirdiği çözümler arasında yer alıyor.



ZEFES projesinde 285 bin kilometre test

Tırsan, Avrupa Birliği destekli ZEFES projesinde e-dingilli tenteli perdeli ve konteyner şasisi araçları geliştirdi. Ar-Ge merkezlerinde 285 bin kilometre dayanım ve fonksiyon testinden geçirilen e-dingilli konteyner şasisi, 2026'da Almanya'da tamamlanan 10 bin kilometrelik saha testinde e-çekicilerin menzilini yüzde 50 artırdı.



Şirket, 2017'den bu yana Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nde kesintisiz ödül alıyor. International Trailer Award 2027'de komponent kategorisinde kazandığı birincilikle ödül sayısını 11'e yükselten Tırsan, yedi kategorinin tamamında ödül alan ilk ve tek Avrupa üreticisi olduğunu belirtiyor. ■



Uzman Yük Sabitleme'nin Tırsan treyler sayısı 10'a ulaştı

Tırsan, ağır taşımacılık ve proje kargo alanında faaliyet gösteren Mersin merkezli Uzman Yük Sabitleme'ye **Hidrolik Dümenlenir Pendle Süspansiyonlu Low-Loader** teslim etti. Yeni yatırımla şirketin filosundaki Tırsan treyler sayısı 10'a yükseldi.

Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'ndeki teslimat törenine Uzman Yük Sabitleme Genel Müdürü **Tamer Can**, İş Geliştirme Müdürü Fatih Danışman, Operasyon Uzmanı **Mustafa Polat** ve Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi **Recep Öndal Demirci** katıldı.

Türkiye, Avrupa ve Orta Asya'da gabari dışı yük taşımacılığı gerçekleştirdiklerini belirten **Tamer Can**, 600 mm bağımsız süspansiyon aralığına sahip yeni aracın zorlu güzergâhlarda manevra kabiliyetini ve operasyonel verimliliği artıracağını söyledi.

Recep Öndal Demirci ise 1 milyon kilometre test edilen Low-Loader'ın progresif hidrolik dümenleme sistemi ve 5.550 mm'ye kadar uzayabilen şasisiyle ağır taşımacılıkta güvenli ve verimli operasyonlar sunduğunu belirtti. ■



Kankar, Avrupa yatırımlarında Tırsan'ı tercih etti

Tırsan, başta Romanya olmak üzere Balkanlar'da otomotiv ve paketli gıda taşımacılığı yapan Kankar Uluslararası Nakliyat'a 9 Yeni Nesil Tenteli Perdeli Multi-Ride teslim etti. Kankar'ın Avrupa operasyonlarındaki Tırsan sayısı 26'ya yükseldi.

Teslimat töreni, Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde gerçekleştirildi. Törene Kankar Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Emir Çolak ile Tırsan Treyler Satış Uzmanı Oğuzhan Kayabaşı katıldı.

İzmir merkezli Kankar Uluslararası Nakliyat, otomotiv ve paketli gıda yüklerini başta Romanya olmak üzere Balkanlar ağırlıklı Avrupa hattında taşıyor. Şirket, operasyonlarını saha deneyimini eğitimle buluşturan ikinci ve üçüncü nesil yöneticilerin liderliğinde sürdürüyor.

Düşük boş ağırlıkla verimli operasyon

Kankar Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Emir Çolak, Tırsan'ın ürün kalitesi ve güvenilirliğine duydukları güvenle yatırım yaptıklarını belirtti. Yeni araçların düşük boş ağırlığıyla operasyon verimliliğini ve filonun rekabet gücünü artıracağını söyleyen Çolak, Tırsan ekibinin hız ve uzmanlık beklentilerini de karşıladığını ifade etti. Kankar'ın planlı büyüme sürecinde Tırsan'ı tercih etmeyi sürdüreceğini kaydetti.

1,5 milyon km test

Tırsan Treyler Satış Uzmanı Oğuzhan Kayabaşı, Kankar ile iş birliğinin yeni yatırımla güçlenmesinden memnuniyet duyduklarını söyledi. Tırsan'ın araçlarını farklı yol, yük ve kullanım koşullarında test ederek müşterilere sunduğunu belirten Kayabaşı, Yeni Nesil Tenteli Perdeli Multi-Ride'ın düşük boş ağırlığı ve 1.500.000 kilometrelik yol testleriyle kanıtlanmış dayanıklılığıyla Kankar'ın operasyonel performansına katkı sağlayacağını ifade etti.. ■


ROTAMIZ 103 YILDIR
AYNI YILDIZIN IŞIĞINDA.
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.
Mercedes-Benz
The standard for buses.
TRAVEGO
TRAVEGO