

OTOGARLARIN OTOBÜS ÇIKIŞ ÜCRETLERİ 21'de

[/tasimadunyasi](#) [/tasimadunyasi](#) [/tasimadunyasi](#)

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 14 • Sayı: 442 • 20 Ocak 2025 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

Köprü ve Otoyol Geçiş Ücretleri 2025

22'de

Havayolu, demiryolu ve turizm taşımaları artıyor..

TARİFELİ TAŞIMALAR

DÜŞÜYOR

■ Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, şehirlerarası ve turizm otobüsleri ile havayolu ve tren taşımacılığında 2024 yılı verilerini açıkladı.

■ Ulaştırma Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün UETDS verilerine göre şehirlerarası otobüslerle 82 milyon 219 bin 419, turizm otobüsleri ile 60 milyon 427 bin 18 olmak üzere toplam 142 milyon 646 bin 487 yolcu taşındı.

■ 2024 ve 2023 yılı yolcu verileri karşılaştırıldığında şehirlerarası otobüslerle taşınan yolcu sayısında düşüş dikkat çekici.

■ 2023 yılında, şehirlerarası otobüslerle 89 milyon 898 bin 453 yolcu taşınmıştı. 2024 yılında 2023'e göre 7 milyon 679 bin 34 yolcu düşüşü var.

■ Turizm tarafında ise artış devam ediyor. 2023 yılında turizm otobüsleri ile taşınan yolcu sayısı 53 milyon 194 bin 115 kişi olmuştu. 2024 yılında bu sayı 7 milyon 232 bin 903 artış ile 60 milyon 427 bin 18 kişiye ulaştı.



YHT 12 milyon 463 bini aşkın yolcu taşıdı



Havayolunda, iç hatlarda 95 milyon yolcu taşındı



RÖPORTAJLAR

Arıkan Turizm Başkanı Murat Arıkan:

İşsizlik değil, karlılık düşüşü ve maliyet artışı sıkıntısı yaşadık

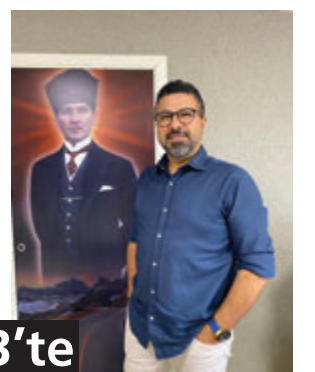


Systemtransport Başkanı Taşkın Arık:

2024 zor bir yıldır, 2025 daha zor olacak

Aksu Tur Başkanı Şeref Karacan:

2024 sektör için kazançlı bir yıl olmadı



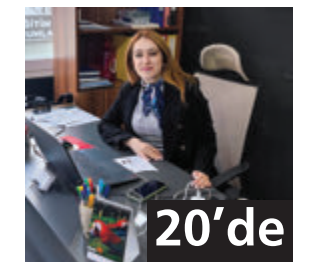
Mytour Antalya Turizm Başkanı Mehmet Ünal:

İş bazında düşük, ciro bazında yüksek iş yaptık



Ece Tur Başkanı Tuba Akartuna:

Rekor düzeyde gelen turist, bize göre yoktu



TEMSA'dan Sahil Seyahat'e Maraton

17'de



YETKİ BELGELERİ İLE İLGİLİ ÇARPICI SONUÇLAR HABERİMİZ 14-15'te

Mercedes-Benz Yeni Actros L Yollara Çıkıyor

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, "Yenilikçi tasarımı, üstün güvenlik donanımları ve yüksek verimlilik özellikleriyle Yeni Actros L, çekici segmentinde standartları yeniden tanımlıyor.

Yeni Actros L yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.



TEMSA'dan Kartur Grup'a 25 Fuso Canter



Scania, 2024'te İthal Pazarın Zirvesinde

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel, Ağır Ticari araç pazarında 2.868 adet satış rakamıyla yüzde 8,6 pazar payı elde ettiklerini belirtti.



Anadolu Isuzu, Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne 19 otobüs, Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 20 Citiport teslimatı yaptı. 19'da

Temsa, Muğla Büyükşehir Belediyesi 15 Safir ve Maraton, Rize Ses Seyahat'e 2 Maraton teslim etti. 17'de



Daha iyi bir Taşıma Kanunu mümkün

16'da



Yolcu sayılarımızda gerileme devam ediyor

18'de



Altın Çağ

2'de



Dil ve gelecek

19'da

Mutlular 360 Yeni Tırsan Treyleri aldı



20'de

TUİDER Yönetimi'nden İstanbul Valisi Gül'e ziyaret



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

Altın Çağ

Türkiye'de otobüsçülük sektörü, 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren ülke ekonomisinin ve toplumsal yaşamın önemli bir parçası haline gelmiştir. Şehirlerarası ulaşımın en yaygın ve erişilebilir yolu olan otobüsler, uzun yıllar boyunca milyonlarca insanı sevdiğine, işine, hayallerine ve yeni başlangıçlara taşımıştır.

Otobüsçülük, 1950'lerde karayollarına yapılan büyük yatırımlarla ivme kazandı. Havayolu, demiryolu ve denizyolunun sınırlı ulaşım alternatifleri, otobüsleri vazgeçilmez bir seçenek haline getirdi. Özellikle kırsaldan büyük şehirlere göçlerin artmasıyla, otobüsler insanların hayatında önemli bir yer edindi.

Başlangıçta basit araçlarla yapılan bu yolculuklar, 1960'lardan itibaren hızla modernleşti. Mercedes-Benz ve MAN gibi markaların Türkiye pazarına girişiyle, sektörde konfor ve güvenlik standartları yükseldi. Yolculuk süreleri daha planlı hale gelirken, otobüs sayılarındaki artış da talebi karşılamaya başladı. Artık otobüs yolculukları sadece bir ulaşım biçimi değil, insanların yaşamlarının bir parçasıydı.

80'ler ve 90'lar, otobüsçülük sektörünün zirveye ulaştığı yıllardı. Havayolu ulaşımının henüz yaygınlaşmadığı bu dönemde, şehirlerarası otobüsler hem ekonomik hem de pratik bir tercih haline gelmişti.

Firmalar arasındaki yoğun rekabet sonucu otobüsler daha konforlu hale gelirken, yolcuların ihtiyaçlarına yönelik birçok yenilik de bu dönemde hayata geçti. Yolculuk sırasında sıcak ve soğuk içecekler ile ikramlar standart bir hizmet haline geldi. Güler yüzlü personel, düzenli molalar ve konforlu koltuklar, otobüs yolculuklarını sadece bir ulaşım aracı olmaktan çıkarıp keyifli bir deneyime dönüştürdü. Ayrıca, otobüslerde televizyon sistemlerinin devreye girmesiyle uzun yolculuklar daha eğlenceli hale geldi. Filmler ve müzik eşliğinde geçirilen saatler, otobüs yolculuklarına farklı bir boyut kazandırdı.

Otobüs yolculukları, sadece bir ulaşım aracı değil, aynı zamanda insanların hayatlarına dokunan bir deneyim haline geldi. Yolculuklarda kurulan dostluklar, paylaşılan hikâyeler ve mola yerlerindeki sohbetler, Türk toplumunun dayanışmacı yapısını yansıttı. Bir otobüs yolculuğu, bazen hayat boyu unutulmayacak anılara ev sahipliği yaptı. Bayram ve tatil dönemlerinde otobüsler, milyonlarca insanı sevdiğine kavuşturdu. Anadolu'nun dört bir yanından gelen yolcular, büyük şehirlere veya memleketlerine doğru yola çıkarken, otobüsler bu kavuşmaların birer tanığı oldu.

2000'li yıllardan itibaren otobüsçülük sektörü büyük değişimlerle karşı karşıya kaldı. Havayolu taşımacılığındaki rekabetin artması, özellikle uzun mesafeli yolculuklarda otobüslerin tercih edilme oranını düşürdü. Düşük maliyetli havayolu şirketlerinin yaygınlaşması, otobüsçülüğün popülerliğini etkiledi.

Ayrıca artan yakıt maliyetleri, bakım giderleri ve otoyol ücretleri, otobüs firmalarını zorladı. Bazı firmalar çekilmek zorunda kalırken, ayakta kalan firmalar ise daha modern araçlar ve teknolojik yeniliklerle yolcularını memnun etmeye çalıştı.

Her ne kadar geçmişteki görkemini kaybetmiş olsa da otobüsler, Türkiye'de hâlâ önemli bir ulaşım aracı olarak varlığını sürdürüyor. Özellikle kısa mesafeli şehirlerarası yolculuklarda otobüsler ekonomik ve erişilebilir bir seçenek olmayı sürdürüyor. Teknolojinin sektöre entegre edilmesiyle online bilet satışları, koltuk seçimleri ve yolcu takip sistemleri gibi yenilikler, otobüsçülüğün modern dünyaya uyum sağlamasını kolaylaştırıyor.

Türkiye'de otobüsçülük, bir dönem milyonlarca insanın hayatına dokunmuş ve bugün hâlâ bu mirası yaşatan bir sektördür.

Geçmişteki altın çağlar, sektöre ilham kaynağı olmaya devam ediyor. Gelecekte yapılacak yatırımlarla bu köklü mirasın daha da güçlenmesi ve yeniliklerle büyümesi mümkün olacaktır... ■



16 Ocak 2025 tarihinde **Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İstanbul Valisi Davut Gül'ü makamında ziyaret etti.**

Ziyaret sırasında **Vali Davut Gül'e** TUİDER'in faaliyetleri ve kuruluş amacı hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı. Turizm taşımacılığı sektörünün mevcut durumu, karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri üzerine karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

İstanbul Valisi Davut Gül, sektörün daha etkin bir şekilde temsil edilmesi gerektiğine dikkat çekerek, ilerleyen dönemlerde

gerçekleştirilecek çalışmalar ve toplantılarda TUİDER'in görüşlerinin alınmasının önemini vurguladı. Ayrıca, sektör adına yapılacak projelerde TUİDER'in aktif bir rol üstlenmesi için ilgili birimlere gerekli talimatları verdi.

TUİDER Yönetim Kurulu, Vali Davut Gül'e turizm taşımacılığı sektörüne gösterdiği ilgi ve desteklerinden dolayı teşekkürlerini ilettili.

İstanbul'da toplu ulaşım ücretlerine yüzde 35 zam

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) toplantısında, toplu ulaşım ücretlerine yüzde 35 zam yapıldı. Toplantıda, toplu ulaşım araçları ile taksi, okul ve personel servis ücretlerine yüzde 35 oranında zam yapıldı.

UKOME toplantısı, İBB Genel Sekreter Yardımcısı **Gürkan Akgün**

başkanlığında toplu ulaşım ücretlerine zam gündemiyle Çırpıcı Sosyal Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Toplantıda, toplu ulaşım araçları ile taksi, okul ve personel servis ücretlerine yüzde 35 oranında zam teklifi görüşüldü. Oy çokluğuyla kabul edilen teklif kapsamında İETT otobüsleri, raylı sistemler, tünel, nostaljik tramvay, özel halk otobüsleri, Ulaşım AŞ ve TCDD Taşımacılık AŞ ile Halkalı-Bahçeşehir ve Sirkeci-Kazlıçeşme raylı sistem hatlarında kullanılan İstanbulkart elektronik bilet ücretlerine yüzde 35 zam yapıldı.

Tam bilet ücreti 20 liradan 27 TL'ye yükseldi

Zamla birlikte **tam elektronik bilet ücreti** 20 liradan 27'ye, öğrenci 9,76 liradan 13,18'e, indirimli 2 tarifesi ise 14,32 liradan 19,33'e çıktı. **Tam mavi kart aylık ücreti** 1570 liradan **2 bin 120'ye**, öğrenci mavi kart aylık ücreti 282 liradan 381'e, metrobüs tam parkur ücreti 29,69 liradan 40,08'e yükseldi.

Marmaray elektronik bilet ücretleri de yüzde 35 zamla 20 liradan 27'ye, **tam parkur** 44,27 liradan 59,76'ya çıktı.



Taksi ücretlerinde yüzde 49'a varan zam

Taksilerde taksimetre **açılış ücreti** yüzde 40 zamla 30 liradan **42'ye**, sarı taksi mesafe ücreti kilometre başına yüzde 40 zamla 20 liradan 28'e, **sarı taksi zaman tarifesi ücreti saatlik** yüzde 48,9 zamla 235 liradan **350'ye**, sarı **taksi indi-bindi ücreti** ise yüzde 35 zamla 100 liradan **135'e yükseldi.**



Okul servis ücretleri de zamlandı

Okul servis ücretlerinde **0-1 kilometre arası mesafe ücreti** yüzde 35 zamla 1931,40 liradan **2 bin 605'e**, **personel servis ücretleri** ise 1004 liradan **1355'e çıkarıldı.**

Minibüslerde en kısa mesafe ücreti 4 kilometreye kadar yüzde

38 zamla 18 liradan **25'e**, 4-7 kilometre arası 19 liradan 26'ya, 7-11 kilometre arası 20 liradan 27'ye, 11-15 kilometre arası 21 liradan 28'e, 15-20 kilometre arası 22,5 liradan 30'a, **öğrenci ücreti** ise yüzde 33 zamla 12 liradan **16'ya çıktı.**

Daha önce yüzde 46'lık zam önerisi reddedilmişti

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), 2025 yılı için toplu taşıma ücretlerine yüzde 46 oranında zam yapılmasını önermiş ve bu teklife, UKOME (Ulaşım Koordinasyon Merkezi) toplantısında Ulaştırma Bakanı Temsilcisi Serdar Yücel karşı çıkmıştı. Taksiciler ise yüzde 60 zam talep etmişti. ■



MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [X/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [@mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan: İşsizlik değil, kârlılık düşüşü ve maliyet artışı sıkıntısı yaşadık

2024, 2023'ü aratsa da kötü bir yıl olmadı. Arıkan Turizm ve diğer şirketler, işsizlikten değil de, kârlılık düşüşü ve bununla birlikte maliyetlerin artışından şikayet etmiş, bunun sıkıntısını yaşamıştır diye düşünüyorum. Maalesef kârlılık düşmeye devam ediyor. 2025 yılında da bunu yaşayacağız.

Erkan YILMAZ

Turizm taşımacılığı alanında 32 yıldır hizmet veren Arıkan Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, Taşıma Dünyası'na hem 2024 yılını değerlendirdi hem de 2025 beklentilerini açıkladı.

2024 kötü bir yıl olmadı

Açıklamalarına, 2023'e bir kısa değerlendirme yaparak başlayacağını be-



Murat Arıkan

lirten Murat Arıkan, "2023 Arıkan Turizm için iyi bir yıldır. Son 15-20 yıllık döneme bakarsak iki yıl üst üste iş yaptığımız sezon fazla olmadı. Ekonomik ve siyasi gelişmeler, savaşlar, darbeler ve pandeminin ardından 2023, tüm sektör için güzel geçmişti. 2024, 2023'e bakarak yine de kötü bir yıl olmadı. Arıkan Turizm ve diğer şirketler, işsizlikten değil ama kârlılık düşüşünden şikayet etmiştir diye düşünüyorum. Biz de işsizlik veya ciro değil de kârlılık düşüşü ve artan maliyetlerin büyük sıkıntısını yaşadık. Maalesef kârlılık düşmeye devam ediyor. 2023'ün kârlılığına göre yüzde 30-40 bir düşüş oldu. 2025 yılında da

bunu yaşayacağız. Maliyetlere uygun fiyat ayarlaması maalesef yapılamıyor" dedi.

Şirketlerin dikkat etmesi gereken...

Dünyanın en pahalı ülkelerinden biri haline geldiğimizi belirten Arıkan, "Bundan dolayı da maalesef işletmeler çok büyük zorluk yaşıyor. Genelde meslektaşlarımız kendi sektörleriyle ilgili fiyat endeksini takip ederler ama ben tüm sektörlerin ekonomisini, mikro ve makro düzeyde sürekli takip ediyorum. İşletme sahiplerinin ve yöneticilerinin finansal okuryazarlığı muhakkak olmalı. Hepimiz iki üç kişilik çalışmak zorundayız. Şu anda hem yönetici olacaksınız hem taşımacı olacaksınız hem turizmci hem de finansçı olacaksınız. Günün 2-3 saatinde finans çalışması yapmaya başladık. Ekonominin bu kadar kaygan bir zemine sahip olması, maliyetlerdeki yüksek artışlar bizi bilançolara kadar ince hesap yapmaya sürüklüyor. Hatta şirketlerin çok dikkat etmesi gereken bir dönemi yaşıyoruz. Şirketler iş yaparken, cirosu varken bataabilir. Kârlılık o kadar düştü ki çok dikkat etmeleri lazım. Şu anda iş yapmak değil, kâr etmek, para kazanmak önemli. Başka bir devri yaşıyoruz. Bundan 10 sene önce böyle bir şeyi söyleseydik bu kadar çok iş olacak ve para kazanamayacağız desek kimse inanmaz ve gülerdi bize. Farklı bir durumda yaşıyoruz, bu süreci de profesyonel yöneticiler ve patronlar olarak çok iyi

yönetmemiz ve çok dikkatli olmamız gerekiyor. Bir işi almak değil de o işin kârlılığı, maliyetinin iyi hesap edilmesi lazım. Arıkan Turizm, bu yüzden 2024'ü hesap yaparak geçirdi. Çok şükür hedeflerimizin tamamına ulaşmasak da yakınına ulaştık" dedi.

Ayakları yere basan bir dönem

Murat Arıkan, 2025'ten beklentilerini de şu şekilde açıkladı: "Enflasyonun bir tık daha yavaşlayacağını umut ediyoruz, buna paralel olarak 2024'e göre daha çok turist geleceğini düşünüyorum. Geçen sene otel, restoranı da içeren hizmet sektörü dünyanın en pahalı sektörü haline geldi. Pazar payını kapırdı. Bu, sadece turizm alanında olmadı tekstil sektörü için de geçerli. Ben kaybın bir kısmının geri alınacağını düşünüyorum. Ayaklarımızın yere daha sıkı bastığı bir dönem olacak. Enflasyon ve ekonomi konusunda zor devam ediyor ama en zorun geride kaldığını düşünüyorum."

En ucuz araba, en yeni araba

"2024 yılında ulaşmak istediğimiz yatırımları yaptık" diyen Murat Arıkan, "Araç filosunda çok geri kalmadık. 'En ucuz araba yeni araba' demiştim daha önceki söyleşimizde. Bakım, tamir, yedek parça maliyetleri nedeniyle hâlâ iddia ediyorum, en ucuz araba yeni araba. O yüzden filomuzu yeniliyoruz. Nicelik değil, nitelik demiştim; nitelikli araç, daha kaliteli perso-

nel, az ama öz olsun modunda az derken önceye göre az, minimumda değil. Filomuzda 70 civarında araç var ve bunu yüzde 10 büyütme hedefindeyiz. Elektrikli araç yatırımlarını da düşünüyoruz" dedi.

Yeni araç girişi...

"Son dönemde araç bakım ve tamirinde ölçülemez ve engellenemez bir artış yaşıyoruz" açıklamasını da yapan Murat Arıkan, "Sektöre yeni girişler olmuyor, mevcutlar devam ettiği için sektör, tekel gibi, istediği fiyatı veriyor ve alıyor. İşletme sahipleri ilerisi için 'işletmemi ayakta tutabileceğim devam ettirebileceksem, kendi tamirimi kendi yedek parçamı alabileceğim bir yapı oluşturmalyım' demek zorunda kalacak. Çünkü dışarıdan aldığı hizmetle işletmesini idame ettirme şansı kalmayacak. Minibüslerimiz her 20 bin km'de bir bakıma giriyor. Her bakımda maliyetin yüzde 25-30 arttığını görüyoruz. Bunu sigorta ve yedek parça ile lastikte de yaşıyoruz. TÜİK, enflasyonu yüzde 45-46 açıklıyor, ENAG yüzde 85 derken, İTO yüzde 55 seviyesini işaret ediyor. Bunların hepsini toplayıp 3'e bölsek, herhalde yüzde 60 civarında enflasyon çıkar. Servis hizmetinde, şirketlerle ihaleleri yüzde 20-25 zamlı imzalıyoruz. Yani burada, sabit gelirli alt lige düştü. İnşallah işletmeler de alt lige düşmez. Öyle ki konkordatonun moda olduğu bir yıl yaşadık. Bundan önce süreçte bu kadar konkordato ilan duymamıştık" dedi.

Ortak bakım ve alım kooperatifi önerisi

Murat Arıkan'ın araç bakım ve yedek parça maliyetlerinin aşağıya çekilmesine yönelik farklı bir öneri getirdi: "Şirketlerin birleşmesi çok zor. Ama bir araya gelerek ortak bakım ve ortak yedek parça alım kooperatifi kurabilirler. Tarım Kredi Kooperatifleri var. Bizim de sektör olarak ivedi olarak buna girmemiz gerekiyor, yoksa iş, içinden çıkılmaz hale geldi."

En zoru geçti...

Ekonomi politikalarına devam edilmemesi beni endişelendirir. Yüzde 50 faizi çok uzun süre gördük. Herkes için çok zordu ve büyük fedakârlıkta bulunuldu. Ortadoğu'daki belirsizlik de beni endişelendiriyor. Ama zaten biz hep okyanusta yüzmeye alıştık, hiçbir zaman derede yüzmedik. Su hep boyumuzu geçti ama biz suyun üstünde kalmayı başardık. Yine zorlukların üstesinden geliriz diye düşünüyorum.

Yurtdışı turlarda artış

İş potansiyelimizin yüzde 75'i yurtdışı, yüzde 25'i yurtiçi. 2024 yılında yurtdışı turlarda ciddi artışlar oldu, 2025 yılı için de aynı talebi bekliyoruz. 2025 Ekim ayına kadar turlara talep var. Avrupa ve Balkanlar hâlâ çok ucuz. ■

Dijital yatırıma devam

2024'te farklı iş alanlarına yatırım yapma planımız vardı. Yüzde 90 hedefimize ulaştık. Şirketimizi dijital olarak büyütmeye önem vermiştik, 2025 yılında, buna devam etmek istiyoruz. 2025 yılında nihai tüketiciye ulaşım yatırımlarımız olacak. Şirketimizi üst lige taşımak ve orada tutmak için olmazsa olmazımızın dijital yatırım yapma olduğunu düşünüyorum. Verim almak 4-5 yıl sürebilir. Sabır gerektiren bir alan. Her gün yeni gelişmeler oluyor.

Kâmil Koç 2024 yılı seyahat verilerini açıkladı: 2024'ün en yoğun rotası Bursa - İstanbul oldu

Karayoluyla yolcu taşımacılığı firması Kâmil Koç, 2024 yılına ilişkin verileri açıkladı. 99 yıldır seyahat sektöründe modern araç filosu, profesyonel ekipleri ve güçlü organizasyon yapısı ile yol arkadaşlarına kesintisiz en iyi hizmeti sunan firma, 2024 yılının yanı sıra Ramazan ve Kurban bayramları ile yarıyıl tatilinde yolcuların en çok tercih ettiği rotaları derledi. 1 Ocak-31 Aralık 2024 dönemini kapsayan yıllık verilere göre, yıl genelinde yolcuların en çok kullandığı rota Bursa-İstanbul oldu. Burayı Ankara-İstanbul ve İstanbul-Ankara güzergahları izledi. Megakent İstanbul'un yılın on çok tercih edilen üç rotasında da yer aldığı listenin geri kalanı ise şöyle oluştu: İstanbul-Bursa, Bursa-Ankara, İstanbul-İzmir, İzmir-İstanbul, Ankara-Bursa, Ankara-İzmir ve Kayseri-Ankara.

Bayramlarda da değişmedi

2024 yılının en çok yolcu taşınan favori rotası Ramazan ve Kurban bayramlarında değişmedi. Bursa-İstanbul arası her iki bayramda da yolcular tarafından en çok kullanılan rota oldu.

Bayramlarla birlikte yolcu hareketliliğinin en fazla olduğu dönemlerden biri olan okulların yarıyıl tatilinde ise en çok Ankara-İstanbul güzergahı tercih edildi.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek,

"2024 yılı ekonomik olarak hedeflerimize ulaştığımız, yeni yatırımlarla araç ve seyahat ağımızı daha da büyüttüğümüz bir yıl oldu. Ödüller, yurtdışı bağlantılar ve müşteri memnuniyetini daha ileri seviye çıkardığımız 2024 yılında, başarılarımızı da 'The ONE Awards', 'Brandverse Awards' ve 'Outdoor Awards 2024' gibi prestijli ödüllerle taçlandırdık. Bugün ise Cumhuriyetin ilk seyahat markası olarak 100'üncü yılımıza ilerlemenin heyecanını yaşıyoruz. Bu yolculukta boyunca yol arkadaşlarımızın memnuniyetini odak alarak, nesilden nesile, 7'den 77'ye hizmet verdiğimiz her yolcumuz için 'Güvenilir Marka' olduk. Bizi, Türkiye'nin en çok tercih edilen firması yapan halkımızın oylarıyla son üç yılda üstü sektörün en itibarlı markası seçildik" dedi. ■



Talay Logistics 2025'e Doğu Avrupa'ya yatırım hamlesiyle başladı

Talay Logistics, 2025'e "Doğu Avrupa Hamlesi" ile giriyor. Şirket, İtalya ile Çekya arasında karşılıklı blok tren seferleri başlatıyor. Talay Logistics CEO'su Onur Talay, Slovakya, Macaristan, Çekya, Polonya ve Romanya hattında etkin rol oynayacaklarını belirterek, "Mega dorselerimiz ve hemen her sektöre hizmet veren ekipmanlarımızla Doğu Avrupa'da bir yıl içinde iddialı bir pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz." dedi.

Yeşil Lojistik uygulamalarıyla öne çıkan Talay Logistics, 2025'i "Doğu Avrupa Atılım Yılı" ilan etti. Şirketin CEO'su Onur Talay, Şubat ayı itibarıyla İtalya ve Çekya arasında haftada karşılıklı 3 blok tren seferi düzenleyeceklerini belirtti.

Ro-Ro hatlarıyla ulaştıkları İtalya'nın Trieste limanından hareket edecek trenin, Çekya'ya varacağını anlatan Talay, "Doğu Avrupa'ya önem veriyoruz. Polonya'nın Başkenti Varşova'da ve Romanya'nın Başkenti Bükreş'te ofislerimiz bulunuyor. 2025 yılında Çekya ve Polonya plakalı araç yatırımlarımızla bölgedeki özmal filomuzu da güçlendireceğiz. Haftada karşılıklı 3 sefer olarak başlayacak blok tren seferlerimizi yılın ikinci yarısında



Onur Talay

haftanın 6 günü olarak düzenlemeyi hedefliyoruz. Düzenli çalıştığımız Baltık hattını da bu hat ile entegre hale getireceğiz. Böylece bölgede çok daha güçlü ve kapsayıcı olacağız." diye konuştu.

Doğu Avrupa hattında oyunun kuralları yeniden yazılıyor

Almanya başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerindeki yeşil ekonomiye geçiş tedbirleri, özellikle yüksek karbon salımı ile öne çıkan sektörlerde üretim tesislerinin Doğu Avrupa ülkelerine taşınmasına yol açıyor.

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin Çekya, Slovakya, Macaristan, Polonya ve Romanya ile ticaret hacmi de rekor kırmaya devam ederek 2023 yılında 33,7 milyar dolara çıktı.

Onur Talay, söz konusu gelişmelerin Doğu Avrupa'yı önemli bir merkez haline getirdiğine dikkati çekerek, şunları söyledi:

"Doğu Avrupa'daki ticaret hacminin önümüzdeki süreçte daha da artmasını bekliyoruz. İtalya - Çekya blok tren seferi hamlemizle hem bu bölgedeki hem de Avrupa genelindeki dağıtım gücümüzü katlayıp, ihracatçı ve ithalatçı müşterilerimize zaman ve maliyet avantajı kazandıracaktır. 2025 yılında, Talay Çekya, Talay Slovakya, Talay Macaristan şirketlerimizi faaliyete alıp, Polonya ve Romanya ile birlikte hedef haritamızı tamamlayacağız."

5 bini aşkın ekipmanla iddialı bir pazar payı hedefliyor

İtalya - Çekya blok tren hizmetiyle öncü bir rol üstlendiklerinin altını çizen Talay, "Mega dorselerimiz ve hemen her sektöre uygun 5 bini aşkın ekipman havuzumuzla Doğu Avrupa taşımalarında bir yıl içinde iddialı bir pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz." değerlendirmesinde bulundu.

Onur Talay, demir yolu taşımacılığında Avrupa çapındaki geniş acente ağı, şirketleri, ofisleri ve Avrupa plakalı özmal araçlarının gücüyle hizmet sunduklarını, tecrübeli ve uzman ekipleriyle her aşamada müşterilerine destek verdiklerini de sözlerine ekledi. ■



YENİ ACTROS L

VERİMLİLİĞİN YENİ ŞEKLİ

Aerodinamik tasarımı, gelişmiş güvenlik sistemleriyle Yeni Actros L.

Gelecek bu şekilde.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Mercedes-Benz Yeni Actros L Türkiye'de Yollara Çıkıyor

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Fabrikası'nda üretimine başladığı Yeni Actros L modelini Ocak ayında Türkiye yollarına çıkarmaya hazırlanıyor. Yenilenen tasarımı, teknolojik kabini ve gelişmiş verimlilik özellikleriyle dikkat çeken Yeni Actros L, çekici segmentinde yeni standartları belirlemeyi hedefliyor.

Yeni Actros L'nin ilk tanıtımı, Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Bayilerine özel bir etkinlikle gerçekleştirildi. "Verimliliğin Yeni Şekli" mottosuyla lanse edilen araç, hem estetik hem de teknik özellikleriyle sektörün dikkatini çekiyor.

"Verimliliğin Yeni Şekli" Tanıtıldı

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Yeni Actros L'nin sunduğu yenilikleri ve yüksek verimliliği şu sözlerle anlattı:

"Üretimine başladığımız Yeni Actros L, optimize edilmiş aerodinamik tasarımı, yenilikçi kabin yapısı, gelişmiş güvenlik özellikleri ve fütüristik detaylarıyla müşterilerimizin beklentilerinin ötesine geçiyor. Bu tasarım sayesinde yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sağlarken, yeni nesil OM 471 motorla birlikte bu oran yüzde 7'ye kadar çıkabiliyor. Yeni Actros L, uzun mesafe taşımacılığında yakıt tüketimini minimize etmek ve kullanıcılarına üst düzey bir deneyim sunmak üzere tasarlandı. Sektörün yükünü hafifletmeyi ve müşterilerimize verimliliğin yeni şeklini deneyimleme fırsatı sunmayı hedefliyoruz."



Verimlilik ve Konfor Bir Arada

1996 yılından bu yana Mercedes-Benz Actros serisinin öncülüğünde şekillenen uzun yol taşımacılığı, Yeni Actros L ile daha verimli hale geliyor. **80 mm uzatılmış aerodinamik kabin**

tasarımı, hava akımını optimize ederek yakıt tasarrufunu artırıyor. OM 471 dizel motor ise önceki nesillere oranla yüzde 7'ye kadar daha az yakıt tüketiyor.

Yeni Actros L, yalnızca teknik özellikleriyle değil, sürücü kabinindeki konfor detaylarıyla da öne çıkıyor. **ProCabin** tasarımı, ahşap iskeletli yataklar, masaj fonksiyonlu koltuklar, LED ambiyans aydınlatması ve ekstra premium konforlu yatak minderleri gibi özelliklerle uzun mesafelerde sürücülere üst düzey bir konfor sunuyor.

Güvenlikte Yeni Standartlar

Yeni Actros L, 2025 yılında yürürlüğe giren **Genel Emniyet Yönetmeliği (GSR Faz B)** gerekliliklerinin de ötesinde güvenlik özellikleriyle donatılmış durumda. **Aktif Fren Asistanı 6 (ABA6)**, yayaları ve bisikletlileri algılayarak tam otomatik fren yapma kapasitesine sahip. Ayrıca, **Aktif Kör Nokta Asistanı 2** ile her iki tarafta olası çarpışmaları önlemek için gelişmiş uyarı ve frenleme sistemleri sunuluyor.



Türkiye'nin Dört Bir Yanında Hizmete Hazır

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'nin dört bir yanındaki güçlü bayi ağıyla Yeni Actros L'nin başarısını pekiştirmeyi hedefliyor. Yenilikçi tasarımı, üstün güvenlik donanımları ve yüksek verimlilik özellikleriyle Yeni Actros L, çekici segmentinde standartları yeniden tanımlayarak sektörde öncülüğünü sürdürecektir. ■



'Daima İleri' Mobil Uygulaması

Mercedes-Benz Türk, satış sonrası hizmetlerini dijitalleştirerek müşterilerine daha hızlı ve etkin çözümler sunmak amacıyla 'Daima İleri' mobil uygulamasını hayata geçirdi. Türkiye kamyon ve otobüs sektöründe **şasi bazlı veri sunan ilk mobil uygulama** olma özelliği taşıyan 'Daima İleri', firma sahipleri ve sürücüler için operasyonel süreçleri kolaylaştırarak hizmet kalitesini artırmayı hedefliyor.

Tüm işletim sistemleriyle uyumlu ve ücretsiz olarak sunulan uygulama, **araç filolarının takibini kolaylaştırırken, servis süreçleri hakkında anlık bilgi edinme imkânı sağlıyor.**

Servis Takibi Artık Cebinizde

Mercedes-Benz Türk'ün satış sonrası hizmetlerindeki yenilikçi yaklaşımının bir ürünü olan 'Daima İleri', kullanıcılarına servis geçmişi, güncel kampanyalar, servis sözleşmeleri ve uzatılmış garanti paketleri gibi birçok avantajı dijital ortamda takip etme imkânı sunuyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs müşterileri için geliştirilen uygulama, **100 binden fazla kullanıcıya ulaşma potansiyeli** ile sektörde dijital dönüşümün öncüsü olmayı hedefliyor.

Şasi Bazlı Veri Takibi ile Anlık Bilgilendirme

'Daima İleri', Mercedes-Benz Türk'ün çatı şirketi **Daimler Truck** bünyesinde, hem firma sahiplerine hem de sürücülere aynı platformda veri sunan ilk mobil uygulama olarak dikkat çekiyor. Kullanıcılar, **şasi bazlı veri takibi** sayesinde araçlarının yetkili servislerdeki durumunu anlık olarak takip edebilecek.

Mercedes-Benz Türk, satış sonrası hizmetlerini **dijitalleşme vizyonu**yla bir üst seviyeye taşıırken, 'Daima İleri' uygulaması ile müşterilerinin operasyonel süreçlerini daha verimli ve kolay hale getirmeyi amaçlıyor. ■

Kolay Gelsin, filosunu FIAT'la güçlendirdi

Türkiye'nin yenilikçi kargo markası **Kolay Gelsin**, FIAT'la yaptığı işbirliği kapsamında **294 adet Scudo'yu** filosuna dahil ederek nitelikli hizmetini Türkiye genelinde sunmayı sürdürüyor.

Bu yeni araçlarla, Türkiye genelindeki operasyonlarını daha da güçlendirdiklerini belirten Kolay Gelsin Hat Planlama ve Ulaştırma Kıdemli Birim Lideri Gökhan Güney, "Sektörümüzün

yenilikçi markası olarak, memnuniyet odaklı yaklaşımımızla koşulsuz müşteri memnuniyeti hedefiyle sunduğumuz hizmetimizi Fiat Scudo araçlarımızla güçlendireceğiz" dedi.

FIAT Satış Direktörü Mahmut Karacan, "Yerli üretim Scudo'nun, filoların ilk tercihi olmasından memnunuz. Geniş iç hacmi ve şehiriçi taşımacılığına uygun boyutlarıyla, Kolay Gelsin'in tüm ihtiyaçlarını eksiksiz karşılayacağını düşünüyorum. Bu anlaşmanın, uzun soluklu olmasını temenni ediyorum" diye konuştu. ■



TEMSA Kartur Grup'a 25 Fuso Canter teslim etti

TEMSA yılın ilk Fuso Canter teslimatını 25 adet ile Kartur Grup'a gerçekleştirdi. Kartur Grup, 2025 yılı içerisinde 75 adet daha Fuso Canter alımı planlıyor.

■ Erkan YILMAZ / TUZLA

3 Ocak 2025 tarihinde Gencer Kasa'nın Tuzla'daki merkezinde düzenlenen törene Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Ruhi Pehlivan, Kartur Grup Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Haliloğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Furkan Haliloğlu, Genel Müdür Burak Yungucu ve Gencer Kasa Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Gencer katıldı.



Teslimat töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Kartur Grup Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Haliloğlu, ilk etapta 25 adetlik bir Fuso Canter alımı yaptıklarını belirterek, "2025 yılı içerisinde 75 adet daha Fuso Canter ile yatırımımız 100 adete tamamlanacak" dedi.

Fuso Canter artık yerli bir ürün gibi

Fuso Canter tercih nedenlerini de "Bu ürüne yabancı değiliz" olarak açıklayan Abdülkadir Haliloğlu şunları söyledi: Fuso Canter artık yerli bir ürün gibi oldu. Hem yaygın servis ağı hem de kolay erişilen yedek parçası ile en önde gelen birkaç markadan biri. Araçların hareket kabiliyeti de çok iyi. Ayrıca TEMSA ile de ilişkilerimiz çok eski ve çok iyi bir diyalog sürecimiz var" dedi.

2025 yılında yüzde 25 büyüme hedefi

Kartur Grup'un birçok farklı alanda faaliyetinin bulunduğu belirten Abdülkadir Haliloğlu, "Pandemi sonrasında lojistik tarafında hızlı bir büyüme oldu. Bizde bu alana yönelik



yatırımlarımızı büyüttük. E-ticaret çok hızlı gidiyor. İzmir, Bursa, Ankara, Antalya, İzmir, Eskişehir'de depolarımızı açtık. Elazığ'da bu yıl yine depo açılışımız olacak. Servis tarafı biraz daha yavaş gitti. Turizm tarafı iyi geçti. 2025 yılında lojistik sektöründe yüzde 40 gibi bir büyüme hedefimiz var. Şu anda 70 ildeyiz. Güneydoğu tarafına yatırım yapmaya yönelik planlarımız var" dedi.

Kartur çok değerli ve köklü bir firma

Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Kartur'un çok değerli ve köklü bir firma olduğunu belirterek, "İlk kez 1998 yılında Kartur ile çalışmaya başlamışız. 2014 yılında otobüs teslimatlarımız da olmuş. Kartur sektöründe uzman ve işinin ehli. Yılın ilk günlerinde böyle bir teslimatı yapmak bizi çok mutlu ediyor ve yıla yönelik de motive ediyor. Bundan sonra da Kartur ile işbirliğimizin artarak devam etmesini umuyoruz" dedi.

2024 değerlendirmesi, 2025 beklentisi

Hakan Koralp 2024 yılını değerlendirdi ve 205 beklentilerini açıkladı: Temsa olarak 2024 yılında ihracat pazarlarımızda büyümeye devam ettik. Fransa'da, Amerika'da çok önemli seviyelere geldik. Yeni pazarlara da araçlarımızı ihraç ettik. Elektrikli otobüs tarafında büyümeye devam ediyoruz. 2024 yılı hedeflerimize ulaştığımız bir yıl oldu. Her sene hedeflerimizi daha da büyütüyoruz. İhracatta daha da büyümek istiyoruz. 2024 yılında Fuso Canter tarafında 1000 adetlerin üzerine çıktık. 2025 yılında belki sezonsal daralmalar olsa da biz pazarın çok değişeceğini ve kötü bir seviyeye gideceğini düşünmüyoruz. Biz her türlü hazırlığımızı yaptık. 2025'in bizim için iyi bir yıl olacağını düşünüyoruz" dedi.



İşbirliğimizin 27+ yıllar devamı arzusundayız

Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Kartur ile 27 yıldır devam eden bir işbirliği sürecinin bulunduğu dikkat çekerek, "Hem ürettiğimiz Prestij otobüsleri hem de Fuso Canter ürünlerimizi kullanan bir şirket. Yılın ilk günlerinde böyle güçlü bir işbirliğimizin olduğu firmaya teslimat yapmak da bizi çok mutlu ediyor. Bu işbirliğinde bize destek veren hem Sayın Kadir Haliloğlu'na, hem de Fuso Canter araçlarımızın üst yapısını yapan Gencer ailesine Sayın Kadir Gencer'e teşekkür ediyoruz. İşbirliğimizin uzun süre devam etmesini diliyoruz" dedi.

2024 yılında hedeflerimizin üzerine çıktık

2024 yılında belirledikleri hedeflerin üzerine çıktıklarını belirten Baybars Dağ, "2024, hem işbirliği yaptığımız son kullanıcı firmalar, hem bayilerimiz, hem şirketimiz açısından belirlediğimiz hedeflerin üzerine çıktığımız bir yıl oldu. Biz büyük otobüste yılı 160 adet ile kapattık. Prestij adetlerimiz ise 27-29 koltuklu olarak toplamda 700 adet civarında



satış oldu. Fuso Canter tarafında 1000'li adetlerin üzerine çıktık. 2025 yılı için bugünden konuşmak erken ama her şey normal seyrinde giderse biz 2025'i de 2024 seviyelerinde kapatmayı hedefliyoruz. Ama pazarın seyrini de tabii faiz ve kurdaki gelişmeler belirleyecek. Bugünkü koşullarda devam ederse toplam pazar 2024 seviyesinde olabilir" dedi. ■

Çok güzel bir ürün ortaya çıkardık

Kartur'a teslim edilen Fuso Canter araçların üst yapısını gerçekleştiren Gencer Kasa Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Gencer, Fuso Canter ve Kartur işbirliği ile çok güzel bir ürün ortaya çıkardıklarını belirterek, "Araçları güle güle kullansınlar. Temsa ile 1992 yılından beri devam eden bir işbirliğimiz var. Fuso Canter'e yaptığımız üst yapılar ATP sertifikalı Bozulabilir Gıda Taşımacılığı Yönetmeliği'ne uygun. Kartur firması bu ürünleri tercih etti. Son sisteme sahip kasalar. 2024 yılı Gencer Kasa için yüzde 35 büyüme ile geçti. Kapasitemiz 1500 adet ama biz yılı 2150 adet üretim ile kapattık. 2025 yılında da yine aynı seviyelerde büyüyeceğimizi ve 2150 adetlere ulaşacağımızı düşünüyoruz" dedi.



Mutlular Transport, 360 Yeni Tırsan Treyleri Filosuna Kattı

Lojistik sektörünün güçlü oyuncularından Mutlular Transport, filosunu 360 adet yeni Tırsan aracıyla genişletti. Adapazarı'ndaki Tırsan Mega Kampüsü'nde düzenlenen teslimat töreninde, 250 adet Tenteli Perdeli Multi Ride (T.SCS MR), 60 adet Konteyner Şasi (T.SHG L) ve 50 adet Perdeli Swap Body (K.SWAU C+) model treyler teslim edildi. Bu yatırımla birlikte Mutlular Transport'un filosundaki Tırsan araç sayısı 650'ye ulaştı.

Intermodal Taşımacılıkta Güçlü Adım

1997 yılında Iğdır'da kurulan ve merkezi İstanbul olan Mutlular Transport, Portekiz'den Çin'e, Finlandiya'dan Birleşik Arap Emirlikleri'ne uzanan geniş lojistik ağıyla öne çıkıyor. Otomotiv, gıda, tekstil, inşaat ve tarım sektörlerinde taşımacılık hizmeti sunan firma, intermodal taşımacılığa uygun yeni araçlarıyla operasyonel verimliliğini artırmayı hedefliyor.

Teslimat töreninde konuşan Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Mutlular Transport ile uzun yıllara dayanan iş birliklerine vurgu yaparak, "Tırsan intermodal



taşımacılıkta rakipsizdir. Avrupa'nın en hafif araçlarını üreten Ar-Ge merkezlerimiz, inovasyon ödülleriyle taçlandırılmış çözümler sunuyor. Mutlular Transport'un bu yatırımı, operasyonel mükemmeliyeti hedefleyen vizyonunun bir göstergesidir" dedi.

"Tırsan Araçları, Zorlu Operasyonlar İçin En Doğru Çözüm"

Mutlular Transport Yönetim Kurulu Üyesi Mutluhan Akan, teslimat

töreninde yaptığı açıklamada sürdürülebilir büyüme stratejilerine dikkat çekerek, "Avrupa, Asya ve Orta Doğu'da geniş bir lojistik ağı yönetiyoruz. Filomuza kattığımız yeni Tırsan araçları, intermodal operasyonlarımızda esneklik ve verimlilik sağlıyor. Tırsan, güçlü mühendislik çözümleriyle en zorlu taşımacılık gereksinimlerine cevap veriyor" dedi.

Yeni teslim edilen Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride (T.SCS MR), farklı çekici tipleriyle uyumlu süspansiyon

sistemiyle operasyonel esneklik sağlarken, tren yükleme özelliğiyle hızlı yükleme ve boşaltma avantajı sunuyor. Tırsan Konteyner Şasi (T.SHG L), hafif ve yüksek taşıma kapasitesiyle öne çıkarken, Perdeli Swap Body (K.SWAU C+) ise intermodal taşımacılığın zorlu koşullarına uygun dayanıklı bir çözüm sunuyor.

Mutlular Transport, filosuna kattığı yeni Tırsan araçlarıyla küresel lojistik operasyonlarını daha da güçlendirmeyi ve müşterilerine en etkin lojistik çözümleri sunmayı hedefliyor. ■

Tırsan'dan Akbulut Nakliyat'a 15 Yeni Treyler

Tırsan, lojistik sektöründeki öncü firmalardan Akbulut Nakliyat'a 15 adet Tenteli Perdeli Multi Ride treyler teslim etti. Teslimat töreni, Tırsan'ın Adapazarı'ndaki Mega Kampüsü'nde, Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve Akbulut Nakliyat yöneticileri Yusuf İlboğa ile Murat İlboğa'nın katılımıyla gerçekleştirildi.

Filosunda 90 adet Tırsan treyler bulunan Akbulut Nakliyat, tekstil, mobilya, lastik, hammadde, yapı kimyasalları ve uçak motoru gibi özel taşıma gerektiren yükleri Avrupa'nın çeşitli ülkelerine ulaştırıyor. Almanya, Polonya ve Çekya başta olmak üzere uluslararası taşımacılık yapan şirket, operasyonlarında esneklik, güvenlik ve dayanıklılığıyla öne çıkan Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treylerleri tercih etti.

Nuhoglu: "Akbulut Nakliyat'ı Desteklemekten Memnuniyet Duyuyoruz"

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, törende yaptığı konuşmada, müşterileri odaklı çözümler üretmeye devam ettiklerini belirterek, "Tırsan olarak müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için en yenilikçi hizmetleri sunmaya devam edeceğiz. Akbulut Nakliyat, sektördeki uzmanlığı ve girişimci ruhuyla örnek bir firmadır. İş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini diliyorum" dedi.

İlboğa: "Tırsan'ın Çözümleri Operasyonel Süreçlerimizi Güçlendiriyor"

Akbulut Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf İlboğa ise Tırsan treylerlerin operasyonel süreçlerinde sağladığı avantajlara dikkat çekerek, "Uluslararası lojistikte



müşterilerimize en verimli çözümleri sunarken, Tırsan'ın sağlam yapısı, güçlü servis ağı ve yüksek performansı iş süreçlerimizi hızlandırıyor. Yeni teslim aldığımız Tenteli Perdeli Multi Ride treylerler, her türlü çekiciyle uyumlu yapısı sayesinde filo yönetimimizi daha esnek hale getiriyor" ifadelerini kullandı.

Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride Treylerlerin Öne Çıkan Özellikleri

Teslim edilen T.SCS MR Tenteli Perdeli Multi Ride treylerler, SmartBoard akıllı yönetim sistemi, K-Fix yük güvenlik mekanizması ve Code XL yük emniyet sertifikası gibi teknolojik donanımlara sahip. Çift süspansiyon sistemi sayesinde tüm çekicilerle uyumlu olan treylerler, mekanik çatı kaldırma özelliği ve 236 farklı noktadan yük bağlama imkânı sunarak lojistik operasyonlarında maksimum verimlilik sağlıyor.

Akbulut Nakliyat, genişleyen filosuyla sektördeki gücünü artırırken, Tırsan'ın yüksek teknolojiye sahip treyleriyle uluslararası taşımacılıktaki iddiasını sürdürüyor. ■



ZF, 'Yeniden Üretim' modeli REMAN ile ekonomiye katkıda bulunuyor

ZF, REMAN iş modeli ile otomotiv endüstrisi için birçok bileşenin endüstriyel ölçekte yeniden üretimini gerçekleştiriyor.

Türkiye'deki tesisinde de şanzıman, aks ve kaliperlerin yeniden üretimini gerçekleştiren ZF Aftermarket, böylece verimliliği artırırken kaynakların korunmasına, çevreye yönelik etkinin azaltılmasına ve sürdürülebilir mobiliteye ciddi katkı sağlıyor. Yeni bir parça ile karşılaştırıldığında, yeniden üretilen ürünlerin malzeme tüketimi ortalama yüzde 95'e kadar azalırken enerji tüketimi ve CO2 salımının ise yüzde 90'a varan oranlarda düşürülmesi sağlanıyor. ZF, yenilikçi REMAN iş modeli ile birçok bileşenin endüstriyel ölçekte yeniden üretimini gerçekleştirerek döngüsel ekonomiye ve sürdürülebilir mobiliteye önemli bir katkı sağlıyor.



ZF Aftermarket Türkiye Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, ZF'nin öncü ve çevreci 'Yeniden Üretim' modeli REMAN'ın Alman Sürdürülebilirlik Ödülü'ne layık görüldüğünü belirterek, "Kaynakların korunmasına, çevreye yönelik etkinin azaltılmasına ve sürdürülebilir mobiliteye ciddi bir katkı sağlıyor, sektörüne öncülük ediyoruz. REMAN ile tamamen eşdeğer işleve sahip olan yeniden üretilmiş ürünler, titiz kontrollerin ardından yeni ürünlerle aynı garanti süreleri ile pazara sunuluyor" dedi. ■



Scania, 2024'te İthal Pazarın Zirvesinde

Scania, 2024 yılında Türkiye'deki toplam 33.247 adetlik Ağır Ticari araç pazarında 2.868 adet satış rakamıyla yüzde 8,6 pazar payı elde etti. İthal Ağır Vasıta pazarındaki liderliğini tescilleyen Scania, 2024 yılında sergilediği performansla toplam çekici pazarında da ikinci sırada yer aldı. Scania'nın 2024 yılındaki toplam satışlarının 149 adedini kamyon, 2.719 adedini ise çekici modelleri oluşturdu.

"Sektöre liderlik etmeyi sürdüreceğiz"

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel "Scania olarak Türkiye'de Ağır Ticari araç pazarındaki gücümüzü bir kez daha kanıtladık. Özellikle ithal pazar liderliğimiz ve çekici segmentindeki başarımız müşterilerimizin bize olan güveninin bir sonucudur. Biz de bu güveni satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerimizle marka bilinirliği ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmaya devam ederek sürdürmeyi amaçlıyoruz" şeklinde değerlendirdi.

2025 yılı toplam pazar ve Scania hedeflerini de açıklayan Senyücel "Ağır Ticari araç pazarı, 2024 yılında bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 13 oranında bir daralma yaşandı. 2025 yılının da benzer bir seyir izleyebileceğini öngörüyoruz. Scania olarak yenilikçi yaklaşımımız ve sürdürülebilir iş modelimiz ile sektördeki güçlü durumumuzun devamını hedefliyoruz." dedi.

Satış Sonrası Hizmetler ve Müşteri Memnuniyeti

Scania, Türkiye genelinde yaygın hizmet ağıyla satış ve satış sonrası servis



Tolga Senyücel



hizmetlerinde de fark yaratmaya devam ediyor. 12 Yetkili Satıcı ve 17 Yetkili Servis noktasında hizmet sunan marka, servis giriş adetlerini ve servis bakım kontrat satışlarını bir önceki yıla oranla yükseltti.

Marka İletişimi ve Dijital Çözümler

Marka iletişimini en üst noktada tutarak, dijital çözümlerde bir adım önde olmayı hedefleyen Scania, Instagram platformunda yılın en çok etkileşim alan sosyal medya hesabı olarak dikkat çekti. Bununla beraber yenilenen mobil uygulaması ile 2025 yılına hazır olan marka, ilk çeyrekte bağlantılı araçlar ile de dijital çözümlerine bir yenisini eklemeyi hedefliyor. ■

Scania'dan yılın ilk teslimatı

Öznil Lojistik'e 10 Scania Super S560

Scania yılın ilk teslimatını Öznil Lojistik'e gerçekleştirerek önemli bir iş birliğine imza attı. Türkiye lojistik sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Öznil Lojistik filosuna dahil ettiği 10 adet Scania Super S560 ile ilk Scania yatırımını gerçekleştirdi.

Öznil Lojistik tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine, Scania Türkiye Satış Müdürü **Bayazıt Canbulat**, Scania İzmir Yetkili Satıcısı Ankara Ağır Vasıta Genel Müdürü **Mustafa Mutlubaş**, Scania Bölge Yöneticisi **Metin Bayrak**, Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü **Ahmet Türemiş**, Ankara Ağır Vasıta Servis Müdürü **Şükri Mutlubaş** ve Ankara Ağır Vasıta 2. El Satış Müdürü **Osman Erdem** katıldı.

Öznil Lojistik yöneticileri, teslimat töreninde yaptıkları açıklamada, filolarını Scania araçlarıyla yenileyerek önemli bir dönüşüm gerçekleştirdiklerini ifade ettiler. "Bu tercihin ardında Scania Super motor teknolojisinin sunduğu yakıt tasarrufu, yaygın servis ağı ve Scania aracının sağlamlığı yer alıyor. Scania'nın sunduğu dayanıklılık gibi avantajlar, Scania Super S560 modellerini tercih etmemizde belirleyici oldu. Bu yeni yatırımla birlikte, operasyonel mükemmelliği bir adım daha ileri taşımayı hedefliyoruz." şeklinde değerlendirdiler.

"Super, Farkını Ortaya Koyacaktır"

Scania Satış Müdürü **Bayazıt Canbulat** ise, Öznil Lojistik'in filosu için Scania Super'i seçmelerinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek "Sektörün önde gelen markalarından biri olan Öznil Lojistik'e teslim ettiğimiz bu ilk Scania Super araçların, operasyonel başarı ve yüksek verimlilik hedeflerine ulaşmalarında en büyük destekçisi olacağına inanıyoruz." dedi.

Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren ve McDonald's, TAB Gıda, Kahve Dünyası gibi önde gelen markaların lojistik operasyonlarını yürüten Öznil Lojistik, filosunu Scania araçlarıyla yeniledi. ■



Bostancıoğlu Hafriyat, ilk Meiller araçlarını teslim aldı

Sakarya bölgesinin önde gelen hafriyat firmalarından **Bostancıoğlu Hafriyat**, filosunun ilk Meiller damperlerini teslim aldı. Bostancıoğlu Hafriyat, işlerini büyütme ve verimliliği artırma hedefi doğrultusunda, toplam **23 m kapasiteli 4 adet Hidrolik Kapaklı Meiller damper ile filosunu genişletti.**

Bostancıoğlu Hafriyat sahibi Emrah Bostancıoğlu, şehir içi projelerde çevreye duyarlı olmayı ön planda tuttıkları için bu ürünü tercih ettiklerini belirterek "Hidrolik kapakların sunduğu sessiz çalışma avantajı, şehir içinde daha sessiz ve konforlu bir kullanım sunuyor. Bu yıl açmayı planladığımız beton santrali

ile iş hacmimizi daha da büyütmeyi hedefliyoruz. Santralin faaliyete geçmesiyle birlikte mevcut filomuzda bulunan Meiller damper sayımızı artırmayı planlıyoruz. Meiller'i tercih etme nedenimiz, kalitesi ve zorlu koşullara dayanıklılığı ile sergilediği üstün performans" şeklinde konuştu.

Römork, yarı römork ve damper üretiminde sektörünün öncü markalarından biri olan **Meiller, Türkiye'deki faaliyetlerini Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde sürdürüyor.** Yüksek kalite standartları, dayanıklılık ve yenilikçi teknolojileriyle dikkat çeken Meiller, ağır yük taşımacılığı yapan işletmelerin vazgeçilmez çözüm ortağı olarak öne çıkıyor. ■



ŞEHRİN GÖZDESİ

İŞİNİZİN PRESTİJ'İ

YAKIT
EKONOMİSİ

SEGMENTİNİN
EN İYİ DÖNÜŞ YARI ÇAPİ

FERAH
SÜRÜCÜ KABİNİ



MAPAR BURSA

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

Acil
Servis: 0 533 931 99 00

www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

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

Acil
Servis: 0 530 373 93 94

 /mapartemsa

 **FUSO**

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



TEMSA

MAN HER İHTİYACINIZI KARŞILIYOR




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

 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

 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



 www.mapar.com.tr

    /maparman



System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık:

Firmalar artan maliyetler azalan gelirle çok yıprandı.
2024 zor bir yıldır, 2025 daha zor olacak

Ekonominin belirsizliği döviz kurlarının sabit kalışı, faizlerin son derece yüksek oluşu birde bunun üzerine firmaların çalıştıkları acentelerden alacağını uzun vadelerle alması ayakta kalmayı daha da zor hale getiriyor. Babadan oğula geçen firmaların geleneksel yapıyı korumak adına hesapsız egoları Türk Turizm Taşıma Dünyasına çok büyük zarar görüyor.

■ Erkan YILMAZ

Turizm taşımacılığı alanında 20'nci yaşını kutlayan İstanbul merkezli System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık ile bir araya geldik. Taşkın Arık ile 2024 yılının değerlendirilmesi ve 2025 beklentilerine yönelik çok özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

90 milyon TL civarında araç yatırımı

"2024 yılı, System Transport'un bir yıl öncesine göre her anlamda hedeflerine ulaştığı bir yıl oldu" açıklaması ile değerlendirmelerine başlayan Taşkın Arık, "2024 yılında ciro ve kârlılık hedefimiz tuttu. 2022 ve 2023 yılında yapmak istediğimiz ama yapamadığımız yatırımları da yaptık. Araç filomuz ciddi derecede büyüdü, 90 milyon TL yatırımla, şu anda 75 araçlık bir filoya sahibiz. 2025 yılı içerisinde gelecek araçlarla birlikte 100 adede ulaşacak. Hedeflerimizin tutmasında System Transport'un girişkenliği ve yeniliklere açık olması önemli etken oldu. Dijital tale yönelik yatırımlarımız bu yıl da artarak devam edecek. Bu alana yatırım yapmak da pahalı. Bundan sonra yatırımlarımızın büyük çoğunluğu dijital olacak. İnsanlar artık satın almalarını direkt mobilden yapıyor, üstelik daha uygun fiyatları alıyorlar" dedi.

İstanbul, turist için de pahalı

İstanbul'un herkes için çok pahalı hale geldiğini, ancak yaptıkları iş özelinde dile getirmek gerektiğinde turist için de çok pahalı olduğunu belirten Taşkın Arık, "Otel ve restoranlar çok pahalı, İstanbul'a evet, turist geldi ancak bu işi hakıyla yapan turizm taşımacılarına çok



nitelikli bir sayıda olmadı. Talep edenle, talebi veren tarafın yasal altyapısı yetersiz. Kârlılık istediğimiz seviyede olmadı" dedi.

Sorun geleneksel yapı

Sektörde en büyük sorunun, babadan oğula geçen işlerde geleneksel yapının korunması olduğuna dikkat çeken Taşkın Arık, "Bu iş babadan oğula geçtiği için nitelikli bir şekilde kâr oranı belirlenmiyor ve çok ciddi derecede yıkıcı bir rekabet yaşanıyor. En büyük sıkıntı babadan oğula geçen firmalarda geleneksel yapının hâlâ devam ediyor olması. Yeni kuşaklar da alıştığı rahatlığı bozmak istemediği için, babasından gördüğü iş anlayışını aynı şekilde devam ettiriyor. Daha modellen bir arabayı filoya katıyor olmak onlar için önemli bir yenilik anlamına geliyor. Babadan oğula geçen firmalara dikkat ederseniz büyük çoğunluğu oldukları yeri korumaya çalışıyorlar. Yeni bir anlayışı işlerinin üzerine koymuyorlar. Hedefleri olmadığı için de kârlılık oranları çok düşüyor. Devlet yeni değerlendirme oranı ile zam yaparken meslektaşlarımız, aldıkları

işlere yüzde 44 zam yapamıyorlar. Sorun tüketici değil, sorun biziz. İşin garip tarafı sorunun bizler olduğunu herkes biliyor. Karşı taraf da bunu fırsata çeviriyor. İş olduğu zaman her yerde iş var. İş olmadığı zaman da hiçbir yerde iş yok. Bunun farkında değiller. Bunun farkına varsalar, maliyet hesaplarını daha iyi yaparlar ve fiyat tekliflerini de ona göre verirler. Ama bunu vermiyorlar. En büyük sebep de dile getirdiğim gibi, gelenekçi yapıda insanların sadece mevcudiyetini koruma isteği, teknolojiye veya kendini geliştirmeye yönelik yatırım yapmaması. Rahatlık var. Niye yatırım yapısın! Belirli bir geliri var. İşine gidip geliyor. Ama dünya başka bir yöne gidiyor. Yeni sistemin nasıl döndüğünün farkında bile olmuyorlar" dedi.

Şirketim hayal ettiğim noktada değil

Babadan oğula geçen geleneksel firmaların dışında 20 yıldır varlığını sektörde sürdüren başka bir firma yoktur diye düşünüyorum. 20 yılımız hep bir büyüme ile geçti. Araç sayımız ve model yaş ortalaması ile çok önde gelen bir firmayız. 2005 yılında firmayı kurdum. O günlerdeki esen büyüme rüzgarı, AB'ye yönelik olumlu adımlarla başlangıcımız zorlu ama güzel oldu. İlk 12 yılı çok güzel geçirdik. Şirketim hâlâ hayal ettiğim yere gelmedi. Piyasadaki dengeye göre iyi bir ciromuz var, ama benim istediğim noktada değiliz. Bu saatten sonra şubeleşme yoluna gideceğiz. Bodrum ve Antalya'ya açıyoruz. Şubeleşme anlamında adımlarımız artacak. Yurtdışı turlara olan talep çok yoğun oldu. 2024'te otobüslerimizin yüzde 35'i yurtdışı turlara çalıştı. Bu yıl da yurtdışı turlara ilginin daha da artacağını düşünüyorum. ■



Yatırımın gerçek anlamını bilmiyoruz

Yatırım yapmak mevcudiyeti korumak mı, yoksa üzerine koymak mı, buna bakmamız gerekiyor. Şu anda sektörümüzdeki yatırım şekli, var olan mevcudiyetini korumak için yapılanlar. 2020 model aracını veriyor, 2024 alıyor. Yatırım yapmak bu değil, bu yenileme. 5 araç veriyor, 3 araç alıyor. Bu küçülme aslında. Yatırımın gerçek anlamını bilmiyoruz. System Transport gerçekten yatırımcı bir firma. Gürsel, Altur yatırımcı firmalar, bunlar kendini devamlı geliştirip yeni pazarlar buluyorlar. Turizmciiler mevcudiyetini korumak adına piyasaya baskı kurmuyorlar. Geleneksel yapıdaki firmaların değişimini beklememiz gerekecek.

Ben bir işadamıyım

Ben bu işi babamdan devralmadım. Kendim kurdum. O yüzden geleneksel yapı içinde olmadım. Ben ulaşım üzerine kurguladığım bir işadamıyım. Dijitale yönelik neler yapabileceğimi sürekli araştırıyorum.

Firmalar çok yıprandı

Firmalar artan maliyetler azalan gelirle çok yıprandı, 2024 yılı zor bir yıldır, 2025 daha zor bir yıl olacak. Ekonominin belirsizliği döviz kurlarının sabit kalışı, faizlerin son derece yüksek oluşu birde bunun üzerine firmaların çalıştıkları acentelerden alacağını uzun vadelerle alması ayakta kalmayı daha da zor hale getiriyor. Kurların düşük kalmasına rağmen artan enflasyon nedeniyle her ay araç fiyatları da artıyor. Sigorta, bakım, onarım ve personel maliyetimiz sürekli artıyor. Babadan oğula geçen firmaların hesapsız egoları Türk Turizm Taşıma Dünyasına çok büyük zarar görüyor. Geleneksel firmalar, mevcut hayatlarını devam ettirmek için 'ben' merkezli egolarıyla herkese zarar veriyorlar. Maliyet hesaplamalarını bir çoğu kesinlikle bilmiyor. Sorsanız hepsi akıllı herşeyi biliyor en akıllısı diğerinden 10 bin TL fazlasına iş yaptığı için kendini farklı görüyor. Ben sektöre dair umudumu yitirmiyorum. Çünkü hepsi aynı değil. Baba mesleğine değer veren, ülke ekonomisine katkı sağlayan çok değerli firmalarımız var.



Denizli Büyükşehir Belediyesi, şehir içi toplu ulaşımı daha güvenli ve konforlu hale getirmek için araç filosuna yatırım bedeli 200 milyon TL olan 10 Otokar Kent ve 18 Centro olmak üzere toplam 38 yeni araç daha ekledi.

Yeni otobüslerin tanıtım programı Delikliçınar Meydanı'nda düzenlendi. Programa, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Bülent Nuri Çavuşoğlu, Başkanvekili Ali Marım, Genel Sekreter Bülent Bozba, Ulaşım AŞ Genel Müdürü Mithat Tüzüner, Otokar bayileri Ahmet Özfidan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özfidan ve Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu

Başkanı İsmet Atalay ile çok sayıda vatandaş katıldı.

Başkan Çavuşoğlu, şehir içi ulaşımında toplam 250 araca sahip olduklarını, 150 aracın 10 yaş ve üzerinde, 70 aracın ise 7 yaş ve üzerinde olduğunu, geçmişten gelen özellikle bakım sorunları nedeniyle ulaşımında aksamalar yaşadıklarını

belirterek, "An itibarıyla 40'tan fazla aracımız da sefere çıkamayacak durumda. Bugün 38 araçla filomuzu yeniliyoruz. Bu yatırımın maliyeti 200 milyon lira" diye konuştu.

Başkan Çavuşoğlu, ulaşım filosuna kazandırılan 38 araçtan, 18'inin minibüs tarzında olduğunu söyledi. Özellikle daha az tercih edilen saatlerde bu araçların kullanılarak hem tasarruf sağlanacağı, hem de hızlı ve güvenli ulaşımı sürdüreceklerini ifade eden Başkan Çavuşoğlu, "Yüzde 40 yakıt tasarrufuyla artık daha konforlu ve daha hızlı küçük bir araçla bu hizmeti vereceğiz. Yeni araçlarımızla beraber filomuzun daha da güçlendiği ve umutlarımızın biraz daha yeşerdiği, sorunlarımızın farkında olduğumuz çözümleri için çaba sarf ettiğimizin bilinmesi dileğimle hepimizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum. Araçlarımız şehrimize hayırlı uğurlu olsun" dedi. ■

Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan:

2024 sektör için kazançlı bir yıl olmadı

2024 sezonu, sayı olarak verimli bir yıl geçti diyebiliriz. Yine de sayı kazanç dengesine baktığımızda rekor sayının turizmcilere çok da fayda sağladığını düşünmüyorum. Ülkemizdeki enflasyon ile döviz dengesinin orantılı gitmemesinden kaynaklı, sektör için kazançlı bir yıl olmadı.

Erkan YILMAZ

Antalya merkezli olarak 33 yıldır turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren



Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 yılı beklentilerini açıkladı.

Rekor turist sayısı yetmedi

Şeref Karacan, ilk olarak Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın "Antalya'da, 2024 yılında kente gelen toplam ziyaretçi sayısı 17 milyon 278 bin 103 oldu. Tüm zamanların turist rekoru kırıldı" açıklamasını değerlendirdi:

"Evet, 2024 sezonu sayı olarak verimli bir yıl geçti diyebiliriz. Yine de sayı kazanç dengesine baktığımızda rekor sayının turizmcilere çok da fayda sağladığını düşünmüyorum. Ülkemizdeki enflasyon ile döviz dengesinin orantılı gitmemesinden kaynaklı, sektör için kazançlı bir yıl geçmedi. Turistin, tatili için, yurtdışında temas ettiği noktadan, Antalya sokaklarındaki esnafa kadar sektördeki herkesi etkilediğini düşünüyorum."

2,5 milyon turiste hizmet verdik

2024 yılında hizmet verdikleri turist sayısının 2,5 milyon kişiye ulaştığının bilgisini veren Şeref Karacan, 2024'ün büyüme ve

yenilenme yılı olduğunu açıkladı: "2024 yılında yeni yaptığımız anlaşmaların da etkisiyle hizmet verdiğimiz misafir sayısı 2,5 milyon kişiye ulaştı. Bunların da etkisiyle büyüme ve yenilenme yılımız oldu. Filomuza yeni model ve çeşitlerde araç dahil ettik. 2023 yılı da, kendi adımıza verimli geçmişti. Misafirlerimizin memnuniyeti için hedeflediğimiz olumlu geri dönüşleri aldık. Gelişim ve yenilenme için yeni adımlar atmaya devam edeceğiz."

En büyük gider kalemi araç bakım ve onarımı

Artan maliyetlerin tüm sektörü olumsuz etkilediğini belirten Şeref Karacan, en büyük gider kalemlerinin başında bakım ve onarımın geldiğini söyledi: "Artan maliyetler, tüm sektörleri olduğu gibi, bizi de etkiledi, en büyük gider kalemimiz sanayi masraflarımız oldu. Bunu da, en

aza indirmek için filomuzdaki modelsiz araçları yenileyerek çözüm bulduk. Diğer büyük kalemlerimizde ise toplu satın almalar yaparak maliyetlerimizi düşürmeye çalıştık. Bu sayede kârlılığımızı dengede tuttuk."

En üst düzeyde konforlu seyahat

Şeref Karacan, yolculara en üst düzeyde konforlu seyahat süreci sunmak için yoğun çalışmalar yürüttüklerini, "2024 yılında otobüs grubunda Mercedes Benz-Tourismo ağırlıklı olmak üzere Temsa-Maraton ve MD 9 modellerini, minibüs grubunda ise Mercedes Benz-Sprinter ve Vito modellerini de filomuza dahil ettik: 4 adet masası olan deri koltuklu Turismo VIP otobüsler, business koltuklu 6 kişilik VIP Sprinter araçlar, Elektrikli ve masajlı koltuklara sahip Vito araçlarla misafirlerimize ayrıcalıklar sunduk" dedi.

Hedefimiz: Akla gelen ilk firma olmak

2025 yılında yeni araç yatırımları planladıklarını da açıklayan Şeref Karacan, uzun vadeli hedeflerini de paylaştı: "2025 yılında hizmet vereceğimiz misafir sayısında artış bekliyoruz. Bu doğrultuda filomuza ve ekibimize ilaveler planlamaktayız. Hedefimiz turizm taşımacılık sektöründe akla gelen ilk firma olmaktır. Bunun yanında, memleketim Aksu ilçesinde inşaat ve otel işletmeciliğini de ilerleyen yıllarda faaliyetlerimizin arasına ekleyerek, turizm sektöründe daha da ön plana çıkmak istiyoruz. Bu hedefler doğrultusunda araç çeşitliliğimiz, çalışanlarımıza verdiğimiz önem ve misafirlerimizin memnuniyetiyle bu hedefimizi başaracağımızı düşünüyorum." ■



**Çocuklarınızla
Mutlu Tatiller Dileriz**

obilet



Havayolu, demiryolu ve turizm taşımaları artarken... 1

TARİFELİ TAŞIMALAR DÜŞÜYOR

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, şehirlerarası ve turizm otobüsleri ile havayolu ve tren taşımacılığında 2024 yılı verilerini açıkladı.

■ Erkan YILMAZ / Analiz Haber

Ulaştırma Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün UETDS verilerine göre 2024 yılında şehirlerarası ve turizm otobüsleri ile 14 milyon 698 bin 947 toplam sefer yapıldı. Şehirlerarası otobüslerle 3 milyon 4 bin 891 seferde 82 milyon 219 bin 419, turizm otobüsleri ile 11 milyon 694 bin 56 seferde 60 milyon 427 bin 18'i olmak üzere toplam 142 milyon 646 bin 487 yolcu taşındı.

Şehirlerarası ve turizm otobüsleri ile 2023 yılında yapılan toplam seferlerin sayısı da 12 milyon 914 bin 756 iken, toplam taşınan yolcu sayısı 143 milyon 92 bin 568 kişi olmuştu.

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında, 2024 yılında 1 milyon 784 bin 191 sefer artışı varken toplam yolcu sayısında ise 446 bin 81 yolcu düşüşü var. Ancak bu yolcu düşüşü, 2024 ve 2023 yılı yolcu verileri karşılaştırıldığında, şehirlerarası otobüslerle taşınan yolcu sayısından kaynaklanıyor.

2023 yılında şehirlerarası otobüsler ile 89 milyon 898 bin 453 yolcu taşınmıştı. 2024 yılında 82 milyon 219 bin 419 oldu ve 2023'e göre 7 milyon 679 bin 34 yolcu düşüşü var.

2023 yılında tarifeli olarak adlandırılan şehirlerarası otobüsleri ile 2 milyon 914 bin 399 adet sefer gerçekleştirilirken 2024 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığında 3 milyon 4 bin 891 sefer gerçekleşti.

Dikkat çekici bir noktada da 2024 yılında yolcu sayısının düşmesine rağmen sefer sayısının 2023 yılından 90 bin 492 daha fazla olması.

Öte yandan şehirlerarası yolcu taşımacılığı verileri, neredeyse 2022 yılına geri dönmüş durumda. 2022 yılında ise şehirlerarası otobüslerin gerçekleştirdiği 2 milyon 765 bin 396 seferde 81 milyon 153 bin 665 kişi taşınmıştı. 2024 yılında taşınan yolcu 2022'nin sadece 1 milyon 65 bin 754 üzerinde. Buna rağmen sefer sayısı ise 2024 yılında 239 bin 495 üzerinde.

Turizm tarafında ise artış devam ediyor. 2023 yılında turizm otobüsleri ile taşınan yolcu sayısı 9 milyon 974



Erkan
YILMAZ



bin 775 seferle 53 milyon 194 bin 115 kişi olmuştu. 2024 yılında bu sayı 7 milyon 232 bin 903 artış ile 60 milyon 427 bin 18 kişiye ulaştı.

2022 yolcu ve sefer sayıları

2022 yılında turizm taşımacılığı tarafında gerçekleşen sefer sayısı 7 milyon 588 bin 475 olurken taşınan yolcu sayısı 40 milyon 559 bin 449 kişi olmuştu. 2022 yılında toplam sefer sayısı 10 milyon 353 bin 871 olurken taşınan yolcu sayısı da toplamda 121 milyon 713 bin 114 olmuştu.

Karayolu Yolcu Taşımacılığı 2024-2023 karşılaştırmalı belge sayıları

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaştırma Düzenleme Genel Müdürlüğü 2024 sonu itibarıyla belge sayılarını da açıkladı.

D1 belgeli firma sayısı 49 azaldı

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında tarifeli D1 belge sayısı 2024 yılı sonunda 335 olarak verilerde yer alırken, 2023 yılı sonunda bu rakam 384 adetti. D1 belgeli firma sayısının 49 adet azaldığı görülüyor.

D2 belgeli firma sayısı 252 azaldı

D2 belgeli firma sayısının ise 2024

yılı sonunda 3461 olduğu görülürken, 2023 yılı sonunda bu sayının 3713 olduğu yer alıyor. D2 belgeli firma sayısında azalış 252 adet.

D3 belgeli firma sayısı 752 arttı

Kendi personelini taşımaya yönelik alınan D3 belgesi, 2024 yılında 4989 adede çıkarken 2023 yılında bu sayı 4237 adet idi. D3 belgesindeki artış 752 adet olmuş.

B1 belgeli firma sayısı 18 azaldı

Yurtdışı tarifeli taşımacılıkta, B1 belgeli firma sayısı 66 adet iken, 2023 yılı sonunda bu sayı 84.

B2 belgeli firma sayısı 16 azaldı

Yurtdışı tarifersiz belge sayısı 2024 yılı sonunda 472 iken bu sayı 2023 yılı sonunda 488 adetti.

DİKKAT ÇEKİCİ NOKTA: BELGE SAYISININ ARTTIĞI TEK ALAN KENDİ PERSONELİNİ TAŞIMA BELGESİ OLAN D3

2022 belge verisi sayısı

2022 yılında, D1 Belge sayısı 369, D2 belge sayısı 3495, D3 belge sayısı 3433, B1 belge sayısı 81, B2 belge sayısı ise 427'ydi.



Dünya'nın çevresinde 52 bin 661 tur

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, otobüslerin toplam 2 milyar 110 milyon 393 bin 75 kilometre yol kat ettiğini belirten Bakan Uraloğlu, "Otobüsler, Dünya'nın çevresinde yaklaşık 52 bin 661 tur attı" dedi.

Şehirlerarası otobüslerle 666 bin emekli yüzde 20 indirimle taşındı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, otobüs ile şehirlerarası seyahat eden emekliler için bilet fiyatlarında yüzde 20 indirim imkanı tanıdıklarını kaydederek, "Düzenlememizin hayata geçtiği 31 Mayıs 2024 tarihinden itibaren 666 bin 99 emeklimiz bu indirimlerden yararlandı" dedi.

Bakan Uraloğlu, 2024 yılında, 967 bin 337 emeklinin demiryolu ve şehirlerarası otobüsle seyahatlerinde indirimli biletlerden yararlandığını açıkladı. Bakan Uraloğlu, emekliler için 1 Nisan 2024'te yüksek hızlı, anahat ve bölgesel trenlerde yüzde 10 indirim kampanyası başlattıklarını anımsattı.

Uraloğlu, trenlerde 60-64 yaş arası yolculara yüzde 15, 65 yaş ve üstü yolculara yüzde 50 indirim uygulandığını da dile getirdi. Uraloğlu, ayrıca uygulamadan bugüne kadar yüksek hızlı trenlerde 183 bin 907, bölgesel trenlerde 69 bin 905, anahat trenlerinde ise 47 bin 427 kişinin yararlandığı bilgisini paylaştı.

1 milyon 857 bin 402 engelli yolcu

Yolcu taşımacılığına ilişkin detaylı verileri paylaşan Uraloğlu, yolcuların yüzde 41,49'unun kadın yüzde 58,51'inin erkek olduğunu açıkladı. Uraloğlu, ayrıca biletli yolcu taşımacılığında 1 milyon 857 bin 402 engelli vatandaşın ve 653 bin 703 çocuk yolcunun otobüsleri kullandığını kaydetti.



Havayolu, demiryolu ve turizm taşımaları artarken... 2

TARİFELİ TAŞIMALAR DÜŞÜYOR



Havayolunda, iç hatlarda 95 milyon yolcu taşındı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMI) Genel Müdürlüğünün havayolu uçak, yolcu ve yük verilerini değerlendirdi. Bakan Uraloğlu, havalimanlarının bir yılda 230 milyon 224 bin 611 yolcuya hizmet verdiğini bildirdi.

Bakan Uraloğlu, "Taşınan yük ve kargo miktarı geçen yıla göre yüzde 11,1 artarak 4 milyon 941 bin 729 ton olarak gerçekleşti" dedi.

2024 yılı verilerini de açıklayan Bakan Uraloğlu, iniş-kalkış yapan uçak sayısının iç hatlarda 902 bin 78, dış hatlarda ise 866 bin 779 olduğunu belirterek, "Hizmet verilen uçak trafiği 2023 yılına göre yüzde 5,5 artış gösterdi. Bir yılda iç hatlarda 95 milyon 293 bin 38, dış hatlarda ise 134 milyon 694 bin 726 yolcuya hizmet verirken direkt transit yolcular ile birlikte toplam 230 milyon 224 bin 611 yolcu havalimanlarımızı kullandı. Geçen yıla göre toplam yolcu trafiğinde yüzde 7,5 artış oldu" dedi.

Uraloğlu, bu dönemde havalimanlarında taşınan yük ve kargo miktarının iç hatlarda 917 bin 816 ton, dış hatlarda 4 milyon 23 bin 913 ton olmak üzere, 2023 yılına göre yüzde 11,1 artışla 4 milyon 941 bin 729 tona ulaştığını bildirdi.

İstanbul Havalimanı 79 milyon 988 bin 272 yolcu taşıdı

Bakan Uraloğlu, İstanbul Havalimanı'nda bir yıllık dönemde; iç hatlarda 117 bin 764, dış hatlarda 399 bin 521 olmak üzere toplamda 517 bin 285 uçak trafiği gerçekleştiğini belirterek, "İç

hatlarda 17 milyon 89 bin 191, dış hatlarda 62 milyon 899 bin 81 olmak üzere toplamda 79 milyon 988 bin 272 yolcuya hizmet verildi. 2023 ile kıyaslandığında toplam yolcu trafiğinde yüzde 5 artış gerçekleşti" diye konuştu.

Sabiha Gökçen'de 242 bin 345 uçak trafiği

Uraloğlu, SGA'da, iç hatlarda 110 bin 677, dış hatlarda 131 bin 668 olmak üzere toplamda 242 bin 345 uçak trafiğine hizmet verildiğini kaydetti. İç hatlarda 19 milyon 509 bin 605, dış hatlarda 21 milyon 973 bin 296 olmak üzere toplamda 41 milyon 482 bin 901 yolcu trafiğine hizmet verdiğini belirten Uraloğlu, 2024 yılında hizmet verilen yolcu trafiğinin yüzde 13 arttığını bildirdi.

Turizm merkezlerinde 60 milyon 856 bin 736 yolcu ağırlandı

Bakan Uraloğlu, 2024 yılında dış hat trafiğinin yoğun olduğu turizm merkezlerindeki havalimanlarında hizmet sunulan yolcu sayısının iç hatlarda 18 milyon 107 bin 340, dış hatlarda ise 42 milyon 749 bin 396 olmak üzere toplamda 60 milyon 856 bin 736'ya ulaştığını kaydetti. İç hatlarda 143 bin 217, dış hatlarda 267 bin 526 olmak üzere toplamda 410 bin 743 uçak trafiği gerçekleştiğini ifade eden Bakan Uraloğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "2024 yılında İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nda 11 milyon 512 bin 96, Antalya Havalimanı'nda 38 milyon 254 bin 905, Muğla Dalaman Havalimanı'nda 5 milyon 662 bin 465 yolcuya hizmet verildi. Muğla Milas-Bodrum Havalimanı'nda toplamda 4 milyon 375 bin 662 yolcuya hizmet verilirken Gazipaşa Alanya Havalimanı'nda toplamda 1 milyon 51 bin 608 yolcu trafiği gerçekleşti." ■



YHT 12 milyon 463 bini aşkın yolcu taşıdı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, TCDD Taşımacılık tarafından açıklanan 2024 yılı yolcu verilerini değerlendirdi. Bakan Uraloğlu, "2024 yılında yüksek hızlı, anahat ve bölgesel trenler ile kent içi raylı sistem projelerinden 279 milyon 426 bin 382 vatandaş yararlandı" dedi.

2024 yılında YHT'ler ile seyahat eden yolcu sayısının 12 milyon 463 bin 297'ye ulaştığını kaydeden Uraloğlu "Bu yıl bölgesel ve anahat trenlerimizi toplam 10 milyon 721 bin 613 yolcu kullandı. Kentiçi raylı sistemlerinden de bir yılda 256 milyon 241 bin 472 vatandaş faydalandı" dedi.

İstanbul'da 231 milyon 808 bin 773 yolcu

İstanbul'da, TCDD Taşımacılık tarafından işletilen başta Marmaray olmak üzere Sirkeci-Kazlıçeşme, Gayrettepe-İstanbul Havalimanı-Arnautköy metro hatlarında taşınan yolcu sayısına ilişkin bilgi veren Bakan Uraloğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "İstanbul'un iki yakasını demiryolu ile birbirine bağlayan asrın projesi Marmaray, Gebze-Halkalı arasında, yılın tamamında 218 milyon 886 bin 16 vatandaşımıza hiz-

met verdi. Sirkeci-Kazlıçeşme Hattı'nı 3 milyon 159 bin 496, Gayrettepe-İstanbul Havalimanı-Arnautköy Hattı'nı da 9 milyon 659 bin 688 vatandaşımız kullandı. Halkalı-Bahçeşehir Hattı ile beraber İstanbul'daki hatlarımızı 231 milyon 808 bin 773 kişi kullandı."

Başkentray, 24 milyon 432 bin 699 yolcuya hizmet verdi

Bakan Uraloğlu, Ankara'da şehrin merkezinden geçen Başkentray'ın yolcu verilerini de değerlendirdi: "YHT ile entegre olarak hizmet veren Sincan-Kayaş hattımızda yolcu sayısı da sürekli artıyor. Başkentray ile yıl boyunca 24 milyon 432 bin 699 yolcuya hizmet verdik."

Yolcuların yüzde 93,9'u tavsiye ediyor

YHT'lerle, Türkiye'ye ulaşımında çağ atlattıklarını ifade eden Bakan Uraloğlu, her yolcuyla memnun bir şekilde ulaştırma hedefiyle TCDD Taşımacılık Genel Müdürlüğü tarafından her yıl düzenli olarak müşteri memnuniyeti araştırması yapıldığını belirtti.

Bakan Uraloğlu, 2024 yılı memnuniyet araştırmasını değerlendirerek "Müşteri memnuniyetimiz 4,09/5 gibi yüksek bir skora ulaştı. Seyahat eden yolcularımızın yüzde 88,2'si YHT'lerden memnun olduğunu, yüzde 93,9'u YHT ile seyahati tavsiye ettiğini ve yüzde 95,9'u ise YHT ile yeniden seyahat etmeyi planladığını ifade etti" dedi. ■

2025 Yüksek Hızlı Tren Bilet Fiyatları

13 Ocak 2025'te yürürlüğe giren zamlı tarifeye göre YHT bilet fiyatları şöyle:

Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Tren bileti fiyatı yüzde 44,4 oranında artırılarak 540 liradan 780 liraya çıkarıldı.

Ankara-Konya güzergâhında bilet fiyatları yüzde 44 oranında zamlanarak 250 liradan 360 liraya yükseltildi.

Ankara-Eskişehir Yüksek Hızlı Tren biletine yüzde 39 zam yapıldı. Bilet fiyatları 280 liradan 390 liraya çıkarıldı.

Ankara-Sivas bilet fiyatı 550 TL'den 790 TL'ye yükseltildi.

Konya-İstanbul bilet fiyatı 1140 TL'ye çıkarıldı.

İstanbul-Eskişehir bilet fiyatı ise 505 TL'ye yükseltildi.

Daha iyi bir Taşıma Kanunu mümkün

Karayolu taşımacılık faaliyetleri ve bu faaliyetleri yapan taşımacılar, esas olarak Karayolu Taşıma Kanunu'na uygun olarak hareket etmek zorundadırlar. Bu nedenle, bu Kanun çok önemlidir. Keza taşımacılık faaliyetlerinin detaylarını belirleyen Karayolu Taşıma Yönetmeliği de bu Kanuna göre hazırlanmak zorundadır. Kanun, bu yönüyle de ayrıca önemlidir. Karayolu taşıma mevzuatının özünü oluşturan bu düzenlemeler üzerinde durmak istiyorum. Bu yazımda Karayolu Taşıma Kanunu'nu ele alacağım. Yönetmelikle ilgili görüşlerime de gelecek yazımda yer vereceğim.

İlgili mevzuat

Karayolu taşımacılığının; ticari faaliyet olması yönüyle Türk Ticaret Kanunu'na, trafik faaliyetini içermeleri yönüyle de Karayolları Trafik Kanunu'na uygun olarak yapılmaları şüphesiz ki gereklidir. Bunun ötesinde, çalışma hayatıyla ilgili kanunlar gibi taşımacıların doğrudan ilgilendiren başka kanunlara da şüphesiz ki uyulacaktır. Bunlara uyulması zaten ilgili kanunların gereğidir.

Yaptıkları iş veya ekonomik faaliyetten bağımsız olarak tüm insanların uymak zorunda olduğu diğer kanunlara, yine bu kanunların gereği olarak taşımacılar da şüphesiz ki uyacaktır.

İlgili durumlar

Karayolu Taşıma Kanunu'nun 6'ncı maddesinde, taşımacıların çevre ve insan sağlığı ile ilgili mevzuat hükümlerine uymaları zorunluluğu yer almaktadır. Kapsamına giren herkesin bunlara uyması, ilgili kanunlara göre zaten zorunluysa, böyle bir düzenlemeye yer verilmesi kanaatimce gereksizdir. Üstelik, bu düzenlemeye göre, idari para cezası da öngörüldüğünden, belki de ilgili kanunlara göre zaten cezalandırılacak faaliyetlerin ikinci kez cezalandırılması gibi bir durum söz konusu olabilecektir.

Kanunun 36'ncı maddesinde Türk Ticaret Kanunu, Karayolları Trafik Kanunu ve diğer ilgili mevzuata ilişkin hükümlerin uygulanacağı belirtilmektedir. Burada, bu uygulamanın Karayolu Taşıma Kanunu'nda hüküm bulunmayan hallerde yapılacağına belirtilmesine dikkat edilirse bu hususun bir tekrar olmadığı görülecektir. Buradan, bu Kanunda, hüküm bulunan hallerde öncelikle bu Kanunun uygulanacağı, adı geçen diğer mevzuatın ise sadece hüküm bulunmayan hallerde esas alınacağı sonucu da çıkarılabilir.

5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu ile Taşıma Kanunu arasında çelişki olması halinde İl İdaresi Kanunu'nun esas alınacağı, bu Kanunda yazılı olduğu gibi bilgiler ise gereksiz değil faydalı bilgiler olarak görülmelidir.

Taşımacıların belirtilen mevzuatlar yanında uluslararası anlaşmalara özellikle de çoklu veya ikili karayolu anlaşma ve sözleşmelerine uygun olarak yapılması da zaten Kanunda yer almaktadır.

Karayolu Taşıma Kanunu'na bakış

Karayolu Taşıma Kanunu başlangıçta bile, eksik veya yanlış hazırlanmış olabilir. Başlangıçta doğru olduğu halde şartlarda ve ihtiyaçlarda meydana gelen değişimler sonucu yetersiz kalmış da olabilir. Bütün bu durumlarda dahi Kanuna uyulması zorunludur. Yapılacak olan, problemleri ve çözüm önerilerini sunup gerekli değişikliklerin yapılmasını sağlamaktır. Sunulduğu halde değişiklik yapılmamış olması da Kanuna uymamaya gerekçe oluşturmaz.

Kanunun kabulü sonrasında pek çok değişiklik yapıldığını görüyoruz. Bunlar ekleme veya çıkarma şeklinde



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

“ Taşımacılar, Kanunun izin verip vermediğine bakılmaksızın Yönetmelik veya diğer yollarla taleplerinin Bakanlıkça karşılanması arzusundalar. Bu bir çözüm yolu olamaz. Bunun yerine ciddi bir Kanun ve Yönetmelik çalışması ile mevzuatın iyileştirilmesi yoluna gitmelidirler. ”

olabileceği gibi, mevcutlar üzerinde değişiklik şeklinde de olmuştur. Bunların ötesinde, bazı düzenlemelerin uygun yöntemlerle iptal edildiğini de görüyoruz. Bu da bir iyileştirme yolu olarak görülebilir.

Yönetmelik çözümü

Taşımacılar her türlü problemlerinin Yönetmelik yoluyla çözümünü talep ediyorlar. Yönetmelikle getirilen düzenlemeler, başka bir yönetmelik ile değiştirilebilmeleri açısından kolaylık sağlarlar. Ancak Kanundaki sözüm ona yanlışların Yönetmelikle düzeltilmesi mümkün değildir. Bu durumlarda dahi Kanunun uygulanması esas olacaktır. Yani sorun çözülmemiş olacaktır. Tek çözüm TBMM'de Kanunun değiştirilmesidir. Belki Kanundaki boşlukların, Kanunun yetki vermemesine rağmen, Yönetmelik ile doldurulması akla gelebilir. Bunu kısmen kabul etmekle birlikte yapılacak bu türden düzenlemelerin dahi Kanunun ruhuna, özellikle de 4'üncü maddedeki genel kurala uygun yapılması gerekir. Genel kuraldaki ifadelerin yorumu yoluyla kaçak yollara sapılması da kabul edilemez.

Bakanlığın yetkileri

-Taşımacılarca serbestçe belirlenecek ücretler, gerektiğinde Bakanlıkça taban veya tavan olarak sınırlandırılabilir. Bu, özel hallerde kullanılabilir geçici bir yetkidir.

-Şartları sağlayan herkesin yetki belgesi alabilmesine de gerektiğinde sınırlama getirilebilir. Bunu da özel hallerde geçici bir yetki olarak görmek gerekir.

- Uluslararası taşımalarda yabancı taşıtlardan geçiş ücreti alınabilmesi, bu ücretin belirlenmesi ve değiştirilebilmesi Bakanlığın yetkisindedir.

- Taşıma anlaşması bulunmayan ülkelerin taşıtlarına taşıma yapma izni verilmesi (Bakanlar Kurulu kararı gerekir) ve bu taşıtların kullanacakları sınır kapıları ile limanların belirlenmesi.

- Döner sermaye işletmesi kurulması ve gelirlerinin kullanımı.

- Yetkilerinin bir kısmının veya tamamının devredilebilmesi.

Bakanlığın görevleri

- İlk görev olarak Karayolu Taşıma Yönetmeliklerinin hazırlanması ve güncellenmesi görülebilir.

- İkinci olarak, bu kapsamda belirlenecek yetki belgelerinin ve eklerinin verilmesi ve takibi sayılabilir.



- Akla gelebilecek hususlardan biri de denetim ve ceza görevi veya yetkisidir.

Kanun, bu alanda görevli kurum veya kişileri belirlemiştir. Başka bakanlık personeli de denetimde görevli olmakla birlikte onların yetkisi ihlal tutanağı düzenlemesi ile sınırlı olup esas görev ve yetki Bakanlıktadır.

Kanun metninde, çevre ve sağlık ile ilgili ifadeler de yer almakla birlikte, ilgili bakanlıklara ilişkin denetim veya ceza görevi bulunmamaktadır. Bu hususları ilgili kanunlardaki görevli kuruluşlar zaten denetleyip cezalandırabileceklerinden böyle bir ihtiyaç da yoktur. Son olarak söylemek gerekir ki, Kanunda yürütme görevi veya yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilmeyle birlikte uygulamada sorumluluk Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndadır.

İliçi taşımacıların belirsizliği

Karayolu Taşıma Kanunu'nda iliçi taşımacılara ilişkin herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu nedenle bunların Yönetmeliğin kapsamı dışında olduğu veya tümüyle Yönetmelik ile düzenleneceği akla gelebilir. Kanunun kapsam maddesinde iliçi taşımacıların valiliklere veya belediyelere Yönetmelik ile bırakılması yetkisinden söz edilmektedir. Hâlbuki Yönetmeliklerde böyle bir yetkiyi neredeyse görmüyoruz. Bunun yanında, iliçi taşımacılara ilişkin yeterli bir düzenleme de bulunmuyor. Bu husus Kanun ile düzenlenmelidir. Nitekim bu alanda belediyelerin ilgili kanunlardan gelen haklarının ne olduğu açıkça belirtilmesi de bunlara ilişkin mevzuatın hükümlerinin saklı olduğu Yönetmelikte ifade edilmektedir. Yönetmelikte bunun ötesinde bir açıklık bulunmayıp sorun teşkil etmektedir. Ben bu konularda Bakanlığın getireceği esaslar ve sınırlamalar dahilinde yetki devrinin yapılması veya netleştirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Böylece, iliçi servis taşımacıları, havalimanı taşımacıları gibi konularda yaşanan sorunlar ve yetki belirsizlikleri de giderilmiş olacaktır. İliçi yük taşımacıların da belirlenecek esaslar dahilinde yerel yönetimlere bırakılmasının doğru olacağı kanaatimdir. Bunun en belirgin örneği hafriyat taşımacılarında yaşanmaktadır.

Haksız rekabet talepleri

Özellikle yolcu taşımacıları, sıkça haksız rekabetten söz etmektedir. Bunun arkasında rekabetten kaçınma veya rekabeti azaltma istekleri saklı olmaktadır. Bu kapsamda hükümetin farklı modlara farklı destekler vermesi veya serbest rekabete dayalı düşük ücretlerin haksız rekabet olarak görülmesi gibi hususlar yer almaktadır.

Tüm ticari faaliyetlere yönelik olarak Türk Ticaret Kanunu'nda haksız rekabet düzenlenmiştir. Tüm taşımacılar için ayrıca bir haksız rekabet düzenlemesinin mümkün olup olmayacağı tartışılmalıdır. Bu mümkün görülmediğinde tüm karayolu taşımacıları için; bu da mümkün görülmediğinde karayolu yolcu taşımacıları için özel bir haksız rekabet düzenlemesinin yapılmasının mümkün

olup olmadığı değerlendirilmelidir. Bu da mümkün değilse bu talepler sonlandırılmalıdır.

Plaka tahdidi konusu

İlgili düzenlemelerde, bazı taşımacıların yetkili olduklarının kolayca belirlenebilmesi ve yetkili olmayanların ayırt edilebilmesi için yetkili taşımacılara özel harfli plaka verilmesi yer almaktadır. Bunun amacı plakaları sınırlama imkanı değil, denetim kolaylığıdır. Uygulamada ise bu husus yanlış kullanımla bir gelir kapısı haline getirilmiş ve bazı haklar çiğnenmiştir. Buna ilişkin esaslar bir kanun ile belirlenmelidir ki, bu Taşıma Kanunu olabilir. Belediye alanı dışındaki taşımalarda D4 belgeleri hariç hiçbir sınırlama yoktur. Kanaatimce doğrusu da budur. İl veya belediye alanları içinde ortalıkta serbestçe dolaşım müşteri arayarak düzeni bozan iliçi taksiler dışında hiçbir taşıt türünde sınırlamanın gerekli olmadığını söylüyorum. Hatlı taşımacılar zaten belediye denetiminde olup kimsenin izin almadan taşıma yapması düşünülemez. Şehir içi servis ve grup taşıma hizmetlerinde sözleşme esas olduğundan, kimsenin şehir içinde müşteri araması ve düzeni bozması düşünülemez. Bu konularda tartışma yapılarak belediyelerin keyfilikleri ve haksız kazanç uğruna diğer insanları mağduriyetleri önlenmelidir. Sınırlanması kabul edilen taksit taşımacılarında ise rantı önleyici ve hizmet için yeterli sayıların belirlenmesi sağlanmalıdır. Ayrıca taksitlerin müşteri arama amaçlı dolaşmalarına da bir çözüm getirilmelidir.

Ücretsiz ve tarife altı taşımacılar

Karayolu Taşıma Kanunu, bu konuda Yönetmelik ile düzenleme yapmaya, Bakanlık görevli ve yetkili kılmıştır. Ancak bunun gereği olarak yapılanların yetersiz olduğunu düşünüyorum. Engellilerin, öğrencilerin, emekli veya yaşlıların ve benzerlerinin taşımaya ilişkin olası haklarının hangi mevzuatta olacağı kararlaştırılmalıdır. Ben bunların adı geçen kişilere ilişkin mevzuat yerine, Taşıma Yönetmeliği ile düzenlenmesinin daha iyi bir düzen getireceğini düşünüyorum.

Tanımlar

Kanunun hazırlanması aşamalarında, eski yönetmeliklerde o gün bulunan tanımlar, o günkü şekliyle Kanun metnine alındı. Bugün için bunlar eksik veya yetersiz durumdadır. Düzeltmeli ve çoğaltılmalıdır. Uluslararası taşıma yerine yurtdışı taşıma denmesi ve yurtiçi taşıma ile birlikte tanımlanması, yurtiçi taşımalarda şehirlerarası yerine illerarası denmesi, iliçi ve belediye alanı içi taşıma tanımı yapılması, ücretli ve ücretsiz taşıma tanımlarının getirilmesi, düzenli taşıma tanımının tarifeli taşıma olarak değiştirilmesi, sadece zaman yönünden düzenli taşıma tanımı da korunabilir. Bir de tarifeli olmayan taşımacıların, tarifesiz taşıma olarak adlandırılıp tanımlanması; bunun kapsamında tur, transfer, kapalı kapı gibi tanımların ve sefer tanımının getirilmesi gibi ihtiyaçlar Kanun ve/veya Yönetmelikle giderilmelidir. Bilet tanımı gözden geçirilmelidir. ■



TEMSA, 20 bininci Prestij'i banttandırıldı

Türkiye'nin önde gelen ticari araç üreticilerinden TEMSA, 20 bininci Prestij modelini banttandırılarak önemli bir başarıya daha imza attı. 1992 yılından bu yana üretilen Prestij serisi, dayanıklılığı, yakıt ekonomisi ve çevreci teknolojileriyle midibüs segmentinde en çok tercih edilen modellerden biri olmayı sürdürüyor.

A dana'daki TEMSA üretim tesislerinde gerçekleştirilen törende, TEMSA CEO'su Evren Güzel ve şirket çalışanları bu tarihi ana tanıklık etti. Etkinlikte konuşan Evren Güzel, Prestij'in TEMSA için sadece bir araçtan öte, azmin, yenilikçiliğin ve dayanıklılığın bir sembolü olduğunu vurguladı.



"Prestij, Sektörde Standartları Belirleyen Bir Model"

Prestij modelinin 30 yılı aşkın süredir sektördeki gücünü koruduğunu belirten Evren Güzel, şunları söyledi:

"2025 yılına böylesine önemli bir başarıyla girmek bizim için büyük bir gurur. Prestij, yolcu taşımacılığı sektöründe kalite, güvenilirlik ve çevreci teknolojilerle kendini kanıtlamış bir model. Bugün banttandırıldığı 20 bininci Prestij, TEMSA'nın müşterilerine sunduğu değer ve çalışanlarımızın özverisini

simgeliyor. Önümüzdeki dönemde, inovatif bakış açımızla çok daha büyük başarılarımıza imza atacağımıza inanıyorum. Tüm TEMSA çalışanlarına katkıları için teşekkür ediyorum."

33 Yıldır Prestijli Yolculuk

İlk üretildiği 1992 yılından bu yana geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşan Prestij, turizm, havalimanı transferleri, personel ve okul taşımacılığı gibi birçok alanda aktif olarak kullanılıyor. Model, zaman içinde yapılan teknolojik güncellemelerle yakıt verimliliği, dayanıklılık ve manevra kabiliyeti gibi önemli avantajlar sunmaya devam ediyor.

Özellikle 2016 yılında piyasaya sürülen Prestij SX, dar sokaklarda yüksek manevra kabiliyeti ve düşük işletme maliyetleriyle kullanıcıların beğenisini kazandı. 20 bininci Prestij'in banttandırılması, TEMSA'nın kalite, güvenlik ve sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığını bir kez daha gözler önüne serdi. ■

Muğla Büyükşehir Belediyesi Temsa'dan 15 Safir ve Maraton



Muğla Büyükşehir Belediyesi ulaşım şirketi MUTTAŞ filosuna 15 adet TEMSA Safir ve Maraton kattı. Araçların filoya katılımı için düzenlenen tanıtım törenine Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Aras, Genel Sekreter Tayfun Yılmaz, MUTTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Uğur İlhami Özden, MUTTAŞ Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulaşım Daire Başkanı Süleyman Özdemir, MUTTAŞ Genel Müdürü Sedat Bayrak ve MUTTAŞ çalışanları, Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim, CHP Muğla İl Başkanı Zekican Balcı, 27. Dönem Muğla Milletvekili Burak Erbay, Ula Belediye Başkanı Mehmet Caner, Muğla Yörük Obaları Derneği Başkanı Orhan Akcan, Muğla Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Arif Özer ile toplu taşıma esnafı temsilcileri ve vatandaşlar katıldı.

Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim, "Safir ve Maraton yolcu otobüslerimizin belediyemize ve tüm Muğla halkına hayırlı olmasını diliyoruz" dedi. ■



TEMSA'dan Sahil Seyahat'e Maraton

1983 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veren Sahil Seyahat, filosuna 1 adet TEMSA Maraton kattı.

■ Erkan YILMAZ

A racın teslimatını TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Sahil Seyahat firma sahibi

Köksal Zeki Özer'e gerçekleştirdi. Sahil Seyahat firma sahibi Köksal Zeki Özer, yeni yatırımlarını ve 2024 yılı ile 2025 beklentilerini Taşıma Dünyası'na değerlendirdi.

Sahil Seyahat'in Rize'nin ilk firması olduğunu ve 1983 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığında hizmet verdiğini belirten Köksal Zeki Özer, "Şirketin bizim bünyemize geçişi 2000 yılında oldu. Filomuzda toplam 20 otobüs bulunuyor ve araçları yenilemeye yönelik yeni yatırımlar yapıyoruz. Bu hedef doğrultusunda 1 adet Maraton aldık, biraz önümüzü gördükten sonra yeni otobüs yatırımlarımız da olacak" dedi.

Maraton araçlar çok gelişti

Önceki yıllarda da TEMSA Maraton yatırımı yaptıklarını belirten Özer, "Filomuzda bulunan eski model TEMSA araçları yeniliyor. TEMSA otobüsler ilk alım maliyeti açısından çok daha uygun. Üstelik yeni Maraton eski modellerine göre hem teknolojik hem konfor açısından çok daha gelişkin, beklenti ve ihtiyaçlarımızı uygun bir halde" dedi.

2024 beklentileri karşılamadı

2024 yılının yolcu talebi anlamında tüm sektör açısından beklentileri karşılamadığını vurgulayan Köksal Zeki Özer, "Sektörümüzde 'iyi bir yıl geçirdik, beklentilerimizi karşıladık' diyeni bulmak çok mümkün değil. Bunun en büyük nedenini, artan maliyetlerin yanı sıra sektörün birlikte hareket etmemesi olarak görüyorum. Maliyetlerimiz her kalemde artarken biz kendi içimizdeki yıkıcı rekabete birbirimize zarar veriyoruz. 13 Ocak 2025 itibariyle köprü ve otoban ücretlerine zam geldi, maliyetlerimiz daha da ağırlaştı. 'Yaz sezonunda araçlarımız doldu' diyenler de olabilir, ama tabii, sektör sefer sayısını düşürdüğü halde istediği kazancı elde edebildi mi, hayır. 6 sefer yaptığın yere 2 sefere düştü-



günüzde araçlar tabii ki dola-caktır ama bu seviye kışı kurtarmaya yetmez. Her sektörde yüksek sezon dedikimiz bir dönem olur. Daha sonra işlerin seviyesi düşer. Belirli bir amortisman çıkarma süresi olur. Şehirlerarası otobüs sektöründe de yazın para kazanılır, kışın da kazanılan para ile ayakta kalma müca-delesi verilir. Bu yaz istenilen paralar da

kazanılmadı. Buna rağmen neden yatırım yapıyorsunuz diye sorulabilir ama kendinizi yenilemediğiniz takdirde ayakta kalmanız çok daha zor olur. Eski araçların bakım ve onarım maliyetini düşündüğünüzde aracımızı yenilemek durumundasınız" dedi.

2025'ten umutlu olmak zorundayız

Yaşanan bütün zorluklara rağmen yeni yıldan umutlu olduklarını aktaran Köksal Zeki Özer, "Umutlu olmak zorundayız. Allah'tan umut kesilmez. Başka bir yol yok. Umudunuzu yitirdiğiniz anda bu işi yapamazsınız. İnşallah tüm sektörümüz için iyi bir yıl olur. Şimdi okulların ara tatili başlayacak, yolcu talebi olacak. Fiyatlar bir ölçüde yukarı çıkacak ama sonrasında yine geri gelecek. Yazın Rize-İstanbul seferi 1500 TL iken şu anda 1000 TL civarında" dedi.

Sektör yolculuğuna eşlik etmek mutluluk verici

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Sahil Seyahat ile işbirliği içinde olduklarını belirterek, "Sahil Seyahat uzun yıllardır sektörde başarıyla hizmet veriyor. Biz de TEMSA olarak Sahil Seyahat'in sektör yolculuğuna eşlik etmekten çok mutluyuz. Yeni Maraton aracımız firmaya hayırlı, uğurlu olsun, bol kazançlar getirsin. Bundan sonra da Sahil Seyahat işbirliğimiz devam edecek. Her zaman Sahil Seyahat'in yanında olacağız" dedi. ■

TEMSA'dan Rize Ses Seyahat'e 2 Maraton

TEMSA, 1987 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Rize Ses Seyahat'e 2 adet Maraton teslim etti.

A raçlar, TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel tarafından Rize Ses Seyahat firma sahibi Salih Yavuz'a teslim edildi. Teslimatta Brey Otomotiv Servis Müdürü Rasim Başkan ve firma personeli de hazır bulundu. Salih Yavuz, çok uzun yıllardır TEMSA araçların filolarında yer aldığını belirterek, "Maraton araçlar teknolojik ve konfor özellikleri, yakıt tüketimiyle ihtiyaçlarımıza ve beklentilerimize uygun araçlar. Yeni yılla birlikte filomuza 2

adet TEMSA Maraton araç kattık. Yeni yatırımlarımız da olacak" dedi.

Maraton araçlarımız Rize Ses Seyahat'e hayırlı olsun

Fatih Demirel, Rize Ses Seyahat ile yıllardır işbirliği halinde olduklarını belirterek, "Filolarında şu anda 5 adet Maraton bulunuyor. Bugün de 2 Maraton teslimatı daha gerçekleştirdik, yıl içinde 2 adet daha Maraton teslimatımız olacak. Yeni Maraton araçlarımızın Rize Ses Seyahat'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Her koşulda Rize Ses Seyahat'in yanında olmaya devam edeceğiz" diye konuştu. ■



Turizm taşımacılarının 8+1 sorunu çözüm bekliyor

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), 2025'in ilk yönetim kurulu toplantısını Başkan Sümer Yiğci yönetiminde gerçekleştirdi.

15 Ocak 2025 tarihinde, TTDER Genel Merkezi'nde gerçekleşen toplantıya Başkan **Sümer Yiğci**, Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, Genel Sekreter **Mehmet Öksüz**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Mehmet Katırcı**, **Hüseyin Satır**, **Murat Yeşilyurt**, **Hasan Özgün**, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TÜRSAB Eski Başkanı **Başaran Ulusoy**, TTDER Denetim Kurulu Üyesi Tahsin Yücefer, **MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin** katıldı. Toplantıda TOFED Başkan Yardımcıları **Mustafa Özcan**, **Bülent Yıldız** ve Sümer Seyahat Yönetim

Kurulu Üyesi **Murat Yiğci** da hazır bulundu.

9+1'e dönüşüm kuralı başka ülkede yok

Toplantıda 2025 yılına yönelik yürütülecek çalışmalara yönelik görüş alışverişi yapıldı. Turizm taşımacılarının yaşadığı önemli sorunların başında 8+1 araçlar geldiği belirtildi. **TTDER Başkanı Sümer Yiğci**, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na 8+1 araçların motor hacmi sınırı aranmaksızın D2 belgesine kaydedilmesine imkan tanınmasına yönelik taleplerini ilettiklerini ve çözüm belediklerini açıkladı. Dünyanın hiçbir yerinde 8+1 araçlara tadilat yapılarak 9+1'e dönüştürülmesi şartı bulunmadığını vurgulayan Başkan Sümer Yiğci, "8+1 araçlar, özellikle transferlerde VIP taşımacılık adına büyük önem

taşıyor. Bu araçların fiyatları da giderek artarken, sektöre yeni bir yük getiren ve araçların

orijinalliğine zarar veren 9+1 şartının kaldırılması gerektiğine inanıyoruz" dedi. ■



Mytour Antalya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ünal: İş bazında düşük, ciro bazında yüksek iş yaptık

Mytour Antalya olarak 2023 göre servis verdiğimiz hizmet yani VIP taşımacılık açısından, yılın ikinci yarısından sonra işlerimiz biraz daha hareketli oldu. 2023 göre, iş bazında düşük ama ciro bazında biraz daha iyi iş yaptık. Ülkemize gelen misafirlerin kişi başı harcama miktarı, USD bazında arttı.

■ Erkan YILMAZ

31 yıl turizm taşımacılığında profesyonel yöneticilik sürecinin ardından 2021 Ocak ayında **Mytour Antalya Turizm şirketini kuran Mehmet Ünal ile 2024 yılı ve 2025 beklentilerine yönelik özel söyleşi gerçekleştirdik.**

Durgun başladı, sonrasında açıldı

Mytour Antalya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Ünal** ile söyleşimiz Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın "Antalya'da 2024 yılında kente gelen toplam ziyaretçi sayısı 17 milyon 278 bin 103 oldu. Tüm zamanların turist rekoru kırıldı" açıklamalarını değerlendirerek başladık: "2024 yılında misafir gelişleri biraz durgun başlamıştı ama yılın ikinci yarısında artış yaşanmaya başladı. 2024 yılında hem sayısal artış yakaladık hem de ciro artışı yakaladık ülke olarak. Turizmin, Türkiye'nin döviz getirisi yüksek bacasız sanayi olduğunu bir kez daha gördük. Bu sektörün bir parçası olmaktan ve sektör içerisinde olmaktan her zaman keyif aldım ve yatırım yapmaya devam ediyorum."

Mehmet Ünal, 2024'ün 2023'e göre iş bazında düşük ama ciro bazında daha iyi iş yaptıkları bir yıl olduğunu



belirterek, "2024 yılı, 2023'e göre servis verdiğimiz hizmet yani VIP taşımacılık açısından, yılın ikinci yarısında biraz daha hareketli oldu. 2023'e göre iş bazında düşük ama ciro bazında biraz daha iyi iş yaptık. **Ülkemize gelen misafirlerin harcama miktarı, kişi başına USD bazında arttı.** Misafirlerimiz ve hizmetlerimiz açısından da aynı ivme yaşandı, ciro bazında beklentimizin üzerinde iş yaptık" dedi.

Artan maliyetlerin taşımacıları çok zorladığını vurgulayan **Mehmet Ünal**, "Maliyetlerimiz çok arttığı için, biraz önce bahsettiğim gibi ciro bazında gelirimizin artması bizi çok etkilemedi. Tabii ki dövizin kur olarak baskılı olması, seyrinin yatay devam etmesi doğal olarak sektörde birçok firmayı etkilemiştir. Taşıma transfer ücretleri sezon başında Mart-Nisan aylarında belirlendiğinden sezon ortasında maliyetlerin yükselmesiyle firmalardan fiyat artışı maalesef talep edemiyorsunuz veya makul artışları alamıyorsunuz. Bu gibi durumlar

taşımacı sektörünü bir hayli zorluyor. 2024 yılı sezon sonunda taşımacı sektörü ister istemez beklentilerini karşılayamadı" dedi.

Yurtdışı turlar daha cazip

Mehmet Ünal, VIP taşıma hizmetlerinin dışında yurtdışı turların çok cazip hale geldiğine dikkat çekti: "2024 yaz sezonunda VIP taşıma işlerimizin dışında, acente olarak otobüslerle Avrupa turları gerçekleştirdik. Dövizin alım gücünün olması nedeniyle yurtdışı turları misafirlerimiz cazip görmeye başladı, biz de talepleri karşılamak ve alternatif programlar hazırlamak durumunda kaldık. 2024 Temmuz ayında, 13 günde tamamladığımız Avrupa başkentleri turumuzu 2 farklı tarihte öncelikli olarak öğrencilere yönelik gerçekleştirdik. Gençlerimizin farklı ülkeler tanınmasına ve Avrupa'daki yaşamı, sosyal hayatı yerinde görmelerini sağladık. Turlarımıza katılan 110 misafirimizi önemli ve 4 yıldızlı otellerde ağırladık.

Önemli turnuvalar...

2024 yılında, filomuza Mercedes Sprinter araç ekledik ve Avrupa basketbolun önemli turnuvalarından birini Antalya'da filomuzla ve personelimizle sorunsuz bir şekilde gerçekleştirdik. 2023 yılında da bu organizasyonu gerçekleştirmiştik, servis ve hizmet kalitemizin bir göstergesi olarak yine bizi tercih etmeleri tabii ki memnuniyet verici."

2025 beklentisi

Mehmet Ünal, 2025 beklentilerini de şu şekilde açıkladı: "2025 yılında da alternatif programlarımızı yapmaya devam edeceğiz. Yine otobüsle Avrupa ve Balkan turlarımız olacak. Bu arada önemli bir turnuvayı daha gerçekleştirmek için görüşmelerimiz devam ediyor. **Filomuza araç ekleme planımız var.** Geniş filomuz ile misafirlerimizin her talebini yerine getirmek ve özmal parkımızı artırmak da 2025 yatırım planlarımız arasında." ■

Yenileniyoruz ve geleceğe umutla bakıyoruz

Mehmet Ünal, uzun vadeli hedeflerini de şu şekilde sıraladı: Kalite politikamızda da belirttiğimiz gibi,

- Çalışanlarımızın kalite ve hizmet bilincini tesis etmek.
- Misafirlerimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak.
- Misafirlerimizin taleplerini en uygun, doğru ve ekonomik şekilde yerine getirmek.
- Misafirlerimizin taleplerini zamanında uygun ve kusursuz yerine getirmek.
- Topluma, çevreye saygılı ve örnek olmak, kendini sürekli geliştiren ve ekonomiye katkı sağlayan firma olmak.
- Sürdürülebilir Turizm ve çevre bilinci ile yere sağlam basan ve geleceğe umutla bakan, daima yenilenmeyle yenilikleri uygulayan bir firma olarak sektörün içerisinde ve en önde mücadelemizi sürdüreceğiz.

Ülkemiz ve sektörümüz açısından 2025 yılının sağlıklı huzurlu ve verimli bir yıl olarak devam etmesini temenni ediyorum.



Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne 19 Isuzu otobüs

Anadolu Isuzu Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne 10 adet Isuzu Novociti, 4 adet Novociti Life, 5 adet Citiport olmak üzere toplam 19 otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

19 yeni Isuzu otobüsün teslim törenine Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Metin Genç, Başkan Danışmanları Coşkun Şahin, Mustafa Yaylalı, TULAŞ Genel Müdürü Hakan Öztel, Ulaşım ve Planlama Müdürü Ersin Bal, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Yurtiçi Satış Müdürü Murat Küçük, Bölge Satış Sorumlusu Hasan



Aydın, Pazarlama İletişim Uzmanı Enes Gülcan ve Anadolu Isuzu Trabzon bayisi Yilköy Otomotiv sahipleri Ahmet Yılmaz ve Veysel Köybaşı'nın katıldığı törenle hizmete alındı.

Ulaşım konusuna büyük önem verdiğini ifade eden Başkan Genç, "Trabzon'umuzun ulaşım standardının çitasını filomuza eklediğimiz 19 yeni otobüs ile yukarıya çıkarıyoruz.

Mutluyuz, gururluyuz. 19 yeni otobüsü filomuza katıyoruz" diye konuştu.

Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış Müdürü Murat Küçük, "Isuzu Citiport, Novociti Life ve Novociti otobüslerimiz Trabzon'un ulaşım altyapısını daha da güçlendirecek ve Trabzon halkına daha kaliteli ve güvenli seyahat etme imkanı sağlayacak" dedi. ■

Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne

20 Isuzu Citiport

Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin filosuna katılan 20 adet Isuzu Citiport 12 dizel otobüsler için Mentеше Otogarı'nda 6 Ocak 2024 Pazartesi günü tanıtım töreni düzenlendi.

Tanıtım törenine Büyükşehir Belediye Başkanı

Ahmet Aras, Genel Sekreter Tayfun Yılmaz, MUTTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Uğur İlhami Özden, MUTTAŞ Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulaşım Daire Başkanı Süleyman Özdemir, MUTTAŞ Genel Müdürü Sedat Bayrak ve MUTTAŞ çalışanları, Anadolu Isuzu Türkiye Satış Direktörü Yusuf Teoman, Anadolu Isuzu Otobüs Bayi Yöneticisi Emin Günışık, Anadolu Isuzu Otobüs Bölge Satış Sorumlusu Batuhan Uludağ, CHP Muğla İl Başkanı Zekican Balcı, 27. Dönem Muğla Milletvekili Burak Erbay, Ula Belediye Başkanı Mehmet Caner, Muğla Yörük Obaları Derneği Başkanı Orhan Akcan, Muğla Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Arif Özer ile toplu taşıma esnafı temsilcileri ve vatandaşlar katıldı.

Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Aras, "Bizim tek hedefimiz Muğla halkına verdiğimiz sözdür. Biz Muğla'yı mutlu bir kent haline getireceğiz. Bu güzel araçları bize kazandıran çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" dedi.

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, "Muğla Büyükşehir Belediye



Başkanımızın ve yönetiminin Muğla halkına sunduğu güvenli ve konforlu ulaşım hizmetinin devamı niteliğinde, yeni alımı yapılan ve burada teslimatını gerçekleştirdiğimiz Isuzu Citiport otobüslerimiz ile yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi ■



**Korkut
Akın**

korkutakin@gmail.com

Dil ve gelecek

Gazetemizin sadık ve kadim okurları farkındadır, her röportajda karşımıza "noktasında" ve "sürecinde" çıkıyor. Yerli yersiz kullanılagelen bu iki sözcük son yıllarda pek bir moda.

"Otobüs noktasında..." ya da "ikinci el satışı satış sürecinde..." cümlelerinde her iki kullanım da yanlış. Birincisinden başlayalım.

"Nokta", bitiş demektir. Noktasında dediğinizde bitmiş anlamı doğar, ama bitmeyi değil başlamayı anlatıyor konuşan. Siyasetçilerin, kendilerinin özelliği olarak sık sık kullandığı bu sözcük o kadar yaygın hale geldi ki, televizyonlardan izlediğimiz, haberlerden okuduğumuz için bizler de kullanmaya başladık. Bu yanlışın bir yerde bitmesi gerekir; bitecektir de ama gelin biz öncülük edelim ve bitmesine önyak olalım.

"Süreç" ise zamanı da içeren ama üretimle doğrudan bağlantılı bir sözcük. Tabii ki her işin bir başlama, bir gelişme ve bitiş var, arada geçen zamana süreç diyoruz. Ancak otobüs satışında, ister ikinci el olsun isterse sıfır alıcı ile satıcı arasında bir üretim söz konusu değil. Tabii ki görüşmeler sürecek, pazarlıklar yapılacak ve bir anlaşmaya varılacaktır. Yine de bu geçen zamana süreç demek çok zor. Geçen gün, yine bir siyasetçinin "süreç" sözü kulağımı tırmaladı; zamana yayılan bir durum yoktu ortada. "eee, ııı" gibi konuşmayı ama ağırlıklı olarak dinlemeyi bozan anlamsız sesler yerine düşünmeyi de sağladığı için "süreç" veya "noktasında" deyip kendilerini kurtarmayı tercih ediyorlar. Onlar söyleyince de doğruymuş gibi hepimiz her yerde kullanıyoruz. Cümlenin anlamı düşüymüş, anlatmak istenen konuyla bağlantı kurulması zormuş umursamıyoruz bile.

Buna bir de "oldukça"yı eklemek gerekir. Yeterince anlamına gelen bu kelimeyi fazla, çok anlamında kullanıyoruz. Oysa yeterince, alabildiğine, olabildiğince gibi çok sayıda seçeneğimiz var.

"Türkçem ses bayrağım" diyor şair. Lafa gelince hepimiz hem milliyetçiyiz hem vatan millet diye canımızı siper edeceğimizi söylüyoruz, ama güzelim dilimizi zayıflatmak için hiç fırsat kaçırmıyoruz. Milleti tanımlarken "dili, dini, vatani bir" demekten kaçınıyoruz. Resmi belgelerde "bilinmeyen bir dil" olarak geçen 20 milyon insanımızın anadiline itiraz ederken kendi anadilimizi bozuyoruz.

Bizim dünyaya tanıttığımız kahve, sade, şekerli veya sütlü olur. Gidin bir yere, bir kahve isteyin bakalım... Hemen soracaktır garson veya barmaid: Amerikano mu, latte mi? Sade deseniz, "yani, amerikano mu" diye teyit almaya kalkışıyor. Plaza dili olarak nitelendirilen araya yabancı -ağırlıklı olarak İngilizce- sözcük katılarak yapılan konuşma, anlamlandırmakta güçlük çektiğiniz için ne kadar itici geliyorsa bu yeni ama uydurukça kelimeler de o kadar itici.

Latin dillerinde "tsch" yan yana gelince bizim tek harfimizdeki "ç" sesini veriyor. Düşünebiliyor musunuz, her şeyde ekonomik olmayı düşünen biz, yabancı dil hayranlığıyla anadilimizi yok etmeye koşuyoruz. Evet, haklısınız. Chicago yerine Şikago da örnek; tabii, burada dilimizin bir özelliğini daha vurgulamama izin verin. Chi her zaman "ş" olarak telaffuz edilmiyor; chicolate sözcüğünde bu kez "ç" oluyor.

Diyelim ki, bizden geçti diye düşünüyorsunuz, çocuklarınız, torunlarınız, birlikte çalıştıklarınız, komşularınız, oyun arkadaşlarınız için daha titiz olmayı düşünün. Gelecek bizim olsun. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 14 • Sayı: 442 • 20 Ocak 2025

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Erkan YILMAZ

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Erkan YILMAZ Dr. Zeki DÖNMEZ

erkanyilmaz71@gmail.com Teknoloji Editörü

0532 598 89 69 Ekrem ÖZCAN

Editor İş Geliştirme Danışmanı

Korkut AKIN Mehmet ÇIKINCI

Grafik Hukuk Müşavirleri

Ezgi Sezen BAŞKAN Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Full Stack Developer

Bariş Can BAŞKAN

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Csm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyonu

0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Yolcu sayılarımızda gerileme devam ediyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan aldığımız verilere göre, şehirlerarası tarifeli karayolu yolcu taşımacılığında yolcu düşüşü devam ediyor. Tarifeli taşımacılıkta yolcular, havayolu ve demiryoluna gidiyor. Bu iki alanda da otobüsten daha düşük fiyatla taşımacılık yapıyor.

Uçak ve tren otobüsten ucuz

Yüksek hızlı trenlere yüzde 40'ların üzerinde zam yapıldı ama yine otobüs bilet fiyatlarına göre ucuz seviyede. İstanbul-Ankara hızlı tren bilet fiyatı 780 lira oldu. Otobüs ise şu anda 500 lira. **Aslında otobüsün fiyatı 1 lira ise, trenin bilet fiyatı 2 lira, uçağın 3 lira olması lazım.** Bu yüzden sektörümüzde küçülme devam ediyor. Popülist fiyatlandırma nedeniyle zarar eden havayolları ve yine zarar eden demiryolları ile rekabet etme zorunluluğu ve artan maliyetler sektörümüzün en önemli sorunu olarak önümüze çıkıyor. Biz de ucuz taşımak ve trenden, uçaktan yolcu almak istiyoruz ama artan maliyetler nedeniyle fiyatları aşağı çekmek mümkün değil. Hatta fiyatları arttırmak gerekiyor.

İstanbul-İzmir köprü ve otoban maliyeti

Köprü ve otobanlara da yüzde 43 ora-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

nında zam geldi. **İstanbul'dan İzmir'e gidip gelen otobüsün köprü ve otoban maliyeti 7 bin 500 TL'yi buldu.** Köprü ve otobanlara 2024 yılı içerisinde yine zam yapılmıştı. Otobüs fiyatları, bakım ve onarım ücretleri, personel maliyeti sürekli artıyor. Bu maliyetlerle bu işi sürdürmek hiç kolay değil. Uçak ve demiryolları uzak mesafe yolcusunu sektörden alırken kısa mesafe yolcusunu sektöre kaldı ama orada da korsan ve kayıt dışı taşımacılık yapıyor. Denetimler ve yaptırımlar çok yetersiz. Bunu yazmaktan ve dile getirmekten yorulduğum, ama maalesef hiçbir gelişme yok.

2025 yılında daha da düşecek

Maliyet artışına rağmen sektör mensupları fiyatlarına zam yapamıyor. Uçak ve demiryolu ile rekabet edebilme şansı yok.

2025 yılı maalesef çok karanlık bir yıl olarak geliyor. **Otogardan çıkan otobüs sayısı hafta içi 800-900, hafta sonu 1000 civarında. Olması gereken rakam en az 1500.** Sektörde daralma sürüyor. Ulaşım modlarında sübvansiyonun kaldırılması, hava ve demiryolunun zarar etmeyecek fiyatlarla taşımacılık yapması ve otobüsçülüğün önünün açılması gerekiyor.

Otogar çıkışlarına tavan ücret tarifesi

Otogar çıkış fiyatlarımız da yükseliyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın, eski yıllarda olduğu gibi, otogar çıkış ücretlerine yönelik bir tavan ücret tarifesi yayımlaması gerekiyor. Otogarlara tek el konumunda yerler olduğu için Bakanlık bu konuya bir çözüm üretmeli. Herkes istediği zamları yapabiliyor. İstanbul Otogarında, otobüs peronda bir saatten fazla kalırsa 200 TL alınıyor. Bu sürenin 1,5 saate çıkarılması gerekiyor. Çünkü bir otobüsün yolcusunu boşaltıp, temizliğini yapıp, yeni yolcuları alarak sefere çıkması 1 saati geçiyor. Bu sürenin 1,5 saate çıkarılmasını İBB tarafına ileticeğiz. Turizm taşıtlarının parklanma sorunlarının çözülmesi gerekiyor.

Öğrenci hareketliliği azaldı

Her tatili döneminde sektörümüzde önemli bir hareketlilik olurdu. Şimdi yarıyıl tatili çok ufak bir hareketlilik oluşturuyor. Çünkü ekonomik zorluklar nedeniyle öğrencilerin hareketliliği de azaldı.

UETDS'ye entegre olunlar

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na, belediyelerin UETDS sistemine entegrasyonunun sağlanması talebimizi de ileticeğiz. İlk adım olarak da başvurularını için İBB'ye görüşümüzü sunacağız. UETDS verileri belediyelerin sistemine de entegre olursa keyfi kararların alınması önlenir. Araç ve personelin ayrı bir belge almasına gerek kalmaz ve şehiriçinde dolaşımı mümkün olur.

8+1 sorunu çözülmeli

Yine Bakanlık ile yapacağımız görüşmelerde turizm taşımacılarının yaşadığı **8+1 araçlarla ilgili sorunun çözümünü** talep edeceğiz. Bizim bildiğimiz kadarıyla **14 bin dolayında 8+1 araç** var. Belgeye kaydedilmesi için bu araçların **9+1** olarak koltuklandırılması gerekiyor. Motor hacmi aranmaksızın **D2 belgeli firmalar 8+1 araçları belgelerine otomobil olarak kaydedebilmeli.** ■

Ece Tur Yönetim Kurulu Başkanı Tuba Akartuna: Rekor düzeyde gelen turist, bize göre yoktu

Turist sayısı rekor kırdı. Buraya kadar olumlu, ancak taşımacı tarafında Antalya gibi bir yerde 6 ay süren dolu sezon bu kez geç başladı ve sadece 4 ay gibi bir süre verimli geçti. Rekor düzeyde gelen turist, bize göre ortada yoktu. Muhtemelen paket tur yerine bireysel tatil yaptılar ve otelde konaklamak yerine kiralık daire tuttular.

Erkan YILMAZ

Ece Tur Yönetim Kurulu Başkanı Tuba Akartuna, 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 beklentilerini açıkladı:

"2023 yılında, 2024 turizm sezonu nasıl olacak değerlendirmesi yaptığımızda her açıdan iyi bir yıl olacağı görünüyordu. Özellikle turist sayısına ve rezervasyonlara bakıldığında 2023'ten daha iyi bir sezon olacağı kesindi. Peki, oldu mu? Turist sayısı rekor kırdı. Buraya kadar olumlu, ancak taşımacı tarafında Antalya gibi bir yerde 6 ay süren dolu sezon bu kez geç başladı ve sadece 4 ay gibi bir süre verimli geçti. Rekor düzeyde gelen turist bize göre ortada yoktu. Muhtemelen paket tur yerine bireysel tatil yaptılar ve

otel yerine kiralık daire tuttular. Ülkemize gelen turist sayısına baktığımızda, burada daire satın almış kişilerin de sayıma girdiği bir gerçektir. Oysaki bu kişilerin turizme artı bir katkısı sadece evlerine market alışverişinden öte değildir."

Yüksek maliyetlerin altında kaldık

2024'ün kendileri açısından büyüme sağlamadığını belirten Tuba Akartuna, "Taşımacı olarak 2024 sezonu bize büyük bir yüzdellik ile artı bir büyüme katmadı ancak diğer taşımacıların anlaştıkları yere ve firmaya göre yüzdeleri değişiklikler göstermiştir. Ama bir gerçek var ki, maalesef hepimiz yüksek maliyetlerin altında kaldık. Kur oranının enflasyon ile orantılı olmayışı araç parçası bakım ve sigorta maliyetinin yüksekliği kârlılığımızı yarı yarıya indirdi. 2024 yılına, hal böyle olunca araç yatırıma çok sıcak bakmadık. Sadece ihtiyacımız kadar minibüs alımı yaptık. Onun haricinde, ek olarak 2024 yılında sadece bir kaç adet elektrikli araç yatırımdan öteye gitmedik" dedi.

"Teker dönsün, araç ödesin" dönemi bitti

Ece Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Tuba Akartuna**, 2025 beklentilerini de şu şekilde açıkladı: "2025 yılı için 2024'e göre turist sayısı artışında çok



Tuba Akartuna

büyük bir fark beklemiyorum. Almanya tarafında oluşan bir ekonomik kriz var. Rusya ve Ukrayna tarafında sular durulmuş değil. Kur enflasyon ile orantılı değil. Otel ve ulaşım maliyetleri Yunanistan'a, Mısır'a hatta Balkan ülkelerine göre bile alabildiğine yüksek. Sonuçta; turistin taleplerinin oluşmasında bunların hepsi bir etken. Bu yüzden 2025 yılı için yatırım ortamının uygun olmadığını düşünüyorum; ancak eskiyen aracı yenilemek olabilir veya yine ihtiyaç kadar küçük bir yatırım olur. Çünkü krediye erişimde güçlük yaşamaya devam ettiği gibi, yüksek faiz oranları da devam ediyor. **"Teker dönsün araç ödesin" mantığı çok uzun süre önce bitti.** Yine de her şeye rağmen, tüm meslektaşlarıma 2025 sezonunun iyi geçmesini temenni ediyorum. Umarım düşüncelerim terse düşer, bereketli bir yıl olur." ■

Mercedes-Benz'den Ocak fırsatları



Mercedes-Benz Kasko'dan Vito, Sprinter ve ikinci el hafif ticari araçlar için sıfır faizli kredi.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Kampanyaları

Vito, kendi sınıfına göre ilk satın alma maliyetinin düşüklüğü, sahip olduğu yüksek kalite standartları, ekonomik yakıt kullanımı, artırılan güvenlik donanımları gibi birçok farklı avantaja sahip. Satın almalarda Mercedes-Benz Kasko tercih edildiğinde 750.000 TL kredi için, 6 ay vade ve %0 faiz avantajı sunuluyor.

%2,39 faiz oranı, Vito modellerinde **Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde 1.000.000 TL kredi** kullanımında ve 12 ay vadede geçerlidir. Kredi tutarı ve vade değiştiğinde faiz oranı da değişiklik gösterecektir.

Sprinter, far ve yağmur sensörü, rüzgâr savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile farklılaşıyor. Satın almalarda **Mercedes-Benz Kasko tercih edildiğinde 750.000 TL kredi için, 6 ay vade ve %0 faiz avantajı sunuluyor.**

%1,99 faiz oranı, tüm Sprinter modellerinde **Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde 1.000.000 TL kredi** kullanımında ve 12 ay vadede geçerli. Kredi tutarı ve vadeye bağlı olarak faiz oranında da değişimler uygulanacaktır.

Mercedes-Benz Certified araçlar da çok avantajlı fiyatlarla tüm ticari işletmeleri ve ticari araç almak isteyenleri bekliyor. Mercedes-Benz Kasko'ya özel 500.000 TL kredi için, 6 ay vade ve %0 faizli kredi imkanı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

Kampanya 31.01.2025'e kadar geçerli olup Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş., piyasa koşullarına göre faiz oranlarını değiştirme hakkına sahiptir. Kredi Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. tarafından sağlanmaktadır. Mercedes-Benz Otomotiv Ticaret ve Hizmetler A.Ş. kredi başvuru ve değerlendirme sürecinde söz ve sorumluluk sahibi değildir.

Detaylar için www.mbfh.com.tr sayfasının yanı sıra en yakın Mercedes-Benz acentesine danışılabilir. Aynı dönem içerisinde iki kampanya aynı anda kullanılamaz. Mercedes-Benz FİNANSMAN TÜRK A.Ş. ve Mercedes-Benz Otomotiv Ticaret ve Hizmetler A.Ş. kampanya içeriğini değiştirme hakkını saklı tutar. ■

OTOGAR ÇIKIŞ ÜCRETLERİ

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün önemli maliyet kalemlerinin başında otogar çıkış ücretleri geliyor. Her yıl başında diğer maliyet kalemlerinde olduğu gibi otogar çıkış ücretlerinde de artışlar yaşanıyor. TAŞIMA DÜNYASI olarak biz de otogar çıkış ücretlerine yönelik bir tablo oluşturmak istedik.

Doğrusu tabloyu oluşturmak kolay olmadı. Birçok ilde firma sahibi ve yetkilisi ile diyaloga geçtik. Şimdiye kadar sektörde böyle bir tablo yayınlanmış değil. Tabii bizim tablomuzda her il yok.

Bulabildiğimiz iller ve ilçeler bunlar. Bu noktada bu bilgileri oluşturma sürecinde desteklerini esirgemeyen firma sahipleri ve yetkilerine de teşekkür ediyoruz. Tablomuzu güncelleme ve

yenilemek tabiki mümkün. Burada sektör mensuplarının iletmiş olduğu bilgiler ile yeni iller, ilçeler tabloya eklenebilir. Ücret değişiklikleri de olduğunda bize iletirseniz değişiklikleri de yapabiliriz.

3 Büyükşehir otogarını özel şirketler işletiyor

Otogar ücretlerinde 3 büyükşehir ve 1 il otogarı özel şirketler tarafından işletildiğini

görebileceksiniz. 3 Büyükşehir İzmir, Samsun, Kayseri ve 1 il otogarı da Çanakkale. Diğer otogarların tamamı belediyeler tarafından işletiliyor.

Otogar ücretleri tablosu ile aslında bir süreç takibi de yapmak istedik. Ücretler hangi noktada, nereden, nereye gidiyor ve ücret artışlarının ne olduğunu da bir süreç ile bilgilerinize sunmak istedik. ■

OTOGAR ÇIKIŞ ÜCRETLERİ 2025

| KALKIŞ | TERMİNAL / TRANSİT | TUTAR TL |
|------------------|--------------------|----------|
| Adana | Terminal | 500 |
| Adana | Terminal-Transit | 200 |
| Afyon | Terminal | 300 |
| Akçakoca | Terminal | 200 |
| Akçay | Terminal | 140 |
| Akhisar | Terminal | 100 |
| Alanya | Terminal | 335 |
| Alaplı | Terminal | 180 |
| Alaplı | Terminal | 300 |
| Alaşehir | Terminal | 75 |
| Aliağa | Terminal | 0 |
| Altınoluk | Terminal | 140 |
| Altınova | Terminal | 140 |
| Ankara | Terminal | 600 |
| Antakya | Terminal | 300 |
| Antalya | Terminal | 500 |
| Ardahan | Terminal | 240 |
| Aydın | Terminal | 120 |
| Ayvalık | Terminal | 140 |
| Balıkesir | Terminal | 85 |
| Bandırma | Terminal | 70 |
| Bergama | Terminal | 240 |
| Biga | Terminal | 350 |
| Biga | Terminal | 500 |
| Bodrum | Terminal | 270 |
| Bolu | Terminal | 300 |
| Bozüyük | Terminal | 40 |
| Bucak | Terminal | 50 |
| Burdur | Terminal | 70 |
| Burhaniye | Terminal | 140 |
| Bursa | Terminal | 480 |
| Çanakkale Iskele | Terminal | 595 |
| Çanakkale Otogar | Terminal | 850 |
| Çanakkale Otogar | Terminal-Transit | 320 |
| Çandarlı | Terminal | 60 |
| Çerkezköy | Terminal | 150 |
| Çine | Terminal | 100 |
| Çorlu | Terminal | 150 |
| Dalaman | Terminal | 110 |
| Datça | Terminal | 110 |
| Dazkırı | Terminal | 0 |
| Değirmendere | Terminal | 0 |
| Denizli | Terminal | 60 |
| Devrek | Terminal | 135 |
| Devrek | Terminal | 255 |
| Devrek | Terminal | 255 |
| Didim | Terminal | 170 |
| Dikili | Terminal | 0 |
| Diyarbakır | Terminal | 200 |
| Dörtöy | Terminal | 100 |
| Düzce | Terminal | 200 |
| Düzce | Terminal | 200 |
| Düzce | Terminal-Transit | 85 |
| Edremit | Terminal | 140 |
| Erdek | Terminal | 210 |
| Erzin | Terminal | 100 |
| Erzincan | Terminal | 250 |
| Erzincan | Terminal-Transit | 250 |
| Eskişehir | Terminal | 224 |
| Eskişehir | Terminal-Transit | 77 |

| KALKIŞ | TERMİNAL / TRANSİT | TUTAR TL |
|------------------------------|--------------------|----------|
| Ezine | Terminal | 50 |
| Fethiye | Terminal | 200 |
| Finike | Terminal | 50 |
| Gaziantep | Terminal | 660 |
| Gebze | Terminal | 160 |
| Gebze | Terminal | 160 |
| Gelibolu | Terminal | 100 |
| Gemlik | Terminal | 130 |
| Geyikli | Terminal | 0 |
| Gölcük | Terminal | 200 |
| Hatay | - | |
| Inegöl | Terminal | 200 |
| İskenderun | Terminal | 100 |
| Isparta | Terminal | 300 |
| Isparta | Terminal-Transit | 200 |
| Istanbul-Anadolu (Harem) | Terminal | 390 |
| Istanbul-Avrupa (Alibeyköy) | Terminal | 50 |
| Istanbul-Avrupa (Bayrampaşa) | Terminal | 800 |
| Istanbul-Avrupa (Bayrampaşa) | Terminal-Transit | 400 |
| İzmir | Terminal | 1000 |
| İzmir | Terminal | 650 |
| İzmit (Kocaeli) | Terminal | 250 |
| İzmit (Kocaeli) | Terminal-Transit | 120 |
| Kale | Terminal | 0 |
| Kalkan | Terminal | 0 |
| Kapaklı | Terminal | 150 |
| Karabük | Terminal | 90 |
| Karacabey | Terminal | 100 |
| Karamürsel | Terminal | 200 |
| Kaş | Terminal | 250 |
| Kayseri | Terminal | 830 |
| Kayseri | Terminal-Transit | 600 |
| Kdz.Ereğli | Terminal | 120 |
| Kdz.Ereğli | Terminal | 500 |
| Kemer | Terminal | 300 |
| Keşan | Terminal | 35 |
| Kırklareli | Terminal | 420 |
| Konya | Terminal | 250 |
| Kozlu | Terminal | 200 |
| Kozlu | Terminal | 300 |
| Köyceğiz | Terminal | 150 |
| Kumluca | Terminal | 200 |
| Kuşadası | Terminal | 100 |
| Kuşadası | Terminal | 170 |
| Kuşadası | Terminal-Transit | 100 |
| Küçükkuşu | Terminal | 60 |
| Kütahya | Terminal | 200 |
| Kütahya | Terminal | 300 |
| Lapseki | Terminal | 100 |
| Lüleburgaz | Terminal | 400 |
| Manavgat | Terminal | 100 |
| Mardin | Terminal | 250 |
| Marmaris | Terminal | 270 |
| Mengen | Terminal | 200 |
| Mengen | Terminal | 50 |
| Mersin | Terminal | 200 |
| Milas | Terminal | 110 |
| Muğla | Terminal | 145 |
| Nazilli | Terminal | 90 |
| Neveşehir | Terminal | 450 |

| KALKIŞ | TERMİNAL / TRANSİT | TUTAR TL |
|------------------------|--------------------|----------|
| Ordu | Terminal | 400 |
| Ordu | Terminal-Transit | 180 |
| Ortaca | Terminal | 110 |
| Safranbolu | Terminal | 100 |
| Safranbolu | Terminal | 60 |
| Sakarya (Adapazarı) | Terminal | 150 |
| Sakarya (Adapazarı) | Terminal-Transit | 100 |
| Salihli | Terminal | 100 |
| Samsun | Terminal | 800 |
| Samsun | Terminal-Transit | 600 |
| Saray | Terminal | 240 |
| Sarımsaklı | Terminal | 140 |
| Selçuk | Terminal | 120 |
| Serik | Terminal | 100 |
| Sivas | Terminal | 200 |
| Sivas | Terminal-Transit | 100 |
| Söke | Terminal | 100 |
| Şanlıurfa | Terminal | 250 |
| Tarsus | Terminal | 160 |
| Tekirdağ | Terminal | 183 |
| Tekirdağ (M. Ereğlisi) | Terminal | 0 |
| Tekirdağ (Y. Çiftlik) | Terminal | 0 |
| Tekirdağ (Yenice) | Terminal | 0 |
| Trabzon | Terminal | 165 |
| Trabzon | Terminal-Transit | 83 |
| Uşak | Terminal | 90 |
| Uzunköprü | Terminal | 100 |
| Van | Terminal | 350 |
| Vize | Terminal | 200 |
| Yalova | Terminal | 90 |
| Yalova | Terminal-Transit | 70 |
| Yatağan | Terminal | 145 |
| Yozgat | Terminal | 300 |
| Zonguldak | Terminal | 250 |
| Zonguldak | Terminal | 600 |



Köprü ve Otoyol Geçiş Ücretleri 2025

Otoyol ve köprü geçişlerinde, 2025 yılının yeni ücretler belli oldu. Bu kapsamda 15 Temmuz Şehitler ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü, Avrasya Tüneli, Çanakkale Köprüsü ve Otoyol ile Avrasya Tüneli geçişlerinin yeni ücretleri 2025 yılının yeniden değerlendirme oranı olan %43,93'e artışla uygulamaya 13.01.2025 Saat 00:00'dan itibaren başladı. 15



15 Temmuz Şehitler ve Fatih Sultan Mehmet Köprülerinden iki yönlü ücret alınacak.

15 Temmuz Şehitler Köprüsü ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsünden geçen bir otomobil gidiş-geliş şeklinde köprüyü kullanırsa 2025 yılında 94 TL'dir.

15 Temmuz Şehitler ve Fatih Sultan Mehmet Köprüleri kullanımına izin verilen araçların dışındaki 2. 3. 4. ve 5. sınıf araçlar ile kimyasal ve tehlikeli madde taşıyan araçların zorunlu olarak Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanması gerekmektedir.

15 Temmuz Şehitler Köprüsü ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü Geçiş Ücreti 2025

| Araç Sınıfı | 15 Temmuz Şehitler Köprüsü ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü Geçiş Ücreti (Tek Yön) |
|-----------------|--|
| 1.Sınıf Araçlar | 47 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 60 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 134 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 265 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 351 TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 20 TL |

FSM ve 15 Temmuz Şehitler Köprülerinden sadece Ukome Kararında izin verilen araçlar geçiş hakkına sahiptir. Geçiş izni olmayan araçlar yukarıdaki

tablodaki geçiş ücretlerini ödemenin yanında cezalı geçiş ücretini de ödemekle yükümlüdür.

15 Temmuz Şehitler Köprüsünde izinli olan araçlar; 1.sınıf araçlar, yolcu servisleri, toplu taşıma araçları, N1 sınıfına dahil acil ambulans ve acil sağlık araçları

Fatih Sultan Mehmet Köprüsünde izinli olan araçlar; 1. ve 2. sınıf araçlar (2.sınıfa kamyon ve otobüsler hariçtir), servis araçları, karavanlar, toplu taşıma araçları, KGM'den izni olan kamu kurum resmi plakalı hizmet araçları.



Avrasya Tüneli Geçiş Ücreti 2025

| Araç Sınıfı | Avrasya Tüneli 2025 Yılı Geçiş Ücretleri | |
|------------------|--|----------|
| | Gündüz | Gece |
| 1.Sınıf Araçlar | 225 TL | 112,5TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 337,5 TL | 168,5 TL |
| 6. Sınıf Araçlar | 175 TL | 87,5 TL |

Avrasya tüneli ücretinde gündüz ve gece tarifesini uygulaması vardır. Gece ve gündüz geçişlerde farklı ücretler ödenir. Gece ödecek geçiş ücretleri, gündüz tarifesinin %50'sidir.

Gündüz ve gece tariflerinin ise zamanları belirlidir. 05:00-23:59 saatleri gündüz tarifesini, 00:00 - 04:59 saatleri ise gece tarifesini olarak ücretlendirilir.

Avrasya Tüneli'nden geçiş için HGS veya OGS kullanılması gerekir. Nakit ödeme seçeneği yoktur.

Temmuz Şehitler ve Fatih Sultan Mehmet Köprülerinden iki yönlü ücret alınacak.

Köprü ve Otoyollar Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) ve Yap İşlet Devret (YİD) sistemleriyle yapıлып işletiliyor. Haberimizde 13 Ocak 2025 saat 00.00'dan itibaren uygulanan yeni ücretleri bulabilirsiniz. Araçlar özelliklerine göre 6 sınıfta ücretlendiriliyor.



Yavuz Sultan Selim Köprüsü Geçiş Ücreti 2025

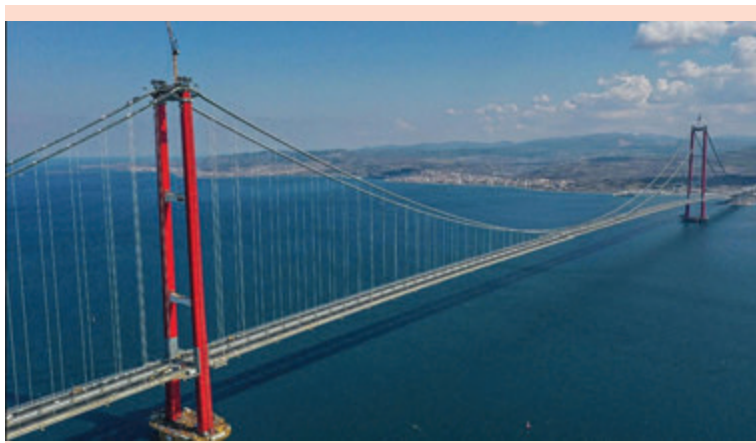
| Araç Sınıfı | Yavuz Sultan Selim Köprü Ücreti (Tek Yön) |
|-----------------|---|
| 1.Sınıf Araçlar | 80 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 110 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 200 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 510 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 630 TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 55 TL |

15 Temmuz Şehitler ve Fatih Sultan Mehmet Köprüleri kullanımına izin verilen araçların dışındaki 2. 3. 4. ve 5. sınıf araçlar ile kimyasal ve

tehlikeli madde taşıyan araçların zorunlu olarak Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanması gerekmektedir. Yukarıdaki tabloda Yavuz Sultan Selim Köprüsü geçiş ücreti için verilen değerler, tek yönlü geçişler için geçerlidir.

KMO-Kuzey Marmara Otoyolu Geçiş Ücreti 2025

| Araç Sınıfı | Yavuz Sultan Selim Köprüsü Ve Kuzey Çevre Otoyolu (Feneritepe - Kurnaköy) | Kuzey Marmara Avrupa Otoyolu (Kınalı - Odayeri) | Kuzey Marmara Anadolu Otoyolu (Kurtköy-Akyazı) |
|-----------------|---|---|--|
| 1.Sınıf Araçlar | 410 TL | 175 TL | 405 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 645 TL | 280 TL | 635 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 810 TL | 330 TL | 740 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 1.330 TL | 425 TL | 965 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 1.665 TL | 540 TL | 1.215 TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 290 TL | 130 TL | 280 TL |



Çanakkale Köprüsü Geçiş Ücreti 2025

| Araç Sınıfı | Çanakkale Köprüsü Ücreti 2025 |
|-----------------|-------------------------------|
| 1.Sınıf Araçlar | 795 TL |
| 1.Sınıf Araçlar | 990 TL |
| 1.Sınıf Araçlar | 1.780 TL |
| 1.Sınıf Araçlar | 1.975 TL |
| 1.Sınıf Araçlar | 3.755 TL |
| 1.Sınıf Araçlar | 200 TL |

Çanakkale Otoyolu + Çanakkale Köprüsü Geçiş Ücretleri 2025

| Araç Sınıfı | Malkara Giriş + Çanakkale Köprü Ücreti | Kavakköy Giriş + Çanakkale Köprü Geçiş Ücreti | Gelibolu Kuzey Giriş + Çanakkale Köprü Geçiş Ücreti |
|-----------------|--|---|---|
| 1.Sınıf Araçlar | 1.000 TL | 895 TL | 845 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 1.325 TL | 1.160 TL | 1.075 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 2.180 TL | 1.980 TL | 1.880 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 2.505 TL | 2.240 TL | 2.110 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 4.420 TL | 4.090 TL | 3.925 TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 250 TL | 225 TL | 215 TL |

Osmangazi Köprüsü Geçiş Ücreti 2025



Osmangazi Köprüsü Geçiş Ücreti Nasıl Ödenir?

Osmangazi Köprüsü geçiş ücretleri, OGS yani "Otomatik Geçiş Sistemi" ve HGS yani "Hızlı Geçiş Sistemi" ile ödenebilmektedir. OGS veya HGS bulundurulmuş araçlar elektronik cihazlar sayesinde köprüden geçerken durmana gerek kalmadan ödeme yapılır.

Osmangazi köprüsü nakit ödeme yöntemi kullanılabilir. Dolayısıyla OGS veya HGS bulunmadığı takdirde ise giriş ve çıkışlarda bulunan "NAKİT" gişelerini kullanabilirsiniz.

Osmangazi Köprü Ücreti Ödememe Cezası Nedir?

Osmangazi Köprüsü geçiş ücretini köprü geçiş sırasında ödemediyse ve gişeden İGB yani "İhlalli Ödemesiz Geçiş Bildirimi" alırsa ödemeyi 15 gün içerisinde yapman gerekir. Köprü geçiş ücreti, 15 gün içerisinde ödenmediği takdirde ödenmesi gereken ücretin 4 katının ödemek durumunda kalabilirsin.

İstanbul-İzmir Arası Otoyol Ücretleri 2025

| Araç Sınıfı | Osmangazi Köprüsü Ücreti | Bursa Kuzey Çıkış | Manisa Turgutlu Çıkış | İzmir Çıkış |
|-----------------|--------------------------|-------------------|-----------------------|-------------|
| 1.Sınıf Araçlar | 795 TL | 1.045 TL | 1.615 TL | 1.715 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 1.270 TL | 1.695 TL | 2.575 TL | 2.740 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 1.510 TL | 2.000 TL | 3.065 TL | 3.260 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 2.005 TL | 2.665 TL | 4.065 TL | 4.315 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 2.530 TL | 3.350 TL | 5.130 TL | 5.430 TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 555 TL | 755 TL | 1.130 TL | 1.215 TL |

KGM İstanbul-Ankara Arası Otoyol Ücretleri 2025

| Araç Sınıfı | KGM Anadolu Otoyolu (Çamlıca İstasyonu - Akıncı Kesimi) Geçiş Ücretleri (Tek Yön) |
|-----------------|---|
| 1.Sınıf Araçlar | 269 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 311 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 416 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 538 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 646TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 108 TL |

KGM İstanbul-Edirne Arası Otoyol Ücretleri 2025

| Araç Sınıfı | KGM Avrupa Otoyolu (Mahmutbey - Edirne Kesimi) Geçiş Ücretleri |
|-----------------|--|
| 1.Sınıf Araçlar | 134 TL |
| 2.Sınıf Araçlar | 154 TL |
| 3.Sınıf Araçlar | 204 TL |
| 4.Sınıf Araçlar | 269 TL |
| 5.Sınıf Araçlar | 301 TL |
| 6.Sınıf Araçlar | 55 TL |

Yönetmelik'te Araç Sınıfları

MADDE 5 – (1) Ücretli karayolunu, tünelleri ve köprüleri kullanacak araçlar geçiş ücreti toplama esas olarak aşağıdaki altı sınıfa ayrılır:

- 1 inci sınıf araç:** Aksları arasındaki mesafe 3,2 m'den kısa olan iki akslı araç.
- 2 nci sınıf araç:** Aksları arasındaki mesafe 3,2 m'den uzun veya eşit olan iki akslı araç.
- 3 üncü sınıf araç:** Üç akslı araç.
- 4 üncü sınıf araç:** Dört ve beş akslı araç.
- 5 inci sınıf araç:** Altı ve daha fazla akslı araç.
- 6 ncı sınıf araç:** L3, L4, L5, L7 sınıfı motosiklet.

(2) Sınıfların tespitinde çeken ve çekilen araçların yere değen aksları esas alınır. Geçiş ücreti uygulaması yapılırken bu araçların dolu veya boş olması dikkate alınmaz.



7 BÖLGE, 81 İL, BİNLERCE KİLOMETRE, SONSUZ TEŞEKKÜRLER.

Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak, bu yıl da birlikte yol almanın gururunu taşıırken, memleketin dört bir yanına güvenle ve konforla varmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bize duyduğunuz güvenle, yıldızımızın 81 ilde parlamaya devam edeceği nice yıllar diliyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

