

# نگارخانه

۱۴۶

۱۸۰۰۰ تومان

مهر و بهمن ۹۵ / ۱۵۲ صفحه

ماهنامه اقتصاد تباری

## حذف

- در میان سحر ابی
- پیچش نفت و سیاست بر مدار امنیت
- عشق ۲۳ میلیارد دلاری در عشق آباد
- مسائل استیصال
- مالتیک خرسیند از انتقاد فراموش
- بهینه تیرگون
- مک بعد از آزاد تازه در آن سوی خلیج
- جدال شهری و فرعی در آسمان تهران



**Baareman**  
A Member Of Admiral Group

## GLOBAL REACH LOCAL FOCUS

- نمایندگی کشتیرانی امارات در بندر امام خمینی
- ارائه دهنده سرویس TBL برای اولین بار در ایران
- انجام عملیات ترانشیپ از طریق بندر امام برای بوشهر، خرمشهر، ام القصر، شویخ و ...
- ترانزیت کانتینر به مقاصد داخلی و کشورهای همسایه از جمله عراق، آذربایجان، ترکمنستان و ...





# INNOVATION IN ACTION



[www.admiralline.com](http://www.admiralline.com)

# سرویگاز servigas

طراحی و ساخت انواع مخازن تحت فشار ثابت و سیار با کاربری برای فرآورده های ویژه شامل: گاز مایع، پروپیلن، پروپان، بوتان، پنتان و آمونیاک

مشتریان ما، اعتبار ما



ISO 10002 : 2004



ISO 9001 : 2008



عضو  
انجمن سازندگان  
تجهیزات صنعتی ایران  
S.I.P.I.E.M



۸۴۱  
۱۸۱۳۲-۱

دفتر مرکزی: تهران - خیابان سهروردی شمالی - خیابان هویزه غربی پلاک ۱۱۸ - طبقه چهارم

تلفن: ۵ - ۹۸ ۲۱ ۸۸ ۵۲ ۵۴ ۲۳

Head Office: No. 118, Hoveyzeh St, North Sohrevardi Ave, Tehran, IRAN

Tel: +98 21 88 52 54 23-5

www.ServigasCo.com

info@ServigasCo.com





## نقشه ماهواره ای مجتمع بندری امام خمینی (ره)

### فرآیند انعقاد قرار دادهای سرمایه گذاری

#### شروع

ارسال تقاضای سرمایه گذاری توسط سرمایه گذار

بررسی تقاضا در کمیته بازار و سرمایه گذاری

آیا مورد توافق کمیته می باشد؟

اعلام به  
متقاضی  
جهت اطلاع  
**خیر**

#### بلی

اعلام به شرکت سرمایه گذار جهت گزارش توجیهی فنی و اقتصادی طرح، تعهدنامه و ضمانت نامه بانکی جهت حسن اجرای فرآیند سرمایه گذاری

ارائه گزارش توجیهی فنی و اقتصادی طرح، تعهدنامه و ضمانت بانکی توسط سرمایه گذار

بررسی گزارش توجیهی فنی و اقتصادی طرح توسط کارشناسان خبره بندر و ارسال طرح نهایی به سازمان بندر و دریانوردی جهت اخذ تاییدیه

بررسی طرح در سازمان و صدور مجوز جهت انعقاد قرارداد

تنظیم قرارداد و پیوست های مورد نیاز طبق مجوز اخذ شده

امضاء قرار داد توسط متقاضی و مدیر کل بندر و ابلاغ قرارداد

طرح توسعه اراضی ۶۰۰ هکتاری  
لجستیک بندری

طرح توسعه اراضی ۱۵۰ هکتاری  
لجستیک بندری

محدوده عملیاتی فعلی ۱۳۰۰ هکتاری

#### پایان

۰۶۱۵ ۲۲۸ ۵۰۴۸



خوزستان - بندر امام خمینی

۰۶۱۵ ۲۲۸ ۲۰۵۰



مجتمع بندری امام خمینی (ره)

pr@bik.ir



روابط عمومی - ص.پ ۱۵۹

bikport.pmo.ir





شرکت حمل و نقل  
توزین بار بندر



تهران، میدان توحید، ابتدای خیابان ستارخان، خیابان اکبریان آذر، پلاک ۳۸، واحد ۸

Tel: ۰۲۱-۶۶۴۳۱۳۹۲ و ۹۴ - ۰۹۱۲۱۱۹۹۳۹۱ Fax: ۰۲۱-۶۶۹۰۳۶۲۱

بندر عباس، میدان یادبود، بلوار امام، نرسیده به سه راه دلگشا، ساختمان آسمان، طبقه دوم و سوم

Tel: ۰۷۶-۳۲۲۳۳۴۶۷ و ۶۸ Fax: ۰۷۶-۳۲۲۳۳۴۶۶

[www.tbbsco.net](http://www.tbbsco.net)





(دانش محور)

# کاوه دیزل

## نماینده انحصاری کامیون های SISU فنلاند

کاوه دیزل (سهامی خاص)

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان بختیارست، پلاک ۳۸

تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۱۰۰۱۹۰

فکس: ۰۲۱ - ۸۸۱۰۰۱۹۰ داخلی ۶

وبسایت: [WWW.KAVEHDIESEL.IR](http://WWW.KAVEHDIESEL.IR)

ایمیل: [INFO@KAVEHDIESEL.IR](mailto:INFO@KAVEHDIESEL.IR)



@kavehdiesel



kaveh\_diesel





۱۵ سال سابقه فعالیت در زمینه ارائه راهکارهای هوشمند مدیریت بنادر و پایانه های نگهداری کالا و کانتینر

دارای رتبه ۱ در رشته تولید نرم افزارهای سفارش مشتری از شورای عالی انفورماتیک کشور

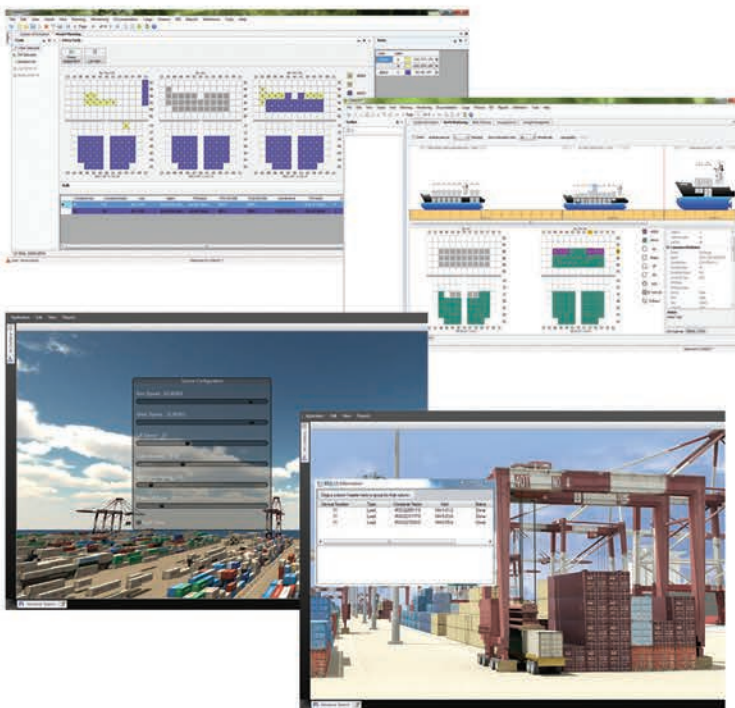
مجری خدمات ارزش افزوده پیام کوتاه سرشماره ۱۰۰۰۰

صاحب برند اولین نرم افزار مدیریت هوشمند ترمینال های کانتینری (TCTS™) در کشور

برنده جایزه دوم طرح برتر آسیای الکترونیکی (AFACT) در سال ۲۰۱۱ برای عملیاتی سازی سامانه مدیریت عملیات کالای متفرقه در ۱۳ بندر تجاری کشور



SMS



### و اینک سامانه جدید مدیریت ترمینال های کانتینری رهیاب CONSOL™:

- ✓ پوشش کامل عملیات ترمینال های کانتینری
- ✓ ابزار های قدرتمند ثبت عملیات
- ✓ ثبت عملیات مبتنی بر درخواست
- ✓ امکان ثبت آنلاین و آفلاین عملیات
- ✓ پوشش کامل خدمات اسنادی و مالی
- ✓ مونیتورینگ گرافیکی و سه بعدی
- ✓ جست و جوی قوی و کارا
- ✓ مطمئن، کاربردی و سریع

آدرس: خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان سی و سوم پلاک ۲۵ طبقه سوم

وب سایت: [www.rahyaab.ir](http://www.rahyaab.ir)

پست الکترونیک: [info@rahyaab.ir](mailto:info@rahyaab.ir)

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۷۱۸۷۲

فکس: ۰۲۱-۸۸۸۷۱۸۹۲





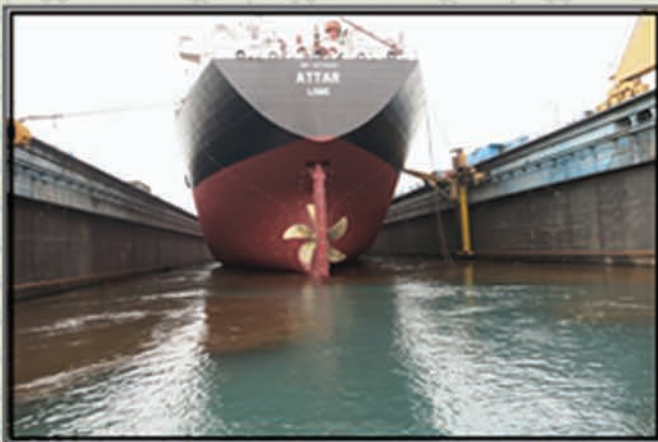
PERSIA HORMOZ SHIPYARD

# شرکت تعمیرات کشتی پرشیا هرمز

بزرگترین و مجهزترین مرکز تعمیرات کشتی در کشور



- انجام تعمیرات زیر آبی و اساسی انواع شناورها با بکارگیری نیروهای متخصص و ماهر
- ارائه خدمات تعمیرات سفری در کلیه بنادر و لنگرگاه های جنوبی کشور
- تامین رضایت مشتریان از طریق ارائه تعرفه های رقابتی و انجام صفر تا صد پروژه های تعمیراتی
- تضمین کیفیت تعمیرات با استفاده از مواد و متریال مرغوب و بهره گیری از روش های استاندارد تولید



حوض شناور (داک دلفین) به ابعاد ۴۲\*۲۴۰ متر  
با قابلیت بالابری کشتی های با ظرفیت حمل ۸۰ هزار تن



سیستم بالابر سینکرولیفت به ابعاد ۳۲\*۱۷۰  
متر با قابلیت بالابری ۱۱ هزار تن



بندر عباس : کیلومتر ۳۷ جاده بندر خمیر - مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران -  
شرکت تعمیرات کشتی پرشیا هرمز - کد پستی ۷۴۷۱۵ - ۷۹۳۴۱  
شماره های تماس: دفتر مدیریت : ۰۲۶-۳۲۵۷۱۱۹۴ - ۳۲۵۷۱۱۸۷ (۰۲۶)  
فکس : ۰۲۶-۳۲۵۷۱۱۷۷ - ۳۲۵۷۱۲۰۴ (۰۲۶)  
پست الکترونیک : info@persiahormoz.com





صاحب امتیاز: شرکت ایرسوتر

مدیر مسئول و سردبیر: پروا عروج‌نیا

مدیر عامل: عامر آران

تحریریه: گروه مطبوعاتی نشربران

گروه کارشناسان: غلامحسین امیری، محسن بیرقدار،

سعید پورمشکی، یونس جاوید، مهرداد خواجه‌نوری،

آبوش رحام، دکتر کاظم فروزنده، امید ملک،

ملک‌رضا ملک‌پور، محمدرضا منتظری، حوران‌دخت عمادزاده

گزارشگران: بهاره بوذری، سیدیه کرمی، ابراهیم زارع،

بابک وفایی، ماهان هوشیار، مسعود زارع، علی محسنی

آئلیه: محمد صادق بهشتی

بازرگانی: شهریار اردلان، ساناز سفلاطون، الهام مطلق

مدیر امور مالی: مریم حسین‌زاده

امور مالی: نفیسه دلیلی واحد

ارتباطات: سیدعلیرضا سلیمانی

انفورماتیک: سید حسین حسینی

امور اشتراک و روابط عمومی: سحر یعقوبی

امور اداری: جعفر علیمحمدی، محمدمهدی پاشا

چاپ: سبزآرنگ ۸۸۹۱۲۹۸۴ ■ صحافی: حرم ۳۳۴۵۲۰۱۶

دور دست از نزدیک

حذف

این بار سرمقاله ترابران را با حکایتی از دوران قاجار شروع نمی‌کنیم، چراکه این روزها دوران اشاره به نام‌آوران دوران قاجار نیست. حتی به قبل‌تر از آن، به عهد مسعود و حسنک رفتن هم خسارت‌بار و نامعقول می‌نماید. در همین زمانه بهمانیم و به میمنت و مناسبت سوژه گزارش اصلی این شماره، یعنی سوآپ نفت، به سراغ بزرگان عصر خودمان برویم که متفعلان اولین عملیات سوآپ در کشور بوده‌اند....

گزارش اصلی

عملیات حذف کردن خود



زمانی قرار بود شمال کشور به واسطه سوآپ نفت و فرآورده‌های آن به هاب انرژی منطقه تبدیل شود و کلمه «نفت» و مفهوم «تجارت نفتی» علاوه بر جنوب و گرما، با جنگل و شمال نیز گره بخورد، اما یک اشتباه بزرگ سبب از دست رفتن منافع ۱۳ ساله سوآپ از مسیر ایران شد. نتیجه چه بود؟ مهیا کردن فرصت‌های تجاری-سیاسی برای کشورهای رقیب منطقه‌ای!

ترابری بین‌المللی

راه‌اندازی رشته MBA حمل‌ونقل



در ماه‌های اخیر، فعالیت‌های کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی شکل جدی‌تری به خود گرفته است. از میان برنامه‌های جدید می‌توان به راه‌اندازی رشته MBA حمل و نقل و تاسیس شورای حل اختلاف اشاره کرد که حدوداً دو ماه از فعالیت آن در ساختمان کانون سراسری می‌گذرد. برای آشنایی بیشتر از چند و چون بررسی پرونده‌های قضایی در این شورا و چگونگی تحصیل در رشته MBA حمل‌ونقل با مسعود دانشمند، رییس کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی شکل گفت‌وگو داشتیم.

ترابری هوایی

گوشه و کنار یک قرارداد

پس از حدود یک سال امروز و فردا شنیدن، سرانجام قرارداد خرید ۱۰۰ فروند هواپیمای ایرباس و ۸۰ فروند بوئینگ بین ایران‌ایر و این دو غول هواپیماسازی به امضا رسید. با این حال بر اساس آنچه که مقامات کشور اعلام کرده‌اند با توجه به مدت زمان اعتبار مجوز افوک تا سال ۲۰۲۰ و توانایی ایرباس برای تحویل ۳۷ فروند و همچنین بوئینگ برای تحویل ۱۵ فروند از این هواپیمایا، در حال حاضر تنها می‌توان روی ۵۲ فروند از این هواپیمایا حساب کرد. در این مطلب به طور فهرست‌وار مروری داریم بر جزئیات این خریدها.

عشق ۲/۳ میلیارد دلاری در عشق‌آباد

شبح بزرگ پرندهای که آماده اوج‌گیری و پرواز به سوی آسمان است، نمای دور فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد را به رخ می‌کشد. ترکمنستان قصد دارد هاب هوایی منطقه باشد و برای این منظور، در اواخر شهریور ماه امسال با سرمایه‌گذاری هنگفت ۲/۳ میلیارد دلاری، فرودگاه جدید عشق‌آباد را تجهیز کرده است. در این مطلب نگاهی داریم به امکانات این مرکز مدرن حمل‌ونقل هوایی که مشغول سهم‌گیری از بازار پروازهای حمل و نقل بین‌المللی اروپا-آسیا است.

عوامل نازایی یک صنعت



«ایرتاکسی» یا «تاکسی هوایی» از نیاز به حضور ایده‌های نوین در صنعت هوانوردی نشأت می‌گیرد که به گفته کارشناسان، علی‌رغم ظرفیت‌های بیشمار سرمایه‌گذاری، در ایران مورد بی‌توجهی قرار گرفته است. آنچه سبب می‌شود تا نگاهی دیگر به ایرتاکسی وجود داشته باشد، وجود تقاضای سفر در مقاصد است که هواپیمایا بزرگ شرکت‌های هواپیمایی کشورمان در آنها مسیر پروازی ندارند. نظر کارشناسان این صنعت را درباره صرفه اقتصادی استفاده از این نوع هواپیمایا جویا شده‌ایم.

سال پرتردید



اکنون با پشت سر گذاشتن یک سال از اجرایی شدن برجام، رکورد در کسب و کار اقتصادی کشور، نه تنها کمتر نشده که بیشتر نیز شده است. این عدم رشد به عوامل مختلف داخلی و خارجی برمی‌گردد؛ از عدم اعتماد بانک‌های خارجی برای مرادفات مالی یا ما تا عدم حمایت‌های قانونی و مالی از فعالیت‌های شرکت‌های کشتیرانی. درباره سال میلادی گذشته و پیش‌بینی سالی که پیش‌روست، با مدیران عامل شرکت‌های نمایندگی کشتیرانی گفت‌وگو کرده‌ایم.

محیط زیست

پهنه قیرگون

ایران بیشترین خط ساحلی را از بزرگترین دریاچه جهان دارد، اما همراه با چهار کشور دیگر حاشیه دریای خزر دست به دست هم داده‌اند تا با زیرساخت‌های اقتصادی و کشاورزی خود و سرازیر کردن انواع آلودگی صنعتی، نفتی و شهری، نفس این پهنه آبی را بیش از پیش بگیرند. با یکی از اعضای هیات‌مدیره انجمن مهندسی سواحل و سازه‌های دریایی در خصوص حال و روز کنونی دریای خزر گفت‌وگو کردیم.



## عملیات احیاء

با روی کار آمدن دولت یازدهم، وزیر نفت، بر لزوم احیای سوآپ نفت تاکید داشته است. او بارها اعلام کرده فارغ از اهمیت درآمد سوآپ در ابتدای اجرایی شدن آن، موضوع مهم «ورود نفت ایران به بازارهای جهانی» است. در خصوص اهمیت سوآپ نفت خام و فرآورده‌های آن، مسائل پیش‌رو برای ورود ایران به بازار سوآپ خزر، گفت‌وگویی با عضو هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت و پتروشیمی ایران ترتیب دادیم.

## دریای سوآپ



آسیای میانه با جمعیت ۴۰۰ میلیونی و میادین نفت و گاز و عدم دسترسی به دریاهای آزاد، بازاری بس مستعد برای ترانزیت و سوآپ محسوب می‌شود. شاید به همین دلیل بازیگران اروپایی و آمریکایی نیز در این منطقه فعال هستند و در کنار فعالیت‌های تجاری بزرگ، منافع سیاسی کشور متبوع خود رصد می‌کنند. گفتگویی را با مدیرعامل سابق شرکت خدمات دریایی و مهندسی کشتیرانی با محوریت مسائل و مشکلات در توسعه بندری در شمال کشور برای نقش آفرینی در سوآپ ترتیب دادیم.

## پیش نفت و سیاست

حدود ۱۴۰ سال پیش، پسر ارشد خانواده نوبل بلافاصله پس از ورود به شهر باکو دچار «تب نفت» شد و تمام شخصیت، توجه و رهبری خویش را وقف این صنعت کرد... در همان زمان هم مهم‌ترین مشکل، انتقال نفت به نقاط دوردست بود. نوبل برای حل مشکل، ایده «حمل نفت به صورت عمده» و استفاده از تانکر را برای اولین بار به کار بست... ۱۴۰ سال گذشت و به امروز رسیدیم، اما با وجود به کمال رسیدن صنعت کشتیرانی و حمل و نقل معلوم شد، انتقال نفت خزر به بازارهای جهانی همچنان برای بهره‌برداران چالشی جدی است...

## چهل قلندر



دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی معتقد است عوارضی که روی بلیت هواپیما وضع می‌شود، نظیر عوارض شهرداری و هلال‌احمر مشکلی برای ایرلاین‌هاست که باید رفع شود. مقصود اسعدی‌سامانی در گفت‌وگو با خبرنگار ماهنامه ترابران، با اشاره به اینکه لازم است میزان عوارض اعمالی بر نرخ بلیت هواپیما کاهش یابد، می‌گوید: «مقرراتی نظیر عوارض شهرداری، سازمان هلال‌احمر و مالیات بر ارزش افزوده برای بلیت و ورود هواپیما و اخذ عوارض گمرکی برای ورود قطعه و موتور هواپیما، همه و همه از جمله مواردی است که هزینه‌های صنعت را به شدت افزایش می‌دهد.»

## جدال شرقی و غربی در آسمان ایران

هر چند نام شرکت‌های بوئینگ و ایرباس این روزها بیش از هر شرکت دیگری در صنعت هوایی کشورمان شنیده می‌شود، اما واقعیت آن است که خطوط هوایی ایران بیش از هواپیماهای این دو شرکت، به جت‌های منطقه‌ای با ظرفیت مسافری در حدود ۱۰۰ نفر و برد پروازی در حدود سه هزار کیلومتر احتیاج دارند و جالب‌تر آن است که بوئینگ و ایرباس هر دو سال‌هاست از این بازار خود را کنار کشیده‌اند. با توجه به این مساله، در این بخش فهرستی از شرکت‌های اصلی حاضر در بازار هواپیماهای تجاری منطقه‌ای را مرور خواهیم کرد که می‌توانند به گزینه ایران برای تعامل تبدیل شوند.

## مسائل اسطبل



پس از حدود یک سال از امضاء و اجرای برجام و پس از ورود اولین فروند هواپیمای ایرباس به کشور و تمرکز قابل توجه مخاطبان حوزه صنعت هوانوردی به مقوله ورود هواپیما، فرصت را برای بررسی نتایج یکساله اقدامات و خروجی آن مغتنم شمرده برآن شدیم تا ببینیم نتایج برجام در سایر حوزه‌های صنعت چگونه بوده است. بر این اساس سراغ یکی از مدیران نام‌آشنا رفتیم. کسی که هم موافق کلیات برجام و نتایج احتمالی آن است و هم منتقد سرسخت روش‌های اجرایی فعلی آن یعنی کاپیتان سیدجواد هاشمی، مدیرعامل شرکت پشتیبانی قطعات هوایی کشور که دارای مدرک مدیریت استراتژیک است

## ترابری ریلی



ریلی‌ها به دنبال توسعه ناوگان هم‌زمان با تلاش ویژه دولت و مجلس برای بهبود شرایط توسعه و سرمایه‌گذاری راه‌آهن، شرکت‌های فعال در این حوزه نیز گزارش‌های جالبی مبنی بر رشد سودآوری ارائه کرده‌اند. شرکت «ریل پرداز سیر» در دی ماه اقدام به ارسال صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای نه ماهه سال مالی ۱۳۹۵ کرد و از رشد ۸۰ درصدی سود خالص در مقایسه با دوره نه ماهه مشابه در سال ۱۳۹۴، خبر داد این عملکرد خیره‌کننده در فضای بازار سهام بازتاب جالب توجهی داشت و فعالان این بازار را نسبت به آینده صنعت ریلی و سهام شرکت‌های فعال این صنعت خوشبین کرد.

## صنعت خودرو



... منتظر خروج از رکود هستیم ماه گذشته رویتز اعلام کرد شرکت اتوکار ترکیه، یک قرارداد فنی انتقال فن‌آوری و مجوز با شرکت عقاب ایران برای صادرات خودروهای مسافری عمومی مدل نایگو امضا کرده است. شرکت اتوکار گفته این قرارداد سه ساله و برای ۲ سال دیگر قابل تمدید است. با توجه به این که در نمایشگاه حمل‌ونقل نیز شاهد معرفی مینی‌بوس‌های اتوکار در غرفه عقاب‌افشان بودیم، بر آن شدیم تا درباره جزئیات این همکاری جدید و همچنین همکاری‌های پیشین و فعلی با اسکاتیای سوئد، با مدیر صادرات شرکت عقاب‌افشان گفت‌وگویی داشته باشیم.

## ترابری دریایی

### بالتیک خرسند از انتخاب ترامپ

DryShips شرکت کشتیرانی کوچکی بود که گمان می‌رفت ورشکست خواهد شد. انتخاب دونالد ترامپ اما ورق را برگرداند. ارزش سهام این شرکت به فاصله یک هفته پس از انتخابات آمریکا ۱۴۰۰ درصد رشد کرد! این رشد در قیمت سایر شرکت‌های کوچک نیز با نسبتی کمتر دیده شد. این در حالی بود که شاخص بالتیک که مرتبط با فعالیت‌های حمل و نقل دریایی است، رشد جالب توجهی را در مقطع انتخاب ترامپ به نمایش گذاشت.

## بندر آزاد

### یک بندر آزاد تازه در آن سوی خلیج

اخیرا مدیر منطقه آزاد چابهار مهم‌ترین رقیب منطقه‌ای ایران در حوزه مناطق آزاد را منطقه آزاد «دُم» در دهانه ورودی دریای عمان و اقیانوس هند اعلام کرد. به گفته او، عرصه این منطقه آزاد ۲۰۰ هزار هکتار در قالب ترکیبی منطقه آزاد و بندر با یک مدیریت است. علاوه بر آنکه در کنار آن فرودگاه بین‌المللی نیز راه‌اندازی شده است. به این بهانه، نگاهی داشته‌ایم به موقعیت، تجهیزات و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این منطقه.

## صنایع دریایی

### اسباب بزرگی



به بهانه سفارش ساخت کشتی به هیوندایی از سوی کشتیرانی جمهوری اسلامی در ماه‌های اخیر و اینکه فرمانده قرارگاه خاتم‌الانبیا، کسانی را که توان داخلی را ندادیم می‌گیرند خائن خواند، از مهندس پورمشکی خواستیم به این سوال پاسخ دهد که ما چرا تاکنون کشتی‌ساز نشدیم و کجای کار اشتباه کردیم. با توجه به حضور او در فراز و نشیب کشتی‌سازی کشور طی ۲۰ سال گذشته، نظرات او اهمیت دوچندان می‌یابد.

## زیرساخت‌ها

### نسل متفرض شده



اتوبان‌های طبقاتی، نسل متفرض شده معابر درون‌شهری است که در دهه‌های ۵۰ و ۶۰ میلادی در برخی کشورهای پدید آمد و اشکالات و نارسایی‌های شهری ناشی از آن، در مدت کوتاهی، تجدیدنظر اساسی در کشورهای مختلف نسبت به جمع‌آوری این اتوبان‌ها را در پی داشت. مطالعات انجام شده نشان می‌دهد که همه آن شکست‌های تجربه شده، می‌توانستند تجربه‌ای برای جلوگیری از هزینه‌های گزاف در انجام ندادن اتوبان طبقاتی صدر برای شهرداری تهران باشد.

## ایرسوتر، ارائه دهنده وسیع ترین خدمات حمل و نقلی در دریای خزر مشاور و همکار پر سابقه صادرکنندگان کشور

برخوردار از تجارب و امکانات وسیع در حمل و نقل دریایی، جاده ای و سازماندهی انواع روشهای حمل  
از قبیل حمل مستقیم، ترانشیپمنت و ترکیبی و کالای فوق سنگین

بزرگترین ارائه دهنده خدمات سرویس حمل و نقل کانتینری در دریای خزر به مقصد کلیه کشورهای CIS

**ارائه دهنده خدمات حمل میوه و تره بار با کشته مجهز به سردخانه و کشته حمل کالاهای عمومی**



دفتر مرکزی: تهران: خیابان مطهری، تقاطع سهروردی، شماره ۸۹ تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۴۳۳۹۷

مدیریت ایرانی: ۰۲۱-۸۸۷۴۳۳۹۲ مدیریت روسی: ۰۲۱-۸۸۷۴۲۰۲۴ بازرگانی (تلفکس): ۰۲۱-۸۸۷۴۴۱۳۹-۸۸۷۴۲۴۱۷

شعب داخلی: بندر انزلی، بندر نوشهر، بندر امیرآباد، جلفا، آستارا، بيله سوار

شعب خارجی: آستاراخان روسیه، مسکو، باکو



## حذف

نه، این بار این ستون را با حکایتی از دوران قاجار شروع نمی‌کنیم. این روزها دوران اشاره به نام‌آوران دوران قاجار نیست. آن قدر وقت این حرف‌ها نیست که حتی به قبل‌تر از آن، به عهد مسعود و حسنک رفتن هم خسارت‌بار و نامعقول می‌نماید. در همین زمانه بمانیم و به میمنت و مناسبت سوژه گزارش اصلی این شماره مجله یعنی سوآپ نفت، به سراغ بزرگان عصر خودمان برویم که منتفعان اولین عملیات سوآپ در کشور بوده‌اند. ذکر خیر آنها، یاد مرحوم تازه گذشته‌ای را نیز پیش می‌آورد که هرچند به موضوع مرتبط است، اما قرارمان این نبوده که ما هم درباره او حرفی بزنیم...

هاشمی رفسنجانی خدایبامر، به سال ۷۲ کار سوآپ نفت بین آذربایجان و نخجوان را که فکرش تازه به ایرانی‌ها عرضه شده بود، به محمود احمدی‌نژاد و او هم به صادق محصولی واگذار کرد. از پشت خط‌اول برگشته‌هایی بودند که هاشمی در روزهای پسا ۵۹۸ گفته بود حالا که جنگ تمام شده باید به جبهه اقتصادی بروند. محمود استاندار شده بود و صادق هم دم‌دست او بود. وقتی ماجرای سوآپ پیش آمد، آقای رییس‌جمهور اجرای آن را - احتمالاً به خاطر همسایگی استان اردبیل با آذربایجان - به احمدی‌نژاد، تیول‌دار اردبیل سپرد و او هم جز صادق که یکجایی بین بخش خصوصی و استانداری ایستاده بود، کسی را نداشت که این امر خطیر را به او واگذار کند. آدم‌های بددل می‌گویند محصولی بابت عملیات سوآپ که بعداً در زمان ریاست جمهوری احمدی‌نژاد مضر شناخته و متوقف شد - میلیاردی بزرگی شده؛ ولی خودش می‌گوید بابت شرکت در عملیات سوآپ نفت با آذربایجان در استان اردبیل چیزی متجاوز از ۳۰۰ میلیون تومان ضرر کرده است. خدا می‌داند چه خبر بوده، ولی پشت پرده این عملیات چنان اخبار و اطلاعاتی عجیبی وجود داشت که وقتی در اوایل دهه ۸۰ محصولی را به عنوان نامزد وزارت نفت به مجلس معرفی کردند، در روز انجام رای اعتماد پا پس کشید و از وزیر نفت شدن منصرف شد. ماجرا چه بود؟ والله اعلم.

حالا این‌ها چه ربطی به ترابران دارد؟ راستش فقط برای این نبوده است که حرفی از وزرا و مستوفیان بدقبال دوران قاجار نگفته باشیم. آمدن به سراغ ارباب‌الحکومت و تیول‌داران و کارگزاران این دوران دلیل دیگری دارد: تیول‌بران، مستوفیان و وزیران خوش‌اقبال که اقبالی به آنها نمی‌شود تا اقبالشان را نابود، ستاره بختشان را سیاه و روزگارشان را تباه کند. آنها خر مراد را سوارند، دغدغه فردا ندارند و می‌توانند ابتدا سوار رخس سوآپ دلار درو کنند و در واپسین سال سواری گرفتن از توسن صدارت، در سوآپ یا هر کار دیگری را ببندند و آب هم از آب تکان نخورد. چند سال پیش در روزی که در جمهوری غریب، مستوفیان رانده از درگاه، غصه فردا را می‌خوردند، محصولی و میرکاظمی و احمدی‌نژاد این مستوفیان عهد مستولیان، نفت ۱۴۰ دلاری می‌فروختند و به دلیلی که فقط خدایشان می‌داند، ده سنت و سی سنت سوآپ برایشان پول گداها بود و آن را حذف کردند.

\*\*\*

حالا معلوم شده که آن حذف کار درستی نبوده است. معمولاً خیلی بعد معلوم می‌شود حذف کار درستی نبوده است. کنار گذاشتن آنچه به نظر می‌رسد به درد نمی‌خورد و جلوی دست شما را گرفته است، بخردانه و ناشی از فرهنگ نیست. هرچند فی‌الحال چنین به نظر برسد که عاقلانه است. آنها غره به قدرت آن بشکه‌های ۱۴۵ دلاری، سوآپ را حذف و از فردای آن پروا نکردند. وقتی ۱۴۵ به ۲۷ رسید و سونامی تحریم تا گلوبالا آمد، تن دادن به سازش ناگزیر شده بود. می‌شد گفت حذف و تعطیل عملیاتی مثل سوآپ، بانکرینگ و مانند آنها نقشی هرچند کوچک در رسیدن به آن نقطه عطف بازی کرد...

حذف‌ها، سونامی‌ها و پیشیمان شدن‌ها در تاریخ تکرار خواهند شد. این هم از قوانین ناگزیر جمهوری غریب است.



شرح نابودی تجارت ۱۳ ساله سوآپ

## عملیات حذف کردن خود

معمولا همین گونه است، روالی به ناگهان به هم می خورد، مکانیزمی کنار گذاشته می شود و فرآیندی متوقف می شود، بدون اینکه توضیحی در خصوص دلایل توقف، نحوه رفع مشکلات احتمالی آن، فرآیندهای جایگزین و روال جدید ارائه شود.

زمانی قرار بود شمال کشور به واسطه سوآپ نفت و مشتقات و فرآورده‌های آن به هاب انرژی منطقه تبدیل شود و کلمه «نفت» و مفهوم «تجارت نفتی» علاوه بر جنوب و گرما، با جنگل و شمال نیز گره بخورد. شاید روزگاری ایران می توانست دوران سخت تحریم را با تمرکز بر سوآپ قابل تحمل تر کند، اما یک اشتباه بزرگ سبب از دست رفتن منافع ۱۳ ساله سوآپ از مسیر ایران - خلیج فارس و بازگشت به خانه اول شد.

طرح سوآپ نفتی در سال ۷۶، در دولت اصلاحات و زمانی که بیژن زنگنه سکان وزارت نفت را در دست داشت، کلید خورد و در سال ۸۹ به صورت رسمی و سال ۹۱ با پایان تعهدات، تهران خودخواسته از این تجارت پراهمیت کنار کشید. نتیجه چه بود؟ مهیا کردن فرصت‌های تجاری - سیاسی برای کشورهای رقیب منطقه‌ای!





■ از حدود شش سال پیش سوآپ نفتی در پایانه نکا در حالی که در آن زمان ایران روزانه بیش از ۲۲۰ هزار بشکه نفت خام را سوآپ می کرد و زیرساختها برای افزایش آن تا ۵۰۰ هزار بشکه آماده شده بود، متوقف و از قول برخی رسانهها دلیل آن «ندانستن تفاوت بشکه و تن از سوی وزیر نفت وقت» اعلام شد

دستور احیای عملیات سوآپ را صادر کرد، اما او نیز به خوبی می داند که شرایط ایران و منطقه طی ۱۳ سال گذشته دستخوش تغییرات زیادی شده است.

محمود آستانه، مشاور وزیر نفت در مصاحبه‌ای درباره تاریخچه سوآپ در ایران می گوید: «عملیات سوآپ در قالب دو برنامه از سال ۱۳۷۵ شروع شد، در آن سال توافقی بین ایران و قزاقستان صورت گرفت که نفت قزاقستان به حجم ۳۰ هزار بشکه در روز از بندر قزاقستان به بندر نکا منتقل شده و معادل آن در بندر جنوب به سوآپ و طرف قرارداد نفت تحویل داده شود.»

وی با اشاره به اینکه عملیات سوآپ در سه سال اول به شرکت‌های بخش خصوصی که به نفت وابسته بودند سپرده شد، اظهار می کند: «در آن ایام با توجه به اینکه عملیات سوآپ تازه آغاز شده بود، مشکلات فراوانی از جهت حمل و نقل، عملیات اجرایی، نوع قیمت گذاری و... وجود داشت. ضمن اینکه در آن ایام مفاسدی در بحث سوآپ دیده می شد. این موضوع سبب شد تا وزارت نفت در سال ۱۳۷۹ تصمیم بگیرد موضوع سوآپ و عملیات اجرایی آن را به شرکت نیکو واگذار و همه سوآپ‌های داخلی و خارجی، قراردادهای سوآپ را با این شرکت منعقد کنند.»

شمال شرق طولانی تر است. بر این اساس تامین انرژی مصرفی این مناطق، در قالب نفت خام، گاز طبیعی و فرآورده‌های نفتی مستلزم تمهیدات مالی و عملیاتی بسیاری است.

همان طور که گفته شد، موقعیت جغرافیایی کشور و قرار گرفتن در منطقه‌ای که در هر سوی آن کشورهایی با نیاز به واردات انرژی و یا دارای انرژی قابل صادرات و انتقال به بازارهای جهانی قرار دارند، طیف مختلف و متنوعی از بازارهای صادرات، واردات، ترانزیت و سوآپ حامل‌های انرژی مختلف را در اختیار کشور قرار داده است.

منطقه آسیای میانه به عنوان یکی از قطب‌های مطرح تولید و عرضه انرژی به بازارهای بین‌المللی، در نوار شمالی ایران قرار گرفته است. به عبارت دیگر، کشورهای آذربایجان و ترکمنستان دو تولیدکننده عمده نفت و گاز منطقه به صورت بلاواسطه دارای مرز مشترک با ایران هستند و از سوی دیگر سایر تولیدکنندگان عمده نفت و گاز منطقه آسیای میانه مانند قزاقستان و قرقیزستان نیز امکان دسترسی با مرزهای ایران را از طریق کشورهای همسایه و خطوط انتقال موجود دارند.

از سوی دیگر، در شرق ایران، افغانستان و پاکستان به عنوان دو بازار مطرح انرژی در منطقه آسیا و نیز دو مسیر ترانزیت انرژی به سایر کشورهای منطقه از جمله چین و هند قرار گرفته‌اند. عراق نیز یک تولیدکننده بالقوه عمده نفت و گاز است که در کوتاه‌مدت به علت عدم استقرار ساختارها و ظرفیت‌های پالایشی نیازمند فرآورده‌های نفتی و در میان‌مدت و بلندمدت به دنبال مسیرهایی برای صادرات نفت خام و فرآورده‌های تولیدی خود به همسایگان منطقه شرقی ایران و نیز افزایش دسترسی به آب‌های آزاد برای توسعه ظرفیت‌های صادرات نفت خام است. در جنوب نیز ایران با کشورهایی در آنسوی خلیج فارس روبه‌روست که با وجود برخورداری از منابع نفت و گاز، دارای نیازهای بیش از تولید خود به منابع گاز طبیعی هستند.

راه‌اندازی طرح سوآپ، علاوه بر ایجاد شکل خاصی از وابستگی همسایگان شمالی، ابزاری فراهم می کند که به تناسب شرایط می توان از آن به عنوان اهرمی استراتژیک در مناقشات بین‌المللی استفاده کرد. به همین خاطر هم زنگنه پس از تکیه زدن مجدد بر کرسی وزارت،

سوآپ قراردادی اقتصادی است که از اواخر دهه ۱۹۸۰ در بازارهای بین‌المللی رواج یافته است. فلسفه اصلی پیدایش قراردادهای سوآپ، صرفه‌جویی و کاهش هزینه‌ها با بهره‌گیری از موقعیت خاص جغرافیایی، اقتصادی یا سیاسی طرف قرارداد در منطقه‌ای خاص است.

سوآپ در واقع به مفهوم معاوضه یا مبادله کالا به کالا است، با این تفاوت که به منظور اجتناب از انتقال کالای مورد نظر از مبدا الف به مقصد ب، طرف اول قرارداد مقدار مورد نظر از کالا را در مبدا الف تحویل طرف دوم داده و طرف دوم در مقصد مورد نظر، مقدار مورد توافق از کالا را به طرف اول یا مشتری وی تحویل می دهد. طرف دوم در ازای ارائه این خدمات، بخشی از کالای مورد نظر یا مبلغی حق‌الزحمه حسب توافق دریافت می دارد.

سوآپ معمولاً در مواردی انجام می شود که هزینه انتقال کالای مورد نظر به مقصد یا توجه به حجم کالای مورد انتقال یا ارزش آن، رقم نسبتاً قابل ملاحظه‌ای را تشکیل دهد. سوآپ می تواند در خصوص کالا، ارز، ملک و سایر انواع دارایی انجام شود.

موقعیت جغرافیایی جمهوری اسلامی ایران و واقع شدن بین قطب‌های اصلی تولید و مصرف انرژی در دنیا از یک سو و برخورداری ایران از ذخایر قابل ملاحظه نفت و گاز، موقعیت ویژه و منحصربه‌فردی را برای اجرای طرح‌های سوآپ و ترانزیت انرژی برای کشور ایجاد کرده است. ضمن اینکه اجرای طرح‌های سوآپ از سوی دیگر، مزیت‌های اقتصادی دیگری را نیز برای کشور به همراه دارد.

قرار گرفتن عمده مخازن نفت و گاز ایران در جنوب کشور و واقع شدن مراکز عمده مصرف در مرکز و شمال کشور، موجب شده است انتقال نفت خام و گاز طبیعی و فرآورده‌های نفتی وارداتی از جنوب به مرکز و شمال غربی و شمال شرقی کشور، سالانه میلیاردها دلار از منابع سرمایه‌ای صنعت نفت را به ایجاد خطوط لوله نفت خام و فرآورده، خطوط انتقال گاز طبیعی، تلمبه‌خانه‌ها و تاسیسات تقویت فشار گاز اختصاص دهد. به عنوان مثال فاصله بین منابع تولید گاز کشور در عسلویه و استان‌های شمال‌غرب کشور رقمی در حدود ۲ هزار کیلومتر است. این مسافت در خصوص استان‌های



■ **توقف یکطرفه قرارداد سوآپ، جدا از خدشه‌دار شدن اعتبار بین‌المللی مسائل حقوقی فراوانی نیز ایجاد کرد؛ در یک نمونه شکایت کاسپین اوپل در مراجع بین‌المللی منجر به محکومیت شرکت نیکو به پرداخت ۵ میلیون و ۱۴۰ هزار دلار خسارت و همچنین پرداخت هزینه‌های داوری شد**

■ **عملیات سوآپ قبل از توقف حدود ۴۰ هزار بشکه در روز بود که در تولید و صادرات نفت ایران تأثیری نداشت. از طرف دیگر فارغ از دریافت نفت خام با کیفیت بالا، بی‌نیازی از انتقال نفت خام از جنوب به شمال برای تأمین خوراک پالایشگاه‌های اراک، تهران، ری و تبریز، از دیگر مزایای طرح سوآپ بود**

او با بیان اینکه سوآپ، ابزاری برای دور زدن تحریم‌ها بود، به سیاست پولی دولت اصلاحات در برابر ژاپن اشاره می‌کند و می‌گوید: «در دولت آقای خاتمی، ایران از کشور ژاپن دلار و ین استقراض کرد و قرار بود در ازای پول به آنها نفت بدهد، اما بعد از استقراض، تحریم‌ها علیه ایران اعمال شد و ژاپنی‌ها یا باید درخواست طلب نمی‌کردند یا اگر طلب خود را می‌خواستند نفت می‌خریدند که در این زمینه ژاپنی‌ها با آمریکا مذاکره کردند و سهم نفتشان را بردند و تحریم‌ها بی‌اثر شد.»

با این اوصاف، در اوایل تابستان ۸۹، سیدمسعود میرکاظمی وزیر وقت نفت، با اعلام اینکه آن چیزی که به عنوان سوآپ میان کشورهای همسایه دریای خزر و ایران وجود دارد، سوآپ نیست، بلکه نوعی فروختن نفت آنها در قبال دریافت تنها ۳۰ سنت است، پس از ۱۳ سال، از توقف سوآپ نفت خام منطقه آسیای میانه از طریق ایران خبر داد. او معتقد بود در تحویل نفت از کشورهای همسایه دریای خزر و فروش آن توسط ایران، عملاً درآمد ۸۰ دلاری حاصله از یک بشکه نفت فدای ۳۰ سنت حق‌الزحمه سوآپ می‌شود.

در زمان اعلام توقف سوآپ، چهار شرکت Select Energy Trading آلمان، Dragon Oil امارات، Vitol سوئیس و ایرلند قراردادهایی را در این زمینه با ایران داشتند که قراردادهای مزبور تمدید نشد. شرکت‌های Vi-tol (که در آن زمان کنترل ۸۶ درصد از نفت خام تولیدی در میدین نفت خام ترکمنستان در آب‌های کم عمق خزر را در اختیار داشت) و Dragon Oil حدود ۸۰ درصد از نفت خام سوآپ تحویلی به ایران را تأمین می‌کردند.

از حدود شش سال پیش سوآپ نفتی در پایانه نکا (در حالی که در آن زمان ایران روزانه بیش از ۲۲۰ هزار بشکه نفت خام را سوآپ می‌کرد و زیرساخت‌ها برای افزایش آن تا ۵۰۰ هزار بشکه آماده شده بود) متوقف و از قول برخی رسانه‌ها دلیل آن «ندانستن تفاوت بشکه و تن از سوی وزیر نفت وقت» اعلام شد.

در ادامه تلاش خواهیم کرد - براساس مستندات - موضوع را شفاف و بی‌طرفانه بررسی کنیم، هرچند در وسعت فاجعه یعنی بلااستفاده ماندن تجهیزاتی که احتمالاً حالا متروک و فرسوده به حال خود رها شده‌اند و واگذاری تجارتي چنین پراهمیت به کشورهای رقیب تغییری

حاصل نمی‌شود:

هر تن نفت خام حاوی ۷ تا ۸ بشکه نفت است که قیمت سوآپ آن تقریباً ۱۰ دلار است، منتقدان به شکل مبالغه‌آمیزی می‌گویند وزیر نفت دولت دهم به گمان اینکه قیمت سوآپ هر بشکه نفت ۱۰ دلار است، این رقم را به سوآپ‌ها پیشنهاد می‌دهد و بعد از چانه‌زنی‌ها و کاهش این رقم به ۵ دلار، نهایتاً مشتریان اعلام می‌کنند با این نرخ، سوآپ برای آنها هیچ سودی ندارد، ولی وزیر وقت نفت اصرار دارد که حفظ منافع کشور، اولویت اول او بوده است. در همین رابطه مدتی پیش نامه علی‌اصغر عرشی مدیر وقت امور بین‌الملل شرکت ملی نفت خطاب به احمد قلعه‌بانی مدیرعامل سابق شرکت ملی نفت ایران توسط یکی از خبرگزاری‌ها، منتشر شد.

عرشی در این نامه به تاریخ ۸۹/۹/۱۵ با بیان اینکه اجرای طرح سوآپ با ظرفیت ۳۷۰ هزار بشکه در روز و با در نظر گرفتن حق معاوضه حداقل ۸ دلار در هر تن با نرخ بازده ۱۸ درصد به منظور توسعه تعاملات بازرگانی و با هدف رقابت با سایر راه‌های انتقال نفت خام منطقه آسیای میانه به بازارهای مصرف انجام شده، عدم دستیابی شرکت نیکو به ظرفیت و حق معاوضه پیش‌بینی شده را از جمله دلایل عدم تحقق اهداف اقتصادی سوآپ ذکر می‌کند.

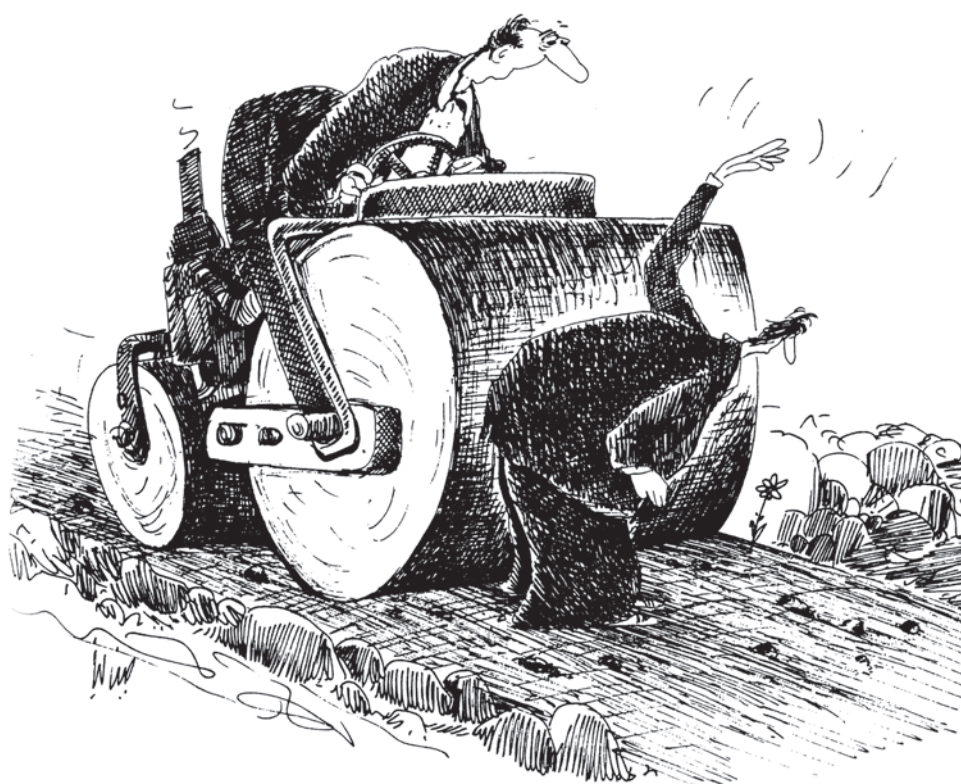
در بخش‌هایی از این سند که خبرگزاری فارس منتشر کرد، آمده است:

«۱- اجرای طرح SWAP با ظرفیت ۳۷۰ هزار بشکه در روز و با در نظر گرفتن حق معاوضه حداقل ۸ دلار در هر تن با نرخ بازده ۱۸ درصد به منظور توسعه تعاملات بازرگانی و در ارتباط با رقابت با سایر راه‌های انتقال نفت خام منطقه آسیای میانه به بازارهای مصرف انجام گردیده بود، لیکن درحال حاضر با توجه به عدم دستیابی شرکت نیکو به ظرفیت و حق معاوضه پیش‌بینی شده فوق‌الذکر، اهداف اقتصادی طرح SWAP محقق نگردیده است.

- درآمد به‌کارگیری نفت خام‌های آسیای میانه در مقایسه با نفت خام داخلی در محصولات تولیدی دو پالایشگاه تهران و تبریز معادل ۳/۱۵ دلار در هر بشکه با فرض قیمت هر بشکه نفت خام معادل ۵۰ دلار، افزایش می‌یابد.

- هزینه ذخیره‌سازی ماهانه هر بشکه نفت خام در کشتی‌های VLCC معادل ۳ دلار در هر بشکه با





تجارت سوآپ - تغییر نمی‌شود و بیشتر از همه ترکیه از این اشتباه تاریخی سود می‌برد که با در اختیار داشتن خط لوله نفت در تلاش است خط لوله گاز شاه دینز و ATC را نیز که بخشی از آن از ایران می‌گذرد در اختیار بگیرد. از طرف دیگر در منطقه شرق دریای خزر، محور قزاقستان به چین فعال و خط لوله BTC از محور دریای خزر تا بندر جیهان ایجاد شده است. بنابر گفته‌های مدیران نفتی نمی‌توان فشار سیاسی ایالات متحده آمریکا را برای ایزوله کردن مسیر ایران و کاهش هرچه بیشتر نفوذ کشورمان در سایر کشورها (مشخصاً کشورهای همسایه شمالی) و ترغیب آنان به استفاده از مسیرهای باکو-سویسا، باکو-جیحان، باکو-نورسبیک و تنگیز-نورسبیک علیرغم سودآور بودن مسیر ایران و توجیه اقتصادی آن و کم‌صرف بودن مسیرهای چهارگانه به نسبت مسیر ایران نادیده گرفت، اما دلیل عمده همان تصمیم مسوولان وقت مبنی بر توقف سوآپ به دلیل عدم سوددهی سوآپ و در نتیجه به اصطلاح حفظ منافع ملی کشور بوده است. عملیات سوآپ قبل از قطع شدن حدود ۴۰ هزار

و تبریز به میزان ۱۲۶۵/۳ میلیون دلار بلااستفاده خواهد ماند. - براساس اطلاعات واصله از شرکت BP حق ترانزیت هر بشکه نفت خام از طریق خط لوله BTC (باکو-جیهان) حدود ۶ دلار است که محاسبه آن فارغ از قیمت نفت خام و براساس ۱۲ درصد نرخ بازدهی است، لذا توجه به این مطلب با عنایت حفظ توان رقابتی و استفاده بهینه از سرمایه‌گذاری‌های انجام شده حائز اهمیت است. - اخیراً یکی از شرکت‌های معاوضه‌کننده نفت خام با حجم قراردادی ۱۰ الی ۱۵ هزار بشکه در روز و به مدت سه ماه با پیشنهاد شرکت نیکو مبنی بر پرداخت ۳۷ دلار حق معاوضه برای هر تن نفت خام حسب رهنمود مقام محترم وزارت موافقت نموده است، بنابراین پیشنهاد می‌شود مدیر برنامه‌ریزی تلفیقی، میزان حق معاوضه را با لحاظ ۲۰ درصد استفاده از ظرفیت خطوط لوله و ۱۲ درصد نرخ بازدهی سرمایه‌گذاری در رقابت با نرخ بازدهی مزبور برای خط BTC محاسبه نمایند. - یعنی قطع ماجرا هرچه بوده، در نتیجه نهایی -

فرض قیمت هر بشکه نفت خام معادل ۵۰ دلار فرض شده است، درحالی‌که هزینه مزبور در حال حاضر ۱/۵ دلار در هر بشکه در هر ماه است. - از آنجا که محمولات سوآپ اختصاصی معوض به شرکت نیکو از محل محمولات صادراتی به مقصد آسیا و شرق است، قیمت نفت خام سبک از ۷۷/۶۲ و نفت خام سنگین ۷۶/۷۷ در ماه مارس به ترتیب در ماه آوریل به ۸۳/۳۸ و ۸۲/۱۳ دلار افزایش یافته، بنابراین برای نفت خام‌هایی که در مدت مذکور بر روی آب مانده پس از کسر ۱/۵ دلار هزینه ماهانه نگهداری به ازای هر بشکه نفت خام سبک ۳/۲۶ و نفت خام سنگین ۳/۸۶ دلار درآمد بالقوه بیشتری حادث گردیده است. - هزینه‌های ساخت و راه‌اندازی خطوط لوله انتقال نفت از پایانه نکا برای پالایشگاه‌های تهران و تبریز برای ۱۴۰ هزار بشکه در روز، ۱۰/۱/۹۵ میلیون دلار و برای افزایش ظرفیت انتقال تا سقف ۳۷۰ هزار بشکه در روز معادل ۵۶/۴۹۶ میلیون دلار انجام شده است که براساس ادعای شرکت نیکو تا پایان سال ۲۰۰۹ میلادی شرکت ملی نفت ایران مبلغی حدود ۴۲ میلیون دلار بابت اجرای طرح فوق‌الذکر به آن شرکت بدهکار است. - هزینه انتقال نفت خام داخلی از جنوب کشور به پالایشگاه‌های تهران و تبریز معادل هزینه انتقال نفت خام‌های آسیای میانه از نکا به پالایشگاه‌های تهران و تبریز در نظر گرفته شده است. - حسب صورتجلسه مورخ ۸۸/۱۲/۱۲ مقرر شده بود، شرکت نیکو نسبت به تعدیل حق معاوضه از ۳/۵ دلار در هر تن (۵۰ سنت در هر بشکه) به ۵ الی ۶ دلار در هر بشکه (!) اقدام و در صورت عدم موافقت شرکت‌های طرف قرارداد، به صورت رسمی توقف روند جاری واردات نفت خام در نکا و تحویل نفت خام معوض در پایانه‌های جنوبی کشور (SWAP) را به امور بین‌الملل ابلاغ نماید؛ ضمن این که شرکت نیکو می‌بایست همزمان با مذاکره جهت تعدیل حق معاوضه به دلیل زمان‌دار بودن قراردادهای SWAP اختصار لازم را به شرکت‌های طرف قرارداد بدهد. - در صورت عدم اجرای مصوبه هیات‌مدیره شرکت ملی نفت ایران در مقطع فعلی و عدم تخصیص محمولات معوض در جنوب سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در پایانه نکا و احداث خطوط لوله نفت خام به میزان ۲۸۷۵ میلیارد ریال و سرمایه‌گذاری جهت بهینه‌سازی فرآورش در پالایشگاه‌های تهران

**■ راه اندازی طرح سوآپ، علاوه بر ایجاد شکل خاصی از وابستگی همسایگان شمالی، اهرمی استراتژیک فراهم می کند که می توان از آن در مناقشات بین المللی استفاده کرد. به همین خاطر هم زنگنه، دستور احیای عملیات سوآپ را صادر کرد اما او نیز می داند شرایط ایران و منطقه طی ۱۳ سال گذشته دستخوش تغییرات زیادی شده است**

شده، با توجه به سوآپ ۲۴۵ میلیون بشکه ای و مسیر ۱۰۰۰ و ۱۵۰۰ کیلومتری از جنوب به پالایشگاه های تهران و تبریز، از هزینه حدود ۴۰۰ میلیون دلاری جلوگیری شده است.

از دست دادن تجارت سوآپ و قطع یکطرفه آن جدا از زیر سوال بردن اعتبار بین المللی شرکت ملی نفت ایران و نیکو، مسبب ایجاد مسائل حقوقی فراوانی بود؛ مستندات حاکی از آن است که در آن مقطع چهار قرارداد فعال با شرکت های دارگون اوپل، ویتول و کاسپین اوپل وجود داشت که قرارداد برخی مانند ویتول در حال اتمام بود و برخی دیگر مثل کاسپین اوپل تنها یک سال از قرارداد پنج ساله را سپری کرده بودند.

فسخ یکطرفه قرارداد و شکایت شرکت کاسپین اوپل در مراجع بین المللی، سبب شد شرکت نیکو متحمل هزینه دو میلیون دلاری به عنوان هزینه های حقوقی دادگاه شود و توقیف حساب ها و ساختمان شرکت نیکو در لوزان سوئیس، خسارات مالی زیادی به بار آورد.

بنابر گزارش های منتشره در جریان انتقال محل ثبت شرکت نیکو از جزیره جرسی به لاوونن مالزی، تلاش های بسیار زیادی از سوی شرکت طرف دعوی برای ایجاد مانع در راستای انتقال شرکت نیکو انجام شد که با کمک تیم حقوقی شرکت نیکو مرتفع شد.

بنابر گفته های مدیران مربوطه این دعوی منجر به محکومیت شرکت نیکو به پرداخت ۵ میلیون و ۱۴۰ هزار دلار به عنوان خسارت شد و چون ایران در این پرونده محکوم شد باید هزینه های داوری را هم می پرداخت که ۶۰ درصد هزینه رسیدگی را پرداخت کرد. با دقیق شدن روی هزینه های نگهداری تاسیسات بلااستفاده در زمان قطع سوآپ، شامل پایانه نفتی نکا، خط لوله ۱۳۸ میلیون دلاری نکا-ری، حقوق و هزینه های پرسنل ۲۰۰ نفره و احتساب عدم النفع حاصل از توقف سوآپ، فاجعه عمق بیشتری نشان می دهد.

گفته شده حال که دولت یازدهم به دنبال برقراری دوباره سوآپ و مذاکره برای بازگرداندن مشتریان قدیمی و یافتن شرکای جدید است، شرکت پایانه های نفتی، تعمیرات اساسی را در زیرساخت های پایانه نکا صورت داده تا با آمادگی بیشتری در این حوزه عمل کند.

بنابر صحبت های مدیرعامل پایانه نفتی نکا، فاز ۱

پروژه احداث حوضچه فراگیر در پایانه نفتی نکا تا اواخر مردادماه امسال پیشرفت ۹۰ درصدی داشته و به زودی حداکثر آبخور کشتی در این پایانه به حدود ۷/۵ متر خواهد رسید که این عمق برای پهلوگیری کشتی های ۱۲ هزار تنی مناسب است و با اجرایی شدن این پروژه ضمن انتقال ظرفیت نفت خام از حوضچه موجود به حوضچه فراگیر، میزان انتقال نفت خام می تواند تا ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز افزایش یابد، این در حالی است که قبل از اجرای این پروژه حداکثر آبخور مجاز کشتی ها در اسکله های پایانه نفتی شمال ۴/۵ متر بوده که با توجه به پیش بینی ساخت حوضچه فراگیر، در آینده کشتی های بزرگتر و با ظرفیت بالای ۶۳ هزار تن هم می توانند در پهلوگاه های این ترمینال پهلو گرفته و عملیات انتقال نفت خام را انجام دهند.

هر چند با ساخت خط لوله باکو - جیحان، نفت خام حوزه خزر به دریاهای آزاد دسترسی پیدا کرده ولی در نهایت ایران همچنان امن ترین و اقتصادی ترین مسیر حمل نفت خام به شمار می رود و پایانه شمال با در اختیار داشتن تجهیزات مدرن و پیشرفته خود (این ترمینال سال ۸۲ با همکاری مشترک ایران و یک شرکت چینی ساخته شده و تجهیزات مهم آن از اروپا و امریکا تامین شد) می تواند همچنان برای همسایگان خزری جذاب باشد.

از سوی دیگر، به تازگی در قزاقستان میدان نفتی کاشاقان کشف شده که با دارا بودن حجم عظیمی نفت و گاز توانایی صادرات ۳ تا ۴ میلیون بشکه نفت را در آینده خواهد داشت و ایران به عنوان بهترین واسط خزر و خلیج فارس، موقعیت ویژه جغرافیایی - راهبردی و ظرفیت پایین بنادر در خزر (با توجه به تاسیسات جدید پایانه نکا که مدرن ترین پایانه نفتی خزر نامیده می شود) می تواند

از این فرصت طلایی بیشتری بهره را برد. پیروز موسوی مدیرعامل شرکت پایانه های نفتی ایران در مصاحبه ای با اشاره به اینکه این شرکت هم اکنون ظرفیت سوآپ روزانه ۱۵۰ هزار بشکه دارد، اظهار کرد: «با توجه به برنامه ریزی های انجام شده حوضچه فراگیر شمال برای کسب جایگاه نخست سوآپ در منطقه، در حال اجراست.

از اهداف کوتاه مدت این طرح می توان به افزایش میزان سوآپ نفت خام و تامین نیازمندی های پشتیبانی ناوگان حفاری در دریای خزر و انتقال ظرفیت دریافت نفت خام شرکت پایانه های نفتی

بشکه در روز بود که در تولید و صادرات نفت ایران تاثیری نداشت. بنابر مستندات، درآمد حاصل از طرح سوآپ طی سال های ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۹ میلادی حدود ۲۵۹ میلیون دلار بوده است.

از طرف دیگر فارغ از دریافت نفت خام با کیفیت بالا (نفت خام همسایه های خزری عموماً نفت سبک با API بالا است) بی نیازی از انتقال نفت خام از جنوب به شمال برای تامین خوراک پالایشگاه ها (عمدتاً پالایشگاه های اراک، تهران، ری و تبریز) از مزایای دیگر طرح سوآپ بود.

در طول ۱۳ سال تاریخ سوآپ نفتی در کشور، بیش از ۲۵۴ میلیون بشکه نفت از حوزه خزر به نکا منتقل و از طریق خط لوله به پالایشگاه های تهران و ری منتقل شد که این موضوع سود زیادی را برای نفتی ها به ارمغان می آورد. از طرف دیگر، با ملاک قرار دادن حق ترانزیت نفت خام از طریق خط لوله سومد که حدود ۴۰ سنت برای ۳۲۰ کیلومتر خط لوله ذکر



## بالاخره سود کرده‌ایم یا زیان برده‌ایم؟

چهاردهم تیرماه ۱۳۸۹ - وزیر نفت از دستور خود مبنی بر توقف سوآپ نفت دفاع کرد: «علت توقف سوآپ، زیانی بوده که از این راه نصیب کشور می‌شده است، چرا که طی سالیان گذشته هیچ نفتی از کشور سوآپ نشده و تنها ایران نفت را از شمال کشور تحویل گرفته و با بازاریابی امور بین‌الملل به فروش رسانده است...»

در آن زمان اتحادیه صادرکنندگان سوخت و فرآورده‌های نفتی، ادعاهای مربوط به عدم صرفه اقتصادی این فعالیت را بی‌پاسخ نگذاشت. بخش‌هایی از گزارشی که این اتحادیه پیرامون توجیه اقتصادی عملیات سوآپ تهیه کرده بود در ادامه عرضه شده است.

پرسولفور ایران است؛ ضمن این که خسارت‌های وارده به محیط‌زیست و محصولات کشاورزی ناشی از باران‌های اسیدی، فوق‌العاده مهم است. ب: متوسط ارزش حرارتی ایجاد شده به کمک مازوت سبک و کم‌سولفور ترکمنستان به مراتب بیشتر از مازوت سنگین و پرسولفور ایران است. میانگین سولفور مازوت M-۱۰۰ حداکثر حدود نیم درصد و میانگین وسکوزیته آن حدود ۸۰ است، در حالی که مازوت ایران با میانگین سولفور ۳/۵ درصد و وسکوزیته معادل ۲۸۰ یا ۳۸۰ عرضه می‌شود. رضایت مسولان نیروگاه نکاء از مصرف مازوت

ترکمنستان مبین این ادعاست. تفاوت کیفیت مازوت M-۱۰۰ ترکمنستان و مازوت ایران نیز به لحاظ اقتصادی قابل ارزش‌گذاری و قیمت‌گذاری است که می‌تواند در هزینه تمام‌شده بسیار موثر باشد. ج- تفاوت نرخ نفت‌کوره ترکمنستان با نفت‌کوره ایران به‌طور میانگین ۷ تا ۱۰ دلار است.»

این اتحادیه در گزارش مذکور، ضمن مقایسه گاز وارداتی از ترکمنستان (حدود هر تن ۳۵۰ دلار در سال ۸۸) و قیمت متوسط مازوت در این سال (حدود ۳۸۰ دلار) از یکسو و محدودیت‌های تامین گاز در فصول پاییز و زمستان در شمال کشور از سوی دیگر و برتری متوسط ارزش حرارتی ایجاد شده توسط مازوت نسبت به گازمابع به میزان ۱۱/۹ درصد، اقتصادی بودن مصرف مازوت در نیروگاه نکاء را توجیه کرده و نتیجه گرفته است

سوآپ نفت‌کوره به نیروگاه نکاء موجب کاهش هزینه‌های دولت در هر تن معادل حدود ۱۰۰ دلار و افزایش درآمد دولت به میزان حداقل ۱۰ دلار در طول سه سال گذشته بوده است.

در گزارش صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی آثار مثبت و امتیازات سوآپ در شش سرفصل توضیح داده شده است: حمل و نقل، کیفیت فرآورده، مقایسه مصرف گاز و مازوت، ذخیره‌سازی، حضور در بازار منطقه و نسبت آن با امنیت ملی؛ و سرانجام منافع ملی، و قانون اساسی و سیاست دولت و بخش خصوصی.

مزایای حمل و نقلی چنین تشریح شده است: «حذف کامل هزینه حمل نفت‌کوره از مخازن و پالایشگاه‌های جنوبی و مرکز کشور به نیروگاه نکاء به میزان حدود ۴۵ دلار در هر تن.

حذف یارانه پرداختی برای سوخت کامیون‌های حامل نفت‌کوره که براساس بررسی‌های صورت گرفته در بخش حمل‌ونقل واحد تامین و توزیع و سایر نهادهای مستقل، حدود ۳۱ دلار در هر تن است (هر کامیون برای حمل حدود ۲۲ تن نفت کوره از بندرعباس و ماهشهر - رفت و برگشت - حدود ۱۴۰۰ لیتر نفت‌گاز مصرف می‌کند).

- تسریع در زمان انتقال فرآورده از حداقل ۷ تا ۱۰ روز به وسیله ناوگان ریلی و جاده‌ای به سه روز توسط حمل‌ونقل دریایی (کشتی).»

در خصوص کیفیت فرآورده چنین توضیح داده شده: «کیفیت نفت‌کوره وارداتی از ترکمنستان (m-۱۰۰) نسبت به کیفیت نفت کوره انتقالی از پالایشگاه‌های داخلی (CST ۲۸۰، ۳۸۰) نیز از مزایای متعددی برخوردار است که از جمله می‌توان به برخی از آنها اشاره کرد.

- تفاوت سه درصدی سولفور موجود در دو فرآورده ترکمنستان و ایران موجب می‌شود: الف: ضایعات ناشی از سوختن نفت‌کوره کم‌سولفور ترکمنستان به مراتب کمتر از مازوت

ایران از ۱۵۰ هزار بشکه در روز به ۵۰۰ هزار بشکه در روز اشاره کرد اما در هدف بلندمدت مربوط به اجرایی شدن این طرح، افزایش میزان سوآپ و انتقال نفت خام تولیدی تا ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز (سوآپ و تولید احتمالی داخلی) و انتقال ظرفیت دریافت نفت خام از حوضچه موجود به حوضچه فراگیر و ایجاد سازه‌های لازم برای سوآپ ۵۰۰ هزار بشکه در روز در نظر گرفته شده است.»

به تازگی توافقاتی بین نیکو و توتال فرانسه صورت گرفته تا براساس آن قرارداد صادرات روزانه ۱۶۰ تا ۲۰۰ هزار بشکه نفت خام بین ایران و توتال منعقد شود. همچنین دو شرکت ویتول سوئیس و BP هم مذاکرات موفقیت‌آمیزی برای امضای قرارداد سوآپ نفت خام با شرکت ملی نفت ایران انجام داده‌اند، از طرفی مقامات نفتی عراق اعلام کرده‌اند در صورت شکست گفت‌وگوهای مربوط به مشارکت در درآمدهای نفتی با دولت اقلیم کردستان، بغداد گزینه صادرات نفت خود از مسیر ایران را مورد بررسی قرار می‌دهد.

اقلیم کردستان عراق در قلمرو خود، روزانه ۵۰۰ هزار بشکه نفت تولید و آن را از راه ترکیه، صادر می‌کند ولی چون حکومت مرکزی توانایی تغییر مسیر صادرات این مقدار نفت را ندارد می‌تواند روزانه ۱۵۰ هزار بشکه نفت تولیدی کرکوک را به پالایشگاه‌های ایران (در مرحله اول پالایشگاه‌های تبریز و کرمانشاه، در مرحله دوم پالایشگاه اراک و در مرحله سوم پالایشگاه تهران) بفرستد و در مقابل، طرف عراقی محموله‌های نفتی را در پایانه‌های خود در خلیج فارس بفرود.

بررسی اقدامات صورت گرفته حاکی از برنامه‌ریزی و عزم جدی تیم زنگنه برای احیای تجارت سوآپ است، البته اگر ناگهان دوباره کسی صبح از خواب بیدار نشده و با توجیه «حفظ منافع ملی» تصمیم بر خط بطلان کشیدن بر منافع کشور نگیرد!

واضح است خدشه‌دار شدن اعتبار بین‌المللی ایران به دلیل لغو یک طرفه قراردادهای سوآپ موجب سلب اعتماد همسایگان شمالی و مشتریان اروپایی شده و آنها ناگزیر تضمین‌های سنگین‌تری را برای احیای دوباره قراردادهای درخواست می‌کنند، چرا که اطمینانی برای پایبند بودن ایران به قرارداد رسمی و منعقد شده در این خصوص ندارند؛ بنابراین احتمال بازگشت به ظرفیت اوج در مدت زمانی کوتاه، اندک است.



لزوم فراهم کردن شفافیت ارقام سوآپ توسط وزارت نفت

## عملیات احیاء

ترابران: گفت‌وگو را با صحبت در مورد اهمیت سوآپ و دستاوردهای اقتصادی-بین‌المللی آن آغاز کنیم.

■ سوآپ به معنای استفاده از ظرفیت تجاری و موقعیت سوق‌الجیشی کشور است و بسیاری از کشورهای دنیا توانسته‌اند با شناسایی این ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها-چه در زمان جنگ سرد و چه در دوران کنونی- کسب درآمد، تامین امنیت ملی و اشتغال داشته باشند، مثلاً ترکیه در زمان جنگ سرد، دانمارک و کشورهای اروپای شمالی و یا هنگ‌کنگ و سنگاپور- به خاطر نزدیکی به چین- سال‌ها توانستند از موقعیت سوق‌الجیشی خود استفاده کنند.

ما هم از جمله کشورهایی هستیم که از نظر موقعیت سوق‌الجیشی در وضعیت استثنایی قرار داریم. بسیاری از همسایگان شمالی ما به آب‌های آزاد و بین‌المللی دسترسی ندارند و از طرف دیگر علاقمندند که وابستگی تمام و کمال خود را نسبت به روسیه کم کنند، بنابراین به دنبال راهی هستند که با ایران همکاری داشته باشند، چراکه ایران طبیعی‌ترین مسیر انتقال نفت و فرآورده‌های آسیای میانه به بازارهای جهانی است.

با روی کار آمدن دولت یازدهم، مهندس زنگنه از ابتدای صدارت، بر لزوم احیای سوآپ نفت خام تاکید داشته است. وزیر نفت بارها اعلام کرده فارغ از اهمیت درآمد سوآپ در ابتدای اجرایی شدن آن، موضوع مهم «ورود نفت ایران به بازارهای جهانی» است؛ اما اهمیت این گزاره در چیست؟

تصور کنید روزانه نیم میلیون بشکه نفت سبک قزاقستان و ترکمنستان (با API بالا) در پایانه نکاء دریافت و به پالایشگاه‌های شمالی فرستاده شود و در خلیج فارس نفت سنگین میادین سروش، رسالت و... (با API پایین) به مشتریان همسایگان شمالی تحویل شود، بدین ترتیب بسیاری از پالایشگاه‌هایی که نفت ایران را دریافت می‌کنند به صورت خودکار باید schedule پالایشی خود را متناسب با نفت سنگین ایران تغییر دهند، در حالی که مشتری قزاقستان و ترکمنستان هستند. این به معنای یک ابزار تجاری- بین‌المللی پراهمیت در کنار وابستگی اقتصادی- سیاسی همسایگان شمالی است.

در خصوص اهمیت سوآپ نفت خام و فرآورده‌های آن، مسائل پیش‌رو برای ورود ایران به بازار سوآپ خزر و چگونگی نقش‌آفرینی بخش خصوصی، گفت‌وگویی با دکتر سیدحمید حسینی عضو هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران ترتیب داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.





■ تولید کار آسانی است، اما مهمتر از آن، جذب مشتری است. متأسفانه عملکرد ما در زمینه سوآپ باعث شد که مشتریان اروپایی، قزاقستانی و ترکمنستانی خود را از دست بدهیم. آن تصمیم نه اقتصادی و نه منطقی بود و بر مبنای اطلاعات غلط و ذهنیت مشکوک راجع به مدیران قبلی اتخاذ شد و تبعات حقوقی زیادی داشت

■ باید پیشنهاداتی ارائه دهیم که در شرایط فعلی برای سوآپرها جذاب باشد. به عنوان نمونه، باید در آن شرایطی که قبلاً بر مشتریان تحمیل می کردیم مبنی بر اینکه کالا حتماً باید توسط خودمان در جنوب فروخته شود و سوآپ اجازه انجام آن را ندارد تجدید نظر کنیم

ظرفیت های جدیدی مثل کاشاگان به تولید برسد و باعث شود دوباره ما در این عرصه فعال شویم. به همین خاطر هم قزاق ها مرتب به ایران می آیند و مجدداً علاقه مند به آغاز عملیات هستند.

**ترابران: با توجه به راه اندازی خطوط لوله مختلف مانند BTC و قیمت های کنونی نفت، پیشنهادات ما به سوآپرها باید بر چه اساس مطرح شود؟**

■ قاعدتاً باید پیشنهاداتی ارائه دهیم که در شرایط فعلی، برای سوآپرها جذاب باشد، زیرا تغییر مسیر برای شرکت ها بسیار سخت است. بنابراین باید انگیزش لازم در پیشنهادات ما وجود داشته باشد. به نظر می رسد باید با توجه به هزینه ها و قیمت هایی که پرداخت می شود و مجموعه نقاط مثبت و منفی که در خط لوله های فعلی و یا ترانزیت از طریق باکو وجود دارد، در پیشنهادات خود جذابیت ایجاد کنیم. به عنوان نمونه، باید در آن شرایطی که قبلاً بر مشتریان تحمیل می کردیم مبنی بر اینکه کالا حتماً باید توسط خودمان در جنوب فروخته شود و سوآپ اجازه انجام این کار را ندارد، تجدید نظر کنیم.

مشکل ما این است که چون نفت خام را به واسطه ها در بازارهای جهانی نمی فروشیم و معمولاً به پالایشگرها تحویل می دهیم، اصرار داریم که نفت ایران در بازارهای جهانی به صورت تک محموله (اسپات) و به تریدرها فروخته نشود و این موضوع مشکلاتی را برای سوآپ ایجاد می کند، زیرا شرکت قزاق، اروپایی و یا اماراتی می خواهد خودش صاحب کالا باشد و به هر جری و هر مشتری که خواست بفروشد و ما شرایطی را بر او تحمیل نکنیم. موضوع دیگر اینکه ما باید به شکلی فعالیت کنیم که فقط منحصر به Swap fee نشود؛ مثلاً در مورد عراق بگوییم ما نفت خام شما را به پالایشگاه آبادان می آوریم، ولی در مقابل، تنها بخشی از محموله را سوآپ و بقیه را با کالا، سرویس و خدمات ایرانی تهاتر می کنیم؛ یعنی باید از سوآپ نفت شروع کرد، اما به آن اکتفا نکرد.

من فکر می کنم باید در درازمدت بر این مساله تمرکز کنیم زیرا آنها ظرفیت و پتانسیل خرید کالای ما را دارند ولی عمدتاً مشکلات بانکی، انتقال و دریافت پول و کار را دشوار کرده است. باید در درازمدت نگاهمان این باشد که مبنایی برای صدور کالا و خدمات ایرانی داشته باشیم و این موضوع خود باعث افزایش روابط

ترابران: سال ۸۹ وزارت نفت به یکباره تصمیم به قطع سوآپ نفت گرفت، این موضوع در وضعیت کنونی تا چه حد در احیای عملیات سوآپ تاثیر گذار است؟

■ در دنیای امروز چیزی که اهمیت دارد، مشتری و بازار است، تولید کردن کار آسانی است، اما مهمتر از آن، جذب مشتری است.

ما سرمایه گذاری عظیمی در خط لوله کراس داشتیم و به این منظور مسیر خط لوله تهران به شمال را برعکس کردیم و حدود ۶۰۰ میلیون دلار در خط لوله، ساخت مخازن و پایانه نفتی با همکاری چینی ها سرمایه گذاری شد.

منطقه خزر غنی از نفت و گاز است و پیش بینی می شود حدود ۴۰ میلیارد بشکه نفت قابل استحصال در این منطقه وجود داشته باشد، ما می توانیم هاب انرژی و برق منطقه باشیم. اکنون که میدان کاشاگان قزاقستان در حال آماده شدن برای بهره برداری است و پیش بینی می شود بیش از ۱/۵ میلیون بشکه در روز تولید داشته باشد، هیچکدام از مسیرهای خط لوله جوابگوی این ظرفیت نیست، بنابراین می توان دوباره سوآپ نفت خام را از سر گرفت، قزاقستان نیز علاقمند و پیگیر آن است.

متأسفانه عملکرد ما باعث شد که مشتریان اروپایی، قزاقستانی و ترکمنستانی خود را از دست بدهیم، آن تصمیم نه اقتصادی، نه کارشناسی و نه منطقی بود و بر مبنای اطلاعات غلط و ذهنیت مشکوک راجع به مدیران قبلی و دست اندرکاران نیکو اتخاذ شد و تبعات حقوقی زیادی برای کشور داشت.

ما مجبور شدیم برای جلوگیری از شکایت بعضی از مشتریان اجازه دهیم تا پایان قرارداد عملیات را ادامه دهند، اما کار بعضی هم به شکایت کشید و از همه مهمتر اینکه ما مسیری برای دیگران باز کردیم تا مشتری های ما را جذب کنند و امروز هم وقتی به سراغ آنها می رویم علاقهای برای همکاری با ما ندارند. عدم اطمینانی که ایجاد شده که از همه بدتر است.

آنها می گویند چه اطمینانی هست که دولت شما دوباره یک تصمیم خلق الساعه نگیرد؟ هر دولتی که روی کار می آید، متعهد به قراردادهایی است که در زمان دولت های گذشته بسته شده است و شما نمی توانید یک روز صبح که از خواب بیدار می شوید، برخلاف رویه کلی قرارداد تصمیم گیری کنید.

بنابراین کار خیلی سخت شده است، مگر اینکه

■ ما مجبور شدیم برای جلوگیری از شکایت بعضی از مشتریان، اجازه دهیم تا پایان قرارداد، عملیات سوآپ را ادامه دهند، اما کار بعضی به شکایت کشید و از همه مهمتر اینکه ما مسیری برای دیگران باز کردیم تا مشتریهای ما را جذب کنند و امروز هم وقتی به سراغ آنها می‌رویم علاقه‌ای برای همکاری با ما ندارند

میان‌ه و در جنوب معامله می‌شود، هزینه‌های حمل و نقل، مخزن و نگهداری و اختلاف قیمت (MED Platts)، هزینه‌ها را محاسبه کرده و سپس تصمیم بگیرد؛ مثلاً محاسبه کند که نفت خام را از قزاقستان یا ترکمنستان با این میزان تخفیف خریداری می‌کنم، ۵/۱ دلار هزینه حمل و ۳ دلار اختلاف قیمت نفت برنت و خلیج فارس است و فرضاً ۱ یا ۲ دلار هم باید برای Swap fee پرداخت شود. سپس هزینه خواب سرمایه و متفرقه را محاسبه و سود مورد نظر را به آن اضافه کرده و برای خرید در شمال اقدام کند.

خلاصه اینکه؛ باید در ابتدا رقم Swap Fee مشخص شود تا شما وارد مذاکره شوید، تنها ابراز علاقه شرکت نفت کافی نیست.

ترابران: مدیران پایانه‌های نفتی با اجرای پروژه‌های توسعه‌ای در پایانه نکا معتقدند ظرفیت سوآپ به ۵۰۰ هزار بشکه در روز خواهد رسید، با توجه به ظرفیت پالایشگاه‌های شمالی کشور، این موضوع تا چه حد به واقعیت نزدیک و حداکثر ظرفیت سوآپ ما در شمال چقدر است؟

■ دو بحث در اینجا مطرح است، اولی خط لوله نکا - جاسک است؛ زمانی که در مورد این ارقام صحبت می‌شود احتمالاً منظور این نیست که تماماً از طریق سوآپ انتقال داده شود و بخشی از آن می‌تواند از طریق ترانزیت باشد. بحث دیگر اینکه ما فعلاً دو پالایشگاه در بخش شمالی کشور داریم و اصلاحاتی انجام شده که به غیر از پالایشگاه تهران و تبریز، اراک هم بتواند نفت همسایگان شمالی را دریافت کند.

این سه پالایشگاه در مجموع می‌توانند ظرفیت زیادی ایجاد کنند و قابلیت دریافت ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار بشکه نفت را بدون خط لوله دارند. در عین حال، زمانی که ظرفیتی ایجاد می‌کنیم، حتماً لازم نیست در ابتدا از ۱۰۰ درصد ظرفیت استفاده شود. من فکر می‌کنم اجرای این طرح‌های توسعه‌ای عاقلانه است و در درازمدت مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

ترابران: ما در گذشته سوآپ مازوت را هم در نیروگاه‌های شمالی کشور داشتیم، ولی با اتمام فازهای پارس جنوبی و تغییر سوخت نیروگاه‌ها و گازسوز شدن آنها، نمی‌توان در مورد سوآپ نفت کوره چندان امیدوار بود.

ما در سوآپ فرآورده‌ها چگونه می‌توانیم فعال باشیم؟

■ در مقطعی ما در نیروگاه نکا روزانه ۹ هزار تن مصرف مازوت داشتیم و در خراسان که سوخت نیروگاه‌ها نفت کوره بود، این برنامه اقتصادی به نظر می‌رسید، زیرا هم مازوت همسایگان شمالی کیفیت بالاتری داشت و هم اینکه هزینه کامیون و انتقال و یارانه سوخت را نداشتیم. حتی در بعضی سال‌ها تا ۴۰۰ هزار تن سوآپ مازوت داشتیم.

هم اکنون در مورد فرآورده، موقعیتی مانند گذشته برای سوآپ نداریم و عمدتاً باید روی نفت خام و گاز مایع تمرکز کرد. هنوز در مورد LPG این ظرفیت وجود دارد که ما از کشورهای شمالی و برای مصرف در شمال کشور وارد کنیم و از طریق منطقه عسلویه و سایر پالایشگاه‌های جنوبی تحویل دهیم.

فکر می‌کنم پتانسیل بالایی در سوآپ LPG داریم؛ ضمن اینکه بحث ترانزیت فرآورده به سمت عراق و افغانستان جذابیت‌های زیادی دارد. یکی از بزرگترین اقلامی که می‌توان برای سوآپ روی آن تمرکز داشت، گاز است. ما می‌توانیم کل ظرفیت نیروگاهی شمال کشور را از گاز ترکمنستان تامین و از طرف دیگر گاز صادر کنیم و به جای خرید گاز، سوآپ انجام دهیم.

من اخیراً با مرحوم آیت‌الله هاشمی صحبتی در این مورد داشتیم، ایشان عنوان می‌کردند که به وزارت نفت در سال‌های ۷۰ تأکید کرده بودند کل ظرفیت مازاد گاز ترکمنستان - و نه بخشی از آن - خریداری شود، زیرا می‌توانیم بخشی از آن را در داخل مصرف و بخش دیگر را ترانزیت و سوآپ کنیم.

حتی ترکیه هم با وجود خرید گاز از روسیه، آذربایجان، کردستان عراق و ایران، به زودی مصرف گازش دو برابر خواهد شد و آمادگی دارد که در شرایط منطقی‌تر و با قیمت تعدیل شده، خرید گاز خود را از ایران افزایش دهد. بنابراین می‌توانیم اجازه دهیم شرکت‌های ایرانی - ترک در یک کار مشترک با یکدیگر، فعالیت سوآپ انجام دهند.

به عبارت دیگر، شرکت نفت باید دخالت در خرید گاز را متوقف کرده و اجازه دهد بخش خصوصی راساً نسبت به تامین گاز - آن هم از طریق فرمول‌های ارائه شده - اقدام کند (مثلاً ۱۳۰۰ مترمکعب گاز تحویل بدهیم که ۳۰۰

اقتصادی می‌شود. در عین حال، نباید نگاه ما در ابتدای سوآپ، صرفاً اقتصادی باشد، زیرا سوآپ می‌تواند در بهبود روابط ما با همسایگان نیز بسیار موثر باشد.

ترابران: با وجود اظهارات مدیران و مسوولان وزارت نفت و تمایلی که از ابتدای دولت یازدهم نسبت به احیای سوآپ نشان داده‌اند، چرا هنوز در عمل اتفاق خاصی رخ نداده است؟

■ به نظر می‌رسد که شرکت نفت باید زودتر جوانب مساله را بررسی کرده و Swap fee را مشخص کند. اگر بخش خصوصی بخواهد بار دیگر در این حوزه فعال شود، در ابتدا باید مطالعات اقتصادی داشته باشد و با در نظر داشتن قیمت‌هایی که هم اکنون نفت در آسیای



■ باید به شکلی فعالیت کنیم که منحصر به Swap fee نشود؛ مثلا در مورد عراق بگوییم ما نفت خام شما را به پالایشگاه آبادان می‌آوریم، ولی در مقابل تنها بخشی از محموله را سوآپ و بقیه را با کالا، سرویس و خدمات ایرانی تهاتر می‌کنیم؛ یعنی باید از سوآپ نفت شروع کرد اما به آن اکتفا نکرد

### Swap fee به سمت عملیاتی کردن سوآپ حرکت کند؟

■ در مرحله بعد باید به موضوع تایید صلاحیت شرکت‌های متقاضی پرداخت و اینکه چه کسانی باید کار را بر عهده بگیرند. البته شفافیت وزرات نفت، مرحله دیگری نیز دارد و آن، این که آیا باید یک شرکت خارجی کار را بر عهده بگیرد و یا یک جوینت ونچر خارجی - داخلی وجود داشته باشد؟ این موضوع خیلی مهم است زیرا وزارت نفت ممکن است بگوید خودم مستقیما با دارنده کالا در قزاقستان یا ترکمنستان مذاکره می‌کنم و بعضا هم مذاکراتی صورت گرفته است.

من فکر می‌کنم کار عاقلانه این است که تاجر قزاقستانی با تاجر ایرانی جوینت شود و کمک کنیم جایگاه بخش خصوصی را ارتقا دهیم؛ یعنی با سپردن وظایف به بخش خصوصی، موجب افزایش دانش و تجربه و توانمندسازی او شویم تا در آینده خودش تبدیل به یک برند شود، اما متاسفانه می‌بینیم که شرکت نفت بعضا خودش با آنها وارد مذاکره شده و در طول ۵-۶ ماه گذشته هم به نتیجه‌ای نرسیده است.

البته دولت هم چارچوب‌های قانونی خودش را دارد و با مشکلاتی روبه‌رو است. با این حال من همچنان معتقدم دولت نمی‌تواند این پروسه را خودش به تنهایی انجام دهد؛ واضح است که کشورهای آسیای میانه هم باید منافع دست‌اندرکاران فعال در پروژه‌های خود را در نظر داشته باشند و اگر این اتفاق صورت نگیرد، رو به جلو حرکت نمی‌کنند، پس شفافیت دولتی در این زمینه می‌تواند بخش خصوصی را تشویق به فعالیت کند.

ترابران: بیایید ایده‌آل‌ترین حالت را فرض کنیم، اینکه بدنه دولتی نفت - با سیاست‌های روشن - بخش خصوصی داخلی را تشویق کند که در کنار شرکت‌های خارجی، سوآپ را برعهده بگیرند، شما معتقدید بخش خصوصی می‌تواند به تمامی از عهده کار برآید...

■ بله؛ در ابتدا نیز بخش خصوصی بود که این مسیر را باز کرد. اولین پیشنهادات هم در سال ۷۵ توسط بخش خصوصی ارائه شد و من به شخصه نامه‌ها و مکاتبات زیادی با شرکت ملی پخش و پالایش و آقای سهرابی داشتم. در آن زمان ما فکر کردیم که باید تدبیری بیندیشیم که بتوانیم فرآورده از ترکمنستان بگیریم و کالا تحویل دهیم

مترمکعب آن بر حسب دریافت Swap fee باشد و ۱۰۰۰ مترمکعب در مرز ترکیه تحویل داده شود) نه اینکه اجبار کنند که قیمت خرید شما در ترکمنستان باید ارزان‌تر از قیمت شرکت گاز ایران و قیمت فروشتان در ترکیه بالاتر از قیمت ایران باشد.

فکر می‌کنم اگر وزارت نفت به صورت جدی روی این موضوع تمرکز کند، کاملا شدنی است، به شرط این که دخالتی در قیمت خرید و فروش در ترکمنستان و ترکیه نداشته باشند. به نظر من، تکلیف این موضوع باید خیلی زود مشخص شود.

البته شرکت ملی صادرات گاز مدیر ندارد و احتمالا منحل و یا در شرکت ملی گاز یا شرکت ملی نفت ادغام می‌شود. بنابراین به نظر می‌رسد در این مورد، نه شرکت گاز و نه شرکت ملی صادرات گاز اختیارات کافی ندارند و امور بین‌الملل نیز در این حیطه دخالت نمی‌کند و به این ترتیب بحث گاز تا حدود زیادی بلا تکلیف است.

ترابران: در بخشی از صحبت‌های خود به بحث خدمات جانبی به عنوان بخشی از عملیات سوآپ اشاره کردید...

■ بله؛ این موضوع اهمیت زیادی دارد و باعث می‌شود کل سیستم حمل و نقل کشور، گمرک، بنادر و مخازن فعال شود. در گذشته از بعضی از مرزهای ایران و عراق روزانه هزار کامیون وارد کشور می‌شد، وزارت راه حق ترانزیت دریافت می‌کرد و رستوران‌ها، تعمیرکاران، فروشندگان قطعات و تجهیزات و اصناف مختلف درآمد کسب می‌کردند...

ترابران: بخش خصوصی در این حوزه‌ها چگونه می‌تواند نقش ایفا کند؟

■ ببینید! ترانزیت و صادرات مجدد از عراق و بخش‌های عملیاتی و فرآوری، همواره بر عهده بخش خصوصی بوده است، بنابراین دولت از این پس نیز تنها باید نقش تسهیل‌کنندگی را برعهده بگیرد و سیاست‌ها، نرخ‌ها و شرایطش را اعلام کند و وارد جزئیات تجارت بخش خصوصی نشود. در این صورت، فکر می‌کنم در کمتر از سه ماه بخش خصوصی مجددا می‌تواند به طرف سوآپ نفت خام، گاز و LPG حرکت کند.

ترابران: یعنی بخش حاکمیتی باید در ابتدا با فراهم کردن شفافیت لازم در مورد دریافتی

و اولین شرکت‌هایی که شروع کردند از بخش خصوصی بودند.

خود ما مجموعه‌ای داشتیم که با مشقت از طریق راه‌آهن به نیروگاه‌ها در مشهد مازوت تحویل می‌دادیم و با تعاونی صنعت نفت قرارداد داشتیم. این مسیر توسط بخش خصوصی باز شد و بخش خصوصی کار را شروع کرد و سختی‌ها، دردسرها و ناراحتی‌هایش را هم بخش خصوصی تحمل کرد؛ اما بعدا در سال ۷۸، کار به نیکو واگذار و بخش خصوصی داخلی کنار گذاشته شد. جالب آنکه در سال‌های ۸۷-۸۸ که بخش خصوصی با نیکو به جمع‌بندی رسید و در حال دریافت مجوز و تایید صلاحیت بود، به یکباره شرکت نفت تصمیم گرفت سوآپ را قطع کند!

نگاهی به امکانات بندری نفتی در خزر

# دریای سوآپ

آسیای میانه با جمعیت ۴۰۰ میلیونی و میدین نفت و گاز سرشار در حوزه خزر و عدم دسترسی به دریاها (land-lock) بازاری بسیار مستعد برای ترانزیت و سوآپ محسوب می‌شود، شاید به همین دلیل بازیگران اروپایی و آمریکایی نیز در این منطقه فعال هستند و در کنار فعالیت‌های تجاری بزرگ، وضعیت اقتصادی را در کنار منافع سیاسی کشور متبوع خود رصد می‌کنند.

گفت‌وگویی را با کاپیتان اسدالله قطب‌زمجو مدیرعامل سابق شرکت خدمات دریایی و مهندسی کشتیرانی قشم و از فعالان حوزه صادرات سوخت، با محوریت مسائل و مشکلات در توسعه بندری در شمال کشور برای نقش‌آفرینی در سوآپ و ترانزیت نفت خام خزر، مسائل سیاسی پیش‌رو و جایگاه بخش خصوصی در عرصه عملیاتی ترتیب دادیم که در ادامه می‌خوانید.







■ در شرکت ملی نفت و NICO کارشناسان خبره‌ای هستند که به خوبی می‌دانند ما باید قبل از هر چیز در جهت توسعه سوآپ، در فکر توسعه بندری در شمال کشور باشیم و گام اول، ایجاد جذابیت برای تحویل‌گیری در بنادر شمالی ماست

■ اگر همین امروز هم تصمیم به رفع موانع قانونی گرفته شود، در حال حاضر ظرفیت پیاده‌سازی بخش لجستیک دریایی حمل نفت دریای خزر را نداریم! حمل ۵۰۰ هزار بشکه نفت در روز معادل ۷۰ هزار تن نفت خام است و ما فقط ۲ یا ۳ کشتی ۱۳/۵ هزار تنی داریم که آنها هم نمی‌توانند در بنادر ما پهلو بگیرند

تصور من این است که در شرکت ملی نفت و NICO کارشناسان خبره‌ای هستند که به خوبی می‌دانند ما باید قبل از هر چیز در جهت توسعه سوآپ، در فکر توسعه بندری در شمال کشور باشیم و گام اول، ایجاد جذابیت برای تحویل‌گیری در بنادر شمالی ماست. این بخشی از زنجیره ترانزیت و در واقع پیشانی لجستیک از طریق خط لوله است.

مزایای استفاده از خط لوله در این است که ضمن آنکه موانع و مشکلات حمل‌جاده‌ای و ریلی را نخواهد داشت، توسعه مشارکت کشورهای ذی‌نفع در تضمین امنیت این خط لوله، چسبندگی سیاسی کشورهای منطقه را به ایران به عنوان شریان حیاتی ترانزیت نفت و انرژی به طور چشمگیری افزایش می‌دهد و هژمونی سیاسی ایران را بیش از پیش ارتقا خواهد داد.

البته بخش لجستیک دریایی با مشکلاتی روبه‌روست. عمق ساحلی دریای خزر کم است و می‌بایست مثلاً از تکنولوژی SPM استفاده کنیم. این تکنولوژی در واقع بویه‌هایی هستند که در داخل دریا مستقر می‌شوند و کشتی‌ها در کنار آنها پهلو می‌گیرند و عملیات انتقال به مخازن ساحلی انجام می‌شود. از مزایای طرح SPM سرعت و تنوع در عملیات اجرا، قیمت پایین، هزینه‌های نگهداری و جابه‌جایی آن است. آنچه می‌ماند ساخت مزارع مخزن به اندازه کافی است که بتواند استمرار ترانزیت را تضمین کند. این طرحی بود که به سمت اجرایی شدن پیش می‌رفت و استفاده از آنها در دریای خزر امکان‌پذیر است. با طرف چینی هم مذاکراتی انجام شد که متأسفانه به دلیل عدم قطعیت در سیاست‌های ترانزیت سوخت حتی در همین اندازه سوآپ، بی‌نتیجه رها شد.

تصور کنید قرار باشد ترانزیت دریایی روزانه ۵۰۰ هزار بشکه نفت خام قزاقستان و ترکمنستان را از طریق دریای خزر برای رساندن سوخت به مبادی خط لوله انجام دهیم. این عملیات باید با شناورهای بزرگی انجام شود که حداقل ظرفیت آنها ۶۰ هزار تن است. این کشتی‌ها دارای آب‌خور بالای ۱۲ متر هستند و بنابراین امکان پهلو دهی این کشتی‌ها تنها در فاصله چند کیلومتری از ساحل خزر امکان‌پذیر است

ترابران: به اعتقاد شما، آیا اساساً فشارهای سیاسی برای عدم مشارکت ایران در انتقال نفت و گاز خزر توسط قدرت‌های جهانی و یا رقبای سیاسی ایران وجود دارد؟

■ اگر سوآپ را صرفاً محدود به جابه‌جایی نفت در ازای دریافت مقدار مورد نیاز در مبادی شمالی کشور ببینیم، این رقم حدود ۱۵۰ هزار بشکه در روز خواهد بود که چندان رقم تحریک‌کننده‌ای نیست، ولی اگر به موضوع از منظر استراتژیک در مقیاس چندوجهی ترانزیت نفت نگاه کنیم، این رقم بیش از یک میلیون بشکه در روز است و حتی می‌تواند تا حداقل ۳۵ سال دیگر، به دو میلیون بشکه در روز نیز افزایش یابد. در این صورت پاسخ به سوال شما طبیعتاً باید مثبت باشد و قاعدتاً بیشترین فشارها از جانب آمریکا و شرکا که اغلب از رقبای منطقه‌ای ما هستند، بوده و هست. عملاً هم سرمایه‌گذاری‌های اولیه در Oil field های قزاقستان، توسط شرکت‌های آمریکایی انجام شده است! البته چینی‌ها در حال حاضر بخش عظیمی از این شرکت‌ها را خریده‌اند و صاحب Oil field ها شده‌اند، ولی شرکت‌های بزرگ غربی مانند BP هنوز هم در کشور قزاقستان فعال هستند.

بخش دیگری از تجارت سوآپ به ترکمنستان مربوط می‌شود. آنها در این اندیشه هستند که برای خط لوله گاز و نفت از طریق خلیج گوادر پاکستان اقداماتی انجام دهند و از طریق افغانستان و پاکستان به این خلیج متصل شوند و چین سرمایه‌گذار اصلی در این پروژه خواهد بود. البته چینی‌ها ۴۲ میلیارد دلار نیز در پاکستان سرمایه‌گذاری کرده‌اند که بیشترین بخش سرمایه‌گذاری در خلیج گوادر برای ساختن یک هاب بزرگ بندری (نفتی - کانتینری) است. اگر مراحل توسعه این بندر تمام شود، بندر جبل علی ضربه سنگینی خواهد خورد و در یک Close loop قرار می‌گیرد. از طرف دیگر، عمانی‌ها در صلاله سرمایه‌گذاری می‌کنند و ترانشیپمنت‌ها بیشتر از این مناطق خواهد بود و نه جبل علی امارات.

به هر حال، این درست است که سیاست در این مساله تأثیرگذار است، اما اقتصاد مسیر خودش را پیدا می‌کند، هرچند اقتصاد در کشورهای منطقه ما در حقیقت سیاست‌محور است.

■ با شناورهای فعلی ما که اغلب ظرفیت ۶ هزار تنی دارند باید ۱۲ بار بارگیری و ۱۲ بار تخلیه کشتی داشته باشید. زمانی که امکان سفر در ماه، سه بار است، متوجه می‌شوید که به بیش از ۱۰۰ کشتی ۶ هزار تنی نیاز داریم. بنابراین باید توسعه زیرساخت‌های بندری و دریایی را جزو اولویت‌ها بدانیم

وانگهی اگر همین امروز هم تصمیم به رفع موانع قانونی گرفته شود، در حال حاضر ظرفیت پیاده‌سازی بخش لجستیک دریایی حمل نفت دریای خزر را نداریم!

حمل ۵۰۰ هزار بشکه نفت در روز حدودا معادل ۷۰ هزار تن نفت خام است و شناورهای فعلی ظرفیت ۶ هزار تنی دارند و ما فقط ۲ یا ۳ کشتی ۱۳/۵ هزارتنی داریم که آنها هم نمی‌توانند در بنادر ما پهلو بگیرند و با کشتی ۶ هزار تنی باید ۱۲ بار بارگیری و ۱۲ بار تخلیه کشتی داشته باشید.

زمانی که امکان سفر در ماه، سه بار است با اعمال ساده ریاضی متوجه می‌شوید بیش از ۱۰۰ کشتی ۶ هزار تنی نیاز داریم. بنابراین باید توسعه الزامات و زیرساخت‌های بندری و دریایی را جزو اولویت‌ها بدانیم. از سوی دیگر این شناورها هم حتما باید در دریای خزر ساخته شوند، زیرا عرض رودخانه ولگا و ارتفاع کانال بالتیک اجازه واردات کشتی‌های بزرگ را نمی‌دهد. البته اکثر میدین قزاقستان و ترکمنستان، Offshore بوده و راه دریایی بسیار سریع‌تر و ارزان‌تر است.

**ترابران: پس با توسعه بندری و شناورسازی می‌توان پیشنهادهای جذابی به سوآپرها ارائه داد، اما ...**

■ ببینید! ما ۱۳ سال یعنی از سال ۷۶ تا ۸۹، کار سوآپ نفتی انجام دادیم و آمارها نشان می‌دهد به ازای هر بشکه تقریبا ۳/۵ دلار swap fee دریافت کردیم و در عمل هزینه‌های خود را هم کاهش دادیم، چون پالایشگاه‌های تهران و تبریز با تغییراتی که در schedule آنها انجام شد قابلیت دریافت نفت همسایگان شمالی برای پالایش را داشتند، هرچند با نفت‌های داخلی هم Blend انجام می‌شد. قبلا این نفت از اهواز و دزفول و شهرهای جنوب غرب تامین می‌شد، بنابراین به وسیله سوآپ ما جلوی این هزینه را گرفتیم، هرچند هزینه‌ای را از خط لوله نکا-تهران متحمل می‌شدیم که البته با هم قابل مقایسه نیستند.

در صحبتی که با نماینده قزاقستان داشتم متوجه شدم در عمل هر تن نفت خام حدود ۴۰ دلار برای آنها هزینه ایجاد می‌کرد و برای هر بشکه حدود ۶ دلار؛ ما می‌توانیم از تمامی این مبالغ بهره‌مند شویم، بخشی از آن مربوط به هزینه‌های

بندری، مخازن و ترمینال‌هاست و بخشی از آن هم می‌تواند حاصل دخالت در حمل آن باشد. اعداد زمانی بزرگ می‌شوند که حجم تجارت بالا باشد، اگر بتوانیم خط لوله نکا-جاسک را به اتمام برسانیم، تا حجم یک میلیون بشکه هم قابلیت انتقال وجود دارد. اگر برای هر بشکه رقم ۱۰ دلار برای انتقال در نظر بگیرید، درآمد روزانه ۱۰ میلیون دلاری ایجاد می‌شود.

نکته دیگر اینکه قیمتی که ما برای سوآپ ارائه می‌دهیم، هرچقدر که باشد توانایی رقابتی خواهد داشت، زیرا مسیر ترکمنستان-افغانستان-پاکستان (بندر گوادر) با مشکلات زیادی مواجه است. آیا این مسیر همیشه امن خواهد بود و انتقال از این مسیر تداوم خواهد داشت؟ آیا شرکت‌هایی که عملیات انتقال را بر عهده دارند، نباید به گروه‌های خاصی در مقاطع مختلف باج بدهند؟ مثلا فلان قبیله در منطقه‌ای در افغانستان برای تامین امنیت خط لوله ادعای پول دارد. همه این موارد علاوه بر هزینه انتقال در مسیرهای کوهستانی در آن منطقه، هزینه‌های دیگری ایجاد می‌کند. این موضوعات در کشور ما وجود ندارد و قوانین بر بخش‌های مختلف حاکم است که با شرایط افغانستان و پاکستان قابل مقایسه نیست.

نباید از این نکته غافل باشیم که نفت از طریق ایران به جاسک می‌رود که در یک شاهراه بین‌المللی قرار گرفته است، در حالی که در بندر گوادر انحراف مسیر وجود دارد. من فکر می‌کنم با فراهم کردن شرایط مناسب، این رقبا هستند که باید قیمت‌های خود را نسبت به قیمت‌هایی که ما ارائه می‌دهیم تنظیم کنند.

**ترابران: مهندس محمود آستانه مشاور وزیر نفت مدتی پیش در مصاحبه‌ای گفته بودند در ابتدا سوآپ به بخش خصوصی واگذار شد، ولی به دلیل مسائل مختلف در قیمت‌گذاری و عملیات اجرایی و وجود فساد مالی، نهایتا NICO کار را برعهده گرفت...**

■ باید دید بخش خصوصی که این تخلفات را مرتکب شده وابسته به کجا بوده و منشا فساد چه بوده است. تقلب در آنالیز نفت با توجه به Specification نفت خام دریافتی است. خب در این صورت اگر ویژگی‌های نفت دریافتی منطبق با اسناد ارائه شده از پالایشگاه نباشد، ارزش قیمتی نفت سوآپ شده هم با نفت

و این می‌شود نقطه اتصال به مخازن! گرچه طوفان‌های خزر میانگین تعداد سفرهای دریایی یک کشتی را کاهش می‌دهد، اما ما با پدیده سوئل یا موج‌های بزرگ در این منطقه روبه‌رو نیستیم و بنابراین زیاد در عملیات تخلیه بارگیری این نوع کشتی تاثیرگذار نخواهد بود. در مبادی بارگیری در کشورهای ترکمنستان و قزاقستان هم به همین ترتیب است و می‌بایست زیرساخت‌ها در سواحل همسایگان شمالی نیز فراهم شود.

نکته اینجاست که درک درست از اهمیت استراتژیک، مزایای اقتصادی ناشی از ارزش افزوده و موضوعات فنی این نوع ترانزیت در بین مسوولان وجود ندارد. به همین دلیل تاکنون قطعیت نیافته و تبدیل به اقدام ملی نشده است.



■ استفاده از خط لوله نه تنها موانع و مشکلات حمل جاده‌ای و ریلی را نخواهد داشت، بلکه توسعه مشارکت کشورهای ذی‌نفع در تضمین امنیت آن، چسبندگی سیاسی کشورهای منطقه به ایران را به عنوان شریان حیاتی ترانزیت نفت و انرژی افزایش و هژمونی سیاسی کشور را بیش از پیش ارتقا خواهد داد

■ باید دید بخش خصوصی که می‌گویند مرتکب تخلف در امر سوآپ شده، وابسته به کجا بوده و منشأ فساد چه بوده است. باید پرسید دامنه تخلفات جدی و غیرقابل کنترل بخش خصوصی واقعی برای سوآپ تا چه اندازه است؟ به اعتقاد من، بخش خصوصی مظنون قطعا وابسته و ذی‌نفع بوده، باید جلوی این تخلفات را گرفت، نه ترانزیت نفت!

می‌تواند با برآورد هزینه‌ها سرمایه جذب کند و کار را بر عهده بگیرد. بخش‌های دولتی می‌توانند مقداری از حق ترانزیت را دریافت کنند و از طرفی بخش خصوصی نیز قدرتمند می‌شود و به شکل رقابتی پروژه را پیش می‌برد.

البته نمی‌خواهم بگویم به صورت انحصاری در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد، چون انحصار بخش خصوصی به مراتب خطرناک‌تر از انحصار بخش دولتی است، ولی دولت هم نباید حالت ارباب-رعیتی با سرمایه‌گذار ایجاد کند و باید رفتار خود را با سرمایه‌گذار بخش خصوصی تغییر دهد و سرمایه‌گذار را شریک تجاری خودش ببیند. سرمایه‌گذاری ۲ میلیارد دلاری برای بخش خصوصی آنقدر سرمایه بالایی نیست که قادر نباشند آن را جذب کنند، ولی قوانینی باید تدوین شود و مجوزهای دولتی وجود داشته باشد. به این ترتیب بخش دولتی هزینه ترانزیت را دریافت و امتیازات بین‌المللی کسب می‌کند.

ترابران: به نظر می‌رسد بخش خصوصی هم از این موضوع استقبال خواهد کرد...

■ بله قطعاً همین‌طور است، حتی می‌توان به تاسیس دو خط لوله فکر کرد؛ خط لوله دیگر می‌تواند از خزر به دریای عمان باشد. باید دقت کرد که ترانزیت نفت خام باید فارغ از سوآپ نفتی بررسی شود. تمامی هزینه‌هایی که ما برای ترانزیت نفت خام و حتی توسعه بندری و ساخت کشتی‌های بزرگ لازم داریم آنقدر بزرگ و عجیب نیست که نتوانیم به سمت آن برویم. قرار نیست یک شرکت خصوصی به تنهایی این کار را انجام دهد، مثلاً ده شرکت بزرگ از بخش خصوصی به صورت کنسرسیوم می‌توانند پروژه را بر عهده بگیرند. به این ترتیب انحصار ایجاد نمی‌شود و بخش خصوصی هم قدرتمند می‌شود.

دنیا منتظر و یا معطل ما و یا هیچ کشور دیگری نمی‌ماند، تنها مسیر حرکت اقتصادی تغییر می‌کند. ما باید با سرعت عمل مسیر درستی را که هم برای ما و هم برای سرمایه‌گذاران خارجی و شرکای تجاری شمالی منافع به همراه داشته باشد، ایجاد کنیم و قطعا منفعتهایی که «ما» در این مسیر به دست می‌آوریم از نظر سیاسی و امنیتی چند برابر است.

دریافتی در مقصد همخوانی ندارد و این نقض قرارداد است و مطابق قرارداد حتی می‌توان آن محموله را Reject کرد. ساده است! باید پرسید که دامنه تخلف‌های جدی و غیرقابل کنترلی که بخش خصوصی واقعی برای سوآپ می‌تواند انجام دهد تا چه اندازه است؟ من فکر می‌کنم بخش خصوصی مظنون قطعا وابسته و ذی‌نفع بوده است. بایستی جلوی این تخلفات گرفته شود و نه ترانزیت نفت!

این دسته مشکلات جنبه‌های دیگری دارد و به همین دلیل شرکت‌های سوآپری که به ایران می‌آیند نگرانند که آیا باز هم ایران به یکباره تصمیم به قطع سوآپ می‌گیرد؟ مسائل دیگری نیز هست. من فکر می‌کنم طرف‌های خارجی به دلیل تجارب قبلی دنبال این هستند که تعهدی سفت و سخت برای دولت در قراردادها ایجاد کنند و دولت به آنها ضمانت‌های محکمی بدهد. کسانی که در حوزه خزر سوآپ انجام می‌دهند، تریدرهای نفتی بزرگ هستند که از تولیدکنندگان نفت می‌خرند و سوآپ می‌کنند.

بهمین ماه سال گذشته یک هیات چینی از قزاقستان به ایران آمدند و علاقه‌مند بودند کار سوآپ از سر گرفته شود، ولی آنها ترس از رفتاری‌های بعدی بر اساس تجارب و اتفاقات گذشته داشتند. البته استیصال مسوولان هم به دلیل عواقب تعهدات قابل درک است. کاهش تولید نفت ایران نیز ریسک تعهدات را بالا برده بود و امکان پوشش اندازه تعهدات سوآپ را در آن مقطع نداشتند. تجمیع این مشکلات استقرار سوآپ را با مشکلات جدی روبه‌رو کرده و حکم یک طرفه دادن از سوی مدیران درست نیست و باید بررسی‌های سریع و جامعی سوی مسوولان به‌خصوص کمیسیون انرژی مجلس صورت گیرد.

ترابران: به نظر شما بخش خصوصی تا چه حد می‌تواند عهده‌دار تجارت سوآپ به جای شرکت ملی بازرگانی نفت ایران (NICO) باشد؟

■ بخش خصوصی کاملاً از عهده این پروژه برمی‌آید، حتی سرمایه‌گذاری خط لوله را هم می‌توان به بخش خصوصی واگذار کرد. مگر تاسیس خط لوله نکا، نوشهر یا امیرآباد به جاسک چقدر هزینه دارد؟ بخش خصوصی

حدود ۱۴۰ سال پیش، «رابرت نوبل» پسر ارشد خانواده فرهیخته نوبل همراه با برادر کوچک‌تر خود «لودویگ» قرارداد بسیار بزرگی با دولت روسیه برای ساختن تفنگ منعقد کرد و برای تهیه چوب گردو به باکو رفت. وی بلافاصله پس از ورود به شهر دچار «تب نفت» شد و با بخشی از ۲۵ هزار روبل پول گردوی برادرش پالایشگاهی خرید. مدتی بعد لودویگ خود شخصا به باکو آمد تا از نزدیک ببیند برادرش با پول‌ها چه کرده است. کمی بعد او هم جذب نفت شد و تمام شخصیت، توجه و رهبری خویش را وقف این صنعت کرد. بعد از چند سال، نفت روسی جای خود را در بازارها باز کرد، و حتی از نفت آمریکایی (عمدتا در ایالت پنسیلوانیا و در حاکمیت استاندارد اویل) لااقل برای مدتی جلو افتاد و بدین ترتیب لودویگ نوبل سوئدی «سلطان نفت باکو» لقب گرفت.

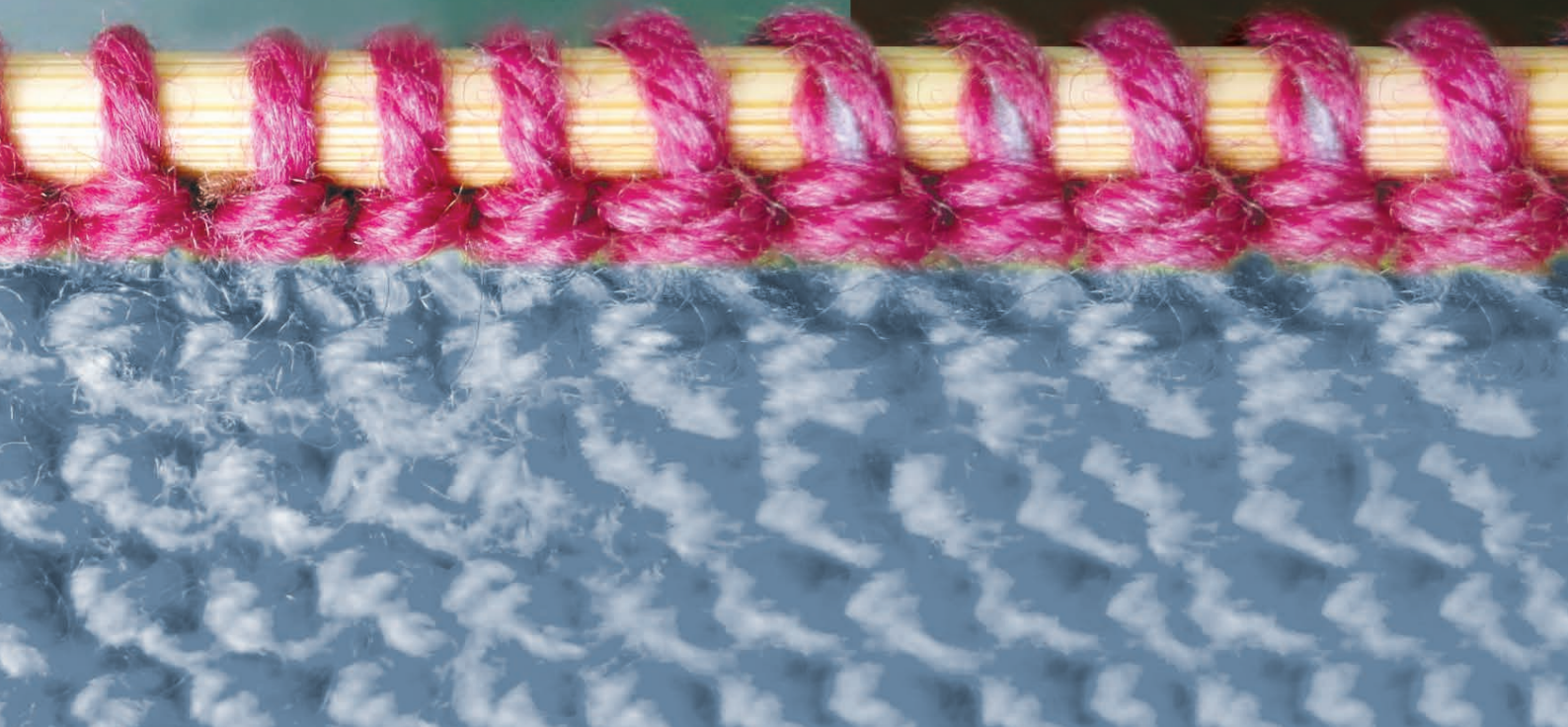
در همان زمان هم مهم‌ترین مشکل، انتقال نفت به نقاط دوردست بود، در آن زمان بایستی نفت را در بشکه‌های چوبی از باکو و از طریق راه‌های خراب و نامناسب حمل کرده و سپس از طریق دریای خزر، به وسیله قایق با فاصله هزار کیلومتر به بندر «حاجی طرخان» برسانند و از آن جا نیز محموله را سوار لنج‌ها کرده، راهی دور و دراز تا رود ولگا را پیموده و سرانجام به یک ایستگاه راه‌آهن برسانند تا از آنجا به مقاصد موردنظر دیگر انتقال یابد. هزینه حمل و نقل سر به فلک می‌زد، حتی قیمت بشکه‌ها نیز سرسام‌آور بود. لودویگ برای حل مشکل، ایده «حمل نفت به صورت عمده» و استفاده از تانکر را برای اولین بار به کار بست. بدین ترتیب کشتی نفتکش به نام «ژوروستر» برای اولین بار در سال ۱۸۷۸ در دریای خزر به کار گرفته شد.

۱۴۰ سال گذشت و به امروز رسیدیم، اما با وجود به کمال رسیدن صنعت کشتیرانی و حمل و نقل معلوم شد، انتقال نفت خزر به بازارهای جهانی همچنان برای بهره‌برداران چالشی جدی است و راه‌حل دقیق، انتخاب کم‌هزینه‌ترین مسیر با توجه به مسائل و پیچیدگی‌های سیاسی، اقتصادی و منطقه‌ای است. برای کندوکاو در مساله، در ادامه وضعیت مبادلات تجاری نفتی کشورهای حوزه خزر با محوریت «تجارت سوآپ» را بررسی خواهیم کرد:

در خزر، نفت و سیاست  
به امنیت گره خورده‌اند!

## پیچش نفت و سیاست بر مدار امنیت

کسری دارابی و شهاب حبیبی





مطرح شده است:

- «رفع و رجوع اختلافات منطقه‌ای» مانند اختلافات ارمنستان و آذربایجان، اختلافات قومیتی در قفقاز و یا جنگ داخلی تاجیکستان. این اختلافات زمینه را برای دخالت کشورهای خارجی مانند ایران فراهم آورده و شرایط را برای رشد جریان‌های خشونت‌بار اسلامی فراهم می‌کند.

- «افزایش میزان و تنوع منابع انرژی جهانی»، هدفی که بهترین راه برای آن توسعه منابع انرژی حوزه خزر به عنوان مکملی برای نفت و گاز خلیج فارس است.

- «استقلال و خودمختاری کشورهای حوزه دریای خزر» که یکی از مشکلات اصلی تحقق این هدف، پیدا کردن جایگزینی برای کاهش وابستگی به خطوط لوله روسیه است. به جز مشکلات سیاسی، این وابستگی به مالکین خطوط لوله روسیه اجازه می‌دهد قیمت‌های بسیار بالایی برای انتقال نفت و گاز وضع کنند. راه‌حل این مشکل احداث راه‌های صادرات انرژی متنوع است. این راه‌حل خود باعث مطرح شدن این سوال می‌شود که آیا ایران گزینه مناسبی برای عبور خطوط لوله هست یا خیر.

- «منزوی‌سازی ایران» با کاهش میزان درآمدی که می‌تواند از این تجارت کسب کند. این هدف تنها با حذف کامل ایران از حوزه انرژی خزر میسر خواهد بود.»

اما به نظر می‌رسد این گزارش، خوانش درستی از سیاست خارجی ایالات متحده ارائه نمی‌دهد.

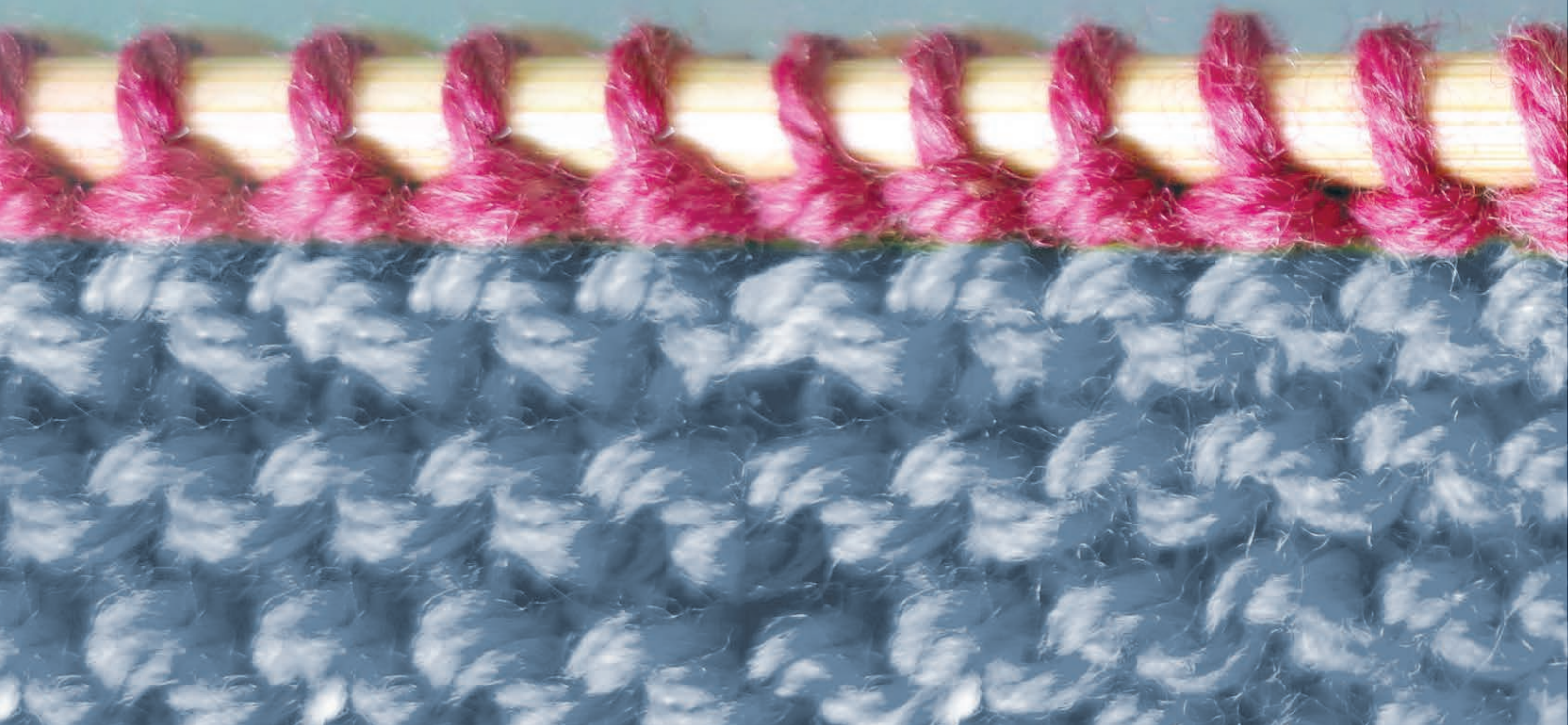
از آذربایجان و گرجستان یا ارمنستان است که به خودی خود مشکلات زیادی را در خصوص مذاکرات مالی ایجاد می‌کند (مسیر گرجستان طولانی‌تر است و روابط ارمنستان با ترکیه نیز چندان دوستانه نیست) بنابراین ایران می‌تواند با استفاده از تفاهات سوآپ یا فراهم آوردن یک مسیر ترانزیت فراگیر، درآمدزایی بالایی ایجاد کند. این تجارت - در حوزه انرژی - می‌تواند ۱/۵ میلیارد دلار در سال برای ایران درآمدزایی کند: یک میلیارد دلار برای ۳ میلیون بشکه در روز و ۵۰۰ میلیون دلار برای ۵۰ میلیارد مترمکعب گاز در سال.

البته موضوع چندان ساده نیست و هزاران کیلومتر دورتر سیاست‌های ایالات متحده در مورد ایران و انرژی حوزه خزر در منطقه تاثیرگذار است که به دلیل رویکردهای مختلف، دستخوش تغییرات بسیاری شده است. مثلاً در گذشته، در سواحل شرقی خزر، آمریکا تغییر مسیر عرضه نفت ترکمنستان از روسیه به سمت چین را تشویق کرده و به واقع هیچ مانعی در تقویت روابط انرژی «آستانه»، «عشق‌آباد» و «پکن» ایجاد نمی‌کرد. ضمن اینکه چین نیز با احداث خط لوله عرضه گاز ترکمنستان - چین، انحصار قدیمی روسیه در صادرات گاز را شکست و موقعیت خود را در این کشور و در کل منطقه دریای خزر تقویت بخشید.

در گزارش سال ۱۹۹۷ دپارتمان توسعه انرژی حوزه خزر که زیرمجموعه اداره اطلاعات انرژی آمریکا است، چهار هدف اصلی به ترتیب زیر

با فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی در ۱۹۹۰، کشورهای تازه استقلال‌یافته با باز کردن درهای سرمایه‌گذاری به روی غرب، در جستجوی راه‌های جدیدی برای کشف و استفاده از میدان نفتی خود برآمدند. اما همان طور که پیش‌تر گفته شد، بزرگترین سوال برای کشورهای حوزه خزر، چگونگی فروش نفت و گاز بود. روسیه در کنار ذخایر عظیم نفت و گاز، شبکه خطوط لوله گسترده‌ای برای انتقال استحصال‌ات در اختیار دارد و از طرف دیگر ایران، بازاری بدهی برای نفت و گاز حوزه خزر به شمار می‌رود و نفت و گاز زیادی تولید می‌کند، اما این تولیدات در سواحل خلیج فارس و بیش از ۷۰۰ مایل دورتر از شهرهای بزرگ شمالی این کشور (تهران، تبریز و مشهد) است. شهرهای بزرگ شمالی ایران نسبت به میدان بزرگ نفتی و گازی ایران به حوزه انرژی خزر، نزدیکتر هستند و امکان خرید نفت و گاز خزر، به ایران امکان صادرات بیشتر نفت و گاز میداین خود را از طریق خلیج فارس می‌دهد.

علاوه بر این، ایران مسیر ترانزیت پراهمیتی برای رسیدن حوزه خزر به بازارهای جهانی به شمار می‌رود؛ مثلاً ترکمنستان مایل است گاز خود را به پاکستان و ترکیه بفروشد و ایران از لحاظ جغرافیایی مسیر راحتی برای این انتقال به شمار می‌رود، زیرا صرف‌نظر از مسیر ایران راه‌های دیگر درگیر مسائل سیاسی و امنیتی است؛ برای فروش به پاکستان، راه دیگر گذر از افغانستان ناآرام است و برای رسیدن به ترکیه صرف‌نظر از روسیه، تنها مسیر، گذشتن



■ کنسرسیوم خطوط لوله خزر برنامه توسعه‌ای را در دستور کار دارد که ظرفیت کل خطوط لوله منطقه را از ۳۵ میلیون تن در ۶۷ میلیون تن در سال افزایش خواهد داد. در حال حاضر بخش عمده نفت خام قزاقستان از طریق روسیه و این خط لوله به بازارهای صادراتی فرستاده می‌شود

■ متخصصین نفتی و کارشناسان سیاسی معتقدند با لغو تحریم‌ها، روسیه احتمالاً مبادلات سودمند سوآپ خود با ایران را از سر خواهد گرفت؛ مخصوصاً با قیمت‌های پایین نفتی در حال حاضر که شرکت‌ها را وادار به پیدا کردن راه‌های جدید و ارزان‌تر برای صادرات کرده است

هدف اصلی سوآپ گازی میان ترکمنستان، ایران و ترکیه کمک به صنعت ایران نبود، بلکه تامین نیازهای انرژی ترکیه بدون اجازه دادن به ایران برای دسترسی به بازاری برای فروش گاز بود. در نامه رییس‌جمهور وقت ایالات متحده (کلینتون) مورخ ۱۹ آگوست ۱۹۹۷ به منظور سخت‌تر شدن ممنوعیت تجارت با ایران (و همچنین نامه مورخ ۶ مه ۱۹۹۵ به ریاست سنا به منظور وضع این ممنوعیت) آمده است: «در صورت ایجاد شرایط مطلوب، اشخاص حقیقی و حقوقی ایالات متحده اجازه فعالیت در سوآپ‌های منطقه‌ای نفت خام حوزه دریای خزر برای تجارت نفت خام ایران به منظور حمایت از پروژه‌های انرژی آذربایجان، ترکمنستان و قزاقستان را دارند.»

### بازار نفت حوزه دریای خزر

در قزاقستان، تولیدات از سال ۲۰۰۴ دو برابر شده و به ۱/۴ میلیون بشکه در روز رسیده و این روند رو به رشد در سال ۲۰۱۳ و بعد از آن نیز، با توجه به میدان‌های تنگیز و قراچاجانک، ادامه یافته است. اما یک تغییر مهم در آینده قزاقستان، کاهش انتظارات تولید از پروژه کاشاقان بود. هر چند میزان تولید اولیه از پیش‌بینی‌ها بیشتر بود (۳۷۰ هزار بشکه در روز در مقایسه با ۲۵۰ هزار بشکه در روز)، اما رسیدن به اولین تولید در سال ۲۰۱۳ (به جای پیش‌بینی اولیه یعنی ۲۰۱۱) محقق شد. با بهره‌برداری کامل از میدان کاشاقان، خروجی نفت قزاقستان می‌تواند به ۲ میلیون بشکه در روز هم برسد و بعد از آن نیز بیشتر خواهد شد.

قزاقستان و آذربایجان به کمک ساخت خطوط لوله CPC و BTC که امروزه راه‌های اصلی صادراتی آنها را تشکیل می‌دهند، توانسته‌اند تا حدی ظرفیت صادرات نفتی خود را افزایش دهند. برنامه‌ریزی شده است تا مجموع صادرات نفتی حوزه خزر در بین سال‌های ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۵ به حدود ۴/۵ میلیون بشکه در روز افزایش یابد. این موضوع نیازمند افزایش قابل توجه ظرفیت صادرات است. به طور ویژه، اگر قزاقستان می‌خواهد به پتانسیل تولید خود برسد، نیازمند افزایش چشمگیر ظرفیتش تا سال ۲۰۲۵ است.

نحوه تکامل مسیرهای صادراتی در ۱۵ سال آینده با توجه به افزایش تولید وابسته به سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدتی است که می‌بایست توسط آن به تعادلی در استفاده‌های اقتصادی و استراتژیک دست یابند.

با آنالیز وضعیت کنونی قیمت هر بشکه نفت در بازار، می‌توان به این نتیجه رسید که برای آذربایجان، بهترین راه‌حل پیش رو احداث خطوط انتقال نفت به حوزه دریای مدیترانه و سواحل گرجی دریای سیاه است، هر چند برای گزینه دوم احداث خط لوله اضافی به منظور گذشتن از تنگه‌های آبی ترکیه ناگزیر به نظر می‌رسد. برای قزاقستان، پیش‌بینی قیمت هر بشکه نفت در آینده، به دلیل فاصله بیشتر از بازارهای جهانی مقداری پایینتر است، اما مانند آذربایجان، خطوط لوله به دریای سیاه (با استفاده از خط لوله CPC و از مسیر قفقاز جنوبی) و مدیترانه (از مسیر قفقاز جنوبی) از جالب‌توجه‌ترین گزینه‌ها هستند.

### هسته‌های اصلی سوآپ

#### در حوزه خزر

ترکمنستان و ایران در گذشته مبادله ۵۰ هزار بشکه‌ای در زمینه سوآپ داشتند. نیروی دریایی ایران از اوایل ۱۹۹۷ با همکاری با شرکت Glencore حدود ۳۶ هزار بشکه در روز از نفت ترکمنستان (نفت خام و نفت فرآوری شده) را به بندر انزلی، در ساحل دریای خزر و نزدیک به آذربایجان انتقال داده است که از آنجا با کامیون یا قطار به بازارهای داخلی و یا خلیج فارس منتقل می‌شود.

هر دو کشور خط لوله انتقال گاز کرپچه - کردکوی را که در سال ۱۹۹۶ به بهره‌برداری رسید، مهمترین همکاری دو کشور می‌دانند و بعد از آن از خط لوله انتقال گاز دولت‌آباد - سرخس - خانگیران یاد می‌کنند.

هم چنین خط آهن اوزت - غرلقلعه - برکت - اترک - گرگان نیز به عنوان بخشی از پروژه بسیار مهم کریدور بین‌المللی شمال - جنوب مطرح است که پیش‌بینی می‌شود در آینده سالانه ۳۵ تا ۴۰ میلیون تن بار از این مسیر جابه‌جا شود. متخصصین بر این عقیده‌اند که این پروژه فضای ژئواکونومیک جدیدی ایجاد می‌کند که آسیای میانه و کشورهای حوزه خزر را به حوزه دریای سیاه و جنوب قفقاز و پس از آن به مناطق بالکان و اروپایی و از سمت دیگر به کشورهای حوزه خلیج فارس و جنوب شرق آسیا متصل می‌کند.

قزاقستان و ایران در گذشته ۳۰ هزار بشکه مبادله نفت داشتند. دولت قزاقستان نفت خود را برای مصارف داخلی به ایران صادر می‌کرد و در ازای آن به همان میزان نفت در خلیج فارس می‌فروخت و





■ قزاقستان و آذربایجان  
به کمک ساخت خطوط لوله  
CPC و BTC توانسته‌اند  
ظرفیت صادرات نفتی  
خود را افزایش دهند.  
برنامه‌ریزی شده است  
تا مجموع صادرات نفتی  
حوزه خزر در بین سال‌های  
۲۰۲۵ تا ۲۰۳۵ به حدود  
۴/۵ میلیون بشکه در  
روز افزایش یابد که خود  
نیازمند افزایش قابل توجه  
ظرفیت صادرات است

یا از سرگیری سوآپ با ایران؟» برای پاسخ به این سوال، لازم است که سودمندی اقتصادی هردو گزینه مورد بررسی قرار گیرد. حال که تحریم‌ها برداشته شده‌اند، ایران در تلاشی برای ورود به پروژه‌های بین‌المللی انرژی، تلاش‌هایش برای واسطه شدن در صادرات نفت خام خزر را ادامه می‌دهد. روس‌ها همواره روابط نزدیکی با ایران در حوزه نفت و انرژی داشته‌اند که به نظر می‌رسد در آینده نیز تداوم می‌یابد. در سال ۲۰۰۲، شرکت روسی لوک‌اویل از طریق مبادلات سوآپ با ایران به سود ۱۶۷/۴۵ میلیون دلاری دست یافت و در سال ۲۰۰۳ مدیران این شرکت با شرکت ملی نفت ایران وارد مذاکرات برای امضای قراردادی بلندمدت شدند که در طی آن میزان نفت سوآپ شده سالانه به ۱ میلیون تن می‌رسید.

مبادلات سوآپی نه تنها به نفوذ روسیه به بازارهای جهانی کمک کرد، بلکه این کشور را به یک صادرکننده بزرگ نفت خزر نیز مبدل ساخت. روسیه توسط شرکت لوک‌اویل - با کمک ایران و بدون نیاز به فراهم‌سازی زیرساخت‌های لازم - توانسته بود به بازارهای آسیایی در خلیج فارس دسترسی پیدا کند. تحریم‌های ایران، اما این پنجره را به روی روسیه بست. متخصصین نفتی و کارشناسان سیاسی معتقدند با لغو تحریم‌ها، روسیه احتمالاً مبادلات سودمند سوآپ خود با ایران را از سر خواهد گرفت؛ مخصوصاً با قیمت‌های پایین نفتی در حال حاضر که شرکت‌ها را وادار به پیدا کردن راه‌های جدید و ارزانتر برای صادرات کرده است.

#### منابع:

- تاریخ جهانی نفت؛ اثر دانیل یرگین؛ ترجمه غلامحسین صالحیار

The Caspian Sea Journal - Volume 10,  
Issue 1, Supplement 3 (2016) 20-26

CRS Report for Congress - Caspian Oil  
and Gas: Production and Prospects  
Bernard A. Gelb

Iran and the New Geopolitics of Oil-  
Luke Patey (An Annotated Bibliography)

Transportation of Kazakhstani Oil via  
the Caspian Sea (TKOC) - Farid Guliyev  
and Nozima Akhrarkhodjaeva

Journal of International Affairs- Iran  
and Caspian Basin Oil and Gaz (Patrick  
Clawson)

حجت‌الله غنیمی‌فرد، مسوول بازاریابی شرکت ملی نفت ایران (NIOC) اعلام کرده بود ایران توانایی افزایش این میزان تا ۵۰۰ هزار بشکه در روز را نیز دارد. این در حالی است که عملیات سوآپ به دلیل مخالفت‌های داخلی در ایران در مورد کیفیت و قیمت، به طور منقطع انجام می‌شد.

گفتنی است که حتی با وجود تحریم‌ها و البته نه به شدت سابق، اما روابط نفتی آستانه و ایران به لطف نزدیکی جغرافیایی استان‌های غربی قزاقستان به دریای خزر ادامه یافت. برای مثال، در سال ۲۰۱۴ حجم معاملات خارجی استان مانگیستاو (در غرب قزاقستان) با جمهوری اسلامی ایران به تنهایی ۳۵/۷ میلیون دلار بود و از ژانویه تا ماه مه ۲۰۱۵ به ۱۱/۶ میلیون دلار رسیده بود.

این استان ۱۵ برنامه اقتصادی مشترک در زمینه حمل‌ونقل، صنایع غذایی و بازرگانی با مشارکت ایران دارد. شایان ذکر است که دو هفته بعد از توافق تاریخی در وین، قزاقستان در حال بررسی ساختن چهارمین پالایشگاه در استان مانگیستاو و با مشارکت ایران بود. براساس آمارهای رسمی، میزان مبادلات سوآپ بین قزاقستان و ایران ۳/۵ میلیون تن بوده که به آستانه اجازه می‌داد از طریق ترمینال‌های خلیج فارس به بازارهای آسیایی راه پیدا کند.

کارابالین نخست‌وزیر و وزیر انرژی قزاقستان می‌گوید: «این یک اقدام درست و معامله‌ای خوب بود، اما باید قبل از هرچیز، مسائل سیاسی را در نظر بگیریم. ما نمی‌توانیم صنعت نفت و گاز خود را بدون دلیل به مخاطره بیندازیم و باید یک خط مشی مستحکم اتخاذ کنیم. ثانیاً، باید فواید اقتصادی چنین اقدامی را نیز بررسی کنیم.» وی در ادامه می‌گوید: «سوال اصلی نحوه پرداخت پول در مبادلات سوآپ است. صنعت نفت و گاز نیز مانند دیگر صنایع در پاسخ به این سوال واقع‌بینانه عمل می‌کنند به این معنا که تجارت، سود را دنبال می‌کند.»

علاوه بر این، کنسرسیوم خطوط لوله خزر برنامه توسعه‌ای را در دستور کار دارد که ظرفیت کل خطوط لوله منطقه را از ۳۵ میلیون تن به ۶۷ میلیون تن در سال افزایش خواهد داد. در حال حاضر بخش عمده‌ای نفت خام قزاقستان از طریق روسیه و این خط لوله به بازارهای صادراتی فرستاده می‌شود. سوال اصلی که مطرح است این است که «چه چیزی سود بیشتری برای قزاقستان دارد: صادرات نفت خام از طریق CPC به دریای سیاه





# بهبود می‌رسد

بهبودی کامل ۵۶۰۰ کودک، فقط حاصل کمک‌های ارزشمند شماست. ۲۵ سال است متعهد شده‌ایم با کمک‌های شما بهترین خدمات را به تمام کودکان مبتلا به سرطان ایران برسانیم، تا با همراهی‌تان کودکان بیشتری هر روز به آرزویشان برسند.

شماره کارت: ۶۰۳۷-۹۹۱۱-۹۹۵۰-۰۵۹۰

☎ ۰۲۱ - ۲۳۵۴۰ \* ۷۳۳ \* ۲۳۵۴۰ #

شماره بازدید از محک: ۰۲۱-۲۳۵۰۱۲۱۰

از اینکه به کودکان محک توجه می‌کنید، سپاسگزاریم.



مؤسسه خیریه حمایت از  
کودکان مبتلا به سرطان

mahak-charity.org



## ایران و بار سنگین خاورمیانه و حالا آسیای مرکزی و آسیای میانه

مهرداد خواجه‌نوری

نویسنده «عملیات حذف کردن خود» در «شرح نابودی تجارت ۱۳ ساله سوآپ» (در گزارش اصلی این شماره) یادآوری می‌کند که «سوآپ می‌تواند در خصوص کالا، ارز، ملک و سایر دارایی‌ها نیز انجام شود» و شرح جانسوزی می‌دهد از آرزوی «هاب انرژی منطقه» شدن.

در مقاله‌ای در فصلنامه «گفتگو» خواننده بودم که سازمان ملل بالاخره در سال ۱۹۴۸ تصمیم گرفت که واژه خاورمیانه را برای توصیف منطقه‌ای به کار ببرد که افغانستان، ایران، عراق، سوریه، لبنان، ترکیه، عربستان سعودی، یمن، مصر، اتیوپی و یونان را شامل می‌شود. اینک خاورمیانه کجاست؟ اتیوپی؟ یونان؟ و سرنوشت افغانستان و عراق و سوریه و یمن و بقیه چه تفاوت‌هایی با آن موقع دارد؟

در این روزهای غم‌آلود، پس از فاجعه ساختمان پلاسکو و شبی که رییس‌جمهور جدید ایالات متحده سوگند می‌خورد، هم به انجیل منتسب به آن رییس‌جمهوری که «آزادی بردگان» را امضا کرد، و هم به انجیل متعلق به «مادرش»! آن وقت سوآپ «ملک» در منطقه چه خواهد کرد، با خط‌هایی که سایکس-پیکو کشیدند و بسیاری از کشورهای خاورمیانه، دولت‌مدار شدند: «توافقی موقت یا ترتیبی درازمدت؟»

آشنای قدیمی، عضو هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران، چه خوشدل است وقتی از «لزوم فراهم کردن شفافیت ارقام توسط وزارت نفت» صحبت می‌کند برای «عملیات احیاء». همین‌طور است سخنان دبیر کل پرولتاریای خبره دریایی، درباره «دریای سوآپ» با «نگاهی به امکانات (نداشته) بندری نفتی در خزر»: ای دل‌امیدوار ما!

نویسندگان «پیچش نفت و سیاست» با تذکر این که «در خزر، سیاست، امنیت و نفت، ناگزیر به هم گره خورده‌اند» با خبرگی ویژه، از ظرفیت‌هایی خبر می‌دهند که اگر چه و چه شود، چه می‌شود.

چه می‌شود؟ سعید لیلاز، کارشناس اقتصادی و روزنامه‌نگار صاحب‌دل، زمانی درباره دوره قبل از برنامه پنجم توسعه در ۱۳۵۲، تعبیری کرده بود، به این ترتیب: «دایره کشیدن دور تیر شلیک شده» و ادامه می‌دهد تا پایان سال ۱۳۵۶ و پس از پایان سه برنامه عمرانی.

جمعه غمگین است: پلاسکو، ترامپ و سوآپ (از نفتی تا ملکی). هنگامه «شادی بی‌هنگام» نیست.

بهمن ۱۳۹۵

## رانندگی وسایل حمل و نقل عمومی جزو مشاغل زیان‌آور شناخته شد

شغل رانندگان وسایل حمل و نقل عمومی به این دلیل که کارفرما ندارند تا حق بیمه آنها را پرداخت کند، به آنها تعلق نمی‌گیرد، لذا نمایندگان مجلس خواستار محاسبه شغل رانندگان وسایل نقلیه عمومی اعم از برون‌شهری و درون‌شهری در ردیف مشاغل سخت و زیان‌آور شده‌اند.

این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی، یادآور شد: «نمایندگان با ۷۸ امضا، با الحاق یک تبصره به قانون بیمه اجتماعی رانندگان حمل و نقل بار و مسافر بین‌شهری و درون‌شهری مصوب سال ۱۳۷۹ طرح مذکور را تهیه کرده که در حال حاضر هم در نوبت دستور صحن قرار گرفته است.»

عزیزی با بیان اینکه مشمولان این طرح در صورت قانونی شدن، مکلف به پرداخت ۴ درصد سهم کارفرما به صورت نقد یا اقساط هستند، گفت: «رانندگان وسایل حمل و نقل عمومی با پرداخت ۴ درصد مابه‌التفاوت به

سرانجام دوم آذر ماه امسال، کلیات بیمه مشاغل سخت و زیان‌آور رانندگان در صحن علنی مجلس مطرح و مورد تصویب نمایندگان قرار گرفت.

به گزارش خبرنگار ترابران، عبدالرضا عزیزی، نماینده مردم شیروان در مجلس در توضیح طرح نمایندگان مجلس برای سخت و زیان‌آور محسوب شدن شغل رانندگان وسایل حمل و نقل عمومی درون و برون‌شهری توضیح داد: «تا پیش از این بیمه رانندگان وسایل حمل و نقل عمومی از سوی شرکت‌ها پرداخت می‌شد، اما بعد از قصور شرکت‌ها در پرداخت سهم بیمه رانندگان وسایل حمل و نقل عمومی، از سال ۱۳۸۲، سیزده درصد سهم بیمه رانندگان وسایل حمل و نقل عمومی را دولت و ۲۰ درصد از سوی رانندگان پرداخت می‌شود.»

عزیزی تصریح کرد: مزایای سخت و زیان‌آوری





با حضور وزیر راه و شهرسازی صورت گرفت

## امضای قرارداد نوسازی ۵۰۰۰ کشنده فرسوده به صورت لیزینگ

طی مراسمی با حضور وزیر راه و شهرسازی، معاون وزیر راه و شهرسازی، نماینده مجلس شورای اسلامی معاون وزیر نفت، استاندار البرز و جمعی از دیگر مسئولین، قرارداد نوسازی ناوگان ۵ هزار دستگاه کامیون فرسوده میان سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای، شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت و شرکت ماموت به امضا رسید.

وزیر راه و شهرسازی در این مراسم از بهره‌وری یک میلیارد دلاری با نوسازی ۶۵ هزار کامیون فرسوده خبر داد و اظهار داشت: «بر اساس آماري که چندی پیش و قبل از اجرای طرح پیمایش ناوگان حمل و نقل در کشور گردآوری شد، حدود ۱۳۷ هزار دستگاه کامیون با عمر بالای ۲۵ سال با مصرف بیش از ۶۰ لیتر گازوئیل در ۱۰۰ کیلومتر پیمایش در محورهای کشور تردد داشتند که با اجرای طرح پیمایش سوخت ناوگان حمل و نقل کشور و ممانعت از اعطای کارت سوخت به خودروهای فاقد معاینه فنی، تعداد کامیون‌ها با چنین عمری در ناوگان حمل و نقل کشور به ۵۲ هزار دستگاه کاهش یافت.»

وی اضافه کرد: «با اجرای طرح پیمایش، روزانه ۷ میلیون گازوئیل در مصرف سوخت صرفه‌جویی شد که رقم قابل توجهی است و اگر قیمت هر لیتر گازوئیل یک دلار باشد این صرفه‌جویی حدود ۷ میلیون دلار در روز خواهد بود.»

وزیر راه و شهرسازی به یکی از اقدامات این وزارتخانه که با هماهنگی وزارت نفت انجام شده اشاره کرد و گفت: «نوسازی ناوگان حمل و نقل یکی از مواردی است که با همکاری این دو وزارتخانه در حال اجرایی شدن است و بر اساس آن قرار است ۶۵ هزار دستگاه کامیون نوسازی شود که اگر این موضوع عملیاتی شود سالانه یک میلیارد لیتر گازوئیل صرفه‌جویی می‌شود.»

دکتر آخوندی به تسهیلات ارائه شده به خریداران کامیون‌های نو اشاره کرد و افزود: «تسهیلات خوبی برای متقاضیان در نظر گرفته شده است و یک درصد از سود تسهیلات را سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای پرداخت می‌کند.»

به گفته وی، بر اساس برنامه قرار است با توجه به اینکه فاصله بین تحویل کامیون فرسوده و نو سه ماه است، شرکت نفت در این سه ماه هزینه مصرف سوخت کامیون‌ها را به عنوان هزینه صرفه‌جویی در سوخت محسوب کند.

رییس سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای نیز در جریان انعقاد این قرارداد در کارخانجات ماموت در استان البرز گفت: «قراردادی بین سازمان راهداری و حمل و نقل، شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت و شرکت ماموت منعقد شد تا بر اساس آن کشنده‌های فرسوده بالای ۳۵ سال با کشنده‌های نو تعویض شود.»

کشاورزبان با بیان اینکه طبق مصوبه شورای اقتصاد باید ۶۵ هزار دستگاه ناوگان فرسوده جاده‌ای نوسازی شوند گفت: «این نوسازی ناوگان جاده‌ای با اعتبار ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار انجام می‌شود که به صورت متوسط هزینه نوسازی هر دستگاه چیزی حدود ۴۲ هزار دلار تخمین زده می‌شود که البته این رقم برای خودروهای سبک و سنگین متفاوت خواهد بود.»

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه پرداخت ۴۲ هزار دلار یارانه به هر دستگاه کشنده برای نوسازی این ناوگان از محل درآمدهای ناشی از صرفه‌جویی سوخت تامین می‌شود، افزود: «از لیزینگ شرکت ماموت برای نوسازی ناوگان جاده‌ای استفاده می‌شود.»

جای کارفرما در پرداخت حق بیمه در زمره بازنشستگان مشاغل سخت و زیان‌آور قرار می‌گیرند.»

رییس کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی، تصریح کرد: در صورت تصویب، رانندگان حمل و نقل بار و مسافر بین شهری و درون شهری و رانندگان وزارت راه و شهرسازی در جاده‌های کشور و تاکسی‌های خطی و آزاد و آژانس‌های درون شهری مشمول مشاغل سخت و زیان‌آور هستند.

با پیگیری این خبر، محمد خان بلوکی، رییس کانون انجمن‌های صنفی رانندگان ناوگان حمل کالای کشور به خبرنگار تریبران گفت: «پیش از مطرح شدن موضوع سخت و زیان‌آور بودن شغل رانندگان در صحن علنی مجلس، نظر خود را در مورد شرایط بیمه رانندگان و اصلاحات آن به طور کتبی تحویل هیات ریسه مجلس داده و خواستار رسیدگی شدیم.»

وی افزود: «همه نمایندگان با نظرات ما موافق هستند و ریاست مجلس هم قول مساعدت دادند تا نظرات کانون را با نظرات سازمان تامین اجتماعی در کمیسیون مربوطه بررسی کرده، نتیجه نهایی را اعلام کنند.»

خان بلوکی در خصوص اصلاحاتی که باید در این طرح اعمال شود یادآور شد: «مثلاً مشاغل سخت در سن ۵۰ سالگی بازنشسته می‌شوند. بنابراین، فردی که در سن ۳۵ سالگی شغل رانندگی را انتخاب می‌کند، برای بازنشستگی حداقل باید ۲۰ سال کار کند، ولی در شرایط فعلی بیش از ۱۵ سال نمی‌تواند کار کند و اجازه کار بیشتر به او داده نمی‌شود. درخواست ما این است که سن بازنشستگی رانندگان را ۶۰ سالگی در نظر بگیرند.»

او به میزان ساعت کاری مشاغل سخت اشاره کرد و افزود: «به مشاغل سخت و زیان‌آور بیشتر از ۶ ساعت در روز اجازه کار نمی‌دهند، در حالی که رانندگان می‌توانند تا ۹ ساعت رانندگی کنند چون در زیر نور آفتاب یا در فضاهای بسته‌ای مانند معادن نیستند. بنابراین، تقاضای ما این است که ساعت کاری رانندگان به ۹ ساعت افزایش یابد.»

لازم به ذکر است آیین‌نامه اجرایی این طرح تا زمان چاپ نشریه ابلاغ نشده بود.

مسعود دانشمند در گفت‌وگو با خبرنگار ترابران، در مورد تاسیس شورای حل اختلاف در کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی گفت: «به هر حال، گاه بین صاحبان کالاها و شرکت‌های حمل‌ونقل اختلاف نظرهایی به‌وجود می‌آید و این اختلافات در محاکمی در دادگستری مطرح می‌شود که ممکن است قضات آنجا به مسائل، کنوانسیون‌ها، مقررات بین‌المللی و ضوابط حمل‌چندان مسلط نباشند؛ در نتیجه رسیدگی به این پرونده‌ها طولانی می‌شود، چون وقتی موضوع حمل‌ونقلی باشد قاضی دادگاه ناچاراً به کارشناس احاله می‌دهد و تا آن کارشناس پرونده را ببیند و نظر بدهد، بعد قاضی آنها را مطالعه کرده و بخواهد به آن رسیدگی کند، یک روند طولانی و هزینه‌بری خواهد داشت.»

وی ادامه داد: «در نتیجه با صحبتی که ما با قوه قضائیه انجام دادیم، درخواست کردیم که در مجموعه شورای حل اختلاف یک شعبه اختصاصی حمل‌ونقل ایجاد شود تا این شعبه اختصاصی به مسائل حمل‌ونقل کالا و مسافر رسیدگی کند.»

رییس کانون با بیان اینکه این شعبه اختصاصی دو بخش دارد، یادآور شد: «یکی حل اختلاف است که به دعاوی تا ۲۰ میلیون تومان رسیدگی می‌کند و دیگری بخش داورى که در بخش داورى رسیدگی‌ها نامحدود است، اما از نظر زمانی محدودیت دارد؛ یعنی داوران ما موظف هستند که ظرف سه ماه پرونده را بررسی و اعمال نظر کنند؛ به این معنی که رای نهایی آنها باید ظرف مدت سه ماه صادر شود. اگر بخواهد مدت آن تمدید شود، یک سری تشریفات سختی دارد که ترجیحاً باید ظرف همان سه ماه آن کار تمام شود.»

او اضافه کرد: «در این رسیدگی اولاً نیازی به بررسی کارشناسی وجود ندارد؛ برای اینکه کسانی که در این شعبه قرار می‌گیرند خودشان جزو خبرگان حمل‌ونقل هستند، اسامی داورها نیز در زمینه‌های دریایی، ریلی، جاده‌ای، هوایی، بار و مسافر منتشر می‌شود و طرفین دعوا می‌توانند از لیست آنها، داور خود را انتخاب کنند تا کسانی که متخصص موضوع هستند به پرونده رسیدگی کرده و رای دهند، سرداوران نیز از قضات دادگستری هستند که رسیدگی می‌کنند تا بین نظر داورها و قوانین تعارضی وجود نداشته باشد.»



دو خبر از اندیشکده ترانزیت

## راه اندازی رشته MBA حمل و نقل و تاسیس شورای حل اختلاف

در ماه‌های اخیر، فعالیت‌های کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی شکل جدی‌تری به خود گرفته است. از میان برنامه‌های جدید می‌توان به راه اندازی رشته MBA حمل و نقل و تاسیس شورای حل اختلاف اشاره کرد که حدوداً سه ماه از فعالیت آن در ساختمان کانون سراسری می‌گذرد. برای آشنایی بیشتر از چند و چون بررسی پرونده‌های قضایی در این شورا و چگونگی تحصیل در رشته MBA حمل و نقل با مسعود دانشمند، رییس کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی شکل گفت‌وگو داشتیم



با حکم وزیر راه و شهرسازی انجام شد

## واگذاری مسوولیت پنج موافقت‌نامه به معاونت حمل و نقل

مهندس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی، طی حکمی، مسوولیت هدایت و هماهنگی امور مربوط به پنج موافقت‌نامه و کمیته‌های مشترک حمل و نقل را به مهرداد تقی‌زاده، معاونت حمل و نقل این وزارتخانه واگذار کرد.

در متن حکم مهندس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی آمده است:

با عنایت به لزوم پیگیری منسجم و یکپارچه توافقات و تفاهم‌نامه‌های بین‌المللی در حوزه حمل و نقل و توجه به کلیه شقوق حمل و نقل، بدین وسیله مسوولیت هدایت و هماهنگی امور مربوط به:

- موافقتنامه ترانزیتی خلیج فارس - دریای سیاه
- موافقتنامه ترانزیتی سه جانبه چابهار
- موافقتنامه کریدور اروپا - قفقاز موسوم به تراسیکا

- موافقتنامه عشق‌آباد

- موافقتنامه کریدور شمال - جنوب

- کمیته‌های مشترک حمل و نقل

و سایر توافقات و تفاهم‌نامه‌ها و نیز کنوانسیون‌های مشترک ذیربط با حمل و نقل که وزارت راه و سازمان‌های زیرمجموعه در آنها عضویت دارند به جناب‌عالی واگذار می‌گردد.

البته ضروری است نفراتی از حوزه آن معاونت یا از حوزه هر یک از سازمان‌ها یا شرکت‌های تابعه یا تشکل‌های مرتبط را با هماهنگی معاون و یا رئیس دستگاه مربوط به عنوان نماینده وزارت راه و شهرسازی یا به عنوان دبیرخانه مزبور معرفی فرمایید، اما در هر صورت مسوولیت هما و همه باید در چارچوبی که مشخص می‌فرمایید فعالیت نمایند.

دنیا در آمریکا، کانادا، فرانسه و انگلیس می‌تواند برای مدرک دکترای خود اقدام کند.»

دانشمند در خصوص چگونگی تدریس دروس به زبان انگلیسی تصریح کرد: «علاقمند بودیم که درس‌ها را از ابتدا به زبان انگلیسی مطرح کنیم، چون کسانی که در حمل و نقل بین‌المللی فعال هستند، باید بر زبان انگلیسی مسلط باشند، اما به این دلیل که از پیش این آمادگی وجود نداشت، تصمیم بر این گرفتیم که از افراد تست زبان گرفته شود و اگر زبان آنها در حد قابل قبول نباشد، کلاس جبرانی زبان برای دانشجویان گذاشته شود. به هر حال سعی ما این است که از سال دوم مطالب را به زبان انگلیسی ارائه کنیم.»

او ادامه داد: «امیدواریم بتوانیم از دوره‌های آتی به طور کل از ابتدا به زبان انگلیسی مطالب را مطرح کنیم تا کسانی که فارغ‌التحصیل می‌شوند، وقتی در سمینارهای بین‌المللی قرار می‌گیرند، بتوانند مطالب خود را به زبان انگلیسی مطرح کنند. وقتی خود من به سمینارهای مختلف می‌روم می‌بینم که ایرانی‌ها واقعا به مسائل و گفت‌وگوهای مطرح شده مسلط هستند و دیدگاه‌های خوبی دارند اما متأسفانه چون بعضی از آنها به زبان انگلیسی تسلط کامل ندارند، امکان بیان نظرات خود را پیدا نمی‌کنند.»

مدیرعامل شرکت حمل و واردات ایران با اشاره به محدودیت پذیرش دانشجویان توضیح داد: «یک کمیته گزینش در سازمان مدیریت صنعتی وجود دارد که ۲-۳ نفر از اساتید آنجا به همراه یک نفر از کانون در این گزینش حضور دارند تا حداقل‌های لازم را که هم‌ترازی در سطح کلاس و درس‌ها ایجاد می‌کند، احراز کنند. به هر حال یک سری اصول ریاضی و آشنایی با مقررات لازم دارد که اگر یک نفر زمینه‌های لازم را نداشته باشد طبیعی است که کلاس آن هم‌سطحی لازم را نخواهد داشت. بنابراین تصمیم بر این شد که یک هیات پذیرشی باشند که سطح خاصی را رعایت کرده باشیم.»

دانشمند در خصوص طریقه ثبت‌نام متقاضیان گفت: «در کانون از متقاضیان ثبت‌نام می‌شود، ما پرونده ثبت‌نامی همه آنها را به سازمان مدیریت صنعتی می‌دهیم و حدود یک هفته تا ده روز بعد، برای آنها وقت مصاحبه تعیین می‌شود.»

او افزود: «کلاس‌ها در سازمان مدیریت صنعتی، واقع در خیابان جام‌جم برگزار خواهد شد و کلاس‌ها از اواخر بهمن آغاز می‌شود.»

او در خصوص نحوه انتخاب داوران توضیح داد: «ما به عنوان کانون اسامی کسانی را که در این زمینه کارشناس و خبره هستند به قوه قضائیه داده‌ایم و آنها در حال بررسی هستند. وقتی تایید صلاحیت شدند و اسامی آنها به ما اعلام شد، اسامی این داوران را اطلاع‌رسانی خواهیم کرد.»

او با تاکید بر اینکه هیچ محدودیتی برای پذیرش پرونده‌ها وجود ندارد، گفت: «پرونده‌ها باید فقط و فقط با محوریت حمل و نقل باشد تا در این شورا پذیرفته شود؛ یعنی اگر دعوی غیر از حمل و نقلی باشد ما نمی‌توانیم آن دعوا را بپذیریم.»

دانشمند در خصوص نحوه اطلاع‌رسانی از شروع فعالیت شورای حل اختلاف گفت: «هنوز این خبر به صورت علنی اعلام نشده است، اما ما در بولتن خبری کانون، این خبر را منتشر کرده‌ایم تا فعالان حمل و نقل آن را ببینند.»

### برای نخستین بار، تاسیس رشته MBA حمل و نقل در ایران

دانشمند در مورد ایجاد رشته دانشگاهی MBA حمل و نقل نیز گفت: «ما معتقدیم در زمینه حمل و نقل باید تحصیلات عالی گسترش و عمق بیشتری داشته باشد، چون یک سری اشخاص با رشته‌های تحصیلی متفاوت و مختلفی وارد حمل و نقل شده‌اند؛ بنابراین برای این که همه آنها جمع شده و دانش حمل و نقلی آنها بیشتر شود، گفتگو‌هایی با دانشگاه آزاد و هم دانشگاه علمی و کاربردی انجام دادیم، با این حال آنچه می‌خواستیم حادث نشد. نهایتاً با مرکز سازمان مدیریت صنعتی به توافق رسیدیم که یک دوره اختصاصی به عنوان مدیریت اجرایی حمل و نقل MBA طراحی کنیم. به همین منظور یک گروه کارشناسی جدیدترین سیلابس درس‌هایی را که در دانشگاه‌های معتبر دنیا در زمینه MBA حمل و نقل مطرح است، مطالعه کرد و نتایج این بررسی‌ها را با سازمان مدیریت صنعتی در میان گذاشت.»

او با اشاره اینکه اکنون در حال ثبت‌نام از متقاضیان هستیم، گفت: «ما برای هر ترم حداکثر حدود ۲۰ الی ۲۵ نفر ظرفیت ثبت‌نام داریم و این یک دوره ۴ ترمی است و به فارغ‌التحصیلان مدرک کارشناسی ارشد داده می‌شود که این مدرک را دانشگاه‌های معتبر دنیا قبول دارند و بر پایه این مدرک کارشناسی ارشد هر شخصی در دانشگاه‌های معتبر

دولت‌ها حق ندارند درآمدهای ناوبری هوایی را صرف هزینه‌های دفاعی کنند

## در صنعت هوایی اخذ عوارض ناوبری ممنوع است

واکنش مدیرعامل فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران و قرارگاه پدافند هوایی

به تازگی اختلافاتی بین شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران و قرارگاه پدافند هوایی درباره درآمد پروازهای عبوری اختلافاتی به وجود آمده است و و آنها خواهان دریافت ۳۰ درصد درآمد حاصل از پروازهای عبوری از کشور شده‌اند. استدلال آنها این است که هر نوع پرواز از هر کشوری با اجازه پدافند هوایی و ارسال اطلاعات کامل آن پرواز در آسمان ایران امکان‌پذیر است و بنابراین این پدافند هوایی خواهان دریافت سهم از درآمد حاصل از عبور هواپیماهای کشورهای دیگر از آسمان ایران است.

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌های کشور در پاسخ به سوال خبرنگاران درباره دلایل بروز این اختلافات می‌گوید: «قبل از اتفاقات اوکراین و کشور عراق، روزانه حدود ۴۵۰ پرواز از فضای کشور عبور می‌کردند، اما با اعلام آمریکا مبنی بر ناامن و غیرایمن بودن فضای کشور اوکراین، عبور از فضای ایران ارتقا یافت. بنابراین بلافاصله با شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران تماس گرفته می‌شود که برای مدیریت ترافیک هوایی جهان همکاری کنید. این اتفاق بزرگی بود، زیرا ناگهان ترافیک هوایی کشور با ۷۰ درصد رشد مواجه شد.»

مه‌آبادی گفت: «افزایش ترافیک هوایی مزایای دیگری برای کشور هم داشت، بنابراین به فکر افتادیم که این وضعیت را ماندگار کنیم زیرا اگر

افزایش پروازهای عبوری از فضای کشور رخ دهد وابستگی هوایی دنیا به دولت و کشور ما و شرکت فرودگاه‌ها بیشتر می‌شود و این خود شکل جدیدی از امنیت است که می‌توان برای کشور به ارمغان آورد. در این راستا بازاریابی و مذاکرات را شروع کردیم و اصلاح ساختار آسمان خود را بررسی کردیم و این موجب شد تعداد بیشتری پرواز از کشور ایران عبور کنند.»

مه‌آبادی بیان کرد: «نوروز امسال ۷۵۰۰ کیلومتر راه هوایی جدید ایجاد کردیم، ۱۹ مسیر جدید شامل ۵ مسیر داخلی و ۱۴ مسیر بین‌المللی، اما در نقطه‌ای به گلوگاه نقاط تبادل رسیدیم.»

او تشریح کرد: «باید نقاط تبادل در مرزها را افزایش می‌دادیم بنابراین در این خصوص پیشنهادهایی ارائه دادیم اما این مشکل حل نشد و این نقاط به نقاط خطرآفرین تبدیل و موجب توقف رشد پروازهای عبوری در کشور شد، تا آنجا که از رقم حداکثری عبور روزانه ۱۱۶۱ پرواز از آسمان کشور به رقم حدود ۱۰۰۰ پرواز رسیدیم.»

### ایمنی نباید فدای امنیت شود

مه‌آبادی افزود: «ایمنی و امنیت هر دو مهم است، اما ایمنی نباید فدای امنیت شود. دوستان (قرارگاه پدافند هوایی) استدلال‌هایی دارند مبنی بر اینکه که شرکت فرودگاه‌ها عوارض عبور پروازهای عبوری را دریافت می‌کند و باید رقمی هم به آنها اختصاص یابد. این در حالی است که در صنعت هوایی اخذ عوارض ناوبری ممنوع است، در صنعت نباید اجازه عبور از آسمان داد و اگر اجازه عبور دادیم و خدمات هوایی ارائه ندادیم، طبق پیمان شیکاگو حق نداریم مبلغی دریافت کنیم.»





پشت پرده شایعه اعلام اضطراری هواپیمای قزاقستانی

## معاون شرکت فرودگاه‌ها: نگران مشکل بزرگتری هستیم

چندی پیش شایعه‌ای مطرح شده است مبنی بر اینکه حین برگزاری رزمایش اخیر مدافعان آسمان ولایت ۷، یک فروند هواپیمای قزاقستانی که به سمت دوی در حال پرواز بوده است، اعلام وضعیت اضطراری کرده است و نیروهای قرارگاه پدافند هوایی خاتم‌الانبیاء از این پرواز مراقبت کرده‌اند و این هواپیما را در یکی از فرودگاه‌های کشورهای حوزه خلیج فارس به سلامت نشانده‌اند. این در حالی است که قرارگاه پدافند هوایی خاتم‌الانبیاء مدتی است خواهان دریافت ۳۰ درصد درآمد حاصل از پروازهای عبوری شده است.

معاون عملیات هوانوردی شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران، در واکنش به این شایعه، توضیح می‌دهد: «اینجانب مدعی هستم که حرف اول را در ایران در حوزه کنترل ترافیک هوایی می‌زنم و با همین ادعا اعلام می‌کنم چنین خبری واقعیت ندارد.»

سعید اکبری ادامه می‌دهد: «در اعلام وضعیت اضطراری هواپیما، خلبان از روی موج به کنترل ترافیک هوایی که مرکز کنترل فضای کشور متعلق به شرکت فرودگاه‌ها است موضوع را اعلام می‌کند ضمن آنکه بخش راداری پرواز وضعیت اضطراری می‌بندد. ما بررسی‌های دقیقی از آن سه روزی که رزمایش مدافعان آسمان ولایت ۷ برگزار شد، انجام دادیم، این ادعا را مورد بررسی قرار دادیم که مشخص شد چنین اتفاقی اصلا رخ نداده است.»

او توضیح داد: «در مرکز کنترل فضای کشور حدود ۳۵ نفر کارشناس به صورت همزمان در حال فعالیت هستند و هیچ یک از این افراد وجود چنین واقعه‌ای را تایید نمی‌کنند مگر اینکه بپذیریم این ۳۵ نفر در مرکز کنترل فضای کشور همه خواب بوده‌اند و بپذیریم که رادارهای کشورهای جنوبی حاشیه خلیج فارس هم همه غیرفعال بوده‌اند که این منطقی نیست.»

اکبری با تأکید بر اینکه درباره این شایعه ما نگران مشکل بزرگتری هستیم، می‌گوید: «اگر طبق ادعای دوستان، آنها واقعا با هواپیمای مذکور صحبت کرده‌اند و به آن «استراکشن» داده‌اند، ما قطعاً توسط سازمان‌های بین‌المللی ناظر زیر سؤال خواهیم رفت زیرا طبق کنوانسیون شیکاگو فقط یک نفر می‌تواند با خلبان پرواز صحبت کند و آن هم کنترل ترافیک هوایی است. درباره این شایعه باید این نگرانی برای سازمان‌های بین‌المللی ناظر نظیر ایکائو و یاتا رفع شود، قطعاً اگر این ادعای نادرست در حد گسترده رسانه‌ای شود و آنها هم این ادعا را باور کنند، از ما شکایت خواهند کرد مبنی بر اینکه به چه دلیل ما به واحد دیگری اجازه داده‌ایم در امر ترافیک هوایی دخالت کند.»

اکبری با تأکید بر اینکه به نظر می‌رسد این شایعه، یک شوخی بی‌مزه باشد می‌گوید: «نمی‌دانم چه اهدافی پشت انتشار این شایعه بوده است شاید اهداف سیاسی، اقتصادی و یا امتیازگیری است.»

وی افزود: «ما تصاویر رادار مرکز کنترل فضای کشور و نوارهای ضبط شده این مرکز را کنترل کرده‌ایم، اما هیچ کدام مؤید بروز چنین اتفاقی نیست. اگر هم بخواهیم از ایرلاین قزاقستانی درباره این موضوع جویا شویم، نمی‌دانم به چه نحو باید این سؤال را برای آنها مطرح کنیم که آبروریزی نشود، زیرا به قدری همه چیز در این باره شفاف است که پرسیدن این سؤال هم مسخره است.»

معاون عملیات هوانوردی شرکت فرودگاه‌ها همچنین توضیح داد: «مبلغی که ایرلاین‌ها و هواپیماها بابت عبور از فضای کشور به ما می‌پردازند حق ترانزیت یا حق عبور نیست بلکه دستمزد خدماتی است که کنترل‌های ترافیک هوایی به این هواپیماها می‌دهند.»

وی بیان کرد: «محل خرج کردن این درآمد ما هم طبق قوانین ایکائو مشخص است و اگر ایکائو متوجه شود یک درصد از هزینه‌ای که بابت «ایرنوی بیسن سرویس» می‌گیریم در جایی غیر از «ایرنوی بیسن» هزینه می‌شود مسلماً با تهدیدهای تحریمی مختلف مواجه می‌شویم.»

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران افزود: «معاوضات دریافت نمی‌کنیم، ما خدماتی تولید می‌کنیم و بابت این خدمات رقی می‌دریافت می‌شود. ما تجهیزات مختلف می‌خریم، سرمایه‌گذاری می‌کنیم و ارزش افزوده آن را می‌فروشیم و درآمد آن را در همان صنعت هزینه می‌کنیم.»

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران بیان کرد: «ناظر صنعت به ما می‌گوید دولت‌ها حق ندارند درآمدهای ناشی از ناوبری هوایی را صرف هزینه‌های دفاعی کنند چون این خود نوعی فدا کردن ایمنی است.»

او گفت: «به جز مرکز کنترل فضای کشور و شرکت فرودگاه‌ها هیچ تشکیلات دیگری کوچکترین تأثیری در تردد پروازهای عبوری ندارند و هرکس ورود کند نوعی تجاوز محسوب می‌شود. جنس خدمات دوستان ما از نوع امنیت عمومی و کالای عمومی است در حالی که ما با پرداخت مالیات، هزینه‌های امنیت عمومی را می‌پردازیم.»

مه‌آبادی افزود: «این ما هستیم که هزینه امنیتی را که پلیس در فرودگاه و سپاه بابت حفاظت فرودگاهی ایجاد می‌کند؛ می‌پردازیم و تجهیزات، ماشین‌آلات و ساختمان‌های آنها را هم خودمان تامین می‌کنیم؛ به عنوان نمونه ۵۳ هزار مترمربع ساختمان برای سپاه و ۴۵ هزار مترمربع برای پلیس در فرودگاه‌ها ساخته و تحویل آنها داده‌ایم. وقتی چنین هزینه‌هایی بابت امنیت می‌پردازیم، چرا باید مجدداً هزینه دفاعی داشته باشیم؟ ما سالانه ۴۰۰ میلیارد تومان هزینه رایگان به بخش‌های دفاعی می‌دهیم و اگر این هزینه‌ها افزایش یابد، چگونه می‌توانیم کیفیت خدمات و ارتقای ایمنی را محقق کنیم؟»





\* براساس قرارداد نهایی دوم دی ماه با ایرباس؛  
۱۰۰ فروند هواپیما در ۱۰ سال تحویل ایران  
می‌شود. ۴۶ فروند هواپیما از این هواپیماها  
از خانواده A320، تعداد ۳۸ فروند هواپیما از  
خانواده A330 و ۱۶ فروند از خانواده A350  
است. ایرباس‌ها با دو مرحله پیش‌پرداخت، در  
سه مرحله به هما تحویل داده می‌شود.  
\* ۹۸ فروند از ایرباس‌ها حاصل سفارش جدید  
و دو فروند دیگر، بازخرید سفارش لغو شده یک  
شرکت هواپیمایی دیگر است.  
\* قرارداد با بوئینگ شامل تحویل ۵۰ فروند  
هواپیمای 737MAX به ظرفیت ۱۵۰ تا ۱۶۰  
نفر، ۱۵ فروند هواپیمای ۷۷۷ مدل ER300 به  
ظرفیت ۳۵۰ نفر و ۱۵ فروند هواپیمای پهن پیکر  
دوربرد مدل ۷۷۷ است که می‌بایست در مدت ۱۰  
سال به ایران ایر تحویل داده شود.  
\* اگر همه چیز برحسب قرارداد پیش برود،

جزئیاتی درباره قراردادهای خرید هواپیماهای تجاری تازه برای ایران

## گوشه و کنار یک قرارداد

پس از یک سال امروز و فردا شنیدن، سرانجام قرارداد خرید ۱۰۰ فروند هواپیمای ایرباس  
و ۸۰ فروند بوئینگ بین ایران‌ایر و این دو غول هواپیماسازی به امضا رسید و اولین فروند  
از ایرباس‌های توافق شده، بیست و سوم دیماه به ایران تحویل داده شد.  
با این حال بر اساس آنچه که مقامات کشور اعلام کرده‌اند، با توجه به مدت زمان اعتبار  
مجوز اوفک تا سال ۲۰۲۰ و توانایی ایرباس برای تحویل ۳۷ فروند و همچنین بوئینگ برای  
تحویل ۱۵ فروند از این هواپیماها، و در نظر گرفتن شرایط سیاسی جدید آمریکا، بدون احتساب  
هواپیماهای ATR در حال حاضر تنها می‌توان روی ۵۲ فروند از این هواپیماها حساب کرد. در  
مطلب حاضر به طور فهرست‌وار مروری داریم بر جزئیات این خریدها.



■ ۵۰۰ میلیون دلار از پیش پرداخت‌های ابتدایی برای هواپیماهای جدید با استفاده از منابعی پرداخت می‌شود که ایران ایر از طریق دریافت تسهیلات خارجی به قرارداد وارد کرده است. ۵۰ درصد باقیمانده نیز از طریق کمک‌های غیرمستقیم دولت خواهد بود؛ ۳۳۰ میلیون دلار از صندوق توسعه ملی و حدود ۱۲۰ میلیون دلار از طریق اوراق صکوک

\* گفته شده تیم حقوقی ایران ایر و دو مشاوره حقوقی بیرون از مجموعه ایران ایر و یک شرکت مشاوره حقوقی خارجی، تمام جوانب و ریسک‌های قرارداد خرید هواپیما را بررسی و سعی کرده‌اند ریسک‌ها را تا حد ممکن کاهش دهند.

\* طبق محاسبات ابتدایی وزارت راه، اجرای گام نخست برای ایران ایر حدود یک میلیارد دلار هزینه خواهد داشت که این رقم در چهار قسط حدوداً ۲۵۰ میلیون دلاری به شرکت‌های هواپیماساز تحویل داده می‌شود.

\* براساس ارزیابی‌های انجام شده منابع مالی مورد نیاز برای خرید این هواپیماها از سه منبع مختلف تامین می‌شود که حدود نیمی از آن باید به طور مستقیم از سوی مدیران ایران ایر اجرایی شود.

\* قائم‌مقام وزیر راه در امور بین‌الملل گفته ۵۰۰ میلیون دلار از پیش پرداخت‌های ابتدایی با استفاده از منابعی پرداخت خواهد شد که ایران ایر از طریق دریافت تسهیلات خارجی به قرارداد وارد کرده است. ۵۰ درصد باقیمانده نیز از طریق کمک‌های غیرمستقیم دولت اجرا می‌شود که حدود ۳۳۰ میلیون دلار آن آورده صندوق توسعه ملی است و حدود ۱۲۰ میلیون دلار نیز از طریق انتشار اوراق صکوک تامین خواهد شد.

البته برداشت از صندوق توسعه ملی در مرحله اجرا یک ابهام مهم خواهد داشت، زیرا طبق اساسنامه نهایی این صندوق، منابع موجود مجوز لازم برای ارائه شدن به شرکت‌های دولتی را ندارند و ایران ایر نیز به عنوان یک نهاد دولتی نمی‌تواند به طور مستقیم از این تسهیلات بهره بگیرد. از این رو به نظر می‌رسد وزارت راه با مذاکراتی که انجام داده تبصره‌ای جدید برای اجرای این بخش از قرارداد خرید هواپیما به وجود آورده است. همین طور در مورد ۱۲۰ میلیون دلار اوراق نیز هنوز وزارت راه و شهرسازی توضیح دقیقی درباره زمان انتشار و دوره بازگشتش ارائه نکرده است.

\* اداره خزانه‌داری آمریکا برای فروش ۸۰ فروند بوئینگ به ایران ایر مجوز کلی صادر کرده، اما تنها تحویل ۱۵ فروند از این هواپیماها تا پیش از انقضای مجوز اوفک است. گفته شده پس از تحویل ۱۵ فروند، مجوز لازم برای تحویل ۶۵ فروند هواپیمای دیگر بوئینگ تمدید می‌شود.

در سال ۲۰۱۸ میلادی ۶ فروند بوئینگ، ۲۰۱۹ میلادی ۶ فروند و ۲۰۲۰ میلادی ۳ فروند از هواپیماهای بوئینگ تحویل داده خواهد شد.

\* اوفک مجوز کلی فروش یکصد فروند هواپیما را صادر کرده است، اما تحویل ۳۷ فروند از این هواپیماها با زمان‌بندی اعتبار فعلی مجوز اوفک تطبیق دارد. در مرحله دوم باید مجوز فروش ۲۳ فروند صادر شود و خرید بقیه هواپیماها در مراحل بعدی منوط به تامین فاینانس و صدور مجوز بعدی اوفک است. گفته می‌شود فاینانس مالی برای خرید ۲۳ فروند ایرباس آماده است.

\* ارزش اسمی قرارداد ایرباس ۲۰ میلیارد دلار است که ۱۵ درصد آن از شرکت هما و ۸۵ درصد نیز از طریق فاینانس تامین می‌شود. هواپیماها به صورت اجاره به شرط تملیک است و بازپرداخت آنها با توجه به زمان ورود هر هواپیما ۲۸ ساله است.

\* ارزش رسمی قرارداد با بوئینگ ۱۶ میلیارد ۸۰۰ میلیارد دلار است.

\* در قرارداد بوئینگ پیش‌بینی شده است که پیش پرداخت‌ها بدون بهره به ایران ایر بازگردانده شود. در شرایط برگشت تحریم‌ها، ایرباس یا بوئینگ - درباره هواپیماهایی که در خط تولید هستند و هنوز به ایران ایر تحویل داده نشده‌اند - به طرفیت از ایران ایر مشتری جدید برای هواپیماها پیدا کرده و یا اینکه ایران ایر خود مشتری به این شرکت‌ها معرفی می‌کند.

\* قرار نیست ایران ایر در صورت برگشت تحریم‌ها برای هواپیماهایی که در خط تولید هستند ولی شرکت‌ها امکان تحویل آن را به ایران ایر ندارند، جریمه‌ای بپردازد.

\* پیش‌پرداخت‌ها به ایرباس و بوئینگ از ۰/۵ درصد شروع شود و ۱/۵ درصد، ۵ درصد تا ۲۰ درصد هم در بازه‌های زمانی مختلف برای خرید هواپیما به عنوان پیش‌پرداخت پرداخت خواهد شد، حال ممکن است تحریم‌ها در هر کدام از این مراحل برگردد که مدیران ایران ایر می‌گویند برای هر کدام از این حالات پیش‌بینی‌هایی را در قرارداد گنجانده‌اند.

\* طبق متنی که اوفک ۱۵ دسامبر منتشر کرده است، تحریم‌های جدید عطف به ماسبق نخواهد شد و فرصتی برای تعیین تکلیف قراردادها داده می‌شود؛ حال اینکه چقدر به این تعهدات پایبند باشد، یک بحث جدا است.

\* با توجه به تاریخ انقضای مجوز اوفک، ایران ایر تنها برای خرید ۱۵ فروند بوئینگ پیش‌پرداخت ارائه می‌کند. این پیش‌پرداخت‌ها در چهار قسط انجام می‌شود که قسط اول آن ۲۲۷ میلیون دلار است. بوئینگ تامین مالی ۶ فروند دیگر از این هواپیماها را متقبل شده است و بقیه آن از طریق فاینانس و اجاره به شرط تملیک تامین می‌شود.

\* به گفته قائم‌مقام وزیر راه در امور بین‌الملل، ایران ایر برای خرید ۳۵ فروند از هواپیماهای بوئینگ مشکل مالی ندارد و با ۶ فروند دیگری که بوئینگ آن را تقبل مالی کرده است، در مجموع برای تامین ۴۱ فروند هواپیما مشکل مالی وجود ندارد.

\* قرار است همه مراحل تعمیر و نگهداری هواپیماهای بوئینگ در داخل انجام شود.

\* هیچ شرطی برای قطعات هواپیماها در قراردادها

دوربرد است و قادر است بسیاری از خطوط هوایی طولانی را بدون توقف طی کند. هواپیمای رقیب A340-600 را می‌توان ایرباس 777-300ER را دانست. هر چرخ این هواپیما وزنی معادل ۵۲۳۱۰ پوند (۲۳۳۷۰ کیلوگرم) را تحمل می‌کند که این عدد نیز در بین تمام هواپیماهای جهان یک رکورد به شمار می‌رود. موتورهای GE90-110B و GE90-115B که بر روی این مدل نصب شده، قطری بیشتر از بدنه یک فروند بوئینگ ۷۳۷ دارند. کتاب رکوردهای گینس موتور GE90-115B را به عنوان قدرتمندترین موتور جتی که تاکنون روی یک هواپیمای تجاری نصب شده به ثبت رسانده‌است.

#### مشخصات ایرباس A320 (۴۶ فروند)

این هواپیما که یکی از پر فروش‌ترین محصولات شرکت ایرباس است، با برد متوسط در سه مدل ۳۲۱، ۳۲۰، ۳۱۹ در بازار ارائه می‌شود. سری neo این هواپیماها با کاهش مصرف سوخت و موتور مدرن توربوفن جدید شرکت پرت اند ویتنی، ظرفیت حمل ۱۶۰ تا ۲۳۰ مسافر را دارند. برد این هواپیما تا ۶۱۰۰ کیلومتر رسیده و سرعت کروز آن ۸۲۹ کیلومتر بر ساعت است.

#### مشخصات ایرباس A330 (۳۸ فروند)

این هواپیما مناسب مسیرهای نسبتاً بلند با برد ۱۱۷۵۰ کیلومتر، قابلیت جابه‌جایی ۳۰۰ مسافر را دارد. سرعت کروز آن ۸۷۰ کیلومتر بر ساعت در ارتفاع ۴۱ هزار پایی است. هزینه عملیاتی کم و عملکرد بهینه از جمله ویژگی‌های بارز این هواپیماست. ایرباس A330 برخوردار از موتور The Trent 700 ساخت شرکت رولزرویس است.

#### مشخصات ایرباس A350 (۱۶ فروند)

این هواپیما در حال حاضر مدرن‌ترین هواپیمای جهان محسوب می‌شود و بدنه و بال آن از کربن تقویت شده پلیمری ساخته شده است. این هواپیمای بلندبرد با قابلیت طی کردن مسافت ۱۴۸۰۰ کیلومتر، ۲۸۲ تا ۳۳۶ مسافر را با سرعت کروز ۹۰۳ کیلومتر بر ساعت در سه کلاس پروازی جابه‌جا می‌کند. شرکت رولزرویس در بیانیه‌ای اعلام کرده A350 انحصاراً از موتور Trent XWB که یکی از کارآمدترین موتورهای هواپیمای جهان شمرده می‌شود، استفاده می‌کند.

بانک عامل پرداخت‌های قرارداد ایرباس، بانک صنعت و معدن و بانک عامل قرارداد بوئینگ، بانک اقتصاد نوین تعیین شدند. \*با اینکه قرارداد با شرکت‌های هواپیماسازی قطعی شده، اما آمار دقیقی در خصوص شرایط آماده‌سازی زیرساخت‌های فرودگاهی در جهت افزایش قابلیت‌ها برای ورود هواپیماهای جدید اعلام نشده است. زیرساخت‌های فرودگاهی موجود از زمانی که ساخته شده‌اند عمدتاً بر اساس هواپیماهای باریک‌پیکر طراحی شده‌اند، اما نزدیک به نیمی از هواپیماهای دریافتی در سه سال آینده عمدتاً مکملی از هواپیماهای باریک‌پیکر و پهن‌پیکر هستند.

#### «هما» به سراغ کدام هواپیماها رفته

##### مشخصات بوئینگ MAX 737

(۵۰ فروند)

اولین پرواز: ۲۹ ژانویه ۲۰۱۶

تحویل اولین سفارش: مه ۲۰۱۷

قیمت: ۱۱۲/۹ میلیون دلار

سرعت کروز: ۸۳۹ کیلومتر بر ساعت

برد: ۶۵۱۰ کیلومتر

تعداد سرنشین: ۱۸۰ تا ۲۲۰ نفر

موتور: جنرال الکتریک CFM International

LEAP-1B

کاهش ۴۰ درصدی آلودگی صوتی و بهبود ۱/۸ درصدی مصرف سوخت به دلیل تاثیر وینگلت‌های این هواپیما و البته کاهش ۸ درصدی هزینه‌های عملیاتی این هواپیما نسبت به رقبای خود، این محصول را در رده‌های برتر این گروه از هواپیماها در جهان قرار داده است.

##### مشخصات Boeing 777-300ER

(۱۵ فروند)

اولین پرواز: ۲۳ فوریه ۲۰۰۳

تحویل اولین سفارش: ۲۹ آوریل ۲۰۰۴

قیمت: ۳۲۰/۲ میلیون دلار

حداکثر سرعت: ۹۴۵ کیلومتر بر ساعت

برد: ۱۳۶۵۰ کیلومتر

ظرفیت مسافر: ۳۶۵ تا ۳۹۶ نفر

موتور: General Electric 90-115B1

این هواپیما با داشتن سرعت کروز ۸۹۲ کیلومتر بر ساعت، به عنوان یک هواپیمای دو موتوره، مصرف سوخت کمتری را نسبت به هواپیماهای ۴ موتوره هم رده خود دارد و برعکس ۷۳۷ یک هواپیمای



#### ■ هیچ شرطی برای قطعات

هواپیماها در قراردادها تعیین نشده است. تنها یک قطعه حساس ناوبری وجود دارد که دارای کاربرد دوگانه در هواپیماهای مسافربری و نظامی است و به نقل از مدیرعامل ایرباس، ایران تعهد داده است در هواپیماهای نظامی از آنها استفاده نکند

تعیین نشده است. تنها یک قطعه حساس ناوبری وجود دارد که دارای کاربرد دوگانه در هواپیماهای مسافربری و نظامی است و به نقل از مدیرعامل ایرباس، ایران تعهد داده است در هواپیماهای نظامی از آنها استفاده نکند.

\* وامی که برای خرید ایرباس و بوئینگ در نظر گرفته شده است، برای ۸۵ درصد قیمت هواپیماها و ۱۸ ساله است و این طولانی‌ترین تسهیلاتی است که بدون ضمانت دولت و ضمانت بانک‌ها و بدون ال‌سی دریافت شده است.





دارایی‌های صنعت فرودگاهی در حال حراج

## اندر مصائب مالی فرودگاه‌ها ...

«فرودگاه‌های کشور اقتصادی هستند؛ اما فقط برای ساکنان شهرهای فرودگاهی». این را مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و خدمات ناوبری ایران می‌گوید. او با اعلام مشکلات مالی ناشی از «رفتارهای مغایر با اصول بازرگانی خطوط هوایی و تعرفه‌های تکلیفی»، «دست‌اندازی به منابع مالی فرودگاه‌ها» و «پرداخت ۷۵ درصد درآمد بابت مالیات و کسورات»، تصریح می‌کند: همه فرودگاه‌های تحت تملک ما زیان‌ده هستند و برای ما هزینه دارند.

و تعرفه‌های تکلیفی را از دیگر مشکلات مالی شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران عنوان کرد و گفت: «هزینه خدمات ناوبری فقط ۳ درصد نرخ بلیت را شامل می‌شود و قطعاً با آزادسازی تعرفه‌های فرودگاهی، این مورد تأثیری در افزایش قیمت نرخ بلیت نخواهد داشت.»

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها، دست‌اندازی به منابع مالی فرودگاه‌ها توسط برخی از ارگان‌ها را از دیگر مشکلات شرکت فرودگاه‌ها عنوان کرد و گفت: «به عنوان مثال، شهرداری‌ها بابت هر بلیت ۵ درصد عوارض روی نرخ بلیت دریافت می‌کنند، در حالی که شهرداری‌ها هیچ خدماتی، تأکید می‌کنم هیچ خدماتی به فرودگاه‌ها ارائه نمی‌دهند، حتی زباله‌های ما را هم بیرون نمی‌برند.»

وی گفت: «این جالب است که در نرخ‌های تکلیفی بلیت هواپیما، شهرداری‌ها که هیچ خدماتی ارائه نمی‌دهند ۹ هزار تومان بابت هر بلیت دریافت می‌کردند، اما شرکت فرودگاه‌ها که همه خدمات ناوبری و فرودگاهی را به عهده دارد، بابت هر بلیت ۵ هزار تومان دریافت می‌کرده است.»

او گفت: «درآمد یکی از ارگان‌ها از همین فرودگاه امام خمینی سالانه ۲ هزار میلیارد تومان است که در جیب خودش می‌رود، در حالی که درآمد فرودگاه امام سالانه ۵۵۰ میلیارد تومان است.»

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و خدمات ناوبری ایران، گفت: «امروز ما برای نوسازی رادارها نیاز به ۲۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری داریم که اگر درآمد داشتیم اجرا می‌کردیم. ما امروز پول خرید هواپیماهای دوم و سوم فلاپدچک را هم نداریم و اینها همه نشان از کمبود اعتبارات ما دارد که البته شرکت فرودگاه‌ها، ارگانی درآمد - هزینه‌ای است و بودجه ندارد.»

ناوبری ایران با بیان اینکه هزینه شرکت فرودگاه‌ها بسیار سنگین و درآمدها بسیار کم است، گفت: «این اختلاف هزینه‌ها و درآمدها از سوی دولت از محل کمک - زیان تأمین می‌شود.»

### اگر درآمد پروازهای عبوری را نداشتیم ...

او با بیان اینکه ساختار فرودگاه‌ها شکننده است، گفت: «اگر درآمد پروازهای عبوری را نداشتیم، حتی نمی‌توانستیم حقوق کارکنان را پرداخت کنیم. امروز دارایی‌های صنعت فرودگاهی در کشور در حال حراج است. ارائه خدمات رایگان و تخفیف‌دار به بخش‌های مختلف لشکری و کشوری باعث شده سرمایه فرودگاه‌های ما به تدریج به غیر منتقل شود و در واقع این سرمایه اندک اندک در حال واگذاری است.»

او گفت: «وقتی پرتراфик‌ترین فرودگاه کشور، یک باند، آن هم یک باند آسیب‌دیده دارد، نشان‌دهنده حراج دارایی‌های فرودگاه‌هاست.»

مه‌آبادی سرمایه‌گذاری‌های تکلیفی غیراقتصادی و ساختار و ضوابط غیراصولی تکلیفی را از دیگر مشکلات شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران عنوان کرد و گفت: «همین موارد موجب توقف توسعه و بهسازی و نگهداری می‌شود.»

### ۷۵ درصد درآمدان را بابت مالیات

#### و کسورات می‌دهیم

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها گفت: «به عنوان یک شرکت دولتی ۷۵ درصد درآمد خود را بابت مالیات و کسورات به دولت پرداخت می‌کنیم. سال گذشته ۲۶۰ میلیارد تومان و امسال ۴۰۰ میلیارد تومان بابت مالیات از حساب ما کسر شد و این از دیگر مشکلات ماست.»

او رفتارهای مغایر با اصول بازرگانی ایرلاین‌ها

به گزارش خبرنگار ترابری، رحمت‌الله مه‌آبادی در این نشست در توضیح نگاه مدرن اقتصادی جهانی گفت: «امروز عبارتی با عنوان اقتصاد سرعتی در سطح جهان مطرح شده است که این فرآیند بدون حمل‌ونقل هوایی مفهومی نخواهد داشت. فرودگاه‌ها زیرساخت‌های راهبردی برای تحقق اقتصاد سرعتی هستند و به عبارتی ما یک زیرساخت شتاب‌دهنده برای توسعه اقتصادی کشور محسوب می‌شویم.»

مه‌آبادی با بیان اینکه فرودگاه‌های ما همه زیان‌ده هستند، افزود: «در مهرآباد وضعیت ما خاص و دشوار است، در حالی که این فرودگاه ۳۰ درصد ترافیک هوایی کشور را مدیریت می‌کند، اما فقط ۱۱ درصد عرصه این فرودگاه برای خدمات‌رسانی به مردم در اختیار ما است.»

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها اظهار داشت: «اعلام می‌کنیم که اگر مشکلات فرودگاه مهرآباد حل نشود، این فرودگاه از گلوگاه‌های حمل‌وایی و صنعت فرودگاهی در آینده خواهد بود. گردان‌های نظامی، دفاعی و غیرنظامی متعددی در فرودگاه مهرآباد حضور دارند و ما حتی از آنها فضاهایی را با بهای سنگین اجاره می‌کنیم تا مشکل خطوط هوایی را رفع کنیم.»

وی افزود: «حل مشکل مهرآباد، عزم ملی و تصمیم راهبردی می‌طلبد و نیازمند هماهنگی قوای مختلف و ستادکل نیروهای مسلح است.»

مه‌آبادی اظهار داشت: «برای حل مشکل مهرآباد، مسائل در شورای امنیت ملی کشور در حال مطرح شدن است، ضمن آنکه در فرودگاه اصفهان هم چنین مشکلی داریم که مشکل فرودگاه اصفهان هم در شورای عالی امنیت ملی در حال طرح است.» مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و خدمات



اضافه و یا در دیگر مدل‌ها و یا سازنده‌ها، این نرخ متغیر می‌شود. ضمن اینکه گاهی ارزش سهام کارخانه‌های سازنده نیز در قیمت هواپیما تاثیرگذار است.

لذا ضمن احترام به عزیزان، اساتید و دوستان بزرگوارم که بعضی از آنها در تیم مذاکره خرید هستند و ضمن تایید قدرت تاثیر مذاکره در اخذ خدمات وابسته بیشتر با قیمت پایین‌تر تمام شده از کارخانه سازنده، اما ایران‌ایر تخفیف نگرفته است که خود تقاضا، مسبب کاهش قیمت برای ایجاد رغبت در خرید تعداد بیشتر شده است. اما آنچه قابل تقدیر و ارزش می‌تواند قلمداد شود، اخذ خدمات وابسته و پیوسته بیشتر با قیمت خرید تخفیف دار و تثبیت شده است.

در این باب یکی از کارشناسان و مشاوران مطرح حوزه اقتصاد هواپیمایی به نام دکتر Schonland، مطلبی داشته‌اند که در ماه‌های اخیر منتشر شده است که لازم است برای آگاهی از وضعیت فرآیند قیمت وسیله پرنده، تقدیم شود.

### لیست در برابر بازار

قیمت‌گذاری هواپیما یک موضوع حساس است. نه خطوط هوایی و نه OEMها (تولیدکنندگان قطعات و تجهیزات) دوست ندارند در مورد این موضوع بحث کنند. هیچ کس لیست قیمت‌ها را پرداخت نمی‌کند و هیچ کس هم در مورد تخفیف حرفی نمی‌زند.

در واقع، طبق آنچه که در مجمع بین‌المللی تجارت هواپیما یا ISTAT (International Society of transport Aircraft Trading) شنیده‌ایم، اگر می‌خواهید قیمت معامله را بدانید، لیست قیمت را بگیرید و آن را تقسیم بر دو کنید.

معلوم است که این فرمول به واقعیت نزدیک است. ما نگاهی به مجموعه‌ای از هواپیماها انداختیم و لیست قیمت‌ها را با ارزش بازار مقایسه کردیم. یک نگاهی به جدول ۱ بیندازید.

ما در لیست قیمت، هواپیماها را از بیشترین تخفیف تا کمترین تخفیف مرتب کرده‌ایم. در این جدول موارد شگفت‌انگیزی وجود دارد.

– چه کسی فکر می‌کرد SJS که در روسیه ساخته شده است دارای کمترین تخفیف باشد؟ همه انتظار داشتند بیشترین تخفیف را داشته باشد.

– هواپیمای امبرایر نیز تقریباً در ردیف‌های پایین این لیست قرار دارد. این مورد جالب توجه است

## ملاحظات در باب تخفیف خرید هواپیما

مدتی است پیرامون قیمت هواپیماهای مورد نظر در موضوع خرید ایران ایر، مباحثی مطرح و حتی گاهی عنوان می‌شود که «توانسته‌ایم تخفیف‌های خوب بگیریم». آرمان بیات؛ کارشناس و تحلیلگر صنعت هوانوردی، ضمن تایید مطالب گفته شده، نکاتی را در این خصوص متذکر شده است.

منطقه‌ای به دلیل تقاضای بیشتر، نزدیک به قیمت ارائه شده کارخانه است که آن هم متوسط تا ۳۰ درصد ممکن است تخفیف بخورد. در حقیقت حجم خرید و ایجاد رغبت برای مشتری از طرف تولیدکننده، نرخ را متغیر می‌سازد و نرخ هواپیما را به دو بخش تقسیم می‌کند:

۱- Company List Price

۲- Market Value Price

که همواره نوع دوم، قیمت را مشخص می‌کند. هرچند با اضافه شدن آپشن‌های مورد تقاضای مشتری و یا تغییر در نوع متعلقات و تجهیزات

همانطور که مشخص است در فرآیند خرید هواپیمای نو نرخ تمام شده تابع مولفه‌های مختلفی است که در اصلی‌ترین آن ارزش وسیله در بازار تقاضا است که قیمت پایه یا Basic مدل مد نظر را متغیر می‌سازد و عموماً هیچ وقت، هیچ خریداری به قیمت معروف List Price کمپانی سازنده، قرارداد خرید طیاره‌ای را منعقد نمی‌کند که حتی همواره گفته می‌شود باید قیمت کارخانه تقسیم بر دو شود تا متوسط قیمت مشخص گردد.

البته این حالت غالباً برای هواپیماهای برد متوسط به بالا محقق می‌شود و در هواپیماهای کوتاه‌برد و



بیشتر از ۹-۷۸۷ هستند، اما ارزش بازار آن به ازای هر صندلی ۲۵ درصد کمتر از ۹-۷۸۷ است. در واقع می‌توان دو دیدگاه در اینجا داشت. دیدگاه اول این است که ایرباس قادر است قیمت را کاهش دهد و کار بوئینگ را در بازار مختل کند. این چیزی است که ایرباس می‌گوید؛ اما دیدگاه دوم این است که، بوئینگ دارای هوپیمایی است که ۲۰ درصد یا بیشتر کارآمدتر است و در نتیجه ایرباس برای رسیدن به نقطه سر به سر اقتصادی مجبور است تخفیف دهد.

قیمت‌گذاری هوپیمایها جذاب است چرا که در جنگ فروش هوپیمایها به خطوط هوپیمایی و اجاره‌دهندگان، هر مبارزه یک نبرد تازه است. هیچ سبب با سبب دیگری قابل مقایسه نیست. هر معامله متفاوت و دارای تفاوت‌های ظریفی است که باعث جابه‌جایی قیمت‌ها می‌شود.

#### قیمت فروش کارخانه و نرخ ارزش بازار هوپیمایها / ۳ ماه اول ۲۰۱۶

Aircraft	List (\$m)	Mkt Val (\$m)	Discount	Seats	Mkt/seat
A330-200	231.5	86.6	62.6%	234	369,872 \$
A319	89.6	37.3	58.4%	126	296,111 \$
A330-300	256.4	109.5	57.3%	259	422,780 \$
737-700	80.6	35.3	56.2%	126	280,317 \$
A320neo	107.3	48.5	54.8%	150	323,200 \$
A320	98.0	44.4	54.7%	150	296,200 \$
777-300ER	339.6	154.8	54.4%	308	502,565 \$
A321	114.9	52.5	54.3%	180	291,778 \$
737-900ER	101.9	48.1	52.8%	180	267,278 \$
737-800	96.0	46.5	51.6%	162	287,037 \$
A350-900	308.1	150.0	51.3%	253	592,885 \$
CRJ1000	49.0	25.5	48.0%	98	259,898 \$
787-8	224.6	117.1	47.9%	219	534,566 \$
787-9	264.6	142.8	46.0%	252	566,706 \$
CRJ900	46.0	25.0	45.6%	76	329,211 \$
A380	432.6	236.5	45.3%	550	429,909 \$
E-175	45.0	29.4	34.8%	76	386,316 \$
E-195	52.7	34.8	34.0%	108	322,037 \$
E-190	49.8	33.1	33.5%	93	356,344 \$
SSJ100-95	35.0	25.3	27.9%	98	257,653 \$

که قیمت رسمی A321 حدود ۱۳ درصد بالاتر است و در بازار هم ۹ درصد گرانتر به فروش می‌رسد. این نشان می‌دهد که ایرباس قادر است محصول خود را بهتر از ER900-737 بفروشد. - سرانجام سه نوع از هوپیمایها با بیشترین تخفیف متعلق به ایرباس هستند. در مورد مدل A319 جای هیچگونه شگفتی نیست. اما دیدن A330s در بین این سه مدل جالب است. از آنجا که این مدل با هوپیمای 787s در رقابت است، ما می‌توانیم ببینیم که قیمت‌های بازاری آنها چگونه است. معامله A330s در حدود ۶۰ درصد تخفیف دارد، در حالی که 787s دارای ۵۰ درصد تخفیف است. صندلی‌های A330-300، هفت درصد بیشتر از ۸-۷۸۷ هستند، اما ارزش بازار هر صندلی آن ۳۱ درصد کمتر از ایرباس است. صندلی‌های A330-300، سه درصد

و چیزهای زیادی را در مورد مشاهدات بازاری و ارزش هوپیمایها نشان می‌دهد.

- A-380 نیز یکی از شگفتی‌ها است. با توجه به خرید و فروش کم آن، همه انتظار دارند که تخفیف زیادی داشته باشد، اما اینطور نیست. شاید شرکت هوپیمایی امارات توانسته باشد این کار را انجام دهد، اما به هر حال این موضوع، در ارزش بازار منعکس نشده است. اگر الامارات تخفیف زیادی گرفته است، باید به خرید خود ادامه دهد.

- هوپیمایهای 787s تقریباً با ۵۰ درصد تخفیف نسبت به قیمت‌های رسمی فروخته می‌شوند. بنابراین شاید باید در اظهارنظرهایی مبنی بر اینکه بوئینگ هرگز نخواهد توانست خود از ۷۸۷ خلاص کند، تجدیدنظر کرد. تقاضا وجود دارد؛ به ویژه برای ۹-۷۸۷ که برای یک هوپیمای بوئینگ قیمت مناسبی است، مخصوصاً وقتی آن را با هم‌تای ایرباس آن مقایسه کنید. برخی از مشتریان حاضرند مبلغ بیشتری برای این هوپیمای پرداخت کنند.

- CRJ 1000 نسبت به CRJ 900، به میزان کمتری معامله می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد که تقاضای کمی برای CRJ 1000 وجود دارد. جای تاسف است که خطوط هوایی منطقه ایالات متحده نمی‌توانند بیش از اینها CRJ 1000 را به کار گیرند، چون در بازار قیمت هر صندلی آن ۲۱ درصد پایین‌تر است و به لحاظ اقتصادی ۵/۵ درصد، صرفه بیشتری دارد.

- با مقایسه ER900-737 و A350-900 به نظر می‌رسد معامله کردن با ایرباس خیلی بهتر باشد، اما اگر شما عجله دارید بوئینگ می‌تواند ER900-737 را بسیار سریعتر به شما تحویل دهد.

- قیمت ۸۰۰-۷۳۷ و A320 بسیار به هم نزدیک است. A320 براساس قیمت‌های رسمی، دو درصد گرانتر است، اما ارزش بازاری آن ۴/۷ درصد ارزان‌تر است. با این حال به ازای هر صندلی و با استفاده از قیمت بازار، معاملات ۸۰۰-۷۳۷ دارای ۳ درصد تخفیف بیشتر نسبت به A320 است.

- قیمت‌گذاری در مورد A320neo و neo نیز جالب‌توجه است. ایرباس ۹ درصد بالاتر از قیمت رسمی برای neo در نظر گرفته است، چون ارزش بازاری آن نیز ۹ درصد بالاتر است. به نظر می‌رسد ایرباس neo را کاملاً براساس نرخ بازار قیمت‌گذاری کرده است.

- مقایسه A321 و ER900-737 نشان می‌دهد

مقصود اسعدی سامانی، دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در خصوص انواع مالیات‌های پرداختی که شرکت‌های هواپیمایی موظف به پرداخت آن هستند می‌گوید: «یکی از آنها مالیات‌های تکلیفی است که بر روی درآمد شرکت‌ها اعمال می‌شود و دیگری مالیات بر ارزش افزوده. براساس قانون مالیات بر ارزش افزوده، تکلیفی به عهده شرکت‌های هواپیمایی گذاشته شده که پرداخت عوارض شهرداری یکی از آنهاست. به موجب بند الف ماده ۴۷ قانون ارزش افزوده ایرلاین‌ها باید ۵ درصد از فروش بلیت خود را به شهرداری‌های محل فروش بلیت پرداخت کنند. ضمن اینکه ماده قانونی دیگری هم در همان قانون مالیات بر ارزش افزوده (بند د ماده ۴۶) وجود دارد که براساس آن، ۵ درصد از بهای بلیت هم باید به شهرداری محل فعالیت شرکت‌های هواپیمایی پرداخت شود!»

وی تصریح می‌کند: «در یک جا قانون‌گذار اشاره کرده محل فروش بلیت و در جایی دیگر اشاره کرده محل فعالیت شرکت که این امر معمولاً موجب تعارض می‌شود. با توجه به این که اکنون سیستم‌های فروش بلیت، اینترنتی شده‌اند، بعضاً مسافران ممکن است بلیت خود را از شهری دیگر و یا حتی خارج از ایران تهیه کنند، ولی با این وجود، شهرداری محل فعالیت شرکت، عوارض مسافری شرکت هواپیمایی را مطالبه می‌کند. حتی برخی مسافران ممکن است بلیت INF و CHD (نوزادان و کودکان) یا رایگان دریافت کرده باشند، اما باز هم شهرداری شهرهای دارای فرودگاه، با اخذ آمار مسافران خروجی شرکت‌های هواپیمایی و با احتساب همه مسافران به عنوان بزرگسال، مدعی دریافت عوارض است.»

سامانی با اشاره به اینکه، حتی در شهرهایی هم که شرکت‌های هواپیمایی در آنجا هیچ فعالیتی ندارند، این مشکل وجود دارد، توضیح می‌دهد: «به طور مثال شهرداری قم علی‌رغم این که قم فرودگاهی ندارد و بعضی از شرکت‌های هواپیمایی اصلاً در آنجا فعالیت ندارند، از شرکت‌های هواپیمایی مطالبه عوارض فروش بلیت می‌کند، یا شهرداری عسلویه با این که شرکت‌های هواپیمایی معمولاً پروازهایشان در آنجا چارتری است و محل فعالیت شرکت‌ها هم در تهران یا شهرهای دیگر است و فقط در



دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی از لزوم حذف عوارض گوناگون روی نرخ بلیت هواپیما می‌گوید

## ... چهل قلندر

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های هواپیمایی ایران معتقد است عوارضی که روی بلیت هواپیما وضع می‌شود، نظیر عوارض شهرداری و هلال‌احمر مشکلی برای ایرلاین‌ها است که باید رفع شود. او قانون اخذ عوارض پنج درصدی از قیمت کل بلیت هواپیما بابت سهم شهرداری را بدون توجیه می‌داند: «این قانون ابتدای انقلاب در راستای رفع وضعیت نامناسب اقتصادی شهرداری‌ها مصوب شد، در حالی که امروز شهرداری‌ها منابع درآمدی متعددی دارند.»

مقصود اسعدی سامانی در گفت‌وگو با ترابران، با اشاره به اینکه لازم است میزان عوارض اعمالی بر نرخ بلیت هواپیما کاهش یابد، می‌گوید: «مقرراتی نظیر عوارض شهرداری، هلال‌احمر و مالیات بر ارزش افزوده برای ورود هواپیما و اخذ عوارض گمرکی برای ورود قطعه و موتور هواپیما، همه از مواردی است که هزینه‌های صنعت را به شدت افزایش می‌دهد.»



■ به موجب بندی از قانون ارزش افزوده، ایرلاین‌ها باید ۵ درصد از فروش بلیت خود را به شهرداری‌های محل فروش بلیت پرداخت کنند. ضمن اینکه طبق بند دیگری از همین قانون ۵ درصد از بهای بلیت هم باید به شهرداری محل فعالیت شرکت هواپیمایی پرداخت شود! به این ترتیب شهرداری قم هم مطالبه عوارض فروش بلیت می‌کند در حالی که قم اصلا فرودگاه ندارد!

به لحاظ قانونی هنوز نتوانسته این مساله را در تعرفه‌های یاتا بگنجانند و همچنان از راه‌های مختلف پیگیری می‌کند تا بتواند این مبلغ را دریافت کند. متأسفانه بعضاً با فشارهایی که می‌آورند بعضی از شرکت‌ها مقادیری به آنها پرداخت می‌کنند. در سال‌های قبل هم هلال احمر از طریق سازمان هواپیمایی کشوری ورود کرده و سازمان هواپیمایی کشوری به شرکت‌ها فشار آورده که یک درصد عوارض هلال احمر پرداخت شود.»

سامانی در خصوص اقدامات انجام شده توضیح می‌دهد: «ما مکاتبات متعددی با مراجع بالادستی از جمله وزارت راه، مجلس، کمیسیون عمران، مرکز پژوهش‌های مجلس، هیات دولت، وزارت امور اقتصاد دارایی، سازمان امور مالیاتی و سازمان‌های مختلف دیگر مکاتباتی داشتیم ولی متأسفانه هنوز به نتیجه نرسیده‌ایم.»

او تصریح کرد: «به هر حال با توجه به وضعیت اقتصادی نامناسبی که شرکت‌های هواپیمایی به دلیل تکلیفی بودن نرخ فروش بلیت در سال‌های گذشته داشتند و افزایش قیمت تمام شده به دلیل هزینه‌های مالیاتی و عوارض‌های متعددی که وضع شده، توقع و انتظار این است که دولت و نمایندگان محترم مجلس با یک نگاه ویژه به این صنعت نگاه کنند و در جهت حذف عوارض‌های زایدی که اکنون به صنعت هوایی تحمیل شده، اقداماتی صورت گیرد.»

سامانی به مورد دیگری نیز در ارتباط با مالیات بر ارزش افزوده اشاره می‌کند: «در بند ۱۱۹ ماده ۱۱۹ قانون امور گمرکی تصریح شده است که هواپیمای باری و مسافری از پرداخت حقوق عوارض گمرکی معاف هستند، ولی علیرغم این معافیتی که صراحتاً در قانون امور گمرکی به آن اشاره شده است، کماکان گمرک در ترخیص هواپیمای ورودی، مطالبه مالیات بر ارزش افزوده می‌کند. با توجه به قیمت بالایی که هواپیماها دارند و با توجه به خریدی هم که اخیراً انجام شده و هواپیماهای چند میلیون دلاری، رقم مالیات بر ارزش افزوده، هزینه زیادی را به شرکت‌های هواپیمایی تحمیل می‌کند که نیاز است که در این رابطه بازنگری صورت بگیرد.»

او ابراز امیدواری می‌کند: «با توجه به این که لایحه اصلاح قانون امور گمرکی در مجلس در دست بهره‌برداری است، نمایندگان مجلس مساعدت

عسکویه پرواز انجام می‌دهند، مطالبه ۵ درصد عوارض شهرداری را دارد.»

به گفته دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی ایران: «حتی در مواردی که اختلاف به وجود آمده، دیده شده که شهرداری به استناد ماده ۷۷ قانون شهرداری‌ها، حساب شرکت‌های هواپیمایی را مسدود و یا از حساب آنها برداشت کرده است. این در حالی است که شهرداری‌ها هیچگونه خدماتی هم به شرکت‌های هواپیمایی ارائه نمی‌دهند و علی‌القاعده پرداخت چنین عوارضی فاقد توجیه منطقی است.»

او با اشاره به اینکه شرکت‌های هواپیمایی خواهان اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده هستند که به استناد آن ملزم به پرداخت عوارض ۵ درصد به شهرداری‌ها می‌شوند، می‌افزاید: «این امر قطعاً بر قیمت تمام شده تأثیر می‌گذارد و امکان سفر مردم را بیشتر فراهم می‌کند.»

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های هواپیمایی در ادامه، به دیگر عوارضی که به ایرلاین‌های ایرانی تحمیل شده اشاره می‌کند؛ یعنی یک درصد عوارض هلال احمر. او توضیح می‌دهد: «این امر هیچ وجهت قانونی ندارد. البته این مصوبه در سال ۹۲ در قانون بودجه وجود داشته که شرکت‌های هواپیمایی باید ۱ درصد از فروش بلیت خود را به عنوان عوارض هلال احمر پرداخت کنند، اما در سال‌های ۹۳، ۹۴ و ۹۵ این موضوع در قانون بودجه نیامده است، با این حال، کماکان سازمان هلال احمر این مبلغ را از شرکت‌های هواپیمایی مطالبه می‌کند. ظاهراً در پیوست‌های قانون بودجه، یک ردیف اعتباری منظور شده مبنی بر اینکه سالانه ۴۰ میلیارد تومان از محل عوارض فروش بلیت به هلال احمر پرداخت شود، ولی این برای شرکت‌ها سندیت ندارد. همانطور که می‌دانید هلال احمر یک کار خیریه است و نمی‌توان مردم را مجبور کرد که حتماً کمک خیریه داشته باشند.»

وی می‌افزاید: «از آنجا که براساس استانداردهای بین‌المللی اخذ چنین عوارضی، هزینه فروش بلیت را افزایش می‌دهند و باید در تعرفه‌های یاتا درج شده و به همه فروشنندگان بلیت ایرلاین‌ها اعلام شود، مورد اعتراض یاتا قرار گرفته و صراحتاً گفته است که عوارض خیریه برای شرکت‌های هواپیمایی الزام‌آور نیست. این مساله چالشی بین هلال احمر و شرکت‌های هواپیمایی به وجود آورده است. هلال احمر

بکنند و مالیات بر ارزش افزوده برای شرکت‌های هواپیمایی حذف شود.»

او با تأکید بر نقش شرکت‌های هواپیمایی در توسعه گردشگری کشور خاطر نشان کرد: «براساس قانون فعلی، فعالیت‌های حوزه گردشگری از پرداخت مالیات معاف هستند. انتظاری که شرکت‌های هواپیمایی دارند این است که با توجه به نقشی که در افزایش گردشگر در کشور دارند و تأمین کننده حمل و نقل گردشگران در کشور و کمک‌کننده به توسعه گردشگری در کشور هستند، این موضوع هم در دستور کار قرار گیرد و شرکت‌های هواپیمایی هم مانند سایر موسسات گردشگری که در کشور مشمول معافیت مالیاتی هستند، مشمول این معافیت شوند.»



ترابران: یکسال از امضا و اجرایی شدن برجام گذشت. طی یک سال اخیر چه تغییراتی رخ داده است؟

■ بله؛ یکسال شگفت‌انگیز برای صنعت هوانوردی در تمامی حوزه‌های آن! سرشار از فراز و فرود همراه با تلاش‌ها و کوشش‌های شبانه‌روزی و سخت و جانفرسا. اما فقط در یک جهت و آنهم فقط در زمینه خرید هواپیما که امیدوارم به نتایج و اهداف پیش‌بینی شده خود در جدول زمانبندی و تعریف‌شده برسد. در سایر حوزه‌ها، همگی به‌حمدالله مشغول رتق و فتق امورات جاریه خود هستیم و هنوز اتفاق خاصی نیافتاده است.

ترابران: آیا شرایط بهتر نشده است؟ پیش‌بینی شما از وضعیت آینده چیست؟

■ انتظار لمس تغییرات در عرض یکسال انتظار غیرکارشناسانه‌ای است. در صنعت هوانوردی تمامی برنامه‌ها دارای زمان‌بندی خاص بوده و طبیعتاً رسیدن به نتایج و ثمرات آن نیازمند زمان کافی و کار کارشناسی دقیق و منسجم است. البته برای اینکه یک برنامه به نتایج موردنظر برسد، در ابتدا باید همراه با انتظارات و اهداف آن، حتماً مشکلات و تهدیدات ریشه‌یابی شود.

ما هیچ‌وقت در صنعت هوانوردی به صورت تخصصی و منسجم اقدام به ریشه‌یابی مشکلات نکرده‌ایم تا ببینیم از کجا ناشی می‌شوند؟

همه چیز به خرید یک اسب زیبا ختم نمی‌شود

## مسائل اسطبل

ملاحظات پیرامون خرید هواپیماهای نو و ملزومات بعد

بهاره بوذری

پس از حدود یکسال از امضا و اجرایی شدن برجام و پس از ورود اولین فروند هواپیمای ایرباس به کشور و تمرکز قابل توجه مخاطبان حوزه صنعت هوانوردی به مقوله ورود هواپیما، فرصت را برای بررسی نتایج یکساله اقدامات و خروجی آن مغتنم شمرده، برآن شدیم تا ببینیم نتایج برجام در سایر حوزه‌های صنعت چگونه بوده است.

بر این اساس سراغ یکی از مدیران نام‌آشنا رفتیم. کسی که هم موافق کلیات برجام و نتایج احتمالی آن است و هم منتقد سرسخت روش‌های اجرایی فعلی آن. کسی که خواستار اجماع و تفاهم و تعامل همه مسوولان و مدیران مرتبط با صنعت در این فرصت و فضای به‌وجود آمده با یکدیگر است و از طرفی گله‌مند تک‌نوازی بعضی از مسوولین ذی‌ربط.

کاپیتان سیدجواد هاشمی تهرانی، مدیرعامل شرکت پشتیبانی قطعات هوایی کشور و فارغ‌التحصیل رشته هوانوردی (خلیانی بالگرد) از مجتمع دانشگاهی هوافضا و دانش‌آموخته رشته تجارت و بازرگانی بین‌الملل از دانشکده مدیریت و دارای مدرک DBA مدیریت استراتژیک است.





اهم مشکلات در صنعت در دو بخش بوده و هست: یک بخش از آن به مشکلات داخلی و بخش دیگر به مشکلات و تهدیدات خارجی برمی گردد که هر کدام از آنها بحث جداگانه‌ای می‌طلبند. متأسفانه در بخش داخلی، با توجه به حساسیت و جذابیت صنعت هوانوردی، همیشه یک نگاه سیاسی به صنعت وجود داشته و دارد که نمی‌گذارد ما کارمان را درست انجام دهیم. حضور سیاسیون در صنعت بیشتر از آنکه به نفع صنعت باشد به نفع سیاسیون بوده است. مساله دوم نبود یک متولی واقعی در صنعت و هماهنگی این متولی با سایر مسوولین و دست‌اندرکاران صنعت هوایی بوده که به آن باید عدم هماهنگی کل مجموعه صنعت با سایر دستگاه‌های ذیربط و عدم استمرار و ثبات مدیریت در صنعت را هم اضافه کرد. عمر مسند ریاست سازمان در ادوار گذشته به طور میانگین دو سال بوده که این با هیچ معیار و پارامتر مدیریت کلان منطبق نیست. علی‌رغم وجود سند چشم‌انداز هوانوردی (با وجود ایراداتی که به آن وارد است)، نبود یک استراتژی دقیق و مشخص با توجه به ظرفیت‌های بسیار بالای صنعت هوانوردی، حرف زدن در مورد آینده را غیرممکن و امری محال کرده است. **ترابران: برگردیم به حوزه پشتیبانی و تامین قطعات و تجهیزات فرودگاهی. آیا شرایط در**

**این حوزه پس از برجام بهتر نشده است؟** ■ به هر حال فرآیند تامین و پشتیبانی تجهیزات هوایی و فرودگاهی کار بسیار حساس و پیچیده‌ای است و با توجه به مقررات خاصی که سازمان هواپیمایی کشوری و خصوصاً دفتر استاندارد پرواز آن برای تامین قطعه دارد، این کار از درجه اهمیت و حساسیت بسیار بالایی برخوردار می‌شود؛ ضمن آنکه با توجه به ماهیت کار، سایر دستگاه‌ها همانند بانک مرکزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت اقتصاد و دارایی، اتاق‌های بازرگانی ایران و... باید توجه شوند و در یک قالب مشترک و منسجم و برنامه‌ریزی شده و هماهنگ با خواسته‌های عملیاتی و مهندسی شرکت‌ها و نیاز کشور قدم بردارند. همین دلایل و یکسری از عوامل دیگر باعث شده که ما در ۱۶ ماه اخیر هنوز بلا تکلیف باشیم؛ چراکه هنوز یک جلسه یا کمیسیون مشترک برگزار نشده است. یک نمونه بسیار قابل تامل که باید به آن اشاره کرد بحث واردات قطعه است: فصل ۸۸ کتاب گمرک اعلام می‌کند که ورود هواپیما و تجهیزات هواپیما و یا فرودگاهی به دو بخش نظامی و غیرنظامی تقسیم می‌شود. در بخش نظامی باید وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و در بخش غیرنظامی سازمان هواپیمایی کشوری به عنوان متولی مجوز صادر کند. این در حالی است که در سازمان هواپیمایی کشوری

دستورالعملی برای فعالیت در حوزه پشتیبانی قطعات و تجهیزات وجود نداشته و این سازمان، ورود و تامین قطعات هواپیما را یک امر بازرگانی می‌داند و نه یک امر هوانوردی و اصلاً برای انجام فعالیت در این حوزه مجوزی صادر نمی‌کند. پس چگونه من و شرکت من و یا سایر شرکت‌های خدمات‌دهنده در این حوزه می‌توانم فعالیت کرده و یا نظامات اداری و تشریفات قانونی را رعایت نمایم؟ وقتی نص صریح قانون به داشتن مجوز از متولی اشاره می‌کند و متولی مجوزی نمی‌دهد، چگونه می‌شود ثبت سفارش انجام داد؟ و یا از مجاری بانکی یا ارزی کشور به صورت قانونی و اصولی و ترد عمل شد و چگونه می‌شود اساساً کالا را ترخیص کرد؟! اینها تنها بخشی از مشکلات داخلی است و به نظر می‌رسد دوستان هم به هیچ عنوان نمی‌خواهند این مشکلات حل شود و بهانه‌های خاص خود را می‌آورند. در زمانی که چندین سال، اشخاصی قطعه هزار دلاری را ۱۰ هزار دلار فروخته‌اند، معلوم است که این اشخاص نه تنها مخالف برجام می‌شوند، بلکه مخالف هرگونه حرکتی در جهت ساماندهی اوضاع هستند و به هرگونه انتقادی هم با برچسب سیاسی دل‌پایس پاسخ می‌دهند! آیا اینها دغدغه سیستم را دارند. این افراد به شیوه‌های مختلف اشکال‌تراشی

■ **براساس قوانین گمرکی برای ورود هواپیما و تجهیزات هواپیماهای غیرنظامی، سازمان هواپیمایی کشوری باید مجوز صادر کند. در حالی که این سازمان ورود و تامین قطعات هواپیما را یک امر بازرگانی می‌داند و اصلا برای انجام فعالیت در این حوزه مجوزی صادر نمی‌کند. حالا تکلیف شرکت من و یا سایر شرکت‌های خدمات‌دهنده در این حوزه چیست؟!**

■ **اکنون صرفا خرید هواپیما مساله ما نیست، بلکه تازه بعد از خرید، مسائل ما شروع می‌شود؛ مسائلی که اگر امروز برای آنها راه‌حلی نیندیشیدیم، فردا مسائل و مشکلات جدیدی خواهیم داشت. باید این هواپیماها پرواز کنند، در کریدورهای مختلف بروند، تعمیر و نگهداری شوند. آنجا است که رقبای ما مشکل ایجاد می‌کنند**

می‌کنند تا هیچوقت متولیان نتوانند دور یک میز جمع شوند و یک بار برای همیشه به این معضلات خاتمه دهند.

در خصوص بخش خارجی هم که مشکلات مشخص است؛ خصوصا در زمینه اخذ مجوز OFAC. البته اساسا هم قرار نیست همه مشکلات، یک‌ساله حل شود، بلکه باید براساس جدول زمانی جلو برویم. تا همین حالا، آنقدر ایران‌هراسی و سختگیری وجود داشته که بعضا شرکت‌ها حتی واهمه داشتند درب اتاقشان را به روی ما باز کنند، اما فعلا این موضوعات با دیپلماسی برتر دستگاه وزارت خارجه برطرف شده و اکنون پای میز مذاکره می‌نشینند، ولی فقط در حد مذاکره است و هنوز نتیجه‌گیری معقولی از اقدامات خود نداشته‌ایم.

اما همانطور که گفتم اصل مشکلات در عدم برنامه‌ریزی داخلی است، به عنوان مثال به هر صورت خرید تجهیزات هوایی مستلزم هزینه‌های گزافی است؛ در حالی که ما هیچگونه برنامه‌ریزی برای تامین مالی نداریم. خطوط اعتباری، فاینانس ... در بخش صنعت هوانوردی اصلا برای نهادهای مالی تعریف نشده‌اند و یا اگر هم شده، در اختیار عده‌ای خاص با مناسبات خاص قرار گرفته و می‌گیرد.

**ترابران: در خصوص نقل و انتقالات ارزی شاهد تحولی نبوده‌ایم؟**

■ **بانک مرکزی تلاش خودش را می‌کند، ولی زمانی نتایج تلاش‌های بانک مرکزی برای فعالان صنعت هوانوردی ملموس می‌شود که ما نیز در کنار بانک مرکزی حضور داشته باشیم و بگوییم چه می‌خواهیم و توقعات ما در حوزه بانکی و سایر حوزه‌ها چیست. ولی متاسفانه این حضور و هماهنگی و انسجام وجود ندارد. این موضوع در سایر حوزه‌ها هم وجود دارد.**

به نظر من، اصلح این بود که همکاران و دوستان ما قبل از اینکه با طرف‌های خارجی پای میز مذاکره بنشینند با رییس بانک مرکزی و روسای نهادهای بانکی، اتاق‌های بازرگانی ایران و اتاق‌های مشترک، وزارت بازرگانی، گمرکات و سایر نهادهای ذیربط همانند وزارت خارجه و سایر بخش‌ها بر سر میز مذاکره می‌نشستند، اما ما یک‌دفعه سراغ خرید هواپیما رفتیم.

**ترابران: در مذاکراتی که طی این مدت با ایرباس و بوئینگ بابت خرید هواپیما صورت**

**گرفته، صحبتی هم در مورد امتیاز ساخت قطعات بوده است. به نظر شما گرفتن این امتیاز تا چه حد عملی است؟**

■ **وقتی ما در این حجم و تعداد از آنها هواپیما می‌خریم، قاعدتا باید به اندازه ۲۵ درصد از ارزش هر هواپیما - به صورت فرمولی - قطعات یدکی برای آن خریداری شود که این عدد بسیار بزرگی خواهد شد. ما این قابلیت را داریم که با ارائه توانمندی‌ها و شرایط خاصی که برای بازار آنها مهیا می‌کنیم، از آنها بخواهیم ما را در بازار خود سهمین کنند.**

البته امیدوار هستیم در این موضوع با اشتباهاتی که در تجارب قبلی همانند خودروسازی رخ داد مواجه نشویم؛ در بحث خودرو می‌گفتند ما می‌خواهیم L90 بخریم ولی باید در یک پروسه زمانی، میزان داخلی‌سازی قطعات از فلان درصد به عددی مثل ۷۰ درصد و یا بیشتر برسد، ولی هواپیما فرق می‌کند.

اول باید موضوع پروتکل‌ها و کنوانسیون‌ها و دستورات عمل‌ها را اصلاح و یا آنها را حل کنیم. در صورتی که این مسائل حل شود توانمندی بسیار خوبی وجود دارد، چون سال‌های تحریم باعث شد دوستان تمام تلاش خود را صرف کنند و در بسیاری از بخش‌هایی که شاید هیچکس آن را باور نکند، حتی به خودکفایی رسیده‌ایم. اما به هر ترتیب باید مسائل مرتبط با گواهینامه‌ها حل شود

بخش اعظم قطعات هواپیماهای بوئینگ توسط دو شرکت تولید می‌شود که مالکیت این دو شرکت در اختیار جمهوری خواهان است. نکته جالب توجه اینکه؛ آنها نه تنها قطعات بوئینگ، بلکه جنگ‌افزار نیز می‌سازند. شاید آن شرکت نخواهد با طرف ایرانی وارد معامله که هیچ، حتی وارد مذاکره معمولی شود. بنابراین نیاز به دیپلماسی پیچیده و ساختار خاصی دارد. مسوولان باید در یک انسجام کامل و با برنامه‌ریزی به سمتی بروند که بتوانیم این فضا را مهیا کنیم.

**ترابران: در حال حاضر، توانمندی ساخت قطعات هواپیما در کشور به چه میزان است؟**

■ **ما توانمندی بسیار خوبی در حوزه ساخت خصوصا در سال‌های اخیر و به لطف توجه دولت به مسائل دانش‌بنیان در کشور کسب کرده‌ایم. با ورود عزیزان دانشگاهی به حوزه ساخت نیز فعالیت‌های جالبی انجام شده؛ اما**





■ یکسال شگفت‌انگیز  
برای صنعت هوانوردی و  
سرشار از فراز و فرود  
همراه با تلاش‌ها و  
کوشش‌های شبانه‌روزی  
و جانفروسا. اما فقط در  
یک جهت یعنی صرفاً خرید  
هوایما؛ و گرنه در سایر  
حوزه‌ها، همگی به‌حمدالله  
مشغول رتق و فتق امورات  
جاریه خود هستیم و  
اتفاق خاصی نیافتاده است

■ همکاران ما قبل از اینکه  
با طرف‌های خارجی پای  
میز مذاکره بنشینند باید با  
روسای نهادهای بانکی،  
اتاق‌های بازرگانی، وزارت  
بازرگانی، گمرکات و سایر  
نهادهای ذربط همانند  
وزارت خارجه و ... بر سر  
میز مذاکره می‌نشستند.  
اما ما به یکباره سراغ  
خرید هوایما رفتیم

هستند در حوزه خودشان راسا نسبت به مکاتبه، ایجاد آزمایشگاه و سایر استانداردهای اقدام کنند؛ آن هم با وجود هزینه‌های بسیار هنگفتی که این صنعت دارد و عدم حمایت‌های بعضاً دولتی، اصلاً شدنی نیست. در واقع تمام توجه متولیان صنعت به مصرف‌کننده‌ها است؛ یعنی به اپراتورها یا همان شرکت‌های هوایمایی.

ماه گذشته، من از شرکتی که در حال طراحی و ساخت قطعات مربوط به موتور هوایماها است، بازدید کردم. واقعا از نوع تلاش و کاری که انجام می‌دهند شگفت‌زده شدم؛ ولی همین قوانین و عدم حمایت‌ها، مشکلاتی را برای قطعه‌سازان ایجاد می‌کند و باعث می‌شود که یک شرکت هوایمایی نتواند سفارش ساخت یک قطعه هوایما را به قطعه‌سازان وطنی بدهد.

**ترابران: با وجود مقررات بین‌المللی، کشورهای دیگر چگونه وارد حوزه‌هایی مانند ساخت قطعات می‌شوند؟**

■ سوال خوبی است. بد نیست بدانید که تمام قطعات شرکت ایرباس در بیش از ۴۰ کشور در دست ساخت است؛ از مکزیک تا استرالیا. ولی چگونه این اتفاق افتاده است؟ آنها خودشان را به شرکت‌های سازنده هوایما معرفی و اطلاع‌رسانی کرده و در کارگاه‌های آموزشی آنها شرکت کردند. سپس قطعات تولیدی خودشان را جهت آزمایشگاه‌ها و تست‌های مختلف عرضه کردند و از طرف دولت‌هایشان هم به طور واقعی حمایت شدند؛ نه اینکه مرتب بگوییم حمایت می‌کنیم و بعد هیچ قدمی برنداریم. آیا ما واقعا حمایت می‌کنیم یا سنگ‌اندازی؟

**ترابران: در شرایطی که شرکت‌های فعلی اصلا وضعیت مالی مناسبی ندارند، آیا ورود دولت و ایفای نقش مستقیم وزارت راه و دولت برای خرید هوایما و یا سایر تجهیزات و قطعات را مناسب می‌دانید؟**

■ در ابتدا باید به این نکته اشاره کنم که ما رقابتی بسیار بزرگی در منطقه داریم. منطقه خاورمیانه علاوه بر اینکه قلب نفتی دنیا هست، قلب گردشگری و تجارت دنیا نیز محسوب می‌شود و در واقع ما باید خاورمیانه را هاب اصلی تجارت جهانی بدانیم بنابراین رقابتی مانند ترکیش‌ایر، امارات، قطر مسلماً اجازه نمی‌دهند ما به سادگی وارد این بازار شویم. آنها سال‌ها برنامه‌ریزی و بابت

نکته اینجاست که مقررات بین‌المللی در این زمینه بسیار سختگیرانه است و ما به عنوان یکی از امضاءکنندگان کنوانسیون شیکاگو و عضو اصلی و قدیمی ایکائو ملزم به اجرای آن هستیم.

به عنوان مثال در مقررات بین‌المللی وقتی یک شرکت هوایماسازی، هوایمایی را می‌سازد، پس از طی فرآیندهای بسیار پیچیده و پرهزینه موفق به اخذ برگه‌ای به نام Type Certificate می‌گردد. به این معناست که مراجع ذی‌صلاح این اجازه را به آن شرکت داده‌اند که برحسب تست‌ها و شرایط مختلف، هوایمای مذکور را طراحی کرده و پس از ساخت آن را بفروشد. در این پروسه، شرکت‌های مختلف قطعه‌ساز هم با سازنده اصلی هوایما مشارکت داشته و قطعات آنها نیز موفق به اخذ این گواهینامه می‌شوند. بنابراین شرکت‌های هوایماسازی برای حفظ منافع آنها از هیچ تلاشی فروگذار نمی‌کنند و سازمان‌های هوایمایی کشوری هر کشور ملزم به رعایت این مقررات هستند.

این یعنی چه؟ یعنی مقررات و دستورالعمل شرکت سازنده به نحوی نوشته و اعلام می‌شود که به عنوان مثال باید در هوایمای مدل X از لاستیک فلان شرکت برای سیستم ارابه فرود استفاده شود و استفاده از لاستیک‌های دیگر ممنوع است. در این شرایط اگر در قالب بازرسی‌های دوره‌ای، معلوم گردد که از قطعه متفرقه‌ای استفاده شده، اداره استاندارد پرواز آن کشور اقدام به اعمال محدودیت‌هایی می‌کند که می‌تواند منتج به باطل شدن گواهینامه صلاحیت پرواز آن هوایما و یا وسیله پرنده گردد.

البته در حوزه نظامی این کار می‌تواند صورت گیرد، ولی در بخش غیرنظامی، مادامی که این مقررات هست، ساخت قطعات و استفاده از آن بسیار سخت و نیازمند هزینه‌های فراوان خواهد بود که بعضاً با توجه به عدم صرفه اقتصادی عدم ورود به این حوزه را در پی خواهد داشت.

بنابراین همکاران قطعه‌ساز که می‌خواهند قطعه و مخصوصاً قطعات حساس را بسازند حتماً باید مجوز یا تاییدیه لازم را از شرکت سازنده آن هوایما و یا سازنده اصلی آن قطعه بگیرند که متأسفانه تا به الان - علی‌رغم تلاش‌های صورت گرفته - این اقدام عملی نشده است. یکی از دلایل آن هم این است که بین کسانی که قطعه می‌سازند، انسجام سیستماتیکی وجود ندارد و هر کدام از آنها مجبور

■ **اصل مشکلات ما در عدم برنامه‌ریزی داخلی است، خرید تجهیزات هوایی مستلزم هزینه‌های گزافی است؛ در حالی که ما هیچگونه برنامه‌ریزی برای تامین مالی نداریم. خطوط اعتباری و فاینانس در بخش صنعت هوانوردی اصلا برای نهادهای مالی تعریف نشده‌اند و یا اگر شده، در اختیار عدهای خاص با مناسبات خاص قرار گرفته و می‌گیرد**

اوضاع به قدری خراب شد که آنها به مجامع ذی‌ربط و قانونی شکایت کردند. گفتند دولت‌ها دارند دخالت می‌کنند (درست است که لوفت‌هانزا هواپیمایی ملی آلمان است ولی به شکل خصوصی اداره می‌شود و نه تنها از منابع دولتی استفاده نمی‌کند بلکه به دولت مالیات هم می‌دهد؛ در حالی که اعراب حتی کار را به جایی رسانده بودند که به هواپیما سوخت رایگان می‌دادند). به هر حال آنها شکایت کردند و بعد از شکایت آنها، مصوبات و مقرراتی مبنی بر منع دخالت دولت‌ها در این حوزه تصویب شد تا اگر شرکت‌ها با حمایت‌های دولتی این کار را انجام دهند مشمول مجازات شوند.

یکی از مسائلی که بنده از روز اول هم روی آن تاکید داشتم این بود اگر دولت می‌خواهد کمکی کند باید مکانیزم خاصی را تعریف نماید. اکنون صرفا خرید هواپیما مساله ما نیست، بلکه تازه بعد از خرید، مسائل ما شروع می‌شود؛ مسائلی که اگر برای آنها راه‌حلی امروز نیندیشیدیم فردا مسائل و مشکلات جدیدی خواهیم داشت. باید این هواپیماها پرواز کنند، در کریدورهای مختلف بروند، تعمیر و نگهداری شوند. آنجا است که رقبای ما مشکل ایجاد می‌کنند. آنچه که ما می‌بینیم عدم وجود مکانیزم مشخص از سوی مسوولین ذی‌ربط است.

تمام صنعت هوانوردی ما که در ایران‌ایر خلاصه نمی‌شود؛ ضمن اینکه خود ایران‌ایر مشمول خصوصی‌سازی است یعنی براساس مصوب دولت و مجلس باید خصوصی شود. کسی مخالف کمک به ایران‌ایر نیست. آرزو من این است که یک روزی ناوگان ملی ما به روزهای باشکوه خودش برگردد. ولی دولت باید نگاهی همه‌گیر داشته باشد.

**ترابران: شما در گفت‌وگوی دیگری، در مورد قطعات تقلبی صحبت کردید؛ می‌خواستم بدانم این قطعات چگونه وارد کشور می‌شود؟**

■ بحث من مربوط به ورود و قاچاق این قطعات به کشور ما نبود؛ بلکه بحث جهانی آن را توضیح دادم. ببینید این قضیه در تمام دنیا وجود دارد. وقتی یک هواپیما در ارتفاع ۳۰ یا ۴۰ هزار پایی پرواز می‌کند، قطعات آن باید توانایی مقاومت در برابر کاهش فشار، تغییر فشار در سطح داخل کابین، دما و اتمسفر را داشته باشند. اگر آن قطعه در آزمایشگاه و محیط‌های مختلف مورد تست قرار نگرفته باشد، می‌تواند منجر به سوانح بزرگی شود. چندین سال

پیش یک پیچ باعث سقوط هواپیمای ۷۴۷ خطوط هواپیمایی ژاپن با آن همه کشته شد.

باید بدانید هواپیمایی با این عظمت، در عین حال بسیار هم حساس است. بسیاری از شرکت‌ها به دلیل قوانینی که پیش‌تر درباره آنها توضیح دادم و همچنین اهداف سودجویانه، تمایلی ندارند که از سازندگان اصلی، قطعه خریداری کنند، چون گران تمام می‌شود.

به عنوان مثال ایرباس می‌گوید اگر این قطعه را از شرکت من خریداری کنید ۱۰ هزار دلار است (در صورتی که خود ایرباس این قطعه را برای ساخت به شرکتی دیگر سفارش داده است) بعد یک شرکت دیگر می‌گوید من همین قطعه را به شما ۳ هزار دلار آنهم به اقساط می‌فروشم، ولی برگه تاییدیه لازم را ندارد. اینجاست که بحث قاچاق قطعات پیش می‌آید و بسیاری از شرکت‌ها به دلیل ضعف نظارتی و از همه مهمتر مشکلات اقتصادی به این موضوع تن می‌دهند.

در ایران به دلیل نظارت شدید سازمان هواپیمایی کشوری، خوشبختانه جلوی این موضوعات گرفته شده؛ ولی متأسفانه در سطح دنیا این یک تجارت کثیف است و بعد از دارو، مقام دوم را از نظر گردش مالی دارد.

راه شناسایی قطعات تقلبی نیز بررسی دقیق و شناسایی اسناد جعلی از واقعی است. ما در بخش اداره استاندارد پرواز سازمان هواپیمایی کشوری، اداراتی داریم که وظیفه اصلی آن همین است. بررسی می‌کنند تا ببینند اسنادی که به همراه قطعه آمده درست است یا درست نیست، واقعی است یا جعلی. اینجاست که می‌گوییم این حوزه، حوزه بسیار تخصصی است که باید نظارت دقیقی روی آن صورت گیرد، اما متأسفانه ما در این حوزه هم دچار تعارض هستیم.

**ترابران: و کلام آخر؟**

■ بنا به گفته بنیانگذار انقلاب اسلامی که فرمودند نگذارید پیشکسوتان شهادت و خون در پیچ و خم زندگی روزمره خود به فراموشی سپرده شوند، از دولتمردان امروز انتظار می‌رود نگذارند سربازان گمنامی که شجاعانه و با خودگذشتگی، بار تمام مشکلات و کاستی‌ها را در تمامی سال‌های قبل از برجام، بردوش کشیدند و نگذاشتند چرخ صنعت هوانوردی با همه مشکلاتش، از حرکت بایستد، امروز که به قول خودشان مشکلات برداشته شده است، به فراموشی سپرده شوند.

این برنامه‌ریزی، هزینه کرده‌اند از جمله هزینه آموزش، آموزش مدیرانی که بتوانند استراتژی‌های خاص را برای رونق بیشتر و برخورداری سهم بیشتری از تجارت منطقه اجرا کنند ولی ما ... بگذارید مثالی بزنم؛ با تحریم ظالمانه بر علیه کشورمان و مشکلات ناشی از جنگ تحمیلی، اعراب در دهه ۹۰ میلادی به صنعت هوانوردی ورود کردند؛ آنها پول بادآورده نفت‌شان را وارد صنعت هوایی کردند و شرکت‌های هواپیمایی (مانند امارات، الاتحاد، العربیه، قطر و...) را به وجود آوردند که حتی جایگاه شرکت‌هایی مانند لوفت‌هانزا، ایرفرانس و یا دیگر شرکت‌های هواپیمایی بزرگ را به مخاطره انداخت؛ به طوری که رقبای اروپایی آنها متوجه شدند به طرز باورنکردنی در حال از دست دادن بازار هستند؛ حتی شرکت‌هایی مثل Swiss Air را ورشکست کردند.





شرکت بازرگانی

# پردیس هگمتانه نوید

Pardis Hegmatane NAVID

شماره ثبت: ۸۸۵۰

Trading co. Reg No:8850

مدیریت: فرهاد دولتی ۰۹۱۷۱۶۳۰۹۶۳

مشاور امور گمرکی، صادرات، واردات، ترانزیت

ثبت سفارش و ترخیص کالا

بندرعباس: میدان یادبود، ساختمان صید کیش، طبقه ۳،

واحد ۲۸

تلفکس: ۳۳۵۵۷۹۰۲ ۰۷۶-۳۳۵۵۲۲۰۵

[www.pardis-hn.com](http://www.pardis-hn.com) / [pardis\\_hn@yahoo.com](mailto:pardis_hn@yahoo.com)



ایمن تر

ارزانتر

سریع تر

## حمل بار گروپاژ

مژده به صادرکنندگان و واردکنندگان

- سرویس حمل خردبار برای نخستین بار از ایران به روسیه و از روسیه به ایران از طریق ارمنستان.
- شرکت حمل بار بین المللی تیرکاران پس از ۲۳ سال تجربه حمل خردبار به ارمنستان، برای اولین بار تجربه حمل خردبار از مسیر ارمنستان به کشورهای گرجستان و روسیه و بالعکس را با موفقیت تجربه نمود.
- با وجود همکاری آن مجرب و معتبر ما در ارمنستان و روسیه هرگز تکران صادرات و واردات به کشورهای ارمنستان، گرجستان و روسیه نباشید.
- ما گمرکات ایران را از طریق کشور ارمنستان به کلیه گمرکات اروپای شرقی و غربی وصل نموده ایم.

از تماس با ما دریغ نکنید

تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۲۵۹۹۲ نمابر: ۰۲۱-۶۶۷۲۵۹۳۲

[Export@tirkantransport.com](mailto:Export@tirkantransport.com)

[Import@tirkantransport.com](mailto:Import@tirkantransport.com)

[Transit@tirkantransport.com](mailto:Transit@tirkantransport.com)

[Info@Tirkantransport.com](mailto:Info@Tirkantransport.com)

[www.tirkantransport.com](http://www.tirkantransport.com)



هر چند نام بوئینگ و ایرباس این روزها بیش از هر شرکت دیگری در صنعت هوایی کشورمان شنیده می‌شود، اما واقعیت آن است که خطوط هوایی ایران بیش از هواپیماهای این دو شرکت، به جت‌های منطقه‌ای با ظرفیت مسافری در حدود ۱۰۰ نفر و برد پروازی در حدود ۳ هزار کیلومتر احتیاج دارند و جالب‌تر آنکه بوئینگ و ایرباس سال‌ها است از این بازار خود را کنار کشیده‌اند و این بازار عرصه حضور شرکت‌های کوچک‌تر است. با توجه به این مساله، در این بخش فهرستی از شرکت‌های اصلی حاضر در بازار هواپیماهای تجاری منطقه‌ای را مرور خواهیم کرد که می‌توانند به گزینه ایران برای تعامل تبدیل شوند.

مروری بر تولیدکنندگان جت‌های تجاری منطقه‌ای در جهان

## جدال شرقی و غربی در آسمان ایران





■ با برد پروازی بیش از ۳ هزار کیلومتر، هواپیمای میتسوبیشی به شدت مورد توجه خطوط هوایی کشورهای منطقه قرار گرفته است، تا جایی که هم‌اکنون بیش از ۲۴۰ سفارش قطعی برای آن وجود دارد و بیش از ۲۰۰ سفارش نیز در انتظار بررسی کارکرد هواپیما است. نکته قابل توجه در میان خریداران این هواپیما، لیست شرکت‌های آمریکایی متقاضی است

## طلوع از سرزمین آفتاب تابان



آخرین تلاش ژاپنی‌ها در زمینه تولید هواپیما به دهه ۶۰ باز می‌گردد، جایی که هواپیمای توربوپراپ YS-11 با حمایت وزارت صنعت و تجارت ژاپن تولید شد. این هواپیما برای کاربردهای منطقه‌ای طراحی و تولید شده بود و هر چند با آمار تولید حدود ۱۸۲ دستگاه نمی‌توان آن را موفق دانست، اما هواپیمای شکست‌خورده‌ای هم نبود و در منطقه توانست بازارهایی بیابد.

جالب‌تر آنکه خروج این هواپیما نیز به دلیل دستور مستقیم دولت ژاپن برای ارتقای ایمنی پروازها و ناتوانی آن در برآورده کردن الزامات بود و به این ترتیب شرکت ژاپنی سازنده این هواپیما، تولید آن را قطع کرد؛ اما این بار و در قرن بیست و یکم، میتسوبیشی قصد دارد جای پای ژاپن را در صنعت هوانوردی جهان تقویت کند و برای این منظور بار دیگر یک جت منطقه‌ای مدنظر قرار گرفته است.

جت منطقه‌ای میتسوبیشی که با عنوان مخفف MRJ شناخته می‌شود، در اصل محصول شرکتی با عنوان Mitsubishi Aircraft Corporation یا صنایع هوایی میتسوبیشی است که به عنوان زیر مجموعه غول صنعتی ژاپن، صنایع سنگین میتسوبیشی فعالیت می‌کند. این شرکت البته تازه تاسیس است و به طور مشخص برای تولید سری هواپیماهای MRJ تاسیس شده است. شرکت صنایع هوایی میتسوبیشی یک شرکت با چندین مالک ژاپنی است که در میان آنها غیر از صنایع سنگین میتسوبیشی که مالکیت ۶۴ درصد سهام را در اختیار دارد، نام تویوتا موتور، شرکت میتسوبیشی، شرکت سومیتو، شرکت میتسوئی و ... نیز به چشم می‌خورد.

این هواپیما در دو مدل MRJ70 و MRJ90 طراحی شده است که به ترتیب ۷۰ و ۹۰ نفر ظرفیت مسافر استاندارد دارند، هر چند با تغییر آرایش صندلی‌ها امکان افزایش و کاهش تعداد مسافران نیز وجود دارد. این هواپیمای دو موتوره نخستین پرواز آزمایشی خود را در سال ۲۰۱۵ انجام داد و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۸ روانه خدمت شود. میتسوبیشی پیش از این اعلام کرده بود مبلغی در حدود دو میلیارد دلار را برای تحقیق و توسعه و مهندسی ساخت این هواپیما هزینه کرده و برای جبران آن باید در حدود ۴۰۰ فروند را به فروش برساند، امری که البته رسیدن به آن چندان بعید نیست.

با برد پروازی بیش از ۳ هزار کیلومتر، این هواپیما به شدت مورد توجه خطوط هوایی داخلی ژاپن و کشورهای منطقه قرار گرفته است تا جایی که هم‌اکنون بیش از ۲۴۰ سفارش قطعی برای آن وجود دارد و بیش از ۲۰۰ سفارش نیز در انتظار بررسی کارکرد هواپیما است. نکته قابل توجه در میان خریداران این هواپیما، لیست شرکت‌های آمریکایی متقاضی آن است که نشان می‌دهد

ژاپنی‌ها توانسته‌اند در بازار پرقابلیت هواپیماهای جت منطقه‌ای به‌خوبی بر رقبای آمریکایی خود غلبه کنند.

## به دنبال سهم‌گیری از بازار از دست رفته



سازندگان هواپیماهای تجاری در روسیه که در سال‌های دور چشم به بازار کشورهای بلوک شرق داشتند، این روزها باید در بازارهای جهانی و با رقبای جدید رقابت کنند، بازارهایی که به‌طور مشخص دانشی در زمینه آنها ندارند و همین مساله باعث شده حجم فروش هواپیماهای تجاری روسیه به‌شدت کاهش پیدا کند و این در حالی است که حجم کلی بازار در سال‌های اخیر روندی صعودی داشته است. روس‌ها اما تلاش دارند تغییراتی ایجاد کنند و سوخو سوپر جت ۱۰۰، یک هواپیمای تجاری برای پروازهای منطقه‌ای، نمادی از این تغییرات است، پروژه‌ای که با حمایت دولت روسیه به اتمام رسید و روس‌ها حتی حاضر به ارائه تسهیلات برای خرید آن نیز شده‌اند.

این هواپیما که پروژه ساخت آن از سال ۲۰۰۰ آغاز شد، در سال ۲۰۰۸ نخستین پرواز آزمایشی خود را انجام داد و در سال ۲۰۱۱ رسماً فعالیت خود را آغاز کرد هرچند در همین مدت یک سفارش برگشتی و یک سقوط مرگبار را در کارنامه دارد تا کار روس‌ها برای ورود به این بازار دشوار باشد. روس‌ها از این حقیقت آگاه بودند که در ساخت هواپیماهای پهن‌پیکر توان

**■ روس‌ها سوپرجت ۱۰۰ را در کلاس  
 هواپیماهای منطقه‌ای عرضه کرده‌اند که توانایی  
 طی مسیریایی کمتر از ۵۰۰۰ کیلومتر را دارد.  
 این هواپیمای دو موتوره می‌تواند به‌صورت استاندارد  
 تا ۹۸ مسافر در یک کلاس جابه‌جا کند که  
 در صورت نصب فشرده‌تر صندلی‌ها این ظرفیت تا  
 ۱۰۸ مسافر افزایش پیدا خواهد کرد**

توانست با موتور SaM146 پاسخ مشکلات روس‌ها را بدهد. نخستین خریداران این هواپیما دو شرکت روسی ایرفلوت و گازپروماویا بودند که می‌توان پیش‌بینی کرد تحت فشار یا حداقل تشویق مالی دولت مرکزی روسیه نسبت به خرید این هواپیما اقدام کرده‌اند؛ به‌ویژه آن که نباید فراموش کنیم باوجود تمام خصوصی‌سازی‌ها در روسیه، دولت این کشور همچنان ۵۱ درصد از سهام ایرفلوت را در اختیار دارد.

در کنار این دو شرکت، شرکت Interjet مکزیکی دیگر خریدار این هواپیما و نخستین بهره‌بردار آن در خارج از خاک روسیه است. البته در این میان شکست در فروش هواپیما به Armavia ارمنستان را می‌توان به عنوان یک نقطه سیاه در کارنامه این هواپیما دید. خط هوایی ارمنستانی نخستین خریدار این هواپیما بود، اما مدتی بعد سفارش‌های خود را لغو کرد و علت آن بر اساس اعلام مدیران این شرکت، استانداردها و کارآیی پایین این پرند روسی بود؛ هرچند مدتی بعد این ایرلاین نیز ورشکست شد.

خط هوایی Blue Panorama ایتالیایی دیگر شرکتی است که سفارشات خود را برای این هواپیما لغو کرده است. در مجموع و براساس اطلاعات، مجموع سفارشات این هواپیما حدود ۳۶۰ فروند و مجموع هواپیماهای تحویل داده شده ۶۵ فروند است.

البته بدشانسی‌های روس‌ها برای ورود به دنیای جت‌های تجاری منطقه‌ای تمامی ندارد چراکه چندی قبل شرکت IrAero اعلام کرد به دلیل گزارش خستگی فلز در دم یکی از هواپیماهای سوخو سوپرجت ۱۰۰ خود، تمامی ۵۰ فروند ناوگان این هواپیما تا زمان مشخص شدن علت این مسئله و رفع آن زمین‌گیر می‌شوند تا بازم یک امتیاز منفی دیگر در کارنامه این هواپیمای تازه‌وارد ثبت شود، امری که قطعاً فروش آن را برای روس‌ها دشوارتر از قبل می‌کند.

### غریبه دورگه



شاید حتی بعضی از اهالی حمل‌ونقل هوایی هم تا یک سال پیش نام شرکت ATR را نشنیده بودند؛ چون این شرکت بیشتر در زمینه تولید هواپیماهای توربوپراپ (جت‌های ملخی) فعالیت می‌کند و کمتر وارد بازی بزرگان این صنعت می‌شود. با این حال در زمینه تولید هواپیماهای توربوپراپ، ATR از جمله بزرگ‌ترین نام‌ها است و توانسته بازار این هواپیماها را تا حد زیادی زنده نگاهدارد.

زمینه‌های اولیه قرارداد با شرکت ATR در سفر اروپایی رییس‌جمهور بسته شد و پس از آن دو طرف با پیگیری موضوع، روند خرید را به پیش بردند تا

رقابت با دو غول صنعت هواپیماسازی، بوئینگ و ایرباس را ندارند و به همین دلیل ریسک ورود به این رقابت را نیز نپذیرفتند و سوپرجت ۱۰۰ را در کلاس هواپیماهای منطقه‌ای عرضه کرده‌اند که توانایی طی مسیریایی کمتر از ۵۰۰۰ کیلومتر را دارد. این هواپیمای دو موتوره می‌تواند به‌صورت استاندارد تا ۹۸ مسافر در یک کلاس جابه‌جا کند که در صورت نصب فشرده‌تر صندلی‌ها این ظرفیت تا ۱۰۸ مسافر افزایش پیدا خواهد کرد.

یکی از اصلی‌ترین مشارکت‌کنندگان در این پروژه، شرکت بوئینگ آمریکا است، شرکتی که شاید در ابتدا حضورش در تولید یک هواپیما که می‌تواند رقیبی برای محصولات خودش باشد عجیب به نظر برسد، اما در مقابل می‌توان حدس زد مدیران بوئینگ تا حد زیادی اطمینان داشتند روس‌ها هنوز راه بسیار درازی تا رقابت با آمریکایی‌ها در پیش‌رو دارند. براساس قراردادی که در سال ۲۰۰۲ میان دو مجموعه امضا شد، بوئینگ پذیرفت مشاوره‌هایی را در زمینه‌های طراحی، تولید، اخذ مجوزها و بازاریابی در اختیار بخش هواپیماهای تجاری سوخو قرار دهد.

همکاری سوخو با شرکت‌های غربی در تولید این هواپیما محدود به مشاوره از بوئینگ نیست و شرکای ایتالیایی هم در ساخت این هواپیما نقش مهمی داشته‌اند. برای این منظور، بخش هواپیماهای تجاری سوخو در سال ۲۰۰۷ و در مراحل پایانی طراحی هواپیمای سوپرجت ۱۰۰، با دو گروه Finmeccanica و Alenia Aeronautica از ایتالیا قراردادی برای همکاری مشترک امضا کرد تا یک مشارکت استراتژیک را آغاز کنند.

برای موتور اما وضعیت کمی متفاوت بود؛ تولیدکنندگان موتور هواپیما در جهان انگشت‌شمارند و از این نظر نیاز به جستجوی زیادی برای یافتن راه‌حل نیست، البته اگر پای مقوله‌ای مانند قیمت در میان نباشد و اینجاست که شاید نتوان به سراغ نام‌های بزرگی چون جنرال الکتریک یا رولزرویس رفت.

رقیب هم‌وطن روس‌ها، آنتونوف از موتورهای Motor Sich اوکراین برای مدل هم‌رده سوپرجت ۱۰۰ استفاده کرده است، اما سوخو به دنبال انتخاب‌های بهتری بود و به همین دلیل به سراغ شرکت Snecma در فرانسه رفت و این شرکت فرانسوی با سال‌ها تجربه در زمینه ساخت موتورهای نظامی و تجاری



■ رسانه‌های ایرانی اغلب ATR را شرکتی ایتالیایی معرفی می‌کنند؛ اما ATR شرکتی دورگه و حاصل مشارکت برابر شرکت‌های Aérospatiale فرانسه (که اکنون عضوی از گروه ایرباس است) و Aeritalia بوده و اتفاقاً دفتر مرکزی آن در تولوز فرانسه است و به این ترتیب شاید بیشتر بتوان آن را شرکتی فرانسوی دانست تا ایتالیایی

۲۵ میلیون دلار است؛ هرچند دو طرف جزییات توافق خود را در زمینه چگونگی پرداخت و قیمت نهایی مشخص نکرده‌اند.

#### پرواز از سرزمین قهوه



امبرائر برزیلی، رقابت تنگاتنگی برای کسب عنوان سومین شرکت بزرگ تولیدکننده هواپیماهای تجاری دارد. شاید در نگاه اول باورش دشوار باشد که یک شرکت برزیلی بتواند وارد رقابتی پیچیده همچون تولید جت‌های تجاری شود، اما امبرائر با حدود نیم قرن سابقه اکنون یکی از بازیگران اصلی این بازار است.

دولت برزیل در دهه ۶۰ و ۵۰ به دنبال افزایش تقاضا برای سفرهای هوایی داخلی در این کشور پهناور، تصمیم به سرمایه‌گذاری در زمینه تولید هواپیماهای کوتاه‌برد گرفت و به این ترتیب شرکت Embraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica) در سال ۱۹۶۹ آغاز به کار کرد. این شرکت کاملاً دولتی بود و برای توسعه کسب‌وکار آن، دولت وقت برزیل قراردادهای متعددی را برای خرید هواپیما با این شرکت امضا کرد.

به مرور دایره فعالیت‌های امبرائر گسترش یافت و توانست مونتاژ هواپیماهای شرکت پایپر آمریکا را در برزیل به دست آورد. موفقیت اصلی این شرکت اما در دهه ۸۰ از راه رسید، جایی که Embraer EMB 120 به عنوان یک

جایی که هم‌اکنون سفارش قطعی برای ۲۰ فروند هواپیما از سوی ایران به ATR داده شده و پیشنهادهای اولیه برای ۲۰ فروند دیگر نیز مطرح است. رسانه‌های ایرانی به‌طور عمومی ATR را شرکتی ایتالیایی معرفی می‌کنند و دلیل آن شاید اعلان خبر قرارداد، پیش از ملاقات مقامات ایرانی و ایتالیایی باشد؛ اما واقعیت آن است که ATR شرکتی دورگه و حاصل مشارکت برابر شرکت‌های Aérospatiale فرانسه (که هم‌اکنون عضوی از گروه ایرباس است) و شرکت Aeritalia (که هم‌اکنون با نام Leonardo فعالیت می‌کند) بوده و اتفاقاً دفتر مرکزی آن در تولوز فرانسه است و به این ترتیب شاید بیشتر بتوان آن را شرکتی فرانسوی دانست تا ایتالیایی.

البته پایه‌ریزی این قرارداد را می‌توان در روابط گرم میان ایران و ایتالیا جستجو کرد و قرارداد خرید ۴۰ هواپیما (۲۰ فروند قطعی و ۲۰ فروند آپشنال) که ارزش آن از سوی ATR معادل یک میلیارد یورو اعلام شده را شاید بتوان پاداشی برای همراهی ایتالیا در دوران سخت تحریم‌ها دانست. ATR کار خود را از سال ۱۹۸۱ آغاز کرده است و به این ترتیب یکی از شرکت‌های جوان در صنعت هواپیمایی است؛ با این حال شرکت‌های تشکیل‌دهنده آن هر یک سابقه طولانی در این صنعت دارند و مهم‌تر اینکه هم‌اکنون بخشی از گروه بزرگ ایرباس است و به این ترتیب از حمایت‌های فنی این غول هواپیماسازی جهان هم بهره می‌برد.

تمرکز این شرکت از ابتدا بر تولید هواپیماهای توربوپراپ بوده و در این مدت توانسته به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان این هواپیماها تبدیل شود. مزیت بزرگ هواپیماهای توربوپراپ، هزینه خرید و نگهداری پایین‌تر آنها نسبت به جت‌های منطقه‌ای است، ضمن آنکه توانایی بالاتر این هواپیماها برای نشست و برخاست از باندهای کوتاه باعث می‌شود شرکت‌های هوایی کوچک مشتریان اصلی آنها باشند.

هواپیمایی که ATR برای فروش آن به ایران توافق کرده است ATR 72 نام دارد، هواپیمایی که طراحی اولیه آن به میانه‌های دهه ۸۰ میلادی بازمی‌گردد و از سال ۱۹۸۹ مشغول سرویس‌دهی به شرکت‌های هواپیمایی است. البته در طی این سه دهه، تغییراتی در راستای به‌روزرسانی در این هواپیما رخ داده که موفقیت‌آمیز هم بوده است؛ چراکه این هواپیما با وجود فروش بیش از ۸۰۰ فروندی، همچنان مشتریانی دارد و شاید تا چند سال بعد هم شاهد تولید آن باشیم.

بر اساس توافق میان ایران و ATR، قرار است جدیدترین نسل این هواپیما موسوم به ATR 72-600 تحویل ایران شود، هواپیمایی که در سال ۲۰۰۷ معرفی شده است و در آن جدیدترین فناوری‌های صنعت هوایی در زمینه کنترل الکترونیکی و البته یک موتور جدید محصول پرات‌اندویتنی شعبه کانادا استفاده شده است.

آرایش صندلی‌های این هواپیما با توجه به ماهیت پروازهای داخلی آن، به‌صورت فشرده تنظیم شده است و به این ترتیب می‌تواند تا ۷۸ مسافر را در خود جای دهد؛ هرچند به‌طور معمول شرکت‌های هوایی آرایش ۷۰ صندلی را خریداری می‌کنند.

حداکثر سرعت کروز این هواپیما بر اساس اعلام ATR معادل ۵۰۹ کیلومتر است که هرچند از جت‌های منطقه‌ای کمتر است، اما هزینه استفاده از آن را به میزان قابل توجهی کاهش می‌دهد. قیمت خرید این هواپیما در حدود

و البته در بعضی جنبه‌ها بهتر از رقبا است. امبرائر قیمت این هواپیماها را بین ۴۶ تا ۶۰ میلیون دلار اعلام کرده است که آن را در حد متوسط قیمتی در میان رقبا قرار می‌دهد ضمن آنکه هزینه‌های نگهداری پایین‌تر آنها مزیت بزرگی برای مشتریان است. تاکنون حدود ۳۰۰ سفارش برای این خانواده ارائه شده است.

### پرواز ققنوس چینی‌ها



در دو دهه اخیر، پهنه آسمان و هواپیماهای تجاری تنها بخشی بود که مردان سرزمین اژدهای زرد وارد آن نشده بودند، اما سرانجام چینی‌ها هم تصمیم گرفتند وارد صنعت پرسود تولید جت‌های تجاری منطقه‌ای شوند و به این ترتیب پروژه‌ای که بعدها ققنوس پرنده نام گرفت آغاز شد. این پروژه از آغاز با حمایت مستقیم دولت چین شکل گرفته بود و شرکتی با عنوان COMAC (مخفف شرکت هواپیمای تجاری چین) برای تولید این هواپیما در سال ۲۰۰۸ تأسیس شد.

البته سرآغاز تولید هواپیما به برنامه ۵ ساله دهم توسعه جمهوری خلق چین بازمی‌گردد؛ جایی که دولت کمونیستی چین این مساله را به طور مشخص در برنامه توسعه خود گنجانده است. سران حزب کمونیست چین برای توسعه تعجیل زیادی داشتند و به همین دلیل تنها مدتی پس از تصویب برنامه توسعه خود، در سال ۲۰۰۲ کنسرسیومی دولتی با عنوان ACAC تشکیل و مأمور ساخت یک هواپیمای تجاری منطقه‌ای شد.

تعجیل سران این حزب تا آنجا بود که اعلام کردند هواپیمای جدید باید در کمتر از سه سال آماده و یک سال و نیم بعد از آن هم وارد خدمت در خطوط هوایی شود، اما در نهایت ورود این هواپیما به عرصه هوایی بیش از یک دهه بعد از تاریخ پیش‌بینی شده روی داد. در این میان، کنسرسیوم ACAC در سال ۲۰۰۸ به طور کامل تغییر ساختار یافت و توسعه و تولید هواپیما نیز به شرکت تازه تأسیس شده COMAC سپرده شد و سرانجام هواپیمای حاصل این پروژه در سال ۲۰۰۸ نخستین پرواز آزمایشی خود را انجام داد. در پروازهای آزمایشی مشخص شد هواپیما ضعف‌هایی دارد که اصلی‌ترین آن ساختار ناپایدار بال‌ها و مشکلات سیستم پیچیده برقی بود. مقامات چینی البته در این زمینه پنهان‌کاری می‌کردند و تلاش داشتند همه چیز را طبیعی جلوه دهند، اما به مرور ناچار شدند مشکلات را بپذیرند و در سال ۲۰۱۲ بدون اشاره به دلایل آن، اعلام کردند هواپیما قادر نخواهد بود تا سال ۲۰۱۳ مجوزهای لازم را اخذ کند و برنامه زمان‌بندی برای پرواز آن حدود ۵ سال به تاخیر افتاده است. در نهایت این هواپیما توانست مجوزهای لازم برای پرواز را از نهادهای بین‌المللی و به‌ویژه انجمن هوایی آمریکا اخذ کند و در

■ امبرائر در زمینه تولید جت‌های منطقه‌ای، پیش از این خانواده موفق Embraer E-Jet را عرضه کرده بود که از سال ۲۰۰۱ تاکنون در حال تولید هستند و تاکنون نزدیک به ۱۳۰۰ دستگاه از آنها تولید شده است تا به این ترتیب یکی از موفق‌ترین هواپیماهای منطقه‌ای در کلاس خود باشند

جت تجاری منطقه‌ای به بازار معرفی شد و توانست بازارهایی در منطقه و حتی فراتر از آمریکای لاتین به دست آورد.

امبرائر هم‌اکنون شرکتی خصوصی است و با ادامه روند موفقیت‌آمیز پیشین خود یکی از اصلی‌ترین بازیگران عرضه تولید هواپیماهای تجاری به شمار می‌رود. این شرکت در زمینه تولید جت‌های منطقه‌ای، پیش از این خانواده موفق Embraer E-Jet را عرضه کرده بود که از سال ۲۰۰۱ تاکنون در حال تولید هستند و تاکنون نزدیک به ۱۳۰۰ دستگاه از آنها تولید شده است تا به این ترتیب یکی از موفق‌ترین هواپیماهای منطقه‌ای در کلاس خود باشند. این شرکت برزیلی چندی قبل در پروژه‌ای با سرمایه‌گذاری ۱/۷ میلیارد دلاری، نسل دوم این خانواده را با عنوان E-Jet E2 معرفی کرد که براساس برنامه‌ریزی‌ها از حدود سال ۲۰۱۸ به مرور وارد خطوط تولید این شرکت برزیلی خواهند شد.

این خانواده شامل سه مدل E190، E175، E195 است که به ترتیب ۹۰، ۱۱۴ و ۱۴۰ مسافر را جابه‌جا می‌کنند. هر چند هنوز تا ورود رسمی این هواپیماها به ناوگان هوایی حدود دو سال زمان باقی مانده است، اما امبرائر هم‌اکنون لیست بلندی از مشتریان را برای این هواپیما می‌بیند که غیر از برزیل، شامل مشتریانی از آمریکا و چین هم می‌شود. این خانواده از هواپیماها می‌توانند در بالاترین مدل، بردی بیش از دو هزار کیلومتر داشته باشند و به این ترتیب به‌خوبی در نقش یک جت منطقه‌ای جای می‌گیرند؛ هر چند احتمالاً امبرائر به مرور مدل‌های دوربردتر را نیز عرضه خواهد کرد؛ چراکه هم‌اکنون نیز برنامه‌هایی برای توسعه این خانواده و افزودن به ابعاد آنها وجود دارد.

موتور این هواپیماها را شرکت پرات اند ویتنی آمریکا تأمین می‌کند و مشابه موتور است که بر روی خانواده ایرباس ۳۲۰ و جت میتسویشی نیز نصب شده است؛ هر چند امکان سفارش آن با موتورهای جنرال الکتریکی و رولزرویس نیز وجود دارد. امبرائر تجربیات خود در نسل پیشین را به طور کامل به این نسل منتقل کرده و به این ترتیب هواپیمای جدید از نظر مصرف سوخت و هزینه‌های نگهداری دوره‌ای، اقتصادی‌تر از نسل پیشین



آن در صنایع دیگر حوزه حمل و نقل به بیش از نیم قرن پیش باز می‌گردد. در اواخر دهه ۸۰ میلادی، مدیران این شرکت کانادایی تصمیم گرفتند وارد صنعت هوانوردی شوند و برای این کار با خرید و ادغام چند شرکت در کانادا و ایرلند، بخش هوایی بومباردیبه را تشکیل دادند.

این شرکت نخستین جت‌های منطقه‌ای خود را با نام CRJ100 و CRJ200 در سال ۱۹۹۲ معرفی کرد و موفقیت این جت‌ها و فروش بیش از ۹۰۰ دستگاهی آنها راه را برای توسعه فعالیت‌ها هموار کرد. نسل جدید خانواده جت‌های منطقه‌ای این شرکت با عنوان سری CRJ700 در آغاز قرن بیست و یکم روانه میدان رقابت شده‌اند و تاکنون با تولید نزدیک به ۸۰۰ دستگاه از مدل‌های مختلف آن توانسته‌اند عملکرد موفق‌تری از خود به‌جای بگذارند. کانادا توانسته به‌خوبی از دانش شرکت‌های آمریکایی برای تولید هواپیماهای خود بهره‌بردارد؛ هر چند مونتاژ نهایی هواپیماها در مونترال کانادا انجام می‌گیرد.

سری CRJ این شرکت هم‌اکنون در سه مدل CRJ700، CRJ900 و CRJ1000 عرضه می‌شود که ظرفیت حمل مسافر آنها از ۶۶ تا ۱۰۴ نفر متغیر است و البته همگی از موتورهای جنرال الکتریک آمریکا بهره‌بردارند. کانادا کشور وسیعی است و با توجه به شرایط آب و هوایی آن، بهره‌گیری از هواپیما برای رفت و آمد میان مراکز مهم صنعتی، اقتصادی و نفتی انتخاب اول به‌شمار می‌رود و به همین دلیل یکی از اصلی‌ترین خریداران هواپیماها تولید شده توسط بومباردیبه، خطوط هوایی داخلی کانادا هستند، اما در میان خریداران این هواپیما می‌توان شرکت‌های آمریکایی، خطوط هوایی چینی و مشتریانی از آسیای شرقی را نیز دید.

هر چند از عمر عرضه این خانواده از هواپیماها بیش از ۱۷ سال می‌گذرد، اما در این مدت بومباردیبه با ارائه بهسازی‌های متعدد بر روی آنها توانسته تولیدات خود را به‌روز نگهدارد و فعلاً برنامه‌های برای جایگزینی آنها ارائه نشده و به این ترتیب می‌توان پیش‌بینی کرد تا چند سال آینده هم شاهد عرضه این خانواده از هواپیما باشیم به‌ویژه که روند فروش فعلاً رو به رشد است.

### انتخاب ایرانی

ایران نیاز مبرمی به بازسازی ناوگان هوایی پیر خود دارد و در این میان احتمالاً هواپیماهای جت منطقه‌ای یکی از اصلی‌ترین انتخاب‌های خطوط هوایی ایران برای جایگزینی است. البته ایرانی‌ها به جت‌های دوربرد و هواپیماهای پهن‌بیکر نیز نیم‌نگاهی دارند، اما واقعیت آن است که مزیت بزرگ خطوط هوایی ایران، حضور در بازارهای منطقه‌ای و نه رقابت با غول‌های جهانی برای پروازهای دوربرد است. هواپیماهای جت منطقه‌ای، هم می‌توانند در پروازهای داخلی در ایران مورد استفاده قرار گیرند و هم برای پروازهای منطقه‌ای با کشورهایی همچون ترکیه، امارات، عراق و کشورهای CIS از آنها استفاده کرد.

در مقابل هر چند حجم درخواست سفر برای مسیرهای بین‌قاره‌ای از ایران یا به مقصد ایران نیز وجود دارد، اما رقبا در این بخش قوی هستند و وجود هاب‌های قدرتمندی همچون دوی، ابوظبی، دوحه، استانبول و ... در منطقه و البته تردد خطوط هوایی بین‌المللی به مقصد ایران باعث می‌شود مزیت رقابت در این بخش کاهش پیدا کند و اینجا است که شرکت‌های معرفی شده در این لیست می‌توانند از کاندیداهای احتمالی خرید ناوگان باشند.

سال ۲۰۱۶ با نام ARJ21 وارد خدمت شود.

چینی‌ها در صنایع مختلف به کپی‌برداری از محصولات برتر جهان و تولید محصولات مشابه با نشان بومی مشهورند و به شکل عجیبی در پروژه ساخت هواپیمای خود نیز از همین روش استفاده کرده‌اند. هواپیمای آمریکایی مکدانلد داگلاس در دو سری MD-۸۰ و MD-۹۰ پیش از این تحت لیسانس آمریکا در چین تولید می‌شده و چینی‌ها تجربه زیادی در زمینه بومی‌سازی بخشی از قطعات آن دارند. با نگاهی به لیست شرکت‌های تولیدکننده قطعات ARJ21 می‌توان شباهت‌های زیادی میان این دو هواپیما دید.

بررسی جزئیات هواپیماهای مکدانلد داگلاس و ARJ21 و به‌ویژه در مورد قطعات آنها نشان می‌دهد چینی‌ها استفاده زیادی از دانش به دست آمده در تولید هواپیماهای آمریکایی برای ساخت هواپیمای جدید خود کرده‌اند؛ هر چند مقامات چینی این مساله را به شدت تکذیب کرده‌اند. آنها البته اذعان دارند که در طراحی ARJ21 از کمک‌های خارجی زیادی بهره‌بردارند که از جمله می‌توان به طراحی بال از سوی آنتونوف اوکراین، تامین موتورهای از سوی جنرال الکتریک و طراحی و ساخت سیستم‌های اطلاعاتی هواپیما از سوی راکول کالینز آمریکا اشاره کرد.

این هواپیما هم‌اکنون در دو مدل ARJ 21-700 و ARJ 21-900 معرفی شده است که به ترتیب ظرفیت جابجایی ۹۰ تا ۱۰۵ نفر را دارند؛ هر چند چینی‌ها از هم‌اکنون برنامه‌هایی برای عرضه نمونه‌های کشیده‌تر آن نیز دارند. حداکثر برد این هواپیما با باک پر و حداکثر تعداد مسافر عددی در حدود ۳۳۰۰ کیلومتر است که برای یک پرواز منطقه‌ای رقم مناسبی است.

ARJ 21 در حال حاضر بیش از ۳۰۰ سفارش خرید دارد که بخش عمده‌ای از آنها را خطوط هوایی چین سفارش داده‌اند و جالب‌تر اینکه از میان این سفارشات تاکنون تنها دو دستگاه تحویل شده است که علت اصلی آن را می‌توان تاخیرهای متعدد در روند معرفی هواپیما دانست؛ هر چند مقامات چینی امیدوارند بتوانند از سال آینده این هواپیما را با نرخ تولیدی در حدود ۴۰ فروند در سال تولید کنند.

### پرنده کانادایی



بومباردیبه هر چند در سال ۱۹۸۹ تاسیس شده و از این نظر شرکت چندان قدیمی به‌شمار نمی‌رود، اما توانسته در دوران فعالیت خود پیشرفت‌های بسیاری داشته باشد؛ تا جایی که هم‌اکنون رقابت سختی با امبرائر برزیل برای کسب عنوان سومین تولیدکننده هواپیماهای تجاری (بعد از ایرباس و بوئینگ) و کسب عنوان نخست تولیدکنندگان جت‌های منطقه‌ای دارد. این شرکت هر چند در صنعت هوانوردی نسبتاً جوان است اما سابقه فعالیت



فرودگاه بین‌المللی شهر عشق آباد (Saparmyrat Turkmenbashi International Airport) یک فرودگاه همگانی با کد یاتا ASB است که در فاصله ۱۰ کیلومتری شمال غربی این شهر قرار گرفته است.

فرودگاه قدیمی که یک باند فرود بتنی دارد و طول باند آن ۳۷۰۰ متر است، در سال ۱۹۹۴ افتتاح شد، بنابراین دولت ترکمنستان در سال ۲۰۱۲ مناقصه بین‌المللی برای ساخت یک فرودگاه بین‌المللی جدید را برگزار کرد و یک شرکت عمرانی ترکیه‌ای به نام پلیمکس که از اواخر دهه ۹۰ در این کشور فعال بود به عنوان برنده مناقصه اعلام شد. فرودگاه جدید در ۱۷ سپتامبر سال ۲۰۱۶ توسط رئیس‌جمهور ترکمنستان افتتاح شد.

این پروژه با هزینه ۲/۳ میلیارد دلاری و یک ترمینال نامتعارف که شبیه پرند است، قابلیت پذیرایی از ۱۴ میلیون مسافر در سال و ۱۶۰۰ مسافر در هر ساعت را دارد. ترمینال در یک زمین ۳۵۰ هزار متر مربعی بنا شده و شامل: ترمینال مسافر،

## عشق ۲/۳ میلیارد دلاری در عشق آباد

ترکمنستان می‌خواهد هاب هوایی منطقه باشد

شیخ بزرگ پرند‌های که آماده اوج‌گیری و پرواز به سوی آسمان است، نمای دور فرودگاه بین‌المللی عشق آباد را به رخ می‌کشد. این خطوط نرم در تضاد با عظمت ساختمان این مجموعه کلیت تصویری فرودگاه اصلی کشور ترکمنستان را به نمایش می‌گذارد. ترکمنستان قصد دارد هاب هوایی منطقه باشد و برای این منظور، در اواخر شهریور ماه امسال (۱۷ سپتامبر) با سرمایه‌گذاری هنگفت ۲/۳ میلیارد دلاری، فرودگاه جدید عشق آباد را تجهیز کرده است.

در مطلب حاضر نگاهی داریم به امکانات و تجهیزات این مرکز مدرن حمل و نقل هوایی که درست بیخ گوش ایران مشغول سهم‌گیری از بازار پروازهای حمل و نقل بین‌المللی اروپا-آسیا است.



■ ترمینال فرودگاه جدید  
عشق‌آباد در یک زمین ۳۵۰  
هزار متر مربعی بنا شده و  
شامل ترمینال مسافر، ترمینال  
VIP، ترمینال بار با ظرفیت  
۲۰۰ هزار تن بار در هرسال  
پمپ‌های سوخت‌رسانی  
ایستگاه آتش‌نشانی،  
شبیه‌ساز پرواز، ساختمان‌های  
تعمیر و نگهداری، مدرسه  
هواییمایی کشوری  
و مرکز پزشکی است



فرودگاه توان خدمات‌رسانی به انواع هواپیما را دارد و سرویس‌های نشست و برخاست هواپیماها در این مکان از آخرین استانداردها بهره می‌برند. برنامه ساخت فرودگاه شامل ایجاد سه ترمینال برای مسافرین و بارها، باند پرواز جدید و طولی ۳۸۰۰ متری، مسیر آمدوشد تاکسی‌ها، پارکینگ، سکوی پرواز، برج کنترل و تعدادی دیگر از امکانات مرتبط بوده است.

علاوه بر این آشیانه جدید این فرودگاه نیز مجهز به تجهیزات مدرن شده است. کل مجموعه شامل ۱۹۰ ساختمان و مجموعه فرودگاه، در مساحتی بالغ بر ۱۲۰۰ هکتار بنا شده است.

سالن پروازهای خروجی مجهز، اتاق استراحت، اتاق مادر و کودک، بجه‌های اطلاعات، بجه‌های بلیط، رختکن، ماشین‌های گویا، درمانگاه، رستوران، مغازه‌های معاف از مالیات و امکانات بسیار دیگری در این فرودگاه برای مسافران مهیا شده است. علاوه بر این، برای خلبان‌ها و مسافران ترانزیت، هتل نیز ساخته شده است.

داخل فرودگاه نیز به تجهیزات آتش‌نشانی و عملیات اورژانس و معاینات پزشکی، کارگاه‌های آموزشی مخصوص خدمات پشتیبانی زمینی و پمپ‌های سوخت‌رسانی مجهز است.

### پایانه حمل‌ونقل بار

عملیات حمل بار هوایی یکی از اصلی‌ترین خدمات فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد است. این پایانه که برای جابه‌جایی سالانه ۲۰۰ هزار تن بار طراحی شده در غربی‌ترین بخش فرودگاه واقع شده است و مسیر جداگانه و ویژه‌ای مختص خود دارد تا کارکنان و خودروهای حمل‌ونقل کالا به راحتی به آن رفت‌وآمد داشته باشند.

پایانه باری فرودگاه با فضای ۱۷،۱۷۴ مترمربعی خود دارای یک سکوی حمل بار با ۵ جایگاه، جایگاه صدور و ورود کالا، دو سردخانه عظیم برای بارهای فاسدشدنی و انباری برای ذخیره‌سازی حجم عظیمی از کالا است.

علاوه بر این، اداره پست ترکمنستان، مرکزی در این پایانه دارد. این مرکز که تحت نظارت وزارت ارتباطات این کشور اداره می‌شود با سالن‌های بررسی و مرتب‌سازی مرسولات، بخش‌های مختلف و سرویس‌های متنوع به خدمات‌رسانی مشغول است. این مرکز، دفتر اصلی مدیریت خدمات پست و حمل‌ونقل

ترمینال VIP، ترمینال بار با ظرفیت ۲۰۰ هزار تن بار در هرسال، پمپ‌های سوخت‌رسانی جدید، کترینگ، ایستگاه آتش‌نشانی، شبیه‌ساز پرواز، ساختمان‌های تعمیر و نگهداری، فضای پارک برای ۳۰۰۰ ماشین، مدرسه هواییمایی کشوری و مرکز پزشکی است. فرودگاه همچنین دارای یک باند ۳۸۰۰ متری برای هواییمای پهن‌پیکر و جت‌های دو طبقه است.

\*\*\*

سوالی که وجود دارد این است: با وجود فرودگاهی که توان برطرف کردن نیاز حمل‌ونقلی این کشور را داشته، چه نیازی به ساخت فرودگاه عظیم عشق‌آباد بوده است؟

ترکمنستان از دوران باستان در مسیر جاده ابریشم قرار داشته و مسیرهای تجاری و فرهنگی شرق، غرب، شمال و جنوب را متصل کرده است. امروزه نیز این کشور در جستجوی تحقق بخشیدن به پتانسیل‌های حمل‌ونقلی خود، نه تنها درصدد زنده کردن جاده بزرگ ابریشم، بلکه تبدیل شدن به نقطه مرکزی حمل‌ونقل منطقه‌ای و مرکز لجستیک بین‌المللی است. به همین منظور تاسیسات مدرن حمل‌ونقل مانند بزرگراه‌ها، خطوط راه‌آهن فراملی و بندر جدید این کشور با استانداردهای روز جهانی ساخته و کشتی‌های مدرن خریداری شده و پل‌های جدیدالتاسیس، مناطق مختلف این کشور را به هم متصل کرده‌اند.

در این میان، شرکت‌های هواییمایی داخلی، یکی از اصلی‌ترین نقش‌ها را بر عهده دارند. براساس دستور رییس‌جمهور ترکمنستان، قربان قلی‌بردی محمداف، طراحی‌های جدید انجام شد، خلبان‌ها و تکنسین‌ها با بهترین شیوه‌ها آموزش داده شدند، فرودگاه‌های موجود بازسازی شد و فرودگاه‌های جدیدی ساخته شد که یکی از آنها فرودگاه بین‌المللی پایتخت ترکمنستان است.

مدیران فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد مدعی هستند این فرودگاه می‌تواند با برترین‌های جهانی شناخته شده در این صنعت در کیفیت خدمات رقابت کند و در این راستا در بخش خدمات‌رسانی به مسافران بیشترین توجه را به بخش فناوری‌های نوین و تجهیزات هوانوردی (از تجهیزات پشتیبانی زمینی گرفته تا ترمینال هوایی هوشمند و خدمات نوین بین‌المللی) داشته است.

ظرفیت مسافرپذیری فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد ۱۶۰۰ مسافر در ساعت است. گفته شده این

**■ فرودگاه عشق آباد دارای یک باند ۳۸۰۰ متری برای هواپیمای پهن پیکر و جت‌های دو طبقه است. تجهیزات مرکز تعمیر و نگهداری فرودگاه نیز توان خدمات‌رسانی به انواع مدل‌های هواپیما مانند B737، B757 و B777 را دارد. این آشیانه برای جایگیری پنج بوئینگ ۷۳۷ و یا سه بوئینگ ۷۷۷ پهن پیکر طراحی شده است**

در پایانه محموله‌های خروجی نیز چهار محل بارگیری وجود دارد. در این بخش بعد از اسکن اشعه ایکس، محموله‌ها با لیفت‌تراک و یا ابزار تخلیه بار منتقل می‌شوند. اپراتور کالای تحویل شده را با یک منتقل‌کننده به سیستم EVT تحویل می‌دهد.

این بخش هم چهار محل بارگیری دارد و سیستم بر اساس زمان برنامه‌ریزی شده پرواز، محموله را تحویل می‌دهد. بعد از بارگذاری محموله‌ها بر چرخ‌های حمل بار، بارکدها مجدداً اسکن شده و از سیستم حذف می‌شوند. پایانه به صورت اتوماتیک برای مرسوله‌های دسته‌بندی شده یک محل ذخیره‌سازی انتخاب می‌کند.

مجموعه بارگیری با تجهیزات ذخیره‌سازی برای محصولات فاسدشدنی، با ارزش، دارو، رادیواکتیو، فرآورده‌های کشاورزی، حیوانات و غیره تجهیز شده است. گفته می‌شود پایانه حمل‌ونقل بار فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد نه تنها بزرگ‌ترین و پیشرفته‌ترین هاب تبادل کالا در این کشور، بلکه در کل منطقه است.

### بررسی‌های فنی هواپیما

بررسی‌های موسوم به C Check (بررسی‌های ویژه کارآمدی تجهیزات هواپیما پس از گذراندن ۱۵ تا ۲۰ ماه از زمان آغاز پرواز و یا عبور از مرز ۴۰۰۰ ساعت پرواز) یکی از جامع‌ترین بررسی‌های فنی هواپیماهاست. این بررسی‌های همه‌جانبه و دقیق نیاز به تجهیزاتی کاملاً ویژه در یک بازه زمانی یک تا دو هفته‌ای دارد. برای این منظور و با توجه به بررسی‌های دقیق و جامع، همه اجزای تشکیل‌دهنده هواپیما و سیستم‌های الکترونیک آن طی زمان انجام این آزمایش‌ها از سرویس‌دهی خارج می‌شوند.

آشیانه تعمیراتی هواپیماهای فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد فضایی در حدود ۳۳،۵۰۰ مترمربعی را به خود اختصاص داده است. این آشیانه در بخش غربی مجموعه فرودگاه واقع شده و راه‌های دسترسی خاص خود را دارد. ارتفاع آشیانه و تعمیرگاه‌های آن به ترتیب ۳۳/۵ و ۱۶۹ متر است. فضای آشیانه (محل نگهداری هواپیما) ۱۵،۷۹۰ متر است.

علاوه بر دفاتر مدیریتی، انبارها، تعمیرگاه‌ها و انبار تجهیزات یدکی و مرکز مطالعات، یک مرکز آموزشی برای مهندسی و تکنسین‌ها،

اتاق‌های استراحت برای نیروهای خدماتی و یک باشگاه نیز در این فضا پیش‌بینی شده‌اند. با توجه به این ویژگی گروه مهندسی هواپیمایی ترکمنستان توانایی اجرای هرگونه بررسی و آزمایشی بر روی هواپیماهای مسافربری را در یک مکان واحد دارند.

مرکز تعمیر و نگهداری فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد توان ارائه خدمات در زمینه‌های نگهداری، تعمیر و سرویس (MRO) به ناوگان هواپیمایی داخلی و دیگر هواپیماها از سایر شرکت‌های هواپیمایی را دارد.

مرکز MRO فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد مجهز به یک انبار هواپیما و یک موتور استارت و بررسی با طراحی ویژه است. این مرکز در فضایی با طول ۲۰۹/۳ متر و عرض ۱۰/۷ متر از سه بخش تشکیل شده است.

ساختمان این مرکز با کیفیت بالا هواپیماها را از سرما و گرما و تابش مستقیم نور خورشید در زمستان و تابستان محافظت می‌کند و در هر زمان از سال و تحت هر وضعیت آب‌وهوایی، قادر به خدمات‌رسانی است.

فضای تغییر شیفت ۴۰۰ نفری خدمه و کافه این مجموعه از دیگر امکاناتی است که در اختیار کارکنان آن قرار دارد. طبقه بالای این مرکز نیز محل استقرار دفاتر شرکت‌های سازنده هواپیما مانند بوئینگ است. علاوه بر این، آشیانه مذکور دسترسی کامل و آسانی به تجهیزات دارد تا بیشترین بهره‌وری را فراهم نماید.

تجهیزات مرکز تعمیر و نگهداری فرودگاه، توان خدمات‌رسانی به انواع مدل‌های هواپیما مانند B737، B757 و B777 را دارد. این آشیانه برای جایگیری ۵ بوئینگ ۷۳۷ و یا سه بوئینگ ۷۷۷ پهن پیکر طراحی شده است. مجموعه تعمیرگاهی این مجموعه شامل بخش‌های زیر است:

- بخش تعمیرات قطعات فلزی هواپیما.

- مرکز رنگ‌آمیزی که نمای داخلی و خارجی بدنه هواپیما و قطعاتی که در تعمیرگاه‌های پشتیبان استفاده می‌شوند، در آن رنگ‌آمیزی می‌شود.

- تعمیرگاه داخلی که به تعمیرات داخلی هواپیما اعم از تعمیرات جزئی صندلی مسافری، کمربندهای ایمنی، پنل‌های دیوار آتش‌سوزی و دستشویی می‌پردازد.

- تعمیرگاه NDT (که به بازرسی تست‌های



■ مجموعه بارگیری فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد با تجهیزات ذخیره‌سازی برای محصولات فاسدشدنی، با ارزش، دارو، رادیواکتیو، فرآورده‌های کشاورزی، حیوانات و غیره تجهیز شده است. گفته می‌شود پایانه حمل‌ونقل بار این فرودگاه نه تنها بزرگ‌ترین و پیشرفته‌ترین هاب تبادل کالا در این کشور، بلکه در کل منطقه است

در یک زمان واحد بیش از ۱۳۰ اپراتور از اقصی نقاط جهان می‌توانند این اطلاعات را به‌وسیله سیستم AMOS بررسی کنند که در این میان می‌توان از شرکت‌های هواپیمایی اتحاد، Iberia، Aerologic، EI A1، پوبدا، هواپیمایی ژاپن، لوفت هانزا، پگاسوس، Fly Dubai، آلیتالیا و ایر آسیا نام برد.

مرکز تعمیر و نگهداری این فرودگاه یک مرکز ویژه بررسی وضعیت موتور نیز دارد که با امکاناتی نظیر حصارهای منحرف‌کننده موج انفجار جت‌ها برای حفاظت از هواپیما، سازه‌ها و تجهیزات بدنه و سرعت‌گیرهایی برای کاهش صدای موتور هواپیما تجهیز شده است. حصارها توسط شرکت آمریکایی Blast De-flectors طراحی شده که یکی از برترین‌های این بخش در جهان است.

برای دسترسی به جایگاه تامین‌کنندگی خدمات MRO (نگهداری، تعمیرات و اورهال) این مجموعه و کارکنان آن ملزم به اخذ تاییدیه از سوی EASA (آژانس حفاظت هوانوردی اروپا) شده‌اند. این تاییدیه اجازه فعالیت‌های تعمیراتی بر هواپیماهای ثبت شده اروپایی و یا هواپیماهای ثبت شده در نقاط دیگر را که موفق به دریافت استانداردهای این سازمان شده‌اند، به کارکنان این مجموعه می‌دهد.

### مرکز کنترل ترافیک هوایی

برج مراقبت پرواز فرودگاه بین‌المللی عشق‌آباد با ارتفاع ۶۵ متری، ارتفاع نمایش ۵۰ تا ۵۷ متری را ایجاد می‌کند و دارای تجهیزات پیچیده فنی و الکترونیک، رادارهای دوربرد و سیستم اتوماتیک پیش‌بینی وضعیت هواست. برج مراقبت پرواز فرودگاه عشق‌آباد و کارکنان آن، در بازه زمانی شش‌ماهه امسال بالغ بر ۵۵ هزار پرواز را مدیریت کرده‌اند. در این میان ۳۲ هزار پرواز سهم بخش خارجی و هزار پرواز در بخش خدمات کشاورزی و خدمات رسانی اورژانس بوده است.

ترکمستان که اولین هواپیمای بوئینگ خود را در سال ۱۹۹۲ خریداری کرده بود امروزه از ۱۲ هواپیمای مسافربری مدرن و مجهز این شرکت در ناوگان هوایی خود بهره می‌برد، در ادامه برنامه گسترش ناوگان حمل‌ونقل هوایی این کشور تا سال ۲۰۳۰ تعداد این هواپیماها به ۴۰ عدد خواهد رسید.

غیرمخرب اختصاص دارد)، تعمیرگاه کفپوش، تعمیرگاه قطعات بادی، تعمیرگاه قطعات هیدرولیک، تعمیرگاه تجهیزات الکتریکی، تعمیرگاه الکترونیک هواپیما و رادیوها و واحد تعمیراتی تاپر و ترمز هواپیما (در این تعمیرگاه از قطعات شرکت آلمانی KUNZ GmbH با بالاترین استانداردها استفاده می‌شود).

- تعمیرگاه تجهیزات اضطراری که به تعمیر و سرویس کردن جلیقه‌های نجات و تجهیزات تخلیه هواپیما می‌پردازد.

- تعمیرگاه باتری که وظیفه تعمیر و سرویس و چک کردن ظرفیت و تقویت شارژ باتری‌های نیکل-کادمیم را دارد.

- تعمیرگاه تست اکسیژن و هیدرواستاتیک که خدمات تست هیدرواستاتیک سیلندرهای اکسیژن خدمه، کیسول‌های اکسیژن، تجهیزات خاموش کردن آتش و پر کردن آن‌ها را بر عهده دارد.

- مرکز جوشکاری که خدمات جوشکاری بدنه و قطعات هواپیما را انجام می‌دهد.

- مرکز نجاری که ساخت سازه‌های بسته‌بندی و بسته‌بندی بزرگ کالاهای ارسالی را بر عهده دارد. - مرکز نظافت هواپیما که کار نظافت و پاک‌سازی اجزای هواپیما را بر عهده دارد.

دو جرثقیل ۱۵ تنی و یک جرثقیل ۵ تنی که محصول شرکت Demag Cranes AG آلمان هستند روی سقف آشیانه نصب شده‌اند تا دسترسی آسانی برای نصب و جابجایی موتور و دیگر اجزای سنگین وزن هواپیما را ایجاد کنند. جک‌های حفاظتی هیدرولیک نیز که از شرکت Hydro System KG آلمان تهیه شده‌اند در عملیات‌های جابه‌جایی بزرگ در این آشیانه استفاده می‌شوند.

علاوه بر این موارد، در آشیانه فرودگاه عشق‌آباد، سیستم‌های نرم‌افزاری AMOS که از سوی شرکت نرم‌افزارهای هوانوردی سوئیس - Swiss AS (زیرمجموعه شرکت هواپیمایی بین‌المللی سوئیس) تامین شده‌اند، وظیفه مدیریت مجموعه فعالیت‌های آشیانه، عملیات‌های تعمیراتی، بازرسی‌ها و آماده‌سازی هواپیما برای پرواز را بر عهده دارند. این نرم‌افزارها امکان ذخیره‌سازی اطلاعات لازم و داده‌های آماری هواپیما و قطعات و اجزای آن را تسهیل کرده و فعالیت‌های هواپیما و تعمیرات انجام شده را به ثبت می‌رسانند.





چرا فعالیت ایرتاکسی‌ها در ایران آغاز نشده است؟

## عوامل نازایی یک صنعت

سپیده کرمی

صنعت هوانوردی کشور در مسیر تعالی خود، علاوه بر توسعه و به‌روزرسانی ناوگان شرکت‌های هواپیمایی، نیازمند ایجاد فضاهاى نوین هوانوردی از جمله گسترش هوانوردی عمومی به وسیله هواپیماهای فوق سبک در فرودگاه‌های خصوصی است. «ایرتاکسی» یا «تاکسی هوایی» نیز از نیاز به حضور ایده‌های نوین در صنعت هوانوردی نشأت می‌گیرد که به گفته کارشناسان این صنعت، علی‌رغم ظرفیت‌های بیشمار سرمایه‌گذاری، در ایران مورد بی‌توجهی قرار گرفته است؛ این در حالی است که تا قبل از انقلاب ایرتاکسی‌ها فعالیت گسترده‌ای در ایران داشتند و ایران جزو پیشگامان حمل‌ونقل هوایی غیربرنامه‌ای و هوانوردی عمومی در اروپا و آسیا محسوب می‌شد، اما بعد از پیروزی انقلاب اسلامی فعالیت آنها متوقف شد. آنچه در مقطع کنونی سبب می‌شود تا نگاهی دیگر به ایرتاکسی، به عنوان بخشی مستقل از شرکت‌های هواپیمایی وجود داشته باشد، وجود تقاضای سفر در مقاصدی است که هواپیماهای بزرگ شرکت‌های هواپیمایی کشورمان در آنها مسیر پروازی ندارند. در مطلب حاضر نظر کارشناسان این صنعت را درباره صرفه اقتصادی، ضرورت‌ها و بایدها و نبایدهای استفاده از این نوع هواپیماها جویا شده‌ایم و اینکه آیا باید مقوله ایرتاکسی را حلقه گمشده زنجیره تامین در صنعت هوانوردی در ایران محسوب کرد.





■ آرمان بیات: برقراری شبکه بین دو نقطه توسط شرکت‌های ایرتاکسی، بیش از ۶۰ درصد در زمان پیش و بعد از چرخه پرواز به نسبت یک ایرلاین، برای مسافر صرفه‌جویی خواهد داشت که این مولفه در حمل جاده‌ای در یک مسیر ۲۵۰ کیلومتری، بیش از چهار ساعت خواهد بود

■ از جمله مزیت‌های ایرتاکسی، هزینه کم در تولید خدمات و عدم نیاز به بودجه سرمایه‌ای در زیرساخت‌های عملیاتی و فنی است. عدم وابستگی به نظام تعمیراتی و نگهداری پیچیده، وزن پایین و هزینه ناوبری و فرودگاهی ارزان، ارزان بودن وسیله پرنده، مصرف سوخت کم، از اساسی‌ترین مولفه‌های کاهش هزینه تمام شده آنها به ازای هر صندلی پرواز است

قابلیت افزایش فرکانس پرواز و حتی برقراری مسیرهای جدید بین نقاط داشته باشد.»  
بیات با بیان اینکه ما در حال حاضر نیازمند ناوگان هوایی Commuter هستیم، توضیح داد: «Commuter خود به دو دسته Regional Air Carrier و Air Taxi تقسیم می‌شود که Regional به بهره‌برداری از ناوگان تا حداکثر ۱۰۰ صندلی و Air Taxi به ناوگان حداکثر تا ۱۹ صندلی اطلاق می‌شود.»

او ادامه داد: «در شرایطی که برخی شرکت‌های هواپیمایی از ناوگان منطقه‌ای حداکثر تا ۱۰۰ صندلی استفاده می‌کنند و هواپیمایی جمهوری اسلامی نیز پس از برجام و رفع تحریم‌های حاکم، خرید هواپیماهای منطقه‌ای همچون ATR را در دستور کار خود قرار داده است، همچنان بخش ایرتاکسی با بی‌توجهی مواجه است که لازم است ابعاد تاثیر و نیاز آن بررسی شود.»

بیات درباره وجه تمایز ایرتاکسی‌ها نسبت به دیگر شاخه‌های حمل و نقل هوایی گفت: «شرکت‌های ایرتاکسی عموماً از هواپیماهایی با حداکثر ۱۹ صندلی و توربوپراپ یا پستون پراپ استفاده می‌کنند و شعاع عملیاتی آنها کمتر از ۱۵۰ ناتیگال مایل و یا زیر ۱/۵ ساعت پرواز است. به عبارت دیگر، مسیرهایی مناسب بهره‌برداری از هواپیماهایی در کلاس ایرتاکسی هستند که استفاده از دیگر ابزارهای دسترسی در آنها محدود، طولانی‌تر و با هزینه بیشتر باشد.»

به گفته این کارشناس، برقراری شبکه بین دو نقطه توسط شرکت‌های ایرتاکسی، بیش از ۶۰ درصد در زمان پیش و بعد از چرخه پرواز به نسبت یک ایرلاین، برای مسافر صرفه‌جویی خواهد داشت که این مولفه در حمل و نقل جاده‌ای در یک مسیر ۲۵۰ کیلومتری، بیش از ۴ ساعت خواهد بود.

بیات با اشاره به اینکه یکی از مزیت‌های دیگر شرکت‌های ایرتاکسی برقراری پرواز به صورت غیربرنامه‌ای و طی تقاضای بازار یا Demand است، توضیح داد: «در شرایطی که ایرلاین‌ها به صورت برنامه‌ای و از پیش تعیین شده، اقدام به برقراری پرواز می‌کنند، در ایرتاکسی‌ها به صورت غیربرنامه‌ای و با انعطاف در نوع وسیله پرنده، فرد متقاضی می‌تواند هواپیما را به صورت درستی اجاره کرده و با برنامه مدنظر خود زنجیره پرواز از مبدا به مقصد و برعکس را انجام دهد.»

آرمان بیات، کارشناس حمل و نقل هوایی در گفتگو با خبرنگار ترابری گفت: «از نگاه سازمان جهانی هواپیمایی کشوری، صنعت هوانوردی در بخش تصدی خدمات به سه دسته عمده تقسیم می‌شود: Commercial Air Transportation، General Aviation و Aerial Work. در این بین Commercial Air Transportation یا حمل و نقل هوایی تجاری، در پیشانی رشد این صنعت دیده می‌شود که البته صرفاً توجه و پرداخت به آن و بی‌توجهی به سایر بخش‌ها، خود تهدیدکننده رشد هوانوردی و متعاقب آن، استفاده بهینه از ظرفیت صنعت هوانوردی خواهد بود.»

این کارشناس با اظهار تاسف از این که دسترسی در حداقل زمان، واژه‌ای بیگانه در فرهنگ هوانوردی ایران است، توضیح داد: «وسعت نسبتاً پهن‌آور جغرافیایی و محصور شده میان سلسله کوه‌های به هم پیوسته و گاه صعب‌العبور، دشت‌های بیابانی و فواصل طولانی بین نقاط شهری و پراکندگی و توزیع نامناسب بافت اجتماعی و اقتصادی، همگی نشان‌دهنده نیاز کشور به پوشش حمل و نقل هوایی و برقراری ارتباط بین این نقاط است. از طرف دیگر، زیرساخت فرودگاهی کم‌وبیش مطلوب و دسترسی تا شعاع صد کیلومتر به یک فرودگاه، حکایت از ظرفیتی ارزشمند و بالقوه دارد که به دلیل تمرکز بر حمل و نقل هوایی سنگین توسط ایرلاین‌ها و عدم توجه به دیگر شاخه‌های حمل و نقل هوایی، عقیم مانده؛ ضمن اینکه فقدان ابزار بهره‌برداری مناسب، مدیریت اقتصادی فرودگاه‌ها را نیز به چالش کشیده است.»

او با بیان اینکه در چنین شرایطی، نیاز جدی به حمل هوایی منطقه‌ای یا Commuter Air Transportation احساس می‌شود، در خصوص عرصه حمل و نقل هوایی منطقه‌ای گفت: «خدمات حمل هوایی برنامه‌ای و غیربرنامه‌ای، خود به چند دسته تقسیم می‌شود: Full Carrier Services، Low Cost Airlines، Regional Airlines و Air Taxi که شرایط حاکم بر مدیریت حمل و نقل هوایی کشور و توجیه اقتصادی کمتر از ۱۰ درصد فرودگاه‌های کشور، گواه این مدعاست که صرفاً به مورد نوع اول پرداخته شده است؛ چرا که متوسط زمانی شبکه پرواز داخل ایران، ۸۷ دقیقه بوده و پراکندگی تقاضا به حدی نیست که ضریب اشغال ناوگان هوایی کشور را برای هواپیماهای میان‌برد تجاری، توجیه‌پذیر کند و یا

**■ کریم‌اله امانی: ما موانع بسیاری در زمینه فعالیت ایرتاکسی‌ها داریم، اما عمده‌ترین مشکل مساله تامین مالی آن است. این در حالی است که منابع تامین مالی طرح‌ها در ایران عمدتاً بانک‌ها هستند که آنها هم به دلایل گوناگون رابطه مناسبی با این صنعت و این گونه طرح‌ها ندارند**

دارای عمر عملیاتی طولانی بوده که در طی زمان طولانی بهره‌برداری، هزینه آن را سرشکن و یک ساعت پرواز را ارزان می‌کند.

این کارشناس، از عدم نیاز به بودجه سرمایه‌ای زیاد در هنگام راه‌اندازی، هواپیماهای ارزان، ساختار ساده، نیروی انسانی مورد نیاز حداقلی و عدم نیاز به زیرساخت بهره‌برداری عملیاتی، بازرگانی و خدمات پذیرایی داخل پرواز، به عنوان دیگر مزیت‌های ایرتاکسی نام برد و افزود: «همانطور که قبلاً گفتیم، این شرکت‌ها به صورت غیربرنامه‌ای ارائه خدمات می‌دهند؛ به طوری که با تکمیل شدن اشغال تعداد صندلی و یا بار و مرسولات پستی، وارد چرخه پرواز می‌شوند که خود ضریب اشغال صندلی را بالای ۹۰ درصد خواهد کرد.»

بیات افزود: «ایرتاکسی‌ها گاه نقش شرکت‌های چارتری را نیز ایفا می‌کنند. ناوگان هوایی آنها می‌تواند تا سطح ۸۸۰۰ کیلوگرم ارتقا یابد که ظرفیت درستی را تا سطح ۳۰ صندلی افزایش می‌دهد، بنابراین این فرصتی است برای شرکت‌ها و موسسات خصوصی و یا شرکت‌های گردشگری برای جابه‌جایی هیات‌های اقتصادی، مدیریتی و یا توریست‌ها به مقاصد خاص مدنظر متقاضی. از طرفی این ناوگان می‌تواند در اختیار جابه‌جایی مرسولات پستی قرار بگیرد که در این صورت سطح پوشش خدمات پستی در این مناطق افزایش یافته و حمل زمینی با چرخه زمانی طولانی، به حداقل خواهد رسید.»

وی در خصوص موانع پیش‌روی تاسیس و رشد شرکت‌های ایرتاکسی عنوان کرد: «بررسی و آسیب‌شناسی آن عمدتاً باید در اسناد بالادستی حاکم و ناظر بر صنعت هوانوردی جستجو شود. بازنگاری ساختار مدیریت فرودگاهی و پیش‌بینی ترمینال‌های خاص جذب و پذیرش در فرودگاه‌های اصلی، تقویت نظام خدمات عملیات هوانوردی و ناوبری هوایی و اصلاح نگرش‌های حفاظتی و امنیتی به این موضوع، خود از اصلی‌ترین موارد است.»

این کارشناس هوایی با اشاره به اینکه ایرتاکسی‌ها و شرکت‌های مشابه در این سطح، از جمله شرکت‌های VIP Services، خدمات هوایی و ایرچارت‌ها، همگی از نیازهای اساسی و حلقه گمشده صنعت هوانوردی ایران در روزگار امروز هستند، درباره پیشینه حضور ایرتاکسی در ایران

گفت: «ایران در سال‌های پیش از پیروزی انقلاب و از سال ۱۳۳۷ با تاسیس شرکت هواپیمایی ایرتاکسی در تهران و بعد در سال‌های ۱۳۴۲ الی ۱۳۴۷ با تاسیس شرکت‌های پارس‌ایر در مشهد و ایرسرویس در آبادان، جزو اولین پیشگامان حمل و نقل هوایی غیربرنامه‌ای و هوانوردی عمومی در اروپا و آسیا بود. این شرکت‌ها، پس از پیروزی انقلاب و تصویب شورای انقلاب اسلامی در سال ۱۳۵۷ با یکدیگر ادغام شدند و با تصویب لایحه قانونی مجلس شورای اسلامی در تیرماه سال ۱۳۵۹، از مجموعه آنها، شرکت هواپیمایی آسمان تاسیس شد.»

او معتقد است با این اقدام عملاً تیر خلاصی بر پیکره حمل و نقل هوایی کوچک و هوانوردی عمومی زده شد و رغیبی برای ایرلاین ملی در آن سطح از خدمات پدیدار گشت.

#### **همه صنعت هوانوردی کشور در چند ایرلاین خلاصه شده ...**

کریم‌اله امانی، از مدیران و اساتید پرواز اسبق سازمان هوایی کشوری در پاسخ به سوال خبرنگار ترابران درباره توجیه‌پذیر بودن فعالیت ایرتاکسی‌ها در ایران گفت: «با توجه به وسعت خاک ایران و فاصله شهرها از یکدیگر و جمعیت آنها و مقایسه آن با شرایط کشورهای اروپایی که هر کدام از نظر وسعت خاک به مراتب کوچکتر و فاصله شهرها در آنجا کمتر است و در هر کدام از آنها حداقل ۱۰ تا ۱۵ شرکت ایرتاکسی وجود دارد، می‌توان نتیجه گرفت که ایرتاکسی توجیه‌پذیر و ایده‌آل است؛ به عبارت دیگر، از آنجا که ما وسعت خاک داریم و شهرهای ما دور از هم هستند و جمعیت شهرهای ایران تقریباً خوب است، استفاده از ایرتاکسی می‌تواند ایده اقتصادی خوبی باشد، ولی متأسفانه این قضیه مغفول مانده است.»

او معتقد است: «کسانی که به این صنعت در کشور روی می‌آورند، عموماً متخصص هوانورد نیستند، ولی با این وجود قصد دارند وارد این بازار شوند. این در حالی است که یا سرمایه آنها به حد کافی نیست یا می‌خواهند ظرف مدت کوتاهی به سودآوری برسند. بنابراین کارایی لازم را برای چنین فعالیتی ندارند.»

امانی تأکید می‌کند: «ورود به این کار مستلزم آن است که فردی که به این کار علاقه‌مند است، هم تخصص لازم را داشته باشد (یعنی هوانورد

این کارشناس صنعت هوانوردی در خصوص دیگر مزیت‌های استفاده از ایرتاکسی گفت: «از دیگر مزیت‌های شرکت‌های ایرتاکسی، هزینه کم در تولید خدمات و عدم نیاز به بودجه سرمایه‌ای در زیرساخت عملیاتی و فنی است. حداکثر وزن برخاست این نوع هواپیماها ۵۷۰۰ کیلو و نوعاً با حداقل هزینه عملیاتی مستقیم هستند.»

او عدم وابستگی به نظام تعمیراتی و نگهداری پیچیده، وزن پایین و هزینه ناوبری و فرودگاهی ارزان، ارزان بودن وسیله پرنده، مصرف سوخت کم و ساختار ساده وسیله پرنده و عدم نیاز به تجهیزات و خدمات فرودگاهی را از اساسی‌ترین مولفه‌های کاهش هزینه تمام شده به ازای هر صندلی پرواز دانست؛ ضمن اینکه هواپیماهای توربوپراپ،





■ **امانی: بعد از تحریم‌ها مسوولین تنها در فکر خرید برای ایرلاین‌ها هستند و شرکت‌های خدمات هوایی، ایرتاکسی‌ها و آموزش‌های هوایی گویی در این صنعت از دید مسوولین وجود خارجی ندارند، در صورتی که اینها پایه‌های اصلی صنعت هوایی هستند که به فراموشی سپرده شده‌اند**

گوناگون رابطه مناسبی با این صنعت و این گونه طرح‌ها ندارند.»

او یادآور شد: «در حال حاضر، ما بیش از ۸۰ فرودگاه در ایران داریم که برای هر کدام از آنها حداقل ۱۰۰ میلیارد تومان هزینه شده است و این فرودگاه‌ها منتظر هستند یک شرکت هوانوردی مثل ایرتاکسی به آنجا بیاید. من از سیاست دولت و سازمان هواپیمایی کشوری تعجب می‌کنم که چرا این همه هزینه کرده و فرودگاه می‌سازند تا شرکت‌های هوانوردی از آنها استفاده کنند، ولی یک صدم از آن هزینه‌ها را به شرکت‌هایی مانند ما کمک نمی‌کنند تا بتوانیم چند هواپیما بیاوریم و از آن فرودگاه‌ها استفاده کنیم.»

وی با اشاره به این که بر سر راه تاسیس ایرتاکسی موانع خارجی وجود ندارد، بلکه این ما هستیم که موانع را به وجود می‌آوریم، تصریح کرد: «تا قبل از برداشتن تحریم‌ها هر مشکلی که در صنعت هوانوردی در کشور پیش می‌آمد همه را به گردن تحریم‌ها می‌انداختند و بعد از تحریم‌ها مسوولین تنها در فکر خرید برای ایرلاین‌ها هستند و همه صنعت هوانوردی کشور در چند ایرلاین خلاصه شده، شرکت‌های خدمات هوایی، ایرتاکسی‌ها و آموزش‌های هوایی انگار در این صنعت از دید مسوولین وجود خارجی ندارند، در صورتی که اینها پایه‌های اصلی صنعت هوایی هستند که به فراموشی سپرده شده‌اند.»

### کارهای لوکس را باید بخش خصوصی انجام بدهد

علی جهان‌دیده، رییس هیات‌مدیره هواپیمایی کیش‌ایر نیز در گفتگو با ترابران گفت: «در مقطعی که من رییس هیات‌مدیره شرکت هلیکوپتری ایران بودم، بحث ایرتاکسی را در آنجا مطرح کردیم و اقداماتی هم در این زمینه انجام دادیم، اما محدودیتی‌هایی در این زمینه وجود داشت که ایجاد مشکل می‌کرد. به عنوان نمونه می‌توانم به بحث مناطق ممنوعه‌ای اشاره کنم که در بعضی نقاط تهران وجود دارد. به عبارت دیگر وسائل پرنده (حالا از هر نوع آن) اجازه ندارند در همه جای تهران پرواز کنند.»

او افزود: «موضوع دیگر این است که مثلا هلیکوپتر به عنوان یکی از وسائط پرنده‌ای که می‌تواند به عنوان ایرتاکسی مورد استفاده قرار گیرد، بسیار گران است و هزینه‌های هنگفتی

باشد) و هم سرمایه مورد نیاز آن را داشته باشد، به همین خاطر است که تاکنون چنین الزامی محقق نشده است.»

این کارشناس افزود: «متأسفانه در کشور ما تخصص، ایده و طرح به طور انفرادی ارزشی نداشته و به آن بهایی نمی‌دهند و میبایست با سرمایه همراه باشد؛ برخلاف جاهای دیگر دنیا که ممکن است شما ایده و طرح را داشته باشید و بعد سرمایه‌گذار جهت همکاری به شما بپیوندد، متأسفانه ما در ایران شاهد چنین چیزی نیستیم. به هر حال با در نظر گرفتن شرایط ایران و به خصوص شرایط جاده‌های آن و تعداد بالای تصادفات و تلافیات جاده‌ای، به نظر من نیاز هست که ایرتاکسی در ایران فعالیت داشته باشد.»

امانی گفت: «برای راه‌اندازی هر فعالیت اقتصادی باید در وهله اول به این نکته توجه داشت که آیا یک بازار تعریف شده برای آن وجود دارد یا خیر؛ به عنوان مثال در ایران ما ۱۸ تیم برتر و به همین تعداد لیگ فوتبال در کشور داریم که به این منظور هفته‌ای دو بار ۳۰ تا ۴۰ نفر مجبورند بابت مسابقه به شهرهای مختلف تردد کنند. حال ممکن است شرکتی که می‌خواهد ایرتاکسی دایر کند، این بازار را در نظر بگیرد و هواپیماهایی را انتخاب کند که بتواند با کمترین هزینه این ظرفیت را هم از لحاظ تعداد نفرات و هم از لحاظ تعداد رفت‌وآمدها و فاصله‌ها پر کند و حداکثر استفاده را داشته باشد.»

او به عنوان نمونه‌ای دیگر از بازار تعریف شده برای ایرتاکسی تصریح کرد: «می‌توان به بخش‌های مختلف کشاورزی، صنعتی و فرهنگی در کشور نیز اشاره کرد که تردد به برخی از این مناطق به صورت گروهی خصوصا جهت بازدید از معادن و ساخت راه‌ها و یا حتی انجام مناسبت‌های فرهنگی و شرکت در کنفرانس‌ها و گردهمایی‌ها ممکن است دشوار باشد و در این صورت می‌توان از ایرتاکسی‌ها استفاده کرد.»

او در خصوص دلایل عدم موفقیت فعالیت ایرتاکسی‌ها در ایران اظهار داشت: «ما موانع بسیاری در این زمینه داریم، اما عمده‌ترین مشکلی که من در این زمینه با آن روبه‌رو بودم مساله تامین مالی آن بود. این در حالی است که منابع تامین مالی طرح‌ها در ایران عمدتاً بانک‌ها هستند که آنها هم به دلایل

دارد؛ هرچند اگر تیراژ آن بالا برود؛ یعنی یک کار اساسی انجام شود و تبلیغ درستی برای آن صورت بگیرد، می‌توان فرصت اقتصادی منحصر به فرد و ویژه‌ای ایجاد کرد. مخصوصاً فاصله تهران با فرودگاه امام و همینطور فاصله مهرآباد تا فرودگاه امام را می‌توان از این طریق پوشش داد. این مثال‌ها در واقع فرصت‌های ایجاد کار است؛ یعنی ما یک تهدید را که همان دوری فرودگاه امام از تهران است، به فرصتی برای بهره اقتصادی تبدیل می‌کنیم.»

جهان‌دیده درباره توجیه‌پذیری استفاده از ایرتاکسی در تهران گفت: «جدلاً از بحث پر کردن فاصله بین فرودگاه‌ها، ایرتاکسی می‌تواند برای سفرها، تاجران، پزشکان و اشخاصی که توان مالی دارند



■ **علی جهانیدیه: یکی از محدودیتهایی که در خصوص فعالیت ایرتاکسی‌ها وجود دارد، به بحث مناطق ممنوعه‌ای مربوط می‌شود که در بعضی نقاط تهران وجود دارد. به عبارت دیگر وسایل پرنده (حالا از هر نوع) اجازه ندارند در همه جای تهران پرواز کنند**

■ **... یکی از دلایلی که باعث شد ما در شرکت هلیکوپتری ایران موفق به انجام این کار نشویم، این بود که آنجا تصمیم‌گیرنده یک نهاد دولتی بود. اگر تصمیم‌گیری به عهده هیات‌مدیره شرکت گذاشته می‌شد، با وجود مزیت‌های اقتصادی آن، قطعاً این کار تا امروز راه افتاده بود**

مورد استفاده قرار گیرد تا از این طریق خودشان را به راحتی به مقاصد موردنظر برسانند. همچنین مسیر قم به تهران عمدتاً ترافیک سنگینی دارد و گاهی ممکن است لازم باشد مسوولان زودتر به محل موردنظر خود برسند که در این صورت می‌توان از ایرتاکسی استفاده کرد. در مسیر تهران-کرج نیز کارخانه‌های بسیار زیادی وجود دارد؛ همچنین در مسیر تهران به مازندران که به دلیل ترافیک سنگین در محورهای مواصلاتی، تردد با هلی‌کوپتر توجیه زمانی دارد و استفاده از ایرتاکسی را باصرفه می‌کند و همین نکته می‌تواند بر توجیه این اقدام بیفزاید.

رئیس هیات‌مدیره کیش‌ایر با بیان این مطلب که تاسیس ایرتاکسی در ایران تنها از عهده بخش خصوصی برمی‌آید، عنوان کرد: «این قبیل کارها در شمار کارهای لوکس قرار می‌گیرد و بهتر است که کارهای لوکس را بخش خصوصی انجام بدهد. بخش دولتی قواعد و مقررات خاص خود را دارد و معمولاً این کار در بخش دولتی امکان‌پذیر نیست.»

او افزود: «یکی از دلایلی که باعث شد ما در شرکت هلیکوپتری ایران موفق به انجام این کار نشویم این بود که در آنجا تصمیم‌گیرنده یک نهاد دولتی بود. اگر این کار متعلق به بخش خصوصی بود و تصمیم‌گیری آن به عهده هیات‌مدیره شرکت گذاشته می‌شد، با وجود مزیت‌های اقتصادی آن، قطعاً این کار تا امروز راه افتاده بود و می‌توانست سال‌های چندم شروع به کار خود را نیز پشت سر بگذارد. بنابراین باز هم تاکید می‌کنم که اگر بخش خصوصی آن را انجام دهد و با دید تجاری به آن نگاه کند، مطمئن هستم که این کار موفق خواهد بود و کاملاً توجیه اقتصادی دارد.»

جهانیدیه در مورد روش‌های گسترش فعالیت ایرتاکسی‌ها در ایران بیان کرد: «شرکتی که درصدد توسعه فعالیت ایرتاکسی‌ها در کشور است، می‌تواند شعبی نیز در شهرهای بزرگ داشته باشد؛ بارها اتفاق می‌افتد که استانداری می‌خواهد از پروژه‌ای در یک منطقه خاص بازدید کند یا یک فرد خارجی می‌خواهد از طرحی در مناطق کوهستانی که تردد با ماشین در آنجا ممکن نیست بازدید کند، همه این‌ها شاخه‌های مختلفی است که ایجاد ایرتاکسی را در تهران و کلان‌شهرها توجیه‌پذیر می‌کند، اما

لازمه چنین کاری این است که حتماً پشت این فعالیت یک بخش خصوصی توانمند وجود داشته باشد تا بتواند منابع مالی آن را تامین کند و به طور مثال بتواند شش ماه فقط سرویس‌دهی کند. قطعاً در ماه‌های اولیه ضرر خواهد کرد، ولی در ماه‌های بعدی این کار به سودآوری خواهد رسید.»

رئیس هیات‌مدیره شرکت هواپیمایی کیش‌ایر در پاسخ به سوالی درباره توانایی فرودگاه‌های کشور در سرویس‌دهی به شرکت‌های ایرتاکسی گفت: «برای ایرتاکسی عمدتاً از هلیکوپتر استفاده می‌شود، اما می‌توان از هواپیماهای کوچک هم برای این کار استفاده و مثلاً بین فرودگاه پیام و مهرآباد و غیره نیز مسافر جابه‌جا کرد، البته در این صورت دیگر ایرتاکسی نیست و شرکت هواپیمایی محسوب می‌شود و نیازمند اخذ مجوزهای مربوط به تاسیس ایرلاین خواهد بود، ولی به هر حال در مجوزی که یک شرکت از هواپیمایی کشوری اخذ می‌کند باید اجازه استفاده از هواپیماهایی با تعداد مسافریین اندک هم پیش‌بینی شود تا امکان سرویس‌دهی به موارد دیگر وجود داشته باشد.»

او با اشاره به اینکه استفاده از هواپیماهای کوچک نسبت به هلیکوپتر توجیه‌پذیرتر است، اما مزیت هلیکوپتر در این است که همه جا می‌تواند بنشیند، توضیح داد: «در حال حاضر اکثر بیمارستان‌های ما هلی‌پد دارند، بنابراین می‌شود بیمارستان را نیز پوشش داد و مریض‌های اورژانسی را به راحتی به بیمارستان‌های مجهزتر منتقل کرد. این مورد نیز نکته‌ای است که به مزیت‌های ایجاد ایرتاکسی می‌افزاید.»

جهانیدیه بار دیگر تاکید می‌کند اصلی‌ترین بخش این موضوع آن است که یک مجموعه‌ای وجود داشته باشد که تصمیم‌گیری در آنها صرفاً مبتنی بر ملاحظات تجاری باشد: «... در این صورت این کار توجیه‌پذیر و ماندگار خواهد بود، خصوصاً اگر تبلیغات مناسبی نیز به این منظور انجام شود. این کار اشتغال‌زایی بسیار خوبی دارد و می‌توان بسیاری از خلبان‌ها را به این منظور جذب کرد و عملکرد این مجموعه حتی بسیار فراتر از یک ایرتاکسی باشد. بنابراین کلیات موضوع به لحاظ سیاسی، اجتماعی و مالی توجیه‌پذیر و اقتصادی است.»



شرکت حمل و نقل بین المللی

بهار ترابر  
کیان

فرواردر - کریر



دارای دفاتر نمایندگی

در تمام مرزهای ایران

دفتر نمایندگی

در آسیای میانه، افغانستان، دبی و هندوستان

حمل کالای صادراتی، وارداتی

ترانزیت از مبادی ورودی ایران

به آسیای میانه، افغانستان و عراق

مشاوره و انجام کلیه عملیات

و تشریفات گمرکی و ترخیص کالا

حمل به شیوه های مختلف

(ترانشیب و مرکب)

حمل جاده‌ای - دریایی - ریلی - هوایی

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره

محبتی بهاروند

با دو دهه سابقه مدیریت

حمل و نقل بین المللی

کارشناس رسمی دادگستری

(امور حمل و نقل ترابری)

مشاوره حقوقی و قضایی -

پیگیری پرونده های حمل و نقل

رئیس کمیسیون حقوقی و قضایی

اتاق بازرگانی خراسان رضوی

کارشناس ارشد بازرگانی بین الملل

دانشجوی دکترای حقوق تجارت بین الملل

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی

ایران و خراسان رضوی

دفتر مرکزی، مشهد: خیابان آبکوه،

نیش تربیت، ساختمان سعد آباد، واحد ۴۰۲

تلفن: ۰۵۱-۳۷۲۸۹۰۳۱ (خط ۵)

نمابر: ۰۵۱-۳۷۲۸۹۰۳۴

همراه: ۰۹۱۲۰۱۴۶۹۹۷-۰۹۱۵۳۲۲۷۰۹۰

info@btkrango.com

ساخت فرودگاه جدید در چابهار و اهواز  
با سرمایه‌گذاری آلمانی‌ها

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران از سرمایه‌گذاری آلمان‌ها برای ساخت ترمینال جدید فرودگاه تبریز و همچنین ساخت دو فرودگاه جدید در منطقه چابهار و اهواز خبر داد: «در تفاهم‌نامه‌های منعقد شده بر انتقال دانش فنی به کشور تاکید شده است و پیمانکاران ما در کنار سرمایه‌گذاران خارجی کار خواهند کرد.»

رحمت‌اله مه‌آبادی در حاشیه مراسم امضای تفاهم‌نامه همکاری مشترک بین شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران و شرکت‌های فرودگاهی فرایپورت، مونیخ و دورنیر در جمع خبرنگاران گفت: «این تفاهم‌نامه در هفت محور توسعه منابع انسانی، بهینه‌سازی ظرفیت فرودگاه‌ها، تجاری‌سازی و سودآور کردن فرودگاه‌ها، تأمین مالی برای توسعه زیرساخت‌ها، مدرن‌سازی زیرساخت‌های فرودگاهی، توسعه انجام عملیات فرودگاهی و همچنین توسعه زیرساخت‌های ناوبری هوایی و مدرن‌سازی زیرساخت‌های IT فرودگاهی است.»

وی با بیان اینکه تفاهم‌نامه‌ها مقدمه عقد قراردادها هستند، گفت: «همکاری مشترک ایران و آلمان در زمینه فرودگاهی به تصویب دولت آلمان رسیده است و کارگروهی که برای تکمیل و تفاهم‌نهایی در خصوص پروژه‌ها تشکیل شده زیر نظر دولت آلمان تعریف شده است.»

مه‌آبادی با بیان اینکه دولت آلمان مسوول پشتیبانی از پروژه‌هایی است که بر اساس این تفاهم‌نامه‌ها در این کارگروه تعریف می‌شود، گفت: «دولت آلمان برای همکاری با ایران عزم جدی دارد. آلمانی‌ها در عقد قرارداد، سخت اما در اجرا خوب هستند و امیدواریم نقص اول را هم برطرف کنند.»

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران در خصوص نحوه تأمین مالی و روش سرمایه‌گذاری گفت: «جنبه تأمین مالی در این تفاهم‌نامه جزو اولویت‌ها است و پیش‌بینی شده که ساخت ترمینال فرودگاه تبریز و ساخت فرودگاه‌های جدید چابهار و اهواز در قالب‌های سرمایه‌گذاری‌های BOT و BLT انجام شود.»

وی درباره شرکت مشاوره دورنیر نیز گفت: «این شرکت مشاوره‌ای در حوزه‌های حمل و نقلی ریلی، هوایی، جاده‌ای و دریایی مشاوره می‌دهد و در حال حاضر مدیریت ۱۰ پروژه بزرگ دنیا در حوزه مشاوره حمل و نقل را برعهده دارد. ضمن اینکه این سه شرکت آلمانی جزو معتبرترین شرکت‌های فرودگاهی و مشاوره‌ای دنیا هستند.»

مه‌آبادی با تاکید بر استفاده از ظرفیت توان داخلی در این قراردادها و تفاهم‌نامه‌ها، گفت: «ممکن است طراحان و مهندسانی از کل دنیا به ایران بیایند، اما هدف‌گذاری نهایی در این تفاهم‌نامه‌ها و قراردادها استفاده از توان داخلی، نیروی انسانی و شرکت‌های ایرانی است. این طرح‌ها در اشتغال‌زایی کمک زیادی خواهند کرد و سیاست وزارتخانه معطوف به آن است که نیروی کار ایرانی باشد و پیمانکاران و مشاوران ما در کنار سرمایه‌گذار خارجی کار کنند.»





گزارش تازه یک شرکت ریلی  
از تاثیر مشوق‌های دولت رونمایی کرد

## ریلی‌ها و سرمایه‌گذاری سنگین در ناوگان

علی محسنی

ارائه لایحه بودجه سال ۱۳۹۶ کل کشور و بررسی برنامه ششم توسعه، نشان از آن دارد که عزمی جدی برای توسعه حمل و نقل ریلی در کشور به وجود آمده است. دولت در متن لایحه بودجه علاوه بر تخصیص منابع معمول، ۱۰ هزار میلیارد تومان نیز برای توسعه چهار بخش آب، فاضلاب، محیط زیست و حمل و نقل ریلی اختصاص داده است. این در حالی است که در جریان بررسی متن لایحه برنامه ششم توسعه کشور در مجلس، پیشنهادهای دولت مورد تصویب قرار گرفت که مهمترین آن، اختصاص یک درصد از درآمدهای ناشی از فروش نفت و گاز به راه‌آهن ایران برای توسعه طرح‌های ریلی بود. همزمان با تلاش ویژه دولت و مجلس برای بهبود شرایط توسعه و سرمایه‌گذاری راه‌آهن، شرکت‌های فعال این حوزه نیز گزارش‌های جالبی مبنی بر رشد سودآوری ارائه کرده‌اند. شرکت «ریل‌پرداز سیر» در روز یازدهم دی ماه اقدام به ارسال صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای نه ماهه سال مالی ۱۳۹۵ کرد و از رشد ۸۰۰ درصدی سود خالص در مقایسه با دوره نه ماهه مشابه در سال ۱۳۹۴، خبر داد! این عملکرد خیره‌کننده در فضای بازار سهام بازتاب جالب توجهی داشت و فعالان این بازار را نسبت به آینده صنعت ریلی و سهام شرکت‌های فعال این صنعت خوشبین کرد.



## رشد درآمد و سودآوری ریلی‌ها

مدت‌ها طول کشید تا بازار سرمایه میزبان بیش از یک شرکت فعال صنعت حمل و نقل ریلی شود. در صورتی که شرکت مهندسی ساختمان تاسیسات راه‌آهن (بالاست) که در بخش توسعه زیرساخت‌های بخش حمل و نقل ریلی فعال است را به حساب نیاوریم، فعالان صنعت حمل و نقل بار و مسافر راه‌آهن، تنها یک نماینده با نام «توکریل» در بازار سهام داشتند. عرضه سهام «توکریل» اردیبهشت ۱۳۹۱ صورت گرفت و انتظار برای عرضه سهام دومین شرکت فعال این صنعت به روزهای پایانی سال ۱۳۹۴ کشیده شد.

ریل‌پرداز سیر با نماد «حریل» روز ۲۴ اسفند این سال بر تابلو فرابورس قیمت خورد و سپس دو شرکت «توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان» و «ریل سیر کوثر» در دو تاریخ ۸ خرداد و ۲۲ دی امسال وارد بازار سهام شدند تا ظرف یک سال اخیر، تعداد نمادهای بخش حمل و نقل ریلی به چهار برسد.

عملکرد مطلوب در رشد درآمد و سودآوری شرکت‌های ریلی، انتظار برای ورود شرکت‌های بیشتری از این صنعت به بازار سهام را ایجاد کرده است. دولت با اولویت‌بخشی به راه‌آهن در میان انواع حمل و نقل موجود، شرایط اقتصادی‌تری را برای تشکیل شرکت‌های جدید و توسعه شرکت‌های موجود ریلی فراهم آورده که این روند در صورت‌های مالی این شرکت‌ها مشهود است.

ریل‌پرداز سیر در صورت‌های مالی نه ماهه سال ۱۳۹۵ از تاثیر این حمایت‌های دولتی رونمایی کرده؛ به گونه‌ای که نسبت ۸ درصدی سود ناخالص به درآمد ارائه خدمات در دوره نه ماهه ۱۳۹۴، در مدت مشابه سال جاری به ۱۷ درصد افزایش یافته است. این در حالی است که شرکت موفق شده ۸۱ درصد درآمد فروش بیشتری در این مقایسه ایجاد کند و همان طور که گفته شد، سود خالص را با رشد ۸۰۰ درصدی همراه کند. سایر شرکت‌های ریلی بازار سرمایه نیز رشد جالب توجهی در درآمد و سودآوری نشان داده‌اند. توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان با نماد «چپارسا» در سال مالی گذشته خود که منتهی به ۳۱ شهریور ۱۳۹۵ بود، رشد ۵۱ درصدی درآمد

ارائه خدمات و ۴۵ درصدی سود خالص را در مقایسه با سال مالی قبل به نمایش گذاشته بود. شرکت ریل سیر کوثر با نماد «حسیر» نیز در آخرین گزارش خود که مربوط به دوره شش ماهه منتهی به پایان شهریور امسال بود، رشد ۹۶ و ۴۵ درصدی درآمد ارائه خدمات و سود خالص در مقایسه با مدت مشابه سال قبل را نشان داده بود.

دولت در نظر دارد بخش قابل توجهی از حمل و نقل مسافر و بار کشور را به راه‌آهن منتقل کند و مشوق‌هایی همچون «کاهش یا معافیت از پرداخت حق دسترسی به ریل» و «کاهش یا حذف عوارض مربوطه به نوسازی ناوگان» را در نظر گرفته تا سرمایه‌گذاران بیشتری وارد کارزار توسعه زیرساخت‌ها و ناوگان حمل و نقل ریلی شوند. صورت‌های مالی چند شرکت فعال بازار سرمایه نشان از سودآوری بیشتر فعالیت‌های ریلی دارد که به طور حتم در توسعه ناوگان اثر مثبت خواهد داشت.

مطابق چشم‌انداز سال ۱۴۰۰ قرار است سهم جابه‌جایی بار از حمل و نقل ریلی به ۳۰ درصد افزایش یابد، در حالی که این سهم هم اکنون بین ۱۰ تا ۱۲ درصد است. در گزارش «فرصت‌های مشارکت و سرمایه‌گذاری در طرح‌های توسعه‌ای راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران» که در مهرماه ۱۳۹۴ تهیه و در سایت راه‌آهن منتشر شده بود، رشد حدود چهار برابری حمل و نقل ریلی بار در فاصله سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۰ برنامه‌ریزی شده است. این در حالی است که در همین فاصله زمانی، تنها ۱۰ درصد رشد برای جابه‌جایی بار در جاده‌ها پیش‌بینی شده که نشان می‌دهد دولت قصد دارد توسعه جابه‌جایی بار را از جاده به ریل منتقل کند. برای این منظور نه تنها توسعه خطوط ریلی می‌بایست بیش از گذشته در دستور کار قرار گیرد که ناوگان موجود نیز نیاز به توسعه قابل توجه دارد.

پیش‌بینی گزارش مذکور آن است که بخش خصوصی تا سال ۱۴۰۰ می‌بایست ۲۸۵۰۰ واگن باری جدید اضافه کند، در حالی که ناوگان باری ریلی ۲۲۷۱۵ واگن در تاریخ تهیه گزارش داشته است. میزان افزایش لوکوموتیو باری مورد نیاز در این چشم‌انداز نیز ۶۱۸ دستگاه است؛ در حالی که تعداد

■ ریل‌پرداز سیر با نماد «حریل» روز ۲۴ اسفند این سال بر تابلو فرابورس قیمت خورد و سپس دو شرکت «توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان» و «ریل سیر کوثر» در دو تاریخ ۸ خرداد و ۲۲ دی امسال وارد بازار سهام شدند تا ظرف یک سال اخیر، تعداد نمادهای بخش حمل ریلی به چهار برسد

■ سایر شرکت‌های ریلی بازار سرمایه نیز رشد جالب توجهی در درآمد و سودآوری نشان داده‌اند. توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان نیز در سال مالی گذشته منتهی به شهریور ۹۵، رشد ۵۱ درصدی درآمد ارائه خدمات و ۴۵ درصدی سود خالص را در مقایسه با سال مالی قبل نشان داد

لوکوموتیوهای این بخش در میانه سال ۹۴ برابر با ۸۶۹ دستگاه بوده است. این گزارش از جابه‌جایی سالانه حدود ۳۵ میلیون تن بار خبر داده است که مطابق اخبار، ۲۱/۶ میلیون تن از این میزان مربوط به «سنگ آهن، گندله و کنسانتره» بوده است.

۱/۲ میلیون تن از این میزان نیز به سنگ آهک و زغال سنگ تعلق دارد تا مشخص شود بیشترین میزان بار جابه‌جا شده توسط راه‌آهن به مواد معدنی مربوط است.

از همین رو است که توسعه خطوط ریلی در مناطقی که میزان انبوهی از صنایع معدنی و فلزی است، در دستور کار جدی است که دوخطه شدن مسیرهای موجود، بخش مهمی از

**■ ریل‌پرداز سیر در صورت‌های مالی نه ماهه سال ۱۳۹۵ از تاثیر حمایت‌های دولتی رونمایی کرده؛ به گونه‌ای که نسبت ۸ درصدی سود ناخالص به درآمد ارائه خدمات در دوره نه ماهه ۱۳۹۴ در مدت مشابه سال جاری به ۱۷ درصد افزایش یافته و شرکت موفق شده ۸۱ درصد درآمد فروش بیشتری ایجاد کند**

**■ شرکت ریل‌سیر کوثر با نماد «حسیر» نیز در آخرین گزارش خود که مربوط به شش ماهه منتهی به پایان شهریور امسال بود، رشد ۹۶ و ۴۵ درصدی درآمد ارائه خدمات و سود خالص در مقایسه با مدت مشابه سال قبل را نشان داده بود**

این توسعه را به خود اختصاص می‌دهد. اتصال خطوط ریلی به نقاط مرزی نیز با جدیت دنبال می‌شود تا کشور موقعیت بهتری در ترانزیت بین‌المللی بار پیدا کند.

شرکت‌های حمل ریلی اما به سرمایه‌گذاری سنگینی برای ایجاد و توسعه ناوگان نیاز دارند. مطابق قوانین موجود، کسب مجوز فعالیت هر شرکت حمل و نقل ریلی مسافر منوط به دارا بودن حداقل ۵۰ واگن مسافری است و تشکیل مجموعه باری به دست کم ۶۰۰ دستگاه واگن بار نیاز دارد.

به این ترتیب سرمایه‌گذاران کم‌شماری توان حضور در این عرصه را دارند و دولت با مشوق‌های ارائه شده سعی دارد هم بر میزان سرمایه‌گذاران جدید بیفزاید و هم شرکت‌های موجود را به توسعه ناوگان ترغیب کند. به نظر می‌رسد شرکت‌های حمل و نقل ریلی این مشوق‌ها را برای توسعه، جذاب دریافته‌اند.

### توسعه پر حجم ناوگان

شرکت ریل‌پرداز سیر چند روز پس از ارائه گزارش جالب توجه نه ماهه سال مالی ۱۳۹۵، مجمع فوق‌العاده‌ای در تاریخ ۱۹ دی ماه برگزار می‌کند تا اعضای هیات مدیره خود را انتخاب کند. این مجمع اخبار خوشی برای سهامداران شرکت به دنبال دارد. مطابق گزارش کانال‌های تلگرامی وابسته به فعالان بازار سهام، مسوولان شرکت در این مجمع از اجاره واگن به منظور پاسخگویی به تقاضا موجود و خرید واگن‌های جدید خبر داده‌اند.

شرکت ۱۰۲۴ دستگاه واگن لبه‌بلند دارد و در گزارش هیات مدیره سال مالی ۹۴ اعلام می‌کند که با توجه تقاضا موجود، کل ظرفیت ناوگان برای سال ۹۵ پیش‌فروش شده است. در مجمع اخیر اما از اجاره ۱۲۰۰ واگن باری دیگر خبر داده می‌شود که بنا بر ادعای مسوولان شرکت، باز هم توان پاسخ به نیمی از تقاضای موجود را ندارد!

شرکت همچنین از خرید ۴۰۰ واگن از شرکت «یونایتد واگن» روسیه خبر می‌دهد. این واگن‌ها در بهمن ماه تحویل داده خواهد شد و منابع مالی آن با اعتبار صفر درصدی فروشنده تامین شده است. شرکت راه‌آهن نیز افزایش بیش از ۱۰ درصد نرخ یورو را ضمانت کرده

است. این ۴۰۰ واگن جدید روسی معادل ۵۶۳ واگن قدیمی ظرفیت دارد و مطابق مشوق‌هایی که دولت مصوب کرده، تا ۴۲ ماه از پرداخت حق دسترسی و عوارض مربوطه معاف است. گفتنی است حدود ۳۰ درصد از درآمد حاصل از ارائه خدمات ریلی بار مربوط به حق دسترسی و عوارض است.

ریل‌پرداز سیر اما به دنبال یک قرارداد خرید دیگر نیز است که ۱۳۰۰ واگن را دربر می‌گیرد. مدیران شرکت از نهایی شدن این قرارداد تا یک ماه آینده خبر می‌دهند و تحویل واگن‌ها را نیمه سال آینده اعلام می‌کنند. شرایط خرید این واگن‌ها نیز مشابه قرارداد خرید ۴۰۰ واگن از روسیه است. شرکت همچنین برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اجاره لوکوموتیو، به دنبال خرید ۶۰ دستگاه لوکوموتیو است.

برنامه توسعه واگن و لوکوموتیو شرکت در حالی در مجمع اعلام شده که پیش از این در گزارش هیات مدیره سال ۹۴، از برنامه خرید ۱۰۰۰ واگن باری و ۱۵ لوکوموتیو مرتبط خبر داده شده بود که به نظر می‌رسد شرایط موجود، شرکت را به این نتیجه رسانده که بر حجم توسعه ناوگان خود بیفزاید.

این حجم از خریدهای جدید، نیاز ریل‌پرداز سیر به افزایش سرمایه ۵۰۰ درصدی تا سال ۹۷ را ایجاد می‌کند. ریل‌سیر پرداز هم اکنون سرمایه ۱۹۶ میلیارد تومانی دارد در حالی که ارزش دارایی‌های ثابت مشهود شرکت (عموما ناوگان) ۲۲۷ میلیارد تومان است. شرکت قصد دارد با آورده سهامداران هزینه توسعه ناوگان خود را تامین کند و از این نظر به منابع بانکی وابسته نشود تا هزینه مالی نداشته باشد.

به این ترتیب این تنها بخشی از برنامه توسعه ناوگان حمل و نقل راه‌آهن است که توسط یکی از فعالان این صنعت رونمایی می‌شود. ریل‌پرداز سیر قصد دارد در سال ۹۵ به چهارمین شرکت بزرگ حمل و نقل بار ریلی تبدیل شود در حالی که بزرگترین فعال این عرصه، توکاریل است. شرکت‌های دیگر نیز با توجه به تسهیلات ایجاد شده توسط دولت، برنامه‌های توسعه ناوگان بار و مسافر را در نظر دارند و به نظر می‌رسد سال‌های آینده، سال‌های درخشانی برای افزایش نقش ریل در حمل و نقل کشور باشند.



خود در حرکت قطارها را بالا ببریم قطعاً نیاز به افزایش جدی سطح استانداردها خواهد بود که این مساله خود نیازمند بهبود سطح منابع ورودی به این بخش است. تکنولوژی واگن‌های ما به دهه ۷۰ میلادی باز می‌گردد، اما امروز نیاز به فن‌آوری‌های سال ۲۰۱۶ داریم و این مهم جز با افزایش نقش دولت در امور مربوط به راه‌آهن اجرایی نخواهد شد.»

وی در پاسخ به این سوال که آیا در آینده نزدیک امکان آزادسازی نرخ بلیت قطار وجود خواهد داشت، گفت: «با توجه به شرایطی که امروز در عرصه ریلی کشور می‌بینیم به نظر می‌رسد بازار در حال حاضر کششی برای افزایش قیمت بلیت ندارد. با وجود آنکه طرح شناورسازی نرخ بلیت در سال‌های قبل توانسته کمک بالایی به شرکت‌ها بکند اما باید توجه داشت که افزایش قیمت در ایام پیک سفر به معنای افزایش درآمد نیست، زیرا در این دوره باید خدمات نیز رشد پیدا کند.»

رجبی ادامه داد: «اگر می‌بینیم که در کشورهای اروپایی با وجود قیمت‌های بالا، عرصه ریلی توانسته قدرت رقابت خود را حفظ کند، به این دلیل است که آنها روی مساله سرعت بسیار کار کرده‌اند و از این رو زمانی که برای نشست و برخاست هواپیما وجود دارد، از مسیرهای ریلی خود حذف کرده و به این ترتیب توانسته‌اند قطار را جایگزین دیگر حوزه‌ها کنند. این در حالی است که ما همچنان به جاده‌های خود سوسید می‌دهیم تا آنها با بالا بردن هزینه‌ها خطرات جانی را نیز افزایش دهند.»



## ورود ۱۰۰ واگن ساخت داخل تا سال ۹۷

به گفته مدیرعامل شرکت رجا، این شرکت تا پایان سال جاری حدود هشت واگن از شرکت واگن پارس تحویل خواهد گرفت و این عدد تا انتهای سال ۹۶ به ۳۳ واگن می‌رسد. شرکت پلور سبز نیز تا پایان سال جاری بین هشت تا ۱۰ واگن را تحویل خواهد داد.

واگن‌ها از این سری وارد ایران می‌شود.» مدیرعامل شرکت رجا درباره وضعیت میانگین سنی ناوگان رجا نیز تصریح کرد: «در حال حاضر، میانگین سنی ناوگان بالای ۳۰ سال است. از حدود ۹۰۰ واگنی که در خط سیر قرار دارند ۵۰ درصد بالای ۳۰ سال و از این ۵۰ درصد، ۳۵ درصد بالای ۴۰ سال عمر دارند. با وجود آنکه بازسازی اساسی در بسیاری از آنها انجام شده و تا پایان سال ۲۵ واگن با این بازسازی‌ها به خط اضافه می‌شود اما قطعاً ناوگان نیاز به نوسازی‌های جدی خواهد داشت.»

وی با بیان اینکه افزایش سرعت در حمل و نقل ریلی نیاز به بالا بردن جدی استانداردها دارد، گفت: اگر بنا باشد ما سرعت و کیفیت عملکرد

محمد رجبی اضافه کرد: «طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته تا انتهای سال ۹۷ حدود ۷۰ واگن از شرکت واگن پارس تحویل گرفته خواهد شد و از مجموعه توان داخلی نیز ۱۰۰ واگن تا پایان امسال به ناوگان اضافه می‌شود.»

وی با بیان اینکه توافقی برای ساخت ۲۵۰ واگن با مشارکت شرکت‌های خارجی نیز منعقد شده، در این رابطه توضیح داد: «این عدد حتی در سطح شرکت‌های اروپایی نیز بسیار بزرگ است، اما طبق برنامه‌ریزی که داشتیم قصد داریم در طی یک فرآیند سه ساله این واگن‌ها را وارد ایران کنیم. تا تابستان سال ۹۶ تشریفات ابتدایی آغاز به کار خط تولید آنها اجرایی خواهد شد و در ۱۸ ماه بعد نخستین

BARISTA TAVAN TARABAR  
INTERNATIONAL TRANSPORTATION & FORWARDING COMPANY LTD.

**شرکت حمل و نقل بین المللی بار ایستا توان ترابار**

تلفن: ۸۸۸۱۱۹۱ (۰۲۱)  
فکس: ۸۸۸۶۷۲۱۴ (۰۲۱)  
ایمیل: info@baristatrans.com

www.baristatrans.com



جهان در بیم و امید  
تغییر قدرتمندترین فرد جهان

## بالتیک خرسند از انتخاب ترامپ

روزبه ساکت

ناوگان حمل دریایی بارهای مواد خام خشک، ۲۰ درصد بارهای این نوع را در سطح جهان جابه‌جا می‌کنند.

۳- شاخص کشتی‌های سوپرماکس (BSI)

۴- شاخص کشتی‌های هندی سایز (BHI)

این دو دسته از کشتی‌ها ظرفیت حمل بین ۱۵ تا ۶۰ هزار تن مواد خام خشک را دارند و بیش از ۷۰ درصد ناوگان حمل بارهای این نوع را در اختیار دارند، اما تنها کمتر از ۲۰ درصد جابه‌جایی‌های این بخش را به خود اختصاص داده‌اند.

شاخص بالتیک را به عنوان شاخص پیشرو می‌شناسند و رشد آن به عنوان نشانه احتمالی بهبود رشد اقتصادی در سطح جهان شناخته می‌شود. بررسی روند تاریخی نمودار شاخص بالتیک نشان از همسویی قابل توجه آن با شاخص تولیدات صنعتی در سطح جهان دارد. با توجه به این که حمل سنگ آهن، بخش اعظم حمل مواد خام خشک در سطح آب‌های بین‌المللی را نشان می‌دهد، رشد این شاخص به منزله خروج از رکود صنعت فولاد نیز به شمار آورده می‌شود.

نمودار شاخص بالتیک اما نوسان بسیار تندی

### شاخصی پرنوسان و پیشرو

شاخص بالتیک (Baltic Dry Index) قیمت حمل و نقل دریایی مواد خام خشک را نشان می‌دهد. این مواد خام عمدتاً فلزات، سنگ آهن، ذغال سنگ و غلات هستند. شاخص BDI در سال ۱۹۸۵ توسط بورس بالتیک ایجاد شد. محل استقرار این بورس در لندن است. این شاخص به صورت روزانه توسط معامله‌گران بورس بالتیک مورد محاسبه قرار می‌گیرد به این صورت که حمل و نقل دریایی در ۲۳ مسیر زیر نظر گرفته می‌شود و شاخص از میانگین کرایه‌های حمل و نقل این مسیرها محاسبه می‌شود. شاخص بالتیک یک شاخص ترکیبی است و زیرشاخص‌هایی به این شرح دارد:

۱- شاخص کشتی‌های کیپ‌سایز (BCI): این کشتی‌ها قدرت حمل بار بیش از ۱۰۰ هزار تن را دارند و با وجود آن که تنها ۱۰ درصد از کشتی‌های جهان را شامل می‌شوند، اما بیش از ۶۰ درصد از حمل بار فله خشک را انجام می‌دهند.

۲- شاخص کشتی پاناماکس (BPI): پاناماکس‌ها قدرت حمل بین ۶۰ تا ۸۰ هزار تن بار را دارند و با در اختیار داشتن حدود ۲۰ درصد

«درای شپس» (DryShips) شرکت کشتیرانی کوچکی بود که گمان می‌رفت ورشکست خواهد شد. انتخاب دونالد ترامپ اما ورق را برگرداند. ارزش سهام این شرکت به فاصله یک هفته پس از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا ۱۴۰۰ درصد رشد کرد!

این رشد در قیمت سایر شرکت‌های کوچکی که سهام آنها عمدتاً در بازار Nasdaq معامله می‌شود، با نسبتی کمتر دیده شد. شرکت‌های بزرگ کشتیرانی نیز به استقبال انتخاب ترامپ رفتند. این در حالی بود که شاخص بالتیک که مرتبط با فعالیت‌های حمل و نقل دریایی است، رشد جالب توجهی را در مقطع انتخاب ترامپ به نمایش گذاشت.

ارزش حدود ۹۰۰ واحدی این شاخص در روز انتخابات، ۱۰ روز پس از آن به بیش از ۱۲۵۰ واحد رسیده بود. رشد این شاخص، نشانه‌ای از امید به بهبود وضعیت اقتصادی جهان و البته، افزایش کرایه حمل و نقل مواد خام در آب‌های جهان است!



### ■ بسیاری از فعالان

اقتصادی معتقدند برنامه‌های سرمایه‌گذاری زیرساختی یک تریلیون دلاری ترامپ، به افزایش تقاضای آمریکا برای خرید و واردات مواد خام به خصوص مواد فلزی و معدنی منجر می‌شود این در حالی است که رکود اقتصادی چند سال اخیر جهان، به کندی سرمایه‌گذاری شرکت‌های کشتیرانی در نوسازی و توسعه ناوگان منجر شده است

### ■ شاخص بالتیک سال ۲۰۱۶

را با نوسانی تند به پایان رساند. در حالی که ارزش شاخص در دهم فوریه به عدد نازل ۲۹۰ واحد رسیده بود تا پایین‌ترین رقم تاریخ ۳۱ ساله این شاخص به ثبت برسد، اما در ادامه، برنامه‌های دولت چین برای تحریک رشد اقتصادی موجب شد شاخص بالتیک تا اواخر اکتبر به مرز ۸۰۰ واحد نزدیک شود

بدان جا رسید که شاخص داوجونز موفق شد به سطح تاریخی ۲۰ هزار واحد برسد.

ترامپ تمرکز بسیاری بر وعده‌های اقتصادی به رای‌دهندگان داشت. او به تولیدکنندگان آمریکایی وعده کاهش مالیات‌ها را داد؛ در عین آن که به آنان هشدار داد که نباید سرمایه‌گذاری‌های خود را به خارج از مرزها منتقل کنند. ترامپ اولویت مهم خود را ایجاد شغل برای آمریکایی‌ها قرار داده است.

از نظر تولیدکنندگان مواد خام در سراسر جهان، نقطه اوج وعده‌های او به تدوین و اجرای طرح سرمایه‌گذاری ۱۰۰۰ میلیارد دلاری در زیرساخت‌ها بازمی‌گردد. این وعده که قرار است به فاصله‌ای کوتاه از روز به قدرت گرفتن او اجرا شود، تامین‌کنندگان موادخام و صاحبان کشتی‌ها را امیدوار کرده؛ به گونه‌ای که از همان روز انتخاب او در ۸ نوامبر، شاخص بالتیک رو به افزایشی تند گذاشت و ارزش حدود ۹۰۰ واحدی در روز انتخابات، ۱۰ روز پس از آن از ۱۲۵۰ واحد عبور کرد.

فعالان اقتصادی گرچه در موفقیت برنامه‌های رییس‌جمهور غیرسیاسی جدید تردیدهایی جدی دارند، اما معتقدند برنامه‌های اقتصادی او به ایجاد تورم و رشد اقتصادی کمک خواهد کرد. بسیاری اما در اندیشه آنند که برنامه سرمایه‌گذاری زیرساختی یک تریلیون دلاری ترامپ به تقاضا سنگین آمریکا برای خرید و واردات مواد خام به خصوص مواد فلزی و معدنی منجر می‌شود و این در حالی است که رکود اقتصادی ۴ تا ۵ سال اخیر جهان، به کندی سرمایه‌گذاری شرکت‌های کشتیرانی در نوسازی و توسعه ناوگان منجر شده است.

رشد سالانه تقاضا حمل و نقل کالای فله خشک دریایی در سال ۲۰۱۵ به صفر رسید. این روند، آمادگی ناوگان کشتیرانی جهان برای پاسخگویی به افزایش محتمل تقاضا آمریکا را زیر سوال می‌برد و احتمال دارد شاخص بالتیک در آینده رشد بیشتری را شاهد باشد.

شاخص بالتیک اما سال ۲۰۱۶ را با نوسانی تند به پایان رساند. در حالی که ارزش شاخص در روز ۱۰ فوریه به عدد نازل ۲۹۰ واحد رسیده بود تا پایین‌ترین رقم تاریخ ۳۱ ساله این شاخص به ثبت برسد، اما در ادامه، برنامه‌های دولت چین برای تحریک رشد اقتصادی موجب شد

دارد که چنین نوسانی در قیمت موادخام یا شاخص‌های مختلف اقتصادی بسیار به ندرت دیده می‌شود. ساختار صنعت حمل و نقل دریایی را علت عمده این نوسان می‌دانند، چون از یک سو، ساخت یک کشتی روندی پرهزینه و زمان‌بر است و از سویی دیگر، از رده خارج کرده کشتی‌ها نیز هزینه‌ای بالا می‌طلبد.

مجموع هزینه بالای ساخت و اسقاط کشتی‌ها موجب می‌شود سمت عرضه صنعت حمل و نقل دریایی و کشتیرانی از انعطاف‌پذیری پایینی برخوردار باشد و هر تغییری در میزان تقاضا حمل و نقل این بخش، به نوسان تند شاخص بالتیک منجر شود.

نمونه بسیار مهم نوسان تند این شاخص مربوط به سال ۲۰۰۸ است. در حالی که پیش از برگزاری المپیک پکن و در ماه مه، شاخص به عدد تاریخی ۱۱۷۹۳ واحد رسیده بود که رشد بیش از پنج برابری را ظرف دو سال به نمایش می‌گذاشت، وقوع بحران مالی در ادامه آن سال سبب شد عدد شاخص با افتی ۹۴ درصدی به ۶۶۳ واحد در ماه دسامبر برسد. این میزان، کمترین رقم از سال ۱۹۸۶ تا آن زمان بود.

شاخص بالتیک در محاسبه کرایه حمل دریایی نقش دارد به ترتیبی که با ضرب دو عدد «تعداد روزهای سفر کشتی» در عدد این شاخص و تقسیم حاصل آن بر «ظرفیت کشتی»، کرایه هر تن حمل بار مشخص می‌شود.

نوسان این شاخص البته معنایی دوگانه برای فعالان اقتصادی دارد. از یک سو، نشانه‌ای از افزایش یا کاهش میزان صادرات کشورهای صادرکننده مواد خام (استرالیا و برزیل دو کشور بزرگ تولیدکننده موادخام خشک در سطح جهان هستند) به شمار می‌رود و از سوی دیگر، کاهش هزینه حمل و نقل دریایی بار را نشان می‌دهد که می‌تواند انگیزه‌ای برای صادرکنندگان باشد.

### استقبال از انتخاب ترامپ

بازارهای سهام جهان اگرچه در شوک شکست هیلاری کلینتون و پیروزی دور از انتظار ترامپ فرو رفتند، اما بر مبنای وعده‌هایی که این تاجر کارکشته و سیاستمدار تازه‌کار داده، مسیر صعود را در پیش گرفتند. شرکت‌های تولیدکننده محصولات خام و نیم‌ساخته بیشترین نفع را از این تحول بردند. کار



## جنگ قیمت به دنبال ائتلاف کشتیرانی‌ها

**آغاز فعالیت خطوط برتر کشتیرانی‌های دنیا تحت ساختار ائتلاف‌های جدید از دو ماه آینده، محرک قوی برای ایجاد جنگ قیمت جهت کسب سهم بیشتر بازار خواهد بود.**

به گزارش شبکه اطلاع رسانی جامعه دریایی ایران، سایت خبری تحلیلی Fairplay در تحلیلی نوشت: از ماه آوریل سال جاری میلادی، خطوط برتر کشتیرانی‌های دنیا عملیات خود را تحت ساختار ائتلاف‌های جدید، آغاز خواهند کرد، به زعم تحلیلگران تحولات جدید، نقش محرک قوی برای ایجاد جنگ قیمت جهت کسب سهم بیشتر بازار، را بر عهده دارد.

دو ائتلاف جدید - ائتلاف موسوم به THE شامل: MOL-K Line- NYK ژاپن، هاپاگ لوید آلمان، یانگ مینگ تایوان و ائتلاف موسوم به اقیانوسیه شامل کاسکوی چین، CMA CGM فرانسه، اورگرین تایلند و OOCL هنگ کنگ از یکم آوریل سال جاری میلادی رقابت با یکدیگر را آغاز خواهند کرد، از سویی دیگر، ائتلاف M2 شامل: کشتیرانی مرسک دانمارک و MSC سوئیس نیز وارد نبرد برای کسب سهم بازار خواهند شد.

بر طبق موسسه آلفالاینر، ائتلاف اقیانوسیه بیشترین سهم بازار آسیا - آمریکای شمالی را با ۴۱ درصد به خود اختصاص داده، ائتلاف TEH و M2 نیز به ترتیب ۲۹ و ۲۱ سهم را از آن خود کرده‌اند. در ادامه این تحلیل آمده است: چشم‌انداز نرخ کرایه حمل در سال ۲۰۱۷ به طور قاطع بستگی به این مساله دارد، آیا خطوط کشتیرانی از آغاز جنگ قیمت دیگری، اجتناب خواهند ورزید یا نه؟! آلفالاینر با اشاره به ائتلاف کشتیرانی‌ها خاطر نشان کرد: راه‌اندازی شبکه‌های ائتلاف جدید از ماه آوریل سال جاری میلادی، شامل شراکت 2M-HMM، ائتلاف اقیانوسیه و ائتلاف TEH و همچنین ورود پیش‌بینی شده خطوط SM در مسیر محدود به اقیانوس آرام، می‌تواند مسیر را برای ایجاد جنگ قیمت هموار کند.

این گزارش ادامه داد: با توجه به افت قیمت کرایه حمل به پایین‌ترین سطح در سال گذشته و ضرر سنگین مالی ناشی از آن، به نظر می‌رسد، جنگ قیمت آخرین گزینه انتخابی برای خطوط کشتیرانی باید باشد.

در نه ماه نخست سال جاری میلادی، ۱۲ خط کشتیرانی برتر جهان با خسارات مالی ۱۳ میلیارد دلاری روبه‌رو شدند، در حالی که بهبود وضعیت نرخ کرایه‌ها در سه ماه چهارم سال گذشته، سودآوری را تا حدی بهبود بخشید.

قیمت‌گذاری در درون ساختار ائتلاف‌های جدید دغدغه دیگری است که متصدیان امر را نگران ساخته است، مدیرعامل لجستیک دریایی و هوایی آسیا در این باره گفت: اگر خطوط کشتیرانی موفق شوند نوسان در بازار را ملایم کنند، این یک امتیاز به شمار خواهد آمد، اما اگر جنگ نرخ کرایه بین آنها ادامه یابد، مانند دو سال گذشته، نوسانات خشن قیمت نیز به مسیر خود همچنان ادامه خواهد داد.

وی در ادامه افزود: مساله‌ای که رقابت قیمت را به وجود آورده، تعیین جداگانه قیمت از سوی هر خط کشتیرانی نبوده است، بلکه دلیل اصلی آن به طمع بسیاری از خطوط کشتیرانی برای کسب سهم بیشتر و عملکرد تهاجمی آنها روی قیمت‌گذاری، باز خواهد گشت.

شاخص بالتیک تا اواخر اکتبر به مرز ۸۰۰ واحد نزدیک شود. انتخاب ترامپ اما ارزش شاخص را به عددی رساند که ۳۳۳ درصد بیش از عدد فوریه بود. در ادامه اما تب ترامپ نیز فروکش کرد و عدد ۱۲۵۷ واحدی ۱۸ نوامبر، در ۲۱ دسامبر به ۹۲۶ واحد کاهش یافت.

حال اما انتخاب دونالد ترامپ شرایطی مبهم و دوگانه را در برابر آینده اقتصاد جهان قرار داده است. ترامپ می‌تواند با توجه به سابقه پررنگ تجاری و اقتصادی خود، تمرکز بر افزایش رشد اقتصادی ایالات متحده را اولویت قرار دهد و جهان را از رشد سریع‌تر بزرگترین اقتصاد دنیا منتفع کند. در سوی مقابل اما سخنان رییس‌جمهور جدید آمریکا چندان حکایت از توسعه روابط اقتصادی با جهان ندارد.

او وعده داده تولیدکنندگانی را که به تولید ارزان در خارج از مرزها و واردات به سرزمین اصلی فکر می‌کنند، با وضع تعرفه‌های سنگین تنبیه کند. برای او بازگشت شرکت‌های بزرگ وطنی به داخل خاک آمریکا و ایجاد شغل برای آمریکایی‌ها اهمیت دارد و در این راه از ایجاد تنش با قدرت‌های بزرگ اقتصادی جهان ابایی ندارد.

او نمی‌خواهد تولیدکنندگان به کشور همسایه مکزیک و یا به چین بروند و نه تنها در پی آن است که برندهای آمریکایی را از قدرت بزرگ اقتصادی شرق آسیا خارج کند که حتی به فکر وضع تعرفه سنگین بر واردات صدها میلیارد دلاری کالاهای چینی نیز افتاده است.

این روند، خبر خوشی برای شرکای بزرگ اقتصادی آمریکا نیست و آنها را به فکر اتخاذ راهکارهای انتقام‌جویانه می‌اندازد. به این ترتیب مبادلات هزاران میلیارد دلاری کالا در سطح جهان که تحت پیمان‌های بین‌المللی تجارت آزاد توسعه یافته، به خطر می‌افتد و در این صورت ترامپ نه تنها سودی به حال اقتصاد جهان نخواهد داشت که می‌تواند ریسک‌های ژئوپولیتیک نیز ایجاد کند.

به این ترتیب گرچه بازارها با رشد خود به استقبال انتخاب ترامپ رفتند، اما در تعیین ادامه مسیر دچار ابهام هستند. صنعت کشتیرانی و شاخص بالتیک نیز درگیر این ابهام است و چشم‌انداز آینده را در مجموعه‌ای از بیم‌ها و امیدها می‌بیند.



## گروه حمل و نقل گسترش

(گسترش شاهد سابق)

حمل و نقل داخلی و بین المللی کالا



حمل و نقل داخلی، گسترش ترابری شمیر



حمل و نقل بین المللی رادین ترابری آسیا

ایمنی در حمل هزینه کمتر  
رضایتمندی مشتری

با بیش از ۳۰ سال سابقه در صنعت حمل و نقل

• ارائه کلیه خدمات مشاوره‌ای به صاحبان کالا

• حمل کالا به اقصی نقاط کشور

• دارای ناوگان مجهز حمل و نقل

• تحت پوشش کامل بیمه (خیانت در امانت)

شعبه اهواز ۲۷-۰۷۵۲۵-۳۳۹۰-۰۶۱

شعبه بندرعباس ۳۳۵۶۳۴۳۲-۰۷۶

شعبه اراک ۳۳۶۷۶۹۵۰-۰۸۶

شعبه اصفهان ۳۳۸۶۲۷۴۰-۰۳۱

شعبه بندرانزلی ۴۴۳۸۶۶۰-۰۱۳

شعبه ارومیه ۳۲۷۲۳۸۳۰-۰۴۴

شعبه سیرجان ۳۳۹۱۱۱۳۲۰۷-۰۹

شعبه اکبرآباد (تهران) ۲۲۹۰۷۹۰۷-۰۲۱

دفتر مرکزی: تهران، خ. میرداماد، خ. حصار

نیش کوچه ششم، پلاک ۲۶، واحد ۲

تلفن: ۰۲۲۹۰۷۹۰۷-۰۲۲۹۰۱۷۷۱-۰۲۲۹۰۵۸۹۳

۲۲۲۶۷۲۹-۰۲۲۲۵۳۴۱۴-۰۲۲۲۷۸۷۲۳

info@radintarabarasias.com

www.radintarabarasias.com

info@gostareshttransport.com

www.gostareshttransport.com



## کاسکو خریدار احتمالی OOCL

شرکت کشتیرانی کاسکو چین با مسوولیت محدود برنده احتمالی مزایده فروش خط کانتینری OOCL هنگ کنگ خواهد بود.

به گزارش مانا، وال استریت ژورنال نوشت: به دنبال فراهم آمدن زمینه‌های شایعه فروش بازوی کانتینری شرکت OOIL هنگ کنگ موسوم به OOCL احتمال برنده شدن شرکت کشتیرانی کاسکو چین در مزایده فروش این شرکت به ارزش بیش از چهار میلیارد دلار وجود دارد. بر اساس این گزارش و به دنبال رواج ادغام شرکت‌ها و خطوط کشتیرانی و رکود سایه انداخته بر صنعت حمل و نقل در سطح جهانی، شرکت حمل و نقل OOIL هنگ کنگ تصمیم به فروش بازوی کانتینری خود (OOCL) گرفت.

این گزارش ادامه داد: شرکت دولتی حمل و نقل کاسکو در حال آماده‌سازی خرید OOCL به ارزش بیش از چهار میلیارد دلار است. خطوط حمل و نقل کاسکو بازوی کانتینری شرکت کشتیرانی کاسکو است و به همراه OOCL عضو ائتلاف اقیانوسیه هستند که فعالیت خود را از ماه آوریل سال جاری میلادی آغاز می‌کنند. این گزارش ضمن اشاره به تحلیلی از موسسه تحقیقاتی Drewry افزود: OOCL با وجود قرار گرفتن در شرایط سخت بازار توانست سوددهی خوبی از خود بر جای بگذارد و گزینه خوبی برای خرید از سوی فعالان صنعت حمل و نقل است.

در حال حاضر خطوط حمل و نقل کاسکو با ظرفیت یک میلیون و ۵۸۰ هزار TEU و سهم ۷,۵ درصدی در بازار چهارمین خط کانتینری بزرگ جهان است. پیش از آن خطوط کشتیرانی مرسک، MSC سوئیس و CMA CGM فرانسه قرار دارند. OOCL نیز با ظرفیت ۵۷۵ هزار و ۵۰۰ TEU و سهم ۲/۸ درصدی بازار نهمین خط کانتینری بزرگ جهان به‌شمار می‌رود.

چندی پیش، کاسکو و بانک توسعه چین قرارداد همکاری مالی به ارزش ۲۶ میلیارد دلار و به مدت پنج سال را نیز به امضا رساندند. این قرارداد پنج ساله با هدف حمایت از اصلاحات و ارتقای فعالیت تجاری این شرکت کاسکو و به دنبال اجرایی شدن طرح «یک کمربند- یک جاده» امضا شد.

## حضور دی‌پی‌ورلد در قزاقستان

ترمینال اپراتوری‌پی‌ورلد دوبی در تلاش برای توسعه حضور خود در آسیای مرکزی با دولت قزاقستان تفاهمنامه‌ای امضاء کرد که به موجب آن ضمن گسترش منطقه آزاد اقتصادی آکتائو ظرفیت حمل و نقل در دریای خزر را نیز افزایش می‌دهد.

رئیس ترمینال اپراتوری پی‌ورلد گفته است: «توسعه منطقه ویژه اقتصادی آکتائو محرکی برای رشد اقتصادی کشور به حساب می‌آید و قزاقستان را به بزرگترین هاب حمل و نقل و لجستیکی در آسیای مرکزی تبدیل خواهد کرد.» او افزود: «فرصت پیش آمده، امکان همکاری متخصصان ما در حوزه‌های لجستیک و بندری را با دولت قزاقستان و با هدف توسعه هاب‌های پیشرفته لجستیکی قزاقستان به عنوان موتور اقتصادی منطقه، توسعه اقتصادی کشور و زمینه‌های تجاری فراهم آورده است.»

توافق مذکور بخشی از استراتژی دی‌پی‌ورلد برای حضور در قزاقستان و مسیر تجاری جاده ابریشم است. زیرا مسیر جدید جاده ابریشم بخشی از طرح «یک کمربند- یک جاده» چین است و دی‌پی‌ورلد در کشورهای حامی این طرح به طور گسترده‌ای سرمایه‌گذاری کرده است.

پیش از امضای تفاهمنامه مذکور، توافقی مبنی بر ارائه خدمات مشاوره مدیریتی از سوی دی‌پی‌ورلد با بندر آکتائو به امضاء طرفین رسیده بود.

... نه شکوفایی، که تنها رکود می‌بینیم

محمد نیک‌پی، عضو هیات مدیره انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته، با بیان اینکه در آمارهای رسمی از طرف وزارت راه و شهرسازی، ترانزیت از خاک ایران نسبت به مدت مشابه سال گذشته، حدود ۳۸ درصد و به قول غیررسمی بسیار بیش از این کاهش داشته است، ادامه داد: «این کاهش یعنی کاهش ورود کالاها و کانتینرها به بنادر ایران. شاید در گذشته آمارهای ما در مورد این کاهش به مذاق مسوولان خوش نمی‌آمد، اما اکنون خودشان به صراحت از کاهش حجم ترانزیت خبر می‌دهند و نشان‌دهنده این است که اتفاقی که در انتظارش بودیم، محقق نشده است.»

او درباره کاهش کرایه حمل توضیح داد: «مناثر از وضعیت بحرانی جهانی، کرایه حمل وارداتی و صادراتی افت فاحشی داشته‌اند یعنی بیش از ۵۰ تا ۶۰ درصد افت کرایه حمل را داشته‌ایم. طبعاً در بحث صادرات کالا رشد خاصی نداشتیم، همان چند قلم کالای خاصی که همیشه از ایران صادر می‌شده یعنی مشتقات نفتی و پتروشیمی، همچنان بیشترین حجم کالا را تشکیل می‌دهد.»

مدیرعامل شرکت توشه‌بر با اشاره به ورود کشتی‌های مادر خطوط کشتیرانی به بنادر گفت: «حضور مجدد این خطوط پس از تحریم نشانه‌ای از شکوفایی اقتصادی نبود بلکه آنها آمدند با این امید که اگر در آینده اتفاقات مثبتی بیفتد، از چرخه

پیش‌بینی دست‌اندرکاران حمل و نقل دریایی  
از بازار کسب و کار در سال ۲۰۱۷

## سال پرتردید

شرکت‌های نمایندگی خطوط کشتیرانی به سال پس از برجام دل بسته بودند تا با برداشته شدن تحریم‌ها و اشتیاق خطوط بزرگ کشتیرانی به بازگشت به ایران، بتوانند روزهای پررونقی را تجربه کند، اما ظاهراً همان طور که برخی از صاحب‌نظران پیش‌تر هشدار می‌دادند مشکلات اقتصادی و تجاری ما صرفاً وابسته به تحریم‌ها نبوده و نیست.

اکنون با پشت سر گذاشتن یک سال از اجرایی شدن برجام، رکود در کسب و کار اقتصادی کشور، نه تنها کمتر نشده که بعضی معتقدند بیشتر از گذشته نیز شده است. این عدم رشد به عوامل مختلف داخلی و خارجی برمی‌گردد؛ در خارج از ایران، هنوز اعتماد بانک‌های خارجی برای مرادوات مالی با ما جلب نشده است و در داخل کشور نیز حمایت‌های قانونی و مالی جدی از فعالیت‌های شرکت‌های نمایندگی کشتیرانی بخش خصوصی وجود ندارد.

در خصوص ارزیابی سال میلادی که گذشت و پیش‌بینی سالی که پیش روست، با چهار تن از مدیران عامل شرکت‌های نمایندگی کشتیرانی؛ مسعود دانشمند، مدیرعامل شرکت حمل واردات ایران، روزبه مختاری، مدیرعامل شرکت لتکا اقیانوس؛ مهرشاد معین انصاری، مدیرعامل شرکت کالای سریع؛ محمد نیک‌پی، مدیرعامل شرکت توشه بر گفت‌وگو کردیم که در ادامه می‌خوانید.

عکس: ابراهیم رجیبان





■ محمد نیک‌پی: به عنوان نماینده یک خط کشتیرانی چشم‌انداز روشنی برای حداقل شش ماه آینده نمی‌بینم. آنچه در حال وقوع است حاکی از انقباض هر چه بیشتر است. به این شرایط باید مقررات عجیب و غریب گمرک، سازمان امور مالیاتی و تامین اجتماعی و به اصطلاح خود تحریمی‌هایی هم که به کم‌رنگ‌تر شدن فعالیت‌هایی اقتصادی در کشور دامن می‌زند؛ اضافه کرد

کالا را مثبت ارزیابی کرد و گفت: «می‌توانم بگویم وزارت راه هیچگونه قوانین بازدارنده‌ای ندارد، اما قدرت کافی نیز برای حمایت از بخش خصوصی در مقابل سایر ارگان‌های دخیل ندارد؛ سازمان بنادر گلاویه‌های ما را از زمینه سازمان تامین اجتماعی، سازمان امور مالیاتی و... درک می‌کند، اما نمی‌تواند به درستی از ما حمایت داشته باشد.»

عضو هیات مدیره انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته با بیان اینکه امیدواریم یک روزی گوش شنوایی پیدا شود که بخواهد با مغز بیداری به ما توجه کند، ادامه داد: «امیدواریم مسوولانی که هر روز قوانین سختگیرانه مالیاتی را اعمال می‌کنند، روزی بنشینند و با ماهیت کاری ما آشنا شوند و براساس یک نظریه کارشناسی، قوانین و بخشنامه‌های مالیاتی را وضع کنند؛ تامین اجتماعی و گمرک به مشکلات توجه کرده و ما را گرفتار بازی‌های خود نکنند.»

او با تاکید بر اینکه ما فقط و فقط شرکت حمل هستیم تصریح کرد: «ما نباید درگیر بخشنامه‌های خلق‌الساعه گمرک در خصوص مبارزه با قاچاق شویم. ما قطعاً مایل هستیم به گمرک کمک کنیم تا اسناد حمل شفاف شود، اما دیگر نباید کار اضافه‌ای از ما بخواهند؛ چراکه وظیفه ما نیست. گمرک باید بیشتر اطلاعات مورد نیاز خود را از سازمان‌های مرتبط بگیرد؛ نه اینکه حلقه‌های آخر این زنجیره یعنی شرکت حمل و نقل را درگیر درخواست‌های عدیده خود و به تبع آن بسیاری از مشکلات و محدودیت‌ها کند.»

### ... شرکت‌های بخش خصوصی به نفس نفس افتاده‌اند

مسعود دانشمند با بیان اینکه شرکت‌های نمایندگی خطوط کشتیرانی، اگر کشتی بیاید، کار دارند و اگر کشتی نیاید، بیکار می‌مانند، تصریح کرد: «با افزایش تعداد نمایندگی‌های کشتیرانی یک رقابت منفی ایجاد شده و این شرکت‌ها برای این که سرپا بمانند و بتوانند حداقل مجوز خود را حفظ کنند، ناچار هستند حداقل یک یا دو کشتی در سال به نام خود ثبت کنند و در این ثبت کشتی، هزینه‌های نمایندگی را به حداقل برسانند تا فقط بتوانند مجوز خود را حفظ کنند. این شرایط خوبی نیست و رکود بدی برای آنها به وجود می‌آورد.»

رییس کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی افزود: «در چنین شرایطی، شرکت‌هایی هم که وابسته به دولت هستند؛

کار عقب نیفتاده باشند. وگرنه، حجم کالا صادره یا وارده تغییری نکرده است. شرکت‌های خارجی با حضور مجدد در ایران کالاهایی را حمل می‌کنند که قبلاً توسط کشتیرانی جمهوری اسلامی حمل می‌شد، اکنون تقریباً همان حجم از بار بین خطوط مختلف کشتیرانی تقسیم شده است.»

او با تاکید بر اینکه رکود اقتصادی وحشتناک حاکم بر بازار به هیچ کدام از فعالان اقتصادی اجازه مبادلات تجاری جدی را نمی‌دهند، تصریح کرد: «بر همین اساس، واردکننده با توجه به رکود اقتصادی کالایی وارد نکرد و صادرکننده هم با تغییرات ناگهانی نرخ جهانی روبه‌رو می‌شود که رقابت را برایش کم اثر می‌کند؛ مثلاً در مورد محصولات قیر یا پتروشیمی، وقتی قیمت تمام شده در ایران یکباره افزایش می‌یابد، صادرکننده قدرت رقابتی خود را در عرصه جهانی در مقابله با سایر تولیدکنندگان و صادرکنندگان کشورهای دیگر از دست می‌دهد.»

او گفت: «سال گذشته که ما تحریم بودیم رکود امسال را نداشتیم، ولی ما امسال تنها رکود دیدیم و رکود. البته اجرایی نشدن برجام باعث ایجاد این رکود نشد. این رکود ریشه در سال‌های گذشته و تهی شدن ذخایر کشور دارد.»

وی ادامه داد: «واقعیت امر این است که در گذشته، ما به خاطر ارتباطات بین‌المللی کمتر در اثر تحریم‌ها، به نوعی ایزوله بودیم و اثر رکود اقتصادی در منطقه و سایر کشورهای جهان را احساس نمی‌کردیم و ذخیره پُر و پیمانی نیز داشتیم، اما اکنون به مرور ذخایر ما از بین رفته و ارتباطات ما با سایر کشورها بیشتر شده و اثرات اقتصاد جهانی را بیشتر احساس می‌کنیم.»

او در خصوص پیش‌بینی وضعیت سال ۲۰۱۷ اظهار کرد: «به عنوان نماینده یک خط کشتیرانی چشم‌انداز روشنی را برای حداقل شش ماه آینده نمی‌بینم. آنچه در حال وقوع است حاکی از انقباض هر چه بیشتر است. به این شرایط باید مقررات عجیب و غریب و به اصطلاح خودتحریمی‌هایی هم که به کم‌رنگ‌تر شدن فعالیت‌هایی اقتصادی در کشور دامن می‌زند؛ اضافه کرد. گمرک، سازمان امور مالیاتی، سازمان تامین اجتماعی و تمامی نیروهای بازرنده، گویی جمع شده‌اند تا جلوی هرگونه فعالیت اقتصادی را بگیرند.»

نیک‌پی در عین حال عملکرد سازمان بنادر و همه بخش‌های وزارت راه مرتبط با حمل بین‌المللی

مانند کشتیرانی جمهوری اسلامی، انواع و اقسام شرکت‌ها را برای خود تاسیس کرده‌اند، بنابراین عرصه برای فعالیت بخش خصوصی روز به روز تنگ‌تر شده و شرکت‌های نمایندگی کشتیرانی روزهای خوبی را نمی‌گذرانند. برای سال آینده هم اگر روال به همین صورت باشد، شرایط تغییری نخواهد کرد. سازمان بنادر از یک طرف و کشتیرانی جمهوری اسلامی نیز از طرفی دیگر شرکت‌هایی را برای خود راه‌اندازی می‌کنند و چندان هم دغدغه سود و زیان ندارند؛ در نتیجه در رقابتی که به وجود آمده شرکت‌های بخش خصوصی به نفس نفس افتاده‌اند.»

مدیرعامل شرکت حمل واردات ایران در پاسخ به این سوال که آیا اجرایی شدن برجام تاثیری بر فعالیت شرکت‌های کشتیرانی داشته است، گفت: «اگر اجرایی شدن برجام تاثیری در واردات و صادرات کشور می‌داشت، طبیعی است که بخش حمل و نقل دریایی هم از این شرایط تاثیر می‌پذیرفت. وقتی که شاهد هستیم که حجم واردات و صادرات کشور کاهش پیدا کرده است،

■ مسعود دانشمند: من معتقد به ارتباط رکود اقتصادی در ایران با رکود در اقتصاد جهانی نیستم. چرا شما رکود در بازار اروپا را می‌بینید ولی شکوفایی در بازار ویتنام، تایوان یا چین را نمی‌بینید؟ این که بخواهیم بازار جهانی را به خودمان وصل کنیم و گناه خودمان را گردن بازار جهانی بیندازیم، منطقی نیست

واردات و فعالیت‌های خود و به عنوان سرمایه در گردش خود کمک بگیرند و پولی که در اختیار دارند پاسخ فعالیت کامل آنها را به عنوان دو شفیت کاری نمی‌دهد، طبیعی است که واردات و صادرات و تولید آنها کم باشد و شاهد رکوردی باشیم که الان وجود دارد.»

او معتقد است: «تنها راه چاره این است که نظام بانکی ما به نظام بانکی جهانی وصل شود و بعد شرکت‌های کوچک و متوسط بتوانند مواد اولیه و قطعات خط تولید خود را به صورت یوزانس شش ماهه تا یک ساله خریداری کنند و نرخ بهره یوزانس آنها حداکثر ۵-۶ درصد محاسبه شود که بتوانند سرپا بمانند.»

دانشمند اضافه کرد: «از آنجا که بانک‌ها نمی‌توانند LC بدهند، این شرکت‌ها ناچار می‌شوند صد درصد پول خود را برای خرید مواد اولیه پرداخت کرده و بعد از چند ماه مواد مورد نیاز را دریافت کنند. اما اگر LC یوزانس شود، آنها می‌توانند ۱۰ الی ۱۵ درصد هزینه را پرداخت کرده و هر زمان که جنس آمد، آن را از گمرک دریافت و بعد از چند ماه مابقی مبلغ را پرداخت کنند. این روش از نظر نقدینگی به واحدهای تولیدی کمک می‌کند که با حداقل سرمایه در گردش بتوانند بیشترین حجم تولید را داشته باشند و از رکود خارج شوند.»

رییس کانون سراسری انجمن‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی در خصوص اظهار نظرانی مبنی بر ارتباط رکود اقتصادی در ایران با رکود در اقتصاد جهانی تصریح کرد: «من چندان با این نظر موافق نیستم. رکودی که مثلاً در فرانسه یا ایتالیا وجود دارد، با رکودی که در بازار ایران هست ارتباط ندارند. چرا شما رکود در بازار اروپا را می‌بینید ولی شکوفایی در بازار ویتنام، تایوان یا چین را نمی‌بینید؟ این که ما بخواهیم بازار جهانی را به خودمان وصل کنیم و گناه کار خودمان را گردن بازار جهانی بیندازیم، منطقی نیست.»

دانشمند می‌گوید: «مشکل جهانی شدن این بوده که باعث شده تولیدکنندگان اروپایی سرمایه خود را به جایی مثل چین، تایوان، کره و ویتنام ببرند و کالاهای تولیدی خودشان را با برند خودشان در آن کشورها تولید و به بازار عرضه کنند؛ در نتیجه کارگری که در ایتالیا، فرانسه و آمریکا مشغول به کار بود، بیکار شد، اما صاحبان سهام این شرکت‌ها همچنان در حال دریافت سود خود هستند. به عبارت بهتر، کالا در دنیا وجود دارد و تولید

می‌شود اما به جای این که مثلاً در ایتالیا تولید شود و به بازار آفریقا برود، در چین تولید می‌شود و به بازار آفریقا می‌رود و سود آن را نیز همان سهام‌دار ایتالیایی می‌برد اما مردم ایتالیا از این تجارت بی‌ثمر مانده‌اند.»

دانشمند تاکید کرد: «این بازار جهانی است که آثار منفی خود را به این شکل نشان داده؛ یعنی انتقال سرمایه به مناطقی که بتوان با هزینه کمتر در آنها تولید کرد، اما اکنون تئوری Localization در مقابل Globalization در دنیا مطرح شده است؛ یعنی برگردیم و در داخل مرزهای خودمان تولید کنیم تا بتوانیم آثار سوء جهانی شدن را که زیر چتر کاپیتالیسم اتفاق افتاده از بین ببریم. بنابراین من چندان با نظر بازار جهانی همراه نیستم.»

### ...سال خوبی برای صنعت کشتیرانی پیش‌بینی نمی‌کنم

روزبه مختاری نیز با اذعان به اینکه در دوران پساتحریم، شاهد ورود خطوط اصلی کشتیرانی به بنادر ایران بوده‌ایم، گفت: «بالاخره بعد از مدت‌ها و با اجرایی شدن برجام، خطوط اصلی کشتیرانی راغب شدند که به بنادر ایران برگردند؛ با توجه به اینکه وضعیت ایران هم به وضعیت جهانی گره خورده است و وضعیت کشتیرانی جهانی مطلوبی نیست، ایران می‌تواند بازار خوب و منبع درآمد جدیدی برای خطوط کشتیرانی باشد که در سال‌های تحریم با ایران کار نمی‌کردند. با این حال، علیرغم اینکه شرایط آمدوشد شرکت‌های کشتیرانی به ایران مهیا است، امکان تجارت به آن شکلی که حجم کالای زیادی برای تبادل وجود داشته باشد، مهیا نیست.»

عضو هیات مدیره انجمن کشتیرانی درباره میزان کرایه حمل کشتیرانی‌ها خاطر نشان کرد: «متأسفانه کرایه حمل بسیار کاهش پیدا کرده و با اینکه پس از ورشکستگی هانجین اندکی بهبود یافت، ولی هنوز به حد مطلوب نرسیده است.»

مختاری با بیان اینکه اکنون یکی از حلقه‌های زنجیره تامین در بحران به سر می‌برد گفت: «با ورشکستگی هانجین یکی از حلقه‌های این زنجیره تضعیف شده است و باید در سطح جهانی فکری اساسی برای نرخ کرایه‌ها کرد.»

او می‌گوید: «اکنون تمام خطوط کشتیرانی اصلی کم‌وبیش به ایران تردد دارند، اما همچنان میزان تردد آنها کمتر از دوران پیش از تحریم‌ها است که

چگونه حمل و نقل دریایی می‌تواند پیشرفت کند؟ وقتی بار نباشد، طبیعی است که حمل و نقل دریایی کاری نخواهد داشت.»

وی ادامه داد: «ما زمانی می‌توانیم بگوییم در حال شکوفایی هستیم که فرضاً واردات ما به رقمی حدود ۶۰ میلیارد دلار و صادراتمان نیز به رقمی حدود ۷۰ میلیارد دلار برسد. حال که واردات و صادرات ما کاهش پیدا کرده و به رقمی در حدود ۳۰ میلیارد دلار رسیده، طبیعی است که حمل و نقل دریایی و متعاقب آن عملیات بندری، حمل و نقل جاده‌ای و... کاهش پیدا می‌کنند.»

دانشمند در خصوص دلایل کاهش حجم صادرات و واردات کشور توضیح داد: «وقتی پول نداریم، مواد اولیه بخریم و نظام بانکی هم کمک نمی‌کند که بخش تولید ما فعال باشد، چنین نتیجه‌ای دور از ذهن نخواهد بود. همانطور که می‌دانید نزدیک به ۵۵ درصد از اشتغال ما در واحدهای کوچک و متوسط است و نمی‌تواند از نظام بانکی برای



### ■ روزه مختاری: با روی کار

آمدن رییس جمهور جدید آمریکا پیش‌بینی آینده بسیار سخت شده است. در مجموع با توجه به ناامنی‌هایی که در مناطق مختلف وجود دارد، سال آینده میلادی را سال خوبی برای صنعت کشتیرانی پیش‌بینی نمی‌کنم. شاید شرایط سخت‌تر از امروز هم باشد

### ■ مهرشاد معین‌انصاری:

البته همه چیز به شرایط کل منطقه ارتباط دارد ولی به نظر من، از اواسط سال ۲۰۱۷ شرایط در صنعت کشتیرانی، بهتر خواهد شد؛ به خصوص برای کشور ما چون در سال‌های تحریم ظرفیت‌های خالی بسیاری ایجاد شده که باید پر شود؛ البته اگر مسائل سیاسی مانع ایجاد نکند

غربی سرمایه‌گذاری‌های کلانی در کشورهای حاشیه خلیج فارس داشته‌اند، گفت: «غربی‌ها نمی‌گذارند رکود فعلی ادامه پیدا کند. مشکلات فعلی هم به دلیل جنگ‌های در منطقه بوده که به سمت حل و فصل شدن پیش می‌رود؛ ضمن اینکه قیمت نفت رو به افزایش است و پیش‌بینی می‌شود به حدود بشکه‌ای ۶۰ دلار برسد که این خود تحولات بسیاری را به وجود می‌آورد.» او ادامه داد: «سرمایه‌گذاری‌ها تا حدی رکود را تحمل می‌کنند، یعنی غربی‌ها به خاطر منافع خودشان، این روند را بهبود خواهند بخشید و همه طرف‌های تجاری از این رونق نفع خواهند برد.»

گذشته، خاطر نشان کرد: «از لحاظ میزان صادرات و واردات نسبت به مدت مشابه سال قبل که در تحریم کامل بودیم، رشد داشته‌ایم و این رشد در بخش صادرات و واردات بهتر بوده است، ولی در بخش ترانزیت رشدی نداشتیم و حتی میزان ترانزیت به دلیل کاهش قیمت نفت کمتر شده، چون بخش اعظم ترانزیت ما را فرآورده‌های نفتی تشکیل می‌دهد.»

مدیرعامل شرکت کالای سریع، با بیان اینکه غربی‌ها در دوران پساتحریم، نامهربانی‌هایی داشتند، ادامه داد: «البته شرکت‌های کشتیرانی خارجی که جزو ۲۰ شرکت برتر جهان به لحاظ ظرفیت و تناژ ناوگان هستند، اکنون در حال کارکردن با ایران هستند، ولی به صورت خیلی محدود. به اعتقاد من این محدودیت به اقتصاد جهانی برمی‌گردد، چون همه مسائل ناشی از تحریم‌های ایران نیست. روند جهانی اقتصادی هم دچار تغییراتی شده و در همه رشته‌های اقتصادی جهان از جمله حمل و نقل رکود وجود دارد.»

او با اشاره به اینکه ما در سال ۲۰۱۷ باید بیشتر تلاش خود معطوف به حل مسائل بانکی کنیم، گفت: «در این مدت مشکل سوئیفت از طریق بانک‌های درجه دو و درجه سه حل شده، ولی هنوز آن حالت همگانی را که مرادوات گسترده کالا و انتقال وجه انجام شود، پیدا نکرده تا بتوان رشد بیشتر تجارت را شاهد بود.»

انصاری یادآور شد: «خوشبختانه تحریم پوشش بیمه‌ای کشتی‌ها برداشته شده و در بخش صادرات نفت کشورما نیز اتفاقات بسیار خوبی افتاده است؛ اساساً در بخش نفت به نسبت کالای دیگر بسیار قوی‌تر عمل کرده‌ایم، چون نفت موردنیاز همه کشورهاست و کشورهای غربی برای صادرات نفت کمتر مانع‌تراشی می‌کنند، ولی در بخش‌های دیگر یکسری محدودیت‌ها وجود دارد.»

او با اشاره به اینکه اگر مشکلات مالی و بانکی حل شود، خطوط کشتیرانی تمایل بیشتری برای ورود به بندر ایران خواهند داشت، یادآور شد: «اگر یک خط کشتیرانی بخواهد به ایران بیاید، بحث پرداخت کرایه‌ها و انتقال وجه در حوزه پرداخت‌های ارزی برای حقوق و عوارض طبق تعرفه‌های موجود مطرح است و برای آن خط کشتیرانی مهم است که بدانند چگونه می‌تواند این مسائل را حل و فصل کند.»

این فعال بخش کشتیرانی، با بیان اینکه کشورهای

این رابطه مستقیم با مبادلات تجاری ما دارد، و گرنه محدودیتی برای بار ورودی و یا از مبدا خاصی وجود ندارد. همچنین برای بارهای صادراتی به مقاصد اصلی تجارت ایران نیز شرکت‌های کشتیرانی فعال وجود دارند، اما تجارت با ایران هنوز به شکل بایسته شکل نگرفته است.»

مدیرعامل شرکت لتکا اقیانوس با اشاره به نسبت برگشت کانتینر پر به ورود کانتینر پُر به ایران توضیح داد: «پیش از تحریم‌ها، نسبت برگشت کانتینر پر به ورود کانتینر پُر ۶۵ درصد بود یعنی ۶۵ درصد از کانتینر پُری که به بندرعباس می‌آمد، دوباره به صورت پر صادرات می‌شد، اما این آمار اکنون ۴۴ درصد شده است یعنی درصد صادرات ما نسبت به واردات کمتر شده است و این زنگ خطری است برای ما که در پساتحریم وضعیت ما در واردات بهبود یافته، ولی در بخش صادرات توفیق چندانی حاصل نشده است.»

مختاری با بیان اینکه وضعیت سیاسی در کل دنیا مخصوصاً با روی کار آمدن رییس جمهور جدید آمریکا، پیش‌بینی آینده را بسیار سخت کرده است، گفت: «در مجموع سال آینده میلادی را سال خوبی برای صنعت کشتیرانی پیش‌بینی نمی‌کنم. با توجه به اتفاقاتی که در حال رخ داده است و ناامنی‌هایی که در مناطق مختلف وجود دارد، گمان نمی‌کنم که بهبودی حاصل شود شاید هم شرایط سخت‌تر از امروز شود.»


### شرایط، سال آینده بهتر می‌شود

اما مهرشاد معین‌انصاری، یکی دیگر از اعضای هیات مدیره انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته برخلاف دیگران معتقد است: «از اواسط سال ۲۰۱۷ شرایط در صنعت کشتیرانی، بندر و دریا بسیار بهتر خواهد شد؛ به خصوص برای ما، چراکه در سال‌های تحریم ظرفیت‌های خالی بسیاری ایجاد شده که باید پر شود.»

او با ابراز خوش‌بینی از شرایط اقتصادی سال آینده میلادی تصریح کرد: «البته همه چیز به شرایط کل منطقه ارتباط دارد ولی فکر می‌کنم از اواسط سال ۲۰۱۷ شرایط در صنعت کشتیرانی، بندر و دریا بسیار بهتر خواهد شد؛ به خصوص برای ما، چون در سال‌های تحریم ظرفیت‌های خالی بسیاری ایجاد شده که باید پر شود؛ البته اگر مسائل سیاسی دخالتی نداشته باشد.»

مهرشاد معین‌انصاری در خصوص میزان فعالیت شرکت‌های کشتیرانی داخلی در سال میلادی





آلودگی دریای خزر از مرزهای بحرانی نیز گذشته است

## پهنه قیرگون

ایران بیشترین خط ساحلی را از بزرگترین دریاچه جهان دارد، اما همراه با چهار کشور دیگر حاشیه دریای خزر دست به دست هم داده‌اند تا با زیرساخت‌های اقتصادی و کشاورزی خود و سرازیر کردن انواع آلودگی صنعتی، نفتی و شهری، نفس این پهنه آبی را بیش از پیش بگیرند. با دکتر همایون خوشروان، عضو هیات مدیره انجمن مهندسی سواحل و سازه‌های دریایی در خصوص حال و روز کنونی دریای خزر گفت‌وگو کردیم. به گفته دکتر خوشروان، بیشترین آلودگی که از سمت ایران وارد دریای خزر می‌شود، مربوط به مواد سمی خطرناک موجود در سموم کشاورزی، کودهای شیمیایی و آلودگی‌های میکروبی حاصل از پساب‌ها و جوامع شهر و روستا و فلزات سنگین است و متأسفانه شهرهای ساحلی ما هنوز هیچگونه سامانه تصفیه‌ای ندارند؛ بنابراین، تمام پساب‌های آنها مستقیم وارد رودخانه و از رودخانه وارد دریا می‌شود.





■ سالانه ۳۰۰ هزار تن مواد آلی، ۱۱۵ هزار تن مواد نفتی، ۱۰۰ هزار تن آمونیاک و نیترات، ۹۰ هزار تن فنول، ۱۰ هزار تن روی، ۷۵۰ تن کروم و ۳۵۰ تن مس وارد آب‌های شمالی خزر می‌شود؛ آن هم توسط رودخانه ولگا که ۸۵ درصد منابع آب دریای خزر را تامین می‌کند

■ خلیج باکو که در کشور آذربایجان قرار گرفته به عنوان یکی از آلوده‌ترین مناطق دریای خزر در زمینه به آلودگی‌های نفتی شناخته شده است؛ به طوری که رسوبات تا ضخامت ۱۰ متری دارای آلودگی‌های نفتی هستند

میلیارد دلار به علت کاهش صید ماهیان خاویاری هستند. همانطور که می‌دانید یک گرم مواد نفتی می‌تواند ۲۰ هزار لیتر آب سالم را آلوده کند و غلظت یک‌صدم میلی‌گرم مواد نفتی می‌تواند برای ماهیان بسیار خطرناک باشد؛ ۱۰۰ میلی‌گرم آن برای ماکرو جلبک‌ها و ماکرو فیتوپلانکتون‌ها بسیار آسیب‌زا است و یک‌دهم میلی‌گرم آن می‌تواند باعث مرگ و میر گسترده فیتوپلانکتون‌ها شود. تمام این گفته‌ها به این دلیل بود که بدانیم اکنون دریای خزر در چه وضعیتی قرار دارد.

اما در مورد مهمترین منابع آلاینده در سواحل دریای خزر، می‌توانیم به منابع آلاینده نفتی که توسط کشور آذربایجان با استخراج و بهره‌برداری از منابع نفتی در حوضه آب‌های ساحلی و آب‌های دریای خزر در حال انجام است، پساب‌های کشاورزی که عمدتاً در سواحل جنوبی یعنی سواحل ایران وجود دارد که توسط روان‌آب‌ها وارد رودخانه و سپس دریا می‌شود و حاوی سموم مختلف بسیار خطرناک است. همچنین پساب‌ها و پسماندهای جانبی شهرها و روستاها که در مجموع شرایط نامطلوبی را به لحاظ گسترش آلودگی‌های میکروبی، آلودگی به مواد شوینده، آلودگی به سموم خطرناک و آلودگی فلزات سنگین در دریای خزر رقم می‌زنند.

بنابراین هر ۵ کشور با منابع آلاینده متنوع در حال آلوده کردن دریای خزر هستند. اما اگر بخواهیم میزان این آلودگی‌ها را در این پنج کشور درجه‌بندی کنیم، بالاترین درجه اهمیت را باید به رودخانه ولگا بدهیم. اگر ما دریای خزر را یک لیوان تصور کنیم، ۸۵ درصد از پیمانهای که این لیوان را پُر می‌کند، متعلق به رودخانه ولگای روسیه است.

۱۵ درصد مابقی مربوط به رودخانه‌های دیگر می‌شود و بنابراین می‌توان گفت سهم کشور ایران کمتر از ۵ درصد این آلودگی‌ها است؛ یعنی ما علیرغم این که آلودگی‌های بسیاری داریم، اما آلودگی‌های ما نسبت به ولگا که امروزه از لحاظ آلودگی خطرناک‌ترین رودخانه دنیا قلمداد می‌شود، با نرخ ذبی نسبتاً پایین در حال وارد شدن به دریای خزر هستند. به این ترتیب، دریای خزر با توجه به عمق کم آب‌های ساحلی خود در بخش شمالی، بسیار آلوده است، در بخش جنوبی از نرخ آلودگی آن

ترابران: مهم‌ترین عوامل آلودگی‌های دریای خزر کدامند؟

■ واقعیت این است که پنج کشور در حاشیه دریای خزر قرار گرفته‌اند که بزرگترین آنها روسیه و بعد از آن ایران، قزاقستان، ترکمنستان و آذربایجان است.

این پنج کشور چهار درصد از مساحت جهان را دربر گرفته‌اند، سه درصد رشد ناخالص ملی را به خود اختصاص داده‌اند و در عین حال، با توجه به شرایطی که از لحاظ جمعیتی دارند، با زیرساخت‌های اقتصادی و کشاورزی خود و صناعی که به عنوان صنایع مادر شناخته می‌شوند، در حال آلوده کردن دریای خزر هستند. بیش از ۲۰۰ شهر بزرگ با ۲۲۰ منشاء صنعتی آلاینده، با ۱۵۰ میلیون نفر جمعیت در حاشیه دریای خزر قرار دارد. شهرهای مهمی چون آستاراخان، باکو، ماخاچکالا، ترکمن‌باشی، بندر انزلی و بابلسر در حاشیه این دریا، قابل اشاره می‌باشند.

میزان ذخایر نفتی دریای خزر بیش از ۱۰۰ میلیارد بشکه است و ۸ تریلیون مترمکعب گاز نیز در این حوزه وجود دارد که ۳ درصد از ذخایر دنیا را تشکیل می‌دهد. خلیج باکو که در کشور آذربایجان قرار گرفته است، به عنوان یکی از آلوده‌ترین مناطق دریای خزر نسبت به آلودگی‌های نفتی شناخته شده است؛ به طوری که رسوبات تا ضخامت ۱۰ متری دارای آلودگی‌های نفتی هستند. همچنین وجود بیش از ۲۵۰ میلیون تن مواد سمی خطرناک در رسوبات خلیج باکو گزارش شده است.

سالانه بین ۴۰-۵۰ کیلومتر مکعب پساب از طریق رودخانه‌های شمالی وارد دریای خزر می‌شوند با یک جمع‌بندی می‌توان گفت سالانه ۳۰۰ هزار تن مواد آلی، ۱۱۵ هزار تن مواد نفتی، ۱۰۰ هزار تن آمونیاک و نیترات، ۹۰ هزار تن فنول، ۱۰ هزار تن روی، ۷۵۰ تن کروم و ۳۵۰ تن مس وارد آب‌های شمالی دریای خزر می‌شود؛ آن هم توسط رودخانه ولگا که یکی از رودخانه‌های مهم دریای خزر است و ۸۵ درصد منابع آب دریای خزر را نیز به خود اختصاص داده است. بعد از آن رودخانه کورا است که از آذربایجان وارد دریای خزر می‌شود.

بد نیست بدانید کشورهای حاشیه دریای خزر هم‌اکنون در حال متضرر شدن سالانه بیش از شش

■ دریای خزر با توجه به عمق کم آب‌های ساحلی خود در بخش شمالی، بسیار بسیار آلوده است، در بخش جنوبی از میزان آلودگی آن کمتر می‌شود و در نواحی شرقی باز هم میزان آلودگی بسیار پایین‌تر می‌آید

■ نوسانات سطح آب خزر در زمان افزایش سطح تراز آب باعث می‌شود چاه‌های نفت در حاشیه ساحل یا ناحیه پلت فرم فلات قاره دچار غرق‌آبی شوند و غرق‌آبی شدن به معنی تراوش و جریان مواد نفتی به درون آب‌های دریای خزر است

کمتر می‌شود و در نواحی شرقی باز هم میزان آلودگی بسیار پایین‌تر می‌آید. از سوی دیگر، تعداد زیادی از چاه نفت در حاشیه ساحل یا ناحیه پلت فرم فلات قاره دریای خزر وجود دارد که مخصوصاً در کشور قزاقستان و آذربایجان به فراوانی یافت می‌شوند. نوسانات سطح آب دریای خزر در زمان افزایش سطح تراز آب باعث می‌شود که این چاه‌های نفت دچار غرق‌آبی شوند و غرق‌آبی شدن به معنی تراوش و جریان مواد نفتی به درون آب‌های دریای خزر است که این مساله خود یک منبع بزرگ آلودگی برای دریای خزر محسوب می‌شود.

به این ترتیب، اگر بخواهیم یک طبقه‌بندی بر اساس آلودگی‌های موجود داشته باشیم، مهمترین آلودگی‌ها در حال حاضر آلودگی‌های نفتی، دوم آلودگی‌های حاصل از پساب‌های کشاورزی شامل سموم خطرناک، سوم آلودگی‌های میکروبی و چهارم آلودگی‌های حاصل از مواد شونده و فلزات سنگین است. این‌ها در واقع مهمترین آلودگی‌ها از سمت پنج کشور حاشیه دریای خزر محسوب می‌شوند.

آلودگی‌هایی که در سواحل ایران وجود دارد می‌تواند منشاء بیولوژیکی داشته باشد، می‌دانید که صنایع و کشاورزی ما عمدتاً سامانه تصفیه ندارد؛ یعنی وقتی کشاورزی انجام می‌شود، تمام سموم و کودهای کشاورزی با روان‌آب‌ها مستقیم وارد دریای خزر می‌شوند، خصوصاً در اراضی ساحلی. همچنین شهرهای ساحلی ما متأسفانه هیچگونه سامانه تصفیه‌ای ندارند و بنابراین تمام پساب‌های آنها مستقیم وارد رودخانه و از رودخانه وارد دریا می‌شود.

بنابراین آلودگی‌هایی که از سمت کشور ایران وارد دریای خزر می‌شود، بیشتر به مواد سمی خطرناک موجود در سموم کشاورزی و کودهای شیمیایی و آلودگی‌های میکروبی حاصل از پساب‌ها و جوامع شهرها و روستاها و فلزات سنگینی است که معمولاً در آنها وجود دارد، اما در کشورهای حاشیه شمالی، غربی و شرقی دریای خزر، بیشترین آلودگی‌ها مربوط به آلودگی‌های نفتی و احتمالاً رادیواکتیو است که همراه با سایر آلودگی‌های میکروبی و فلزات سنگین خواهد بود.

**ترابران: با وجود آگاهی همه مسولان و**

کارشناسان از آسیب‌های محیط‌زیستی ورود پساب شهری به خزر، چه موانعی وجود دارد که باعث می‌شود در شهرهای ساحلی ایران تصفیه‌خانه وجود نداشته باشد؟

■ عمده‌ترین دلیل؛ نبود اعتبارات کافی برای اجرای این طرح‌ها است. اکنون نزدیک به دو دهه است که به کمک بانک جهانی ما شاهد اجرای طرح‌های تصفیه فاضلاب یا انتقال فاضلاب؛ مثلاً در شهرهایی مانند بابل یا ساری هستیم که به تازگی تصفیه‌خانه آن در حال راه‌اندازی است.

**ترابران: آیا شهرهای بقیه کشورهای ساحلی، تصفیه‌خانه دارند؟**

■ در این خصوص من اطلاع موثقی ندارم، ولی اگر سامانه تصفیه مناسبی وجود می‌داشت نباید شاهد حجم فزاینده آلودگی‌های مختلف در آب‌های شمالی دریای خزر می‌بودیم.

**ترابران: آیا پنج کشور ساحلی تلاشی در اجرای کنوانسیون حفاظت از محیط زیست دریای خزر کرده‌اند؟**

■ سازمان محیط‌زیست متولی ملی اجرای کنوانسیون تهران است و در سازمان محیط‌زیست هم معاونت محیط زیست دریایی عهده‌دار این مسوولیت هستند. آن‌طور که مشخص است، کشورها تعهد داده‌اند که با تشریک مساعی و تجمیع نیروهای علمی و اجرایی، منابع آلاینده را شناسایی، کنترل و مهار کنند. اما در این راستا تا چه میزان موفق بوده‌اند باید از سازمان متبوع پرسش شود. اما تصویب کنوانسیون تهران اتفاق بسیار خوبی است که می‌تواند زمینه همکاری کشورهای حاشیه خزر را برای بهبود اوضاع زیست محیطی فراهم نماید.

**ترابران: برگردیم به بحث آلودگی‌های نفتی...**

■ بله؛ حال حاضر کشور آذربایجان مقام اول را در آلوده کردن نفتی دریای خزر دارد و بعد از آن کشور قزاقستان که چاه‌های آن در حاشیه دریای خزر واقع شده و در مناطق فلات گونه است و شیب بسیار کمی دارد و با افزایش سطح تراز دریای خزر، بیشتر چاه‌های آن منطقه غرق‌آب می‌شود و همین غرق‌آبی در زمان افزایش سطح تراز آب دریا باعث گسترش آلودگی‌ها به سمت آب‌های خزر می‌شود.

کشور ما در زمینه آلودگی‌های نفتی، رقم پایینی را به خود اختصاص داده است و آلودگی‌های ما بیشتر در



توسعه آن، هم آن منطقه را تحت الشعاع قرار می‌دهیم و هم این که چنین انتقالی با آن هزینه‌های گزاف پمپاژ و انتقال و معضلات زیست‌محیطی که در پی خواهد داشت می‌تواند مشکلات عدیده‌ای به وجود آورد.

الان کشور ما به یک کشور خشک و تمام‌خشک تبدیل شده است؛ یعنی بیش از ۶۰ درصد از دشت‌های آبی ما در تنش آبی هستند. بنابراین سیاست ما برای مدیریت راهبردی تامین منابع آب مورد نیاز مردم، باید سیاست استفاده از آب‌های غیرمتعارف باشد؛ یعنی همان سیاستی که کشورهای اتحادیه عرب در خلیج فارس در پیش گرفته‌اند و شما اخیراً می‌شنوید که از طریق کارخانه‌های شیرین‌سازی آب دریا در دبی جنگل‌های مصنوعی می‌سازند.

همانطور که پیش‌تر توضیح دادم، اگر ما یک سانتیمتر از آب دریای خزر را استفاده کنیم، این یک سانتیمتر معادل ۴ میلیارد مترمکعب آب است. ۴ میلیارد مترمکعب مساوی است با میزان آبی که کلیه شهرهای ساحلی بخش شمالی کشور ما نیاز دارند؛ ضمن اینکه با توجه به این که شوری آب دریای خزر یک سوم آب اقیانوس‌ها است (شوری دریای خزر ۱۲ گرم در لیتر است و شوری آب اقیانوس‌ها ۳۶ گرم در لیتر است) هزینه شیرین‌سازی آب دریای خزر بسیار پایین‌تر از آب اقیانوس‌ها است.

نکته دوم این است که نمک‌های دریای خزر نمک‌های بهداشتی است؛ زیرا غلظت کلر آن نسبت به عناصر منیزیم، کلسیم و سدیم بسیار بسیار پایین‌تر از حد آب اقیانوس‌ها است. بنابراین ما با حجم آبی سروکار داریم که از لحاظ شوری نیز آب مناسبی برای شیرین‌سازی است.

بنابراین راهبرد کشور برای استفاده از منابع آب غیرمتعارف دریای خزر بایستی در این جهت تنظیم شود که ما از این منابع آب برای تولید آب شیرین، مورد نیاز برای شرب یا حتی کشاورزی استفاده کنیم.

رودخانه‌هایی بودند که روس‌ها روی آنها سد ساختند و هرگونه دخل و تصرفی بر روی رودخانه‌های شمالی و شمال غربی می‌تواند باعث کاهش یا افزایش در تراز آب دریای خزر شود. کما این که بین سال‌های ۱۹۳۰ تا ۱۹۷۸ میلادی تقریباً سه متر از سطح تراز آب دریای خزر کاسته شد که وقتی به دنبال علت آن رفتیم، متوجه شدیم که روس‌های بین سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۸۰ دخل و تصرف‌های مهمی را در ساخت سد‌های برق-آبی روی رودخانه ولگا و رودخانه‌های دیگر داشتند.

**ترابران: با توجه به این صحبت‌ها، نظر شما درباره طرح انتقال آب دریای خزر به استان‌های مرکزی چیست؟**

■ طرح انتقال آب دریای خزر که توسط مجلس پذیرفته نشده است. به نظر من استفاده از آب دریای خزر برای شرب بسیار بسیار منطقی و قابل اجرا است، اما برای کشاورزی و صنعت در حوزه‌های مرکزی به نظر من مردود است و اصلاً نباید به آن فکر کنیم؛ چون در نهایت با

حوزه بنادر و آن هم به دلیل تردد کشتی‌های تانکر نفت و مواد هیدروکربن یا شستشوی مخزن تعادل کشتی‌هاست و حتی سوختگیری که در حوزه بنادر اتفاق می‌افتد، همه این‌ها باعث آلوده شدن آب‌های ساحلی می‌شوند.

**ترابران: وضعیت سطح تراز دریای خزر اکنون چگونه است؟**

■ میانگین سالانه سطح تراز دریای خزر ۲۷- متر است، یعنی سطح تراز دریای خزر ۲۷- متر از سطح تراز آب دریاها و اقیانوس‌ها پایین‌تر است، که البته این ۲۷- نسبت به خط تعادل ما در بندر شهید رجایی سنجیده می‌شود.


اگر ما بخواهیم آن را نسبت به دریای بالتیک بسنجیم، این رقم ۲۸- می‌شود؛ این رقم موید آن است که دریای خزر طی چند سال اخیر به پس‌روی خود ادامه داده است و طی سال آبی اخیر، دریای خزر نسبت به سال آبی گذشته خود - یعنی سال ۹۳ الی ۹۴- چیزی در حدود ۱۲ سانتیمتر کاهش سطح داشته است.

اگر این کاهش سطح را به سطح دریای خزر تعمیم بدهیم که ۴۰۰ هزار کیلومتر مربع است، معادل ۴۸ میلیارد مترمکعب یا ۴۸ میلیارد مترمکعب طی یک سال آبی از دریای خزر کاسته شده است که تقریباً معادل با ۱/۵ برابر آب دریاچه ارومیه است.

این رقم بسیار بالایی است ولی از آنجا که دریاچه خزر گستره وسیعی دارد، درک این کاهش حجم آب برای ما ملموس نیست؛ در حالی که اگر این دریاچه، مانند دریاچه ارومیه یک دریاچه کوچک و محصور بود، ظرف یک سال ممکن بود کاملاً خشک شود.

**ترابران: عوامل انسانی چه میزان در این تغییر سطح آب دریاچه خزر دخیل هستند؟**

■ قاعدتاً عوامل انسانی می‌توانند بسیار مهم باشند؛ چون از سال ۱۹۵۰ میلادی روس‌ها ساخت‌وساز سد‌های ذخیره‌ای روی رودخانه‌های خودشان را شروع کردند؛ از جمله رودخانه‌های ولگا، گما، سولاک، ترک، سمور، اورال و اومبا، اینها

  
**RAHBANAN**  
 INTERNATIONAL TRANSPORT  
 95, North Kheradmand St. • Karimkhan Zand Blvd, Tehran, Iran  
 Tel: (+9821) 88825901  
 tehran@rahbanan.com • www.rahbanan.com  
 TRANSPORT IS ART  
 SINCE 1975



ماه گذشته خبرگزاری رویترز اعلام کرد شرکت اتوکار ترکیه، تولیدکننده خودروهای باری و مسافربری یک قرارداد فنی انتقال فن آوری و مجوز با شرکت عقاب ایران برای صادرات خودروهای مسافربری عمومی مدل ناویگو امضا کرده است. شرکت اتوکار در اظهاریه‌ای که تسلیم بورس استانبول کرده، گفته این قرارداد سه ساله و برای دو سال دیگر قابل تمدید است و سالانه حدود ۵۰ میلیون لیره (۱۴ میلیون دلار) سودآوری برای این شرکت به همراه خواهد داشت.

با توجه به این که در نمایشگاه حمل و نقل نیز شاهد معرفی مینی‌بوس‌های اتوکار در غرفه عقاب‌افشان بودیم، بر آن شدیم تا درباره جزئیات این همکاری جدید و همچنین همکاری‌های پیشین و فعلی با اسکانیای سوئد، با مهندس محمود غلامی، مدیر صادرات شرکت عقاب‌افشان گفت‌وگویی داشته باشیم.

گفت‌وگو با مدیر صادرات شرکت عقاب‌افشان در خصوص توافق با اتوکار ترکیه برای تولید مینی‌بوس

## منتظر خروج از رکود هستیم...

برای بحث نوسازی ناوگان باشد، به خصوص در حمل و نقل بین شهری. طبق آمار سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای، ۳۴ درصد حمل بین شهری مسافر توسط ناوگان مینی‌بوس انجام می‌شود، اما یکی از معضلاتی که ما در بحث مینی‌بوس‌های بین شهری در ایران با آن مواجه هستیم، فرسودگی بیش از حد این ناوگان، به دلیل میانگین سنی بالا و ایمنی بسیار پایین آنها است. بنابراین اعتقاد داریم که چنین محصولی می‌تواند تحولی در این عرصه ایجاد کند.

ترابران: عقاب‌افشان در حال حاضر شرکت برتر بازار در زمینه تولید اتوبوس است. علت رویکرد جدید شرکت به عرضه مینی‌بوس و میدل باس و همکاری با اتوکار چیست؟

ما تولیدکننده وسایل حمل و نقل عمومی هستیم که مینی‌بوس و میدل باس هم شامل آن می‌شود.

ولی به دلیل مشکلات مربوط به تحریم‌ها تاکنون موفق به همکاری با یکدیگر نشده بودیم. اما بعد از رفع تحریم‌ها، مجدداً مذاکرات خود را شروع کردیم که نهایتاً منجر به توافق برای تولید یک مدل مینی‌بوس شد که هم برای مصارف بین شهری و هم برای مصارف شهری و بحث توریسم بسیار مناسب است و چه در ترکیه و چه در سایر نقاط جهان از آن در این زمینه‌ها استفاده می‌شود.

تولید این مینی‌بوس را از ماه آینده شروع می‌کنیم و امیدواریم ظرف یکسال تا ۴۰ درصد داخلی‌سازی شود. محصولی که انتخاب کردیم منطبق با آخرین استانداردهای اتحادیه اروپا است، چرا که بازار اصلی صادرات شرکت اتوکار نیز کشورهای اروپایی به خصوص کشور فرانسه، آلمان، سوئد، اسپانیا و اروپای شرقی هستند.

ما معتقد هستیم این محصول می‌تواند گزینه خوبی

ترابران: در نمایشگاه حمل و نقل شاهد معرفی محصولی از اتوکار ترکیه در غرفه عقاب‌افشان بودیم. برنامه عقاب برای همکاری با این شرکت چیست؟

شرکت اتوکار یکی از شرکت‌های مطرح تولیدکننده اتوبوس و مینی‌بوس، کامیونت و تریلر و خودروهای تاکتیکی در ترکیه است. این شرکت زیرمجموعه هلدینگ کوچ ترکیه است که یکی از بزرگترین هلدینگ‌های چند رشته‌ای ترکیه محسوب می‌شود. اتوکار شرکتی است که از لحاظ تکنولوژیک و تحقیق و توسعه و از لحاظ کیفیت محصولات در رده‌های بسیار بالایی در ترکیه قرار دارد و یکی از موفق‌ترین شرکت‌های صادرکننده اتوبوس و مینی‌بوس با برند ترکیه‌ای در کشور به شمار می‌رود.

ما از لحاظ مذاکره سابقه قبلی با این شرکت داریم،



■ مدیر صادرات شرکت عقاب: تولید مینی بوس نایگو را از اواخر سال شروع می کنیم و امیدواریم ظرف یکسال تا سقف ۴۰ درصد داخلی سازی شود. محصولی که انتخاب کردیم منطبق با آخرین استانداردهای اتحادیه اروپا است، چراکه بازار اصلی صادرات شرکت اتوکار نیز کشورهای اروپایی به خصوص کشور فرانسه، آلمان، سوئد، اسپانیا و اروپای شرقی هستند

■ مینی بوس های فعلی با قدیمی هستند یا شاخص های کیفی لازم را برای این که مسافر ترغیب شود تا پول بیشتری برای استفاده از آنها بپردازد، ندارند. درآمدزایی ناکافی نیز باعث شده تا رغبت به جایگزینی مینی بوس های قدیمی و استفاده از مینی بوس های گران قیمت تر یا با کیفیت تر وجود نداشته باشد

کشور با اتوکار مذاکراتی داشتند، اما به دلایلی که طبق شنیده ها، عمده ترین آن، قیمت محصولات بوده، مذاکرات موفق نبوده است. آیا در این زمینه تغییری حاصل شده است؟

■ خیر؛ من چنین چیزی را تایید نمی کنم. ما هم می دانیم که درخواست هایی وجود داشته، ولی شرکت اتوکار به دلیل مذاکراتی که با ما از سنوات گذشته داشتند، به این درخواست ها پاسخی ندادند.

ترابران: چه برنامه ای برای عرضه محصولات اتوکار در ایران دارید؟ تولید داخل با ساخت داخل است یا CKD؟

■ همانطور که عرض کردم، ما تولیدمان را از دو ماه دیگر شروع می کنیم و ظرف یکسال آن را به ۴۰ درصد داخلی سازی می رسانیم.

ترابران: لطفا کمی هم در مورد محصولی که برای ورود به بازار در نظر گرفته شده است، توضیح دهید؟

■ مینی بوس اتوکار مدل نایگو، مینی بوسی با طول ۷متر و ۱۰ سانتی متر، دارای ظرفیت ۲۵ نفر و تمام امکانات رفاهی و ایمنی برای مسافر و راننده است. این مینی بوس از لحاظ ایمنی، ترمزهای ABS دیسکی و ریتاردر دارد. باید در اینجا به این نکته اشاره کنم که اکنون در ایران هیچ مینی بوسی ریتاردر ندارد. سازه این مینی بوس طبق استاندارد واژگونی اتحادیه اروپا طراحی شده که به آن R۶۶ می گویند. این استاندارد در حوزه مینی بوس در ایران اصلا الزامی نیست و سازمان استاندارد این استاندارد را فقط برای اتوبوس های بین شهری در ایران الزامی کرده است؛ ولی از آنجا که این مینی بوس به اتحادیه اروپا صادر می شود، سازه آن هم مطابق با این استاندارد است.

مینی بوس مدل نایگو سه متر معکب جعبه بار دارد، از موتور یورو ۵ با فیلتر DPF در آن استفاده خواهد شد. می توانیم بگوییم این مدل که در اصطلاح انگلیسی به آن Midi Coach گویند، یک اتوبوس بین شهری کوچک شده است. این همان مزیتی است که این محصول برای ایجاد تحول در حمل و نقل بین شهری درون استانی و همچنین ارتقای خدمات مربوط به توریسم دارد؛ چون این محصول گزینه اصلی تورهای گردشگری در ترکیه است و ایرلاین ها و هتل ها به دلیل ظاهر مناسب و امکانات رفاهی که دارد، اغلب از این مینی بوس استفاده می کند.

استراتژی ما این است که دامنه تولیدات خود را کامل کنیم؛ یعنی از مینی بوس هایی با طول ۶ متر تا اتوبوس هایی با طول ۱۲ تا ۱۸ متر. تمام این ها هم در بخش حمل و نقل عمومی قرار می گیرند.

شرکت اسکانیا که شریک اصلی ما در بحث اتوبوس است، موتوری ندارد که بتوان آن را روی مینی بوس یا میدل باس نصب کرد. موتورهای اسکانیا حجیم هستند و از ۹ لیتر شروع می شوند ولی موتوری که برای مینی بوس استفاده می شود ۳/۵ تا ۴ لیتر است. بنابراین ما باید با برند دیگر و موتورهای دیگری کار کنیم. در این زمینه گزینه ای که ما برای تولید انتخاب کردیم، محصولی است که بتواند با استراتژی کلی شرکت ما برای ارائه بالاترین کیفیت وسایل حمل و نقل عمومی است همراستا باشد.

ترابران: بازار مینی بوس ها و میدل باس مدت ها است که دچار رکود شده است. برنامه عقاب افشان برای حضور در این بازار که تولید کنندگان قدیمی هم در آن موفق نیستند چیست؟ آیا قرارداد مشخصی از سوی دولت و یا وزارت راه برای خرید محصولات وجود دارد؟

■ یکی از علل این که در حال حاضر، بازار مینی بوس رونق چندانی ندارد، عدم درآمدزایی کافی مینی بوس هاست. من در ابتدا به خود محصول برمی گردم، مینی بوس های فعلی یا قدیمی هستند یا شاخص های کیفی لازم را برای این که مسافر ترغیب شود تا پول بیشتری بپردازد یا از لحاظ مشخصات فنی در سطحی باشد که هزینه های استهلاک پایین تری داشته باشد، ندارند.

از سوی دیگر، این درآمدزایی ناکافی باعث شده تا رغبت به جایگزینی مینی بوس های قدیمی و استفاده از مینی بوس های با کیفیت تر وجود نداشته باشد؛ ولی ما با مذاکراتی که با سازمان راهداری، مهندس کشاورزیان و وزارت راه داشتیم، متوجه شدیم که نظر بسیار مساعدی در خصوص نوسازی ناوگان مینی بوس دارند و قول های بسیار خوبی دادند تا از این محصول یا محصولات مشابه در غالب ارائه تسهیلات ارزان قیمت حمایت کنند که فکر می کنم بتواند حدود ۷۰ درصد قیمت محصول را پوشش دهد. ما امیدواریم با برنامه ای که سازمان راهداری دارد و انشاء الله اجرایی شود، شاهد تحولی در بحث نوسازی ناوگان مینی بوس باشیم.

ترابران: ظاهرا پیش از این نیز چند مجموعه از

■ **بازار اتوبوس شهری**  
به دلیل آن که وابسته به بودجه شهرداری‌ها و دولت است، دچار رکود است و هیچ برندی نتوانست طی یکسال گذشته محصول جدیدی ارائه کند. فروش‌هایی که اتفاق افتاده، مربوط به اتوبوس‌هایی است که چند سال پیش تولید شدند و چون بعضی قطعات آن به دلیل تحریم وجود نداشته، بعد از تحریم‌ها روی اتوبوس سوار و عرضه شده‌اند

■ **وزارت نفت باید سوختی عرضه کند - چه گاز طبیعی و چه سوخت دیزل - که منطبق با استاندارد خودروهای جدید باشد؛ زیرا موتورهایی که ما و شرکت‌های دیگر در حال وارد کردن آنها هستیم، به کیفیت سوخت حساس هستند**

**ترابران: چه زمانی شاهد عرضه این محصول به بازار خواهیم بود؟**

■ انشالله تا عید عرضه آن شروع می‌شود.

**ترابران: آیا برای این منظور جوینت‌ونچری تاسیس شده است یا عقاب‌افشان نمایندگی اتوکار را برای تولید و عرضه در ایران به دست آورده است؟**

■ بله؛ ما نماینده شرکت اتوکار در ایران هستیم و تقریباً همان نوع همکاری که با شرکت اسکانیا داریم، با شرکت اتوکار هم خواهیم داشت.

**ترابران: مدتی است که حضور عقاب‌افشان در بازار اتوبوس‌های درون‌شهری کمرنگ شده؛ علت چیست؟**

■ تنها حضور ما نیست که کمرنگ شده، بلکه در کل بازار اتوبوس شهری، به دلیل ماهیتی که دارد و وابسته به بودجه شهرداری‌ها و دولت است، دچار چنین وضعیتی است و هیچ برندی نتوانست در این بازار طی یکسال گذشته محصول جدیدی ارائه کند. البته فروش‌ها و تحویل‌هایی به تهران و مشهد اتفاق افتاده است، ولی اینها اتوبوس‌هایی بودند که ۳-۴ سال پیش تولید شدند که چون یک سری قطعات آن به دلیل تحریم وجود نداشته، بعد از تحریم‌ها آن قطعات را روی اتوبوس نصب و عرضه کرده‌اند در واقع در این بازار، اخیراً کسی ماشین نو تحویل نداده است.

هم اکنون عقاب‌افشان تنها شرکتی است که با شریک خود شرکت اسکانیا موفق شده استاندارد جدید یورو ۴ به‌علاوه نصب فیلتر جاذب ذرات معلق DPF را در ایران در حوزه اتوبوس‌های شهری پیاده کند و انشاءاله بعد از عید در حوزه اتوبوس بین‌شهری نیز اعمال خواهد شد.

ما فعلاً در حال مذاکرات با شهرداری‌های مختلف هستیم و این نوید را به مصرف‌کنندگان خود، مشتری‌ها، شهرداری‌ها و دولت می‌دهیم که با همکاری شرکت اسکانیا محصولاتی مناسب برای مصرف‌کننده ایرانی در بحث اتوبوس شهری آماده و تولید خواهیم کرد. فکر می‌کنم اولین نمونه اتوبوس گازسوز با استاندارد یورو ۶ قبل از عید برای تست آماده می‌شود که به یکی از شهرداری‌های کلان‌شهرها برای تست خواهیم داد.

همانطور که می‌دانید استاندارد یورو ۴ به‌علاوه DPF فقط در ایران اجرایی شده است و اسکانیا بالغ بر ۱۰ میلیون یورو هزینه کرده است که این

استاندارد و این راهکار را برای ایران پیاده‌سازی نکنند. اما دو نکته در این خصوص حائز اهمیت است؛ اول این که باید در سطح گسترده از این محصولات استفاده شود. در حال حاضر در شهر تهران با کمبود حداقل ۴۰۰۰ دستگاه اتوبوس درون‌شهری مواجه هستیم که برای تامین این ۴۰۰۰ دستگاه باید حتماً از محصولاتی این چنینی - یا این برند یا هر برند دیگری که بتواند این راهکار را ارائه دهد- استفاده شود تا شاهد یک تحول سریع در کوتاه‌مدت در زمینه کاهش آلودگی هوا باشیم.

از طرف دیگر، وزارت نفت هم باید سوختی عرضه کند - چه گاز طبیعی و چه سوخت دیزل- که منطبق با استاندارد اینگونه تولیدات باشد. البته در بحث گاز طبیعی چندان مشکلی نداریم (به‌جز بعضی نوسانات توزیع به‌خصوص در فصول سرما) ولی در بحث دیزل انتظار داریم که در کل کشور این استانداردسازی صورت بگیرد؛ زیرا موتورهایی که ما و شرکت‌های دیگر در حال وارد کردن آنها هستیم، به کیفیت سوخت حساس هستند.

به سوختی که اکنون در اروپا استفاده می‌شود (ULSD (Ultra-Low Sulfur Diesel گفته می‌شود. در این نوع سوخت که از سال ۲۰۱۴ استفاده از آن در اتحادیه اروپا الزامی شده است، در حالت ماکزیمم ۱۰ ppm گوگرد وجود دارد، ولی گوگرد سوخت دیزل در ایران بین ۵۰ تا ۴۰۰۰ ppm نوسان دارد. این نوع محصولات نمی‌توانند با انواع سوخت‌ها کار کنند و همان کارایی را داشته باشند. یعنی ما در اینجا به نحوی ائتلاف منابع و سرمایه داریم، به خصوص از طرف خریداران این محصولات.

نتیجه‌ای که برنامه‌ریزان دولتی ما انتظار دارند، با این کیفیت سوخت نمی‌تواند برآورده شود. بنابراین انتظار داریم که وزارت نفت نیز همگام با وزارت صنایع و هم‌جهت با سازمان محیط زیست بتواند این سوخت را تامین کند.

من فکر می‌کنم که پالایشگاه خلیج فارس اگر به تمام توان تولیدی خود برسد، می‌تواند تا حد زیادی این معضل را برطرف و حداقل سوخت یورو ۵ که سوختی با ماکزیمم ۵۰ ppm است برای کل کشور تامین کند. اگر همان سوخت ۵۰ ppm هم تامین شود، بسیاری از معضلات ما حل خواهد شد. در واقع سه اصل



در سال تقاضای بالفعل آن بود، ولی اکنون شاید بتوان گفت به نصف این مقدار رسیده است. با این حال، آن رکودی که ما به خصوص در حوزه کامیون در ایران شاهد آن هستیم، در بازار اتوبوس بین شهری وجود ندارد و برآورد ما این است که از سال آینده اوضاع به مراتب بهتر خواهد شد.

یکی از عواملی که می‌تواند رونق را بیش از پیش به این بازار برگرداند، افزایش سطح درآمد رانندگان است که وابستگی مستقیم به نرخ بلیتی دارد که می‌فروشند، البته ما نمی‌خواهیم در این حوزه دخالت کنیم و صاحب‌نظر هم نیستیم ولی این دغدغه‌هایی است که مشتریان ما دارند و معتقدند که اگر درآمدشان در آن حوزه افزایش پیدا کند، خواهند توانست اتوبوس‌های بهتر و بیشتری بخرند و اتوبوس‌های قدیمی خود را زودتر جایگزین بکنند که نهایتاً نفع این قضیه به مصرف‌کننده نهایی و دولت به دلیل افزایش ایمنی ناوگان، کاهش مصرف سوخت و افزایش بهره‌وری برخواهد گشت.

دولت از طریق سازمان راهداری برنامه‌های خوبی داشته، ولی ما درک می‌کنیم که کمبودهایی هم از لحاظ نقدینگی و بودجه‌ای وجود دارد، به هر حال انتظار داریم کم‌کم بازار به دوران قبل از افزایش نرخ ارز برگردد و امیدواریم تا سال ۹۷ بازار دوباره به رقم ۱۰۰۰ تا ۱۲۰۰ دستگاه در سال برگردد.

■ اتوبوس بین‌شهری چندان دچار نوسان یا رکود نشد. همانطور که می‌دانید برای این اتوبوس‌ها قطعات بسیار گران‌قیمتی از خارج وارد می‌شود؛ مثل موتور، گیربکس، اکسل‌ها، سیستم فرمان و ... که اینها ارزیابی دارند، چون ما با برندهای معتبر اروپایی در بحث بین‌شهری کار می‌کنیم؛ یعنی مصرف‌کننده ایرانی به هیچ وجه از اتوبوس چینی در بحث بین‌شهری استفاده نمی‌کند، نهایتاً یک مدت یک برند کره‌ای در بازار حضور یافت که آن هم متأسفانه در حال حاضر تولید ندارد.

مصرف‌کننده ایرانی؛ چه مسافر و چه مالک ناوگان یا راننده‌ها به هیچ وجه تمایل ندارند که از برندهای غیراروپایی استفاده کنند؛ به این جهت که کشور ایران کشوری پهناور است و اتوبوس‌های بین‌شهری بسیار تحت فشار کار می‌کنند. میانگین مسافت طی شده اتوبوس‌های بین‌شهری اسکانیا در ایران حدوداً ۳۰۰ الی ۳۵۰ هزار کیلومتر در سال یعنی تقریباً روزی هزار کیلومتر است. این آمار نشان می‌دهد که اگر این اتوبوس، یک اتوبوس باکیفیت نباشد اصلاً در چنین وضعیتی دوام نخواهد آورد.

وقتی شما می‌خواهید محصولاتی بالاترین کیفیت عرضه کنید، لاجرم قیمت آن نیز گران و وابسته به نرخ ارز خواهد بود. این بازار قبل از افزایش نرخ ارز بازار بزرگی بود و بین ۱۰۰۰ تا ۱۲۰۰ دستگاه

باید در کنار هم باشند: محصول مناسب (چه گازسوز، چه دیزل)، استفاده در سطح وسیع از این محصولات و جایگزینی سریع اتوبوس‌های فرسوده در کلان‌شهرها با این نوع اتوبوس‌ها و تامین سوخت باکیفیت. این سه اصل در واقع سه ضلع یک مثلث هستند که اگر در کنار هم قرار بگیرند، مسلم بدانید مشکل آلودگی در کوتاه‌مدت حل خواهد شد.

شهر استانبول در دهه‌های گذشته یکی از آلوده‌ترین شهرها بود، ولی اگر شما الان به استانبول بروید، در این شهر که شهر بسیار شلوغ و پرترافیکی هم است، حتی در اوج ترافیک هم اگر شیشه ماشین خود را پایین بیاورید، به هیچ وجه احساس آلودگی هوا به شما دست نمی‌دهد؛ چون آنها ظرف ۷-۸ سال با ارتقای استانداردها و افزایش کیفیت سوخت که با افزایش قیمت سوخت همزمان شده بود، مشکل آلودگی هوا را حل کردند. از سوی دیگر، در ایران سوخت دیزل به قدری ارزان است که بسیاری از برنامه‌ها را توجیه‌ناپذیر می‌کند. در ترکیه ما گران‌ترین سوخت در جهان را داریم ولی نتیجه این سیاست را می‌توانید در آنجا مشاهده کنید.

ترابران: وضعیت بازار اتوبوس‌های بین‌شهری را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا امید به بازگشت رونق به این بازار وجود دارد؟



**USS**  
UNITED SEA  
SHIPPING L.L.C

البحر المتحد للشحن  
United Sea Shipping (L.L.C)

- ◀ حمل کالای کانتینری، فله و هوایی، از کلیه کشورهای اروپایی، خاور دور، آمریکا، به امارات متحده عربی و ایران
- ◀ انجام کلیه امور گمرکی و حمل کانتینری فله و هوایی برای کالاهای وارداتی به کشور امارات برای صادرات مجدد به کلیه بنادر ایران
- ◀ حمل کالا از کلیه بنادر اروپایی به ایران
- ◀ ارائه خدمات تخلیه و بارگیری در امارت و حمل مجدد به اروپا و آمریکا
- ◀ ارائه خدمات گمرکی محصولات دریایی و هوایی در کشور امارات

تلفن: +۹۷۱۴۲۳۶۹۹۹۴  
نمابر: +۹۷۱۴۲۳۶۹۹۹۷

ایمیل: [ali@unitedsea.ae](mailto:ali@unitedsea.ae)  
[Wessam@unitedsea.ae](mailto:Wessam@unitedsea.ae)  
[Marzieh@unitedsea.ae](mailto:Marzieh@unitedsea.ae)



برای انجام مشاوره و دریافت  
نرخ از طریق ایمیل یا تلفن  
با ما تماس بگیرید

از پیش گفته‌ایم امکان رقابت با آن وجود ندارد!

## یک بندر آزاد تازه در آن سوی خلیج

چندی پیش مدیر عامل منطقه آزاد چابهار مهم‌ترین رقیب منطقه‌ای ایران در حوزه مناطق آزاد را منطقه آزاد «دُقم» در دهانه ورودی دریای عمان و اقیانوس هند اعلام کرد که مناطق آزاد ایران نمی‌توانند با آن رقابت کنند. به گفته او، عرصه این منطقه آزاد ۲۰۰ هزار هکتار در قالب ترکیبی منطقه آزاد و بندر با یک مدیریت است. علاوه بر آنکه با وجود عمر کم منطقه آزاد «دُقم»، بندر آن با هماهنگی کامل با منطقه آزاد اداره می‌شود و در کنار آن فرودگاه بین‌المللی نیز در این منطقه راه‌اندازی شده است، همچنین در آنجا ۳۰ سال معافیت مالیاتی قابل تمدید بدون هیچ شرطی برای سرمایه‌گذاران در نظر گرفته‌اند. این در حالی است که برای نمونه، منطقه آزاد چابهار مرز دریایی و هوایی هم ندارد. او اضافه کرده است: منطقه آزادی با این ویژگی و با این ساختار قانونی و حقوقی، روبه‌روی ما فعالیت می‌کند، چگونه انتظار داریم مناطق آزاد ایران بتوانند رقابت کنند؟ با این شرایط و با این نابرابری فضای رقابت، امکان اینکه بتوانیم حضور مؤثری در رقابت با رقبای منطقه‌ای داشته باشیم، کار دشواری است. به بهانه این اظهارنظر، نگاهی داشته‌ایم به موقعیت، امکانات و تجهیزات و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این منطقه آزاد.





■ ویژه اقتصادی دقم  
به هشت حوزه اصلی تقسیم شده است که شامل بندر، حوضچه تعمیر کشتی (حوضچه خشک کشتی)، پالایشگاه نفت، فرودگاه منطقه‌ای، حوزه تجاری (شامل صنایع پیچیده بزرگ و متوسط)، منطقه مسکونی، گردشگری و خدمات لجستیکی است

■ برخی از مشوق‌هایی که سازمان منطقه ویژه اقتصادی دقم برای آن در نظر گرفته عبارت است از مالکیت ۱۰۰ درصدی برای خارجی‌ها، معافیت مالیاتی تا ۳۰ سال که امکان تمدید نیز دارد، استخدام آسان نیروی انسانی خارجی برای پروژه‌ها، صدور ویزای ورود و اقامت برای آنها و خانواده‌هایشان و تسهیل در مراحل گمرکی

بر عهده این هیات است. این هیات مرکز اصلی هماهنگی بین سرمایه‌داران به شمار می‌رود و از طریق آن می‌توان از قواعد و قوانین و تسهیلات و سیاست‌های کاری و مالیات‌ها و امور تجاری منطقه مطلع شد.

برخی از امکانات و مشوق‌هایی که سازمان منطقه ویژه اقتصادی دقم برای آن در نظر گرفته است عبارتند از: مالکیت ۱۰۰ درصدی برای خارجی‌ها، معافیت مالیاتی تا ۳۰ سال که امکان تکرار شدن هم دارد، استخدام آسان نیروی انسانی خارجی برای پروژه‌ها در منطقه، صدور ویزا ورود و اقامت برای نیروی انسانی خارجی و خانواده‌های آنها و همچنین آسان نمودن مراحل گمرکی برای این منطقه. خدمات زیادی نیز برای سرمایه‌گذاران در منطقه در نظر گرفته شده است که از آن جمله می‌توان به ثبت‌نام از کسب و کارها و فعالیت‌های صنعتی، صدور مجوز برای پروژه‌های گردشگری و صدور مجوزهای زیست محیطی اشاره نمود. علاوه بر این، حق استفاده از زمین در منطقه برای ۵۰ سال وجود دارد.

### برخی پروژه‌های منطقه اقتصادی دقم

بندر دقم به سرعت به یک واقعیت مهم در منطقه خاورمیانه تبدیل شده و به عنوان یک کاتالیزور برای توسعه استان الوسطی عمل می‌کند. فاز اول این بندر که در سال ۲۰۱۷ به بهره‌برداری اولیه خواهد رسید، پذیرای کانتینرها و بارهای فله‌ای خواهد بود. البته این منطقه در حال حاضر نیز عملیاتی و برای انجام امور تخلیه و بارگیری به صورت بیست و چهار ساعته در تمام روزهای هفته قابل دسترسی است.

آبخور این بندر ۱۸ متر عمق دارد و دارای اسکله‌های ۲/۲۵ کیلومتری به پهنای ۳۵۰ متر هستند که می‌توانند ۸ کشتی را در خود جای دهند. علاوه بر این، اسکله دولت به طول یک کیلومتر در دست ساخت است که نیروی دریایی سلطنتی، گارد ساحلی و کشتی‌های تندروی عمان را در خود جای می‌دهد.

بندر دقم توسط کنسرسیوم معتبر بندر آنتورپ که دارای شهرت جهانی است اداره می‌شود. خدمات سوخت‌رسانی همراه با دیگر خدمات ترابری مانند هدایت شناورها به کمک هواپیما نیز در این بندر ارائه می‌شود. برای ساخت، توجه ویژه‌ای به طراحی و استفاده از تجهیزات درجه

منطقه ویژه اقتصادی در دقم (SEZAD) با فرمان سلطنتی ۲۰۱۱/۱۱۹ در تاریخ ۲۶ اکتبر ۲۰۱۱ و به دستور سلطان قابوس بن سعید به منظور تنوع‌بخشی به اقتصاد ملی عمان ایجاد شده است. وسعت این منطقه نزدیک به ۲۰۰۰ کیلومتر مربع است که ۶۰ کیلومتر از آن را مرز ساحلی با خلیج فارس تشکیل می‌شود. ۴۵ درصد از این منطقه یا حدود ۸۰۰ کیلومتر در حال توسعه است و بخش باقی مانده نیز برای توسعه در آینده در نظر گرفته شده است.

منطقه ویژه اقتصادی دقم بزرگترین منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا است و در بین بزرگترین مناطق ویژه اقتصادی جهان هم جای دارد. این وسعت منطقه اجازه می‌دهد تا پروژه‌های بزرگ مختلفی در آن راه‌اندازی شوند. دولت به دنبال آن بوده تا اطمینان حاصل کند که این وسعت پاسخگویی نیاز سرمایه‌گذاران برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای مختلف است.

این منطقه به ۸ حوزه اصلی تقسیم‌بندی شده است که شامل بندر، حوضچه تعمیر کشتی (حوض خشک کشتی)، پالایشگاه نفت، فرودگاه منطقه‌ای، حوزه تجاری (شامل صنایع پیچیده بزرگ و متوسط)، منطقه مسکونی، حوزه گردشگری و حوزه خدمات لجستیکی است. ساکنان می‌توانند در این منطقه و با استفاده از شبکه‌های اصلی و فرعی جاده‌ها به راحتی بین حوزه‌های مختلف تردد کنند.

هیات ویژه منطقه اقتصادی دقم که در اواخر سال ۲۰۱۱ در دقم تاسیس گردید، موسسه‌ای ملی است که وظیفه رسیدگی به امور اداری و سازمان‌دهی دقم و پیشرفت آن را بر عهده دارد. از جمله وظایف این موسسه، وضع قوانین سازمانی برای همه فعالیت‌های اقتصادی و همچنین برنامه‌ریزی و طرح‌ریزی و اجرای استراتژی‌های بلندمدت و جذب سرمایه‌ها و تحقق اهداف مورد انتظار از منطقه است.

پیشرفت در صادرات محصولات و تشویق کارگران برای انضمام به فعالیت‌های اقتصادی آینده‌نگر و تنوع در درآمدزایی از راه طرح‌های نفتی و غیرنفتی از جمله مسوولیت‌هایی است که این سازمان بر عهده دارد. علاوه بر مسوولیت‌های ذکر شده، توسعه عمرانی شهر مدرن دقم و حمایت از محیط زیست منطقه نیز

توسعه آن توجه خاصی به نگهداری سواحل دقم و زیبایی‌های طبیعی آن مانند پرندگان مهاجر و ماهی‌ها و آثار تاریخی به جای مانده از گذشته و میراث باستانی شده است

باغ سنگی، شکارگاه اوریکس، پارک طبیعی وادی السای، روستای توریستی الشویار و جزیره مسیره از دیگر جاذبه‌های گردشگری این منطقه به حساب می‌آیند. منطقه توریستی در نظر گرفته شده برای منطقه ویژه اقتصادی دقم حدود ۲۴ کیلومترمربع را شامل می‌شود.

در حال حاضر چیزی حدود ۲۰۰ غرفه هتلی برای گروه‌های مختلف تدارک دیده شده است. هتل «کراون» چهار ستاره کنار ساحل دریا استقرار یافته و مشتمل بر ۲۱۸ اتاق دو خوابه و ۲۰ لژ خانوادگی است. این هتل دارای مرکز بهداشت و سلامت و یوگا و میز تنیس و سالن برگزاری جشن‌ها و مراسم‌ها و مرکز ارائه خدمت به کارگران و سالن‌های اجتماعات و کنفرانس‌ها و ارائه امکانات رفاهی است.

هتل «شهر» یکی دیگر از هتل‌های معروف واقع شده در این منطقه و با امکاناتی مشابه هتل قبلی است. تعداد اتاق‌های این هتل به ۱۱۸ عدد می‌رسد. هتل سوم، هتل «عائم» به شکل کشتی و شامل ۲۰۸ اتاق و استخر و سالن‌های چند منظوره است.

از دیگر امکانات تفریحی منطقه دقم می‌توان به ساحل عمومی نسبتاً بزرگی اشاره کرد که در آن انواع ورزش‌های آبی را می‌توان انجام داد.

### عرضه کنندگان گاز طبیعی

شرکت گاز عمان قصد دارد گاز منطقه دقم را با گاز طبیعی پاک که از میدان‌های گازی منطقه الوسطی استخراج می‌شود، تامین کند. گاز طبیعی یک نوع انرژی پاک محسوب می‌شود. این نوع انرژی می‌تواند به اقتصاد منطقه دقم قدرت ببخشد و از طرفی کیفیت زندگی سالم ساکنان منطقه دقم را نیز به خطر نیندازد.

### فرودگاه دقم

فرودگاه منطقه دقم که در سال ۲۰۱۴ به بهره‌برداری رسیده است، به گونه‌ای طراحی شده که می‌تواند پذیرای انواع هواپیماها باشد. این فرودگاه دارای یک ترمینال مسافری است که می‌تواند پذیرای ۵۰۰ هزار مسافر در سال باشد و دارای یک ترمینال بار با ظرفیت ۵۰

محسوب می‌شود، دارای دو اسکله است که ۱۰ متر عمق دارند و یکی دارای ۴۱۰ متر طول و ۹۵ متر عرض و دیگری ۴۱۰ متر طول و ۸۵ متر عرض است.

علاوه بر این، موارد یک اسکله ۲/۵ کیلومتری برای تعمیر سایر کشتی‌ها نیز وجود دارد. ۱۰ کشتی بزرگ از جمله برخی از بزرگ‌ترین تانکرهای جهان می‌توانند به طور همزمان در این حوضچه خشک تعمیر شوند.

در کنار این اسکله خشک، اسکله‌های دیگری نیز برای تعمیر بدنه‌های کشتی و ارائه ابزار کشتی‌ها و رنگ‌کاری و جرقیل‌های مختلف و ابزارهای مشرف بر آنها تعبیه شده است. تجهیزات مختلفی نیز برای تخلیه محتویات شیمیایی کشتی‌ها و ایستگاه بازیافت و تهیه آب آشامیدنی در نظر گرفته شده است.

در حال حاضر مسوولیت اداره اسکله‌های خشک بر عهده شرکت اسکله خشک دولت عمان است.

### بندر ماهیگیری

دریای عمان سرشار از منابع شیلاتی است و انواع مختلف ماهی و سخت‌پوستانی را شامل می‌شود که مورد علاقه کشورهای همسایه عمان و همچنین کشورهای اروپایی است. تلاش شده است که از این مزیت نسبی پویا به نحو احسن بهره‌برداری گردد.

این پروژه شامل موارد زیر خواهد بود:

- بندر ماهیگیری به عمق ۶ متر با تمام امکانات مورد نیاز برای قایق‌های ماهیگیری کوچک و متوسط

- خرده‌فروشی و عمده‌فروشی و صادراتی - در نظر گرفتن مساحت لازم برای صنایع مرتبط با شیلات و ماهی، کنسرو، روغن ماهی و خوراک دام

- استخرهای پرورش ماهی و میگو

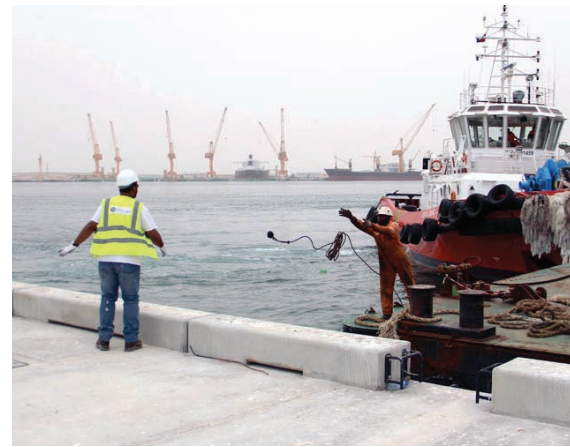
- تأسیس یک مرکز آموزش و ترویج

- مرکز تحقیقات دریایی

- یک مرکز برای تضمین کیفیت استانداردهای بین‌المللی برای صادرات ماهی تازه و محصولات صنعتی حاصل از آن.

### هتل‌ها و استراحتگاه‌ها

دقم باید جذابیت‌های قدیمی خود و میراث محلی عمان را حفظ کند. به همین خاطر در



### ■ بندر دقم به عنوان

یک کاتالیزور برای توسعه استان الوسطی عمل می‌کند. فاز اول این بندر پذیرای کانتینرها و بارهای فله‌ای خواهد بود. آب‌خور آن ۱۸ متر عمق دارد و دارای اسکله‌های ۲/۲۵ کیلومتری به پهنای ۳۵۰ متر است که می‌توانند هشت کشتی را در خود جای دهند

اول شده است و در این روند آخرین فناوری‌ها به کار گرفته شده است. این باعث افزایش میزان بهره‌وری و کاهش هزینه‌های بهره‌برداری خواهد شد. تکمیل فاز دوم باعث خواهد شد تا یک حوضه بزرگتر ۶۷۵ کیلومترمربعی به اضافه ۱۳/۵ کیلومتر اسکله به منطقه اضافه شود.

### حوضچه خشک الدقم؛ دومین حوضچه خشک بزرگ در خاورمیانه

این حوضچه خشک که دومین و بزرگ‌ترین اسکله خشک در خاورمیانه شمال آفریقا





## بندر کینگ عبدالله به هاب تجاری آسیا و اروپا تبدیل می‌شود

توان عملیاتی نخستین بندر خصوصی عربستان سعودی در سال ۲۰۱۶ میلادی با هشت درصد رشد به یک میلیون و ۴۰۰ هزار TEU رسید.

به گزارش مانا، بندر کینگ عبدالله با هدف افزایش ظرفیت در حال تامین زیرساخت‌های لازم است. افزون بر آن، ساخت دو لنگرگاه برای شناورهای غول‌پیکر کانتینری روبه اتمام است و به احتمال قوی فعالیتشان تا پایان ماه جاری میلادی آغاز می‌شود. مقامات بندر کینگ عبدالله عربستان سعودی از برنامه‌های این بندر برای افزایش توان عملیاتی تا چهار میلیون TEU در سه ماه اول سال ۲۰۱۷ سخن به میان آورده‌اند.

مدیر عامل شرکت توسعه بندر عربستان سعودی گفته است: «بندر کینگ عبدالله در جهت تبدیل به هاب شرق-غرب و قرار گرفتن در مسیر اصلی تجارت آسیا و اروپا گام‌های استوار و رو به جلویی برمی‌دارد.» این گزارش ضمن اشاره به برنامه‌های دیگر بندر کینگ عبدالله افزود: «این بندر علاوه بر افزایش ظرفیت کانتینری برای افزایش ظرفیت جابه‌جایی کالای فله نیز ترمینال‌های کالای فله می‌سازد تا سالانه شاهد جابه‌جایی سه میلیون تن بار باشد. از سوی دیگر، ساخت ترمینال شناورهای RO-RO و جابه‌جایی ۳۰۰ هزار دستگاه اتومبیل در سال از دیگر برنامه‌های بندر مذکور است.» بندر کینگ عبدالله از زمان گشایش طی سه سال گذشته به موجب برخورداری از آب‌های عمیق و قرار گرفتن در دریای سرخ رشد قابل توجهی را در عملیات خود تجربه کرده و به مسیر تردد بزرگترین شناورهای جهان تبدیل شده است. این بندر در سال ۲۰۱۵ با ثبت ۷۳ درصد رشد، توان عملیاتی کانتینری خود را به ۱/۲۷ میلیون TEU رساند.

## بندر سلاله موفق به حفظ جایگاه خود در منطقه شد

بندر سلاله عمان با رشد جابجایی کانتینری در سال ۲۰۱۶، جایگاه خود را به عنوان یکی از هاب‌های برجسته ترانشیپ کانتینری منطقه حفظ کرد.

به گفته مقامات بندر سلاله ترافیکی کانتینری بندر مذکور در سال گذشته به ۳/۳۲۵ میلیون TEU رسید که نسبت به جابه‌جایی کانتینری ۲/۵۹۶ میلیون TEU در سال ۲۰۱۵، روند صعودی را به نمایش گذاشت. علاوه بر این، در سال ۲۰۱۶، سلاله میزبان ۳۴ فروند کشتی کروز با ۳۵،۵۲۴ توریست از ملیت‌های مختلف بود، که در این بخش نیز نسبت به ۲۹ هزار توریست سال ۲۰۱۵، شاهد رشد بوده است.

بندر سلاله عمان که با هزینه‌ای بالغ بر ۵۵ میلیون ریال عمان (۱۵۳ میلیون دلار) راه‌اندازی شده است، یکی از درگاه‌های مهم بندری در دریای عرب است که به وسیله شرکت APM Terminals اداره می‌شود. این بندر دارای اسکله‌ای به طول ۱۲۶۶ متر، دو لنگرگاه ۳۲۰ متری محموله‌های عمومی و دو لنگرگاه ۳۰۰ متری فله مایع به عمق ۱۸ متر است.

هزار تن و مغازه‌های بدون گمرک است.

### شهر جدید دقم

مساحت این شهر جدید ۲۳ کیلومترمربع خواهد بود. در ابتدا قرار است که در این شهر ۶۷ هزار نفر ساکن شوند و سپس در طرح‌های بعدی به ۱۱۱ هزار نفر گسترش یابد. این شهر دارای مساجد، انواع امکانات ورزشی سرپوشیده و سر باز و یک استادیوم برای جوانان خواهد بود. همچنین در مرکز این شهر مراکز درمانی، تجاری، دفاتر اداری، پارک‌ها، کتابخانه عمومی و ... احداث خواهند شد.

### سیستم حمل و نقل دقم

یک شبکه جاده‌ای با استانداردهای بالا در دست ساخت است تا شهر دقم را به تمامی شهرهای بزرگ و شهرستان‌های عمان و همچنین شهرهای کشورهای امارات و عربستان سعودی متصل کند. سال گذشته دو جاده اصلی در شهر دقم احداث شد. یکی از این آنها بزرگراهی سه بانده به طول ۱۷ کیلومتر است که با تکمیل بخش بندر آن در اواخر امسال، ارتباط بندر، فرودگاه و مناطق توریستی را با مکان‌های مسکونی برقرار می‌سازد.

مسیر شریانی دوم به طول ۲۲/۵ کیلومتر و ۴ بانده، مسیری کمربندی به دور شهر دقم ایجاد می‌کند که سه منطقه کانونی روستای سای (که در آینده بخش تجاری مرکزی و مناطق مسکونی جدید در آن ایجاد خواهد شد) صنایع سبک و بخش‌های در حال توسعه نزدیک منطقه فرودگاه را به یکدیگر متصل می‌کند. برنامه‌ریزی‌ها حکایت از آن دارد که با راه‌اندازی شبکه راه‌آهن، شهر دقم می‌تواند به امارات متحده عربی و سایر کشورهای شورای همکاری خلیج فارس متصل شود.

### مجتمع پالایشگاهی و پتروشیمی

شرکت نفت عمان در همکاری با شرکت بین‌المللی سرمایه‌گذاری نفتی امارات، قصد دارد تا پایان سال ۲۰۱۷ یک پالایشگاه نفت با ظرفیت بالقوه تولید ۲۳ هزار بشکه نفت در روز راه‌اندازی کند. توسعه یک مجتمع پتروشیمی در جوار این پالایشگاه و تاسیس مجتمع ذخیره نفت و مشتقات نفتی و سکوی دریایی نفتی برای استفاده‌های چند منظوره نیز در دست بررسی است.

چرا کشتی‌ساز نشدیم؟

# اسباب بزرگی

سعید پورمشکی

نویسنده مطلب حاضر، دانش‌آموخته اولین دوره رشته مهندسی دریا در دانشگاه صنعتی شریف است و فوق لیسانس در رشته معماری کشتی از دانشگاه امیرکبیر دارد. او از سال ۷۴ الی ۷۹ به مدت ۶ سال در کارخانجات کشتی‌سازی صدرا در بوشهر به عنوان طراح سازه کشتی مشغول به کار بوده و در طراحی و ساخت یدک‌کش‌ها، لن‌دینگ‌کرافت‌ها و بارج‌های این شرکت مشارکت داشته است. پس از جدا شدن از شرکت صدرا در سال ۷۹، در معاونت بازاریابی شرکت مجتمع کشتی‌سازی و صنایع فراساحل ایران مشغول به کار شده و پس از مدتی به عنوان مدیر بازاریابی ساخت کشتی‌ها، در جاری و فعال شدن قرارداد ساخت ۵ فروند کشتی کانتینربر ۲۲۰۰ کانتینری شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی، عقد قرارداد ساخت دو فروند کشتی حمل فرآورده‌بر ۳۵ هزارتنی شرکت ملی نفتکش ایران، قرارداد طراحی با شرکت COMAC کره‌جنوبی و مذاکرات جهت طراحی اولیه و عقد قرارداد ۵ فروند کشتی فله بر ۷۵ هزارتنی با شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی و ۲ فروند کشتی چند منظوره ۲۳ هزارتنی شرکت کشتیرانی بنیاد مسوولیت مستقیم داشته است.

او در فواصل سال‌های ۹۰ و ۹۱ مجدداً به عنوان مدیر پروژه با معاونت کشتی‌سازی صدرا در تهران همکاری داشته و از نزدیک پروژه‌های ساخت کشتی‌های چند منظوره تدارکاتی کاسپین در صدرای نکا و پروژه ساخت کشتی ۱۱۳ هزارتنی افراماکس در صدرای بوشهر را دنبال کرده است.

به بهانه سفارش ساخت کشتی به هیوندایی کره از سوی کشتیرانی جمهوری اسلامی در ماه‌های اخیر (که در واقع احیای قرارداد سال ۲۰۰۸ این شرکت بوده است) و ورود قرارگاه خاتم‌الانبیا به ماجرا و اینکه فرمانده این قرارگاه، کسانی را که توان داخلی را نادیده می‌گیرند خائن خواند، از مهندس پورمشکی خواستیم به این سوال پاسخ دهد که چرا ما علیرغم صرف هزینه‌های بسیار تاکنون کشتی‌ساز نشدیم و کجای کار اشتباه کردیم.

با توجه به حضور او در ادوار مختلف فعالیت‌ها و فراز و نشیب کشتی‌سازی کشور طی ۲۰ سال گذشته و همکاری و ارتباط نزدیک او با سازمان‌ها و موسسات دریایی، بانک‌ها و مالکین شناورها به عنوان مدیرعامل شرکت مشاوره و مهندسی پارس آرمان شناور، دیدگاه و نظرات او در خصوص مشکلات گذشته و حال کشتی‌سازی‌های کشور می‌تواند مورد توجه صاحب‌نظران و قابل استناد توسط مسوولین فعال در این حوزه باشد.







■ **برخلاف نظر تعدادی از کارشناسان حوزه حمل و نقل دریایی، من معتقدم مشکلات درونی کشتی‌سازی‌ها در مقایسه با مشکلات و نقص سیاست‌های بیرونی ناشی از تصمیمات ناکارآمد و حمایت‌های ضعیف گذشته و حال، عامل اصلی رکود کشتی‌سازی‌ها نبوده است**

■ **کشتی‌سازی‌های داخلی علی‌رغم محدودیت‌ها و مشکلات خارج از حدود اختیارات خود، سرمایه‌گذاری قابل‌قبولی چه در زمینه سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و حتی مغزافزاری داشته‌اند و نشانه بارز آن هم ساخت کشتی افراماکس ۱۱۳ هزارتنی در صدر، کشتی‌های چندمنظوره کاسپین در نکا، سکوی نیمه‌شناور امیرکبیر در صدر و کشتی‌های کانتینر ۲۲۰۰ کانتینری در ایزوایکو است**

حمل کالا و مسافر از طریق دریا، گردشگری دریایی، فناوری‌های نو در حوزه دریا و بالاخره کارآفرینی و ایجاد شغل در مناطق محروم جنوب و شمال کشور.

با توجه به اهمیت صنایع دریایی و اهداف راهبردی کشور در توسعه این صنعت، فعالیت در زمینه صنایع کشتی‌سازی در ساخت و تعمیر کشتی‌ها مطابق استانداردهای جهانی می‌تواند باعث توسعه و تداوم فعالیت شرکت‌ها و بنگاه‌های فعال دریایی شده و با کارآفرینی، عدم وابستگی به رقبا و کاهش خروج ارز در تمامی حوزه‌های صنایع دریایی، روند توسعه این صنایع را تسریع بخشد. لذا در راستای برنامه تدوین شده برای صنایع دریایی کشور، اهداف کلان زیر حائز اهمیت هستند:

- افزایش رقابت‌پذیری و کسب سهم حداکثری از بازار ساخت و تعمیر شناورها و سازه‌های دریایی؛  
- کسب درصد حداکثری تامین مواد و تجهیزات شناورها و سکوها دریایی؛  
- بهره‌وری بالای نیروی انسانی؛  
- توسعه صنایع دریایی مبتنی بر اقتصاد دانش‌بنیان و صنایع دانش‌محور؛

با عنای به برنامه‌ریزی هوشمند و اجرای صحیح این برنامه‌ها می‌توان از مزیت‌های رقابتی در منطقه مورد بحث بهره‌مند شد، در غیر این صورت فعالیت‌های موردی، مقطعی و مجرد بنگاه‌های اقتصادی و منفصل از یکدیگر قادر به جذب بهره‌برداری از فضای اقتصادی منطقه مذکور نیست.

### ناوگان تحت پرچم ایران و نیاز به کارخانجات ساخت و تعمیر

داشتن اطلاعات از تعداد شناورهای تحت پرچم ایران و میانگین سنی ناوگان دریایی که در حال حاضر در بخش‌های مختلف حمل و نقل کالا، حمل مواد نفتی، خدمات دریایی، صیادی و حمل مسافر فعال هستند، به‌خوبی اهمیت ایجاد و توسعه کارخانجات فعال در تعمیر، بازسازی و ساخت کشتی‌ها در سواحل جنوبی و شمالی کشور را بیان می‌کند.

مطابق آمار سازمان بنادر و دریانوردی، حدود ۲۷۰۰۰ فروند شناور در ایران به ثبت رسیده که از این تعداد، ۱۳،۲۶۶ فروند شناور دارای کاربری حمل بار، مسافر، ارائه خدمات دریایی و صیادی شامل ۸ درصد کشتی باری، ۱ درصد

پاسخ به این سوال که چرا ما کشتی‌ساز نشدیم را با پاسخ به این سوال شروع می‌کنم که آیا اساسا نیازی هست که ما کشتی‌ساز شویم یا خیر؟

در یک نگاه کلی به توسعه برنامه‌ریزی جهان و به‌خصوص در جابه‌جایی قدرت از حالت دوقطبی به یکقطبی - چند قطبی، موقعیت ژئوپلیتیکی خلیج فارس از بیشترین مزیت نسبت به دیگر مناطق جهان برخوردار بوده و به عنوان مرکز انرژی و بزرگراه جهان، کانون توجه کلیه سیاسیون و قدرتمندان دنیا قرار گرفته است، به طوری که در فرآیند شکل‌گیری نظام نوین جهانی (به سرکردگی آمریکا) اعم از جهانی‌سازی، یکپارچه شدن بازارها، تقسیم کار جهانی و سایر مفاهیم نظام سرمایه‌داری، استراتژی‌های خاصی برای این منطقه تدوین و به کار گرفته خواهد شد که غفلت از آنها و یا برخورد انفعالی و تدافعی با این راهبردها، به منزله از دست دادن مزیت‌های نسبی و واگذار کردن بی‌چون و چرای این امکانات خدادادی به کشورهای رقیب است.

مساله مهم در چنین ساختار سیاسی و جغرافیایی، جایگزین شدن شاخص‌های مزیت رقابتی به جای مزیت‌های سیاسی برای خلق مجموعه‌هایی است که جاذب سرمایه و فعالیت‌های بازار و تکنولوژی باشند و به مزایا و عوامل کلاسیک و فعالیت‌های سنتی بسنده نشود.

کشور ایران با داشتن حدود ۵۸۰۰ کیلومتر خط ساحلی و قرار گرفتن در منطقه خاورمیانه، سابقه حضور تاریخی در عرصه دریا، توانمندی‌های فنی و سرمایه غنی انسانی، می‌تواند اساس اقتدار اقتصادی، سیاسی و نظامی خود را بر پایه توسعه دریایی بنا کند.

اهمیت صنایع دریایی در کشور را می‌توان در این بخش‌ها مورد توجه قرار داد: جایگاه شرکت‌های کشتیرانی و درآمد ارزی آنها، صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی، پروژه‌های گسترده نفت و گاز و نیاز آنها به خدمات و پشتیبانی دریایی، امنیت غذایی و شیلات، تامین امنیت و حفظ و حراست از مرزهای آبی کشور، ارائه خدمات تعمیراتی و بازسازی به ناوگان دریایی کشور، بازرسی و تعمیرات زیرآبی سازه‌های دریایی، نوسازی و جوان‌سازی کشتی‌های تحت پرچم ایران، توسعه بنادر، ترمینال‌های نفتی و پایانه‌های مسافری کشور،

■ **مهمترین عامل در بروز ضعف عملکرد کشتی‌سازی‌ها را می‌توان در تغییر مدیریت پی‌درپی و تنوع برنامه‌های تدوین شده راهبردی کشتی‌سازی‌ها در طول سال‌های گذشته جستجو کرد؛ ثبات مدیریت می‌توانست حداقل از تنوع برنامه‌های راهبردی بعضا متناقض در روند اجرای پروژه‌ها بکاهد**

فروند (۷۴ درصد) را به خود اختصاص داده‌اند. گروه شناورهای خدماتی از دو دسته کشتی‌های خدماتی به تعداد ۷۱۰ فروند (۷۷ درصد) و کشتی‌هایی با کاربری خاص به تعداد ۲۰۷ فروند (۲۳ درصد) تشکیل شده‌اند.

۴۲۷ فروند (۶۰ درصد) از دسته اول (شناورهای خدماتی) به کشتی‌های یدک‌کش اختصاص دارد. شناورهای خدماتی شامل لایروب‌ها، از میانگین سنی ۲۷ سال و سایر شناورهای خدماتی در بنادر مانند شناورهای جستجو و نجات، حمل راهنما، دریافت زباله و ... از میانگین سنی در حدود ۲۶ سال برخوردارند.

شناورهای سنتی (باری و صیادی) از نظر تعداد شناور، بخش بزرگی از ناوگان دریایی ایران را با تعداد ۱۰۴۷۵ (۷۹ درصد) تشکیل می‌دهند.

برآورد سنی ناوگان تحت پرچم نیز از جنبه‌های مختلف برای کشورهای صاحب پرچم از اهمیت به خصوصی برخوردار است. هرچه میانگین سنی ناوگان کمتر باشد ایمنی آن بیشتر، بروز سوانح کمتر و متعاقبا تعداد توقیف فنی کشتی‌ها در بنادر داخلی و خارجی کمتر بوده و جایگاه پرچم جمهوری اسلامی ایران در لیست سفید تفاهنامه پاریس حفظ خواهد شد. بدین ترتیب امکان بازاریابی برای حمل کالا توسط کشتی‌های ایرانی در جامعه جهانی با سهولت بیشتری امکان‌پذیر می‌گردد.

مشاهدات آماری استخراج شده از شناورهای تحت پرچم ایران نشان می‌دهد در ناوگان ایران، ۶۴ درصد ظرفیت بارگیری، توسط کشتی‌هایی با سن کمتر از ۱۵ سال و ۳۶ درصد از ظرفیت بارگیری، توسط کشتی‌هایی با سن بیشتر از ۱۵ سال صورت می‌گیرد. بنابراین به طور کلی ثلث ظرفیت بارگیری ناوگان تحت پرچم کشور دارای سن بیش از ۱۵ سال هستند.

حال با توجه به آمار شناورهای ایران از منظر تعداد و سن، با توجه به اینکه ایران تنها حدود ۱ درصد ناوگان دریایی دنیا را در اختیار دارد، اهمیت فعالیت کارخانجات ساخت و تعمیر کشتی جهت سرویس‌دهی به کشتی‌های ایرانی و ساخت کشتی‌های جدید جهت جوان‌سازی ناوگان دریایی غیرقابل چشم‌پوشی است. این در حالی است که بازار ساخت تعمیر و نوسازی ناوگان ایران عمدتا در اختیار کشورهای چین و کره قرار گرفته است.

## برنامه‌های توسعه‌ای افزایش ناوگان کشتی‌های اقیانوس‌پیما

برای آنکه روشن شود آیا برای ساخت کشتی‌های بزرگ باری نیز باید در کشتی‌سازی‌های کشور سرمایه‌گذاری شود یا خیر، به برنامه‌های توسعه‌ای افزایش ناوگان کشتی‌های دو شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی و شرکت ملی نفتکش اشاره‌ای خواهیم داشت.

سهم جابه‌جایی کالا بر مبنای هر نوع کشتی باری توسط کشتی‌های تحت پرچم و خارجی، نشان می‌دهد که سهم جابه‌جایی کالا توسط کشتی‌های تحت پرچم در انواع کشتی‌های حمل کالای عمومی، فله‌بر، کانتینربر و نفتکش کمتر از کشتی‌های خارجی بوده و پتانسیل افزایش ظرفیت، مادامی که ۱۰۰ درصد کالاهای وارداتی و صادراتی کشور توسط ناوگان ملی حمل گردد، در این نوع شناورها وجود دارد. خوشبختانه این موضوع در کشتی‌های کانتینربر با نسبت ۵۰ درصد حاصل شده است، اگرچه پتانسیل افزایش ظرفیت این نوع شناورها نیز وجود دارد.

جدول ۱ سهم جابه‌جایی کالا در بنادر ایران را بر مبنای هر نوع کشتی باری توسط کشتی‌های تحت پرچم و خارجی نشان می‌دهد.

میانگین تناژ جابه‌جا شده کشتی‌ها در بنادر و ترمینال‌های ایران، در بیشترین مقدار به کشتی‌های نفتکش اختصاص دارد و در سایر موارد به ترتیب مربوط به کشتی‌های فله‌بر، کانتینربر، سایر کشتی‌ها و حمل کالای عمومی است. همچنین این شاخص، به جز کشتی‌های کانتینربر در بقیه انواع کشتی‌های تحت پرچم، کمتر از کشتی‌های خارجی بوده و این بیانگر آن است که پتانسیل‌های مناسبی برای تصمیم‌گیری‌های کلان ملی در این زمینه وجود دارد تا صنعت حمل و نقل دریایی برای رفع نیازهای کشور به خودکفایی نزدیک شود.

## نقش کارخانجات کشتی‌سازی در ایجاد اشتغال

صنایع کشتی‌سازی در دنیا به دلیل آنکه جزو صنایع سنگین محسوب می‌شوند همواره یکی از عوامل اصلی ایجاد اشتغال در کشور هستند. همچنین صنعت کشتی‌سازی به عنوان یک صنعت مادر و یک محور اصلی در تولید ملی، علاوه بر ایجاد اشتغال به صورت مستقیم، صنایع جانبی بسیاری

کشتی مسافربری، ۷ درصد شناور خدماتی و ۵ درصد کشتی صیادی و ۷۹ درصد شناور سنتی هستند. کشتی‌های باری دارای میانگین سنی ۲۲ سال، کشتی‌های مسافربری ۹ سال، شناورهای خدماتی ۲۶ سال و شناورهای سنتی ۱۸ سال هستند.

در گروه کشتی‌های باری، بارها از منظر تعداد، بیشترین تعداد یعنی معادل ۴۴۷ فروند (۴۲ درصد) را به خود اختصاص داده‌اند. کشتی‌های حمل کالای عمومی با تعداد ۳۵۹ فروند (۳۳ درصد) پس از بارها بیشترین تعداد را در این گروه شامل می‌شوند. تعداد کشتی‌های کانتینربر، ۳۰ فروند (۳ درصد) و کشتی‌های نفتکش، ۳۴ فروند (۳ درصد) است.

بیشترین سهم ظرفیت جابه‌جایی کالا (DWT) در گروه کشتی‌های باری در اختیار ۵۲ فروند (۵ درصد) کشتی‌های فله‌بر است که تحت مالکیت شرکت‌های کشتیرانی بزرگ قرار دارند. در این گروه، لندینگ‌کرافت‌ها شامل ۱۵۵ فروند (۱۴ درصد) نیز از جمله ناوگان باری تحت پرچم محسوب می‌شوند که عموما تحت تملک مالکان حقیقی هستند. کشتی‌های فلزی مسافربری در گروه خود از منظر تعداد بیشترین مقدار یعنی ۱۱۱



■ توانایی فنی در ساخت کشتی‌ها شامل توانایی در طراحی براساس دانش روز جهانی، ساخت بدنه با رعایت اصول کیفی، نصب تجهیزات و راه‌اندازی ماشین‌آلات است که تقریباً این توانایی در کشتی‌سازی‌های ما ایجاد شده و یا با همکاری شرکت‌های خارجی قابل به‌روزرسانی است، اما اینها به تنهایی برای ساخت کشتی خصوصاً کشتی‌های عظیم‌الجثه کافی نیست

جهت رفع موانع درونی یک شرکت کشتی‌سازی اتخاذ می‌گردد، به نوعی وابسته به سیاست‌های برون‌سازمانی نیز هست.

### مشکلات درونی کشتی‌سازی‌ها

نمی‌توان ادعا کرد دانش ساخت کشتی، تنها در اختیار چند کشور قرار دارد و دسترسی به آن ناممکن است. کشتی‌سازی صنعتی رقابتی است که کیفیت، قیمت و زمان ساخت از شاخص‌های اصلی آن محسوب می‌شود.

برخلاف نظر تعدادی از کارشناسان حوزه حمل و نقل دریایی، مشکلات درونی کشتی‌سازی‌ها در مقایسه با مشکلات و نقص سیاست‌های بیرونی ناشی از تصمیمات ناکارآمد و حمایت‌های ضعیف گذشته و حال، عامل اصلی رکود کشتی‌سازی‌ها نبوده است. شرکت‌های کشتی‌سازی داخلی و به‌طور خاص شرکت‌های صدرا و ایزوایکو طی سالیان گذشته در مقاطع مختلف، همواره سعی در افزایش ظرفیت و ایجاد سیستم‌هایی جهت بهبود روش‌های ساخت و کاهش هزینه‌ها در روش‌های تولید خود داشته‌اند که آثار آن مشهود است.

زیرساخت‌های ایجاد شده در صدرا و ایزوایکو طی سال‌های اخیر، نشان می‌دهد که کشتی‌سازی‌های داخلی علیرغم محدودیت‌ها و مشکلات خارج از حدود اختیارات خود، سرمایه‌گذاری قابل‌قبولی در زمینه سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و حتی مغزافزاری داشته‌اند و نشانه بارز آن هم ساخت کشتی افراکس ۱۱۳ هزارتنی در صدرا، ساخت کشتی‌های چندمنظوره و پیشرفته کاسپین در نکا، ساخت سکوی نیمه‌شناور امیرکبیر در صدرا و ساخت کشتی‌های کانتنربر ۲۲۰۰ کانتنری در ایزوایکو با وجود تمامی مشکلات سیاسی، قانونی و مدیریتی در این صنعت است.

توانایی فنی در ساخت کشتی‌ها شامل توانایی در طراحی براساس دانش روز جهانی، ساخت بدنه با رعایت اصول کیفی، نصب تجهیزات و راه‌اندازی ماشین‌آلات است که تقریباً می‌توان ادعا کرد این توانایی در کشتی‌سازی‌های ما ایجاد شده و یا با همکاری شرکت‌های توانمند خارجی قابل‌ترمیم و به‌روزرسانی است. اما این توانایی به تنهایی برای ساخت کشتی‌ها به‌خصوص کشتی‌های عظیم‌الجثه کافی نیست و در کنار آن باید سیستم‌های مدرن کنترل کیفیت، سیستم‌های کنترل دقت ساخت

را در کشور فعال می‌کند؛ به نحوی که به ازای هر یک شغل در کارخانجات کشتی‌سازی، ۵ تا ۶ شغل در صنایع جانبی به صورت غیرمستقیم ایجاد خواهد شد. با توجه به تعداد کم نیروی انسانی فعال فعلی در کشتی‌سازی‌های کشور، پیش‌بینی می‌شود در دوره کوتاه‌مدت، رشد اشتغال مستقیم نیروی انسانی در حدود ۳۰ درصد باشد و همچنین متناسب با این افزایش، نرخ اشتغال غیرمستقیم مرتبط با زنجیره ارزش نیز افزایش پیدا کند.

### اما چرا کشتی‌سازی‌ها نمی‌شوند؟

با توجه به دلایل ذکر شده در بالا و دهها دلیل دیگر، صنعت کشتی‌سازی باید در کشور رونق می‌گرفت و برنامه‌های توسعه‌ای تدوین شده توسط کارشناسان و برنامه‌ریزی شده توسط دولت‌های گذشته، چه قبل از انقلاب با شروع طرح مجتمع کشتی‌سازی خلیج‌فارس در بندرعباس و شرکت ایمیکو در بوشهر و چه بعد از انقلاب با طرح‌های توسعه‌ای سازمان گسترش و نوسازی در ایزوایکو، صدرا و اروندان، همواره بر این نکته تأکید داشته‌اند، اما سوال اصلی این است که چرا با همه برنامه‌ریزی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های کلان صورت گرفته جهت تجهیز کشتی‌سازی‌ها، این صنعت تبدیل به صنعت استراتژیک جهت رفع نیازهای بنگاه‌های دریایی ایران نشد؟

مشکلات موجود در صنعت کشتی‌سازی کشور را می‌توان به دو دسته درونی و بیرونی تقسیم کرد. مشکلات درونی مانند تربیت نیروی متخصص، افزایش راندمان، کاهش هزینه‌های سربار و ایجاد کیفیت در محصول نهایی که به برنامه‌ریزی‌ها و نحوه عملکرد داخلی شرکت‌های کشتی‌سازی جهت حضور و دوام در بازار رقابت ساخت و فروش کشتی در سطح بین‌المللی مربوط می‌شود و مشکلات بیرونی شامل مواردی است که به صورت کلان ناشی از خلاء تصمیم‌گیری یا تصمیمات غلط برون‌سازمانی، ضعف قوانین حمایتی، وجود قوانین دست و پاگیر، عدم تمایل موسسات مالی به ارائه تسهیلات ساخت و خارج از اراده شرکت‌های کشتی‌سازی بوده و در حال حاضر نیز شرکت‌های کشتی‌سازی با آنها دست به گریبان هستند.

بدون شک نمی‌توان این دو عامل را به طور کامل از یکدیگر تفکیک کرد و هر تصمیمی که



**■ مهمترین عامل در بروز ضعف عملکرد کشتی سازی ها را می توان در تغییر مدیریت پی درپی و تنوع برنامه های تدوین شده راهبردی کشتی سازی ها در طول سال های گذشته جستجو کرد؛ ثبات مدیریت می توانست حداقل از تنوع برنامه های راهبردی بعضا متناقض در روند اجرای پروژه ها بکاهد**

ضعف عملکرد کشتی سازی ها را می توان در تغییر مدیریت پی درپی و تنوع برنامه های تدوین شده راهبردی کشتی سازی ها در طول سال های گذشته جستجو کرد؛ به نحوی که نوسانات بالا و پایین در عملکرد این صنعت طی ۳۵ سال گذشته کاملا مشهود و غیر قابل انکار است. ثبات مدیریت در کشتی سازی ها می توانست حداقل از تنوع برنامه های راهبردی بعضا متناقض در روند اجرای پروژه ها کاسته و عملکرد رو به رشدی را به نمایش بگذارد.

برای رسیدن و اعمال مدیریت باثبات در یک صنعت باید از الگوهای مناسبی در انتخاب مدیران تصمیم گیرنده بهره جست. متأسفانه آنچه که در طی چند سال اخیر شاهد آن بوده ایم استفاده از آزمون سعی و خطا در انتخاب مدیران کشتی سازی ها از طرف متولیان امر بوده است. رویه ای که همچنان شاهد آن هستیم و بدون بررسی سوابق، دانش، نگرش و مهارت های مدیریتی خاص این صنعت و یا حساسیت کم نسبت به انتخاب مدیران دارای این شاخصه ها، صورت می گیرد.

حداقل نتیجه تاسف باری که این نوع تصمیم گیری ها در گذشته برای ما به ارمغان آورده، دلسردی و خروج نیروهای آموزش دیده و متخصص در بخش مهندسی و تولید از کارخانجات کشتی سازی و تحمیل دوباره کاری های هزینه بر جهت چرخش چندین باره چرخ کشتی سازی بعد از توقف یا کند شدن حرکت آن بوده است.

**۲- نبود سیستم حمایتی دولتی با اقتدار لازم:**  
 در طول ۳۵ سال گذشته به دلیل نبود یک سیستم حمایتی دولتی و یکپارچه، فرصت کافی برای رشد صنعت ساخت کشتی در اختیار این صنعت قرار داده نشده است، در حالی که به خاطر شرایط انقلاب، صنعت حمل و نقل دریایی با بهره مندی از انواع حمایت ها، فرصت رشد و رقابت در صحنه بین المللی را پیدا کرده است.

«قانون توسعه و حمایت از صنایع دریایی کشور» در تاریخ ۱۳۸۷/۰۲/۱۵ بعد از سال ها تلاش و رایزنی دلسوزان این صنعت، به تصویب مجلس رسید، اما علی رغم تصویب آیین نامه اجرایی قانون یاد شده در تاریخ ۱۳۸۸/۸/۹، هیچگاه آنچنان که باید این قانون به اجرا در نیامد و در خصوص تشکیل یک نهاد مالی و توسعه ای تحت عنوان «صندوق توسعه صنایع دریایی» برای مساعدت و پشتیبانی از فعالان حوزه فعالیت های دریایی به ویژه

صنایع دریایی، قانون فوق هیچگاه نقش حمایتی قابل قبولی در مورد شرکت های کشتی سازی ایفا نکرد. جالب است بدانیم در ماده ۳ این آیین نامه در اجرای تبصره (۵) ماده (۱) قانون توسعه و حمایت از صنایع دریایی، صندوق توسعه صنایع دریایی موظف شده تا سقف ۲۰ درصد قیمت بین المللی شناور مورد مناقصه یا سفارش را به عنوان تعرفه ترجیحی و به صورت بلاعوض به سازنده داخلی برنده مناقصه بین المللی منوط به رعایت قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی داخلی پرداخت نماید.

زمانی که از کمک های بلاعوض دولتی (سوبسید) صحبت می شود، برداشت های متفاوتی از آن صورت می گیرد که عمدتاً ناشی از لفظ متداول سوبسید در کاهش قیمت محصول به نفع مصرف کننده است؛ اما باید دانست زمانی که موضوع ارائه سوبسید به کشتی سازی ها مطرح می شود، منظور کمک های مالی دولت به تولیدات کشتی سازی ها است نه چیز دیگر. کمک های دولتی به کشتی سازی موضوع جدیدی نیست و سالهاست که در رقابت جهانی میان کشتی سازی ها مرسوم و متداول بوده و به عنوان یکی از ارکان اصلی حمایت های دولتی محسوب می گردد.

قیمت کشتی های نوساز در بازار جهانی وابسته به عوامل گوناگونی است که تقریباً هیچیک از این عوامل بستگی به هزینه تمام شده ساخت یک کشتی ندارد. زمانی خرید کشتی می تواند اقتصادی باشد که درآمد حاصل از آن بتواند هزینه خرید، نگهداری و تعمیر، راهبری، بیمه و عوارض بندری و غیره را جبران کند.

همانگونه که می دانیم کرایه حمل بار توسط ناوگان دریایی ارزانتر از سایر روش های حمل بار است و به همین دلیل است که نمی توان نرخ کرایه کشتی را در حد جبران هزینه های جانبی بالا برد. لذا قیمت فروش یک کشتی باید متناسب با هزینه چارتر کشتی در بازار جهانی و حمل و نقل دریایی تعیین گردد. از طرف دیگر یک کارخانه کشتی سازی که در مقیاس استاندارد جهانی کشتی تولید می کند، زمانی قادر به دوام و استمرار فعالیت خواهد بود که بتواند هزینه های تولید خود را کاهش دهد.

سه فاکتور اساسی در رقابت پذیر بودن یک کارخانه کشتی سازی، قیمت تمام شده، زمان ساخت و کیفیت محصول است. در خصوص فاکتور اول و هزینه ساخت کشتی می توان به قیمت فولاد، قیمت

و کاهش دوباره کاری ها، سیستم های گردش مواد و تجهیزات، سیستم های خرید تجهیزات و ماشین آلات، سیستم های کنترل هزینه و بسیاری از سیستم های موثر در کاهش هزینه و زمان ساخت کشتی نیز ایجاد گردد که اگر چه در کشتی سازی های صدرا و ایزوایکو بنیان بعضی از این سیستم ها پی ریخته شده، اما استفاده بهینه از همین سیستم های شناخته شده، مستلزم حداقل ۱۰ سال فعالیت مستمر تولید و ساخت کشتی و ثبت دائمی داده ها و اطلاعات استخراجی از سطح کارخانه و خط تولید همان کارخانه کشتی سازی است و از جای دیگر قابل استحصال نیست.

### مشکلات بیرونی کشتی سازی ها

علیرغم ایجاد زیرساخت های نسبتاً مناسب در این صنعت و از طرفی وجود بازار چشمگیر جهت سفارش کشتی در ایران و کشورهای منطقه، علل اصلی دیگری فراتر از مشکلات درونی کشتی سازی ها باعث رکود این صنعت در گذشته و حال شده اند که به اختصار به آنها خواهیم پرداخت:

**۱- عدم ثبات مدیریت:** مهمترین عامل در بروز



■ **هیات وزیران در جلسه مورخ ۱۳۸۱/۱۲/۱۸ پرداخت وام به سازندگان داخلی انواع شناور را تا ۹۰ درصد حجم قرارداد، به صورت ارزی یا تسهیلات ریالی بلندمدت با نرخ رایج بین‌المللی تصویب کرد. همچنین شرکت‌های بیمه موظف شدند تسهیلات اتکایی جهت پوشش بیمه ریسک سازنده را تا ارزش شناور تامین نمایند، اما این مصوبه هیچگاه به اجرا درنیامد**

اجرای بودند. به طور مثال هیات وزیران در جلسه مورخ ۱۳۸۱/۱۲/۱۸ بنا به پیشنهاد وزارت صنایع و معادن و به استناد اصل ۳۸ قانون اساسی، پرداخت وام به سازندگان داخلی انواع شناور را تا ۹۰ درصد حجم قرارداد، به صورت ارزی یا تسهیلات ریالی بلندمدت با نرخ رایج بین‌المللی تصویب کرد. طی این مصوبه، در دوران ساخت، ذینفع در پوشش بیمه ریسک سازنده و در دوران بهره‌برداری، شناور در وثیقه بانک قرار می‌گیرد. همچنین شرکت‌های بیمه موظف شدند تسهیلات اتکایی جهت پوشش بیمه ریسک سازنده را تا ارزش شناور تامین نمایند.

اما این مصوبه هیچگاه به اجرا درنیامد، زیرا اولاً، به طور معمول اعطای وام در همه جا به خریداران کشتی و شرکت‌های کشتیرانی اعطاء می‌شود و نه به کشتی‌سازها؛ بنابراین پرداخت وام به سازندگان کشتی، سازندگان را ملزم به پرداخت کارمزد و تضامین پس از تحویل کشتی می‌کند که مورد قبول سازندگان نیست. ثانیاً منبع اعطای تسهیلات در این مصوبه مشخص نشده بود. به این ترتیب، چنانچه بانک‌ها از محل منابع خود، تسهیلات را پرداخت می‌کردند، با توجه به

شرکت‌های کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و شرکت ملی نفتکش در گذشته، اعتماد این دو شرکت بزرگ کشتیرانی جهت ارائه سفارشات بعدی به کشتی‌سازهای داخلی را کم‌رنگ کرده و باعث سرازیر شدن سفارشات به سمت کشتی‌سازهای خارج شده است.

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران پس از پیروزی انقلاب تاکنون تعداد زیادی کشتی اقیانوس پیما به ۱۳ شرکت کشتی‌سازی در ۸ کشور جهان سفارش داده که بزرگترین آنها مربوط به سفارش ۲۰ فروند کشتی فله‌بر به کارخانه کشتی‌سازی Daewoo در سال ۱۹۸۴ میلادی است که باعث تحول در این کارخانه کشتی‌سازی شد.

همچنین شرکت ملی نفتکش که طی چند سال اخیر با قدرت در حال بهبود بخشیدن و مدرنیزه کردن ناوگان تانکر خود بوده، تنها شرکتی است که سفارش ساخت ۵ فروند افراماکس، ۵ فروند سوئزماکس، ۱۰ فروند VLCC و ۵ فروند کشتی حمل فرآورده نفتی را به شرکت‌های کشتی‌سازی کره جنوبی، ژاپن و چین داده است.

۴- **نقش ضعیف بانک‌ها و موسسات مالی در ارائه تسهیلات:** خریداران کشتی در جهان به دلیل سرمایه‌بری بالای ساخت کشتی، علاقمندند تا نسبت به سفارش با استفاده از وام اقدام کنند. در اکثر کشورهایی که دارای صنعت حمل و نقل دریایی فعال هستند، تسهیلات مالی بسیاری در نظر گرفته شده است. این حمایت‌های مالی، به روش‌های مختلفی انجام می‌شود. به طور مثال، در حالت کلی، خریدار باید بخشی از قیمت کشتی را که حدود ۱۰ درصد قیمت کل است، از طریق منابع داخلی خود پرداخت کرده و حدود ۹۰ درصد قیمت کشتی فاینانس می‌شود که این مبلغ از طرف خریدار در اقساط بلندمدت با سود حدود ۲ تا ۴ درصد بازپرداخت می‌گردد.

بدین ترتیب شرکت‌های کشتیرانی با پرداخت تنها ۱۰ درصد قیمت کشتی، می‌توانند صاحب کشتی‌های موردنیاز خود شوند. حتی در بسیاری از کشورها با تامین تسهیلات مالی برای متقاضیان خرید، سازندگان شناور می‌توانند کشتی را به اقساط به متقاضیان شناور بفروشند و بازار را برای خود حفظ نمایند.

اما متأسفانه در ایران علیرغم مصوبات هیات دولت و ابلاغ آنها، یا بانک‌ها تمایلی به اجرای این مصوبات نداشته‌اند یا مصوبات دارای ضعف

تجهیزات، ماشین‌آلات کشتی، دستمزد ساخت و نصب تجهیزات و هزینه استهلاک دستگاه‌ها، ماشین‌آلات تولید و ... اشاره کرد که با افزایش یا کاهش هر یک از این هزینه‌ها، یک کارخانه کشتی‌سازی در آستانه ضرر و زیان و در نهایت ورشکستگی و یا سوددهی و یک‌تازگی در بازار جذب سفارشات قرار می‌گیرد، زیرا همانطور که گفته شد، قیمت کشتی‌ها در بازار جهانی بستگی کامل به شرایط زمانی و نرخ کرایه حمل بار داشته و به همین دلیل است که کاهش یا افزایش قیمت تانکرها یا فله‌برها به طور مثال با کانتینربرها تطابق و همسویی نداشته و حتی در یک نوع کشتی مثل فله‌بر یا تانکر هم ممکن است در یک ظرفیت مانند افراماکس نوسان قیمت دیده شود؛ در صورتی که در ظرفیت سوئزماکس ممکن است تغییری در قیمت وجود نداشته باشد.

بنابراین این کارخانجات کشتی‌سازی هستند که ناچارند قیمت محصولات خود را به تبعیت از بازار تغییر دهند و برای جلوگیری از تنها بخشی از ضرر و زیان احتمالی، تدابیری همچون یافتن بازارهای جدید، تولید بیشتر، شراکت و غیره را به کار ببندند.

در این میان، سیاست دولت‌ها جهت حفظ بقای یک کارخانه کشتی‌سازی که صنعتی استراتژیک و مادر همچون صنایع نفت، پتروشیمی، فولاد، گاز و معادن شناخته می‌شود، تزریق کمک‌های مالی جهت جبران ضرر و زیان این شرکت‌هاست.

برای آنکه با نقش دولت‌ها در حمایت از صنایع کشتی‌سازی جهت بقا در بازار رقابت بین‌المللی بیشتر آشنا شوید، کافی است به قانون جونز در آمریکا، قوانین و پیگیری‌های حمایتی کمیسیون اروپا جهت اعمال قوانین ASCM (یکی از موافقتنامه‌های WTO) در خصوص اجرای مقررات بین‌المللی در مورد سوسیدهای دولتی، کمک‌های ارائه شده در قالب یارانه به کشتی‌سازهای اروپا، قانون حمایت از صنعت کشتی‌سازی هند مصوب ۲۰۰۲ میلادی، قوانین تجاری و حمایتی کشورهای کره جنوبی، ژاپن، ویتنام و چین از کشتی‌سازی‌ها و صنایع جانبی آنها که بارها توسط سایت‌های مختلف منتشر شده‌اند نظری داشته باشید.

۳- **عدم اعتقاد شرکت‌های بزرگ کشتیرانی کشور به توانمندی سازندگان داخلی:** متأسفانه موانع پیشروی شرکت‌های کشتی‌سازی صدرا و ایزوایکو در تحویل به موقع سفارشات

■ برای آنکه با نقش دولت‌ها در حمایت از صنایع مرتبط با کشتی‌سازی کشورها جهت بقا در بازار رقابت بین‌المللی آشنا شوید، کافی است به قانون جونز در آمریکا، کمک‌های ارائه شده در قالب یارانه به کشتی‌سازی‌های اروپا، قانون حمایت از صنعت کشتی‌سازی هند مصوب ۲۰۰۲، قوانین تجاری و حمایتی کشورهای کره جنوبی، ژاپن، ویتنام و چین از کشتی‌سازی‌ها و صنایع جانبی نظری داشته باشید

مشکل بود، تصمیمات و مصوبات دولتی جهت برداشت از حساب ذخیره ارزی متناسب با شرایط اقتصادی و سیاسی ایران دائما در حال تغییر بود و در نهایت اینکه بانک‌های عامل میزان تسهیلات و دوره بازپرداخت را کمتر و وثایق درخواستی را بیش از خود کشتی مطالبه می‌کردند. این در حالی است که مثلا در چین با ۷ درصد پیش‌پرداخت و ۹۳ درصد وام و با نرخ زیر LIBOR تسهیلات سهل‌الوصول در اختیار سازندگان شناور قرار می‌گیرد تا بتوانند شناور مورد سفارش را به اقساط در اختیار متقاضی قرار دهند.

در همین خصوص می‌توان به تامین تسهیلات وام با اخذ تضمینی دولت کره و چین که با تضمین وزیر بازرگانی ایران و بدون گشایش اعتبار اسنادی، وام را در اختیار سازندگان شناور قرار می‌دهند و شناور را به متقاضی ایرانی به اقساط می‌فروشند، اشاره کرد.

چگونگی اعتباردهی و روند اجرای تامينات مالی در کره جنوبی در زمینه صناعی مانند کشتی‌سازی تحت نظارت دو سازمان زیر صورت می‌گیرد:

۱- نهاد Korea Export/Import Insurance Corporation یا KEIC از طرف دولت با این هدف تاسیس شده که ارائه‌کننده کلیه ضمانت‌های لازم به واردکنندگان یا خریداران کالاهای کره جنوبی باشد؛ به این ترتیب که این شرکت به خریداران کشتی‌های کره‌ای این تضمین را می‌دهد که اگر شرکت سازنده کشتی در کره جنوبی به ورشکستگی و عدم توانایی در ساخت رسید، این سازمان (KEIC) موظف است کلیه پیش‌پرداخت‌های خریدار را به وی بازگرداند. این امر حتی در صورت عدم موفقیت بانک گارانتی‌دهنده جهت تامین اعتبار نیز صادق است.

۲- یکی دیگر از سازمان‌های فعال در زمینه تامین اعتبار مالی KEXIM یا بانک صادرات و واردات

کره است. این سازمان تسهیلات لازم برای صادرکنندگان کالاهای کره‌ای از جمله شرکت‌های کشتی‌سازی را فراهم می‌سازد. دو مساله در این مبحث وجود دارد که بسیار قابل تامل است؛ اول، اعطای وام‌هایی به شرکت‌های کشتی‌سازی در حین اجرای پروژه و حتی قبل از تحویل دادن کشتی؛ و دوم، وجود ضمانت برای عودت دادن پیش‌پرداخت، زمانی که قراردادهای کشتی‌ها به نحو کاملی اجرا نشده‌اند.

با در نظر گرفتن دولتی بودن KEXIM و پوشش تمامی خسارت‌های این بانک از طرف دولت، این تسهیلات بیشتر کمک دولتی ویژه برای بخش صنعتی محسوب می‌شوند. پس می‌توان قاطعانه گفت حتی در صورت دادن ضمانت‌هایی غیر از ضمانت‌های KEXIM، خریداران کشتی‌های کره‌ای می‌توانند اعتماد کامل جهت بازپس‌گیری سرمایه‌های خود از دولت کره جنوبی را داشته باشند. به‌علاوه بانک دولتی کره یک سرمایه‌گذاری مستقیم ۷۰۰ میلیارد وون را در KEXIM انجام داده است تا این شرکت را در ارائه پشتیبانی‌های مالی به صادرکنندگان یاری دهد.

۵- مشکلات گمرکی: علیرغم اینکه شرکت‌های کشتی‌سازی صدرا و ایزوایکو طی سال‌های گذشته، مناطق ویژه اقتصادی محسوب گردیده‌اند، اما مشکلات ترخیص قطعات و ماشین‌آلات مورد استفاده در ساخت یا تعمیر کشتی‌ها از گمرک همچنان باقی بوده و قوانین گمرکی موجود، موجب تاخیر در ترخیص کالا و در نتیجه تاخیر در اجرای ساخت شناور و به‌خصوص تعمیر کشتی می‌گردد. در ساخت کشتی افراماکس در جزیره صدرا، موارد بسیاری از مشکلات خروج کالا از گمرک بوشهر را شاهد بوده‌ایم که در مواقعی به شش ماه نیز انجامیده است.

۶- عدم توسعه صنایع جانبی: عدم ساخت شناورهای بزرگ در ایران موجب عدم توسعه

ضوابط حاکم بر سیستم بانکداری کشور، ارائه دستورالعمل اجرایی مطابق با مصوبه هیات وزیران امری مشکل و حتی ناممکن می‌نمود.

همچنین استفاده از تسهیلات حساب ذخیره ارزی موضوع ماده ۶۰ اصلاحی قانون برنامه سوم توسعه و تصویب هیات امنای حساب مبنی بر اعطای تسهیلات به میزان ۹۰ درصد قیمت کشتی، دوره بازپرداخت ۱۲ ساله و در رهن قرار گرفتن کشتی به عنوان وثیقه، نیز کارایی لازم را نداشت، زیرا برداشت از صندوق ذخیره ارزی جهت پروژه‌های شرکت‌های دولتی، منع قانونی داشت، استفاده از تسهیلات به دلیل بروکراسی در بانک‌های عامل، بانک مرکزی، وزارت صنایع و وزارت بازرگانی بسیار پیچیده بود، محدودیت بانک‌ها در اعطای تسهیلات به متقاضیان خرید کشتی به دلیل محدودیت در سقف استفاده از حساب ذخیره ارزی وجود داشت، صدور اعتبارنامه (L/C) ارزی به نفع شرکت‌های کشتی‌سازی داخلی عملا

مقدار بار جابه‌جا شده کشتی‌های باری تحت پرچم در بنادر ایران (تن)

نفتکش	کشتی‌های کانتینربر	فله‌بر	کشتی‌های کالاهای عمومی	میزان جابه‌جایی کالا
۱۷,۴۹۹,۵۰۳	۳۲,۲۳۸,۹۲۹	۱۳,۹۷۲,۱۰۱	۲۶,۹۶۶,۹۰۰	ناوگان تحت پرچم
۲۹۲,۳۵۳,۵۳۴	۳۱,۲۰۵,۳۹۰	۸۶,۸۶۲,۳۸۶	۴۶,۸۸۰,۳۵۶	ناوگان خارجی
۳۰۹,۸۵۳,۰۳۷	۶۳,۴۴۳,۳۱۹	۱۰۰,۸۳۴,۴۸۸	۷۳,۸۴۷,۲۵۶	مجموع



■ به طور معمول، اعطای وام در همه جا به خریداران کشتی و شرکت‌های کشتیرانی اعطاء می‌شود و نه به کشتی‌سازی‌ها؛ بنابراین پرداخت وام به سازندگان کشتی، آنها را ملزم به پرداخت کارمزد و تضامین پس از تحویل کشتی می‌کند که مورد قبول آنها نیست

■ KEIC از طرف دولت کره جنوبی به خریداران کشتی‌های کره‌ای این تضمین را می‌دهد که اگر شرکت سازنده کشتی در کره جنوبی به ورشکستگی و عدم توانایی در ساخت رسید، این سازمان تمامی پیش‌پرداخت خریدار را بازمی‌گرداند

طرف شرکت‌های کشتیرانی بود که بخشی به تجربه مدیران و کارشناسان کشتی‌سازی‌ها و بخشی هم به تغییر مدیریت پی‌درپی این مجموعه‌ها مربوط می‌شود که باعث ازهم‌گسیختگی در بخش‌های مختلف مهندسی و تولید در کارخانجات شده است، تا آنجا که در گذشته شاهد بوده‌ایم بسیاری از کارشناسان دوره‌دیده و باتجربه این دو شرکت از پروژه‌ها منفک و روند تولید کشتی‌ها با مشکل مواجه شده؛ ضمن اینکه عدم همکاری بسیاری از شرکت‌های خارجی در مراحل ساخت و حضور جهت راه‌اندازی تجهیزات و ماشین‌آلات شناورها به بهانه تحریم بین‌المللی ایران و ترس از قرار گرفتن در لیست سیاه تحریم نیز به مشکلات موجود افزوده است.

اما مشکل اصلی کشتی‌سازی در ایران، مشکلاتی است که خارج از اراده کشتی‌سازی‌ها به آنها تحمیل می‌شود. برای آنکه بتوان رقابتی را در کشتی‌سازی‌های کشور که تاکنون هزینه زیادی از بیت‌المال را به خود اختصاص داده‌اند ایجاد کرد باید تصمیمات حمایتی مناسب را با الگوبرداری از کشورهای درحال توسعه این صنعت مانند چین و ویتنام اتخاذ کرد و پس از ملی‌سازی این تصمیمات، ضمانت‌های اجرایی و راهبردی را تا رسیدن به مقصد افزایش داد. گذشته کشتی‌سازی در ایران کتاب ناخوانده‌ای است که باید فصل فصل آن را با دقت خواند و از آموخته‌های آن برای پویایی این صنعت استراتژیک درس گرفت.

صنایع جنبی دریایی شده است. صنعت کشتی‌سازی به دلیل تنوع تجهیزات مورد استفاده در کشتی و تخصص‌ها و مهارت‌های انحصاری، بسیار وابسته به تولیدکنندگان، فروشندگان و پیمانکاران اینگونه تجهیزات است. به طور تقریبی می‌توان گفت لیست تعداد کارکنان یک کشتی‌سازی به نسبت تعداد کارکنان پیمانکار آن معادل یک به ده است. بنابراین کشتی‌سازی بیش از اینکه به کارکنان خود وابسته باشد، به پیمانکاران خود وابسته است. روشن است که در چنین شرایطی وجود پیمانکاران و نظام فعالی که بتواند از یک طرف این پیمانکاران را تحت نظارت قرار دهد و از طرف دیگر در نگهداری و ارتقای سطح خدمات آنها کوشش نماید بسیار ضرورت دارد.

علاوه بر مواردی که به عنوان مشکلات بیرونی کشتی‌سازی‌ها به آنها اشاره شد، دلایل فرعی دیگری نیز وجود دارد که از آن جمله می‌توان به نبود متولی و دستگاه هماهنگ‌کننده جهت همسو کردن تصمیمات اتخاذ شده در بخش صنایع دریایی و ایجاد یک استراتژی قانونمند و مدون، شرایط اقلیمی محل کارخانجات کشتی‌سازی در جنوب و ضعف در ایجاد امکانات و تسهیلات مناسب اسکان و سایر سرویس‌هایی که سازنده باید در این مناطق تامین کند، اشاره کرد.

\*\*\*

به طور منطقی نباید منکر ضعف‌های شرکت‌های کشتی‌سازی در اجرای پروژه‌های واگذار شده از

#### شناورهای مورد نیاز کشور به صورت تقریبی بر اساس مطالعه انجام شده در سازمان بنادر

Ship type	Necessary Ship	
General Cargo	Barge DWT> 5000 ton	(New barge for obtain average age below 15 year) 19
	Barge DWT<5000 ton	(New barge for obtain average age below 15 year) 185
	General Cargo Ship	ships with 625 ton Ave. Tonnage/ traffic for carriage 100% cargo) 2795 (movement
Bulk Carrier	ships with 3928 ton Ave. Tonnage/ traffic for carriage 100% capacity) 67 (ty of cargo movement	
Container Carrier	ships with 1840 ton Ave. Tonnage/ traffic for carriage 100% capacity) 22 (ty of cargo movement	
Oil Tanker	ships with 11445ton Ave. Tonnage/ traffic for carriage 100% capacity) 66 (ity of cargo movement	

به نظر می‌رسید از سال ۲۰۱۵ روند رو به بهبودی در رتبه ایران در گزارش انجام کسب و کار بانک جهانی آغاز شده است؛ به نحوی که جمهوری اسلامی ایران از رتبه ۱۵۲ در سال ۲۰۱۴ به ۱۱۸ در سال ۲۰۱۶ رسیده، اما بررسی گزارش‌های سال‌های ۲۰۱۷-۲۰۱۴ بانک جهانی نشان می‌دهد در این دوره تنها سه مورد اصلاح در گزارش‌های انجام کسب و کار برای ایران ثبت شده و بخش عمده تغییر رتبه ایران در این سال‌ها، به دلیل بازنگری در داده‌ها اتفاق افتاده است که اکنون، در بازنگری‌های انجام شده در مورد ایران، تنها بخشی از خطاهای فاحش سال‌های گذشته در ارسال اطلاعات تعدیل شده‌اند.

براساس گزارش «راهکارهای بهبود رتبه ایران در گزارش انجام کسب و کار بانک جهانی» مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۹۳، خطای گسترده در ارسال اطلاعات توسط پاسخ‌دهندگان به پرسشنامه‌های بانک جهانی در هر ۱۰ نماگر اتفاق افتاده است. به این معنا که سازوکار انتخاب افراد مشارکت‌کننده مبتنی بر روش علمی نیست و تنها این قید وجود دارد که افراد به لحاظ تخصص باید حقوقدان، قاضی، وکیل، مهندس ساختمان و یا بازرگان و همگی از بخش خصوصی باشند. نمونه منتخب ایران از سال ۲۰۰۳ تاکنون تغییر

مرکز پژوهش‌های مجلس: پیشرفت رتبه کسب و کار ایران در سال‌های گذشته، حاصل نقص در داده‌های ارائه شده است

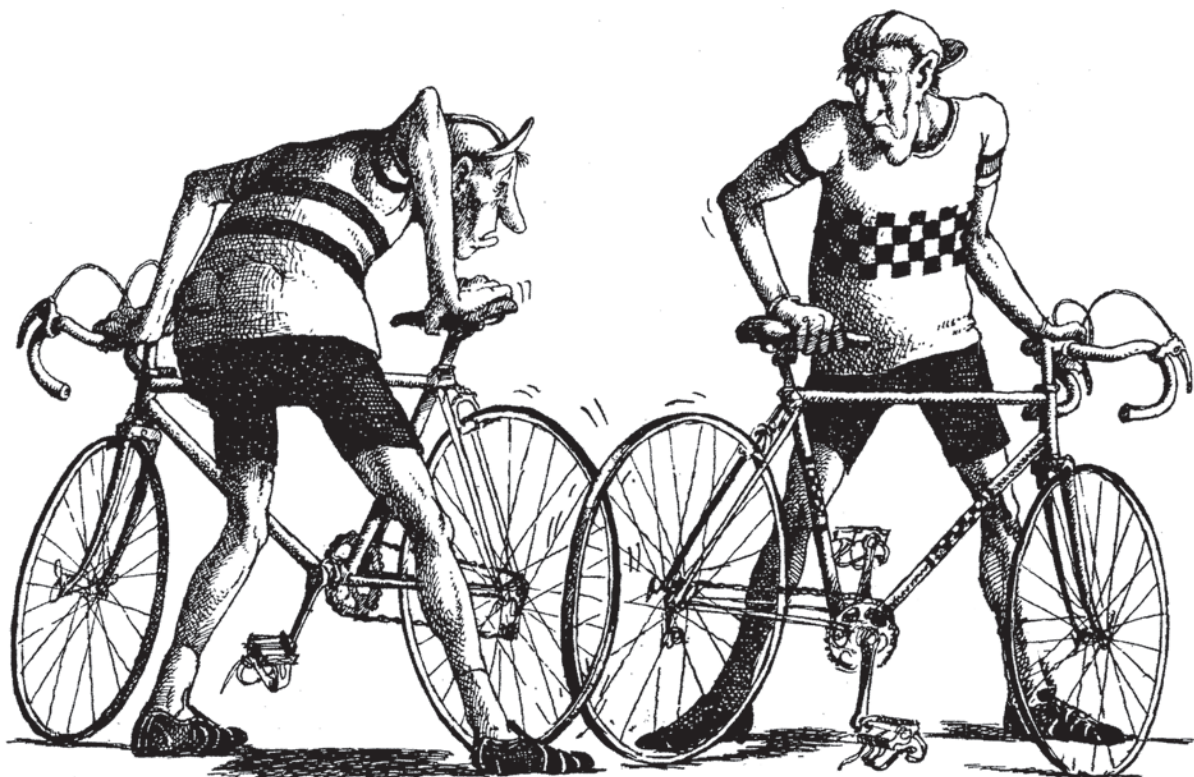
## ناچرخیده

تنزل دو پله‌ای ایران به رتبه ۷۶ جهان

گزارش سال‌های ۲۰۱۷-۲۰۱۴ بانک جهانی نشان می‌دهد تنها سه مورد اصلاح، در گزارش‌های انجام کسب و کار ثبت شده و بخش عمده تغییر رتبه ایران در این سال‌ها، به دلیل بازنگری در داده‌ها بوده است. تازه‌ترین گزارشی که از وضعیت شاخص کسب و کار در ایران منتشر شده، حکایت از آن دارد که رتبه ایران در شاخص فضای کسب و کار در دنیا چند پله دیگر کاهش یافته است و به این ترتیب، در حال حاضر ایران جایگاه سیزدهم را در میان بیست کشور سند چشم‌انداز دارد.

سال ۲۰۱۶ در رتبه ۱۲۰ از میان ۱۹۱ کشور قرار گرفته است. در واقع، تنها اصلاح ثبت‌شده در گزارش سال ۲۰۱۷ برای ایران، بهبود و توسعه پنجره واحد تجاری است که تبعات آن در کاهش اندک زمان صادرات و واردات قابل مشاهده است، اما با توجه به پیشرفت‌های گسترده‌تر سایر کشورها، رتبه ایران در نماگر تجارت فرامرزی از ۱۶۷ به ۱۷۰ در سال ۲۰۱۷ تنزل یافته است.

بر این اساس، در گزارش‌های سالانه «انجام کسب و کار» که از سال ۲۰۰۵ توسط بانک جهانی منتشر می‌شوند، میزان سهولت قوانین و مقررات در طول چرخه عمر کسب و کارهای کوچک و متوسط در کشورهای مختلف اندازه‌گیری و نتیجه هر سال به صورت رتبه‌بندی کشورها از نظر سهولت انجام کسب و کار اعلام می‌شود. بر این مبنای گزارش سال ۲۰۱۷، ایران با دو رتبه تنزل نسبت به گزارش





متشکل از کشورهای با درآمد بالا است. طی سال گذشته، منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا، بیشترین اصلاحات اقتصادی را از سال ۲۰۰۹ انجام داده است.

براساس گزارش بانک جهانی، نیوزیلند، سنگاپور و دانمارک، سه اقتصاد برتر جهان از نظر بهره‌وری کسب و کار بوده‌اند و بعد از آنها، هنگ‌کنگ، چین، کره، نروژ، انگلستان، آمریکا، سوئد و مقدونیه قرار گرفته‌اند. نکته قابل توجه این است که صندوق بین‌المللی پول هم مقدونیه را به‌عنوان کشوری با کمترین میزان مالیات معرفی کرده است.

مجموع نرخ مؤثر مالیاتی در مقدونیه ۶/۷ درصد است که هیچ کشور دیگری در جهان این میزان مالیات پایین را ندارد. بانک جهانی، کشورها را از منظر دیگری نیز رتبه‌بندی کرده و به پیشرفت آنها پرداخته است. بر همین اساس برونی پیشروترین کشور از نظر انجام برنامه‌های اصلاحی بوده است. بعد از آن نیز کوبا، بلاروس، گرجستان، پاکستان، امارات متحده عربی و بحرین قرار داشته‌اند.

جایگاه بین‌المللی ایران در این شاخص، از رتبه ۱۵۲ در سال ۲۰۱۳ به رتبه ۱۲۰ در سال ۲۰۱۷ میلادی ارتقا یافته است. براساس گزارش سال ۲۰۱۷ بانک جهانی، فاصله امتیاز ایران تا اقتصاد پیشرو در سهولت انجام کسب و کار در سال ۲۰۱۶/۰۸/۵۷ بوده و در سال ۲۰۱۷ میلادی ۵۷/۲۶ اعلام شده است.

باشند که بهبود محیط کسب و کار صورت گیرد و این موضوع را در اولویت قرار دهند.»

### وضعیت ایران در زیرشاخص‌ها

شاخص انجام کسب و کار بانک جهانی شامل ۱۰ زیرشاخص است که ایران بهترین عملکرد را در اخذ مجوز ساخت، سهولت اجرای قراردادهای و دسترسی به برق داشته است.

رتبه‌های ایران در هر کدام از شاخص‌ها به این ترتیب است: شروع کسب‌وکار (۱۰۲)، اخذ مجوز ساخت (۲۷)، دسترسی به برق (۹۴)، ثبت مالکیت (۸۶)، اخذ اعتبارات (۱۰۱)، حمایت از سهامداران خرد (۱۶۵)، سهولت پرداخت مالیات (۱۰۰)، تجارت فرامرزی (۱۷۰)، سهولت اجرای قراردادهای (۷۰)، ورشکستگی و پرداخت دیون (۱۵۶).

### وضعیت مناطق مختلف جهان

شرق آسیا و حوزه اقیانوسیه، دارای سه کشور از ۱۰ اقتصاد برتر جهان است. سنگاپور، چین و هنگ‌کنگ در این منطقه قرار گرفته‌اند. همچنین اندونزی و برونی نیز که اقتصادهای پیشرو جهان از نظر اصلاحات بوده‌اند، در این منطقه قرار دارند. بسیاری از اقتصادهای اصلاح‌گر طی سال گذشته در اروپا و آسیای مرکزی قرار گرفته‌اند. بلاروس، گرجستان، قزاقستان و صربستان در این مناطق بین ۱۰ اقتصاد اصلاح‌گر جهان هستند. عملکرد خوب این منطقه حالا شبیه به منطقه OECD است که

چندانی نداشته و معمولاً در حدود ۷۰ تا ۸۰ نفر در مجموع ۱۰ پرسشنامه مربوط به ایران را تکمیل و ارسال می‌کنند. این موضوع در مورد کشورهای دیگر هم صادق است؛ اما تفاوت در این است که در آن کشورها، اطلاعات با دقت و صحت کامل گزارش می‌شود و نوعی انسجام محتوایی بین عملکرد دولت و تأثیرپذیری بخش خصوصی از قوانین و مقررات وجود دارد.

وضعیت ایران در گزارش‌های انجام کسب و کار در سال‌های ۲۰۱۷-۲۰۱۴ و همچنین داده‌های بازنگری شده و نیز مقایسه با بهترین وضعیت در کشورهای موضوع سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ بر اساس گزارش سال ۲۰۱۷ در هر نماگر در جدول زیر آمده است. جایگاه منطقه‌ای ایران در میان کشورهای موضوع سند چشم‌انداز در سال ۲۰۱۷ نسبت به سال ۲۰۱۶ تغییری نداشته و همچنان در رتبه نامناسب ۱۶ از میان ۲۵ کشور باقی مانده است. این امر نشان می‌دهد که به منظور ارتقای جایگاه منطقه‌ای ایران، به اصلاحات بیشتری در زمینه محیط کسب و کار نیاز است.

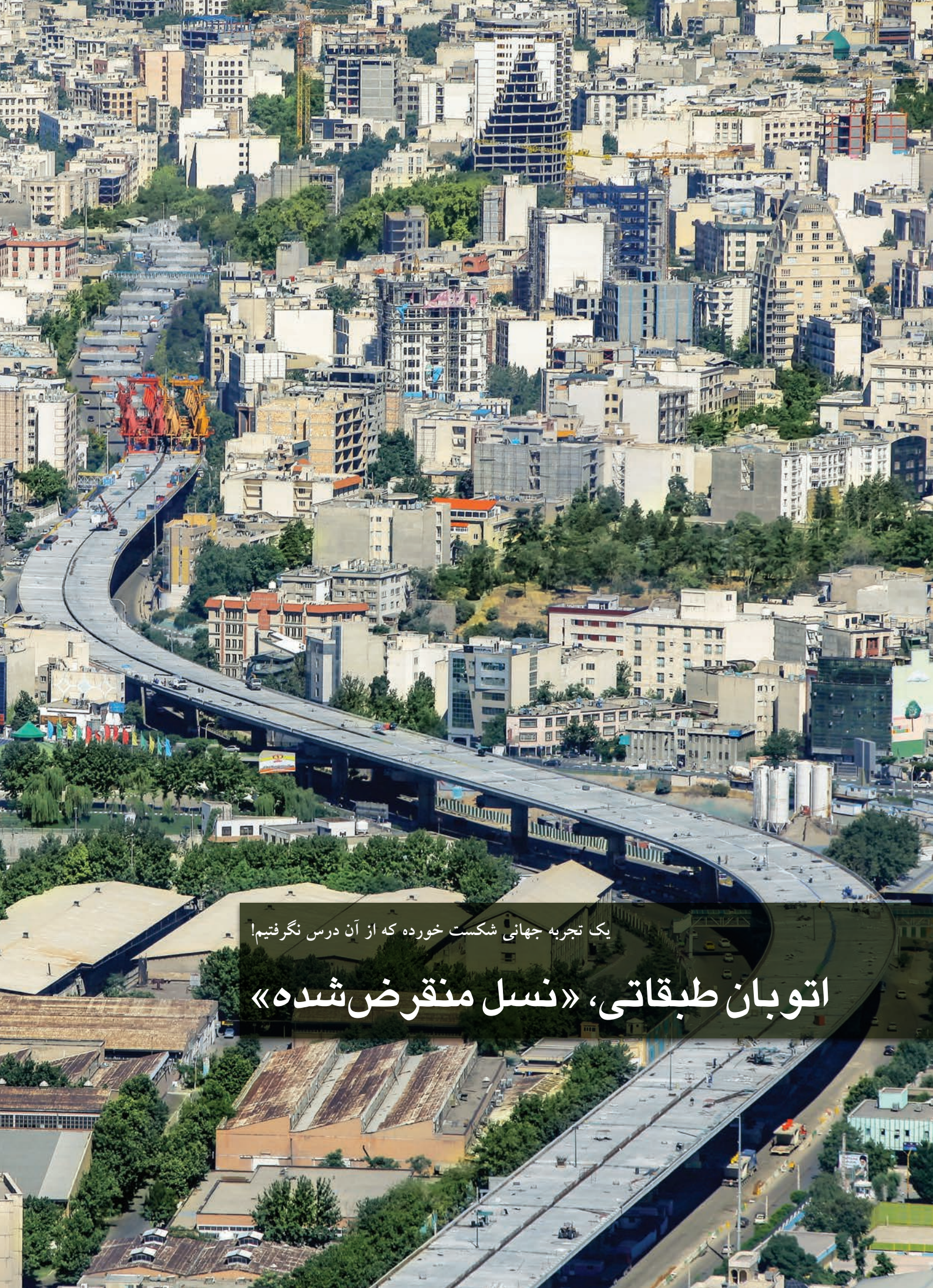
در این میان، چندی پیش سعید میرشجاعیان، معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی در گفتگویی اعلام کرده بود: «... اگر وضعیت کلی شاخص‌های ایران در فضای کسب و کار را بررسی کنیم، متوجه می‌شویم که عموماً در شاخص‌هایی که نیازمند اصلاح قوانین بوده است، افت کرده‌ایم مانند ورشکستگی، اخذ اعتبار و حمایت از سهامداران خرد در این زمینه در سال‌های گذشته کارهای بسیاری انجام دادیم، ولی به ما گفته شد باید مثلاً قانونی مثل قانون تجارت را تغییر دهیم که این کار نیز بسیار سخت و مانند برداشتن سنگ بزرگ است. دقیقاً به همین دلیل است که ما امسال در برخی حوزه‌ها نتوانستیم کاری انجام دهیم.»

او تصریح کرده بود: «اکنون طبق قانون، وزارت اقتصاد مکلف است فرآیندهایی را پی‌گیری کند که منجر به ارتقای رتبه ایران در فضای کسب و کار می‌شود، ولی اگر هر شاخص را پی‌گیری کنید متوجه می‌شوید که در هر شاخص چندین نهاد درگیر مثل بانک مرکزی، قوه قضاییه، مجلس وجود دارد که نباید انتظار داشته باشیم که یک معاونت از یک وزارتخانه که عملاً خود نیز خدمات ارایه نمی‌دهد، بتواند به تنهایی عامل ارتقای رتبه کشور در فضای بهبود کسب و کار باشد. بلکه باید مدیران ما در سه قوه عزم داشته

مقایسه نماگرهای انجام کسب‌وکار در ایران با بهترین کشورهای سند چشم‌انداز و جهان

عنوان	۲۰۱۵	بازنگری ۲۰۱۵	۲۰۱۶	بازنگری ۲۰۱۶	۲۰۱۷	بهترین عملکرد ۲۰۱۷
رتبه کل	۱۳۰	۱۱۹	۱۱۸	۱۱۷	۱۲۰	گرجستان (رتبه ۱۶)
شروع کسب و کار	۶۲	۸۲	۸۷	۹۷	۱۰۲	گرجستان (رتبه ۸ جهان)
اخذ مجوز ساخت و ساز	۱۷۲	۹۸	۶۹	۲۷	۲۷	امارات (رتبه ۴ جهان)
دسترسی به برق	۱۰۷	۹۴	۸۸	۹۰	۹۴	امارات (رتبه ۴ جهان)
ثبت مالکیت	۱۶۱	۸۹	۹۱	۸۵	۸۶	گرجستان (رتبه ۳ جهان)
اخذ اعتبارات	۸۶	۹۰	۹۷	۹۷	۱۰۱	گرجستان (رتبه ۷ جهان)
حمایت از سهامداران خرد	۱۵۴	۱۴۹	۱۵۰	۱۶۶	۱۶۵	قزاقستان (رتبه ۳ جهان)
پرداخت مالیات	۱۲۴	۱۲۲	۱۲۳	۹۹	۱۰۰	قطر و امارات (۱ جهان)
تجارت فرامرزی	۱۵۵	۱۶۶	۱۶۷	۱۷۱	۱۷۰	ارمنستان (رتبه ۸ جهان)
اجرای قراردادهای	۶۶	۶۲	۶۲	۶۹	۷۰	قزاقستان (رتبه ۹ جهان)





یک تجربه جهانی شکست خورده که از آن درس نگیریم!

## اتوبان طبقاتی، «نسل منقرض شده»



■ اتوبان طبقاتی، نسلی  
از معابر درون‌شهری است  
که در دهه ۵۰ و ۶۰  
میلادی در برخی کشورهای  
پدید آمد، اما اشکالات و  
نارسایی‌های شهری ناشی  
از آن، در مدت کوتاهی  
تجدیدنظر اساسی در  
کشورهای مختلف نسبت  
به جمع‌آوری این اتوبان‌ها  
را در پی داشت

می‌شود از اشتباه ستول درس گرفت و آن را تکرار نکرد. باید آموخت که شهرها برای انسان ایجاد شده‌اند، نه اتومبیل. این بخشی از کتاب «شهرهای پیاده‌مدار» نوشته «دکتر مهدی معینی» بود. لازم به ذکر است که اتوبان طبقاتی، «نسل منقرض شده» معابر درون‌شهری است که در دهه ۵۰ و ۶۰ میلادی در برخی کشورهای پدید آمد و اشکالات و نارسایی‌های شهری ناشی از آن، در مدت کوتاهی، تجدیدنظر اساسی در کشورهای مختلف نسبت به جمع‌آوری این اتوبان‌ها را در پی داشت. جدول زیر برخی از اتوبان‌های طبقاتی که ایجاد شدند و به دلیل نارسایی‌های ایجاد شده، علیرغم هزینه‌های گزاف آن تخریب شدند را نشان می‌دهد. این جدول نشان می‌دهد که همه آن شکست‌های تجربه شده می‌توانستند تجربه‌ای ارزشمند برای جلوگیری از صرف هزینه‌های گزاف در انجام ندادن اتوبان طبقاتی صدر برای شهرداری تهران باشد که متأسفانه بدان‌ها توجه نشد و اکنون پس از گذشت زمان اندکی از راه‌اندازی اتوبان طبقاتی صدر، معضلات و نارسایی‌های فراوان آن برای شهروندان تهرانی در حال پدیدار شدن هستند. همان معضلات و نارسایی‌هایی که در تجربه‌های شکست‌خورده جهانی نیز وجود داشتند! درس گرفتن از تاریخ گذشته خیلی کم‌هزینه است، اما دوباره تجربه کردن آنچه گذشته، بسیار پرهزینه!

منبع: سایت تحلیلی آمادگران

در سال ۱۹۷۰ رودخانه چونگی چون در ستول کره جنوبی تبدیل به یک بزرگراه چند طبقه درون‌شهری شد.

ساخت این بزرگراه چهار بانده به طول ۵۸۶۴ متری که مطالعه و اجرای آن از سال ۱۹۵۵ تا سال ۱۹۷۷ در اطراف نواحی مسکونی و صنعتی شهر ستول به طول انجامید؛ به عنوان سمبل پیشرفت، مدرنیسم و صنعتی شدن کره تلقی گشت، اما در سال ۲۰۰۰، منطقه چونگی به عنوان شلوغ‌ترین و آلوده‌ترین منطقه ستول شناخته شد و نیاز به نوسازی و بهسازی این ناحیه از طرف مردم به شدت دنبال می‌شد، اما تا زمانی که بزرگراه مذکور فعال بود، تغییری در منطقه اتفاق نیفتاد.

در سال ۲۰۰۱ که آقای لی مینگ‌بک به عنوان شهردار ستول از طرف مردم انتخاب شد، یکی از وعده‌های او به ساکنین شهر ستول، جمع‌آوری این بزرگراه و برگرداندن آن به حالت اول یعنی برقراری جریان رودخانه چونگی چون بود. باور کردن آن بسیار مشکل بود، چرا که این بزرگراه با هزینه هنگفتی طی چند دهه احداث شده بود. روزانه صدها هزار اتومبیل از آن تردد می‌کردند و محور اصلی ارتباط شمال و جنوب شهر ۶/۶ میلیونی ستول بود.

اما آقای لی با قاطعیت این پروژه را بعد از انتخاب شدن به عنوان شهردار ستول دنبال کرد و طرح او بعد از انتخاب به عنوان شهردار تثبیت شد. او با فراهم آوردن دسترسی ترانزیت و ممنوع کردن تردد اتومبیل به این ناحیه اقدام کرد. این پروژه در سال ۲۰۰۵ نهایی شد. با انجام این پروژه نام آقای شهردار به آقای بلدوزر تغییر یافت و او را برای صندلی ریاست جمهوری کره مهیا کرد.

حدود ۷۹ درصد مردم ساکن شهر ستول از این پروژه و اقدام شهردار ستول پشتیبانی کردند. ۱۴ کیلومتر BRT در آن راه‌اندازی شد و با جایگزینی سوخت، آلودگی هوا از ۲۴ به ۱۲ درصد تقلیل یافت. سرانجام آقای لی در سال ۲۰۰۷ به عنوان رییس جمهور کره جنوبی در انتخابات پیروز شد.

در همین زمان در کشور چین بزرگراه‌های زیادی در حال ساختن بوده و هست. این کشورها همان راهی را می‌روند که کشورهای توسعه‌یافته در دهه ۱۹۶۰ دنبال کردند. در حالی که بسیار ساده

کشورهای پیشرو در ساخت و تخریب معابر طبقاتی

نام پل طبقاتی	شهر	کشور	سال ساخت	سال تخریب
هاربوردرایو	پورتلند	آمریکا	۱۹۴۳	۱۹۷۴
پارک ایست	میلواکی	آمریکا	۱۹۶۰	۲۰۰۲
ایمبار کادرو	لس‌آنجلس	آمریکا	۱۹۶۸	۱۹۹۱
ستروال فری وی	سانفرانسیسکو	آمریکا	۱۹۵۰	۱۹۸۹
آلاسکان وی	سیاتل	آمریکا	۱۹۴۹	۲۰۰۰
پریمترال	ریودوژانیرو	برزیل	۱۹۵۰	۲۰۱۳
فدریک گاردنر	تورنتو	کانادا	۱۹۶۶	۲۰۰۱
چونگی چون	ستول	کره جنوبی	۱۹۷۶	۲۰۰۳



آگهی‌های راهنمای همشهری  
از فیلترهای متعددی می‌گذرند تا  
شما با خیالی آسوده از آن‌ها استفاده کنید





# شرکت کالا بار

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

## KALABAR

International Transport & Shipping Services

### ● زمینی - دریایی - هوایی - ترانزیت ●

- سرویس مستقیم و منظم کامیون ایرانی (۱۸۰ دستگاه) در خطوط اروپایی و ترکیه
- ناوگان کامیون یخچالی فعال در خطوط اروپا و آسیای میانه
- سرویس حمل دریایی کانتینری، خورده بار و فله از کشورهای اروپایی و خاور دور به بنادر کشور
- ارائه خدمات حمل و نقل هوایی کلیه محمولات با استفاده از معتبرترین خطوط هوایمایی ایرانی و غیر ایرانی
- سرویس ترانزیت خارجی بوسیله کامیون، کانتینر و قطار از طریق کلیه مرزهای ورودی و خروجی مجاز کشور
- سرویس ترانزیت داخلی از مرزها و بنادر ورودی به مقصد گمرکات، مناطق آزاد و ویژه داخل کشور
- ارائه خدمات مشورتی در طراحی و اجرای عملیات حمل و نقل
- تعیین مسیر و وسیله مناسب حمل با توجه به نوع و خصوصیات کالا به منظور به حداقل رساندن هزینه حمل

دارای انبار اختصاصی در بلغارستان جهت حمل محصولات صادراتی و وارداتی کشورهای اروپایی به ایران و بالعکس



تهران، خیابان طالقانی، نبش بهار جنوبی، پلاک ۱۶۳، طبقه ۴، واحد ۱۸ تلفن: ۰۲۶۷۶۷۱۱۵۶-۹، ۰۲۶۲۰۷۷۵۳۲۶۲۰، نمابر: ۰۲۶۱۸۷۷۶

دفتر بلغارستان: ۰۳۵۹۲۴۱۹۸۲۶۴



این همه امکانات در یک نرم افزار حمل و نقلی کفایت آنلیزه !!!

## نرم افزار جامع مدیریت حمل و نقل ترکیبی سبایسیستم

( دریایی ، جاده ای ، هوایی ، ریلی )

- مدیریت خرید و فروش (sales)
- مدیریت صورت حساب (فارسی، انگلیسی، ارزی، ...)
- Clearing اسناد دریافتی و پرداختی
- مدیریت عملیات و اسناد (operation)
- مدیریت حمل انواع کالا (خشک، فله، ...)
- مدیریت خزانه داری
- حسابداری هوشمند حمل و نقل (Accounting)
- صدور اسناد (DO/BL/CMR/SO/FBL)
- ورود و خروج اطلاعات از طریق اکسل
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- سامانه صدور EDI
- ثابت راننده، کشنده، خطوط، مشتریان و ...
- مدیریت قراردادهای
- محاسبه حق توقف و دیرکرد
- سیستم تحت وب با قابلیت محدودیت دسترسی
- مدیریت دیوکانتنری
- امکانات ارتباطی (Alarm, Email, Sms, Fax)
- قابلیت تغییر بر اساس فرایند کاری هر شرکت

قابل لینک با نرم افزار جامع Track & Trace آنلایز سب



تلفن فروش: ۰۲۱ - ۸۸ ۸۳ ۱۱ ۹۴

فروش آنلایز: ۰۹۱۲ - ۳۲۷ ۳۹ ۸۹

برای دیدن دموی نرم افزار با ما تماس بگیرید (شرکت مهندسی نرم افزار سبایسیستم)

www.sabanetsystem.ir - info@sabanetsystem.ir







**شرکت خزر ترابار**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
(کریر - فورواردر)

**Khazartarabar**  
International Transport Co.  
P.J.S

حمل فرآورده های نفتی از  
ایران به عراق و بالعکس

تهران: سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی،  
خیابان ۳۸ غربی، پلاک ۵۵، طبقه ۳  
تلفن: ۸۸۶۸۱۱۱۰ / ۸۸۶۸۱۱۱۹  
فاکس: ۸۸۶۸۱۹۴۷  
info@khazartarabar.com



**جهان سیر ترابار**  
**Jahan Seir Tarabar**

شرکت حمل و نقل بین المللی  
و  
خدمات کشتیرانی

کریر - فورواردر  
حمل کالا به تمام نقاط دنیا و بالعکس

تهران: سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی،  
خیابان ۳۸ غربی، پلاک ۵۵، طبقه ۲  
تلفن: ۸۸۶۹۱۱۵۰ / ۸۸۶۹۱۱۶۰  
فاکس: ۸۸۶۹۱۲۸۶  
info@jahan-seir.com



**بی تارابار**  
BITA TARABAR  
INT'L TRANSPORT CO. Ltd.

شرکت حمل و نقل بین المللی  
(کریر - فورواردر)

حمل کالا به اقصی نقاط دنیا و  
بالعکس به ویژه اروپا و آسیا و عراق

آدرس: تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان  
جمالزاده و کارگر شمالی، شماره ۳۱۰،  
طبقه دوم، شماره ۵، کدپستی: ۱۴۱۸۸  
تلفن: ۹-۶۶۴۳۹۷۸۸  
فاکس: ۸۸۶۸۰۵۸۰-۶۶۴۳۹۷۸۷

کرمانشاه: ۰۸۳-۳۸۳۹۰۰۵۳  
نمبر: ۰۸۳-۳۸۳۶۶۸۷۲  
خسروی: ۰۸۳-۴۲۴۲۰۶۶۸  
www.bitatarabar.com  
info@bitatarabar.com



**شرکت خیام ترابار**  
(با مسئولیت محدود)

کشتیرانی - حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر  
خدمات گمرکی - ترخیص کالا

**KHAYYAM TARABAR Co.LTD**  
Shipping & International Transportation  
CARRIER-FORWARDER  
CUSTOMS SERVICES  
CUSTOMS CLEARANCE

دارای نمایندگی در کلیه بنادر  
و گمرکات کشور

مالکیت شرکت کشتیرانی و کانتینری  
دورس در امارات متحده عربی



**شهاب ترابار آریا**  
International Transport Co. Ltd.

شرکت حمل و نقل بین المللی

● دفاتر نمایندگی در کشورهای ترکیه،  
ارمنستان، چین، امارات متحده عربی (دبی)

● دفاتر نمایندگی در کلیه مرزهای  
ورودی و خروجی

● سرویس منظم به کشورهای ترکیه  
ارمنستان، کردستان عراق

● ترانزیت داخلی از بندرعباس  
به کلیه گمرکات کشور

تهران، خیابان احمد قصیر (بخارست)، کوچه  
چهارم، پلاک ۲۹، طبقه پنجم، واحد ۹  
تلفن: ۸۸۵۳۵۷۷۵ / ۸۸۵۳۵۷۷۰  
www.shtarya.com



**آپادانا ترابار**

شرکت حمل و نقل بین المللی

حمل تخصصی مایعات  
خطرناک و غیر خطرناک به صورت فله

تهران: خیابان بهشتی، خیابان مفتاح شمالی،  
خیابان دهم، پلاک ۱، طبقه سوم، واحد ۹  
تلفن: ۸۸۷۵۵۹۸۳ (Hanting)  
فاکس: ۸۸۷۵۰۶۱۲  
info@apadanafreight.biz  
www.apadanafreight.biz



**کاسپین**  
CASPIAN

حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر

تهران: خیابان میرعماد، کوچه ۱۳،  
پلاک ۱، ساختمان مینا، طبقه اول، واحد ۴  
تلفن: ۵-۸۸۵۰۳۲۵۳  
فاکس: ۸۸۵۰۳۵۹۳  
caspian@caspian-transport.ir  
www.caspian-transport.ir

نمایندگی انحصاری خطوط:

نمایندگی خط کشتیرانی گلف اورینت  
نمایندگی خط کانتینری لسر لاین  
نمایندگی خط کشتیرانی سی آیکون  
نمایندگی خط توروس  
نمایندگی خط کشتیرانی سی مارین  
نمایندگی خط کشتیرانی رویال سون  
نمایندگی خط کشتیرانی سان استار

**Turkey office:**  
Ariyalojistik International Transport  
and Trade LTD.CO  
Add: K.bakkalkoy Mah,Dudullu  
Bostanci yolu Cad, Brandium  
Residans,R4 Block.no23/197 Istanbul/  
Turkey  
Fax: +902164699059  
Tel: +9021646499990-1  
ariyalojistik@yahoo.com  
info@ariyalojistik.com

**China office:**  
Dynamic Horizon Group Limited  
Add:Rm 12H, YingDu Mansion, Baihe  
Xingcheng, Buji,Shenzhen  
TEL: +86-755-89335387  
MOBILE: +86 15986637315  
FAX: +86-755-89335049  
info@dyhogroup.com  
www.dyhogroup.com



**سینا ترابار**

شرکت حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر

تهران: خیابان مطهری، بعد از چهارراه مفتاح،  
نیش خ مهرداد، شماره ۱۹۲، طبقه اول  
تلفن: ۶-۸۸۸۴۴۶۲۵  
فاکس: ۸۸۸۴۴۶۹۶  
info@sinatarabar.com



**آرش تیسر زرین**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر

ارائه خدمات ویزا (عراق و افغانستان)

۱- حمل فرآورده های نفتی و کالا  
از ایران به عراق و بالعکس  
۲- حمل فرآورده های نفتی و کالا به افغانستان  
۳- حمل کالا به اروپا بخصوص  
(آلمان - ایتالیا - هلند - اتریش) و بالعکس  
۴- دارای ۲۵ کامیون ملکی و چادری ۱۰۰۰ دستگاه  
کامیون تحت کاپوتاز جهت حمل سوخت

آدرس: تهران، خیابان ستارخان، چهار راه  
اسدی، پاساژ نگین، طبقه ۴، واحد ۱۶  
تلفن / فاکس: ۴۴۳۸۷۴۳۴ - ۴۴۳۸۷۳۷۵  
۴۴۳۸۷۶۶۵  
y\_manafi@yahoo.com

Having Agencies in all ports  
and customs of country

United Emirates / Doris  
Shipping & container owned  
Company  
shipping company  
Exclusive Lines Agency:  
GULF OREINT SHIPPING  
SERVICES L.L.C  
LANCER CONTAINER  
LINES LTD  
SEAIKON SHIPPING  
AGENCY PVT.LTD.  
TAURUS LINES PVT.LTD  
SEA MARINE LOGISTICS  
PVT.LTD  
ROYAL 7 LINE SHIPPING LLC  
SAN STAR SHIPPING LINE

**Dubai office:**  
Solaripe General Trading LLC  
Add:No 114 Al Qayada Bldg next to  
mazda Showroom Deira Dubai 20275  
UAE  
TEL: +971 4 2272723  
MOBILE: +971 50 8868795  
FAX: +971 8 4482280  
Info@MAster-gt.com



**اسرع ترابار**

حمل و نقل بین المللی

تهران: بلوار آفریقا، بالاتر از چهارراه جهان کودک، جنب پارک خشایار، برج افرا،  
طبقه ۴، واحد ۴۲۷ تلفن: ۳-۸۸۸۸۰۵۹۲  
دفتر بازرگان: جاده ترانزیت، نرسیده به گمرک  
تلفن: ۴۴۳۷۴۶۵۲-۰۴۴-۳۴۳۷۴۸۷۹ نمابر: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۸۷۹  
E-mail: info@asratarabar.com  
www.asratarabar.com

آدرس: تهران، خیابان وزرا، خیابان سوم، پلاک ۲۸  
طبقه ۴، واحد ۱۰ کدپستی: ۱۵۱۳۶۳۳۹۳۴  
تلفن: ۵-۸۸۷۱۵۷۹۴  
۸۸۷۰۰۲۶۵-۶-۸۸۱۰۲۹۱-۱۵  
فاکس: ۸۸۷۱۰۴۷۵  
info@khayyamtarabar.com  
www.khayyamtarabar.com





DELTA BAR SHIPPING  
SERVICES & International  
Transport Company

## دلتا بار

شرکت حمل و نقل بین المللی  
و نمایندگی کشتیرانی

تهران، خیابان مطهری، خیابان  
امیرانایک، شماره ۱۱۶، ساختمان دلتا  
تلفن: ۸۸۸۲۰۱۱۸ (خط ۱۲)  
۸۸۸۲۰۱۶۲  
فکس: ۸۸۸۲۰۱۸۳  
www.deltabar.com  
deltabar@deltabar.com



باربران ایران  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
نمایندگی کشتیرانی  
و خدمات بار هوایی

- متخصص در حمل ترکیبی از هاره به ایران
- ترانزیت به کشورهای CIS
- حمل کالاهای پروژه ای با هر حجم

تهران: خیابان فلسطین نبش خیابان بزرگمهر  
ساختمان ۱۴۱ ط ۴ واحد ۴۱  
تلفن: ۸۸۹۱ ۲۷۷۱ ، (خط ۱۰) ۰۷ ۲۱ ۶۱۶۱ +۹۸  
۸۸۹۱ ۱۵۴۲-۲  
فکس: ۸۸۹۱ ۱۷۱۹ ، ۰۷ ۲۱ ۶۱۶۱ +۹۸  
Farid@barbaraniran.com  
www.barbaraniran.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
سورچی ترابر  
Soorchi Tarabar Co.Ltd

حمل کالاهای صادراتی و وارداتی با  
کانتینر از ایران به بنادر و شهرهای  
اروپایی و آسیایی و بالعکس  
زمینی، دریایی، هوایی  
حمل کالاهای ترانزیت با کامیون و واگن به  
کشورهای آسیای میانه، انجام تشریفات گمرکی  
در کلیه گمرکات و بنادر ایران  
تهران: خیابان خرمشهر (آپادانا)،  
پلاک ۲۹، طبقه ۴، واحد ۱۳  
تلفن: ۸۸۷۵۶۲۴۹، ۸۸۷۴۶۴۸۰  
فکس: ۸۸۷۴۶۴۸۱  
E-mail: info@soorchitarabar.com  
www.soorchitarabar.com



شرکت حمل و نقل  
بین المللی و بارفرابری

## فراسوبار

(با مسئولیت محدود)  
• سرویس مطمئن در حمل دریایی،  
زمینی، هوایی و ترکیبی برای بارهای فله و  
کانتینری اعم از FCL، LCL، با بیش از  
چندین نمایندگی در ایران و سراسر دنیا  
• حمل کالاهای وارداتی و صادراتی و ترانزیت  
از کشورهای اروپایی و خاور دور و ... بالعکس  
• ارائه خدمات گمرکی

تهران: بلوار کشاورز، روبروی بانک پارسیان،  
ساختمان صدف، شماره ۱۳۲، طبقه پنجم،  
واحد ۶۰۳  
تلفن: ۸۸۹۷۹۷۳۷-۹  
فکس: ۸۸۹۹۵۵۱۲  
تلفکس: ۸۸۹۹۵۵۱۳  
info@farasobar.com



## الیت آریا جم

شرکت حمل و نقل بین المللی کالا  
• سرویس های هوایی و زمینی و دریایی  
از کلیه نقاط دنیا به ایران و بالعکس  
• ترانزیت کالا  
• دارای دفاتر نمایندگی ترانزیت  
در بوشهر و بندرعباس

تهران، خیابان بهشتی، خیابان پاکستان،  
نبش کوچه ۱۶، پلاک ۵۶، طبقه ۳  
تلفن: ۸۸۵۱۶۸۷۵-۸  
فکس: ۸۸۵۱۶۸۷۹  
info@elitearia.com  
www.elitearia.com



## ناوگان بار

شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی  
(با مسئولیت محدود)

تهران: خیابان خرمشهر (آپادانا)، خیابان  
عربعلی (نوبخت)، خیابان ششم، پلاک ۳۸  
کد پستی: ۱۵۶۶۷-۸۶۹۱۲  
تلفن: ۴۲۵۳۶۰۰۰  
۸۸۵۳۱۷۷۱  
نمابر: ۸۸۷۴۱۴۳۸  
info@nbccargo.com  
www.nbccargo.com



## مژده ترابر

حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی  
(با مسئولیت محدود)

دفتر مرکزی: تهران، بلوار آیت الله کاشانی،  
برج اداری باران، طبقه ۴، واحد ۴۰۵  
تلفن: ۴۵۸۴۲  
فکس: ۴۴۰۵۸۹۵۷  
www.mojdehtarabar.com  
info@mojdehtarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

## آتیج

• حمل کالاهای وارداتی، صادراتی  
و ترانزیت به کشورهای اروپایی،  
ترکیه و آسیای میانه و بالعکس  
• انجام کلیه عملیات گمرکی از ثبت سفارش  
تا ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور  
تهران، خیابان حافظ، پایین تر از سمیه،  
روبروی دانشگاه امیرکبیر،  
کوچه شیرین، پلاک ۳۴، طبقه دوم  
تلفن: ۸۸۹۱۰۵۶۵ (خط ۵)  
فکس: ۸۸۸۹۸۲۶۹  
info@atiehtransport.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

## رهیاد ابریشم

فورواردر - کریر  
♦ حمل انواع کالاهای وارداتی، صادراتی  
و ترانزیتی از کلیه نقاط دنیا  
به ایران و آسیای میانه و بالعکس  
♦ خدمات ترخیص و ترانزیت و  
امور گمرکی در کلیه گمرکات  
تهران: خیابان مطهری، نبش سلیمان  
خاطر، شماره ۱۴۸، طبقه سوم  
تلفن: ۸۸۸۴۶۶۶۴-۶۵  
فکس: ۸۸۳۰۷۵۸۵  
ecmelan2003@yahoo.com



حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر - فورواردر  
ترخیص کالا

تهران، خیابان سمیه، بعد از مفتح، نبش  
رامسر، پلاک ۱۶۲، طبقه اول، واحد ۳  
تلفن: ۸۸۵۹۴۲۰۷-۸  
نمابر: ۸۸۳۰۵۹۶۸  
Email: info@amintarabar.com  
www.amintarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

## شهاب ثاقب

کریر - فورواردر  
ترخیص کالا

تهران، خیابان سمیه، نبش خیابان رامسر،  
شماره ۱۶۲، طبقه ۴، واحد ۹  
تلفن: ۸۸۸۱۰۰۱۰۲-۲ و ۸۸۸۲۲۷۱۹  
فکس: ۸۸۳۰۵۹۶۸  
E-mail: info@shahabsagheb.com  
www.shahabsagheb.com



حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

♦ حمل هوایی، دریایی، زمینی، ریلی،  
ترکیبی ♦ ترانزیت (داخلی و خارجی)  
♦ خدمات گمرکی و ترخیص کالا  
♦ مدیریت پروژه های خاص  
♦ خدمات امور نمایشگاهی  
♦ انبارداری و توزیع  
♦ سیستم های یکپارچه لجستیک و تامین  
♦ مشاوره لجستیک  
تهران، بزرگراه کردستان، بالاتر از  
خیابان ملاصدرا، خیابان عطار، پلاک ۴۸  
تلفن: ۸۸۸۷۷۵۳۰، فکس: ۸۸۷۸۴۹۴۲  
بندرعباس: ۰۷۶-۳۲۲۴۷۵۸۹  
www.niktak.com  
info@niktak.com

## حمل و نقل بین المللی پرشین ایرانیان حمل و نقل بین المللی جهان کارگو

دفتر مرکزی: گرگان، خیابان مطهری شمالی، جنب پاساژ شهرداری، ساختمان شریفی،  
طبقه اول واحد شمالی  
تلفن: ۳۲۱۵۴۵۴۲ (۰۱۷) ، فکس: ۳۲۱۵۰۴۵۲ (۰۱۷)  
نمایندگی بندرعباس: بلوار امام خمینی، میدان یادبود، ساختمان صیدکیش-طبقه سوم، پلاک ۲۷  
تلفن: ۳۳۵۸۱۴۱۷-۳۳۵۶۰۰۴۹ (۰۷۶) ، فکس: ۳۳۵۶۰۷۵۴ (۰۷۶) ، همراه: ۰۹۱۷۱۶۳۲۹۳۰  
محمدحسین خواجوی ۰۹۱۲۸۰۸۰۳۱۲ ، حکیم طبری نیا ۰۹۱۲۸۰۸۰۴۱۲  
persian\_iraniano@yahoo.com  
worldcargo1@yahoo.com worldcargo2@yahoo.com



**ایر سوتر** (سهامی خاص)  
شرکت مختلط امور حمل و نقل  
ایران و روسیه  
بیش از ۴۰ سال حضور  
در بنادر شمالی کشور

♦ بزرگترین ارائه دهنده خدمات حمل و نقل  
کانتینری در دریای خزر به مقصد کلیه  
کشورهای CIS  
♦ ارائه دهنده خدمات سرویس رو - روز  
بنادر انزلی به سایر بنادر دریای خزر

**شعب خارجی:** آستاراخان روسیه،  
مسکو، باکو، عشق آباد، نخجوان و  
نمایندگی در دبی و استانبول

**شعب داخلی:** بندر انزلی، بندر نوشهر،  
بندر امیرآباد، بندر نکا، بندرعباس،  
باجگیران، بندر امام خمینی، جلفا، آستارا،  
بيله سوار، بازرگان، سرخس،  
تهران، خیابان مطهری، شماره ۸۹

تلفن: ۸۸۷۴۳۲۹۷ / ۸۸۷۴۶۱۳۹  
**www.irsotr.ir**



**آرتا پارسیان تیر**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر

• حمل و ترانزیت کالاهای خشک،  
فرآورده های نفتی و گاز مایع LPG  
• حمل انواع کالاهای صادراتی و وارداتی

**اروپا - آسیای میانه - عراق**

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان  
سرافراز، خیابان دوم، پلاک ۱۷، طبقه ۲  
تلفن: ۸۸۱۷۷۵۳۴ / ۸۸۱۷۷۵۴۵  
۰۲۱-۸۸۱۷۷۵۱۰  
نمابر: ۸۸۱۷۷۵۶۱  
کدپستی: ۱۵۸۶۸۳۵۹۱۳  
**www.aptiran.com**  
**info@aptiran.com**



**SAHRA TARABAR Co.**  
Shipping & International Transport  
**صحرا ترابر**

شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی  
(با مسئولیت محدود)  
نمایندگی خطوط کشتیرانی

کریر - فورواردر

◀ حق العملکاری، انبارداری، مشاوره در  
امور گمرکی و ترخیص  
◀ ترانزیت کالا توسط کامیونهای کفی،  
چادری، تانکر، کارکریر، کمرشکن، بوژی  
◀ ترخیص کالا از کلیه بنادر و گمرکات معتبر  
(شرکت تجارت ترخیص همراهان)

تهران، خیابان ایرانشهر جنوبی، نبش سمیه،  
شماره ۱۱۴، طبقه اول، واحد ۲  
تلفن: ۵۲-۸۸۳۱۸۸۵۰  
فاکس: ۸۸۸۴۷۳۷۳  
شعبه اردبیل: ۰۴۵-۳۳۸۱۶۰۱۰/۳۳۸۱۲۶۶۲  
**www.stcotransport.com**  
**info@stcotransport.com**



شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی  
**امید اندیش**  
کریر، فورواردر  
به مدیریت غلامرضا حنفی

• حمل و ترخیص و ترانزیت کلیه  
محموله های گروپاژ، نرمال، سنگین،  
فوق سنگین، ترافیکی و فله  
• دارای نمایندگی فعال در کشورهای  
ترکیه، گرجستان، ایتالیا، آلمان، اسپانیا،  
سوئد، فرانسه و روسیه

ترخیص و واگذاری کسندنه های نو  
و کار کرده ساخت اروپا با استاندارد  
یورو ۵ و برندهای رنو پرمیوم، داف،  
ولوو، مرسدس بنز اکتوروز و اسکانیا  
به رانندگان یا شرکت های حمل و نقل

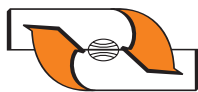
تهران: میدان هفت تیر، خیابان بهارمستیان،  
پلاک ۶، طبقه ۲، واحد ۴  
تلفن: ۸۸۳۱۲۴۰۰-۸۸۳۱۲۴۰۰  
فاکس: ۸۸۳۰۲۰۷۵  
**info@omidandish.com**  
**www.omidandish.com**



**دانیال ترابر**  
(با مسئولیت محدود)

◀ حمل زمینی و دریایی انواع کالاهای  
صادراتی، وارداتی و ترانزیت  
◀ دارای نمایندگی در کلیه مبادی ورودی  
و خروجی کشور  
◀ دارای نمایندگی در کشورهای چین،  
ترکیه، کره، ایتالیا، آلمان، فرانسه، اسپانیا

تهران، خیابان آزادی، نبش جمالزاده شمالی،  
ساختمان اداری جمالزاده، طبقه ۲، واحد ۱  
تلفن: ۶۶۹۳۳۳۵۶ / ۶۶۹۲۲۷۹۶  
۶۶۹۲۰۲۷۴ / ۶۶۹۲۰۲۱۸ / ۶۶۹۲۰۱۷۴  
۶۶۹۲۳۶۷۸ / ۶۶۹۲۳۶۲۲  
**www.danieltarabar.com**  
**info@danieltarabar.com**



**جاده ابریشم**  
شرکت خدمات کشتیرانی و بارفرایی

تهران: خیابان ولیعصر، بعد از تقاطع انقلاب،  
مجتمع اداری و تجاری ابریشم، طبقه ۷، واحد ۶  
تلفن: ۶۶۹۷۷۲۲۰ / ۶۶۹۷۷۲۲۰  
نمابر: ۶۶۹۷۲۸۴۰

**Silk Road**  
Freight Forwarders and  
Shipping Services Co.

**Istanbul Office:**  
Ataturk Mahallesi 57, Ada  
Manolya 3/1 sitesi, D:1, Atasehir  
34758 Istanbul, Turkey  
Tell: +90 2164565272  
Fax: +90 2164565274  
**info@silk-roadco.com**



شرکت حمل و نقل بین المللی  
**نیکان ترابر**  
(جاده ای - دریایی - ریلی)

حمل انواع کالاهای وارداتی، صادراتی  
و ترانزیت کالاهای خشک و  
فرآورده های نفتی به کشورهای  
آسیای میانه، افغانستان و عراق

تهران: میدان هفت تیر، ابتدای بزرگراه  
مدرس، خیابان غفاری، پلاک ۱۴، طبقه ۲  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۶۰۵۸ / ۸۸۳۲۶۸۴۴  
نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۳۴۷۵۶  
**nikantarabar@nikantarabar.com**  
**www.nikantarabar.com**



شرکت حمل و نقل بین المللی  
و کشتیرانی  
**راهوند**  
**Rahvand**  
Internation Transport &  
Shipping Co.

تهران، خیابان استاد نجات الهی  
(ویلا) شماره ۲۲۷  
تلفن: ۸۸۹۰۱۲۸۰ (خط ۵)  
فاکس: ۸۸۸۰۱۰۴۸  
**www.rahvand.com**  
**info@rahvand.com**



**Malek Tarabar International Transp**  
شرکت حمل و نقل بین المللی ملک ترابر (با مسئولیت محدود)

**متخصص در امور روسیه**  
**ترخیص کالا در روسیه**

- ◀ حمل پروژه های سنگین (حمل کالاهای ترافیکی و فوق سنگین)
- ◀ ترانزیت داخلی و خارجی و ارائه کلیه امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور
- ◀ مجهز به بوژی، کمرشکن، ترپلر، کفی، کشویی، خودرو، یخچالی، لبه دار، چادری
- ◀ خدمات هوایی حمل بار از فرودگاه امام خمینی به تمامی فرودگاه های دنیا و بالعکس
- ◀ حمل و نقل زمینی با کامیون های ایرانی و خارجی از مبادی مختلف اروپا و آسیای میانه به ایران و بالعکس
- ◀ حمل محمولات دریایی به صورت فله و کانتینری از آمریکای شمالی، اروپا، خاور دور و خاورمیانه به بنادر جنوبی ایران و بالعکس
- ◀ حمل کالا به افغانستان و ترکمنستان ◀ حمل مشتقات نفتی

**www.malektarabar.com**  
**Email: info@malektarabar.com**

تهران، خیابان آزادی، بین جیحون و آذربایجان، کوی زمانی، شماره ۶، طبقه پنجم، واحد ۷  
تلفن: ۶۶۰۱۸۱۸۲ (خط ۱۰) فاکس: ۶۶۰۱۸۰۸۰





**HUYAR TARABAR**  
**هويار ترابر**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
INT'L TRANSPORT CO.LTD

فورواردر - کریر

- صادرات، واردات، ترانزیت
- حمل ترکیبی و پروژه
- خدمات گمرکی
- چندین نماینده معتبر در اروپا، آسیا و خاورمیانه

**نماینده انحصاری گرانده مولتی  
مودال لجستیک (چین و تایوان)**

تهران: میدان آرژانتین، بلوار بیهقی،  
خیابان ۱۴ شرقی، پلاک ۱۵، طبقه همکف  
تلفن: ۰۲۱-۸۱۷۱۰۱۰  
فاکس: ۸۱۷۱۷۹۱

info@huyartarabar.com



**دورقی**  
کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)

تهران، شمال میدان هفت تیر.

خیابان غفاری، شماره ۲۰

کدپستی: ۱۵۸۹۸۷۴۵۹۳

صندوق پستی: ۱۴۱۵۵/۳۸۳۹

تلفن: ۱۹-۸۸۳۰۴۴۱۸

۸۸۳۰۷۴۸۷ - ۸۸۳۰۲۰۶۶

فاکس: ۸۸۸۱۱۳۷۴ - ۸۸۳۰۷۴۵۳

شعب: بازگان، جلفا (نوردوز)، آستارا،

تبریز، بندرانزلی، مشهد، بندرعباس،

بندر امام، بوشهر، دوغانرون، چابهار

و مراکز شهرستانها

E-mail: douraghi\_g@dpimail.net



شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی

**بی تا پرواز**

■ نمایندگی فروش بلیت کلیه خطوط

هوایی داخلی و خارجی

■ ارایه خدمات تورهای

داخلی و خارجی

■ رزرو هتل در سراسر کشور و دنیا

■ اخذ ویزا و بیمه مسافرتی

و خدمات فرودگاهی

■ ارائه خدمات ویژه جهت

مهمانان خارجی شما

تهران: سعادت آباد، خیابان ۳۸، پلاک ۵۵

تلفن: ۰۲۱-۴۲۸۸۴۰۰۰ (خط ۳۰)

www.bitaparvaz.com



**رهزاد ترابر**  
**Rahzad Trabar**

شرکت حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

تخصص ما حمل محموله‌ها

با کامیون‌های چادری به

**افغانستان**

**آذربایجان**

**ترکمنستان**

**ازبکستان**

**تاجیکستان**

**ترکیه و ایتالیا**

جاده ساوه: شهرک صنعتی چهاردانگه، خیابان  
۲۱ (بلوار ماهر)، میدان نصرت، پلاک ۲۳، ورودی ۹

تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۷۱۲-۱۳/۵۵۲۶۴۹۲۲

فاکس: ۰۲۱-۵۵۲۶۴۷۱۴

www.rahzadtarabarrozblog.com

rahzad.tarabar@yahoo.com



**ماهان**  
تجارت لیمارک

شرکت حمل و نقل بین المللی و بازرگانی

- مشاور در امور حمل و نقل
  - بهترین نرخهای کرایه حمل به کشورهای CIS به صورت ریلی، زمینی (صادراتی، ترانزیتی)
  - نازل ترین نرخ کانتینر صادراتی
  - متخصص در حمل قیر (از پالایشگاه به تمام مقاصد دنیا)
  - حمل کالاهای تحریمی به تمام نقاط دنیا
- تهران: میدان نونینیا، ابتدای پاسداران،  
بین کوهستان ۴ و ۵، مجتمع تجاری غزال  
طبقه ۳ واحد ۸  
تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۲۱۳۴۶-۷
- www.mahantejaratl.com  
info@mahantejaratl.com



**ایران سریع**

حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)  
کریر - فورواردر

حمل کالا از کلیه بنادر جهان به بنادر  
ایران، ترانزیت کالا به آسیای میانه و عراق  
سرویس منظم کامیون به اروپا و بالعکس  
دارای نمایندگی اختصاصی در آلمان  
دفتر مرکزی: تهران، خیابان فلسطین  
نبش بزرگمهر، شماره ۱۴۱

تلفن: ۶۶۴۰۳۳۳۹ - ۶۶۴۶۸۰۶۶

فاکس: ۶۶۴۰۷۱۸۷

info@iransarie.com



نمایندگی آلمان

info@ariangmbh.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

**روشن تیر**

زمینی، دریایی، هوایی

ترانزیت و ترخیص کالا

کریر - فورواردر

دارای نمایندگی در کلیه بنادر

، مرزها و کشورهای اروپایی

تهران، خیابان سمیه، نرسیده به خیابان

ایرانشهر، شماره ۱۹۲، طبقه ۵، واحد ۱۵

تلفن: ۸۸۱۴۱۸۴۱-۴

۰۲۱-۸۸۸۰۶۸۶۰-۲

نمبر: ۰۲۱-۸۸۸۱۰۲۱۹



شرکت حمل و نقل بین المللی  
و کشتیرانی

**لاینر ترانسپورت کیش**

دفتر تهران: اتوبان رسالت، خیابان شهید

عراقی، نبش گیلان شرقی، پلاک ۲۴.

طبقه ۵، واحد ۱۰

تلفکس: ۲۶۳۱۱۰۶۱

دفتر بندرعباس: میدان یادبود (شهدا).

ساختمان دهقان، طبقه دوم

تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۵۴۸۷۵

info@linertransportkish.com

www.linertransportkish.com



**شرکت حمل و نقل بین المللی آسیا**  
**Sia International Transport Co.LTD**

با بیش از ۱۵ سال سابقه فعالیت در زمینه :

- ◀ ترانزیت داخلی و خارجی به کشورهای اروپایی/آسیایی/آسیای میانه/عراق/افغانستان
- ◀ ارائه کلیه امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور
- ◀ حمل و نقل زمینی با کامیون های ایرانی و خارجی از مبادی مختلف اروپا و آسیای میانه و بالعکس
- ◀ حمل محصولات دریایی به صورت فله و کانتینری از خاور دور و خاور میانه و بنادر جنوبی ایران و بالعکس
- ◀ دارای دفاتر نمایندگی در کلیه مرزهای ورودی و خروجی ایران
- ◀ دارای دفاتر نمایندگی در امریکا/آلمان/ایتالیا/چین/دوبی

تهران، خیابان دکتر بهشتی، خیابان کاوسی فر، ساختمان سپیدار، طبقه ۶، واحد ۱۹ تلفن: ۳-۸۸۷۳۹۵۱۱ فاکس: ۸۸۷۳۹۵۱۴

## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



### پیشرو حمل کالا

شرکت حمل و نقل بین المللی، فوروردی و خدمات کشتیرانی

♦ جاده ای، دریایی، هوایی و ریلی

تهران: خیابان سپهروردی جنوبی، خیابان شهید حسام زاده، پلاک ۱۷

طبقه پنجم، واحد ۱۳،

تلفن: ۵-۸۸۳۲۶۶۹۴-۰۲۱

info@pishrohaml.com

www.pishrohaml.com



شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی کریو - فورواردر

ارائه خدمات ویزا (عراق - افغانستان) برای کلیه شرکت های حمل و نقل بین المللی ترانزیت سوخت

نشانی: تهران، خیابان شهید مظفر (صبا شمالی)، نرسیده به خیابان دمشق، ساختمان ۱۸۶.

طبقه سوم، واحد ۳۱

تلفن: ۸۸۸۰۹۲۹-۸۸۹۴۳۲۱۷-۸۸۹۴۳۲۱۳

۸۸۸۹۸۹۱۴-۸۸۸۹۸۸۵۳

فاکس: ۸۸۹۰۵۵۰۴ همراه: ۰۹۱۲۸۰۰۱۲۸۰

WWW.YEGANTARABAR.LTD.IR

Y\_MANAFI@YAHOO.COM



شرکت حمل و نقل بین المللی (خدمات دریایی و زمینی)

◀ با سابقه ۲۳ ساله در امر حمل و نقل زمینی، دریایی، هوایی ▶ مشاوره رایگان ▶ آماده ارائه خدمات با شرایط مشتری

تهران: خیابان بهشتی، خیابان پاکستان کوچه ساوجی، پلاک ۹

تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۷۵۲۴۰-۸۸۱۷۵۷۱۵

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۸۲۱

javadi@barkalaint.ir



حمل و نقل بین المللی و نمایندگی خطوط کشتیرانی

کریو - فورواردر

تهران، خیابان شریعتی، خیابان هویزه

شرقی، شماره ۱۸، واحد ۱۱

تلفن: ۸۸۷۵۸۸۷۷

فاکس: ۸۸۷۳۴۴۵۹

info@pol-co.com

www.pol-co.com



### ودود ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریو، فورواردر

زمینی، دریایی

تهران: خیابان نجات الهی، خیابان کلاتری،

پلاک ۷۶، طبقه ۱، واحد ۹

تلفن: ۸۸۸۹۸۹۹۹

نمابر: ۸۸۸۹۵۸۲۷

vadudetarabar@gmail.com



### پیروزرانان جهان

شرکت حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

ترانزیت و حمل کالا از اروپا، بنادر خلیج فارس و آسیای میانه به ایران و بالعکس

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان سرافراز، کوچه یکم، پلاک ۱۲، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۳۱۳۴-۶۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۵۵۸۴۰

info@piroozranan.com

www.piroozranan.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### پرتنبا سپید ترابر

کریو - فورواردر

تهران: میدان آرژانتین، خیابان بهشتی،

کوچه ۱۲ شرقی، پلاک ۱۶، طبقه ۳ واحد شرقی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۳۱۶۷-۸۸۷۳۳۱۰۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۲۸۷۲

info@persiasepidtarabar.com

www.persiasepidtarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### راشاترابر

حمل و نقل بین المللی

(دریایی، زمینی، هوایی)

◀ مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا

از کلیه گمرکات کشور

◀ دارای مجوز رسمی از گمرک ایران

تهران: خیابان ستارخان، خیابان کوثر سوم،

پلاک ۲۶، طبقه ۴، واحد ۷

تلفکس: ۶۶۹۰۹۴۷۰-۲

همراه: ۰۹۳۰۳۳۶۶۲۹۱ / ۰۹۱۲۳۳۶۶۲۹۱

info@rashatarabar.com

www.rashatarabar.com



### ناویان

شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

تهران، خیابان سعدی شمالی، روبروی

مسجد قائم، پلاک ۶۲۹، ساختمان

شماره ۲۵۰، طبقه سوم، شماره ۴

تلفن: ۷۷۶۸۴۳۶۰ / ۷۷۶۸۵۰۱۵

۷۷۶۸۰۸۰۳-۶ / ۷۷۶۸۶۶۹۸ / ۷۷۶۱۲۲۶۹

E-mail: Motlagh@navian.org



### شرکت حمل و نقل بین المللی دالاهو ترابر شایان

کریو - فورواردر - ترانزیت

• حمل محمولات سبک، سنگین و فوق سنگین

• حمل تخصصی مایعات، گاز، کالاهای خطرناک و فاسد شدنی

• مجهز به کامیون های تانکر دار، یخچال دار، چادری و کفی

• دارای نمایندگی در تمام بنادر و مرزهای کشور

تهران: خیابان بهشتی، خیابان شهید خلیل حسینی (سورنا)، کوچه فرهاد، پ ۱، ط ۲، واحد ۴

تلفن: ۸۶۰۳۱۰۴۸

نمابر: ۸۶۰۳۱۰۵۴

dalahoo tarabar@gmail.com



International Transport Co.Ltd.

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریو - فورواردر

زمینی، هوایی، دریایی

• دارای کامیون های یخچال دار، چادری و

تانکر مجهز به دستگاه های GPS

• دارای نمایندگی در کلیه کشورهای آلمان،

فرانسه، هلند، اتریش و سوئد

تهران: میدان فاطمی، خیابان شهید گمنام،

برج گلها، پلاک ۳۵، طبقه ۵، واحد ۱۰

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۷۷۶۲۷-۸

نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۷۷۶۲۹

همراه: ۰۹۱۲۷۹۹۵۵۷۵

persiarad@yahoo.com

www.persiarad.com



Istanbul: +90 (0) 212 77 77 222

info@euroasia.biz.tr

www.barbodea.com

تهران: ۱۱۱ ۲۶ ۸۸۵

info@barbodea.com



IRAN.TURKEY Is KONSEYI



CCIM



I.C.C.C.I



CCI



AHK

Deutsch-Iranische



ECO



International Freight Network



Iran, Belgium



I.E.C.C.



## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



**نامداران ترابار**  
حمل و نقل بین المللی و لجستیکی  
**Namdaran Tarabar**  
کریر - فورواردر  
هوایی، زمینی، دریایی  
مجهز به کامیون های یخچال دار  
تلفن: ۳۱ - ۲۲۸۵۴۱۲۷  
فکس: ۲۲۸۵۴۱۲۹  
info@namdaranlogistic.com



**ماکوسیر**  
حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)  
تهران، خیابان شریعتی، ابتدای خیابان بهشتی.  
پلاک ۱۹، برج زرین، واحد ۶/۲  
کد پستی: ۱۵۵۹۶۴۹۱۳۷  
تلفن: ۸۸۵۰۴۹۷۸ / ۸۸۵۰۴۹۸۲  
فکس: ۸۸۷۴۸۱۰۲  
ms\_makuseir@yahoo.com



**دی ترابار**  
**DAY TARABAR**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر  
آدرس: خیابان سمیه، جنب برج سپهر،  
ساختمان خاقانی، شماره ۸۳  
ورودی شرقی، طبقه سوم، پلاک های ۱۸ و ۲۰  
تلفن: ۴ - ۸۸۸۴۷۹۲۱  
فکس: ۸۸۸۴۷۹۲۴  
daytarabar@daytarabar.com



**شرکت هیمن ترابار**  
حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)  
**MIHAN TARABAR**  
International Transport Co. Ltd.  
کریر، فورواردر، ترخیص، ترانزیت  
تهران: میدان هفت تیر، خیابان قائم مقام فراهانی،  
کوچه الوند، ساختمان الوند، پلاک ۱۳  
طبقه ۵، واحد ۱۷  
تلفن: ۸۸۸۲۷۰۹۲۳ / ۸۸۸۲۰۷۳۲  
فکس: ۸۸۸۲۰۷۳۳  
info@mihan-tarabar.com  
www.mihan-tarabar.com



**Pars Gita**  
INTERNATIONAL TRANSPORT CO. LTD.  
**پارس گیتا**  
حمل و نقل بین المللی  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
**پارس گیتا**  
تهران: خیابان قائم مقام فرهانی، بالاتر از  
میدان شعاع، نرسیده به مطهری، کوچه الوند،  
پلاک ۱۳، طبقه ۱، واحد ۶  
کد پستی: ۱۵۸۸۶-۱۶۱۱۱  
تلفن: ۸۸۳۰۴۰۳۲-۲ / ۸۸۳۲۵۵۸۵-۶  
نمبر: ۸۸۸۴۴۵۴۳  
E-mail: info@parsgita.com  
www.parsgita.com



**RAVAN RAH CO. Ltd**  
International Freight  
Forwarder  
**روان راه**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
تهران: خیابان خرمشهر (آبادانا)، خیابان عربعلی،  
خیابان ششم، پلاک ۳۸  
کد پستی: ۱۵۵۷۶۴۳۴۱۱  
تلفن: ۸۸۷۵۳۷۴۷ . ۸۸۷۵۶۲۱۱-۲  
فکس: ۸۸۷۶۹۰۵۹  
info@ravanrah.com



**Sepehr Giti Sae**  
INT'L Transport Co  
**سپهر گیتی ساعی**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۸۳۰۸۱  
فکس: ۰۲۱-۸۸۹۸۳۰۸۹  
info@sepehrgiti.com  
www.sepehrgiti.com



**پارس سما کالا**  
(با مسئولیت محدود)  
زمینی، دریایی، هوایی  
تهران: خیابان بهشتی، پلاک ۲۳۷  
طبقه دوم، واحد ۸  
کد پستی: ۱۵۳۱۶۱۵۶۷۳  
تلفن: ۸۸۱۷۱۱۵۰  
info@parsamakala.com



**Tehran Marine**  
International Transport Co. Ltd.  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
**تهران مارین**  
تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان  
ولیعصر، خیابان دمشق، خیابان شهید مظفر،  
پلاک ۱۱۸، طبقه ۶، واحد ۶۲  
تلفن: ۳-۸۸۹۴۰۷۴۲-۳ / ۸۸۹۴۰۹۲۲  
فکس: ۸۸۹۴۰۷۳۹  
Tehran.marine@yahoo.com



**فرارانان تهران**  
(با مسئولیت محدود)  
فورواردر - کارگزار گمرکی و مشاور امور گمرکی  
به ویژه امور گمرکی مرتبط با حمل و نقل بین المللی  
ترانزیت، ترخیص قطعی کالاها، وارداتی و صادراتی  
از کلیه گمرکات کشور و انجام سایر خدمات مرتبط  
تهران، خیابان بهشتی، خ اندیشه، اندیشه دوم  
شرقی، شماره ۲۴، طبقه سوم، واحد ۱۲  
تلفن: ۶-۸۸۴۵۶۰۸۵  
فکس: ۸۸۴۳۷۷۵۸  
fararanan\_tehran\_co@yahoo.com



**آتاشپا**  
**ATASHPA**  
ATASHPA International  
Transport & Shipping Co.  
شرکت حمل و نقل  
بین المللی و کشتیرانی  
♦ حمل و نقل و ترانزیت محمولات کانتری  
و فله در سراسر جهان (وارداتی و صادراتی)  
♦ بهترین سرویس حمل خودروهایی وارداتی  
و ترانزیتی از بنادر حوزه خلیج فارس  
و سایر بنادر کشورهای خارجی  
در کوتاه ترین زمان با بیمه کامل  
تهران، خیابان آفریقا، چهارراه  
جهان کودک، کوی کیش، پلاک ۴۸  
تلفن: ۸۸۷۸۳۸۰۶ / ۸۸۷۷۱۴۹۵  
۸۸۸۸۱۱۱۸ / ۸۸۷۹۶۳۲۸  
Email: atashpa@atashpa.net



شرکت حمل و نقل بین المللی  
**فربالکو**  
با بیش از ۱۸ سال فعالیت  
در زمینه حمل صادراتی  
و ترانزیت فرآورده های نفتی  
تهران، میدان ونک، خیابان  
شهید خدای، کوچه لیلی، پلاک ۳  
طبقه دوم، واحد ۳  
تلفن: ۸۸۲۰۳۵۷۴ - ۸۸۷۹۱۶۰۸  
فکس: ۸۸۷۹۱۶۰۶  
Farbalco@yahoo.com

## NAVID RASA AZAR international transport co.

## شرکت نوید راسا آذر

با مدیریت فرهاد آذر افزا

- ♦ حمل کالاهای صادراتی توسط کامیونهای ترک و ایرانی به کشورهای ترکیه - سوریه - لبنان - اردن و گرجستان
- ♦ ارایه کامیونهای یخچالی به کشورهای فوق الذکر و کل اروپا و بالعکس
- ♦ این شرکت دارای پارکینگ اختصاصی و لیفتراک جهت تخلیه و بارگیری و انبارداری به مساحت ۶۰ هزار متر مربع جنب گمرک شهریار می باشد.

نماینده شرکت های حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی از کشور ترکیه

tel: (+9821) 66271265 - 6 / 66277006 - 8

تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۷۱۲۶۵-۶ / ۶۶۲۷۷۰۰۶-۸

Fax: 66271267 mobile: 9122077929

فکس: ۰۹۱۲۲۰۷۷۹۲۹-۰۲۱-۶۶۲۷۱۲۶۷

Fazarafza@yahoo.com / Navid.rasaazar@Gmail.com

## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



### هاگ بار

حمل و نقل بین المللی  
(شرکت سهامی خاص)

کریر - فورواردر

حمل و نقل بین المللی و داخلی  
مجهز به ناوگان یخچال دار، کفی،

کشنده بر، تانکر، چادری

تهران، کیلومتر ۱۲ جاده قدیم کرج،

خیابان سپاه اسلام، پلاک ۳۹

تلفن: ۷۰ - ۴۴۹۰۷۱۶۱

فاکس: ۴۴۹۰۷۱۶۹

email: info@hbtc.biz



### بهروش سریع

شرکت حمل و نقل بین المللی

◀ ترانزیت و حمل کالاهای وارداتی و صادراتی از مبادی مختلف به ایران و بالعکس

◀ استفاده از سرویس های کامیون

کشتی، ریلی و هواپیما

◀ بسته بندی، بیمه و ترخیص کالا

◀ دارای نمایندگی در کلیه گمرکات و بنادر کشور

تهران: خیابان دکتر بهشتی، خیابان

پاکستان، کوچه هشتم، پلاک ۹

طبقه سوم، کد پستی: ۱۵۳۱۷

تلفن: ۳-۸۸۷۴۱۵۶۱-۰۲۱

۸۸۷۳۹۰۹۷

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۲۶۸۳

info@behaveshsarie.com



### کارگو اطللس

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

◀ حمل جاده ای، ریلی، دریایی، هوایی

◀ حمل کالاهای صادراتی، وارداتی،

ترانزیتی به ترکمنستان،

افغانستان، ترکیه، عراق،

آذربایجان، ارمنستان و بالعکس

◀ حمل محموله کروپاژ از اقصی نقاط

اروپا به ایران

تهران: سعادت آباد، خیابان سرو غربی، خیابان

صدف، پلاک ۲۱، (مجمع اداری جامعه)،

طبقه دوم، واحد ۲۱

تلفن: ۳-۲۲۳۶۰۹۷۱-۰۲۱

نمابر: ۰۲۱-۲۲۳۶۰۹۷۴

cargoatlas@yahoo.com

www.cargoatlas.ir



Since 1955

ترابری بین المللی تهران

(شرکت سهامی خاص)

تاسیس: ۱۳۳۰

### شرکت حمل و نقل بین المللی تی بی تی

T.B.T

(کریر - فورواردر)

حمل کلیه کالاهای صادراتی و وارداتی  
انجام خدمات گمرکی، ترخیص کالا و ترانزیت  
زمینی، دریایی، هوایی و حمل و نقل ترکیبی  
دارای نمایندگی فعال در کشورهای خارجی و  
کلیه گمرکات مرزی کشور

آدرس: تهران، خیابان شهید قرنی، بالاتر از

تقاطع طالقانی، پلاک ۱۰۸، ساختمان تی بی تی

تلفن: ۸۸۹۰۱۰۶۵

فکس: ۸۸۹۰۶۱۸۰

E-mail: sales@tbtco.ir



Esfand Tarabar

International Transport co., Ltd.

زمینی، دریایی، هوایی

(صادرات، واردات، ترانزیت)

### شرکت حمل و نقل بین المللی

## اسفند ترابار

(با مسئولیت محدود)

◀ حمل کالای ترانزیت از کلیه مبادی ورودی به کشورهای آسیای میانه و بالعکس

◀ حمل کالا با کامیون از کلیه مبادی در ایران به تمام نقاط کشورهای اروپایی آسیایی و بالعکس

◀ حمل کالا توسط کانتینر از کلیه مبادی ایران به تمام بنادر آسیا، اروپا، آمریکا، افریقا و استرالیا

◀ دارای دفاتر نمایندگی در کلیه مبادی مرزی (بازرگان، بندرعباس، سرخس، لطف آباد، اینچه برون، باشماق، میرجاوه، آستارا و ...)

◀ نمایندگی انحصاری در آلمان، ایتالیا، بلغارستان، ترکیه، ترکمنستان، افغانستان و عراق

تهران: خیابان جمهوری، تقاطع اسکندری، شماره ۱۵۷۷ (ساختمان زائر)، طبقه ۵ واحد ۵۰۱

تلفن: (۱۰ خط) ۶۶۴۳۲۴۲۲ نمابر: ۶۶۴۳۱۵۰۰

info@esfand-tarabar.com

www.esfand-tarabar.com



YEKEH TAZ SARIE CO.

شرکت حمل و نقل بین المللی

### یکه تاز سریع

کریر - فورواردر

◀ حمل انواع کالاهای صادراتی و وارداتی، ترانزیت

به کشورهای اروپایی، آسیای میانه، ترکیه،

افغانستان، عراق

◀ حمل دریایی از چین، ویتنام

و بنادر خوردور و بالعکس

◀ دارای نمایندگی در کلیه مرزهای

ورودی و خروجی و شهرهای تبریز، مشهد،

اصفهان، شیراز، اراک

تهران: خیابان سمیه، جنب برج سپهر،

ساختمان خاقانی، شماره ۸۳،

طبقه ۶ شرقی، واحد ۴۲

تلفن: ۰۱-۸۸۸۱۲۲۶۰ / ۸۸۸۴۹۹۵۸

نمابر: ۸۸۸۱۲۲۶۱

yts.com58@yahoo.com



### پارس سیر

کریر و فورواردر

(با مسئولیت محدود)

■ حمل کانتینر و فر آورده های نفتی

از ایران به عراق و بالعکس

تهران: سعادت آباد، ساختمان میلاد کاج،

طبقه ۵، واحد ۵۰۷

تلفن: ۲۲۳۸۰۶۹۵

فکس: ۲۲۳۸۰۶۹۸

نمایندگی: مریوان، میدان نوروز، بلوار ارشاد،

ضلع جنوبی شبکه بهداشت کلینیک

ساختمانی مقدم، طبقه اول

تلفن: ۰۸۷-۳۴۶۰۱۲۷۱

فکس: ۰۸۷-۳۴۵۹۳۷۹۰

همراه: ۰۹۱۲۱۷۱۹۶۰۱ مجیدی نیا

parssairco@gmail.com



شرکت ترابری بین المللی

TARABARI AFTAB DARVA (TAD)

### آفتاب دریا

International Transport

کریر - فورواردر

• دارای نمایندگیهای معتبر خارجی

• دارای دفاتر و انبارهای دیوکالا در اکثر

کشورها به ویژه اروپا و بعضا خاور دور،

ترکیه و امارات.

• حمل به وسیله انواع کشنده ها در خصوص

محمولات زمینی، دریایی، هوایی، ریلی

و حمل مرکب

• حمل کلیه محمولات با شیوه های تخصصی

و ترکیبی.

• دارای دفاتر نمایندگی در گمرکات بازرگان

بندرعباس، بندر امام، سرخس، جلفا...

تهران، خیابان شهید فتنی (پالیزی)،

ساختمان ۱۲۵، طبقه ۵، واحد ۲۰

تلفن: ۸۸۷۳۹۳۲۰، ۸۸۵۰۴۷۹۵

فکس: ۸۸۷۵۹۲۲۷

www.tad-co.com

info@tad-co.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

و نمایندگی کشتیرانی و خدمات بار هوایی

### جهان یخچال بار

(با مسئولیت محدود)

آدرس: تهران، خیابان سهروردی جنوبی،

خیابان شهید برادران نوپخت، شماره ۲۹

کد پستی: ۱۵۷۸۶۶۴۹۳۱

تلفن: ۸۸۸۳۴۷۸۰ و ۸۸۸۳۵۱۳۵

فکس: ۸۸۸۴۴۳۷۵ - ۸۸۸۳۱۳۹۱

E-mail: info@jybc.com



## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



شرکت حمل و نقل بین المللی

### تندیس ترابر

صادرات ، واردات ، ترانزیت ، گروپاژ  
حمل محصولات زمینی - دریایی و گروپاژ  
پروژه ای و فله ای به کشورهای ترکیه،  
آلمان، ایتالیا، لبنان، گرجستان، اکراین و  
کشورهای آسیای میانه به صورت کانتینر و  
کامیون های ایرانی و خارجی  
دفتر اختصاصی شرکت در ترکیه، گرجستان  
و کلیه مرزهای ورودی کشور

تهران: بلوار کشاورز، بین وصال شیرازی و نادری،  
پلاک ۱۹۶ طبقه چهارم، واحد شمالی  
کد پستی ۱۴۱۶۳۳۱۶۸  
تلفن: ۸۸۳۹۰۷۶۲ - ۶ - ۸۸۹۹۴۷۰۴  
فکس: ۸۸۳۹۰۸۴۶

www.tandistarabar.com  
tandistarabar@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

و نمایندگی کشتیرانی

### سینا صدر

آدرس: خیابان سعدی شمالی،

ساختمان ۲۵۰، طبقه ششم،

واحد شماره ۵

تلفن: ۷۷۶۸۶۴۴۵

۷۷۶۱۲۵۴۱

تلفکس: ۷۷۶۸۵۱۶۸

sinasadr@neda.net.ir



### پیشبازان

شرکت حمل و نقل بین المللی  
(با مسئولیت محدود)

PISHTAZAN  
INT,L TRANSPORT CO.LTD

دفتر مرکزی: تهران، خیابان دکتر شریعتی،

شماره ۲۶۵، طبقه سوم

کدپستی: ۱۶۱۳۹۲۵۶۲۴

تلفن: ۷۷۶۰۵۰۱۶ - ۷۷۶۰۴۲۴۲

۷۷۶۰۲۹۲۵ - ۷۷۵۰۲۷۵۲

فکس: ۷۷۵۰۹۵۱۵

تکلس: ۲۲۳۰۱۵ PTZN IR

۲۲۶۰۸۱ PISH IR

www.pishtazan.net

E-mail:info@pishtazan.net



شرکت بارفرابری و حمل و نقل بین المللی  
دریا زمین اروند  
(سهمن خاص)

♦ خدمات چارترینگ و مشاوره  
و حمل کالای فله  
♦ حمل و نقل بین المللی کلیه کالاهای  
کانتینری وارداتی و صادراتی  
♦ نمایندگی در کلیه نقاط جهان و  
کشورهای همسایه، از جمله ترکیه،  
امارات و عراق

تهران: میدان آرژانتین، خیابان احمدقصر،  
خیابان هجدهم، پلاک ۱۰، طبقه ۳، واحد ۶

کد پستی: ۱۵۱۴۸۳۴۴۱۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۲۳۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۲۳۱

www.arvandsealand.com

info@arvandsealand.com

## ALVARES GROUP

## گروه شرکت های آوارس



شرکت حمل و نقل بین المللی آوارس ترابر

خدمات دریایی آوارس

توسعه تجارت آوارس آسیا

آوارس گرجستان

بازرگانی قاضی پور

آوارس گلوبال

لیجستیک آسیا

- ♦ سرویس های دریایی، زمینی، ریلی، هوایی، مرکب
- ♦ دارای نمایندگی در تمامی گمرکات کشور
- ♦ دارای نمایندگی خارجی در کشورهای ترکیه، آلمان، ایتالیا، فرانسه، سوئیس، بلژیک، هلند، کانادا، عراق، دبی، هند، چین و تایوان و ...
- ♦ سرویس منظم ترانزیت مواد نفتی از کشور عراق به کشورهای دیگر از طریق بنادر جنوبی کشور با آمار ورودی روزانه بیش از ۱۰۰ دستگاه تانکر و بالعکس
- ♦ انجام کلیه امور بازرگانی از ثبت سفارش و حمل کالا تا ترخیص کالا و تحویل درب انبار (Door To Door) و انجام کلیه امور مربوط به واردات، صادرات و ترانزیت (داخلی و خارجی)، خروج موقت، ورود موقت، مرجوعی و نمایشگاهی
- ♦ انجام کلیه امور بازرگانی خارجی از قبیل: خرید، فروش، صادرات و واردات کالاهای تحریمی، پالایشگاهی، پتروشیمی



آدرس: تهران، خیابان انقلاب، بین میدان فردوسی و چهارراه کالج، کوچه سمنان، پلاک ۶، واحد ۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۰۹۳۳۰ (خط ۱۵) نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۰۸۴۶۲

www.alvaresgroup.com / www.atitco.com / www.alvaresmarine.com / www.alvares.com  
info@alvaresgroup.com / info@atitco.com / info@alvaresmarine.com / info@alvares.com

@alvaresgroup



شرکت بر و بحر ایران  
خدمات کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

WAN HAI LINES

نمایندگی انحصاری خط کانتینری  
WAN HAI های وان

- ♦ نمایندگی کشتیرانی
- ♦ حمل و نقل بین المللی
- ♦ خدمات تحویل گیری کالا به صورت درب به درب

تهران، میدان آرژانتین، خیابان لوند،  
پلاک ۷۲، طبقه دوم شرقی

تلفن: ۸۸۶۴۳۳۱۰-۲۵

فکس: ۸۸۶۴۳۳۳۰

E-mail:info@iranlandsea.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### پژوهش

کریر-فورواردر

(زمینی، دریایی، ریلی)

- ♦ حمل انواع کالاهای صادراتی، وارداتی، ترانزیت
- ♦ به کشورهای اروپایی، آسیای میانه و بالعکس
- ♦ انجام عملیات بندری (تخلیه و بارگیری)،

امور گمرکی ترخیص از کلیه گمرکات کشور  
تهران: خیابان طالقانی، بین وصال شیرازی  
و فلسطین، خیابان فریمان، پلاک ۴۲، طبقه ۴

تلفن: ۶۶۹۵۶۰۳۴-۳۵-۶۶۶۶۲۴۹۸

۶۶۹۵۷۷۳۶-۶۶۴۰۶۷۴۰-۶۶۴۰۶۷۴۰

ترمینال کرج: ۰۲۶-۳۴۵۶۷۳۱۱-۱۲

www.pazhooesh.org  
info@pazhooesh.org



### دنیگارد

شرکت حمل و نقل بین المللی  
و نمایندگی کشتیرانی

DONYA GARD  
International Transport &  
Shipping Agency co.Ltd

با سابقه ۴۰ ساله

- ♦ در امر فورواردری-کریری و ترانزیت کالا به کشورهای اروپایی، CIS، عراق، افغانستان
- ♦ حمل تخصصی محموله های سوختی و یخچالی
- ♦ خدمات گمرکی و ترخیص کالا در کلیه گمرکات کشور
- ♦ دارای نمایندگی فعال داخلی و خارجی دفتر مرکزی تهران

تلفن: (خط ۵) ۰۲۱-۴۴۴۶۵۳۰۰

نمابر: ۰۲۱-۴۴۴۶۴۸۱۸

شعبه مشهد: ۰۵۱-۳۵۰۲۰۶۵۰

www.Donyagard.ir  
Azad@Donyagard.ir



حمل و نقل بین المللی  
وفاراه

کریر-فورواردر

- ♦ حمل کالا از اقصی نقاط دنیا و بالعکس
- ♦ ترخیص کالا در کلیه گمرکات کشور
- ♦ دارای دفاتر نمایندگی در کشورهای CIS
- ♦ اروپا و کلیه مبادی ورودی و مراکز شهرستانها
- ♦ صدور بارنامه فیاتا و CMR در اروپا و کشورهای CIS

تهران: خیابان آیت الله کاشانی، روبروی مسجد نظام مافی، مجتمع تجاری اداری اتک، طبقه دوم، واحد ۲۰۵

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۹۲۳۰۳-۴۶۰۹۲۳۰۶ نمابر: ۴۶۰۹۲۳۰۶

دفتر ازبکستان: ۰۰۹۹۸۹۷۱۵۵۷۵۷۱

۰۰۹۹۸۹۷۱۵۵۱۳۱۱

www.vafarah.com  
vafarah\_co@yahoo.com



حمل و نقل بین المللی  
**خط سفید خزر**

انجام حمل و نقل کالا در امور جاده ای، ریلی، هوایی و دریایی واردات، صادرات، ترانزیت، ترخیص از مبدأ تا مقصد نهایی در بالاترین کیفیت علی الخصوص کشور چین نمایندگی در جلفا: ۰۹۱۴۴۲۱۴۲۷ (میر محمد عیوضی) عضو هیئت مدیره بندر عباس، بندر امام، بندر خرمشهر، بندر انزلی، آستارا، سرخس مشهد، دوغارون، خرم آباد تهران: ابتدای نواب، برج سهیل دفتر مرکزی: ۱۹-۶۶۳۸۱۴۱۶-۰۲۱-۶۶۳۸۱۴۲۰-۰۲۱-۶۶۳۸۱۴۲۰



**ایران بروودت بار**

شرکت حمل و نقل بین المللی  
IRAN BOROUDAT BAR  
INTL TRANSPORT CO. LTD.

کریر - فورواردر - ترخیص کالا

**متخصص در حمل کالاهای فاسد شدنی**

تهران: خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۲۲۱، طبقه ۷، واحد ۷۰۲

تلفن: ۴-۸۸۹۵۵۰۰۳ / ۸۸۹۹۳۹۲۵ / ۸۸۹۹۳۹۲۵

www.ibitc.co info@ibitc.co



شرکت حمل و نقل بین المللی

**یاسمن**

(زمینی، دریایی، هوایی)  
خدمات گمرکی ترخیص کالا  
حمل محمولات وارداتی و صادراتی  
ترانزیت کالا حمل یکسره  
دارای نمایندگی در کلیه نقاط دنیا  
دارای دفاتر در کلیه شهرها، گمرکات و مرز های کشور  
تهران: خیابان وزرا، نبش کوچه سوم، پلاک ۲۷، طبقه ۵، واحد ۸  
تلفکس: ۸۸۷۱۷۱۲۸ / ۸۸۷۲۱۷۹۰ / ۸۸۷۲۳۹۷۸  
miraj@jasminlogestic.com  
www.jasminlogestic.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

**روانسر ترابر**

(با مسئولیت محدود)  
رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل:  
جعفر سوری  
• حمل کالا به اروپا و آسیا به ویژه عراق  
دفتر تهران: ۸۸۵۳۴۰۲۹ / ۸۸۷۴۶۵۵۰  
کرمانشاه: ۰۸۳۱-۴۳۰۶۰۱-۱ / ۰۸۳۱-۴۲۸۲۷۹۲  
سلیمانیه: ۰۹۶۴۷۷۰۲۱۷۲۰۰۷ / ۰۷۷۷۰۲۰۴۰ (+۹۶۴۷۷۰۲۱۷۲۰۰۷)  
بندرعباس: ۰۹۱۷۷۶۳۷۹۹۲ / ۰۹۱۷۱۶۳۳۰۴۸  
باشماق: ۰۹۱۸۳۳۰۹۰۶۹ / ۰۹۱۸۹۲۵۸۶۶۱  
jafarsouri@yahoo.com



حمل و نقل بین المللی  
**آلفاتیر**

◆ فورواردر

◆ حمل کالاهای صادراتی و وارداتی  
◆ ترانزیت کالا  
◆ استریپ و استیفینگ کالا از بندرعباس به کلیه نقاط کشور

تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۵۵۶۱۸ / ۰۲۱-۷۷۶۰۴۸۴۱

همراه: ۰۹۱۷۳۶۱۰۱۶۴ / ۰۹۱۲۸۴۵۶۰۴۵

www.alphatirco.com

f.golpagoun@alphatirco.com

f.sarmadi@alphatirco.com



شرکت کشتیرانی  
و حمل و نقل بین المللی

**توشه‌بر**

**Tushebar**  
shipping &  
international freight  
forwarders co.  
(Tehran-Iran)

سرویس حمل کالاهای صادراتی و وارداتی به اقصی نقاط جهان  
آدرس: خیابان خرمشهر، خیابان عربعلی، خیابان ۱۵ (نسترن شرقی)، پلاک ۲۵، ساختمان توشه بر  
تلفن: ۴۳۶۰۲ (تا ۳۰ خط)  
نمبر: ۸۸۷۳۶۹۷۱۰



**کاوین کالا**

حمل و نقل بین المللی و لجستیک

**Kavian Kala**

Intl Transport & logistics Co. Ltd.

دفتر مرکزی، تهران: سه‌رودی شمالی

خیابان خرمشهر، خیابان عربعلی

خیابان قندی، شماره ۸۳، واحد ۱

تلفن: ۸۸۵۴۵۹۵۱

نمبر: ۸۸۵۴۵۳۴۹

info@aryagroups.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

**پیوند ترابر آسیا**

(کریر - فورواردر)

• حمل زمینی، هوایی، دریایی، ترانزیت  
• مجهز به کامیون‌های یخچال دار و چادری  
• مجهز به کامیون‌های تانکر دار برای حمل قیر دارای پیمان  
جهت خرید قیر از کلیه پالایشگاه‌ها  
• دارای نمایندگی در کشورهای اروپایی و دفتر مستقر  
در کشورهای ترکیه و گرجستان

آدرس: تهران، خیابان خواجه‌عبداله انصاری، کوچه هشتم، پلاک ۲۲، طبقه دوم، واحد ۶

تلفن: ۹۸-۲۲۸۷۲۷۹۷-۰۲۱ / ۰۴۱-۳۴۴۸۶۵۷۷ / ۰۴۱-۳۴۴۸۶۵۷۷

فکس: ۰۲۱-۲۲۸۶۲۶۱۳

WWW.PTATRANSPORT.COM

INFO@PTA-TRANSPORT.COM



شرکت حمل و نقل بین المللی

**سیروان ترابر ماد**

Sirwan Tarabar Maad  
International Transport co. Ltd

فورواردر-کریر

◀ ترانزیت کالاهای خشک  
◀ ترانزیت فرآورده های نفتی  
◀ ترانزیت و حمل کالاهای وارداتی  
◀ حمل کالاهای صادراتی

تهران: میدان ونک، خیابان ملاصدرا، بعد از

چهارراه شیخ بهایی، پلاک ۲۰۸، طبقه ۴، واحد ۱۴

تلفن: ۳-۸۸۲۱۶۱۸۱ (+۹۸۲۱)

نمبر: ۳-۸۸۲۱۶۲۰۳ (+۹۸۲۱)

info@sirwantarabar.maad.com

www.sirwantarabar.maad.ir





ارائه کلیه خدمات واردات، صادرات، ترانزیت، لجستیک و ترخیص کالا

دارای نمایندگی انحصاری از شرکت **ItalianSped** در زمینه حمل دریایی

تهران، بلوار آفریقا، بلوار مینا  
پلاک ۱۸ واحد ۴۰۱ و ۴۰۲  
تلفن: ۳۰-۸۸۲۰۱۳۲۹-۸۸۲۰۸۷۷۹  
۸۸۶۴۵۱۶۵ و ۸۸۶۴۵۱۵۵  
فکس: ۸۸۶۴۵۱۵۵  
www.shamekh.org  
info@shamekh.org



### شرکت پیشرو ناوگان سیراف

حمل و نقل بین المللی کالا با شیوه های مختلف حمل اعم از وارداتی و صادراتی به ویژه حمل کالا و تجهیزات پروژه، چارترینگ کشتی و هواپیما

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میرداماد، خیابان دامن افشار، پلاک ۵۴، واحد ۱  
تلفن: ۱۱-۸۸۸۸۱۸۰۸ | فکس: ۸۸۶۴۶۷۷۵  
www.pishronavgan.com | info@pishronavgan.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### سپهر ران ترابر

متخصص در امور فورواردرینگ، حمل و نقل چند وجهی و حمل کالاهای ترانزیتی و پروژه ای از کلیه مبادی به مقاصد داخلی، آسیای میانه و افغانستان

تهران: خیابان ولیعصر، مقابل پارک ملت، خیابان ارمنان غربی، پلاک ۶۶، طبقه چهارم  
تلفن: ۵-۲۲۰۲۸۷۸۱  
نمابر: ۲۲۰۲۸۷۸۰  
info@sepehrun.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
**پارسا ترابر پرشیا**

با امکانات، تاسیسات و تجهیزات و ماشین آلات تخصصی در زمینه حمل، واردات و صادرات گاز مایع **LPG**

در منطقه آسیا و خاور دور تهران: سپهرودی شمالی، هویزه غربی، نبش خیابان ویدا، پلاک ۱

تلفن: ۴۲۳۰۴  
فکس: ۸۸۷۶۷۰۶۰

E-mail: info@pasargas.com

### نوآرا ترابر آسیا

حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)



شماره ثبت ۱۳۶۴۱۹

فورواردر - ترانزیت

دریایی - زمینی - هوایی

- ترانزیت داخلی و خارجی، حمل و نقل کانتینری (به ویژه کره جنوبی) و فله کلیه کالاهای صادراتی و وارداتی
- سرویس ویژه ترانزیت ریلی
- انجام کلیه تشریفات گمرکی و ترخیص کالا
- دارای نمایندگی های معتبر فعال در چین، امارات، ایتالیا و سایر کشورها

تهران: بالاتر از میدان ولیعصر، جنب گمرک ج.ا.ا، کوچه رحمتی بهمیری، پلاک ۹، واحد ۳  
تلفن تماس: ۲۹ الی ۸۸۹۲۱۰۲۷ | فکس: ۸۸۹۰۴۷۲۷

Nevara.ta@gmail.com | www.nevara-asia.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### پارسا ترابر کاسپین

ناوگان تخصصی

حمل، واردات و صادرات گاز مایع **LPG**

تهران: خیابان سپهرودی شمالی، خیابان هویزه، نبش ویدا، پلاک ۱  
تلفن: ۴۲۳۰۴-۰۲۱  
نمابر: ۸۸۷۶۷۰۶۰-۰۲۱



### سرعت ترابر ایرانیان

شرکت حمل و نقل بین المللی

info@soratarabariranian.com

- دارای نماینده فعال و امکانات لجستیکی و خدمات ترانزیت در کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- حمل تخصصی انواع مایعات و مواد شیمیایی با استفاده از تانکر استیل و چهار مواد داشتن امکانات ویژه متخصص جهت حمل انواع محمولات سنگین (کمرشکن و بوزی)
- مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
- انجام پروژه های ترکیبی و خدمات حمل و نقل دریایی، وارداتی، صادراتی، کانتینر دربست و گروپاژ
- دارای پایانه اختصاصی به مساحت ۱۰ هکتار با کلیه امکانات جهت واردات و صادرات در اسکله شهید رجایی

آدرس: خیابان آفریقا (چردن)، جنب پمپ بنزین، کوچه نوره، پلاک ۱۳، طبقه اول، واحد ۲  
تلفن: ۲۱-۸۸۶۶۳۳۱۰ | فکس: ۰۲۱-۸۸۶۶۱۲۴۳ | کدپستی: ۱۹۱۷۷۴۵۱۹۱



### شرکت کالا بار

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

### KALA BAR

International Transport & Shipping Services

زمینی - دریایی - هوایی - ترانزیت

- ترانزیت کالا از کلیه مبادی ورودی به کشورهای آسیای میانه و بالعکس
- سرویس کامیون ایرانی و خارجی به کلیه کشورهای اروپایی و بالعکس
- دارای نمایندگی انحصاری در کشورهای آلمان، ایتالیا، اتریش، رومانی، بلغارستان، ترکیه، یونان، چین و تایوان
- دارای ۶۰ دستگاه کامیون یخچالدار تحت پوشش جهت حمل محمولات فاسد شدنی به مقصد کشورهای اروپایی، آسیای میانه و بالعکس

تهران، خیابان طالقانی، نبش بهار جنوبی، پلاک ۱۶۳، طبقه ۴، واحد ۱۸  
تلفن: ۹-۷۷۶۷۱۱۵۶، ۷۷۵۳۲۶۲۰ | نمابر: ۷۷۶۰۲۶۱۸

نماینده اندکی ارومیه: ۱۹ و ۳۲۷۵۵۵۱۷-۰۴۴  
نماینده اندکی مشهد: ۳۷۲۷۷۲۳۵ / ۳۷۲۶۶۲۳۰-۰۵۱

www.kalabar.net | info@kalabar.net

## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**بارفرابری ستارگان**  
**STARS FORWARDING (Ltd)**

ترانزیت به کشورهای آسیای میانه و بالعکس  
 حمل محمولات پروژه ای (ترافیکی و سنگین)  
 حمل محمولات وارداتی و صادراتی (زمینی، دریایی، هوایی)  
 دارای شبکه گسترده نمایندگیها در اکثر کشورها

تهران: میدان هفت تیر، خیابان مازندران، پلاک ۲۲، طبقه اول، واحد ۲  
 تلفن: ۸۸۸۳۹۳۹۶ نمابر: ۸۸۸۶۵۹۳۰ / ۸۸۸۶۴۲۵۰  
 info@starsforwarding.com  
 info@starsforwarding.net

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**راه گستر فارس** (سهامی خاص)  
 کریر - فورواردر

♦ ترانزیت کالا و اتومبیل به کشورهای آسیای میانه  
 ♦ حمل کانتینر وارداتی از مبداء چین و امارات به گمرکات  
 و مناطق آزاد کشور و مشترک منافع  
 ♦ دارای دفاتر مستقل در گمرکات ورودی و خروجی کشور  
 ♦ دفاتر فعال در کشورهای چین، امارات، ارمنستان، ترکمنستان جهت تحویل اتومبیل  
 و کانتینر کالا و تحویل در کشور و آدرس مطبوعشان  
 تهران، میدان ولیعصر، خیابان فیروزه، مجتمع اداری ولیعصر، طبقه چهارم، واحد ۷۲  
 تلفن: ۸۸۹۴۳۳۴۱ / ۸۸۹۴۳۵۶۲ (۰۲۱) فاکس: ۸۸۹۴۳۵۳۸ (۰۲۱)  
 www.rgfc.net info@rgfc.net

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**تات فرابر ایرانیان**  
 (کریر - فورواردر)

حمل و نقل کالا به صورت دربست و گروپاژ از اتحادیه  
 اروپا، انگلیس، ترکیه، روسیه، کشورهای CIS،  
 چین و خاور دور به صورت دریایی، هوایی و زمینی

تلفن: ۶۶۴۶۹۶۱۵ / ۱۲-۶۶۴۶۹۶۱۱-۰۲۱  
 فکس: ۶۶۴۹۱۷۹۸ همراه: ۹۱۲۸۳۳۴۱۴۵ / ۹۱۲۱۵۷۰۷۷۶  
 tatarabar@yahoo.com ghasemi@tatarabar.com  
 Alipour@tatarabar.com S: trans\_shams

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**توزال تکرو آسیا**

♦ فورواردری  
 (جاده ای، دریایی، هوایی و ریلی)  
 ♦ نمایندگی در کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور

تهران: خیابان حافظ، پایین تر از طالقانی، خیابان رشت، بن بست قمی، پلاک ۶، واحد ۱۲  
 تلفن: ۶۶۹۵۲۴۰۳-۷ نمابر: ۶۶۴۹۸۱۷۳  
 info@toojaltakro.com www.toojaltakro.com

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**امیر ترابر آسیا**

کریر و فورواردری

♦ حمل جاده ای و دریایی و ریلی به و از کلیه کشورها  
 ♦ سرویس منظم از بندر عباس به کشورهای CIS، عراق و ترکیه  
 ♦ حمل کانتینری کالاهای وارداتی-صادراتی و ترانزیت  
 از کلیه بنادر چین و دبی به ایران و بالعکس  
 ♦ پذیرش و حمل کالاهای خطرناک، سوخت و کالاهای یخچالی  
 ♦ حمل محمولات سنگین وزن و ترافیکی

تهران: خیابان آپادانا (خرمشهر)، خیابان عربلی (نوبخت)،  
 نبش کوچه هفتم، پلاک ۲۴، طبقه ۶، واحد ۱۱  
 تلفن: ۸۸۵۰۰۱۶۱ / ۸۸۳۲۵۱۹۲۱-۰۲۱ نمابر: ۸۸۵۱۹۴۲۱-۸۸۵  
 amirtarabarsi@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)  
**سی بن ترابر**

Sea Bone Tarabar International Transport Co.(P.J.S)  
 کریر - فورواردر Carrier - Forwarder

♦ ترانزیت کالا از مبادی ورودی به گمرکات داخلی کشور،  
 آسیای میانه، آذربایجان، افغانستان، عراق و بالعکس  
 ♦ حمل کالاهای صادراتی، وارداتی توسط کامیون، کشتی  
 ♦ ترخیص قطعی کالا از کلیه بنادر و گمرکات کشور

تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتاح شمالی، شماره ۲۷۲، برج مرجان، واحد ۹۰۳  
 تلفن: ۸۸۳۲۵۱۹۲۱-۹۳ فاکس: ۸۸۴۶۷۶۴۲  
 www.seabonetarabar.com info@seabonetarabar.com

دفتر نمایندگی ترکیه

## DEVCO LOJISTIK

International Transport Co.Ltd

Manager: Davoud Jangavaran

Kayisdagi cad.ali ay sk.orkide apt.no:3

d:13 kucukbakkakoy atasehir/istanbul

Tel: +90 216 575 51 34 - 35

Fax: +90 216 575 51 41

GSM: +90 530 171 63 26

E-mail: devcolojistik@gmail.com

www.devcolojistik.com

دفتر نمایندگی آلمان:

phonix handels

Add: dusseldorf-Germany

Tel&fax: 004921193892516

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

www.seabonetarabar.com

مدیرعامل: آقای رستم جنگاوران

## شرکت ساربان صفا

حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود) شماره ثبت: ۲۵۹۲۲۳

واردات - صادرات کالا به

ایتالیا، ترکیه، لبنان، گرجستان، اکراین، بلغارستان که به صورت پروژه،  
 گروپاژ، ترافیکی، سنگین و فوق سنگین

تهران، خیابان سهروردی جنوبی، بالاتر از چهارراه ملایری پور، جنب بانک  
 اقتصاد نوین، پلاک ۱۱۵، طبقه ۳، واحد ۸

تلفن: ۸۸۴۰۹۸۲۱ / ۸۸۴۰۱۳۳۷ / ۸۸۴۰۵۲۲۵ / ۸۸۴۰۹۷۲۶ / ۸۸۴۰۹۷۲۶ (۰۲۱)

نمابر: ۰۹۱۲۶۴۳۰۶۴۴ (+۹۸۲۱) / ۸۸۴۰۹۸۲۲





## شرکت کشتیرانی بینا تجارت دریا

■ نمایندگی کشتیرانی

■ سرویس فیدرینگ جهت حمل کالا و خودرو از کشورهای حوزه خلیج فارس به تمامی بنادر جنوبی کشور

■ فورواردری ■ چارترینگ ■ ترانشیپ و ترانزیت ■ خدمات فراساحل

بوشهر: خیابان ولیعصر، ساختمان کیامتورز

تلفن: ۷۷۳۳۳۴۵۰۵ (+۹۸) فکس: ۷۷۳۳۳۴۵۰۶ (+۹۸) موبایل: ۰۹۱۷۱۰۲۷۰۰۲ (+۹۸)

www.Binaseatrade.com

Bina\_Sea\_Trade@yahoo.com



شرکت حمل و نقل  
بین المللی



آرنامهر

تیران - ایتالیا

- ◀ بهترین قیمت حمل از ایتالیا و چین
- ◀ حمل زمینی، دریایی، هوایی، نمایشگاهی و ترانزیت از کلیه نقاط
- ◀ عضو رسمی انجمن شرکت های حمل و نقل بین المللی و فیاتا
- ◀ دارای نمایندگی های معتبر در آمریکای جنوبی، اروپا و خاور دور

تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۱، واحد ۱۹

تلفن: ۸۸۷۴۴۷۱۴ - ۸۸۵۳۶۵۴۴

فکس: ۸۸۷۴۵۲۹۲



## آران اکسپرس

خدمات حمل و نقل و پست سریع بین الملل

- ◆ حمل و نقل بار هوایی صادرات / واردات (داخلی و بین المللی)
- ◆ ارائه خدمات پست سریع و تحویل در درب شرکت و منزل (داخلی و بین المللی)
- ◆ حمل بار غیر مسافر
- ◆ پیگیری آنلاین کالا از طریق وب سایت شرکت
- ◆ ترانزیت کالا و کلیه امور گمرکی
- ◆ حمل و نقل دریایی
- ◆ صندوق امانات
- ◆ بسته بندی

تهران: خیابان توانیر، خیابان نظامی گنجوی، کوچه پناه، پلاک ۱۶، طبقه همکف

تلفن: ۸۸۱۹۲۴۳۸ / ۸۸۱۹۲۵۴۴

دورنگار: ۸۸۷۹۱۵۷۵ سیستم پیام کوتاه: ۳۰۰۰۲۶۶۱۰۰۰۵

www.aranexpress.com info@aranexpress.com

## مشکین

حمل و نقل بین المللی

سال تاسیس: ۱۳۴۶

نماینده انحصاری شرکت **DB SCHENKER** در ایران

نشانی: تهران، میدان آرژانتین، پلاک ۲۲، طبقه سوم

کدپستی: ۱۵۱۳۹۱۴۵۱۳

تلفن: ۸۳۷۲۰ - ۸۸۷۰۳۰۹۰

info@meshkinco.net

شرکت حمل و نقل بین المللی

**Wiseman**  
International  
Transport Co Ltd

## ویسمان



هوایی - دریایی - زمینی

- ◆ نمایندگی رسمی هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران و هواپیمایی ماهان و سایر خطوط هوایی
- ◆ حمل هوایی توسط کلیه ایرلاین ها به ایران و بالعکس
- ◆ حمل زمینی به صورت کامیون دربست و گروپاز از اروپا
- ◆ انجام خدمات حمل کالا به صورت Door to Door
- ◆ فریت، بسته بندی و امور گمرکی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، بعد از خیابان پاکستان، شماره ۲۲۷، طبقه ۲، واحد ۶

دفتر فرودگاه: فرودگاه بین المللی امام خمینی، جنب گمرک شماره ۳۱

تلفن: ۸۸۵۰۵۳۹۰ - ۸۸۵۰۵۳۸۹ فکس: ۸۸۵۰۵۳۸۹

www.wiseman-cargo.org wiseman@wiseman-cargo.org

## فروش کانتینر ۲۰ فوت و ۴۰ فوت با قیمت مناسب

## در تهران - بندرعباس - خرمشهر - بوشهر

۰۹۱۲۵۹۴۵۹۴۷ - ۰۹۱۲۴۰۸۸۷۴۱

**Shahin Tarabar**  
International Transport Co. LTD

شاهین ترابر



شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر و فورواردر / Carrier & Forwarder

- حمل کلیه کالاهای نرمال ، ترافیکی ، وزین ، فله و مایعات • انجام کلیه عملیات لجستیکی ، تخلیه و بارگیری
- حمل کالاهای صادراتی ، وارداتی ، ترانزیت به وسیله کامیون ، واگن و کانتینر • انجام کلیه تشریفات گمرکی و ترخیص کالا تهران ، میدان هفت تیر ، خیابان مفتوح جنوبی ، خیابان ورزنده ، پلاک ۸ ، واحد ۴

تلفن: ۸۸۳۲۲۹۷ (خط ویژه) فاکس: ۸۸۳۲۲۹۶

www.shahintrans.com

Email: info@shahintrans.com



MUSKAN CONTAINER LINE

ABC Best IN 'T

ALPIN FORWARDING

AUTO IMPEKS RUSSIAN



راتوک

شرکت حمل و نقل بین المللی و نمایندگی کشتیرانی

- هوایی، زمینی، دریایی
- فله، کانتینری، گروپاژ
- دارای دفاتر و نمایندگی در کلیه کشورهای اروپا، آمریکا، روسیه، خاوردور و خاورمیانه
- انجام کلیه امور گمرکی، ترانزیت داخلی و خارجی

تهران: خیابان طالقانی، شماره ۲۵۱، طبقه ۸ کدپستی: ۱۵۹۸۶۱۸۱۴۹  
تلفن: ۸۴-۳۵-۸۸۹۳۵۹۳۳-۰۲۱ / شماره: ۸۸۹۳۵۸۸۹-۰۲۱

www.Ratooc.com

info@Ratooc.com



شرکت کشتیرانی / حمل و نقل بین المللی

کیان مهر ترابر

کریر - فورواردر

- ترانزیت داخلی و خارجی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور
- حمل محمولات پروژه ای ( فوق سنگین و ترافیکی)
- حمل محمولات وارداتی از کلیه کشورهای اروپائی
- حمل محمولات صادراتی با کامیونهای جدید تحت پوشش

تهران: میدان هفت تیر، خیابان مازندرانی، پلاک ۲۲  
تلفن: ۸۸۸۱۲۹۲۸ / ۸۸۸۲۸۹۰۶-۰۲۱ شماره: ۸۸۸۶۵۹۳۰-۰۲۱

trans043@neda.net

**MHK Co-op**  
International Transport Co.



محک رانان  
حمل و نقل بین المللی

اولین شرکت تعاونی حمل و نقل بین المللی در ایران

کریر - فورواردر

تهران، خیابان شریعتی، قلهک، کوچه سجاد، شماره ۷۰، طبقه ۴، واحد ۱۰

تلفن: ۲۲۰۰۴۵۵۷ - ۲۲۰۰۹۸۳۸ فاکس: ۲۲۰۰۵۹۳۷  
www.mahkranan.com

E-mail: mhkcoop@parsonline.net  
info@mahakranan.com



Jahan Jaded

شرکت حمل و نقل بین المللی جهان جاده

International transport and  
Freight Forwarders

(کریر - فورواردر)

- حمل محمولات زمینی، دریایی و گروپاژ به کشورهای اروپایی (ترکیه، گرجستان، اوکراین)
- حمل محمولات صادراتی، وارداتی، پروژه ای و فله
- دارای نمایندگی در اروپا، ترکیه، چین، کره

تهران: خیابان نجات الهی، خیابان اراک، ساختمان ۶۴، طبقه سوم، واحد ۱۲  
تلفن: ۸۸۸۹۱۴۵۸۰-۰۲ / شماره: ۸۸۸۹۹۶۸۹-۰۲۱

info@jahan-jaded.com

www.jahan-jaded.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
ترانزیت ایران و ترکیه

- ♦ خدمات مشاوره حمل و نقل بین المللی ♦ حمل کالاهای وارداتی و صادراتی (زمینی، دریایی، هوایی)،
- ♦ ترانزیت داخلی و خارجی ♦ ارائه کلیه امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور ♦ حمل کلیه محمولات ترافیکی
- ♦ سنگین و فوق سنگین ♦ دارای دفتر اختصاصی در ترکیه

تهران: خیابان ویلا، نرسیده به خیابان سمیه، پلاک ۷۲، طبقه همکف  
تلفن: ۸۸۸۰۸۰۹۰۰ شماره: ۸۸۸۰۷۷۳۱  
همراه: ۰۹۱۲۸۴۴۲۸۵۳

info@iranturkey.net

شرکت حمل و نقل بین المللی

پیام عنقا



تهران: خیابان وزراء، کوچه سوم، پلاک ۲۴، طبقه همکف  
تلفن: ۸۸۷۰۵۷۳۳-۸۸۷۰۱۹۲۸ فاکس: ۸۸۵۵۸۰۱۳  
همراه: ۰۹۱۲۳۵۴۰۳۰۵

info@payamangha.com





**Pole One Trans**  
International Trans, Co. LTD

**پل وان ترابزر**

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر و فورواردر / Carrier & Forwarder

- حمل کلیه کالاهای نرمال ، ترافیکی ، وزین ، فله ، مایعات • حمل کالا به کشورهای اروپایی و کشورهای مشترک المنافع ، ترکیه و بالعکس
- حمل کالاهای صادراتی ، وارداتی ، ترانزیت به وسیله کامیون ، واگن ، کانتینر • انجام کلیه عملیات و تشریفات گمرکی و ترخیص کالا
- حمل به شیوه های مختلف (ترانشیپ ، مرکب) • انجام کلیه عملیات لجستیکی ، تخلیه ، بارگیری و بسته بندی

تهران ، میدان هفت تیر ، خیابان مفتاح جنوبی ، خیابان ورزنده ، پلاک ۸ ، واحد ۳

تلفن : ۸۸۸۲۳۳۴۹ ، ۸۸۸۳۳۲۷۴ ، ۸۸۳۴۳۷۲۲ ، ۸۸۳۰۹۱۴۱ ، ۲۳-۸۸۳۴۳۷۲۲ فاکس : ۸۸۸۲۰۸۸۹

www.poleone.com E-mail: info@poleone.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
آریا ترابزر راد (ایریت)

(حمل و نقل بین المللی جمهوری اسلامی ایران سابق)

(سهامی خاص)

کریر - فورواردر  
(زمینی - دریایی - هوایی)

دارای رقابتی ترین کرایه حمل با بیش از ۳۰ سال سابقه

تهران: خیابان طالقانی، بعد از خیابان مفتاح، ساختمان اسپید، پلاک ۱۶۶، طبقه سوم

تلفن : ۰۲۱-۸۸۸۲۱۰۵۰-۳ نمابر : ۰۲۱-۸۸۸۲۴۱۶۸

www.irit-co.ir  
Info@irit-co.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی  
پارس سوربن ایت

♦ حمل و نقل هوایی، دریایی، زمینی

♦ انجام خدمات حمل کالا به صورت Door to Door

♦ متخصص در حمل محمولات پروژه های و سنگین

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان،  
خیابان ساوچی نیا، پلاک ۹، طبقه ۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۷۵۷۱۵-۳-۸۸۱۷۵۱۵۳-۸۸۱۷۵۲۴۰-۸۸۱۷۵۷۳۲-۸۸۱۷۵۷۳۲-۲۱

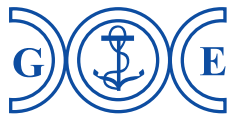
فاکس: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۸۲۱

دفتر بندرعباس: ۳ راه دلگشا، برج نیلوفر، ضلع شرقی، طبقه ۲، واحد ۱۰

تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۵۴۴۸۰-۲۲۲۵۴۴۸۱ فاکس: ۰۷۶-۳۲۲۵۴۴۸۱

کالای سریع

شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی  
International Shipping  
and Forwarding Co.



کشتیرانی، حمل و نقل بین المللی، تخلیه و بارگیری  
ترخیص کالا، حمل شهری، انبارداری، توزیع کالا

تهران: خیابان طالقانی، بین بهار و مفتاح، نیش ملک الشعراى بهار، ساختمان تارا،

پلاک ۱۲ طبقه هشتم فاکس: ۸۸۸۴۴۵۷۲، ۸۸۸۴۳۷۴

تلفن: ۵-۸۸۸۳۶۶۶۴، ۸۸۸۳۴۷۵۸، ۸۸۸۳۷۱۰، ۸۸۸۲۵۱۳۳

No 12 Malak ol Shoara Bahar, 8Th Floor, Tehran 15717 15833 Iran

Tel: (+9821) 88824758 , 88827710 , 88825123 , 88836664

Fax: (+9821) 88844572 , 88843176

E-mail : info@kalayesaree.com website : www.kalayesaree.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

آذر تیر اراس



Azar Tir Aras

International Transport Co.Ltd,

تهران: خیابان سهوردی شمالی، بالاتر از خیابان خرمشهر، کوچه توپچی

پلاک ۴۲، طبقه ۳

تلفن: ۸۸۵۲۵۱۷۲ نمابر: ۸۸۵۲۲۶۹۶ - ۸۸۵۲۲۶۹۷

Tel: +9821-88522697 / 88522696

Fax: +982188525172

www.azartiraras.com info@azartiraras



**UNIPACK S.A.**

International Movers &  
Freight Forwarders

بسته بندی و حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

شرکت یونپاک

بسته بندی لوازم منزل و مبلمان

بسته بندی کالاهای نمابشگاهی و ماشین الات و آثار هنری

ساخت صندوق های جوی

کلیه خدمات پس و پیش از ارسال کالا و بیمه بار

حمل و نقل بین المللی کالا از طریق هوایی، دریایی و زمینی

جایجایی دفاتر شرکتها و سفارتخانه ها و دفاتر روزنامه

عضویت در انجمن های بین المللی فورواردرها در امریکا و اروپا و اسبا



www.unipack.ir

info@unipack.ir

## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

- دوددهه سابقه به پشتوانه اعتبار ۶۲ ساله شرکت بوتان (بنیانگذار صنعت گاز مایع در کشور)
- ارائه خدمات حمل چندوجهی، زنجیره تامین و لجستیک
- حمل فرآورده های گازی تحت فشار، مواد شیمیایی، پتروشیمی و سوختی
- دارای ۲۴ منطقه عملیاتی، ۱۰ نمایندگی مرزی و بیش از ۱۸۰ نمایندگی فوروردی در سراسر دنیا
- حمل و نقل سراسری جاده ای کالا (شرکت توانمند)
- حمل و نقل بین المللی (کریبری و فوروردی)
- امکان صدور بارنامه داخلی در شهرهای تهران، کرمانشاه، اراک، خرم آباد، شیراز، آبادان، عسلویه، مشهد و اصفهان



حمل و نقل بین المللی و داخلی بوتان ران

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۷۳۹۸۹۴  
۰۲۱-۸۸۵۰۰۸۹۰

گواهینامه ها

www.butanerun.com info@butanerun.com

عضویت ها



### شرکت حمل و نقل بین المللی ناوگان پارس جم

#### کریبر - فورواردر - ترانزیت

- ♦ حمل محمولات نفتی از عراق و بالعکس
- ♦ حمل تخصصی مایعات، گاز، کالاهای خطرناک
- ♦ مجهز به کامیون های تانکر دار، یخچال دار، چادری و کفی
- ♦ دارای نمایندگی در تمام بنادر و مرزهای کشور
- ♦ تهران، خیابان ترکمنستان، کوی نارون، پلاک ۳، طبقه همکف
- ♦ تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۶۱۹۵۸-۸۸۴۶۱۹۴۷ فکس: ۰۲۱-۸۸۴۶۱۱۴۱

E-mail: crm.npj.int@gmail.com  
E-mail: navgan.pars.jaam@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

### تیرداد سپهر

شماره ثبت: ۱۸۱۱۹۶

TIRDADSEPHR

International Forwarding & transport Co.LTD.

فورواردر - ترانزیت

تهران، سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی، ساختمان تجاری طوس،  
طبقه ۵، واحد ۹۹

تلفن: ۰۲۱ ۶۹ ۳۱۳۰ فکس: ۰۲۱ ۶۹ ۵۰۲۴

www.tstc.ir info@tstc.ir  
tstco1381@hotmail.com



### شرکت تهران راهوار (ب.م.م)

Tehran Rahvar Co. Ltd.

International Freight Forwarders

کریبر - فورواردر

تهران: خیابان ولیعصر، پایین تر از توانیر، پلاک ۲۳۰۷،

ساختمان آریان، طبقه ۴، واحد ۲۲

کد پستی: ۱۵۱۶۷۴۵۱۵۵ تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۰۶۳۴۰-۴۲

نمابر: ۰۲۱-۸۸۲۰۶۳۳۹

www.tehranrahvar.net  
info@tehranrahvar.net

### amadrah

International Air Freight Services

نماینده انحصاری (GSA)

خطوط هوایی اکراین

نماینده خطوط هوایی امارات، قطر، لوفت هانزا و ماهان  
دفتر مرکزی، تهران: خیابان افریقا، بالاتر از خیابان دستگردی، پلاک ۱۳۴، واحد ۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۹۶۷۴۷-۸۸۷۷۸۶۵۲ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۸۶۵۲

دفتر فرودگاه: فرودگاه بین المللی امام خمینی (ره)، ترمینال کارگو، شماره ۳۲

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۷۸۳۵۸-۵۵۶۷۸۳۵۷ نمابر: ۰۲۱-۵۵۶۷۸۳۵۷

www.amadrah.com info@amadrah.com



### نرم افزار حسابداری جامع تخصصی حمل و نقل

دریایی - زمینی - هوایی - ترکیبی  
به ۲ زبان فارسی و انگلیسی

- ♦ تهیه سود و زیان هر پرونده به طور مجزا
- ♦ گزارش گیریهای مختلف از قسمتهای مختلف حمل
- ♦ میزان سود و زیان ماهیانه
- ♦ ثبت دریافت و پرداخت نقدی - چکی
- ♦ ثبت خودکار فاکتورهای خرید، فروش، دریافت و پرداخت پروژه ها
- ♦ ثبت خودکار اسناد حسابداری مرتبط با پروژه ها، خرید و فروش، دریافت و پرداخت نقد و چک
- ♦ استفاده چند شرکتی
- ♦ حق دسترسی گروههای کاربری به فرمها
- ♦ محاسبه پورسانت کارمندان قسمتهای فروش با متدهای جدید
- ♦ ارسال صورتحساب نمایندگان به زبان انگلیسی

#### و صدها امکانات دیگر

تهران: پل گیشا، به طرف امیرآباد، روبروی دانشکده مدیریت، کوچه پروانه، پلاک ۴، ط ۳، واحد ۲۱ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۳۶۱۸۶-۸





## یکتا مارین

نماینده کشتیرانی  
(با مسئولیت محدود)

- ♦ حمل تخصصی کلیه محمولات کانتینری به بنادر چین، اروپا، آفریقا، کانادا، آمریکای شمالی و بالعکس
- ♦ حمل کلیه محمولات وارداتی از اروپا با سریع ترین زمان حمل
- ♦ حمل بارهای گروپاژ و هوایی به ایران با کوتاهترین زمان
- ♦ حمل تخصصی کلیه محمولات صادراتی یخچالی با کانتینر از بنادر ایران

تهران: خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، کوچه نرگس، برج پاپلی، طبقه سوم، واحد سوم

تلفن: ۸۸۰۶۸۱۲۸ - ۸۸۰۶۸۲۰۴ - ۸۸۰۶۸۱۷۴

opr@yektamarine.com  
www.yektamarine.com



## ماروسی ترابر

کشتیرانی و ترابری بین المللی

- ♦ مالکیت و مدیریت کشتی
  - ♦ خدمات نمایندگی کشتی و دعاوی بین المللی
  - ♦ خدمات مهندسی و پشتیبانی فراساحل
  - ♦ خدمات لجستیک و ترابری بین المللی
- تهران: بزرگراه آفریقا، بلوار ستاری، شماره ۵۹، طبقه اول  
کد پستی: ۱۹۶۸۸۱۵۶۱۱  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۸۰۰ - ۰۲۱-۸۸۷۹۸۴۸۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۴۸۳  
www.maroos.net maroos@maroos.net



## شرکت خدمات ساحلی ایران

نماینده انحصاری خط کشتیرانی EVERGREEN در ایران

نماینده انحصاری خط کشتیرانی SIMATECH در ایران

دفتر مرکزی: تهران - میدان آرژانتین - خیابان الوند - پلاک ۷۲ - طبقه سوم کد پستی: ۱۵۱۶۸۴۴۷۱۱

تلفن: ۸۸۶۴۳۴۰۰ (خط ۱۵) فاکس: ۸۸۷۷۱۱۵۳

بندرعباس: تلفن: ۰۷۶۱ - ۵۵۵۸۰۶۵ (خط ۵) فاکس: ۰۷۶۱ - ۵۵۵۸۰۶۱

بندر امام خمینی: تلفن: ۰۶۵۱ - ۲۲۲۵۰۰۶ فاکس: ۰۶۵۱ - ۲۲۴۴۱۳۶

خرمشهر: تلفن: ۰۶۳۲ - ۴۲۲۷۷۰۲ فاکس: ۰۶۳۲ - ۴۲۲۷۷۰۲

Email: ils-teh@iranlandservice.com  
www.iranlandservice.com



## شرکت کشتیرانی امرتات راه دریا

Emertat Seaway Shipping Co. Ltd با مسئولیت محدود

- خدمات کشتیرانی و حمل و نقل دریایی (فله و کانتینری)
  - حمل کالاهای صادراتی و وارداتی از کشورهای آسیایی، اروپایی، آفریقایی، اقیانوسیه، آمریکای شمالی و جنوبی
  - حمل انواع کالاهای یخچالی
  - خدمات حمل بار فله و عملیات گمرکی و ترخیص کالا در بندرعباس، بوشهر و خرمشهر
- تهران: خیابان ملاصدرا، بعد از شیخ بهایی، ساختمان ملاصدرا، پلاک ۲۵۶، طبقه ۴، واحد ۱۵  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۰۳۵۲۵۸-۹ - ۰۲۱-۸۸۰۵۸۹۸۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۰۵۸۹۸۳  
info@emertatshipping.com www.emertatshipping.com



## شرکت کشتیرانی پاشا دریای شرق

ESTERN SEA PASHA

- ♦ خدمات کارگزاری ترابری دریایی (نماینده کشتیرانی) برای انواع کشتی هادر تمام بنادر جنوبی ایران نظیر بندرعباس، بندر امام خمینی، بندر عسلویه، بندر بوشهر، و جزیره خارک
- ♦ خدمات بارگیری و تخلیه انواع کشتیها با بهره گیری از پایانه های اختصاصی
- ♦ بارگیری محمولات فله صادراتی نظیر گوگرد و کلینکر
- ♦ حمل زمینی کالا با بهره گیری از گروه مجرب و حرفه ای
- ♦ تنظیم عقد قرارداد های حمل دریایی کالا از بنادر خاور دور و نیز حمل کالاهای صادراتی

تهران، میدان ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه چهارم، واحد ۴۰۴

تلفن: (خط ۵) ۰۲۱-۸۸۷۹۰۹۳۵ - ۶/۸۸۸۸۶۳۶۰ - ۰۲۱-۸۸۷۷۳۳۱۳ فکس: ۰۲۱-۸۸۷۷۳۳۱۳

saleh@pashamarine.com



شرکت کشتیرانی

## خط استوا مارین

حمل کالاهای فله، خشک، فولادی و کالاهای پروژه‌ای

تهران: میدان ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه چهارم، واحد ۴۰۴

تلفن: ۸۸۸۸۵۸۷۶ / ۸۸۷۷۱۹۴۵

Info@tmlines.com



## کشتیرانی آداک مارین

- دارای دیپو اختصاصی در تهران با تجهیزات کامل و تیم مجرب در بهترین موقعیت (بین گمرک شهریار و غرب)
- آماده ارائه سرویس به محمولات صادراتی شما از درب کارخانه به کلیه مقاصد شامل حوزه خلیج فارس، آفریقا، خاور دور و اروپا
- ارائه کلیه سرویس های کانتینری جهت محمولات صادراتی و وارداتی

تهران: خیابان مطهری، میرزای شیرازی، کوچه هشتم (عزیز الهی)، پلاک ۷، طبقه ۵، واحد ۶

تلفن: ۵-۸۸۴۹۸۶۰ - ۵-۸۸۸۰۵۹۱۵ نمابر: ۵-۸۸۸۰۵۹۱۵ تلفن ترمینال کانتینری: ۹-۵۵۲۴۱۰۰۸

Depot@adakmarine.ir - www.adakmarine.ir - info@adakmarine.ir



## شرکت خدمات بندری، فنی و مهندسی آریا دیزل اروند

نمایندگی فروش و پس از فروش:

۱. شرکت NEUERO آلمان (سازنده انواع Ship Loader & Ship Unloader های پنوماتیک و مکانیکی)

۲. شرکت (SIBRE)SIGERLAND آلمان (تولید کننده انواع ترمزها و وایرهای صنعتی)

۳. شرکت JCHI چین (تولید کننده انواع جرثقیل های بوم خشک و بوم تلسکوپی سنگین و نیمه سنگین)

۴. شرکت JEIL کره جنوبی (تولید کننده انواع Cyclo Drive, Gear Reducer, Geared Motor)

دارای شعب در: بندر شهید رجایی (بندر عباس)، بندر امام خمینی (ره)، بندر خرمشهر، بندر انزلی

دفتر مرکزی، تهران: بلوار میرداماد، شماره ۱۴۹، واحد ۱۳ | تلفن: ۲۶۴۱۵۸۱۲ / ۲۶۴۱۵۳۶۱ - ۰۲۱ - ۲۶۴۱۵۹۱۸ - ۰۲۱  
 دفتر بندرعباس: مجتمع بندری شهید رجایی، انبار ۲۰ کالا | تلفن: ۰۷۶ - ۳۲۱۲۳۷۹۶ - ۹۷ | تلفن: ۰۷۶ - ۳۲۱۲۳۷۹۵ - ۰۷۶  
[www.aryadiesel-co.com](http://www.aryadiesel-co.com) | [info@aryadiesel.com](mailto:info@aryadiesel.com)



## شرکت کشتیرانی سیما مارین

نمایندگی انحصاری خط کشتیرانی PERMA SHIPPING LINE در ایران

- ♦ حمل و نقل کالاهای صادراتی و وارداتی
- ♦ حمل تخصصی مایعات غیر خطرناک با استفاده از FLEXI TANK

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، شماره ۷۲، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۶۴۳۵۵۵ - ۸۸۶۴۳۵۵۵ | فکس: ۸۸۶۴۳۵۵۵

شعبه بندرعباس: بلوار امام خمینی، روبروی دانشگاه پیام نور، کوچه

دلاوران ۲۸، ساختمان شماره ۸ | تلفن: ۰۷۶ - ۳۳۵۶۰۰۰۶

سایر شعب: بندر امام خمینی، بندر خرمشهر، بندر بوشهر و بندر چابهار

[www.simamarine.ir](http://www.simamarine.ir)

[info@simamarine.ir](mailto:info@simamarine.ir)



## خدمات بندر جنوب (با مسئولیت محدود)

South Port Services Co. Ltd

Shipping & Project Forwarding

طراح و مجری عمل پروژه ها

تهران- فیلیبان ونک- شماره ۱۱۰- برج آینه- طبقه ششم- واحد ۶۰۷  
 تلفن: ۸۸۷۸۵۱۵۷ - ۸۸۷۸۵۱۵۸ | نماینده

[info@spsir.com](mailto:info@spsir.com) | [www.spsir.com](http://www.spsir.com)



شرکت خدمات دریایی

## نگین بار آوران دریا

دارای شناورهای لندينکرافت:

■ مرجان کیش ۱: ۳۰۰۰ تنی کارگو، رورو، تانکر

■ میران قشم: ۲۰۰۰ تنی کارگو، رورو

محدوده فعالیت: خلیج فارس، دریای عمان، اقیانوس هند

بندرعباس: مجتمع تجاری زیتون، طبقه دوم

تلفن: ۰۷۶ - ۳۲۲۲۱۶۲۵ - ۳۲۲۲۱۶۴۵ / ۳۲۲۲۳۲۹۵ - ۰۷۶ - ۳۲۲۴۱۱۰۹

[jt.bandar@gmail.com](mailto:jt.bandar@gmail.com)



## کارگزاری و نمایندگی انواع کشتی های تانکر و باری

• خدمات بندری • خدمات جانبی و متفرقه • خدمات امور خدمه کشتی

• سوخت رسانی و آبرسانی • خدمات فراساحل

مشاوره تخصصی اجاره کشتی و حمل کالا

• حمل مایعات و گاز ها • کشتی های فله بر

حمل و نقل مایعات توسط ایزوتانک کانتینر

• خدمات فورواردری • ترانزیت کالا

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، کوچه خلیل زاده، پلاک ۵۲

تلفن: ۸۸۷۷۰۵۷۱ (۹۸۸۲۱) + | نماینده: ۸۸۷۷۴۳۶۱ - ۶۲ - (۹۸۸۲۱) +

[operations@seawaves-shipping.net](mailto:operations@seawaves-shipping.net)

[www.seawaves-shipping.net](http://www.seawaves-shipping.net)



## کشتیرانی الماس دریایی شرق آسیا

نمایندگی انحصاری خط Alpha Shipping جهت ارائه سرویسهای منظم کانتینری NVOCC از برزیل

♦ دارای نماینده های انحصاری در کشورهای اروپایی، آمریکای جنوبی، آفریقا و خاور دور و خاورمیانه

♦ حمل محمولات حجیم، سنگین و فوق سنگین ♦ چارترینگ، فورواردرینگ، حمل مرکب

♦ ترانزیت داخلی و خارجی کالا و بیمه ♦ عضویت انجمن کشتیرانی و دریانوردی

♦ دارای دفتر اختصاصی در کشور آلمان و امارات

دفتر مرکزی، تهران: سهروردی شمالی، خیابان مرغاب، پلاک ۷، طبقه سوم، واحد ۵

تلفن: (خط ۷) ۸۸۵۳۱۹۷۰ | نماینده: ۸۸۵۰۷۰۸۲

شعبه بندرعباس: بلوار امام خمینی، برج ملکه آسمانها، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۴

[Info@diamondmarine.org](mailto:Info@diamondmarine.org)

[www.diamondmarine.org](http://www.diamondmarine.org)





**شرکت  
سیراف دریا لیان**  
Siraf Darya Lian

ارایه دهنده خدمات  
مطلوب در زمینه های:  
♦ کشتیرانی، حمل و نقل بین المللی  
کریر-فورواردر  
♦ خدمات گمرکی، مشاوره ترخیص کالا  
♦ ترانزیت و حمل  
کالاهای صادراتی، وارداتی  
از مبادی مختلف به ایران و بالعکس  
بوشهر: خیابان دهقان، روبروی گمرک،  
ساختمان جفزه، طبقه اول، واحد ۱  
تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۲۲۲  
فکس: ۰۷۷-۳۳۳۳۶۰۴۳  
sdshippinga@gmail.com

**شرکت نمایندگی کشتیرانی پترو آسیا**

PETROASIA SHIPPING AGENCY CO.



- ♦ سرویس های حمل خودرو (Ro / Ro)
- ♦ نمایندگی خطوط کانتینری
- ♦ انجام امور چارترینگ، بروکرینگ و اجنسی
- ♦ حمل مواد شیمیایی
- ♦ حمل محمولات سنگین و ترافیکی
- ♦ حمل محمولات نفتی
- ♦ حمل محمولات پروژه های توسط شناورهای Submersible (نیمه غرق شو)

تلفن: ۱۴-۶۶۵۷۲۹۰۷  
تلفن: ۲-۳۲۲۴۶۹۴۱-۰۷۶  
تهران  
بندر عباس  
نمبر: ۰۶ و ۶۶۵۷۲۹۰۳  
نمبر: ۰۷۶-۳۲۲۳۳۰۵۴  
chartering@petroasia.net info@petroasia.net



**شرکت پیش بر**  
کشتیرانی و ترابری بین المللی

**PISHBAR**  
SHIPPING AND INT'L  
TRANSPORT CO.

آدرس: تهران: خیابان طالقانی،  
شماره ۱۸۰، طبقه دوم  
تلفن: ۸۸۳۲۱۲۸۰ (۸ خط)  
فاکس: ۸۸۳۰۹۱۳۳  
2ND Flr. No. 180, Taleghani  
St., Tehran- Iran  
Tel: +98-21- 88321280 (8 lines)  
Fax: +98-21- 88309133  
E-mail: info@pishbar.com  
Site: www.pishbar.com



شرکت حمل و واردات ایران  
حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

**Hamle Varedat Iran  
Co SA**

No. 9 EAST GARMSAR ST.,  
SOUTH SHIRAZ AVE., MOLLA  
SADRA - TEHRAN-IRAN

Tel:+98 21 8804 8030  
Fax:+98 21 8804 8801

Email: Info@hamlevaredat.com  
Web: www.hamlevaredat.com



Expert in:

- Road transportation Network
- Warehousing Network
- Cargo Projects
- Fresco

Provide logistics services at:

Australia, New Zealand, Africa, South Africa, South America,

Canada and Asia

Exclusive Agent in Iran

Hamle Varedat Iran Co SA

www.hamlevaredat.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
و کشتیرانی

**حمل دریایی ایران**  
(سهامی خاص)

عضو انجمن کشتیرانی  
و خدمات وابسته

دفتر مرکزی: تهران، میدان ونک،  
خ شیراز جنوبی، خ گرمسار شرقی،  
شماره ۹، طبقه اول  
تلفن: ۸۸۰۳۲۴۰۸-۹  
فاکس: ۸۸۰۳۲۴۰۶  
info@istcoso.net



Zima Sepehr Darya

(امور کشتیرانی، کریر - فورواردر، خدمات گمرکی و ترخیص کالا)

**شرکت کشتیرانی زیما سپهر دریا**

Zima Sepehr Darya Shipping Agency Co.

- ♦ دارای سرویس های منظم فله و کانتینری از / به بنادر حوزه خلیج فارس و هند و چین و اروپا
- ♦ زمینی، دریایی، هوایی
- ♦ ترانزیت داخلی و خارجی کالا و بیمه
- ♦ حمل محمولات، ترافیکی و یخچالی
- ♦ حمل محمولات پروژه های
- ♦ دارای دفاتر نمایندگی در بندرعباس، خرمشهر و بوشهر
- ♦ دارای مجوز رسمی از سازمان بنادر و کشتیرانی

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، کوچه نگار، برج نگار، طبقه ۱۳، واحد ۱۰

تلفن: (داخلی ۱۰۵) ۸۸۶۶۴۴۷۵ - ۸۸۶۶۵۵۹۶ - ۸۸۶۵۲۵۷۵ - ۰۲۱ فکس: داخلی ۱۰۰

www.zsd.asia mgr@zsd.asia info@zsd.asia



Seas Ark S.A.

شرکت کشتیرانی سیزارک

(سهامی خاص)  
تهران: خیابان سپهرودی شمالی، خیابان  
هویزه غربی، پلاک ۱۱۸، طبقه دوم

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۴۴۰  
نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۴۷۸-۹

شعبات: بندر امام خمینی، بندر عباس،  
بندر بوشهر، بندر خارک،  
بندر چابهار، بندر عسلویه،  
بندر خرمشهر و انزلی

info@seasark.com  
www.seasark.com



S.R.A  
Safa Rah Aria

شرکت حمل و نقل بین المللی

سفاراه آریا

کریر-فوروردر

مدیر عامل: مالک اسماعیلی

• صادرات، واردات، ترانزیت، گروپاژ  
تهران: خیابان طالقانی ما بین اسناد نجات الهی و  
سپهد فرنی، پلاک ۳۰۴، طبقه اول، واحد ۳  
تلفن (خط ویژه): ۰۲۱-۸۸۸۵۱۱۹۰  
نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۵۱۱۹۲  
همراه: ۰۹۱۲۲۸۸۹۷۶۴

www.safaraharia.ir  
safarah.co@gmail.com



حمل و نقل بین المللی،  
کشتیرانی و خدمات دریایی

گروه راهبران

RAHBARAN GROUP

International Transport, Shipping



مهییار ایران

حمل و نقل بین المللی کالا (فوروردر - کریر)  
MAHYAR IRAN Intl Transport Co.



راهبران پیام

RAHBARAN PAYAM Intl Transport Co.



ترمینال اختصاصی تهران  
PAYAM TERMINAL



یامی لاین جلوبال

YAMI LINE GLOBAL General Trading L.L.C

مجید یامی لتجارة الملابس الجاهزة ش.ذ.م.م

MAJID YAMI READYMADE GARMENTS TRADING L.L.C

• حمل دریایی کانتینر و کالا از بنادر جنوب شرق آسیا، چین و امارات متحده  
عربی به بنادر ایران و بالعکس

• ترانزیت کانتینر و کالا از بنادر ایران به کشورهای مشترک المنافع (CIS)،  
ترکیه، اروپا و بالعکس

• دارای ترمینال اختصاصی در تهران با امکانات تخلیه و بارگیری  
• دارای نمایندگی های فعال در چین، دوی، جمهوری آذربایجان، بندرعباس،  
تبریز و کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور

تهران، خیابان مطهری، خیابان فتح شمالی، چهارراه زهره، زهره غربی، پلاک ۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۲۹۹۰۰-۱۹ فکس: ۰۲۱-۸۸۳۲۲۳۸-۴۰

Email: YLG@EIM.AE YAMI.GLOBAL@gmail.com  
info@rahbaranpayam.com



ایران ترابر

نمایندگی خطوط کشتیرانی  
و حمل و نقل بین المللی

- حمل محمولات کانتینری، یخچالی و پروژه های  
از اقصی نقاط جهان به بندر ایران و بالعکس
  - دارای نمایندگی مشهورترین  
خطوط کشتیرانی جهان و فوروردرهای بین المللی
  - حمل و نقل کالا از طریق جاده از اروپا
  - ترانزیت خارجی و داخلی از طریق ریل و جاده
- تهران: میدان آرژانتین، خیابان شهید احمد قصیر،  
کوچه چهارده غربی پلاک ۴، واحد ۱ و ۲  
تلفن: ۸۸۱۷۲۰۲۴، نمابر: ۸۸۷۶۰۱۸۳  
www.iranatarabar.com



کژال ترابر

Kazhal Transport

حمل و نقل بین المللی  
و خدمات بار هوایی

• حمل کالاهای وارداتی، صادراتی

• دریایی، زمینی، هوایی

• نمایندگی کلیه خطوط هوایی

تهران، بزرگراه جلال آل احمد،

پلاک ۱۳۷ واحد ۳

تلفن: ۸۶۰۱۶۲۶۵ - ۸۶۰۱۶۲۷۱

۸۸۲۸۱۷۲۳۳ - ۸۸۲۴۷۲۱۴

info@kazhaltransport.com  
www.kazhaltransport.com



شرکت بین المللی کشتیرانی و خدمات صیادی تندیس خلیج فارس

معرفی شرکت و توانمندی ها:

با بیش از دو دهه فعالیت در حوزه کشتیرانی، صیادی، تجاری و خدمات فراساحلی فعال می باشد.

♦ خدمات کشتیرانی: مالکیت و مدیریت کشتی - اجاره شناور (چارتینگ)

♦ خدمات صیادی: صید، فرآوری و توزیع انواع آبزیان خلیج فارس و دریای عمان - تهیه و توزیع ادوات و ابزارآلات  
صیادی به روش صید شناورهای صنعتی و سنتی

♦ خدمات تجاری و بین المللی: حمل و نقل بار و کالا از بنادر جنوبی کشور به بنادر حوزه خلیج فارس

♦ خدمات فراساحلی: خدمات لجستیک و ترابری فراساحلی در حوزه نفت و گاز در محدوده خلیج فارس

♦ خدمات بندری: مدیریت بهره برداری بندر صیادی بوشهر در کانال بین المللی بوشهر به طول ۱۸۰ متر عمق ۷ متر مجهز  
به امکانات رفاهی، آب، برق و سالن سرپوشیده حراج آبزیان مجهز به سیستم سرمایشی و برودتی آماده پذیرش انواع شناور  
های صیادی و تدارکاتی با طول حداکثر ۷۰ متری باشد.

مدیریت: کاپیتان محمد آبخو

نشانی: بوشهر - خیابان حافظ شمالی (نادر) - فرعی بانک قوامین - ساختمان نادر - طبقه ۳ - واحد ۵ و ۶  
شعبه: بوشهر - چهار راه شیلات - بلوار والفجر - بندر صیادی بوشهر تلفکس: ۰۷۷ ۳۳۳۲۵۲۰۸-۹

www.tpg.org.ir

tandis\_persiangulf@yahoo.com





**شرکت ستاره بندر سفید**  
WHITE STAR PORT CO. LTD

(با مسئولیت محدود)

خدمات بندری، تخلیه و بارگیری  
نمایندگی کشتیرانی

- ♦ چار ترینگ و فورواردرینگ
- ♦ انواع کالاهای صادراتی و وارداتی
- ♦ ترخیص کالا و خدمات انبارداری و مشاوره امور گمرکی
- ♦ ترانزیت و ترانشیپ با بیش از ۲۰ سال سابقه

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۹۰۱۹۲۷

تلفکس بندر امام:

۰۶۱-۵۲۲۲۴۳۲۷ / ۵۲۲۲۴۳۱۷

همراه: ۰۹۱۹۲۹۷۳۶۹۱

rabani.wsp@gmail.com



شرکت کشتیرانی

**ندای ساحل جنوب**

**Nedaye Sahel Jonoub shipping co.**

■ حمل کالای صادراتی و وارداتی  
به اروپا، آسیا، آفریقا و آمریکا

■ سرویس حمل ترانزیت به CİS و بالعکس  
■ حمل کالاهای سنگین و فوق سنگین

تهران: خیابان قائم مقام فراهانی

تلفن: ۸۸۱۷۱۳۹۶ / ۸۸۷۴۰۸۰۱

نمابر: ۸۸۷۳۵۴۹۹

**SEAROSHAK**  
Sea Roshak Shipping Services Co. (Ltd)

شرکت خدمات کشتیرانی

**روشاک دریا**

سال تاسیس: ۱۳۸۷ (با مسئولیت محدود)

نمایندگی انحصاری خطوط کشتیرانی

Novel • Allied • Searoute

در ایران

تهران: ونک، خیابان گاندی، خیابان ۲۵،  
طبقه ۵، واحد ۱۵

تلفن: ۸۸۶۷۴۵۶۹

فکس: ۸۸۶۷۴۸۸۱

دفتر بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۶۴۲۸

info@searoshak.com

**گروه شرکت های حامل**

حمل و نقل بین المللی، لجستیک، خدمات بار هوایی، کشتیرانی،  
ترانزیت کالا، بسته بندی و برگزاری کالاهای نمایشگاهی



**حامل** شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

زمینی، هوایی، دریایی

**HAMEL** International Transport Logistics services

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۰۵۱-۵۵ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۳۶۱۰

mahmoudisaray.ali@hameltransportco.com

info@hameltransportco.com

www.hameltransportco.com



**راه ترابار** شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فورواردر، حق العملکاری، ترانزیت کالا

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۸۷۲-۷۳ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۱۵۵۸

info@hameltransportco.com



**بار فرابار** شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فورواردر، ترانزیت کالا

**BARFRABAR** International Transport co.

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۸۷۰-۷۱ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۳۹۰۸



**سرای** شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

**SARAY** International Freight Forwarders

کریر - فورواردر

تهران: خیابان امام خمینی، چهارراه آبرسان، ساختمان زرین، طبقه سوم

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۴۲۶۳۶ / ۳۳۳۴۱۱۴۵ / نمابر: ۰۴۱-۳۳۳۴۵۲۲

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱،  
طبقه ۲ تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۷۳۰۲ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۵۷۴۰۳

info@saraym.com



**سفر بار** شرکت مسافرت هوایی و جهانگردی و زیارتی

**SAFARBAR** Tour & Travel & pilgrimage Agency co.

♦ نمایندگی هوایمایی جمهوری اسلامی و کلیه خطوط داخلی و بین المللی

♦ رزرو و صدور بلیت کلیه شرکت های هوایمایی داخلی و خارجی

♦ نمایندگی فروش بلیت قطارهای مسافری رجا (راه آهن جمهوری اسلامی)

♦ تورهای سیاحتی - زیارتی (سوریه، عتبات عالیات و عمره)

♦ نمایندگی کانون جهانگردی و اتومبیل رانی جمهوری اسلامی ایران

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه همکف  
کد پستی: ۱۵۸۶۸۶۷۱۱۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۰۵۶-۸ / ۸۸۷۵۹۷۵۰ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۰۵۹

www.safarbar.com

info@safarbar.com

www.Hameltransportco.com

www.Hamletransport.com



(با مسئولیت محدود)

**گیتی جاده و دریاترابار**

شرکت حمل و نقل بین المللی  
و خدمات مربوطه

**GITY JADEH & DARYA TARABAR**

تهران: سهروردی شمالی، خیابان خرمشهر،

پلاک ۲۹، طبقه ۴، واحد ۱۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۴۶۴۸۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۴۶۴۸۱

info@wrscor.ir



راهیان دریای سعادت بار فرابری راهیان

گروه شرکت های کشتیرانی

**راهیان دریای سعادت**

حمل و نقل بین المللی

**بار فرابری راهیان**

نمایندگی خطوط کشتیرانی  
**R.D.S & Rashi**

◀ حمل کلیه کالاهای کانتینری

صادراتی و وارداتی

◀ ترانزیت داخلی و خارجی

◀ حمل محمولات فله ◀ حمل هوایی

◀ حمل زمینی از اروپا و اروپا

◀ تحویل کالا Door to Door

با شعب و نمایندگی در کلیه بنادر

تهران: خیابان مطهری، نیش خیابان

لارستان، پلاک ۴۱۴، طبقه ۵، واحد ۲۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۴۷۰۴ (۱۵ خط)

نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۱۳۵۶۸

www.rdsshopping.com

info@rdsshopping.com



شرکت کشتیرانی و خدمات دریایی

**کیهان بحر جنوب**

(بامسئولیت محدود)

♦ نمایندگی کشتیرانی داخلی و خارجی

♦ حمل کالا به جزایر ایران و تمامی کشورهای

حوزه خلیج فارس، مالک شناور

♦ دارای شعب در کلیه بنادر و جزایر جنوب ایران

♦ دفتر مرکزی: بندرعباس، بلوار امام خمینی،

ساختمان پاس، طبقه ۳، واحد ۳۰۱

تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۳۲۲۷-۸

نمابر: ۰۷۶-۳۲۲۴۶۹۰۷

info@kayhanshpg.com

www.kayhanshpg.com

**شرکت مدیریت بار و دریا**  
**Sun Logistics** نمایندگی:  
**SP Container Line**  
**St. John Lines, APL Line**

قبول کلیه محمولات کانتینری به مقصد شبه قاره هند، سنگاپور، مالزی  
 تهران: خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، خیابان ارمنان غربی، پ ۳ و ۳ و ۳  
 تلفن: ۸-۰۲۸۷۷۷-۲۲۰  
 شماره: ۲۲۰۲۸۷۷۹

**CARGO SEA TRADERS Co.Ltd**  
 Shipping Agency & Int'L Freight Forwarder

**تاجران دریا کالا**  
 نمایندگی خطوط کشتیرانی

● حمل انواع کالا توسط کانتینرهای معمولی، یخچالی، OPEN TOP، FLATRACK به کلیه نقاط دنیا  
 ● حمل محمولات مواد شیمیایی و پتروشیمی با استفاده از **ISO TANK & FLEXI**  
 ● حمل کالا به صورت EX WORK  
 ● نماینده خطوط کشتیرانی OEL - MLI - CST - RSL - UPSL

تهران: بلوار آفریقا، کوچه آناهیتا، پلاک ۱۱، طبقه ۵، واحد ۱۷  
 تلفن: ۸۸۶۷۰۵۳۰ شماره: ۸۸۱۹۷۵۴۵  
 www.cargoseatradrs.com

**شرکت حمل و نقل بین المللی بادپا اردبیل**

حمل مواد سوختنی صادراتی و ترانزیتی از ایران به کشورهای همجوار و بالعکس  
 حمل مواد ترانزیتی از بندر عباس با کامیون های کفی و کانتینر به کشورهای همجوار  
 جهت اطلاع از محمولات بارگیری و کرایه حمل: ۰۹۱۴۱۶۳۳۲۳۳

تلفن: ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۶۹ / ۳۳۸۲۲۰۷-۸  
 شماره: ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۷۳  
 badpa\_ardabil@yahoo.com

**شرکت کشتیرانی دریا محور تیراژه**

♦ خدمات نمایندگی کشتیرانی  
 ♦ نمایندگی کشتیرانی SPICA بلژیک  
 ♦ همکاری با شرکت های بزرگ اروپایی  
 ♦ انجام عملیات تخلیه و بارگیری کشتی در بندر امام خمینی  
 ♦ انجام کلیه امور گمرکی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ظفر، جنب خیابان نفت شمالی، پلاک ۲۰۰، واحد ۳  
 شعب: بندر امام، بندر انزلی، بندر امیرآباد، بندر نوشهر، بندر عباس  
 تلفن: ۲۲۲۶۲۸۴۹-۲۲۲۶۲۸۶۹  
 شماره: ۲۲۹۱۲۴۸۵  
 www.tirajehshipping.com  
 info@tirajehshipping.com

**شرکت امیدان ساحل پارسیان**

● خدمات فنی و مهندسی (ساخت و ساز و طراحی، مدیریت پروژه)  
 ● خدمات فرا ساحل (تامین اقلام ضروری سکوها نفتی و Firefighting standby)  
 ● تامین تجهیزات مخابراتی و ایمنی  
 ● چارترینگ

تهران: پاسداران شمالی، فرمانیه، پایین تر از سه راه اقدسیه، کوچه سیفان، پلاک ۹، واحد ۲  
 تلفن: ۳-۲۶۱۱۱۲۹۲-۰۲۱  
 شماره: ۲۶۱۱۱۳۴۱-۰۲۱  
 info@ospico.com www.ospico.com

**شرکت کشتیرانی امواج نیلگون خرمشهر**

(با مسئولیت محدود)

آدرس دفتر: خرمشهر، انتهای خیابان فردوسی، نرسیده به درب گمرک ساختمان نیلوفر، واحد ۶  
 تلفن: ۰۶۱-۵۳۵۲۶۶۲۸۲  
 شماره: ۰۶۱-۵۳۵۱۰۶۶۲  
 A-N-Shipping@yahoo.com

**دریا سپید**  
 (سهامی خاص)  
 تأسیس ۱۳۶۴

نمایندگی و خدمات کشتیرانی  
 خدمات حمل کانتینری انواع کالا  
 بارگیری و تحویل کالا در محل  
 حمل انواع کالای فله، خشک و مایع  
 حمل کالای پروژه، حجیم و سنگین  
 خدمات ترانزیت و حمل مرکب  
 خدمات چارترینگ و فورواردینگ

دارای شعب در بنادر تجاری کشور و فعال در مقاصد کثیر بین المللی

خیابان ولیعصر، خیابان مقدس اردبیلی  
 خیابان پسیان جنوبی، برج پسیان جنوبی  
 پلاک ۱۴، طبقه ۱، واحد ۱۴ تلفن: ۷۵۳۰۱۰۰  
 sales@seaspeedgroup.com  
 www.seaspeedgroup.com

**دریا سپید**  
 نمایندگی خطوط کشتیرانی

**EMKAY Line**  
**هماهنگ دریای پارس**

تهران: میدان مادر، خیابان بهروز، پلاک ۲۰، طبقه سوم، واحد ۱۰  
 تلفن: ۲۶۷۰۵۷۹۱-۲۶۷۰۵۳۸۱-۲۶۷۰۵۴۶۶  
 ss@parsseaharmony.com  
 info@parsseaharmony.com

**ستاره**  
 (با مسئولیت محدود)

STAR MARINE Services Co.LTD.

مدیر عامل:  
 محمد مهدی عسگری بهبهانی  
 زمینه فعالیت:  
 ● نمایندگی خطوط کشتیرانی و چارترینگ  
 ● نماینده انحصاری خط عربستان سعودی Bahri Mitsui O.S.K.Line (MOL).  
 شعبات: بندر امام خمینی، بندر عباس بندر بوشهر، خرمشهر، چابهار، خارک و کیش

تهران: خیابان شهید بهشتی، بین قائم مقام و میرزای شیرازی، پلاک ۴۳۶، ساختمان پارسه، طبقه سوم، واحد ۱۲  
 کد پستی: ۱۵۸۶۷۶۴۴۸  
 تلفن: ۸۸۷۲۵۷۵۸  
 شماره: ۸۸۷۰۹۴۵۶-۷  
 www.starmarine.net  
 info@starmarine.net

**شرکت کشتیرانی و خدمات دریایی مینو دریای خلیج فارس**

مدیر عامل: حمیرا علوی  
 ♦ نمایندگی شناورهای داخلی و خارجی  
 ♦ حمل و نقل دریایی  
 ♦ صادرات و واردات

شعبه های دیگر استان بوشهر:  
**دلوار، دیلم، بوالخیر، گناوه**

دفتر مرکزی بوشهر: ۰۹۱۷۷۷۳۴۹۳۰ / ۳۳۳۸۹۵۸-۰۷۷  
 بندرعباس: ۰۹۱۷۳۶۸۶۵۵۷ / ۰۹۱۷۱۷۱۲۰۷۲ دیر:  
 خارگ: ۰۹۱۷۵۵۴۹۰۰۲



کشتیرانی بین المللی  
**آریا بندر سپنتا**

دریایی، زمینی، هوایی  
• ترانزیت از مبادی ورودی  
به گمرکات داخل و خارج کشور  
• دارای نمایندگی فعال در کشورهای  
آسیایی و اروپایی

تلفن: ۸۸۵۲۷۹۸۰ فکس: ۸۹۷۷۵۲۳۸

www.absshipping.com  
info@absshipping.com



کشتیرانی **فانوس دریای نیلگون** (با مسئولیت محدود)  
**Blue Lighthouse Shipping Company Ltd**

- سرویس کانتینری از بنادر آسیا، آمریکا، کانادا، استرالیا و اروپا به بنادر جنوبی ایران
- خدمات چارترینگ و مشاوره حمل کالای فله
- خدمات فورواردرینگ، حمل دریایی، جاده ای، هوایی، ترکیبی و ترانزیت
- ارائه خدمات جانبی و مشاوره جهت کاهش هزینه های حمل
- نمایندگی Transargo اروپا، آمریکا، استرالیا
- نمایندگی انحصاری چین UniTrans International Logistics co. Ltd
- نمایندگی World Best Logestics کره

تهران: میدان فاطمی، ساختمان فاطمی، پلاک ۱۳، طبقه ۸، واحد ۸۴  
(خط ویژه) تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۶۲۴۰۷ نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۶۵۱۵۵

info@bls-co.com www.bls-co.com



شرکت کشتیرانی  
حمل و نقل بین المللی  
و خدمات بار هوایی

**فروغ ساحل جنوب**  
(با مسئولیت محدود)  
**South Coast glow Co.**  
Shipping and Intl. Transport Co.Ltd

مدیر عامل: عبدالحمید ابراهیمی

تهران: خیابان آیت الله کاشانی، بین لاله و شقایق  
ساختمان تخت جمشید، پلاک ۵۲۰، واحد ۱۸  
تلفن: ۴۴۱۵۵۵۴۷ / ۴۴۱۵۵۳۲۴  
نمابر: ۰۲۱-۴۴۱۳۱۸۲۶  
همراه: ۰۹۱۳۳۱۱۷۷۱۵



**DOLPHIN**  
دلفین

نمایندگی کشتیرانی و  
خدمات فراساحلی

تهران: میرداماد، میدان مادر، خیابان  
سنجایی (بهرز)، بن بست اول،  
پلاک ۱۶، طبقه ۴

تلفن: ۲۲۹۱۴۱۸۴-۸  
فکس: ۲۲۲۶۵۵۲۳

دفاتر نمایندگی:  
بندرعباس، بوشهر، بندر امام خمینی،  
بندر لنگه، جزیره خارک، جزیره کیش

info@dolphinshipping.net  
www.dolphinshipping.net



Logistics  
**Admiral**

**ادمیرال لاجستیک**

- نمایندگی کشتیرانی
- حمل کالای کانتینری و غیر کانتینری
- خدمات حمل Door to Door
- حمل پروژه های و ارائه راهکارهای ویژه صنعت
- ارائه سرویس حمل و نقل و وارداتی
- ارائه خدمات فورواردری

تهران، خیابان وزراء، نبش کوچه ۲۹، پلاک ۱۴۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۷۸۵۰۱-۴  
فکس: ۰۲۱-۸۹۷۷۷۶۵۴



خدمات کشتیرانی موج مد  
نمایندگی خط کشتیرانی  
**Moj Madd**  
Shipping services Co. LTD

حمل کلیه کالاهای کانتینری  
صادراتی و وارداتی

تهران: خیابان آفریقا، ظفر غربی،  
شماره ۲۶۵، برج پم، طبقه ۱۱، واحد ۳  
تلفن: (۱۰خط) ۸۸۷۹۲۷۹۳  
فکس: ۸۸۷۹۱۹۲۸ - ۸۸۷۹۲۷۹۵  
شعب داخلی:  
بندرعباس، بوشهر، خرمشهر،  
بندر امام، عسلویه، چابهار

E-mail: info@mojmadd.org



شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی  
**خطوط گسترده جنوب**  
**SouthWide Lines Shipping Services**

کد پستی: ۷۵۱۳۸۹۷۳۴۴

- حمل کانتینری (Reefer, LCL, FCL)
- نمایندگی خطوط کشتیرانی
- ترانزیت داخلی و خارجی
- خدمات دریایی

بوشهر: خیابان دهقان، ساختمان حافظ، طبقه دوم، واحد ۷  
تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۵۰۰۶۱-۲ نمابر: ۰۷۷-۳۳۳۴۲۸۳۶ همراه: ۰۹۱۷۱۷۳۰۲۴۷

Info@southwidelines.com  
www.southwidelines.com



شرکت کشتیرانی  
**خط آبی بی تا**

- نمایندگی کشتیرانی
- چارترینگ کشتیهای نفتی و فله
- ترانزیت، اجاره مخازن ساحلی و تخلیه و بارگیری فرآورده های نفتی
- خدمات بندری، حمل، انبارداری و تخلیه و بارگیری کالاهای فله و خشک

تهران: سعادت آباد، خیابان ۲۸، پلاک ۵۵، طبقه اول  
تلفن: ۸۸۵۸۳۴۲۳ / ۸۸۵۸۳۴۱۶ نمابر: ۸۸۵۸۳۷۸۸

www.bbl-marine.com ops@bbl-marine.com



**PSV**  
Pearl of Sea View Co.Ltd.

**خدمات دریا منظر مروارید**  
هوایی، دریایی، زمینی

- حمل و مشاوره محمولات حجیم، سنگین و فوق سنگین
- چارترینگ، فورواردرینگ، حمل مرکب
- حمل محمولات فله و یخچالی
- دارای نمایندگی های انحصاری در کشورهای آلمان، ایتالیا، کره جنوبی، مالزی، امارات، ژاپن، عمان، اسپانیا، مصر، آفریقای جنوبی، برزیل

دفتر مرکزی، تهران: سهروردی شمالی، خیابان مرغاب، پلاک ۷، طبقه سوم، واحد ۶  
شعبه بندرعباس: بلوار امام خمینی، برج ملکه آسمان ها، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۴  
تلفن: ۸۸۵۳۳۵۵۰ نمابر: ۸۸۷۵۱۱۲۷

Info@psvservices.org www.psvservices.org





## شرکت کشتی و کالا

(با مسئولیت محدود)

کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی کالا

تهران، خیابان استاد مطهری،

خیابان کوه نور، خیابان هفتم،

پلاک ۱، طبقه ششم، واحد ۶۳

تلفن: ۸۸۵۰۲۰۵ - ۸۸۷۳۷۲۶۹

فکس: ۸۸۵۰۴۲۸۰

secretary@cargoshipco.com



شرکت کشتیرانی

## امواج آبی ایرانیان

نمایندگی کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

آدرس: خیابان سعدی، ساختمان شماره ۲۵۰، طبقه ششم، شماره ۸

تلفن: ۷۷۶۱۰۸۸۳ / ۷۷۶۱۲۱۵۳ / ۷۷۶۱۳۵۰۵ / ۷۷۶۱۵۱۶۸-۹

فکس: ۷۷۶۱۸۶۱۸

darabian@iranianbluewaves.com



## سپهر دریا بندر

شرکت خدمات کشتیرانی و بار هوایی

• حمل و نقل دریایی، زمینی، هوایی

• حمل کالا به صورت کانتینری، فله، خرده بار و فول

• ترانزیت کالا به گمرکات

داخلی و ترانزیت خارجی

• حمل کالا به صورت Ex-Work

تهران: خیابان مطهری، خیابان فجر، نبش

خیابان غفاری، پلاک ۵۵، طبقه ۳، واحد ۸

تلفن: ۸۸۳۴۱۵۴۲-۳ / ۸۸۳۲۷۵۱۱-۲

نمابر: ۸۸۳۲۷۸۱۹

info@skyseaport.com



خدمات دریایی و بندری شرکت

## ساحل نمایان بندر

• تخلیه و بارگیری، بارنویسی، انبارداری

• ترخیص کالا و استریپ کانتینر

• مالکیت ثبت اختراع شماره ۸۲۷۲۷

• باگت مکانیکی جهت تسریع در عملیات

بارگیری و تخلیه انواع محمولات فله به کشتی با

حذف نیروی انسانی در خن کشتی

و دارای انواع و اقسام ماشین آلات و تجهیزات

تخلیه و بارگیری

بندر عباس: بلوار پاسداران،

روبروی دخانیات، ساختمان بختیاری،

پلاک ۱۱۴، واحد ۲

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۷۸۰

تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۷۸۲

مدیر عامل: ۰۹۱۷۳۶۱۰۷۹۵

مدیر عملیات: ۰۹۱۷۱۵۹۷۹۷۷

sahelnamyan.bnd@gmail.com



## ادمیرال فیدرز

• ارائه سرویس فیدری از بنادر ایران به بنادر مهم منطقه

• ارائه سرویس TBL از بنادر ایرانی به بسیاری از بنادر دنیا

• دارای ناوگان مدرن و به روز

• حمل کانتینرهای معمولی و خاص

تهران، خیابان وزراء، نبش کوچه ۲۹، پلاک ۱۴۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۷۸۵۰۱-۴

فکس: ۰۲۱-۸۸۷۷۷۱۲۱



International Transport & Shipping agency CO. LTD

## دنیا بار

شرکت حمل و نقل بین المللی و نمایندگی کشتیرانی (با مسئولیت محدود)

آدرس: تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند،

خیابان ۳۵، شماره ۷

تلفن:

۸۸۷۷۴۸۵۳-۴

۸۸۷۸۱۴۵۰-۸۸۷۸۱۴۵۱

فکس:

۸۸۷۷۳۹۵۱

www.donyabar.com

info@donyabar.com



## تهران تیر

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

◀ دریایی - زمینی - هوایی ▶ صادرات - واردات - ترانزیت

◀ حمل کالا به صورت مرکب و مستقیم

◀ ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور به صورت موقت و قطعی

◀ دارای نمایندگی در کلیه بنادر و مرزهای کشور

تهران: خیابان کریم خان زند، خیابان شهید کلاتری، بین نجات الهی و سپهبدقزنی، ساختمان ۷۴

طبقه ۵، واحد ۲۴

تلفن: ۴-۸۸۸۴۹۰۲۱-۸۸۸۴۹۰۲۵

faks: ۸۸۸۴۹۰۲۵

tehrantir@gmail.com

شرکت خدمات کشتیرانی

## دریای نقره ای کاسپین

◀ نمایندگی خطوط کشتیرانی روسیه

◀ نماینده خطوط کانتینری کاسپین روسیه

◀ دارای دفاتر و شعب در بندر انزلی، نوشهر، امیرآباد و فریدونکنار

بندر انزلی: آغازیان، خیابان رضائی، ساختمان قائم، طبقه ۴، واحد ۱۶

تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۴۰۶۹۳

نمابر: ۰۱۳-۴۴۴۴۳۷۲۸

info@caspianilversea.com

www.caspianilversea.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

حمل بار گروپاژ به ارمنستان

تلفن: ۶۶۷۰۶۷۵۱

۶۶۷۲۵۹۹۲

فکس: ۶۶۷۲۵۹۳۲

www.tirkarantransport.com

info@tirkarantransport.com



کشتیرانی و ترابری بین المللی

## آرا باختر

فورواردر، کریر و نماینده خطوط کشتیرانی

✓ حمل منظم کانتینری از کلیه بنادر چین، کره و تایوان

✓ نماینده انحصاری ASL، پاکستان و امارات

✓ نماینده انحصاری YHL چین

✓ نماینده انحصاری NTH چین

✓ حمل جاده ای و ریلی کالا به کشورهای حوزه CIS و افغانستان

✓ حمل منظم کامیونی و دریایی از آلمان، ایتالیا، انگلیس و فرانسه

✓ حمل هوایی از کلیه نقاط جهان به ایران

تلفن: ۰۷-۸۸۴۸۰۵۳۰-۰۲۱ / ۰۲۱-۸۸۷۱۹۵۱۴

www.abcgroup.ir

www.ara-bakhtar.com

info@arabakhtar.com



شماره ثبت: ۸۸۲۰

## شرکت کشتیرانی پریان دریای جنوب

• تامین نیرو و تجهیزات،

• بکارگیری، اجاره شناور و

ارائه خدمات به سکوها و

بنادر نفتی

بوشهر: خیابان ولی عصر، ساختمان

حاجیانی، طبقه ۳، واحد ۱۵

تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۲۷۰

فکس: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۲۳۳

www.pdjco.ir



## ایرانین غلات پارسه

کشتیرانی بارگان بین المللی

- بارگیری و حمل کالا از مبادی بنادر روسیه به ایران و بالعکس
- ارائه پروفورما برای غلات و تخته از روسیه و قزاقستان
- ترخیص و انجام تمامی امور گمرکی در کمترین زمان
- تهیه غلات از کشورهای CIS

مازندران: نوشهر، بلوار شهید خیریان  
میدان ولیعصر، مجتمع کاج، طبقه ۵، واحد ۱۵  
تلفن: ۰۱۱-۵۲۱۲۶۲۱۴-۷  
نمابر: ۰۱۱-۵۲۱۲۶۲۱۳  
ساعت جمشیدیان ۰۹۱۱۱۹۲۹۴۲  
info@saedjamshidian-co.com



## P T E C

### شرکت مهندسی حمل و نقل پتروشیمی

(سهامی عام)

ارائه دهنده خدمات لجستیک شامل:

- حمل و نقل جاده ای، دریایی، ریلی، ترکیبی و ترافیکی
- ترخیص کالاهای صادراتی و وارداتی
- انبارداری و بسته بندی
- مخزن داری • اپراتوری بندار

دارنده تجهیزات ویژه حمل گاز، مایعات و محمولات خطرناک

صنعت نفت، گاز و پتروشیمی

• دارای نمایندگی در تهران، اراک، بندرامام، بندر عسلویه،

بجنورد، بندر عباس، شیراز، اصفهان، ایلام

آدرس: تهران، سعادت آباد، بلوار دریا، پلاک ۳۲، تلفن/ نمابر: ۸۸۵۷۶۴۵۶-۵۸

www.ptec-ir.com - info@ptec-ir.com



شرکت نمایندگی کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

Shipping Agency & Int'l Transportation Co.Ltd



نمایندگی انحصاری خط کانینری در ایران

- ✓ فورواردر
- ✓ ترانزیت داخلی و خارجی
- ✓ حمل پروژه
- ✓ ISO TANK
- ✓ انجام امور اجنسی و چارترینگ

دفتر مرکزی: تهران، بلوار میرداماد، شماره ۱۶۹

تلفن: ۰۲۱-۲۲۲۲۵۳۰۳ (خط ۱۲)

فاکس: ۲۲۲۷۰۶۲۸

دارای شعبه و نمایندگی در:

بندرعباس، بندر امام خمینی، بندر بوشهر، بندر چابهار، بندر خرمشهر، بندر انزلی، جلفا، سرخس، بازرگان، دوغارون و کلیه شهرهای ایران

general@sevenseasir.com  
www.sevenseasir.com



نماینده رسمی فروش و خدمات پس از فروش لیفتراکهای دیزلی، دو گانه سوز برقی هیوندای کره جنوبی

پاسارگاد ماشین پرشیا جنوب (سهامی خاص)

تهران، اسلامشهر، خیابان بسیج، روبروی شهرک سعیدیه  
کدبستی: ۳۳۱۶۹-۶۹۴۱۵ تلفن: ۰۲۱-۵۶۴۷۸۸۹۳ فکس: ۰۲۱-۵۶۴۷۸۸۷۸

www.persiajonoub.net



### مدیریت: مجتبی دلگشایی

عملیات خدمات بندری در کلیه بنادر کشور با در اختیار داشتن بهترین و پیشرفته ترین تجهیزات و ماشین آلات با فن آوری روز

تهران: خیابان گاندی، کوچه ۱۳، پلاک ۱۸

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۷۹۲۳ / ۸۴۳۰۹ / ۸۴۳۰۸ (خط ۳۰) نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۷۹۲۳

بندرعباس: بندر شهید رجایی، محوطه گارد، جنب ساختمان مهندسی عمران

تلفن: ۰۷۶-۳۳۱۲۳۹۲۳۰ نمابر: ۰۷۶-۳۳۱۲۳۹۲۳۰

منطقه ویژه اقتصادی بندر امام خمینی مجتمع بندری امام خمینی

تلفن: ۰۶۱-۵۲۲۸۴۶۶۶ نمابر: ۰۶۱-۵۲۲۸۴۶۸۲

بندر نوشهر: خیابان فردوسی، اداره کل بندار و دریانوردی استان مازندران ۰۱۱-۵۲۳۳۲۹۳۳

بندر بوشهر: خیابان دهقان، اداره کل بندار و دریانوردی استان بوشهر

تلفن: ۰۷۷-۳۱۶۶۱۷۰۴ نمابر: ۰۷۷-۳۱۶۶۱۷۰۴

info@spmco.co www.spmco.co



### شرکت حمل و نقل بین المللی صبوران ترابر

• حمل کالاهای صادراتی، وارداتی، ترانزیت داخلی و خارجی از گمرکات و بنادر کشور (بندر عباس، بازرگان، باشماق، آستارا، سرخس و ...)

• دارای نمایندگی در مرزها و شعب در کشورهای آسیای میانه، همجوار و اروپا

• ترخیص و انجام تشریفات گمرکی کالا از بندار، گمرکات و مناطق آزاد تجاری کشور

• حمل سریع و مطمئن و ایمنی در حمل

• مجهز به تریلی های کانینری چادری، بونکر، تانکر و سواری کش.

دفتر مرکزی: آذربایجان غربی، ارومیه، بلوار آزادی، جنب گمرک، رو به روی بانک تجارت

تلفکس: ۰۴۴-۳۲۷۵۵۸۴۲-۳ همراه: ۰۴۱۱-۱۴۱-۰۹۱۴ (صدیقی)

دفتر تهران: خیابان وزراء، بین نهم و یازدهم، پلاک ۱۰۵، طبقه ۲، واحد ۶ دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۷۱۱۹۹۴

دفتر بازرگان: ۰۴۴-۳۴۳۷۶۴۱۸-۱۹ دفتر آستارا: ۰۸-۴۴۸۲۵۵۰۶-۱۳ دفتر بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۴۹۱ / ۳۲۲۳۸۳۹۸

sabooran\_transportco@yahoo.com

## شرکت های حمل و نقل داخلی و بین‌المللی و کشتیرانی

شماره ثبت: ۶۰۶۱

### شرکت حمل و نقل بزرگ خراسان

صنایع خورده بار و دربستی

ارتباط با ما:

۰۵۱-۳۳۹۲۴۹۰۰-۴ / ۳۳۴۲۵۱۱۲-۳

۰۹۱۵۱۱۵۶۴۴۲ یحیی پور (مدیریت)

دفتر مرکزی: پایانه حمل و نقل، طبقه همکف، اتاق ۱۱۴

نشانی انبار: خیابان فدائیان اسلام، مقابل فدائیان ۱۹

سال تاسیس: ۱۳۶۷



شماره ثبت: ۲۳۸۸۳۸

### شرکت حمل و نقل بین‌المللی زمرد راه سعادت

کریر-فورواردر

متخصص در امر ترانزیت کالا

دارای نمایندگی فعال در گمرکات بندرعباس، بازرگان، تهران

تهران: تقاطع خیابان جمهوری اسلامی و اسکندری، ساختمان تجاری و اداری زائر،

طبقه سوم، واحد ۴۰۶

تلفکس: ۰۲۱-۶۶۴۰۲۵۴۲ / ۶۶۹۰۴۹۵۵

arez1975@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین‌المللی

(بامسئولیت محدود)

کریر-فورواردر

ترخیص

تهران: ایران شهرشمالی خیابان مهاجر پلاک ۲۴

طبقه دوم

کدپستی: ۱۵۸۴۶۶۵۴۱۲

تلفن: ۸۸۴۹۱۱۳۲-۸۸۴۹۱۱۲۸

فاکس: ۸۸۳۲۲۶۶۸

web site: www.abar.ir

E-mail: info@abar.ir



Baareman

A Member Of Admiral Group

## بارمان

\* نمایندگی کشتیرانی امارات در بندر امام خمینی

\* ارائه دهنده سرویس TBL برای اولین بار در ایران

\* انجام عملیات ترانشیپ از طریق بندر امام برای بوشهر،

خرمشهر، ام القصر، شوخی و ...

\* ترانزیت کانتینر به مقاصد داخلی و کشورهای همسایه

از جمله عراق، آذربایجان، ترکمنستان و ...

تلفن: ۰۲۱- ۸۸۶۵۸۹۷۵- ۸۸۲۰۳۶۳۳

www.Baareman.com Info@Baareman.com



ره انجام حمل و نقل بین‌المللی

(کریر - فورواردر)

\* سرویس حمل زمینی توسط کامیون های

چادری، یخچالی و کفی به اقصی نقاط

اروپا و آسیای میانه با بیش از ۱۰۰ دستگاه

کامیون

\* سرویس حمل دریایی، ریلی و حمل مرکب

\* دارای نمایندگی در تمامی گمرکات، بناد

و مرزهای خروجی و ورودی ایران

\* دارای نمایندگی های خارجی در ترکیه،

رومانی، اتریش، آلمان، اوکراین، لهستان

و همچنین نماینده انحصاری در کشورهای

ایتالیا، اسلونی و بلغارستان

\* ترانزیت کلیه محمولات از تمامی مبادی

ورودی کشور

\* ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور و

همچنین انجام تمام تشریفات گمرکی

برای صادرات کالا

\* ترانس شیب کالا از ایران به تمام کشورهای

اروپای شرقی و غربی که امکان حمل زمینی

به طور مستقیم با کامیون ایرانی وجود ندارد

آدرس: تهران، خیابان ولی عصر، نرسیده به

سهراب فاطمی، کوچه صدر، شماره ۴۷، واحد ۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۰۷۰۸۳

۸۸۸۰۲۲۲۳

فاکس: ۸۸۸۰۲۲۲۴

www.rahanjam.ir

info@rahanjam.ir



خلیج پژم خدمات بازرگانی و بندری

تهران: میرداماد، میدان احمدی روشن،

بن بست کاملیا، پلاک ۷

فاکس: ۲۲۹۰۵۷۲۵

تلفن: ۲۲۹۰۵۵۱۳-۱۵

دفتر مرکزی: بندر عباس،

منطقه ویژه اقتصاد بندر شهید رجایی

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۴۱۴-۵

نمبر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۴۱۶

E-mail: info@pejamgulf.com



## شرکت دریای آبی خلیج فارس

( عملیات تخلیه و بارگیری )

◀ عملیات محوطه بندری ( تخلیه در محوطه، دیو، بارگیری )

◀ تجهیزات کامل تخلیه و بارگیری ( فله، کارگو )

◀ رضایتمندی کامل کشتیرانی ها و صاحبان کالا

◀ تجربه فعال تخلیه و بارگیری بالغ بر ۱/۵ میلیون تن (بالغ بر ۹۰ کشتی) در سال

◀ تقدیر نامه از سازمان بنادر و دریانوردی بندر امام خمینی (ره)

◀ ( کالاهای متفرقه، آهن آلات، زغال کک، خاک سنگ آهن، آهن آلات ضایعاتی،

بریگت، گنداله، شکر، گندم، ذرت، سویا و سایر کالاهای فله و کارگو )

مدیران: کریم فر، شریفات

بندر امام خمینی، فاز ۳، سعدی ۱، پلاک ۵ تلفن/فاکس: ۰۶۱۵-۲۲۳۷۳۲۴

همراه: ۰۹۱۶۱۵۱۴۵۰۱ / ۰۹۱۶۳۵۳۹۳۵۹ website: www.bluedarya.com

E-mail: blue\_sea\_pg@yahoo.com



## شرکت حمل و نقل بین‌المللی کارینا ترابر کیان

(با مسئولیت محدود)

◀ حمل تخصصی خودرود از امارات به ایران توسط کشتی های لن‌دینگ کرافت

◀ حمل و ترانزیت انواع خودرو از امارات به عراق، روسیه،

قزاقستان، ترکمنستان و آذربایجان



نماینده کشتیرانی

دریای آرام جنوب

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان کاووسی فر، کوچه آریا وطنی، پلاک ۳، واحد ۳ و ۱ تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۱۵۹۲۹ / ۸۸۵۱۳۵۸۶-۷

نمبر: ۰۲۱-۸۸۵۱۶۱۰۳ info@karinatarabar.com www.karinatarabar.com www.southpacificsea.com



## شرکت های حمل و نقل بین المللی استان خراسان



**شرکت حمل و نقل بین المللی بان راه توس**

کریر، فورواردر سوخت و کالا  
(صادرات، واردات، ترانزیت به کلیه کشورهای آسیای میانه و اروپا)  
جاده ای، ریلی، دریایی

- حمل فرآورده های نفتی با تانکرهای واجد شرایط دارای آئین نامه حمل مواد خطرناک
- حمل گاز مایع LPG با کیسول های واجد شرایط با تایید سازمان بازرسی شرکت ملی نفت
- حمل فرآورده های پتروشیمی جامد و مایع به صورت حمل سریع و ایمن
- حمل فرآورده های غیرنفتی با تانکرهای استیل استاندارد
- حمل محموله های کانستری با انواع ترپلرهای کفی، چادری، خودرو بر
- حمل کلیه محموله های ترافیکی سنگین و نیمه سنگین
- مشاوره و راهنمایی صاحبان کالا در خصوص عملیات حمل با هزینه کمتر و بازدهی بیشتر

دفتر مرکزی: خراسان رضوی، مشهد، میدان تقی آباد، مجتمع اداری زیست خاور، طبقه ۳، واحد ۳۰۴  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۵۷۴۸۱-۲  
سامانه پیامکی: ۰۹۸۱۳۶۲۰۰۰۶۹  
خط تلگرام: ۰۹۲۹۸۲۷۴۶۲۷

Email: Brtco\_11253@Yahoo.Com Site: www.Brt.Co.Ir Gmail: Brtco.11253@Gmail.Com



## بهمن ترابار توس

شرکت حمل و نقل بین المللی

**Bahman Tarabar Toos**  
International Transport Co.

حمل کلیه کالاهای صادراتی و ترانزیت به افغانستان و عراق و CIC

نشانی: مشهد، خیابان پاسداران، خیابان سالاری، پلاک ۲، طبقه ۲، واحد ۱۰۶

تلفن: ۰۵۱-۳۲۲۳۰۰۹۱، ۳۲۲۲۱۰۱۳، ۳۲۲۳۰۲۲۳

فکس: ۰۵۱-۳۲۲۳۰۰۹۲

E-mail: bahmantarabartoots@yahoo.com



### شرکت جاده طلایی

حمل و نقل بین المللی

کریر فورواردر  
حمل کالاهای صادراتی و وارداتی  
خدمات گمرکی ترانزیت و ترخیص کالا  
• دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور به ویژه بندرعباس، بوشهر، دلم، آبادان، خرمشهر، بندرانزلی، امیرآباد و گمرکات تهران  
• دارای دفتر نمایندگی در حمیره دبی  
• سرویس منظم هفتگی کشتی به بنادر ایران با همکاری شرکت خدمات

### بازرگانی آوای نیک پارس

ترخیص کالا

- انجام کلیه امور بازرگانی، گشایش اعتباری و حواله ارزی اولویت های مجاز
- دارای دفتر نمایندگی در شهر ایوو چین (آوای نیک چین) جهت عملیات کارگویی، انبارداری و بازرسی و ارسال اجناس به اقصی نقاط دنیا
- ترانزیت کالا از مبادی ورودی به گمرکات داخل کشور و به کشورهای همسایه
- ارائه خدمات و تحویل کالا به صورت Door to Door به تجار محترم
- تهران، میدان شوش، خیابان صابونیان، تقاطع خیابان عابدینی، مجتمع اداری نگین، طبقه دوم، واحد ۵
- تلفن: ۰۵۷-۰۵۰۸۹۸۵ / ۵۵۰۸۹۸۰ / ۵۵۰۸۹۸۰
- www.avayenikpars.com
- www.jadehtalae.com
- info@jadehtalae.com



کالا گزیناس  
خدمات لجستیک و حمل و نقل بین المللی کالا

# KGP

حمل تخصصی مواد شیمیایی و پتروشیمی با استفاده از ایزوتانک های  
MEG, VAM, 2-EH, HEXANE جهت حمل carbon steel و stainless steel

دفتر مرکزی: مشهد - بلوار سجاد - چهارراه بزرگمهر - برج نگین پاسارگاد  
طبقه پنجم - واحد ۵۰۳ تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۳۹۰۷ و ۳۷۶۶۷۹۱۵۵

isotank@logistix.ir www.kgpcio.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی

## اترک بار خراسان

کریر فورواردر

- مشاوره در امور گمرکی و حمل و نقل
- ترانزیت به کشورهای آسیای میانه و بالعکس
- دارای ناوگان حمل جاده ای ایرانی، ازبکی، تاجیکی (کفی، چادری، کارکریر)
- حمل محموله های وارداتی و صادراتی (زمینی، ریلی)
- بهترین نرخ کرایه حمل به کشورهای CIS بصورت ریلی و زمینی (ترانزیتی، صادراتی)
- حمل و تهیه انواع مجوز محموله های خاص، محموله های ترافیکی و سنگین بار
- دفتر مرکزی: مشهد، بلوار سجاد، چهارراه بزرگمهر، پاسارگاد، طبقه دوم، واحد ۸
- تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۰۱۸۲-۳ / ۰۵۱-۳۷۶۶۳۴۵۲ / فکس: ۰۵۱-۳۷۶۶۳۴۵۲
- www.atrackbarhorasan.com
- msh-office@atrackbarhorasan.com



حمل و نقل بین المللی

سهامی خاص

حمل کالا توسط کامیون و واگن به تمام  
نقاط آسیای میانه و بالعکس

مشهد: بلوار سجاد، خیابان بزرگمهر شمالی  
۲ ساختمان شمس، طبقه ۵  
تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۷۶۹۱۱  
نمایر: ۰۵۱-۳۷۶۵۲۲۳۶

www.shabgirbartoots.com  
E-mail: shabgirbartoots@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

## چابک ران توس

کریر - فورواردر

- حمل کالاهای صادراتی و وارداتی
- ترانزیت کالا به افغانستان
- و آسیای میانه و بالعکس
- نمایندگی در کلیه

مبادی ورودی و خروجی کشور  
دفتر مرکزی، مشهد: خیابان خرمشهر، بین  
خرمشهر ۶ و ۸، ساختمان ۹۸، طبقه اول  
تلفکس: ۰۵۱-۳۸۵۴۰۱۰۶ / ۳۸۵۲۸۹۶۶  
همراه: ۰۹۱۵۱۱۳۴۱۰۱ / ۰۹۱۵۳۱۵۹۸۳۲  
بندر عباس: تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۱۹۸۲۷



شرکت حمل و نقل بین المللی ادیب ترابار سپهر

(کریر - فورواردر)

- وابسته به صنایع شیمیایی ادیب
- حمل فرآورده های نفتی به صورت تخصصی (صادرات - ترانزیت)
- حمل کالا به کشورهای افغانستان - عراق - ارمنستان - پاکستان - آذربایجان - ترکمنستان
- دارای نمایندگی فعال در سراسر کشور
- نشانی: مشهد، بلوار فرامرزی عباسی، بین فرامرزی عباسی ۱ و ۳، مجتمع تجاری آناهیتا، طبقه دوم، واحد ۴
- تلفن: ۰۵۱-۳۶۰۱۴۱۶۲ - ۳۶۰۱۴۱۶۱ - ۳۶۰۲۲۱۹۸ - ۳۶۰۲۲۱۹۷
- نمایر: ۰۵۱-۳۶۰۹۱۵۶۱

www.adibtarabarsepehr.com - info@adibtarabarsepehr.com  
adibtarabar@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

## میچکا ترابار شرق

عضو کنوانسیون تیر

• حمل کالای ترانزیتی، صادراتی و وارداتی به کشورهای افغانستان و آسیای میانه  
به خصوص تاجیکستان، قزاقستان، ازبکستان، ترکمنستان

• حمل کالا از طریق راه آهن به کشورهای اروپایی

• نمایندگی در کلیه بنادر و مرزهای کشور

مشهد: خیابان آبکوه، نبش آبکوه ۵، مجتمع تجاری، سعد آباد، واحد ۱۰۳

تلفن: ۰۵۱-۳۷۲۳۹۰۹۷ / ۳۷۲۳۹۰۹۶ / ۳۷۲۹۸۱۴۶ / ۳۷۲۹۳۷۴۳

نمایر: ۰۵۱-۳۷۲۹۷۹۶۶ / ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴ / علیرضا فرتاح: ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴


info@michka-mts.com



**پارت ترابر خراسان**  
شرکت حمل و نقل بین المللی

♦ حمل کالاهای صادراتی - وارداتی  
و یا ترانزیتی به کشورهای آسیای میانه و افغانستان

مشهد: خیابان سنا باد، بین سنا باد ۴۲ و ۴۴، ساختمان ۴۴، واحد ۴  
تلفن: ۰۵۱-۳۷۱۲۳۰۲۳  
نمبر: ۰۵۱-۳۸۴۶۹۰۱۱  
m.parttarabar@gmail.com



**امین تارا**  
شرکت حمل و نقل بین المللی (TIR)  
کریر - فورواردر  
(جاده ای، دریایی، ریلی)  
♦ ترانزیت، صادرات و واردات به کشورهای آسیای میانه، افغانستان، اروپا و بالعکس

نشانی: مشهد، انتهای خیابان سنا باد غربی بین سنا باد ۵۸ و ۶۰، شماره ۸۱۶، ساختمان امین تارا، طبقه ۴، واحد ۷  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۶۰۲۹۵-۷  
فکس: ۰۵۱-۳۸۴۶۰۲۹۴  
همراه: ۰۹۱۵۱۱۵۱۶۳۹  
۰۹۱۵۳۱۴۹۰۴۰  
amintara50@yahoo.com  
www.amintara.ir  
www.amintara.com



**ایران ویچو**  
حمل و نقل بین المللی  
کشتیرانی و امور گمرکی

دفتر مرکزی: سنندج  
صندوق پستی: ۵۹۶-۶۶۱۳۵  
تلفن: ۰۸۷-۳۲۲۹۰۶۷۸  
نمبر: ۰۸۷-۳۲۲۹۱۱۶۹  
همراه: ۰۹۱۸۷۸۷۴۰۹۸

دفتر تهران: خیابان سپهبد قرنی، خیابان، سوسن، شماره ۴ طبقه ۴  
تلفن: ۸۸۹۰۶۷۶۹  
۸۸۹۱۶۹۲۰/۸۸۹۱۱۰۵۹  
نمبر: ۸۸۸۹۷۴۹۷  
iranvico@yahoo.com



**سورتمه ترابر خراسان**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
کریر - فورواردر

ترانزیت کالا از کلیه بنادر دنیا به کشورهای آسیای میانه افغانستان، عراق، پاکستان  
مشهد: خیابان ملک الشعرا ی بهار، بهار ۱۷، پلاک ۱۱۸، طبقه ۲، واحد ۳  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۳۰۹۱۹  
نمبر: ۰۵۱-۳۸۵۳۷۷۰۱

بندرعباس: بلوار پاسداران، سه راه هتل هما، ساختمان پارس آلومینیوم، طبقه ۳، واحد ۹  
تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۹۸۰۲  
نمبر: ۰۷۶-۳۳۵۱۷۹۹۹  
info@stk-shipping.com  
ceo@stk-shipping.com  
www.stk-shipping.com



**کالا سپید ترابر**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
International Transport.Co (LTD)

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**کالا سپید ترابر**  
(با مسئولیت محدود)

حمل کالاهای ترانزیت به افغانستان و آسیای میانه  
سرویس دهی در زمینه حمل جاده ای، دریایی، هوایی، ریلی، ترخیص، انبارداری

دفتر مرکزی: مشهد، پامچال ۵، پلاک ۲۲، طبقه ۲ - کدپستی: ۹۱۸۶۹۳۴۳۳  
تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۵۷۸۱۰ / ۰۵۱-۳۷۶۱۴۴۶۴  
دفتر تهران: خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه زرتشت، بن بست سروش، پلاک ۲، طبقه ۲  
kalasepid@gmail.com



**شرکت حمل و نقل بین المللی زهره شب**  
کریر - فورواردر

♦ ترانزیت، صادرات و واردات به کشورهای آسیای میانه  
علی الخصوص افغانستان و بالعکس  
♦ ارائه خدمات کانتینری  
♦ حمل محمولات کانتینری و چادری

مشهد: میدان تقی آباد، مجتمع زیست خاور، طبقه ۵، واحد ۵۱۴  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۴۶۲۸۵ / ۳۸۵۴۶۲۳۲ / ۳۸۵۴۶۲۱۶  
نمبر: ۰۵۱-۳۸۵۹۶۵۲۸ / ۰۹۱۵۱۱۰۷۰۹۶  
www.zohreshab.com r.ahmadyar7096@gmail.com



**SHAYAN KAR KHORASAN**  
TRANSPORTATION ■ FORWARDING ■ LOGISTICS

**شایان کار خراسان** (سهامی خاص)  
ترابری بین المللی

- تخصص در حمل و نقل ریلی از ایران به کشورهای مستقل مشترک المنافع، ترکیه، افغانستان و بالعکس
- تخصص در حمل های پروژه ای و ترکیبی بصورت درب به درب
- خدمات ترابری بین المللی و ترانزیت کالا (فله، کانتینری)
- خدمات گمرکی و ترخیص کالا

آدرس دفتر مرکزی: مشهد خیابان آیت الله عبادی ۴۷ شماره ۱  
E-mail: info@shayan kar.com  
تلفن: ۰۵۱-۳۲۲ ۱۶ ۴۲۳ / ۰۵۱-۳۲۲ ۲۸ ۶۰۳ / فاکس: ۰۵۱-۳۲۲ ۲۸ ۶۰۳  
Zip Code: 91458-65553



**شرکت حمل و نقل بین المللی آبانراه طوس**  
کریر - فورواردر

- حمل و ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان
- انجام تشریفات گمرکی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور

مشهد: میدان ابوطالب، نبش حر عاملی، ۴۷ ساختمان پمپ بنزین ره پیمان، طبقه اول  
تلفن: ۰۵۱-۳۷۰۶۳۱۱۵-۶ / ۰۵۱-۳۷۲۵۲۲۹۵ / موبایل: ۰۹۱۵۱۱۳۰۸۴۳  
Emial: bidel@abanrahtos.com - khavari@abanrahtos.com  
www.abanrahtos.com



**Rahnan**  
International Transport Co.

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**رهنان**  
(با مسئولیت محدود) شماره ثبت: ۴۲۰۸

- کریر - فورواردر - ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
- حمل جاده ای کالا به مقاصد کشورهای آسیای میانه - آذربایجان - عراق بویژه پاکستان و افغانستان در قالب محموله های صادراتی و ترانزیتی
- صادرات، واردات و ترانزیت محمولات میوه و تره بار با کامیونهای یخچالدار زاهدان، خیابان مدرس ۳، نبش غدیر

تلفن: ۰۵۴-۳۳۴۲۲۶۶۱-۲ / ۰۵۴-۳۳۴۲۲۶۶۳ / همراه: ۰۹۱۵۱۴۱۸۲۲۱  
rahnancargo@yahoo.com



**اتیران**  
تعمار و نقل بین المللی  
رئیس هیئت مدیره: حسین لقمانی طوسی  
عضو کنوانسیون تیر (با مسئولیت محدود) شماره ثبت ۱۹۰۴۵  
۰۹۸۰ - ۰۹۱۵ ۵۱۵

دفتر مرکزی: مشهد - خیابان کوهسنگی - بین کوهسنگی ۲۵ و ۲۷ - پلاک ۳۳۱ - واحد ۱۱  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴ ۲۹۳ ۲۵ / فاکس: ۳۸۴ ۵۴ ۷۷۸ - ۹  
بخش کریر ترکمنستان (غفتی): ۰۵۱۳۸۴۴ ۷۴ ۲۰۰ - ۰۹۱۵۵۰۲ ۱۱۴۲  
بخش کریر افغانستان (سیانوش): ۰۵۱۳۸۴ ۷۰ ۸۵۰ - ۰۹۱۵ ۱۵۲ ۰۰۱۲  
حمل و نقل داخلی کالا: ۰۹۱۵۵۵۹۷۰۲۸ / ۰۹۱۵۴۰۰۸۹۰۰  
atiran@ymail.com

- حمل کالاهای صادراتی ، وارداتی ، ترانزیتی به کشورهای آسیای میانه
- واردات ، صادرات و ترانزیت گاز مایع بنزین ، گازوئیل و سایر فرآورده های نفتی
- دارای ترمینال و سایت اختصاصی ترانزیت گاز مایع تحت نظارت گمرک ایران

شرکت حمل و نقل بین المللی و داخلی



# گودرز گرگان

Goodarz gorgan

دفتر مرکزی : استان گلستان - شهرستان آق قلا، روبروی دادگستری  
ساختمان سینا خط ویژه: ۹۰۹۰ ۰۱۷ ۳۴۵۲ فاکس: ۳۴۴۴ ۳۴۴۵ ۰۱۷

www.Goodarzgorgan.com  
info@Goodarzgorgan.com

دفتر تهران : خیابان وزراء ، خیابان سوم ، پلاک ۲۶ ، واحد ۷  
تلفن: ۴۹۴۳ ۸۸۷۰ ۰۲۱ - ۴۹۵۲ ۸۸۷۰ ۰۲۱ فاکس: ۳۱۴۴ ۸۸۵۵ ۰۲۱



شرکت نمایندگیهای کشتیرانی بنیاد  
BONYAD SHIPPING AGENCIES CO.

ارائه دهنده خدمات جامع کشتیرانی و نمایندگی در کلیه بنادر تجاری و نفتی ایران

دفتر مرکزی : تهران ، خیابان گاندی ، کوچه ششم ، پلاک ۳۸  
تلفن : ( ۵ خط ) ۸۸۷۹۵۲۱۱ فاکس: ۸۸۷۷۶۹۵۱

مدیر عامل : مجید لواسانی

شعب : بندر امام خمینی ، بندرعباس ، بندر بوشهر ، بندر عسلویه ، بندر انزلی، بندر نوشهر، بندر امیرآباد

Website: www.bosaco.ir

E-mail: bosaco@bosacoir.com & bosaco@bosaco.ir



نامی آشنا در صنعت حمل و نقل ایران

♦ برترین شرکت حمل و نقل استان کرمان در سال ۸۸  
♦ کسب رتبه پنجم کشوری در سال ۱۳۹۱ و رتبه چهارم کشوری در سال ۱۳۹۲

دفاتر شرکت های تابعه

( کرمان، زرنده، رفسنجان، سیرجان و طبس)

مدیرعامل: محمدرضا بارید ۰۹۱۲۱۹۶۳۹۶۹

دفتر مرکزی: کرمان، خیابان هزار و یک شب، کوچه شماره ۲۳، پلاک ۷

تلفن: ۳۳-۳۲۴۷۶۸۲۴ / ۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۸۵ / ۰۳۴-۳۲۴۶۷۷۰۵ فاکس: ۳۳

زرنده: جاده رفسنجان، جنب پمپ بنزین ولیعصر (عج) تلفکس: ۹-۳۳۴۳۶۱۷۵-۰۳۴

saadat\_tarabar@ymail.com

www.saadattarabar.com



## شرکت اهورا بار بندر امام

عملیات تخلیه و بارگیری مدیرعامل: بهزاد ویسی منفرد

- ♦ عملیات محوطه بندری
- ♦ تجهیزات کامل تخلیه و بارگیری
- ♦ تجربه موفق تخلیه، بارگیری و کیسه گیری ۳۰۰ هزار تن انواع کود شیمیایی و ارسال به تمام نقاط کشور در مدت ۵ ماه
- ♦ دارای تقدیرنامه از وزارت جهاد کشاورزی
- ♦ همکاری با شرکت های جهاد سبز، شرکت خدمات حمایتی کشاورزی و شرکت بازرگانی غدیر سپهر، تک مارون، آرد داران، نهادهای دامی جاهد

دفتر مرکزی: سرپندر، ۷۰۰ دستگاه، سعیدی ۷، مجتمع توحید، واحد ۵  
تلفکس: ۰۶۱-۵۲۲۴۸۶۵

دفتر عملیات: مجتمع بندری امام خمینی، اسکله ۲۰، محوطه اختصاصی

تلفکس: ۰۶۱-۵۲۲۸۴۳۴۴ همراه: ۰۹۱۶۱۵۱۴۳۵۳

Ahoorabar@gmail.com



## شرکت جهان کالا

♦ متخصص بسته بندی و ارسال لوازم منزل، مبلمان و لوازم شخصی به تمام نقاط جهان کانادا، آمریکا، استرالیا، اروپا، آسیا و....

♦ دریایی ، زمینی ، هوایی

♦ بسته بندی استاندارد ، تشریفات گمرکی ، فریت لوازم شخصی

مدیریت: معصومی مدیربازرگانی: تبریزی

تهران: میدان جمهوری، خیابان جمهوری اسلامی،

خیابان اسکندری جنوبی، پلاک ۲۸۳، زنگ شماره ۳

تلفن: ۳۱-۶۶۵۷۱۱۳۰-۰۲۱ فاکس: ۰۲۱-۶۶۵۷۱۱۳۲

همراه: ۰۹۱۲۵۷۵۴۰۹۵، ۰۹۱۲۸۲۱۰۰۸۵

www.jahankalacargo.com

info@jahankala.com



## حمل و نقل بین المللی آساترابر شرق کریر - فورواردر

- مشاوره و انجام کلیه عملیات و تشریفات گمرکی و ترخیص کالا از تمامی گمرکات و بنادر کشور.
- سرویس منظم از بندرعباس به کشورهای مشترک المنافع ( CIS )، افغانستان و عراق.
- حمل کابینتری کالاهای وارداتی ، صادراتی و ترانزیت از کلیه بنادر چین و دبی به ایران و بالعکس .
- ارائه خدمات حمل دریائی ، زمینی و ریلی ( MULTIMODAL ) .
- پذیرش و حمل کالاهای خطرناک ، دارو و کالاهای یخچالی .
- حمل محمولات سنگین وزن و ترافیکی .

دارای دفاتر نمایندگی فعال در چین / هند / قزاقستان / تاجیکستان / ازبکستان / ترکمنستان



ADD: Apt. No1, 5th floor, Qatar Air ways Bldg, between 2nd & 4th St., North janbaz Blvd, MASHHAD, IRAN  
TEL: +98 51 3766 4131-4 FAX: +98 51 3766 4130

مشهد: بلوار جانباز شمالی، بین جانباز ۲ و ۴، ساختمان هواپیمایی قطر، طبقه ۵، واحد ۱  
تلفن: ۴-۳۷۶۶۴۱۳۱-۰۵۱ فاکس: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۰  
www.asatarabar.ir info@asatarabar.ir





شرکت حمل و نقل جاده ای داخلی

## سلمان جنوب

(سهامی خاص)

حمل کلیه کالاها از بندرعباس  
به کلیه نقاط کشور و خدمات  
استرپیپ کانتینر

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره:

آقای شیرزاد غمگین

بندر عباس: میدان شهدا، ساختمان صدرا،  
طبقه ۶، واحد ۲۰۲

تلفن مدیریت: ۰۷۶-۳۳۵۶۱۲۴۰

تلفن دفتر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۸۰

۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۶۵

نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۶۶

همراه: ۰۹۱۷۷۶۳۴۵۶۸



شرکت حمل و نقل جاده ای

## احسان هرمزگان

دارای کمرشکن ۱۱،۷۰۴ محور جهت حمل محمولات سبک و سنگین

به تمام نقاط ایران و قبول خدمات ترانزیت به خارج از کشور

مشاور در امور گمرکی جهت صادرات و واردات، دارای محوطه جهت

حمل شهری و انبار داری

دفتر مرکزی بندرعباس: بلوار جمهوری اسلامی، نرسیده به سه راه جهانبار، جنب ساختمان

ایران خودرو، طبقه فوقانی بانک سپه، شعبه ایران خودرو

مدیریت: ۰۹۱۷۱۶۱۴۰۴۵ / ۰۹۱۷۱۶۳۰۶۲۳

دفتر مرکزی: ۰۷۶-۳۳۵۶۵۲۲۴ / ۰۷۶-۳۳۵۶۲۹۶۵

دفتر عملیات: ترمینال غرفه ۱۱۰ / تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۸۹۳۰۲ / فکس: ۰۷۶-۳۳۵۸۹۴۵۹

میدان تره بار: تلفن: ۰۷۶-۳۳۷۱۰۰۶۱ / نمابر: ۰۷۶-۳۳۷۱۰۰۷۴

دفتر عملیات شهرک حمل و نقل صدور بارنامه: تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۲۲۵۳۰

www.ehsan.hormozgan.com / ehsan.hormozgan@yahoo.com

## حمل و نقل ممتاز ترابری

### خلیج فارس

هرمزگان، بندرعباس، سه راه دلگشا،

جنب عکاسی فتو هرمز، ساختمان

شهاب، طبقه ۴، واحد ۴۰۳،

تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۴۲۴۲۰

۰۷۶-۳۲۲۴۷۴۵۷

فکس: ۰۷۶-۳۲۲۴۹۴۰۷

### بیمه پاسارگاد

### آرامش شما، هدف ما

هرمزگان، بندرعباس، سه راه دلگشا،

جنب عکاسی فتو هرمز، ساختمان

شهاب، طبقه ۴، واحد ۴۰۳،

تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۴۲۴۲۰

۰۷۶-۳۲۲۴۷۴۵۷

فکس: ۰۷۶-۳۲۲۴۹۴۰۷



شرکت حمل و نقل بین المللی

## صبا ماهان مشهد

شماره ثبت: ۲۱۷۲ (سهامی خاص)

◀ کریر - فورواردر - ترخیص کالا

◀ ترانزیت و حمل کالا به پاکستان

افغانستان آسیای میانه و بالعکس

زاهدان، خیابان امام خمینی،

خیابان هیرمند جنوبی، جنب بیمه ایران

تلفن: ۰۵۴)۳۳۲۱۹۵۶۴-۳۳۲۲۳۷۰۳

فکس: ۰۵۴)۳۳۲۲۴۶۰۵

همراه: ۰۹۱۵۱۴۱۸۱۲۸

۰۹۱۵۱۴۱۰۱۸۴

saba.mahan2172@yahoo.com



شرکت حمل و نقل جاده ای

## نجات بندر

مدیر عامل: محمد محمود زاده تبریزیان

با بیش از ۳۰ سال سابقه کاری

◀ نمایندگی شرکت حمل و نقل بین المللی حملیران در هرمزگان

◀ واردات، صادرات، ترخیص، ترانزیت، مشاوره

◀ داشتن امکانات ویژه و متخصص جهت حمل انواع محموله های سنگین (کمرشکن و بوزی)

◀ حمل انواع محمولات سبک و سنگین، یخچالی، سواری بر، خاور و تره بار و ...

◀ جاده سازی در محل های صعب العبور

بندرعباس، بلوار امام خمینی (ره)، میدان شهدا (یادبود سابق)، برج ملکه آسمانها،

طبقه ۷، واحد ۷۱۱

تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۵۰۵۱۱-۶ / نمابر: ۰۷۶-۳۲۲۵۰۵۱۷-۸

آدرس دفتر پایانه: ترمینال کامیون داران، ۲۴ دستگاه، غرفه ۷ / تلفن: ۰۷۶-۳۲۵۸۹۲۲۶

nejat\_bandar@yahoo.com



شرکت حمل و نقل

## آرمین بازرگان

شماره ثبت: ۲۸۲

Armin Bazargan

Transportation co

بازرگانی - حمل و نقل داخلی و بین المللی

صادرات - واردات

دفتر مرکزی: بازرگان، بلوار امام،

روبروی بانک ملی

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۰۶۶

۲۴۳۷۴۳۱۶ - ۳۴۳۷۴۳۱۶

فکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۰۴۴

دفتر پایانه: بازرگان، تیرپارک، غرفه ۴

تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۴۲۱

همراه: ۰۹۰۳۴۳۷۴۳۱۶

۰۹۱۳۴۳۷۴۳۱۶

Bazargan\_armin@yahoo.com

info@arminbazargan.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

## مادترابر

◀ فعالیت در کلیه زمینه های حمل و نقل بین المللی صادرات، وارداتی،

ترانزیتی، مرجوعی، جاده ای، دریایی، هوایی و ریلی

◀ حمل محمولات به صورت فله، کانتینری از آمریکای شمالی، اروپا، آسیا،

خاور دور و بنادر جنوبی ایران

◀ حمل کالاهای صادراتی و وارداتی با کانتینر از ایران به بنادر و شهرهای

اروپایی، آسیایی، آفریقایی و بالعکس

◀ تخصص در حمل و نقل کالاهای نمایشگاهی

◀ ترانزیت کالا از بندر ایران به مبادی مختلف

تهران: خیابان دستگردی (ظفر)، پلاک ۲۷۷ - طبقه ۴ - واحد شمالی

تلفن: ۰۸۸۷۸۲۳۵۰ / ۸۸۷۹۴۵۶۶ / ۸۸۷۸۵۸۴۴ (+۹۸۲۱) / نمابر: ۸۸۷۸۵۸۴۴ (+۹۸۲۱)

www.maadlogistics.com / info@maadlogistics.com

## شرکت بازرگانی آرمان پدید



(سهامی خاص)

◀ ارائه دهنده خدمات گمرکی صادرات-واردات و ترخیص کلیه

کالاها از تمامی گمرکات کشور

◀ ارائه خدمات مشاوره ای بانکی و اعتباری

◀ دریافت مجوزهای مربوطه

◀ انجام ترانزیت و پاساوان کالا از گمرکات

◀ ارائه خدمات مشاوره ای در پیاده سازی سیستم های ایجاد

ارزش افزوده در تجارت

◀ ارائه کلیه خدمات بازرگانی خارجی

تهران: خیابان دستگردی (ظفر)، پلاک ۲۷۷ - طبقه ۴ - واحد جنوبی

تلفن: ۸۸۷۸۲۳۵۰ / ۸۸۷۹۴۵۶۶ (+۹۸۲۱) / نمابر: ۸۸۷۸۵۸۴۴ (+۹۸۲۱)

info@Armanpadid.com / www.Armanpadid.com

## شرکت های حمل و نقل بین المللی

شرکت بازرگانی  
آذرتکار ساوالان



شرکت حمل و نقل بین المللی  
باراندیش



شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی  
نگار ترابزرین



شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی نگار ترابزرین با برخورداری از ناوگان جاده ای، کفی، بونکر، کانتینر، تانکری و همچنین کادری مجرب و فعال در مرزهای آبی و خاکی آماده عقد قرارداد برای ارائه خدمات کشتیرانی، کربری و فورورادی سریع، ارزان و مطمئن در کریدور نوستراک می باشد.

### واردات و فروش انواع کامیون های مستعمل

دفتر مرکزی: اردبیل، بزرگراه بسیج، بین میدان شهید رجایی و پمپ بنزین زارع  
دفتر تهران: امیرآباد شمالی، روبروی بیمارستان قلب (شریعی)، کوچه دانش ثانی، پلاک ۶۹، طبقه ۳  
دفتر کشتیرانی: بندر انزلی، گازبان، میدان مالا، بلوار معلم، انتهای خیابان دوم، پلاک ۹

تلفن: ۰۴۵-۳۳۸۴۳۲۳۶ / فاکس: ۰۴۵-۳۳۸۴۳۵۰۰  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۳۵۶۸۶ / فاکس: ۰۲۱-۸۸۳۳۵۲۳۳۴ / عییززاده: ۰۹۱۴۳۵۲۵۲۳۴  
تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۲۲۷۱۳ / ۴۴۴۲۵۷۵۷

ntzalizadeh@gmail.com



شرکت کشتیرانی  
کهکشان کالا و دریا

شرکت حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

ایران زمین



- حمل زمینی کالاهای معمولی، یخچالی و کانتینری به اروپا و کشورهای CIS، عراق، ترکیه، پاکستان، افغانستان و بالعکس
  - حمل دریائی توسط انواع کانتینر معمولی و یخچالی از کشورهای خاور دور، حوزه خلیج فارس، اروپا و امریکا به بنادر جنوبی کشور
  - ترانزیت کالا از مبادی ورودی کشور به داخل ایران، آذربایجان، ارمنستان، ترکمنستان و سایر کشورهای همسایه
  - حمل دریائی کانتینری و فله از روسیه و بلاروس، کشورهای حوزه بالکان به بنادر شمالی ایران
  - اخذ مجوزات لازم جهت صادرات، واردات و ترانزیت کالا از سازمان ها و ادارات مربوطه
  - حمل انواع محمولات هوایی و ارائه خدمات فرودگاهی شامل ترخیص، ترانزیت و حمل مجدد (ترانزیت کالا) در فرودگاه امام خمینی به مقصد کلیه گمرکات و مناطق آزاد کشور
  - حمل خرده بار بصورت روزانه از اروپا و ترکیه به ایران و بالعکس
- حمل محمولات ریلی توسط واگن های کفی، لبه دار، مسقف و تانکر
- آدرس: خیابان دکتر مفتاح تقاطع چهارراه سمیه شماره ۱۰۸ طبقه سوم واحدهای ۱۵ و ۱۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۴۷۸۰۴ - ۵  
فاکس: ۴۳۸۵۵۷۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۴۷۸۰۳ / ۸۸۸۳۱۰۶۲ / ۸۸۸۳۲۴۷۰  
فاکس: ۴۳۸۵۹۱۴۴

www.khakeshank-kd.com / E-mail: info@iranzamincorp.com / www.iranzamincorp.com



## شرکت سفیر ریل آسیا

شرکت های عضو مجموعه سفیر ریل آسیا با برخورداری از لوکس ترین واگنهای مسافری پیشتاز در ارائه خدمات در صنعت حمل و نقل ریلی مسافری در کشور می باشند. در همین راستا تمامی شرکتهای عضو مجموعه سفیر همواره کوشیده اند تا با تکیه بر افزایش ناوگان مسافری سهم خود را در این حوزه افزایش و با ارتقاء سطح کیفی خدمات به مسافری نسبت به تامین انتظارات آنان اقدام نمایند. ما امید داریم که بتوانیم با بهره گیری از دانش روز و برنامه ریزی مناسب مبتنی بر تمامی امکانات موجود شرایط دلنشینی را برای سفر با قطار فراهم آوریم.

سایت فروش اینترنتی قطارهای مجموعه سفیر  
www.safirrail.ir



جهت تهیه بلیت گروهی و چارتر با شرکت سفیر ریل آسیا تماس بگیرید.

نمابر: ۸۸۳۱۳۰۴۳

تلفن: ۸۸۸۶۳۱۵۵-۹

تهران: خیابان میرزای شیرازی، خیابان اعرابی ۵، پلاک ۲۱

www.safirrail.com / info@safirrail.com

## شرکت های حمل و نقل بین المللی و بازرگانی



**شرکت حمل و نقل بین المللی**  
**زمین دریا**  
فوروارد - کریر  
زمینی - دریایی - هوایی  
محل معمولات از بندر عباس به کلیه کشورهای مجاور

تبریز - خیابان رسالت - مجتمع تجاری کوثر واحد ۵۹۴ - کدپستی: ۵۱۷۸۹۳۷۷۶۸  
بندر عباس - خیابان سیدجمالالدین اسدآبادی جنب مسجد اسدآبادی - ساختمان زمین دریا کدپستی: ۰۹۱۷۶۹۱۱۱۵۱ همراه ۹۱۳۷۷۶۶۵۱

تلفن	Tell
۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۲۶	041-34470426
۰۴۱-۳۴۴۷۰۶۰۸	041-34470608
۰۴۱-۳۴۴۷۰۶۰۹	041-34470609
فاکس	Fax
۰۴۱-۳۴۴۵۳۷۵۲	041-34453752

No:594 / kosar complex / resalat ave  
tabriz - iran post code : 5178937768  
zamindarya@yahoo.com



**شرکت حمل و نقل داخلی و بین المللی**  
**ارم ترابز**  
(زمینی - دریایی)  
ارائه کلیه امور حمل و نقل (داخلی و بین المللی)  
دفتر مرکزی: شیراز، خیابان تختی، نبش چهارراه راهنمایی  
تلفن: ۰۷۱-۳۲۲۲۳۹۷۶-۳۲۲۲۲۸۳۷  
فاکس: ۰۷۱-۳۲۲۲۴۵۸۲  
دفتر پایانه: پایانه بار شیراز، غرفه ۴  
تلفن: ۰۷۱-۳۲۲۲۳۰۱۰-۳۲۲۲۳۰۱۱  
info@eram-t.ir



**بارپیشان**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
**Barpichan**  
International Transport Co.Ltd  
Carrier - Forwarder  
دفتر مرکزی: بازرگان، بلوار امام (ره)، جنب ساختمان شماره ۲ منطقه آزاد ماکو، مجتمع یاس، طبقه ۵، واحد شمالی  
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۵۱۷-۳۴۳۷۵۰۲۵ (۰۴۴)  
فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۵۰۲۴ (۰۴۴)  
barpichan623@yahoo.com




**کالجار**  
شرکت حمل و نقل بین المللی و خدمات بار هوایی (سهامی خاص)  
International Transport & Air Cargo Services.co  
Carrier - Forwarder  
نماینده گی هوایی ماهکس MahEx  
آتا، ترکیش، ماهان، آسمان، فلائی دوی  
تبریز: انتهای خیابان رسالت، مجتمع تجاری کوثر، پلاک ۵۶۲  
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۵۰۳۵۹ / ۳۴۴۷۰۴۴۵  
فرودگاه تبریز، جنب ترمینال بار ایران ایر فکس ۰۴۱-۳۴۴۷۰۵۱۲  
www.kaljar.co  
kaljar\_co@hotmail.com



**بها مین ترابز**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
**بها مین ترابز**  
(با مسئولیت محدود)  
فوروارد - کریر  
بازرگان، بلوار امام  
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۶۵۰-۴  
۰۴۴-۳۴۳۷۲۲۸۸  
۰۴۴-۳۴۳۷۲۲۶۳ / ۳۴۳۷۲۷۲۲  
نمابر: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۶۲۸  
www.behamin tarabar.com  
behamin\_tarabar@yahoo.com



**ایده آل راه**  
کریر - فوروارد  
حمل محمولات صادراتی، ترانزیتی به اروپا، آسیا، کشورهای همجوار و بالعکس  
حمل اختصاصی کالا به روسیه بلاروس، اوکراین و بالعکس  
حمل قیر با تانکرهای مخصوص حمل محمولات یخچالی  
ارائه کلیه خدمات گمرکی و ترخیص کالا در کلیه گمرکات  
تبریز، خیابان رسالت، مجتمع تجاری کوثر، شماره ۵۸۲، طبقه اول  
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۷۲۲۳۰ / ۳۱  
فکس: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۱۷۸  
idealrah@gmail.com



**دوررو**  
کریر - فوروارد  
دارای شعب در کلیه بنادر و گمرکات ورودی و خروجی کشور  
مجهز به کامیون های چادری و یخچالی استاندارد اروپا - کفی و کمرشکن  
حمل کالا های صادراتی و وارداتی و چندوجهی به وسیله کامیون، کشتی، هواپیما  
ارائه خدمات چارترینگ کشتی و واگن  
دارای ارتباط گسترده با شرکت های معتبر حمل و نقل و کشتیرانی در کشورهای اروپایی روسیه، ترکیه و امارات متحده عربی، مصر سنگاپور و مالزی و چین  
دفتر مرکزی: مرز بازرگان، بلوار امام، روبروی پمپ بنزین، نبش کوچه معلم، ساختمان شرکت دوررو  
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۲۳۹۹-۳۴۳۷۲۲۸۹۵  
۳۴۳۷۲۲۷۴۸-۳۴۳۷۵۰۶۸۰۹  
فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۵۰۷۰  
همراه: ۰۹۱۲۱۲۱۷۵۴۰  
www.dourro.com  
info@dourro.com



**ساربان گستر سبلان**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
با مسئولیت محدود  
کریر - فوروارد  
تبریز: انتهای خیابان رسالت، مرکز تجاری رسالت، ساختمان مرکزی، طبقه اول، پلاک ۲/۴۴  
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۶۸۷۰۰ / ۳۴۴۶۸۷۰۱  
نمابر: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۱۲۱  
E-mail: sarban.int@gmail.com



## بازرگانی کیان ترخیص

(کارگزار رسمی گمرک)

### تخصص ما کوتاه نمودن زمان عملیات گمرکی و بازرگانی می باشد

- مشاوره تخصصی ترخیص کالا از گمرکات
- گشایش اعتبار اسنادی (L/C) / ارز مبادله ای
- حاصل اختلافات گمرکی کسر دریافتی / اضافه پرداختی (تعرفه - ارزش)
- خريد و ترخيص خودروهای وارداتی تا مرحله شماره گذاری
- حاصل معافیت های گمرکی / حمل یکسره بدون توقف کالا در گمرک
- اخذ گواهی بازرسی کالا در مبداء و مقصد

دفتر مرکزی: تهران، بلوار کشاورز، تقاطع فلسطین شمالی، کوچه راد، ساختمان راد، طبقه ۴، واحد ۹

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۰۳۳۶۶ / ۸۸۸۰۲۴۶۶ - ۰۲۱-۸۸۹۱۱۰۸۸ نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۱۱۰۸۸

بندرعباس: خیابان سیدجمال الدین اسد آبادی، چهارراه مرادی، کوچه مهیار یک، ساختمان آرتمیس، طبقه ۵، واحد ۴

تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۳۸۳۵۴ - ۰۷۶-۳۲۲۳۸۳۵۵ نمابر: ۰۷۶-۳۲۲۳۸۳۵۵

kiantarkhis93@gmail.com www.KianTarkhis.ir





شرکت حمل و نقل بین المللی

جیحون ترابر

**Jeyhoon Tarabar**

کربر - فورواردر  
حمل کالاهای صادراتی، وارداتی و ترانزیت به کشورهای آسیای میانه  
گنبد کاووس، خیابان امام خمینی شمالی، ساختمان شمسایی، طبقه سوم، واحد ۳۱ کد پستی: ۴۹۷۱۶۳۴۸۷۸  
تلفن: ۰۱۷-۳۳۲۲۴۱۸۳ / ۳۳۲۲۴۵۴۴ / ۳۳۲۲۸۷۷۷  
نمبر: ۰۱۷-۳۳۲۹۲۸۹۴  
jeyhoontarabar@yahoo.com



شرکت حمل و نقل جاده ای

رشید بار بندر

هرمزگان: بندرعباس، بلوار امام خمینی، مجتمع ملکه آسمان ها، طبقه هفتم، واحد ۷۰۲  
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۵۰۵۷۷-۸۱  
پایانه: ۰۷۶-۳۲۵۲۳۲۱۳  
میدان تره بار: ۰۷۶۱-۴۳۷۰۰۹۸  
نمبر: ۰۷۶-۳۲۲۵۰۵۸۲  
www.rashidbar.ir  
rashidbar\_company2006@yahoo.com



شرکت حمل و نقل

دوستان هرمزگان

قبول حمل کالا از بندرعباس به کلیه نقاط کشور و قبول ترانزیت کالا به خارج از کشور  
بندرعباس، خیابان امام، نرسیده به میدان یادبود، روبروی خیابان دانش، ساختمان پاس، طبقه اول  
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۱۳۳۵۷-۹  
نمبر: ۰۷۶-۳۲۲۴۶۹۴۵  
همراه: ۰۹۱۷۳۵۸۶۷۰۲  
۰۹۱۷۳۰۱۶۸۸۲ / ۰۹۱۷۱۶۳۵۷۶۵  
www.doostanhormozgan.ir  
info@doostanhormozgan.ir



افتخار ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی  
**EFTEKHAR TARABAR**

کربر- فورواردر- ترخیص کالا ترانزیت و حمل کالا به پاکستان، افغانستان، آسیای میانه و بالعکس  
زاهدان: خیابان امام خمینی، خیابان هیرمند جنوبی  
تلفن: ۳۳۲۱۵۹۳۲  
۰۵۴-۳۳۲۱۲۰۹۹ / ۳۳۲۳۶۴۳۱  
فکس: ۰۵۴-۳۳۲۱۵۹۳۳  
eftekhartarabar@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

هادی بازرگان

**HADI BAZARGAN**  
International Transport Co.

مدیر عامل: محمد بایزاد  
همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۹۲۶۶  
دارای نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور  
دفتر مرکزی: بازرگان، بلوار امام خمینی  
تلفن: ۲۰ - ۰۴۴۳۳۷۴۶۱۵  
Mob: +98 914 115 92 66  
Head Office: Emam Khomeini Blvd Bazargan-IRAN  
Tel/Fax: +98 443437 46 15 - 20  
hadibazargan2004@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

ایران دهر

کربر - فورواردر با نیم قرن تجربه  
ارائه گر بهترین خدمات در حمل و نقل بین المللی و ترانزیت کالا  
نمایندگان معتبر ما در سراسر جهان این امکان را به ما می دهند تا کالای شما را در هر نقطه تحویل گرفته و در هر مکانی که بخواهید تحویل نماییم.  
تهران: خیابان استاد نجات الهی، خیابان برادران شاداب، شماره ۵۸، طبقه ۳ و ۵  
تلفن: ۸۸۹۰۷۰۸۵ (۸ خط) / ۸۸۹۰۴۸۹۴ / ۸۸۹۲۷۸۱۲  
Info@irandahr.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

حنان ترابر شرق

**HANNAN TARABAR SHARGH**  
Int.Transport.co

(سهامی خاص)  
(کربر- فورواردر- ترخیص کالا)  
دفتر مرکزی: زاهدان، خیابان آزادی ۶، شماره ۲  
تلفن: ۰۵۴۳۳۲۳۰۰۱ / ۳۳۲۲۸۲۹۳  
فکس: ۰۵۴۳۳۲۳۹۱۱۳  
همراه: ۰۹۱۵ ۱۴۳۰۰۲۵ / ۰۹۱۵ ۱۴۱۸۳۷۸



دومان ترابر

**Duman Tarabar**  
Int'l Transport Co.LTD

شرکت حمل و نقل بین المللی  
(با مسئولیت محدود)  
زمینی- دریایی- هوایی  
تهران: خیابان مطهری، خیابان لارستان، کوچه مجلسی، پلاک ۳۵  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۳۹۵۵  
نمبر: ۰۲۱-۸۸۸۰۵۱۴۸  
dumantarabar@apadana.com  
info@dumantarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
جواهر نگار طوس

کربر - فورواردر  
دارای نمایندگی های فعال در گمرکات مرزی کشور  
فعال در ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان  
مشهد: خیابان کوهسنگی ۳۰، شماره ۲۸، طبقه ۳  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۴۴۵۹۱ / ۳۸۴۴۳۹۷۱  
نمبر: ۰۵۱-۳۸۴۰۱۲۴۶  
بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۳۵۱-۲  
نمبر: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۲۷۸  
info@javahernegar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
ره تاش توس

کربر - فورواردر  
دارای نمایندگی های فعال در گمرکات مرزی کشور  
فعال در ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان  
مشهد: خیابان کوهسنگی ۳۰، شماره ۲۸، طبقه ۲  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۱۶۱۱۴ / ۳۸۴۴۳۰۸۰  
نمبر: ۰۵۱-۳۸۴۲۹۹۷۸  
بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۳۵۱-۲  
نمبر: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۲۷۸  
rahtash@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
ماکاترابر بلوچستان  
**Maka Trans Co.**

کربر - فورواردر  
خدمات گمرکی، ترخیص کالا  
حمل و ترانزیت محمولات وارداتی و صادراتی به کلیه نقاط دنیا  
مشاوره در امر ترخیص و حمل کالا  
سیستان و بلوچستان: زاهدان، خیابان فردوسی، پلاک ۷۱  
تلفن: ۰۵۴-۳۳۲۱۱۸۵۷ / ۳۳۲۲۳۵۹۳  
تلفکس: ۰۵۴-۳۳۲۱۱۸۵۸ / ۳۳۲۲۱۷۱۳  
makatrans@yahoo.com

## شرکت های بین المللی و داخلی

### شرکت حمل و نقل بین المللی



راه یار ترابار ایرانیان



راه سیر ایرانیان

(با مسئولیت محدود)

کریر - فورواردر

- ارائه خدمات ریلی - جاده ای - دریایی و هوایی
- نماینده راه آهن های کشورهای مشترک المنافع در ایران

تهران: خیابان مطهری، خیابان سلیمان خاطر (امیر اتابک)، ساختمان ۱۳۰، طبقه ۲، واحد ۲۰  
 تلفن: ۴-۸۸۲۱۴۶۸۲-۳ / ۸۸۸۶۱۷۸۳-۳  
 نمابر: ۰۲۱-۸۸۲۲۲۷۲  
 info@rahyardarbar.ir.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

نیرو ترابار  
 فورواردر - کریر

NIROU TARABAR  
 International Transport

- ◀ حمل مواد سوختی به داخل و خارج از کشور

- ◀ حمل کالاهای صادراتی و وارداتی

دفتر مرکزی: تبریز، میدان جهاد، ساختمان بانک سپه، طبقه ۲، واحد ۱  
 تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۳۷۲۵۶-۷  
 فاکس: ۰۴۱-۳۴۴۳۹۲۹۶  
 دفتر دیزل آباد: اول دیزل آباد  
 جنب گاراژ مدرن  
 تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۶۵۷۱۷-۸  
 فاکس: ۰۴۱-۳۴۴۶۰۱۰۸

### شرکت حمل و نقل بین المللی



سرافراز ترابار

(با مسئولیت محدود)

Sarafraz Tarabar

International Transport Co. Ltd.

کریر - فورواردر

تبریز: فلکه دانشگاه، برج بلور، طبقه ۱۸، واحد G  
 تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۵۸۳۱۱ / ۳۳۳۵۸۸۱۴ / ۳۳۳۵۸۸۱۴  
 نمابر: ۰۴۱-۳۳۳۵۸۸۱۹  
 www.sarafraztarabar.com  
 info@sarafraztarabar.com  
 ferdousi7005@hotmail.com

## گروه شرکت های ایل ترک ارس IL TURK ARAS GROUP



شهاب سحر آذر (فورواردر - کریر)

حمل و نقل بین المللی کالا

سرویس منظم صادرات و ترانزیت کالا به: ارمنستان، گرجستان، تفتان پاکستان سرویس منظم واردات کالا از: ارمنستان، گرجستان، ترکیه



Qizil Yol Kiamaki

قرزل یول کیامکی حمل و نقل داخلی کالا

حمل کالا از جلفا به کلیه نقاط کشور



شهاب آذر ارس

مجتمع انبارهای اختصاصی سرپوشیده و روباز در منطقه آزاد ارس

جلفا: خیابان تیمسار فلاحي، روبروی درب خروج گمرک، پلاک ۲۰  
 تلفن: ۰۴۱-۴۲۰۲۵۱۴۸-۴۲۰۲ / ۰۴۱-۴۲۰۲۵۱۴۵-۷ / ۰۴۱-۴۲۰۲۵۱۱۷-۱۸  
 ilturkarasgroup@yahoo.com

### شرکت حمل و نقل بین المللی

توسعه حمل کالا

(سهامی خاص)

کریر - فورواردر

فعال در امر صادرات، واردات و ترانزیت کالا

بازرگان: خیابان امام، روبروی شهرداری کدیستی: ۱۳۳۹۳-۵۸۶۷۱  
 تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۷-۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۶-۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۶-۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۶  
 همراه: ۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۷-۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۶-۰۴۴-۳۴۳۷۶۲۳۶  
 thk.alizadeh@hotmail.com



شرکت حمل و نقل

فیروز رخش

فروش و اجاره کانتینر / انبار اختصاصی کالا  
 ترمینال کانتینری و دپو کشتیرانی (قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور)  
 به ویژه: کانتینر خالی و صادراتی بندر عباس

تهران: بزرگراه آیت الله سعیدی، چهاردانگه، روبروی تالار تندیس  
 تلفن: ۵۵۲۴۴۴۸۲ / ۵۵۲۶۱۹۹۳  
 همراه: ۰۹۱۳۳۲۵۶۸۸۵



شرکت حمل و نقل بین المللی

ترنم تبریز

کریر - فورواردر

- ◀ حمل کالاهای صادراتی، وارداتی و ترانزیت

- ◀ حمل مواد سوختی، قیر به کشورهای آسیای میانه

- ◀ ترخیص کالا از گمرکات و بنادر کشور
- ◀ دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و مرزها

- ◀ حمل و ترانزیت سواری به کشورهای همسایه و روسیه

تبریز: چهارراه آبرسان، ساختمان اسکان

طبقه هفتم، واحد D7

تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۵۵۳۱۵-۷  
 ۳۳۳۷۰۱۳۳-۴

فکس: ۰۴۱-۳۳۳۷۰۱۳۵ / ۳۳۳۵۵۳۱۸  
 E-mail: info@taranomtabriz.ir



آرنگ نگین

شرکت حمل و نقل بین المللی

(سهامی خاص)

کریر - فورواردر

- ◆ حمل و ترانزیت کالا به تمام نقاط جهان

- ◆ دارای دفاتر و نمایندگی در کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور

- ◆ دارای نمایندگی و شعب در کشورهای عراق / اریلی، آذربایجان

ایاکو، گرجستان / تفلیس

ارومیه: کیلومتر ۲ جاده سلماس تلفن: ۰۴۴-۳۲۷۲۰۰۷۴-۵  
 دفتر خوی: خوی جنب گمرک خوی تلفن: ۰۴۴-۳۶۲۶۸۵۴۳-۴۶

latifbeiramy@yahoo.com  
 www.lbeg.ir info@lbeg.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی پرستو ترابار

- مجری خدمات حمل و نقل بین المللی کالاهای صادراتی و وارداتی از کشورهای مختلف دنیا به ایران و بالعکس
- با داشتن نمایندگی های رسمی در کشورهای اروپا و آسیای میانه
- دارای نمایندگی های رسمی در گمرکات ورودی و داخل استان های کشور
- اخذ مجوز ثبت سفارش کالا
- ترانزیت و پاساوان کالاهای وارداتی
- کنترل و نظارت بر بارزسی های کالاهای صادراتی و وارداتی
- شرکت در کمیسیون حل اختلاف
- ترخیص کلیه کالاهای وارداتی از گمرکات کشور در حداقل زمان ممکن
- اخذ قبض انبار و ترخیص از شرکت های حمل و نقل دریایی

متخصص امور روسیه: فرشاد دشمیر ۰۹۱۲۶۳۴۶۹۲۴

تهران: بزرگراه نواب صفوی، نبش آذربایجان شرقی، برج گردون، ورودی جنوبی، طبقه ۴، واحد ۴۰۳  
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۳۸۲۲۲۶-۳۰ / ۰۲۱-۶۶۳۸۴۰۰۰ / ۰۲۱-۶۶۳۸۴۰۰۰ / ۰۲۱-۶۶۳۸۴۰۰۰  
 همراه: ۰۹۱۲۳۰۶۳۵۲۸  
 ارومیه: خیابان سرداران یک، بعد از تقاطع حافظ، ساختمان اسپوتا، طبقه ۶، واحد ۱۷  
 تلفن: ۰۴۴-۳۲۲۵۶۶۰۱ / ۳۲۲۵۴۲۹۱۳ / ۰۴۴-۳۲۲۵۶۶۰۱ / ۰۴۴-۳۲۲۵۶۶۰۱  
 نمابر: ۰۴۴-۳۲۲۵۶۶۰۱ / ۰۴۴-۳۲۲۵۶۶۰۱ / ۰۴۴-۳۲۲۵۶۶۰۱  
 همراه: ۰۹۱۴۳۴۵۱۸۴۲ / ۰۹۱۴۳۴۱۴۵۷۰  
 parastotabarbar@yahoo.com

## شرکت های حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی



(باسویت محدود) (کریر-فورواردر-کشتیرانی)

### شرکت حمل و نقل بین المللی شاهو ترابر پارس

- ترانزیت کالا جنرال کارگو و سوخت به آسیای میانه، عراق و افغانستان
- دارای کریر اختصاصی به مقصد عراق، باکو، افغانستان، آسیای میانه، اروپا و روسیه
- حمل کالاهای وارداتی و صادراتی به سراسر دنیا توسط کامیون های چادری و یخچال دار جدید و روز دنیا
- ارائه خدمات چارترینگ کشتی و واگن و نمایندگی خطوط کشتیرانی
- دارای نمایندگی در بیش از ۱۰۲ کشور دنیا
- عضو اتاق بازرگانی ایران و کشورهای مرتبط
- عضو انجمن صنفی سراسری ایران
- عضو گروه فورواردرهای جهانی فیاتا و مرتبط
- دفتر اختصاصی در کردستان عراق با مدیریت فرزاد افراسیابی (۰۰۹۶۴۷۵۰۸۸۸۲۷۷۵)
- انجام کلیه پروژه های ارسال محمولات به سراسر خاک عراق (بغداد و شهرهای مقدس خصوصاً کربلا و نجف)
- دارای دفتر اختصاصی در ساحل غربی (کالیفرنیا) آمریکا جهت انجام کلیه امور بازرگانی و حمل و نقل و لجستیک / تلفن: ۰۲۱-۱۲۱۳۸۸۰۶۳۹۱

**جهت مشاوره با ما تماس بگیرید، حتی اگر حمل محمولات خود را به دیگر همکاران خوب ما می سپارید.**

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۶۲۵۹۰ / ۸۸۵۴۹۳۰۶-۱۰  
نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۶۰۱۷۲  
www.shahootarabar.com info@shahootarabar.com

### شرکت کشتیرانی ایر سامارین

IMSCO



### حمل و نقل بین المللی زمینی، هوایی، دریایی ترانزیت و ترخیص کالا

تهران: بلوار آفریقا، کوچه مریم، پلاک ۵، طبقه ۵، واحد ۲۰  
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۴۳۴۹۰ - ۲۲۰۲۷۲۶۷ - ۲۲۱

info@irs-marine.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

### بارفرابری آراز

International Carriage Company



- حمل دریایی به صورت کانترینری (LCL & FCL) از کلیه مبادی به بنادر داخلی و بالعکس
- حمل محمولات هوایی از کلیه مبادی به مقصد ایران و بالعکس توسط هواپیمای چارتر
- حمل زمینی از کلیه مبادی اروپایی و سایر نقاط بوسیله کامیون به صورت خرده بار و یا دربست
- حمل زمینی کالاهایی با ابعاد غیر استاندارد از کلیه مبادی بوسیله کامیون های ویژه
- حمل ریلی به کشورهای همسایه به صورت رفت و برگشت
- ترانزیت داخلی و خارجی
- حمل محمولات سنگین و فوق سنگین از کلیه مبادی داخلی و خارجی
- سرویس کالاهای خطرناک توسط شیوه های مختلف حمل تحت کنوانسیونها و قوانین مربوطه
- مشاوره حمل و نقل بین المللی کالا و کلیه خدمات مرتبط، ترخیص کالا، بیمه و بسته بندی کالا
- اخذ ثبت سفارش و استاندارد برای کالاهای شرکت های تجاری در اسرع وقت
- ترخیص کالا در مدت زمان کوتاه از کلیه گمرکات و مناطق آزاد

تهران: خیابان سپهرودی شمالی، بالاتر از بهشتی، خیابان شهرتاش، پلاک ۷۴، طبقه دوم، واحد ۷  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۸۱۶۵ - ۸۶۰۳۱۵۷۸ / ۸۸۵۲۳۶۸۶ / ۸۸۷۳۷۸۷۳

arya.forward@gmail.com



### کشتیرانی پرشیا اهرام Persia Ahram Shipping

فورواردر رسمی کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و کشتیرانی والفجر  
واردات و صادرات کالا - حمل دریایی فورواردرینگ

چارترینگ - حمل گروپاژ - ترانزیت داخلی و خارجی  
حمل هوایی - ترخیص کالا در بنادر و گمرکات کشور

**ارائه خدمات EXWORK از کشورهای اروپایی**

دارای نمایندگی در بنادر ایران

آدرس: تهران، خیابان قائم مقام، کوچه ماگنولیا، پلاک ۱۵، طبقه ۴، واحد ۱۹

تلفن: ۸۸۳۲۹۱۱۶ - ۸۸۳۲۹۱۱۷

مدیریت: احمد قاسمی ۰۹۱۲۱۹۹۴۹۳۰

persiaahram\_co@yahoo.com



### کوله بار

حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی  
شماره ثبت: ۵۷۵۸۸  
صاحب امتیاز و مدیر عامل: خانم مهندس نیک پور

- ❖ حمل محموله از کلیه نقاط جهان با کامیون های ایرانی، ترک و عراقی
- ❖ توانایی اجرای عملیات حمل مواد سوختی، مواد غذایی، سنگ های معدنی و ...
- ❖ حمل دریایی با کانترینر و ترانزیت محمولات از مبدا به مقصد نهایی
- ❖ داشتن امکانات وسیع، نیروهای مجرب و متخصص
- ❖ دارای نمایندگی های رسمی، کارآموده و با سابقه در امور حمل و نقل داخلی و بین المللی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۷۸۲۹۸ - ۸۸۴۷۷۶۰۵ - فاکس: ۰۲۱

www.koolehbar.com

info@koolehbar.com

nikpour.infolondon@yahoo.com

nicolenikpour@yahoo.co.uk



### گروه شرکت های حمل و نقل بین المللی تریوه (تریوه، سافه ترابر، آرشین تیر آسیا، پرداد کامه صنعت)

- حمل بار زمینی به صورت دربست (FTL) / گروپاژ (LTL)
- خدمات زمینی / هوایی / دریایی / ریلی
- ترانزیت - کریر - فورواردر
- ارائه کلیه خدمات گمرکی در مبدا و مقصد، ثبت سفارش کالا و ترخیص کالا
- حمل به صورت Door to Door حمل محمولات حجیم
- حمل محمولات سنگین وزن و ترافیکی
- حمل قیر با تانکرهای فلکس
- حمل انواع محموله های نفت و گاز و پتروشیمی
- حمل کالا و ترانزیت به کشورهای آسیای میانه و افغانستان، عراق و ترکیه
- واردات، ساخت، تهیه و توزیع تجهیزات و ماشین آلات مورد نیاز صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و فولاد

tarivehco@yahoo.com

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان رسالت، مجتمع کوثر، طبقه ۱، پلاک ۵۵۲

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۵۰ - ۳۴۴۵۳۷۸۹ - فاکس: ۰۴۱



**موسسه خدمات  
گمرکی نوری**

حق العمل کار رسمی گمرک ایران  
با مرکزیت سرخس

Nouri Customer Services  
Institute  
The Official Contractor  
Of Iran Customs  
Administration In Sarakhs

♦ مشاور امور گمرکی، ترانزیت

و صادرات توسط واگن

♦ مجری مجاز تشریفات

حمل و نقل ریلی

♦ پذیرش نمایندگی از

شرکت های حمل و نقل

بین المللی و بازرگانی

♦ تهیه قرنطینه از کشورهای

آسیای میانه و الکرانس افغان

♦ تهیه واگن خالی و تنظیم

بارنامه CIS

♦ ارائه پروفرم انواع ورق از

قزاقستان به صورت نقدی

یوزانس

♦ تخلیه و بارگیری واگنهای

ترکیه در مرز ترکمنستان

♦ تهیه کد مسیر و مجوزهای

کشورهای CIS و برگشت

کانتینر خالی

♦ ترخیص واگن های گندم

و کنجاله به صورت حمل یکسره

♦ تخلیه و بارگیری کامیون های

ترکمن در سرخس

تخلیه و بارگیری کانتینر در سرخس  
ترکمنستان

تخلیه و بارگیری کامیون ایرانی به  
کامیون خارجی در سرخس

نشانی: مشهد، سرخس، بلوار طالقانی

شرقی، روبروی هتل ابریشم

تلفن: (۰۵۱)۳۴۵۲۲۴۲۷

فاکس: ۰۵۱-۳۴۵۲۹۵۸۰

همراه: ۰۹۱۵-۱۱۲۶۰۴۵

همراه: ۰۹۱۵-۱۱۲۷۰۶۱

csnoori@gamil.com  
csnoori\_a@yahoo.com



شرکت بازرگانی  
**پردیس هگمتانه نوید**

شماره ثبت: ۸۸۰

Pardis Hegmatane N Avid  
Trading co. Reg No:8805

مدیریت: فرهاد دولتی ۰۹۱۷۱۶۳۰۹۶۳

مشاور امور گمرکی، صادرات، واردات، ترانزیت

ثبت سفارش و ترخیص کالا

بندر عباس، میدان یادبود، ساختمان صید کیش، طبقه ۳، واحد ۲۸

تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۵۲۲۰۵ ۳۳۵۵۷۹۰۲

www.pardis-hn.com

pardis\_hn@yahoo.com



**بازرگانی کوچه باغی**

- ترخیص کالا در کمترین زمان با مناسب ترین قیمت از گمرکات و بنادر
- خرید و ارسال کالا از کشورهای چین، ترکیه و امارات
- خرید و ترخیص خودروهای سواری و سنگین
- ارسال حوالجات ارزی از سیستم بانکی و کارگزاری
- اخذ ثبت سفارش و کلیه مجوزهای واردات
- صادرات کالاهای مجاز

تهران: خیابان انقلاب، روبروی پارک دانشجو، کوچه بالاور، بن بست فرشته شرقی، پلاک ۰۲، واحد ۳  
تلفن: ۶۶۴۹۴۸۸۸ - ۶۶۴۸۳۳۴۳ - ۶۶۴۶۵۲۰۷ شماره: ۰۹۱۲۲۵۰۰۳۹۰ - ۰۹۱۲۱۹۰۳۵۰۰

m.Kochehbaghi@gmail.com



**دفتر حق العملکاری  
کوشا ترخیص**

♦ کارگزار رسمی گمرک

♦ ترخیص از بندر عباس، خرمشهر و تهران

♦ ترخیص تخصصی خودرو

♦ کمترین هزینه و بالاترین سرعت

♦ مشاوره بابت خرید، حمل، ارزش و تعرفه

تلفن: ۰۲۱-۶۶۹۰۰۸۳۴ / ۶۶۹۰۴۶۰۵

شماره: ۰۲۱-۶۶۹۰۹۱۴۰ / ۶۶۹۰۷۰۶۴

همراه: ۰۹۱۲۶۴۷۶۲۶۷

www.kooshatarkhis.com

info@kooshatarkhis.com



خرید کلیه کالاهای مورد نیاز شما از تمامی کشورهای جهان و تحویل در درب انبار شما  
با ما خریدهای خارجی خود را مطمئن انجام دهید

حق العمل کار رسمی گمرک با ۱۵ سال سابقه در گمرکات ایران

- تجهیزات پزشکی و آزمایشگاهی
- ابزارآلات صنعتی، ماشین آلات راهسازی و کارخانه
- لوازم بهداشتی ساختمان
- کلیه لوازم مربوط به میز آشپزخانه
- انواع ورقها از نوع MDF، HDF، ملامین و...
- کلیه لوازم الکترونیکی و کامپیوتری

تهران: خیابان آزادی، روبروی وزارت کار، کوچه مسعود، ساختمان پارس، واحد ۵

تلفن: ۰۲۱-۶۶۳۶۰۴۷۰ - موبایل: ۰۹۱۹۳۰۸۹۴۷۴

Web: pytehran.ir Email: info@pytehran.com



**بازرگانی  
منوچهر یعقوبی**

• انجام کلیه خدمات بازرگانی با کشور عراق  
در زمینه بارهای (ترانزیتی، مواد سوختی،  
صادرات، واردات)

• تهیه کامیون جهت حمل مواد سوختی و  
کالاهای وارداتی جهت حمل داخلی و خارجی  
از گمرکات غرب کشور (کرمانشاه، خسروی،  
پرویز خان، سنندج، پاشماق، مهران)

• قبول نمایندگی شرکت های حمل و نقل بین  
المللی و خطوط کشتیرانی در گمرکات فوق

همراه: ۰۹۱۲۶۱۶۴۵۳۹

۰۹۱۸۷۳۰۶۰۰۳

شماره: ۰۸۳-۳۸۳۸۳۲۷۹

bazargani.yaghobi@gmail.com



**خدمات گمرکی سابقی**

♦ کارگزار (حق العملکار) رسمی

گمرک ایران

♦ ترخیص کالا از کلیه گمرکات

♦ کارشناس و مشاور بازرگانی

مشهد: خیابان عبدالمطلب ۳،

پلاک ۱۱، طبقه همکف

تلفن: ۰۵۱-۳۷۳۴۳۴۰۰

شماره: ۰۵۱-۳۷۳۴۶۱۸۶

همراه: ۰۹۱۵۱۱۴۵۵۸

۰۹۱۵۶۲۳۴۵۵۸

۰۹۳۵۷۸۲۴۵۵۸

info@sabcu-services.com

www.sabcu-services.com

www.krgs.ir



**دفتر خدمات گمرکی غفوری**

مجری و مشاور:

صادرات، واردات، ترانزیت

ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور

دارای مجوز رسمی از گمرک ایران

با بیش از سی و دو سال سابقه

کار گمرکی در گمرکات کشور

مشهد، بلوار راه آهن، مقابل درب خروج

تلفن: (۰۵۱-۳۲۲۱۷۷۸۹-۳۲۲۵۳۳۴۱)

۰۵۱-۳۲۲۵۳۳۴۱ - ۳۲۲۶۷۸۵

موبایل: ۰۹۱۵-۱۱۵۲۹۶۱

سرخس: ۰۵۱-۳۴۵۲۲۹۶۹ - ۳۴۵۲۵۶۵۷



## گروه بازرگانی حقی

- صادرات، واردات کالاهای مجاز با کارت بازرگانی معتبر
  - ترخیص کالا و مشاوره امور گمرکی
  - مشاوره و قبول حمل و نقل انواع کالا
  - خرید و ارسال انواع کالا از تمامی کشورها به ایران از طریق ترکیه
  - انجام ترانزیت خارجی و داخلی از تمامی مرزها
- تهران: میدان ونک، خیابان ملاصدرا، بعد از شیخ بهایی،  
ساختمان اداری پزشکی گلستان، واحد B9  
تلفن: ۸۸۰۳۲۹۶۲ / ۸۸۰۳۴۲۳۲ / ۸۸۶۰۷۶۹۵ / ۸۸۶۰۷۶۹۵  
reza\_haggi@yahoo.com haggi\_trading@yahoo.com

## بازرگانی

### سید نورالدین بدری



- مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
  - واردات، صادرات، ترانزیت اجاره کانتینر انزلی به روسیه (آستاراخان)
  - تحویل کانتینر ۲۰ و ۴۰ فوتی جهت پر نمودن کالا در انزلی، روسیه و قزاقستان با مناسبترین قیمت
  - خرید و فروش چوب روسی
- تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۳۷۴۲۸ / فکس: ۰۱۳-۴۴۴۲۷۴۴۶  
همراه: ۰۹۱۱۱۸۱۵۳۰۲



## ترخیص کالای برادران جعفرپور

- ترخیص و حمل تمام کالاهای تجاری، البسه، پارچه و سایر  
اقلام از ترکیه و اروپا به کشور
- تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۵۷۶ - ناصر  
همراه: ۰۹۱۴۸۴۲۶۶۴۶ - جعفرپور
- آدرس: منطقه آزاد ماکو، بازرگان

Albase.tarkhis@yahoo.com

## بازرگانی رحیم ابشی

- ♦ مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
- ♦ کارگزار (حق العمل کار) رسمی گمرک ایران
- ♦ صادرات - واردات و ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
- بندر انزلی - تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۴۱۷۰۵ / ۰۱۳-۴۴۴۲۹۶۱۴ / ۰۱۳-۴۴۴۲۹۶۱۴
- همراه: ۰۹۱۱۱۸۱۵۵۶۸ / ۰۹۱۱۲۸۳۹۱۲۵
- rahimabshi@yahoo.com

## مهدی حدادی

### مشاوره امور گمرکی و ترخیص کالا

از کلیه گمرکات کشور

آدرس: بزرگراه رسالت، ۱۶ متری دوم شمالی نیش گلستان ۴، پلاک ۳۹،  
واحد ۱۲، طبقه ۳  
فکس: ۲۶۳۰۱۱۹۸ - ۲۶۳۰۱۱۹۷  
۰۹۱۲۱۷۸۲۸۴۲  
hadadiTrading@gmail.com ایمیل:

## بازرگانی قاضی زاده

- ♦ مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا از گمرکات کشور
- ♦ با ۳۵ سال سابقه ♦ صادرات- واردات
- آذربایجان شرقی: تبریز، شریعتی شمالی، ساختمان ۱۱۰ وجدان دوست، طبقه ۲
- تلفن: ۳۵۵۵۴۵۵۲ / ۳۵۵۵۴۸۷۱ / ۴۱-۳۵۵۵۴۵۱ / ۴۱-۳۳۳۰۷۷۰۷ / ۳۵۵۵۴۸۴۵۱ / ۴۱-۳۳۳۰۷۷۰۷
- همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۳۷۳۹
- ghazizadeh13@yahoo.com



Ghasemi Trading



## با بیش از یک دهه تجربه موفق در ارائه:

ترخیص کلیه کالاهای مجاز، خدمات بازرگانی، داخلی و خارجی به شرکت ها و موسسات تجاری صنعتی، ثبت سفارش، گشایش اعتبار، اخذ مجوزهای ورود و صدور کالا، گواهی های مختلف از قبیل: استاندارد، بهداشت، قرنطینه و غیره، حل اختلافات گمرکی و بازرگانی، زیر نظر متخصصین و کارشناسان ارشد گمرک ایران

دارنده گواهینامه های ISO 10002-2004 / ISO 9001-2008 / ISO 1004:2010

تهران، میدان جمهوری، تقاطع خیابان جمهوری و اسکندری، ساختمان زائر، طبقه ۵، واحد ۶۰۶  
تلفن: ۰۱-۶۶۹۱۳۵۰۰ / ۶۶۹۱۵۵۱۰ / ۶۶۵۹۲۸۴۱ / فکس: ۶۶۹۴۱۹۹۱  
www.ghasemitrade.com Email: info@ghasemitrade.com

## اوستا

شرکت بازرگانی ترخیص

شرکت بازرگانی اوستا ترخیص  
واردات، صادرات، ترخیص کالا  
از کلیه گمرکات و بنادر، واردات در مقابل  
صادرات، اعتباری، بدون انتقال ارز،  
ثبت سفارش یک روزه

تهران، فلکه دوم صادقیه، ابتدای بلوار  
فردوس، خیابان ولیعصر، خیابان اعتمادیان  
شرقی، پلاک ۱۵، طبقه دوم، واحد ۵  
تلفن: ۴۴۰۲۲۳۷۸ فکس: ۴۴۰۱۸۸۳۹-۴۱

tarkhisavesta@yahoo.com



## رادترخیص

■ کارگزار رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران  
■ ترخیص کالا از گمرکات بندرعباس، بوشهر، تهران  
■ استریپ کانیتینر پایینتر از نرخ مصوب

تهران: میدان فاطمی، خیابان چهلستون، پلاک ۳۰، طبقه دوم، واحد ۵  
کد پستی: ۱۴۳۱۶۷۳۴۱۱

تلفن: ۸۸۹۵۴۱۸۱ (خط ویژه) دورنگار: ۸۸۹۵۴۴۱۵  
www.radtarkhis.com info@radtarkhis.com

## بازرگانی داود وارسته فرد

ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور  
دارای پروانه رسمی از گمرک ایران  
تبریز، خیابان راه آهن، چهارراه قطران،  
پاساژ عمران، طبقه اول، شماره ۳۴

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۳۶۲۷۲

فکس: ۰۴۱-۳۴۴۳۳۸۹۸

همراه: ۰۹۱۴۱۱۶۱۳۸۱

d.varasteh@gmail.com



## بازرگانی حق العملکاری جلال فاروقی

مشاور امور گمرکی، ترخیص کالا، نمایندگی حمل و نقل بین المللی  
شعب و نمایندگی: تهران، بندرعباس

دفتر مرکزی، قزوین: خیابان خیام جنوبی، کوچه دکتر خرسند، پلاک ۲۶، طبقه ۲، واحد ۵  
تلفن دفتر: ۰۲۸-۳۳۲۲۱۶۸۷ نمابر: ۰۲۸-۳۳۲۲۰۳۶۷ همراه: ۰۹۱۲۱۸۱۰۳۸۷

jfaruoghi@yahoo.com

## بازرگانی

### محتشم خواه

● با بیش از دو دهه تجربه صادرات، واردات، مشاوره امور گمرکی  
● ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور  
● حواله ارزی، ثبت سفارش و اخذ مجوزهای مربوط ● خدمات کانیتینری  
● واردات خودرو و ترخیص تخصصی خودروهای وارداتی

آستارا: پاساژ عمیدی، طبقه اول، پلاک ۲۴  
دفتر مرکزی: تلفن: ۰۱۳-۴۴۸۱۷۶۲۵ / ۴۴۸۲۲۵۲۰ نمابر: ۰۱۳-۴۴۸۱۵۵۹۲  
دفتر انزلی:

انزلی: خیابان بایندر، اول خیابان رضایی، پشت گمرک، ساختمان بایندر (۱)،  
طبقه ۴، واحد ۱۲

تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۲۰۱۱-۱۲ نمابر: ۰۱۳-۴۴۴۳۷۲۳

info@mohtashamkhh.com www.mohtashamkhh.com

## بازرگانی کرنافی

با ۲۸ سال سابقه فعالیت  
در امور ترانزیت / صادرات / واردات

بندرعباس: میدان یادبود، کوچه پیروزی ۲،  
ساختمان ایران، طبقه دوم، واحد ۸  
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۱۲۶۶۷ نمابر: ۰۷۶-۳۲۲۴۰۳۷۹  
بخشی زاد: ۰۹۱۷-۷۶۷۲۹۰۱  
کرنافی: ۰۹۱۷-۱۶۱۶۸۴۷

hkarnafi\_trading@yahoo.com



## بازرگانی محمد رسول تحویل داری

■ مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا از گمرکات کشور  
■ دفاع از پرونده های اختلافی در گمرک ایران  
■ شرکت در کمیسیون های گمرکی  
■ دارای پروانه فعالیت از گمرک ایران

تهران، خیابان ولیعصر، برج سپهر ساعی طبقه ۱۰، واحد ۱۰۰۴

همراه: ۰۹۱۲۱۳۰۲۴۸۴

تلفکس: ۸۸۵۵۵۶۷۵

۲۴ و ۸۸۵۵۲۶۲۳ / ۹ - ۸۸۷۰۸۵۸۸  
www.mrt-tradingco.com info@mrt-tradingco.com

## بازرگانی جهانی

ترخیص کالا از تمامی گمرکات  
(بندرعباس - نوشهر - انزلی - تهران)

دفتر بندرعباس:

تلفکس: ۰۷۶-۳۳۶۶۲۶۶۶

علیرضا جهانی همراه: ۰۹۱۷-۱۶۳۰۰۵۳

jahaneetradingcog@gmail.com

## بازرگانی و حق العملکاری

### خامه زر

مدیر عامل: علیرضا خامه زر

◆ صادر کننده نمونه استانی و سابقه ۱۰ ساله در امر صادرات  
◆ ناوگان منظم حمل سوخت و فرآورده های نفتی به افغانستان، عراق و بالعکس  
◆ نمایندگی درمبادی ورودی افغانستان

(دوغارون، میلک، بیرجند، میل ۷۸ و سرخس)

◆ اخذ نوبت تانکرهای حمل فرآورده های نفتی در گمرک

بیرجند: خیابان عدل، بین عدل ۱۹ و ۲۱، درب داخل کوچه، پلاک ۹

شعبه شماره ۲: منطقه ویژه اقتصادی بیرجند

تلفن: ۰۵۶-۳۲۴۴۴۲۰۹ / ۰۵۶-۳۲۴۴۸۶۱۸

همراه مدیری: ۰۹۱۵۱۱۶۲۵۹۹

Khamehzarkit@yahoo.com



## بازرگانی احمد فولادی نشتا

مشاوره در کلیه امور گمرکی و بازرگانی خارجی  
ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور

تهران: خیابان قائم مقام فراهانی، نرسیده به خیابان شهید بهشتی، کوچه ۱۰،  
پلاک ۱۲، طبقه ۴، واحد ۱۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۴۲۱۷ نمابر: ۰۲۱-۸۸۵۲۱۷۶۵-۶ / ۸۸۷۵۶۸۰۰

fouladinasta.trading@yahoo.com



شرکت مشاوره حمل و نقل  
**هادی**

■ مشاوره در سامان دهی  
و مدیریت ناوگان ترابری  
■ مشاوره و حل اختلاف مالکین  
و وسایل نقلیه سنگین با رانندگان  
■ پاسخ به استعلام کرایه بارهای کفی،  
کمپرسی، کمرشکن، سنگین و فوق  
سنگین (بوژی)، عملیات جک کاری

اصفهان: مبارکه، ۵ کیلومتری جاده شهرضا،  
پایانه حمل و نقل کلاهی مبارکه  
تلفن: ۰۲۱-۵۲۴۶۴۱۰۸  
همراه: ۰۹۱۳۱۳۶۸۸۶۹  
[www.haditrp.ir](http://www.haditrp.ir)



شرکت حمل و نقل  
فرآورده های نفتی  
**اراک بار پویا**

شماره ثبت: ۴۱۷۴  
مدیر عامل: ابوالفضل نوروزی  
حمل کلیه فرآورده های نفتی از  
مبداء پالایشگاه و پتروشیمی سازند  
(استان مرکزی)  
: میدان بسیج (سردشت - سنجان) شهرک  
نبنی، روبروی سالن نارنجستان  
تلفن: ۰۸۶-۳۲۷۲۵۴۳۹  
نمابر: ۰۸۶-۳۲۷۲۵۴۳۸  
همراه: ۰۹۱۸۱۶۱۲۸۰۱  
۰۹۱۸۱۶۲۲۱۶۷  
[Arakbarpooya.co@gmail.com](mailto:Arakbarpooya.co@gmail.com)



موسسه حمل و نقل ممتاز  
**ممتاز**

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور  
(تحت پوشش بیمه)  
تهران، خیابان فدائیان اسلام،  
ایستگاه ممتاز  
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۸۳۰۳۰ (۱۲ خط)  
فاکس: ۳۳۷۴۲۹۲۸  
تلفن غرفه ۲۳۴ پایانه:  
۵۵۲۹۶۲۱۷، ۵۵۲۹۶۰۰۰-۳



شرکت حمل و نقل داخلی  
**ساحل ترابار پارس**

شماره ثبت: ۵۲۰  
(سهامی خاص)  
حمل محمولات سبک و سنگین  
حمل انواع محمولات پلیمری، شیمیایی  
انجام امور نمایندگی گمرکی در عسلویه  
انجام پروژه های ترکیبی تخلیه، بارگیری و حمل در منطقه ویژه پارس  
عسلویه: منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، پایانه حمل کالا  
تلفن: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۶-۹، نمابر: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۵  
همراه: ۰۹۱۷ ۱۹۵۳ ۸۶۵ - ۰۹۱۲ ۱۴۴۱ ۳۲۴

E-mail: info@saheltarabar.com



شرکت حمل و نقل  
**پیک کویر (شایسته جنوب)**

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور  
حمل مواد جامدات و مایعات و محمولات پتروشیمی به سراسر کشور  
مجهز به کامیون های ملکی حمل گازهای LPG و پلی پروپیلن و آمونیاک  
آدرس منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس عسلویه - شهرک حمل و نقل کالا، قطعه ۱/۲۰  
تلفن: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۳۲۵-۸، تلفن: ۰۷۷-۵۳۲۹-۳۱۳۷-۰۷۷  
همراه: ۰۹۱۷۷۷۷۶۶۱۴-۰۹۱۷۷۷۷۶۵۱۴  
مدیرعامل علی اکبر جهانگیری همراه: ۰۹۱۲۰۶۱۰۶۶۴

Jahangiri@paiekkavir.com

paiekkavir@yahoo.com



شرکت حمل و نقل جاده ای  
**کستان تجارت خلیج فارس**

انجام کلیه فعالیتهای لجستیکی و حمل کالا  
دفتر مرکزی: بندرعباس میدان شهدا (یادبود) - برج ارم - طبقه ۶- واحد ۶۰  
تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۳۸  
مدیریت: یعقوب برادر همراه: ۰۹۱۷۱۶۴۳۳۳۷

Golstantrajarat1@gmail.com



شرکت حمل و نقل  
**پرستوهای مهاجر نایند**

دارای توان مالی جهت سرمایه گذاری در زمینه های حمل و نقل و لجستیک  
دارای شعبه با امکانات و تجهیزات مشابه در بندر بوشهر  
استفاده از تکنولوژی روز دنیا جهت تسهیل و سرعت در امر خدمت رسانی  
برخوردار از تیم خدمات گمرکی و ترخیص کالا  
امکان حمل تضمینی مواد و محمولات پتروشیمی با تانکر استیل، چهارمواد و گازی در سراسر کشور  
برخوردار از فضای پارکینگ و استرپ و استافینگ در بندر بوشهر  
دفتر منطقه ویژه پارس جنوبی (عسلویه)، بیدخون، شهرک حمل و کالا  
تلفن: ۰۷۷-۷۳۶-۷۰۷، دورنگار: ۰۷۷۳-۱۳۷-۵۲۱۹  
دفتر تهران: خیابان آفریقا، کوچه نور، پلاک ۱۳، واحد ۲ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۶۳۲۱۰ دورنگار: ۰۲۱-۸۸۶۶۱۲۴۴  
دفتر بوشهر: جاده بوشهر به برازجان، نرسیده به پلیس راه احمدی، جنب خودرو فرسوده تلفن: ۰۷۷۳-۵۸۷۵۱۰۹۵

pnm.tco@gmail.com



شرکت حمل و نقل داخلی  
**راهرانان**

شرکت حمل و نقل راهرانان اولین  
شرکت در سطح استان البرز بوده که  
دارای ایزوهای ۹۰۰۱ و ۱۴۰۰۱ می باشد  
که توانایی حمل هر گونه بار به اقصی  
نقاط کشور در اسرع وقت و با بهترین  
خدمات با بارنامه رسمی و بیمه نامه  
معتبر می باشد را دارد.

استان البرز: کرج، کیلومتر ۲۷ جاده مخصوص  
تهران- کرج، جنب پل روگذر مترو  
تلفن: ۰۲۶-۳۲۳۰۹۸۵۰-۵۵  
فکس: ۰۲۶-۳۲۳۰۹۸۵۱  
[rahranan11391@yahoo.com](mailto:rahranan11391@yahoo.com)



مهدی ران  
**شرکت حمل و نقل مهدی ران**

با مسئولیت محدود  
حمل مواد غذایی فاسد شدنی و هر نوع  
کالای تجاری به تمام نقاط کشور و حمل  
هر نوع کالای درون شهری از گمرکات  
به انبار و کارخانجات تهران و حومه  
دفتر مرکزی: تهران، خیابان مفتح،  
خیابان ورزنده، پلاک ۳۴، واحد ۲.  
تلفن: ۸۸۸۳۶۱۱۷-۸۸۳۰۰۲۳۷  
فکس: ۸۸۸۲۷۹۲۱  
ترمینال اختصاصی جاده قدیم کرج،  
جنب انبارهای عمومی (گمرک غرب)  
تلفن: ۶۶۱۸۰۶۰۶  
فکس: ۶۶۱۸۰۶۰۷  
تلفن: ۴۴۵۴۳۸۰۳-۴  
موبایل: ۰۹۱۲-۱۶۹۳۹۳۷

**FBT**

شرکت حمل و نقل

**فردوس بار تبریز**

♦ تسریع در امور حمل و نقل

♦ مجهز به کامیون های سبک و سنگین

و تریلرهای سنگین بار کمرشکن

دفتر مرکزی: تبریز، دیزل آباد، نبش خیابان رسالت

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۶۵۲-۳۴۴۵۳۴۰۳

تلفن فکس: ۰۴۱-۳۴۴۵۱۷۲۴

دفتر پایانه بار: تبریز، جاده مرند، روبروی گمرک

سپهان، غرفه شماره ۸

تلفن پایانه: ۰۴۱-۳۲۴۶۳۲۶۶

نصیرزاده: ۰۹۱۴۴۱۵۶۹۵۷

مردی نام: ۰۹۱۴۱۱۵۴۴۳۱

[ferdosbar\\_tabriz@yahoo.com](mailto:ferdosbar_tabriz@yahoo.com)

## شرکت های خدمات بیمه ای و حمل و نقل سنگین و جاده ای



خدمات بیمه ای بوبه رز (سهامی خاص)

کد: ۱۰۲۱

نماینده برتر

صادر انواع بیمه نامه:

♦ باربری و مسئولیت متصدیان حمل و نقل داخلی، CMR و ...

ISO 9001:2008

تهران، خیابان طالقانی، خیابان ایرانشهر، نرسیده به خیابان سمیه، پلاک ۱۰۲،

طبقه ۴، واحد ۱۷ همراه: ۰۹۱۲۳۸۶۷۱۹۵

تلفنکس: ۸۸۳۱۷۹۷۳ - ۸۸۳۴۰۱۸۳ - ۸۸۳۰۳۴۹۷

Email: bobehreja@gmail.com



## شرکت خدمات بیمه ای سایه امن البرز

نماینده برتر شرکت بیمه البرز در ۶ سال متوالی

- صدور بیمه نامه انواع محمولات باربری وارداتی - صادراتی
- صدور بیمه نامه انواع خودرو، شناور، واگن، هواپیما و هلی کوپتر
- صدور بیمه تمام خطر صنایع نفت و گاز و پتروشیمی، سیمان، فولاد و پروژه های عمرانی

تهران: خیابان سپهرودی شمالی، خیابان خرمشهر، پلاک ۲۹، طبقه ۸

تلفن: ۸۸۷۴۱۸۲۷ / ۸۸۷۴۱۸۰۵ مدیرعامل: احمد شکوهی بهار (مدرس دانشگاه)

www.sayehamnalborz.com

@saye4500



## ستی

شرکت حمل و نقل بین المللی و مسافرتی (سهامی خاص)

حمل و نقل بین المللی، امور کشتیرانی،

حمل قطعات سنگین، فروش بلیط هواپیما و ...



دارنده ISO9001:2000

تهران: خیابان مطهری، شماره ۲۲۷ کد پستی: ۱۵۸۷۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۱۴۷۵۰ - ۰۲۱-۸۸۷۳۰۷۳۷ - ۰۲۱-۸۸۷۳۰۷۳۷

E-mail: info@sati-co.com Website: www.sati-co.com



## حمل و نقل وزین ترابر تهرانی

شرکت حمل و نقل جاده ای

VAZIN TARABAR TEHRANI INTERNAL TRANSPORT  
Heavy & Ultra Heavy

با ۴۰ سال سابقه در صنعت حمل و نقل سنگین و فوق سنگین

آدرس دفتر مرکزی: خیابان آفریقا، بین چهارراه جهان کودک و میرداماد،

شماره ۲۱۱، ساختمان نگین آفریقا، طبقه ۱۰، واحد ۸

تلفنکس: ۸۸۸۷۴۴۱۸ - ۱۹ - ۸۸۸۷۰۶۲۴ - ۲۵ - ۸۸۷۸۰۰۵۵

آدرس ترمینال: جاده ساوه، کیلومتر ۱۰، جنب پست اداره برق، ترمینال تهرانی

تلفن: ۵۵۲۵۶۳۸۵، ۵۵۲۵۶۳۸۴، ۵۵۲۴۴۵۳۳

www.tehranitransport.com info@tehranitransport.com



شرکت حمل و نقل جاده ای

## سنگین بار عادل

ADEL SANGINBAR  
Road Transport Co

• حمل محمولات سنگین و فوق سنگین در ایران و آسیای میانه  
• عضو انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل سنگین (بوژی داران)

دفتر مرکزی: شیراز، بلوار امیرکبیر، نبش چهارراه قالیچویی، ساختمان میلاد

کد پستی: ۷۴۸۹۸ - ۷۱۷۶۷

تلفن: ۰۷۱-۳۸۲۱۴۴۱۰ - ۰۷۱-۳۸۲۱۴۴۱۴

همراه: ۰۹۱۷۱۱۷۹۸۶۳ / ۰۹۱۷۱۱۷۱۴۴۶ / ۰۹۱۲۱۵۰۵۹۱۹

www.adelsanginbar.com sanginbar@yahoo.com

Sangin Tarabar



## سنگین ترابر

Road Transport Co Ltd.

شرکت حمل و نقل جاده ای

عضو انجمن شرکت های حمل و نقل فوق سنگین ایران (بوژی داران)

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین داخلی و آسیای میانه

تهران: خیابان ولیعصر، چهارراه مطهری، ابتدای فتنی شقایق، شماره ۲۰

ساختمان شقایق، واحد ۲ و ۴ فاکس: ۸۸۷۲۱۵۲۶

تلفن: ۸۸۷۰۵۶۵۶ (خط ۱۰)

www.sangintarabar.com

E-mail: info@sangintarabar.com



TARKIB BAR  
Heavy Transportation Co., Ltd.

شرکت حمل و نقل جاده ای

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین

قزوین: کیلومتر ۱۷ جاده بوئین زهرا، پایانه بار استان قزوین

غرفه ترکیب بار

تلفن: ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۵ - ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۶ فاکس:

همراه: ۰۹۱۲۵۷۵۸۳۱۲ - ۰۹۱۲۳۸۳۳۵۹۴

tarkibbar@yahoo.com



## شرکت ترکیب حمل و نقل

(سهامی خاص)

نائب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل: عباداله فروزش

- حمل و نقل داخلی از طریق ریل و جاده
- حمل کالاهای وارداتی، صادراتی و ترانزیت از طریق راه آهن به کشورهای آسیای میانه و بالعکس.
- حمل کالاهای وارداتی، صادراتی و کانتینری به بنادر کشور و بالعکس از طریق ریل و جاده.
- دارای نمایندگی در گمرک غرب و شهریار، بندرعباس، اصفهان، اهواز، سرخس و سیرجان و سایر نقاط کشور.
- حمل بار جاده ای از تهران به تمام نقاط کشور

دفتر مرکزی، تهران: میدان توحید، خیابان نصرت غربی، پلاک ۱۵۸

تلفن: (خط ۶) ۶۶۹۱۳۹۲۹ و ۵-۶۶۹۱۵۱۸۳ فاکس: ۶۶۹۱۳۹۲۴

www.tarkibhamlonaghl.ir info@tarkibhamlonaghl.ir



مدیرعامل: مهندس مظفری فرد

شرکت حمل و نقل سیناریل پارس با برخورداری از انواع واگن های لبه بلند، مخزن دار مخصوص حمل مایعات سبک و

مخزن دار مخصوص حمل مایعات سنگین در زمینه خدمات زیر فعالیت دارد:

- حمل و نقل ریلی محمولات سوختی، انواع روغن و مواد پتروشیمی
- تنها دارنده ناوگان حمل ریلی مواد شیمیایی (سود-اسید) در کشور
- حمل و نقل ریلی داخلی مواد معدنی فله نظیر سنگ آهن، گندله، کنسانتره، کلینکر و ...
- حمل و نقل چند وجهی مواد معدنی و شیمیایی با استفاده از کانتینرهای سقف باز (اپن تاپ) و ایزوتانک
- حمل و نقل ریلی بین المللی محمولات صادراتی، وارداتی و ترانزیتی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان بهشتی، خیابان احمد قصیر، خیابان ۱۳، پلاک ۲۰ تلفن: ۸۸۷۱۱۶۳۰ شماره: ۸۸۷۱۶۰۷۷

www.srpt.ir

info@srpt.ir



- ارائه دهنده خدمات ریلی در کشورهای آسیای میانه
- ارائه مجوز محمولات ترافیکی
- حمل ترکیبی محمولات
- پرداخت کرایه مسیرهای ریلی و اخذ کد
- ردیابی کلیه واگن ها در مناطق CIS و جمهوری های بالتیک
- برگشت کانتینرهای خالی از مبادی کشورهای: ترکمنستان، ازبکستان، تاجیکستان، قرقیزستان، قزاقستان
- تامین کننده انواع واگن های باری
- MPS و خصوصی
- دارای شعبات در کشورهای آسیای میانه

مشهد: بلوار ملک آباد، بزرگمهر جنوبی، بین بزرگمهر جنوبی ۱۰ و ۱۲، پلاک ۴۸  
تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۰۵۱-۶  
نمابر: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۰۸۴  
E-mail: info@wagonbar.com



شماره ثبت ۱۸۹۲

شرکت حمل و نقل جادهای

## نیک ترابر بندر

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور

مدیر عامل: مهندس رضا شاکر آبکنار

دارنده گواهینامه مدیریت کیفیت ISO 9001-2008

بندرعباس، بلوار پاسداران، نرسیده به سه راه هتل هما، ساختمان هما، واحد ۲۷ و ۲۸

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۵۶۴۴۶ / ۰۷۶-۳۳۵۵۶۴۸۴ / ۳۳۵۵۲۵۴۳-۴  
مدیریت: ۰۷۶-۳۳۵۵۰۸۸۵ / ۳۳۵۵۰۸۶۵

دفتر عملیات: ۲۵۲۳۲۳۴ همراه: ۰۹۱۷ ۳۶۰ ۳۴۱۰

www.niktarabarebandar.com  
niktarabar.bandar@gmail.com

سید حبیب نوری

انبار بازرگانی

## شمشاد کالا

■ عضو هیئت مدیره اتحادیه

انبارداران تهران

■ دارای انبارهای درستی و محوطه

تهران: خیابان رجایی، روبروی مسجد مادر، انبار شمشاد کالا  
تلفن: ۰۲۱-۵۵۰۰۶۳۲ / ۰۲۱-۵۵۰۰۵۵۱  
همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۰۷۸۷ دفتر مرکزی: ۵۵۵۰۴۵۹۴



شرکت حمل و نقل بین المللی

## دشت نوردان

### گرگان

کریر - فورواردر

حمل انواع کالاهای وارداتی و صادراتی

و ترافیکی و ترانزیتی به کشورهای

آسیایی، ترکمنستان، قزاقستان،

پاکستان، افغانستان، ازبکستان و

تاجیکستان و بالعکس

گرگان، خیابان شهید بهشتی،

ابتدای خیابان بهشت ۱۱

تلفن: ۰۱۷-۳۲۲۲۷۱۳۵

۳۲۲۲۵۰۰۵

۳۲۲۲۲۰۸۵

تلفکس: ۰۱۷-۳۲۲۳۰۱۴۶

dasht\_navardan@yahoo.com



(سهامی خاص)

## راه آهن حمل و نقل



◀ دارای نمایندگی انحصاری شرکت کاز تمیر ترانس تنها مالک واگن های باری راه آهن قزاقستان در جمهوری اسلامی ایران

◀ حمل و نقل ریلی انواع کالاهای صادراتی، وارداتی، ترانزیتی

◀ ارائه کلیه خدمات جانبی حمل و نقل از جمله انجام تشریفات گمرکی و ترخیص کالا، عملیات تخلیه و بارگیری، بسته بندی و انبارداری انواع محمولات

◀ حمل و نقل انواع مواد سوختی با واگن مخزن دار، تخلیه و بارگیری و حمل شهری محمولات نفتی ترانزیتی با استفاده از امکانات و تجهیزات در پایانه نفتی بندرعباس

◀ ارائه سرویس های منظم حمل و نقل ترکیبی انواع محمولات از کلیه بندر و مبادی به مقاصد داخلی کشور و بالعکس

◀ حمل و نقل انواع مواد معدنی به مقاصد داخلی و بندر در پایانه های مرزی

◀ حمل توشه و خرده بار به صورت درب به درب با استفاده از سرویس های روزانه واگن های توشه در کلیه ایستگاه های راه آهن کشور

◀ حمل و نقل انواع اتومبیل با واگن های مخصوص حمل خودرو ◀ انجام کلیه خدمات راهبردی قطارهای باری و مسافری

www.rwt.ir info@rwt.ir

دفتر مرکزی: تهران: خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، شماره ۱۲۴

تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۲۴۹۰۰ (خط ۱۲) فاکس: ۶۶۴۲۱۲۱۶

نمایندگی ها: بندرعباس: خیابان رسالت شمالی، کوچه شهریار، ساختمان آرمان، طبقه اول کدپستی: ۷۳۳۲۷۷-۷۹۱۹۷۷ تلفن: ۰۷۶-۳۳۷۵۶۸۲۱-۲ / ۰۷۶-۳۳۷۵۲۲۲۰ / ۰۷۶-۳۳۷۵۲۲۲۰ / ۰۷۶-۳۳۷۵۲۲۲۰

مشهد: تلفن: ۰۵۱-۳۷۳۴۵۱۱۷ / سرخس: تلفن: ۰۵۱-۳۴۵۲۳۳۳۴ / اهواز: تلفن: ۰۶۱۳-۵۵۳۲۱۱۸ / اراک: ۰۸۶-۳۳۱۲۰۰۳۶

تبریز: تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۴۷۰۴۸ / یزد: تلفن: ۰۳۵۳-۷۲۴۲۷۷۶ / اصفهان: تلفن: ۰۳۱-۳۶۹۱۲۷۲۶ / سیرجان: ۰۳۴-۴۲۲۰۶۰۳۵

بندر امیرآباد: منطقه ویژه اقتصادی بندر امیرآباد بهشهر (مازندران) تلفن: ۰۱۱-۳۴۳۲۱۵۱۹





**ایران پیما**  
پیشرو در صنعت  
حمل و نقل مسافری

تلفن های دفتر مرکزی:  
۶۶۷۰۷۱۴۸

تلفن های رزرو ترمینال جنوب:  
۵۵۱۸۵۳۱۲ - ۲۳

تلفن های رزرو ترمینال غرب:  
۴۴۶۶۳۹۵۴ - ۵

تلفن های رزرو ترمینال شرق:  
۷۷۸۶۵۵۳۰ - ۷۷۸۶۸۰۸۰

تلفن های رزرو پارکینگ بهقی:  
۸۸۷۵۲۶۰۰ - ۱

[www.iranpeyma.info](http://www.iranpeyma.info)



شرکت مسافری  
**پیک صبا تهران**  
(تعاونی ۱۷)

تلفن مدیریت تهران مستقیم:  
۵۵۱۸۵۵۲۶

تلفن رزرو پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۴۱۵-۲۲  
انبار پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۵۲۴  
ترمینال غرب:  
۴۴۶۶۲۹۰۹-۴۴۶۶۲۸۸۳  
دفتر مدیریت غرب: ۴۴۶۳۱۱۸۱  
انبار غرب: ۴۴۶۳۱۲۵۸  
پارک سوار بهقی تعاونی ۱۷ پیک صبا  
۸۸۵۴۳۴۲۵-۶ / ۸۸۵۴۳۴۲۷  
دفتر فروش گلبرگ تعاونی ۱۷ پیک صبا  
۷۷۲۶۱۸۳۴-۵

[www.peykesaba.net](http://www.peykesaba.net)




شرکت مسافری  
**همسفر شمس**  
زاهدان

مدیر عامل: سید شمس موسوی  
سرویس دهی به کلیه  
نقاط ایران

نشانی: زاهدان، پایانه مسافری  
انقلاب، غرفه ۱۲

تلفن: ۰۵۴-۳۳۴۳۲۷۳۱-۳  
تلفکس: ۰۵۴-۳۳۴۳۲۷۳۹

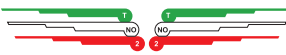


شرکت مسافری  
سواری کرایه  
**کاسپین سفر**  
ایرانیان کرج

به مدیریت پیغمبر دوست

نشانی: کرج، خلیج آباد، میدان حافظ

تلفن: ۰۲۶-۳۳۳۱۲۴۴۴  
همراه: ۰۹۱۲۱۶۹۱۴۸۲



**ترمینال تهران**

شرکت تعاونی مسافری شماره (۲)  
(پی.ام.تی)  
شماره ثبت: ۲۷۷۰۰  
مدیر عامل: منصور ملاصالحی

تلفکس دفتر مرکزی: ۰۲۱-۶۶۴۶۲۹۳۴

پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۳۰۱-۴  
۵۵۱۸۵۳۲۴-۶

پایانه شرق: ۷۷۸۸۰۸۵۵ / ۷۷۸۸۰۸۵۱  
۷۷۸۷۰۶۰۷ / ۷۷۸۶۰۱۵۱

[www.pmtco.ir](http://www.pmtco.ir)  
[pmt.t2co@gmail.com](mailto:pmt.t2co@gmail.com)



شرکت حمل و نقل جاده‌ای  
**فجر جهاد**

ارائه خدمات حمل و نقل جاده ای در تمام نقاط کشور

ترمینال و دفتر مرکزی: تهران کیلومتر ۵ جاده ساوه ابتدای اسماعیل آباد  
تلفن: ۵۵۸۲۰۰۲۸/۵۵۸۲۸۰۴۴  
نمابر: ۵۵۸۴۳۰۵۶  
دفتر مدیریت: ۵۵۸۲۰۵۶۷/۵۵۸۲۰۵۶۸

شعبه تهران: پایانه اکبرآباد غرفه شماره ۲۰۵-۶ / ۵۵۲۹۵۸۹۳-۶  
نمابر: ۵۵۲۹۵۸۹۵

شعبه بندر امام: ۰۶۱-۵۲۲۴۱۲۰۵  
نمابر: ۰۶۱-۵۲۲۴۱۲۹۶

شعبه بندر عباس: ۲۲۲ و ۳۲۵۸۹۲۱۱ / ۰۷۶-۳۲۵۸۹۲۱۱  
شعبه انزلی: ۰۱۸-۳۳۲۳۸۱۲۰

شعبه چابهار: ۰۵۴-۳۵۲۳۵۴۲۸

شعبه عسلویه: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۰ / ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۴  
نمابر: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۴

شعبه بوشهر: ۰۷۷-۳۳۴۴۵۳۱۷

شعبه کرمانشاه: ۰۸۳-۳۱۲۷۲۸۱۵

[www.fajr-jahad.com](http://www.fajr-jahad.com)    [email:info@fajr-jahad.com](mailto:email:info@fajr-jahad.com)



شرکت مسافری  
تعاونی ۶  
**ایمن سفر ایرانیان تهران**

مدیر عامل: محمد حسین عامری

تهران، ترمینال جنوب،  
شرکت مسافری ایمن سفر ایرانیان

غرفه جنوب: ۵۵ ۱۸ ۵۵ ۲۱  
فکس: ۵۵ ۱۸ ۵۴ ۷۸  
غرفه غرب  
۴۴۶۶۴۴۳۸ / ۴۴۶۶۲۹۹۳

[www.isit6.ir](http://www.isit6.ir)



حمل و نقل درون شهری  
و برون شهری  
**T.B.T**  
(تی.بی.تی)  
شرکت مسافری  
تعاونی شماره ۱۵  
ترازبی تا ایلام

مدیریت: اصغر عینعلی پور ۳۶ ۳۴ ۳۴۱ ۰۹۱۸  
ایلام، خیابان فردوسی، روبروی دفتر پیشخوان

دفتر مرکزی: تلفن: ۰۸۴-۳۳۳۳۲۱۷۸  
نمابر: ۰۸۴-۳۳۳۳۴۴۹۲  
اینترنت: ۰۸۴-۳۳۳۳۷۷۴۵  
ترمینال: ۰۸۴-۳۳۳۳۸۰۸۰  
انبار: ۰۸۴-۳۳۳۳۸۰۸۲  
مهران: ۰۸۴-۳۳۳۳۵۵۲  
نمابر: ۰۸۴-۳۳۳۳۵۵۱

[www.tbtilam.ir](http://www.tbtilam.ir)



شرکت مسافری عدل  
**عدل فارس**

شماره ثبت: ۵۲۸۲

تعاونی ۷

تلفن رزرو بلیط: ۰۷۱-۳۷۳۰۱۰۲۹

ترمینال کاراندیش: ۰۷۱-۳۷۳۱۳۴۱۰

ترمینال مدرس: ۰۷۱-۳۷۳۲۷۰۷۷۱

همراه مدیر عامل: ۰۹۱۷۱۱۷۱۸۲۲

(محمد علی پیر احمدیان)

فروش اینترنتی

[www.shiraz-adlco.ir](http://www.shiraz-adlco.ir)



شرکت های مسافری  
تعاونی ۱۱، سیروسفر و رویال سفر  
**لنگرود**

مدیریت: مهندس حاج منوچهر مهدی پور

مسافرت با اتوبوس های ویژه،  
VIP و تک صندلی  
به تمام نقاط ایران

لنگرود: خیابان سعدی، میدان شهید نورانی،  
اول کمربندی

تلفن: ۰۱۳-۴۲۵۲۱۱۶۴-۵ / ۴۲۵۲۷۲۸۲  
همراه: ۰۹۱۱۱۴۱۹۰۵۷

[www.mehdipour-travelagency.com](http://www.mehdipour-travelagency.com)



شرکت تعاونی مسافری  
**میهن نور آریا**  
زاهدان

شماره ثبت: ۲۱۵۹

مدیریت: عبدالله گمشادزهی

زاهدان، خیابان امام خمینی غربی،  
پایانه مسافری انقلاب، غرفه شماره ۱۳

تلفن: ۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۲  
۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۱  
۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۳  
تلفن دفتر دانشگاه:  
۰۵۴-۳۳۴۳۳۹۴۸

[mihannoorarya2015@gmail.com](mailto:mihannoorarya2015@gmail.com)

# TARABARAN GUIDE

The international of some international transport companies and shipping services Co.



**Pole One Trans (LTD)**  
International Trans, Co.

**The Exact Address of Goods Transportation  
in to the World**

**Add:** Unit 3, No.8, Varzandeh St., South Mofateh Ave.,  
7th Tir Sq., TEHRAN-IRAN

**Tel:** (+9821) 88833349 / 88343722-3

**Fax:** (+9821) 88820889

[www.poleone.com](http://www.poleone.com)

**E-mail:** info@poleone.com

**Shahin Tarabar**  
International Transport Co. LTD  
Carrier & Forwarder



**Add:** Unit 4, No.8, Varzandeh St., South Mofateh Ave.,  
7th Tir Sq., TEHRAN-IRAN

**Tel:** (+9821) 88322297

**Fax:** (+9821) 88322296

[www.shaahintrans.com](http://www.shaahintrans.com)

**E-mail:** info@shaahintrans.com



**A.B.C Group**

International Transportation & shipping co.

**Head Office:** (+9821)88480530-7 **Fax:** (+9821)88719514

**Mashhad Office:** (+98513)8539580-3

**Fax:** (+98513)2219957

**B.Abbas Office:** (+9876)33563946 **Fax:** (+9876)33560959

[abc\\_tehran@arabakhtar.com](mailto:abc_tehran@arabakhtar.com)

[www.abcgroup.com](http://www.abcgroup.com)

[www.ara-bakhtar.com](http://www.ara-bakhtar.com)



**BITA TARABAR**  
INT'L TRANSPORT CO. Ltd.

(Carrier - Forwarder)  
Export - Import - Transit  
**Specially to IRAQ**

**Head office:** No.310, Keshavarz Blvd., 2nd Flr, Apt5

**Zip code:** 14188 Tehran- Iran

**Tel:** (+9821) 6643 97 88 -9, 6693 49 62

**Fax:** (+9821) 6643 97 87

**Kermanshah:** (+9883) 38390053 **Fax:** (+9883) 38366872

**Khosravi:** (+9883) 42420668

[bita.tarabar.int@yahoo.com](mailto:bita.tarabar.int@yahoo.com)



Logistics  
**Admiral**

- Container shipping Agency
- Second to none container services to all global major ports
- Door to door and 3<sup>rd</sup> party logistics services
- Industry specialized solutions

**Adress:** No 47, 29<sup>th</sup> St, Vozara St, Tehran-Iran  
**Tell:** +9821 888 78 501-4 **Fax:** +9821 8977 7654

[www.admiralline.com](http://www.admiralline.com)



**Hamel**

Int'l Transport Logistics Services

**add:** No1, 8th Alley, Sarafraz (Daryai-e-Noor) ST,  
Motahari Ave, Tehran, Iran

**Tell:** (+98 21) 88759051-55

**Fax:** (+98 21) 88733610

[info@saraym.com](mailto:info@saraym.com)

[www.hameltransportco.com](http://www.hameltransportco.com)



**South Port Services Co. LTD.**

Shipping & Freight Forwarding  
Project Specialist

**Tel:** (+9821) 8878 5152

**Fax:** (+9821) 88785158

**Email:** info@spsir.com

[www.spsir.com](http://www.spsir.com)

**MAZAND DARYA**  
SHIPPING AGENCY

شرکت نمایندگی کشتیرانی مازند داریا (ماستورای سمورا)

As Agent of line

**HANJIN SHIPPING**  
Beyond the Ocean

Direct Liner Weekly Services

Iran & Persian Gulf Ports to/from China

/Far East Destinations

**Tel:** +9821- 88729890-96 / 88382860-70

**Fax:** +9821- 88729901

[sales@mazandarya.com](mailto:sales@mazandarya.com) [mazand@mazandarya.com](mailto:mazand@mazandarya.com)





شرکت ملی پالایش و توزیع فراورده های نفتی ایران

# فهرست پالایش و توزیع

راهنمای جامع

**Iran Refining and Distribution of oil Products Directory**

بانک اطلاعات تخصصی فعالان صنعت نفت و خدمات دهندگان به این صنعت یکی از بزرگترین بانک های اطلاعاتی کشور است که برای یافتن پیمانکاران پرسابقه مورد استفاده همه سازمان های حاکمیتی و شرکت های دولتی صنعت نفت قرار می گیرد. فهرست طبقه بندی شده [irandirectory.info](http://irandirectory.info) کاملترین فهرست این عرصه است.

شرکت های حمل و نقل مرتبط با صنعت نفت می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر جهت ثبت نام و درج اطلاعات شرکت خود در بانک اطلاعاتی با بخش بازرگانی تماس حاصل نمایند.

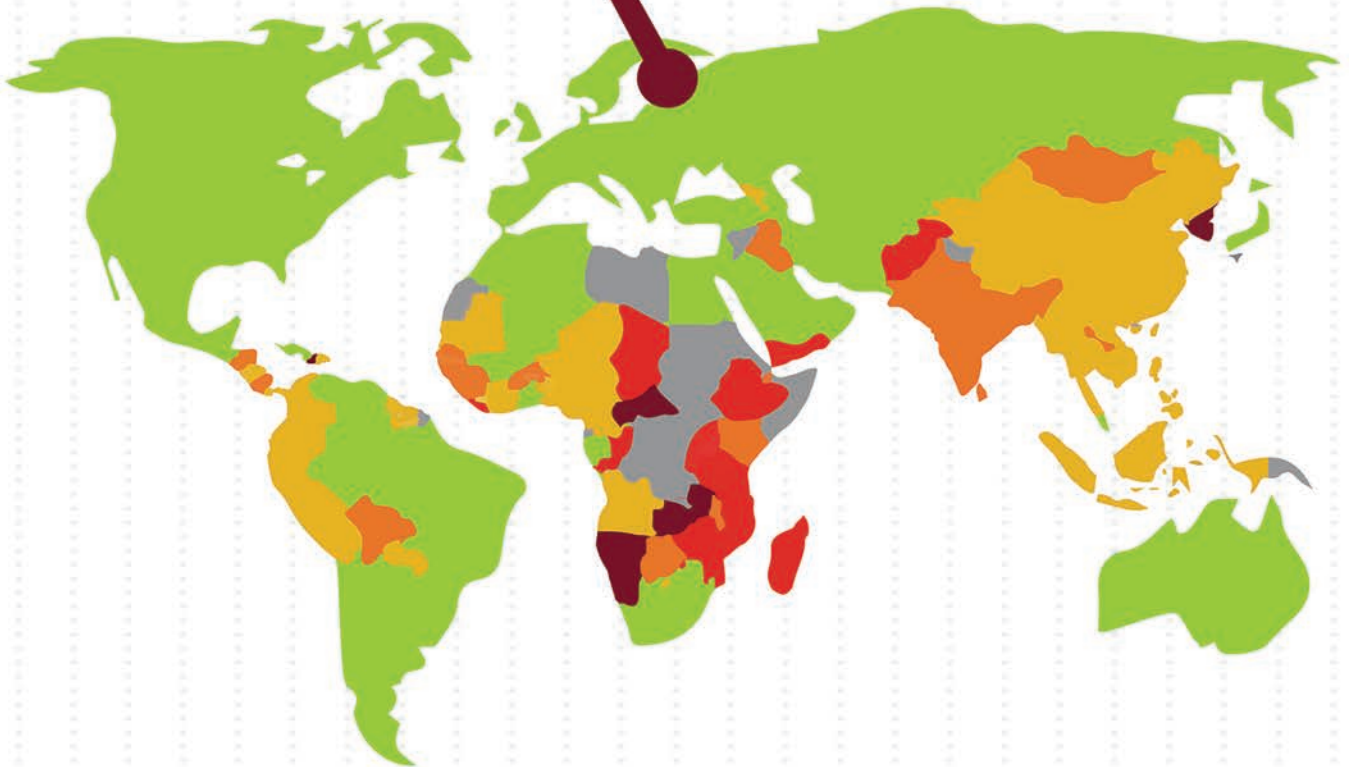
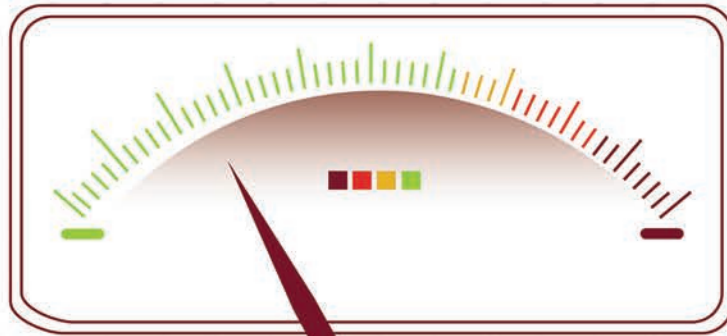
**IRAN**  
**DIRECTORY** • **INFO**

بازار گلدان: ۸۸۸۹۴۳۳۳-۸۸۹۰۰۴۸۹۰

عکس: ۸۸۸۹۴۳۳۳



# برنامه جهانی غذا



همیشه از صفر شروع کرده ایم، این بار می خواهیم به صفر برسیم  
با ما همراه شوید - در به صفر رساندن گرسنگی

با بزرگترین آژانس بشردوستانه دنیا در مبارزه با گرسنگی همراه شوید.  
شماره حساب بانکی: ۰۱۱۵۶۹۴۴۵۶ بانک تجارت، شعبه اسکان - کد ۰۳۳  
شماره کارت: ۶۲۷۳۵۳۹۹۹۱۶۶۴۳۳۲ به نام برنامه جهانی غذا

جعفر نائبی مدیر عامل شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی تریوه و ساقه ترابر به عنوان تنها مدیر منطقه شمال غرب ایران موفق به اخذ جایزه مدیر برتر سال ۹۵ کشور، از اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران (در بهمن ۹۵) گردید.



### جناب آقای دستانی

انتصاب شایسته و مدبرانه جنابعالی را به سمت مدیر کل گمرک شهید رجائی و ناظر گمرکات استان هرمزگان، صمیمانه تبریک عرض می‌نمایم.

انتصاب مسرت بخش شما در این منصب، بعنوان مدیری موفق در مبارزه با کالاهای قاچاق بشارت دهنده محیطی پویا و سرشار شور و نشاط در صنعت حمل و نقل گردیده است. همچنین بر خود می‌بالیم که سربازانی فداکار چون حضرتعالی در نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران داریم.

توفیقات روز افزون برای شما از خداوند متعال آرزو مندیم.

### جناب آقای صدری خواه

انتصاب بجا و شایسته جنابعالی بعنوان مدیر کل دفتر نظارت بر ترانزیت گمرک ایران که بیانگر تعهد، لیاقت و شایستگی‌های حضرتعالی در صحنه خدمت صادقانه به نظام جمهوری اسلامی ایران تبریک عرض نموده و موفقیت و سربلندی شما را که خدمتگزار این نظام مقدس هستید را از درگاه خداوند منان مسئلت دارم.

### جعفر نائبی

مدیر عامل شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی تریوه و ساقه ترابر

شرکت دریایی

# هدایت کشتی خلیج فارس



PERSIAN GULF PILOT  
MARINE SERVICES CO.



ایده‌های جدید را به دریا می‌آوریم



*Delivering new ideas to the sea*

خدمات کلی :

راهنمایی کشتی، هدایت شناورهای بدون موتور، شناورسازی  
کشتی به گل نشسته، عملیات STS، داکینگ و آنداکینگ،  
جابجایی سازه های غول پیکر دریایی، خدمات یدک کشی،  
راهبری شناورها، تعمیر و نگهداری، کارشناسی و مشاوره



آدرس: تهران، بلوار نلسون ماندلا (آفریقا)،  
بالای از چهارراه جهان کودک، خیابان کیش، پلاک ۴۰، طبقه چهارم  
تلفن: ۶-۸۸۱۹۰۶۴۴ - فکس: ۸۸۱۹۰۹۲۷  
[www.pgpiotco.ir](http://www.pgpiotco.ir)





**دفتر فروش**

بزرگراه کرج / قزوین ۵ کیلومتر بعد از پل هوای کردان  
 تلفن: ۰۲۶ ۴۴۵۲۳۴۰۰-۹ . ۴۴۵۲۳۳۰۰-۳  
 ۰۲۶ ۴۴۰۰ / ۴۴۰۵ . ۰۲۱ ۴۴۰۰ / ۴۴۰۵  
 فکس: ۰۲۶ ۴۴۵۲۳۷۱۳ . ۰۲۱ ۲۳۱۳۰۶۹۱

[www.mammut.co.com](http://www.mammut.co.com)  
[www.cargobox-iran.com](http://www.cargobox-iran.com)  
[www.conex-iran.com](http://www.conex-iran.com)  
[www.sandwichpanel-iran.com](http://www.sandwichpanel-iran.com)

<https://telegram.me/mammutgroupcrm>