ترابری
۱۵۱
۱۸۰۰۰ تومان
ماهنامه اقتصاد ترابری
مرداد۹۶/ ۱۵۶صفحه
ققنوس؟
چند گام کوچک برای هما
هوشمندی و دردسرهای آن
عوارض پادرهوایی
خبره‌های لجستیک چند می‌گیرند؟
غول‌ها چگونه غرق می‌شوند؟
رونق ایده‌های کوچک
هایپرلوپ نیامده، رقیبی درون‌شهری پیدا کرد!
زمینگیر

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 بندرامام برای بوشهر، خرمشهر، ام القصر، شویخ و ...
- ترانزیت کانتینر به مقاصد داخلی و کشورهای همسایه از جمله عراق، آذربایجان، ترکمنستان و ...

www.Baareman.com | Info@Baareman.com | Tel : 88658975 - 88203633

Innovation in Action

Group Admiral

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

۱۳۵۸

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

تلفن: ۵ - ۲۳ ۵۴ ۵۲ ۸۸ ۲۱ ۹۸+

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

۸۴۱

۱۸۱۳۲-۱

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران S.I.P.I.E.M

ISO 9001 : 2008

ISO 10002 : 2004

شرکت رهیاب رایانه گستر

هوشمندی در حرکت

- 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 ۱۰۰۰
- صاحب برند اولین نرم افزار مدیریت هوشمند ترمینال های کانتینری(TCTS™) در کشور
- برنده جایزه دوم طرح برترآسیای الکترونیکی (AFACT) در سال ۲۰۱۱ برای عملیاتی سازی سامانه مدیریت عملیات کالای متفرقه در ۱۳ بندر تجاری کشور

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

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۷۱۸۷۲ وب سایت: www.rahyab.ir

فکس: ۰۲۱-۸۸۸۷۱۸۹۲ پست الکترونیک: info@rahyab.ir

ArianMachineco

PishroSanat ArianMachineCo

PishroSanatArianMachine

Arianmachineco.Official

Pishro Sanat Arian Machine Iranian

پیشرو صنعت آرین ماشین ایرانیان

آرین ماشین ایرانیان

Arianmachineco

10003175

پیشرو صنعت آرین ماشین ایرانیان

(نمایندگی انحصاری محصولات EP در ایران)

تهران، ابتدای جاده دماوند، بین سه راه اتحاد و سازمان آب، پلاک ۲۰۸

تلفن: ۷۳۴۵۴۷-۰۲۱

فکس: ۷۷۳۹۲۸۱۴-۰۲۱

ایمیل: info@arianmachineco.com

www.arianmachineco.com

کاوه دیزل (دانش محور)

نماینده انحصاری کامیون های SISU فنلاند

کاوه دیزل (سهامی خاص)

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

تلفن: ۸۸۱۰۰۱۹۰ - ۰۲۱

فکس: ۸۸۱۰۰۱۹۰ - ۰۲۱ داخلی ۶

وبسایت: WWW.KAVEHDIESEL.IR

ایمیل: INFO@KAVEHDIESEL.IR

SISU KAVEH کاوه DIESEL دیزل

Mercedes-Benz

@kavehdiesel

kaveh_diesel

Russia

Kazakhstan

Azerbaijan

Amirabad

Noshahr

Astara

Iran

"صحت، دقت و سرعت"

دفترمرکزی: تهران: خیابان مطهری، تقاطع سهروردی،
شماره ۸۹ ——— تلفن: ۸۸۷۴۳۲۹۷-۰۲۱

info@irsotr.ir

www.irsotr.ir

برگزارکنندگان

فدراسیون حمل و نقل و لجستیک ایران

همایش سازان امروز IICIC

IRAN TRANSPORTATION & LOGISTICS FORUM

November 5-6 2017, IRIB Int'l.Conference Center, Tehran; I.R. of Iran

همکار بین المللی

IEBC IRAN EUROPE BUSINESS CENTER www.iebcenter.eu

با حمایت

جمهوری اسلامی ایران وزارت راه و شهرسازی

همایش بین المللی حمل و نقل و لجستیک ایران با محوریت نقش و اهمیت جایگاه حمل و نقل و لجستیک ایران با توجه به شرایط و ویژگی های ایران پس از توافق هسته ای و دوره موسوم به پسا برجام و موقعیت جغرافیایی ایران در حوزه حمل کالا و جریان بازرگانی که موجب تلاقی فرهنگ‌ها و تمدن‌های بسیاری شده توسط فدراسیون حمل و نقل و لجستیک ایران و شرکت همایش سازان امروز با حمایت وزارت راه و شهرسازی و اتاق بازرگانی، صنایع، معادن وکشاورزی ایران در تهران برگزار خواهد شد.

همایش بین المللی حمل و نقل و لجستیک ایران

۱۵ - ۱۴ آبان ماه سال ۱۳۹۶، مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما- تهران

همزمان با برگزاری این همایش، نمایشگاهی با حضور سازمان‌ها و شرکت‌های فعال در حوزه‌های حمل و نقل و لجستیک و خدمات وابسته، به منظور ارائه آخرین دستاوردها در زمینه حمل و نقل و حوزه های مرتبط برگزارخواهد شد.

محورهای همایش

- کاربرد حمل و نقل و تجربیات لجستیکی
- لجستیک تجاری وترانزیت
- لجستیک وصنایع مختلف
- اقتصادحمل ونقل
- توانمند سازی لجستیک و حمل ونقل

سخنرانان اصلی

عباس آخوندی
وزیر راه و شهرسازی

محمد سعیدنژاد
معاون وزیر و مدیر عامل
سازمان بنادر و دریانوردی

مهدی کرباسیان
معاون وزیر و رئیس هیئت عامل سازمان توسعه نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران - ایمیدرو

سعید محمدزاده
معاون وزیر و مدیر عامل
شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران

داوود کشاورزیان
معاون وزیر و ریاست سازمان راهداری و حمل ونقل جاده ای

Paolo Bisogni
رئیس انجمن لجستیک اروپا

Gavin W. Roser
دبیر کل انجمن حمل ونقل و لجستیک اروپا

مسعود خوانساری
رئیس اتاق بازرگانی
صنایع، معادن وکشاورزی تهران

مسعود پل مه
رئیس فدراسیون
حمل و نقل و لجستیک ایران

با همکاری

حامیان مالی

ویژه: شرکت بر و بحر ایران

طلا: بیمه پاسداد

حامیان رسانه ای

دبیرخانه علمی همایش: فدراسیون حمل و نقل و لجستیک ایران
تهران، خیابان مطهری، خیابان سرافراز، خیابان هشتم، پلاک ۱، طبقه۴
تلفن: ۸۸۵۲۴۶۳۴ فکس: ۸۸۵۱۱۷۵۵
ایمیل: info@tlfi.ir وب سایت: www.tlfi.ir

دبیرخانه اجرایی همایش: شرکت همایش سازان امروز
تهران، خیابان ولیعصر، روبه روی پارک ملت، نبش خیابان انصاری برج ملت طبقه۷، واحد۴
تلفن: ۲۲۰۴۸۸۵۹-۲۲۰۳۷۳۸۳ فکس: ۲۲۰۴۴۷۶۹
ایمیل: logistics@iicic.com وب سایت: www.iicic.com/logistics

شرکت حمل و نقل بین المللی پارسا ترابر کاسپین

شرکت حمل و نقل بین المللی پارسا ترابر پرشیا

- ناوگان تخصصی حمل، واردات و صادرات گاز مایع LPG

شرکت خدمات و حمل نقل دریایی نیلگون پارسای کاسپین

(سهامی خاص)

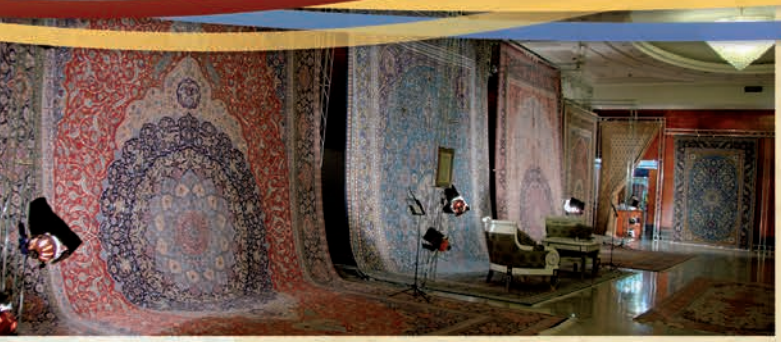
- با امکانات ، تاسیسات و تجهیزات و ماشین آلات تخصصی در زمینه حمل ، واردات و صادرات گاز مایع LPG در منطقه آسیا و خاور دور

تهران:خیابان سهروردی شمالی، خیابان هویزه، نبش ویدا، پلاک۱

تلفن: ۴۲۳۰۴-۰۲۱ نمابر:۸۸۷۶۷۰۶۰-۰۲۱

info@pasargas.com

باشگاه فرمانیه



باشگاه فرمانیه مکانی مناسب برای :

- گردهمائی رده های بالای مدیریت سازمانها
- سمینارهای بازاریابی و فروش
- میهمانی ها و سمینارهای نمایندگیهای شرکتهای داخلی و خارجی
- سمینارهای معرفی محصول
- میهمانی های دیپلماتیمک
- نمایشگاههای اختصاصی
- میهمانی های خصوصی ؛ عروسی و نامزدی ؛ مجالس ترحیم و ..

و مکانی برای ورزش و آرامش

تهران : خیابان فرمانیه
نرسیده به پاسداران / شماره ۱۰
تلفن : ۲۲۲۹۳۷۵۶ (خط ویژه)
فکس : ۲۲۸۰۹۶۷۱

www.farmanieh.com
@farmaniehclub

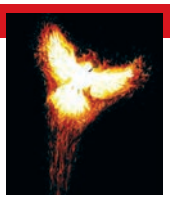
◀ دوردست از نزدیک

بختک

... فقط خدا و قوه تخیل ما می‌داند که ناتوانی دولت‌ها در قلمروهای ناکجاآبادی در اداره و تعیین تکلیف موسسات بی‌دروپیکر اقتصادی دولتی، زیانده ،هزینه‌بر، و گوژپشت و دارای نارسایی ژنتیکی چقدر کم‌اهمیت‌تر از ناتوانی حکومت‌ها در کنترل تبعات تغییر در حوزه سیاست و تغییر است. فقط خدا می‌داند جوامع در زمان جابه‌جایی در هسته واقعی قدرت، آبستن چه زلزله‌های مرگباری هستند...

۱۳

◀ گزارش اصلی

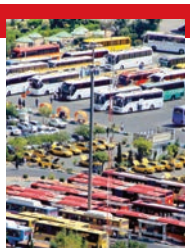


ققنوس؟

تنش‌زدایی، برجام، سرمایه‌گذاری خارجی، احیای اقتصادی، ... بسیاری بر این باورند که تحولات عرصه سیاست خارجی می‌تواند گریبان کشور را از مصیبت‌هایی که بدان‌ها دچار است برهاند، اما آنجا که کار به بررسی موقعیت واقعی بخش‌هایی عمده از اقتصاد می‌رسد، مشکلاتی که ریشه‌هایی بسیار عمیق‌تر دارند رو می‌شوند: نارسایی‌های متنوع و پنهان و آشکار ژنتیکی کسب‌وکارهای ملی که زادوولدهای دولت رانتیر، آنها را درون موسسات اقتصادی کاشته است.

۱۴

◀ ترابری برون‌شهری



هوشمندی و دردسرهای آن

کنترل عملکرد ناوگان حمل همواره از دغدغه‌های مسوولان بوده است و در سال‌های اخیر سیستم‌های متعددی بدین منظور طرح‌ریزی و اجرا شده است. در این راستا پاییز سال گذشته، سامانه پیمایش هوشمند تردد ناوگان «سپهتن» با هدف ارتقای ایمنی و نظارت دقیق بر عملکرد این ناوگان به مرحله اجرا رسید.

تا این مرحله همه‌چیز مطلوب به نظر می‌رسد، اما باید دید تا امروز که نزدیک به یک سال از اجرای آن می‌گذرد شرایط چگونه است؟ آیا این سامانه مشکل نظارت بر حمل‌ونقل بار و مسافر را مرتفع کرده یا خیر و اگر نواقصی وجود دارد در چه حوزه‌ای است.

۳۶

در مسیر همنامی

سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با هدف ساماندهی ناوگان حمل‌ونقل عمومی مسافربری کشور و برندسازی «طرح شبکه سیر» را از اول خردادماه آغاز کرده است. گفته می‌شود در این طرح معایبی چون عدم تطابق بغل‌نویسی اتوبوس‌ها و صورت وضعیت‌ها مرتفع خواهد شد و معایب دیگری چون عدم امکان شناسایی کارکنان این حوزه، رانندگان و وسایط نقلیه نیز کاملا برطرف می‌شود و در چنین شرایطی درجه‌بندی و رتبه‌بندی شرکت‌ها نیز میسر می‌گردد. اما استقبال اصناف و تشکل‌های صنفی از این طرح چگونه بوده است؟

۴۲

◀ ترابری هوایی

متخصصان ایمنی

هزینه تعمیر و نگهداری یک هواپیما در دوران عمرش دو تا سه برابر قیمت اولیه هواپیما است. در سال ۲۰۱۵ بازار نگهداری و تعمیرات اساسی در آمریکا ۱۳۶ میلیارد دلار گردش مالی داشته که معادل سه چهارم بازار ۱۸۰/۳ میلیارد دلاری تولید هواپیما در جهان بوده است. این موضوع اهمیت اقتصادی این صنعت را نشان می‌دهد. در گفت‌وگو با دبیر کانون متخصصین مهندسی و تعمیرات هواپیمایی، از کم وکیف تعمیرات هواپیما در داخل کشور جویا شدیم.

۶۲

عوارض پادرهوایی

اواخر مرداد، اولین همایش آشنایی با آسیب‌های محیط کار برای پرسنل پروازی به همت جامعه بانوان صنعت هوانوردی ایران و با سخنرانی بابک آل‌آقا، دارای دکترای پزشکی طب ورزش و عضو انجمن پزشکان هوافضای آمریکا در دانشکده صنعت هواپیمایی کشوری و با حضور پرسنل و دانشجویان پروازی برگزار شد. در این همایش به انواع عوامل و پدیده‌های شناخته شده که موجب آسیب در پرسنل پروازی و حتی مسافران می‌شود، اشاره و راهکارهای مورد نظر در رفع این آسیب‌ها نیز پرداخته شد.

۶۸

◀ صنعت گردشگری

رونق ایده‌های کوچک

اخبار ماه‌های اخیر، از وجود رخدادهایی جدید در حوزه گردشگری حکایت می‌کند. در هر چهار حوزه اصلی صنعت حمل و نقل، ارائه خدماتی آغاز شده که تا پیش از این، یا عرضه نمی‌شدند و یا در سطحی محدود وجود داشتند. ورود هواپیماهای ATR، آغاز سرویس‌دهی اولین کشتی کروز، حضور قطارهای گردشگری و آغاز به کار اولین اتوبوس دوطبقه بدون سقف در تهران، رخدادهایی هستند که می‌توانند سال ۹۶ را به سالی متفاوت تبدیل کنند.

۸۸

زندگی سوت قطاری است که در خواب پلی می‌پیچد

حتی اگر مسافر همیشگی قطار باشید یا در تمام روزهای تعطیل به شمال کشور بروید، سفر با قطار گردشگری تجربه دیگری است؛ سفری خاطره‌انگیز از تهران تا سوادکوه، با جلوه‌های بی‌مانند سبزه‌زارهای ورامین تا حاشیه‌های کویری. مسیری پرپیچ‌وخم که از میان رشته‌کوه البرز و از روی پل‌های تاریخی ورسک و سه خط طلا می‌گذرد ...گزارشی از سفر ریلی روی زیباترین مسیر ایران

۹۲

ماهنامه اقتصاد ترابری ایران
اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی/ سال نوزدهم
شماره صد و پنجاه و یکم/ مرداد ۹۶
ISSN:1827-5151

- **صاحب امتیاز:** شرکت ایرسوتر
- **مدیر مسئول و سردبیر:** پریوا عروج‌نیا
- **مدیر عامل:** عامر آران
- **تحریریه:** گروه مطبوعاتی نشریران
- **گروه کارشناسان:** غلامحسین امیری، محسن بیرقدار، سعید پورمشکی، یونس جاوید، مهرداد خواجه‌نوری، آنوش رحام، محمد ساطعی، کاظم فروزنده، امید ملک، ملک‌رضا ملک‌پور، محمدرضا منتظری، حوران‌دخت عمادزاده
- **گزارشگران:** بهاره بوذری، سپیده کرمی، ابراهیم زارع، بابک وفایی، مسعود زارع، علی محسنی، پویا مهرابی
- **آتلیه:** محمد صادق بهشتی
- **بازرگانی:** شهریار اردلان، ساناز سفلاطون
- **مدیر امور مالی:** مریم حسین‌زاده
- **امور مالی:** نفیسه دلیلی واحد
- **ارتباطات:** سیدعلیرضا سلیانی
- **انفورماتیک:** سید حسین حسینی
- **امور اشتراک:** سحر یعقوبی
- **روابط عمومی:** بهناز قوام‌پور
- **امور اداری:** جعفر علیمحمدی، محمدمهدی پاشا
- **چاپ:** سبزآرنگ ۸۸۹۱۲۹۸۴ ■ **صحافی:** حرم ۳۳۴۵۲۰۱۶

■ **دفتر مرکزی:** تهران، خیابان ولیعصر، ابتدای خیابان استاد مطهری، شماره ۴۹۲، طبقه سوم ■ **کدپستی:** ۱۵۹۵۸۱۳۵۱۵ ■ **صندوق پستی:** ۱۱۱۸- ۱۵۷۴۵

تلفن: ۸۸۹۰۰۴۸۹-۸۸۸۹۴۳۱۲-۸۸۹۲۵۹۳۷

از زیر خاکستر

هما از ابتدا با یک نقص ژنتیکی متولد شده است؛ یک بنگاه تجاری که می‌بایست تحت مدیریت دولتی با تمام اقتضائات و پیچیدگی‌های آن اداره شود. این پیکره تاکنون با افت و خیز به راه خود ادامه داده، اما حال که نوسازی ناوگان در شرف انجام است و این شرکت به زودی زیر بار تعهدات مالی جدید می‌رود، شرایط جدیدی برای هما ایجاد خواهد شد. پای صحبت سه تن از کارشناسان صنعت هوانوردی نشستیم تا نگاهی داشته باشیم به نتایج تعارض بین مدیریت دولتی این شرکت با حرکت بر مبنای اقتصاد بازار.

۴۶

تیمار یک پرنده زمین‌گیر

دکتر فرزانه شرفبافی شاید در حساس‌ترین دوره از فعالیت هما، مدیریت قدیمی‌ترین شرکت هواپیمایی خاورمیانه را برعهده گرفته است؛ یک برند شناخته‌شده با بیش از نیم قرن تجربه، اما با بدهی‌های انباشته بسیار، مطالبات وصول نشده، ساختار نامتناسب با میزان عملیات فعلی، تنوع زیاد ناوگان، ناتوانی در پوشش تقاضاهای جدید بازار، مدیریت دولتی هزینه‌محور، میزان بالای دارایی غیرنقدی و استهلاک سالانه ... فرصتی پیدا کردیم تا از او بپرسیم خود را با چه چالش‌ها و راه‌حل‌هایی روبه‌رو می‌بینند.

۱۴

چند گام کوچک برای هما

آنچه می‌خوانید گفت‌وگویی است با تیم ماپس، مدیر فروش شرکت هوایی دلتای آمریکا. او که در دو سال گذشته، مدیر برتر فروش در شرکت‌های هواپیمایی شناخته شده است، نقاط ضعف و قدرت هواپیمایی هما را از دید یک ناظر خارجی ارزیابی کرده است. ایده‌های او و آشناییش با بازار هوایی ایران، علی‌رغم حضور شرکت متبوعش در بازارهایی به شدت متفاوت، لزوم توجه به امر بازاریابی در شرکت‌های هواپیمایی را نشان می‌دهد.

۵۴

◄ ترابری دریایی

غول‌ها چگونه غرق می‌شوند؟

سال گذشته، هانجین، به عنوان هفتمین شرکت کشتیرانی جهان از حیث ظرفیت، بزرگترین ورشکستگی تاریخ شرکت‌های کشتیرانی دنیا را رقم زد. شاید ورشکستگی این شرکت کشتیرانی کره‌ای که زمانی نه چندان دور، رکوردار حمل کانتینری در جهان بود، این پیام را در خود داشت که صنعت کشتیرانی نمی‌تواند به شیوه‌ای که در دو دهه گذشته تجارت کرده است، ادامه دهد. مدیرعامل شرکت پرشیان کارگو، اخیرا پایان‌نامه خود را در زمینه علل ورشکستگی Hanjin به پایان رسانده است. با او درباره نتایج بررسی‌ها و تحقیقاتش گفت‌وگو کرده‌ایم.

۲۶

راهزنی دیجیتالی دریایی

حملات سایبری یکی از مهمترین و جدیدترین تهدیدات تجارت بین‌المللی و جریان عبور کالاست که امروزه به شدت در حال افزایش است. این تهدیدات برای صنعت بیمه یک فرصت بسیار مهم برای پوشش‌های ریسک محسوب می‌شود. در همین حال، حملات سایبری ماه‌های اخیر به کشتیرانی مرسک و APM Terminals زنگ خطر آسیب‌پذیر بودن این صنعت را در حالی که به سرعت به سمت دیجیتالی شدن گام برمی‌دارد به صدا درآورد و نشان داد این صنعت برای مقابله با این پدیده هنوز آمادگی کافی ندارد؛ آن هم در شرایطی که کارشناسان نسبت به حملات سایبری بیشتر در طی شش ماه آینده در صنعت کشتیرانی هشدار می‌دهند.

۵۸

◄ زنجیره تامین

خبره‌های لجستیک چند می‌گیرند؟

این گزارش از جمله گزارش‌های تحلیلی منتشر شده از سوی موسسه آمادگران در زمینه رصد وضعیت لجستیک و زنجیره تامین در ایران و جهان است.

این گزارش ترجمه گزارشی با عنوان «Salary Survey in Logistics» است که توسط مجله مدیریت لجستیک با تاکید بر حقوق و دستمزدها در سطح دنیا منتشر شده است. هدف از این مطالعه عبارت است از تعیین حقوق و دستمزدهای رایج برای کارآزمودگان لجستیک و زنجیره تامین و بررسی رضایت شغلی و زنجیره تامین.

۳۰

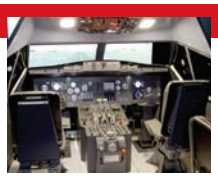
عرض‌اندام

بوئینگ در نمایشگاه هوایی امسال در پاریس موفق شد با ثبت تعداد بیشتری سفارش بر رقیب دیرینه خود ایرباس پیروز شود. نمایشگاه هوایی امسال پاریس که با حضور رییس‌جمهوری فرانسه برگزار شد ۳۲۲ هزار بازدید کننده را به سمت خود جلب کرد که ۸ درصد کمتر از سال گذشته بود. مسوولان نمایشگاه مشکلات امنیتی و گرمای بی‌سابقه را دلایل کاهش تعداد بازدیدکنندگان عنوان اما تصریح کردند ۱۵۰ میلیارد دلار قرارداد منعقد شده در این نمایشگاه رکورد جدیدی از ثبت سفارش را برجای گذاشت.

۹۶

◄ تکنولوژی

سیمیلاتور ایرانی جای مشابه خارجی را می‌گیرد؟



تاسیس شرکت‌های دانش بنیان به منظور تجاری کردن ایده‌ها، از نخستین کارهای جدی است که در کشور به منظور عملی شدن تبدیل نوآوری‌ها به تکنولوژی صورت گرفته است، هرچند همچنان محدودیت‌هایی در شکل‌گیری و ادامه حیات چنین شرکت‌هایی وجود دارد. با مدیر یکی از این شرکت‌ها که در زمینه طراحی و تولید انواع سیمولاتور برای هواپیما و کشتی و قطار و مترو فعالیت می‌کند گفت‌وگو کرده‌ایم. او از مشکلاتی که در این راه و همچنین رقابت با تولیدات خارجی با آن مواجه است، می‌گوید.

۸۰

هایپرلوپ نیامده، رقیبی درون‌شهری پیدا کرد!

گویا انقلاب‌های آینده صنعت حمل و نقل به کلافگی ایلان ماسک گره خورده است!

چهار سال پیش بود که او از سرعت کم قطار سریع‌السیر لس‌آنجلس به سانفرانسیسکو به ستوه آمد و طرح «هایپرلوپ» را ارائه کرد، حال اما ترافیک لس‌آنجلس موجب شده او ایده‌ای دیگر برای حمل‌ونقل درون‌شهری ارائه کند. ماسک می‌خواهد به رویای احداث شبکه‌ای از تونل‌های زیرزمینی دست یابد.

۸۴

تقریبا صفر!

تعداد مسافران دریایی از سال ۱۹۹۰ تاکنون بیش از ۲۰۰ میلیون نفر بوده که بیش از ۷۰ درصد از این میزان، در ۱۰ سال گذشته اتفاق افتاده و تقریبا ۴۰ درصد آن مربوط به ۵ سال گذشته است. میانگین روزانه افرادی که از طریق دریا سفر کرده‌اند بیش از ۱۰ روز بوده و ۶۲ درصد از مسافران جهان چندین بار از طریق دریا سفرکرده‌اند. به نظر می‌رسد در استفاده از دریا به‌عنوان جزئی از صنعت گردشگری، نقطه عطفی جدید در حال شکل‌گیری است.

۱۰۰

◄ ترابری ریلی

قطارهای سریع‌السیر فرصت‌ها و چالش‌ها

براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ شرکت راه‌آهن در زمینه برقی‌سازی باید ۶ هزار کیلومتر خطوط ریلی احداث کند که بیشتر آن پرسرعت است. این در حالی است که طبق آمار، کشور ما دارای ۱۹۶ کیلومتر راه‌آهن برقی در حال بهره‌برداری است، یعنی شرکت راه‌آهن باید تا سال ۱۴۰۴ حدود ۵۸۳۱ کیلومتر خطوط برقی به خطوط ریلی خود اضافه کند. قرار گرفتن احداث حدود ۵۸۳ کیلومتر خطوط ریلی در سال ...

۱۰۴

◄ مدیریت

نقش دیوار

چند دهه است که در این کشور گواهینامه استاندارد مدیریت کیفیت (مشهور به استاندارد ایزو) صادر می‌شود. عده‌ای این گواهینامه را مطالبه و اخذ می‌کنند و بر دیوار می‌آویزند. آنچه بر دیوار نصب می‌شود گواهی می‌دهد که مدیریت ارشد سازمان به کیفیت و خط‌مشی آن متعهد است و آن را مدیریت و تضمین می‌کند، برای کیفیت اهداف قابل اندازه‌گیری تعیین کرده، به الزامات مستندسازی پایبند بوده، بر مشتری متمرکز است و ... اما سوال این است که چرا در اغلب سازمان‌ها اخذ چنین گواهینامه‌هایی بر کیفیت موثر نبوده است

www.tarabaranmag.ir E-mail:tarabaranmag@yahoo.com / tarabaranmag@gmail.com

■ ترابران آماده دریافت و چاپ مقالات و دیدگاه‌های صاحبنظران و کارشناسان است. ■ لطفا مطالب ارسالی را بر روی یک طرف کاغذ، با فاصله و خوانا بنویسید. ■ ترابران در ویرایش و خلاصه کردن مقالات آزاد است. ■ آرا و نظرات طرح شده در مقالات الزاما دیدگاه ماهنامه نیست.

Giti
جی تی تایر
POWERFUL
BRAKING PERFORMANCE
دهمین تایرساز برتر دنیا
و ششمین تایرساز برتر دنیا در تولید
تایرهای باری
www.giti-tires.ir

بختک

اواسط دهه هشتاد میلادی، میانه دوره نخست‌وزیری مارگارت تاچر، اواخر جنگ سرد و ابتدای سلطه دکترین میلتون فریدمن اقتصاددان آمریکایی بر روند خصوصی‌سازی در ایالات متحده و بریتانیا. نقطه‌ای از تاریخ که تاچر، بانوی آهنین، اراده خصوصی کردن سنتی‌ترین صنایع دولتی انگلستان را به اجرا می‌گذارد: خصوصی‌سازی پست، واگذاری کل راه‌آهن و تاسیسات مخابرات. قبل از آن که دوره نخست‌وزیری او به پایان برسد، واگذاری به کمال و سهولت صورت پذیرفته بود. پیامدهای ناخوشایند اجتماعی داشت؟ بسیار اندک. طبیعی بود اتحادیه‌های کارگران و کارکنان واکنش نشان دهند و دادند. ولی بانوی آهنین اهمیتی نمی‌داد. در واقع یکی از پیشرانه‌های او برای این خصوصی‌سازی‌های وسیع، کاستن از قدرت اتحادیه‌ها بود، بنابراین از پذیرش قیل و قال اتحادیه‌ها باکی نبود. خصوصی‌سازی این هر سه حوزه که حیطه کارشان بسیار گسترده و تا حد روستاهای بریتانیا بود، بسیار سهل از کار درآمد. نه هزینه سنگین، نه چاله‌چوله اجتماعی و نه دست‌اندازهای سیاسی.

متجاوز از ربع قرن پس از انقلاب اقتصادی تاچر، نوبت به نمایش سهولت سیاسی تحولات جزیره بریتانیا رسید. به دنبال یک رفراندوم -که آنقدر جدی گرفته نشده بود که نتایج آن را به دقت برای عوام توضیح دهند- قرار شد بریتانیا از اتحادیه اروپا خارج شود. صبح روز اعلام نتایج، نخست وزیر چند دقیقه در مقابل مقر نخست‌وزیری حاضر شد و اعلام کرد به خاطر مغایرت دیدگاهش با نتایج رفراندوم استعفا می‌دهد تا دولت دیگری تشکیل شود. این در حالی بود که همان روز معلوم شده بود نتایج رفراندوم به شدت قابل خدشه است، چون عوام تازه داشتند از هم می‌پرسیدند EU (اتحادیه اروپا) یعنی چه و برگزیت چه معنایی دارد. با این حال، نخست‌وزیر به همین سادگی از قدرت کنار رفت. نمایشی کامل از سهل بودن تصمیم‌گیری در مورد تحولات اقتصادی یا راحت بودن تعویض دولت و جانشینی قدرت، و مهمتر از آن، هماهنگ سازی تشکیلات حکومتی با گرایش اجتماعی یا برعکس، پذیرش منطقی تصمیم اقتصادی توسط جامعه در دوران تاچر.

در مقابل، در ناکجاآبادها باید حسرت این سهولت در اجماع را خورد. تغییر دولت‌ها غالبا یا به زندانی‌شدن مقامات پیشین ختم می‌شود یا به جنبش‌های خشن اجتماعی، و اعمال تصمیم‌های اقتصادی برای تغییر رویه گردش چرخ‌های اقتصاد، به ظهور مافیای اقتصادی، خصوصی‌سازی‌های مساله‌دار (در ایران به آن خصولتی‌سازی می‌گویند و در روسیه، غارت مافیای دولتی نام دارد) و شورش‌های شهری می‌انجامد. یک جایی مهم از کار ما در برخی قلمروها عیب اساسی دارد...

***

فقط خدا و قوه تخیل ما می‌داند که ناتوانی دولت‌ها در قلمروهای ناکجاآبادی در اداره و تعیین تکلیف موسسات بی‌دروپیکر اقتصادی مساله‌دار دولتی، زیانده، هزینه‌بر، ناکارا و گوژپشت و دارای نارسایی ژنتیکی چقدر کم‌اهمیت‌تر از ناتوانی حکومت‌ها در کنترل تبعات تغییر در حوزه سیاست و قدرت است. وقتی تغییر کارگزاران سیستم‌ها همواره پرریسک تلقی می‌شود، فقط خدا می‌داند جوامع در زمان جابه‌جایی در هسته واقعی قدرت آبستن چه زلزله‌های مرگباری هستند...

تا آن وقت، ما مشغول رتق و فتق امور روزانه معیشت ملی و گیج زدن و سردرگمی در حل معضلات اقتصاد خود هستیم: نرمال کردن حیات اجتماعی و از جمله اقتصاد، تا نوبت به بخش سخت‌تری برسد که شاید بستری از عرفی شدن در مقابل آن و البته در نقطه‌ای دوردست از افق گسترده است.

ققنوس؟

تنش‌زدایی، برجام، سرمایه‌گذاری خارجی، احیای اقتصادی، ... بسیاری بر این باورند که تحولات عرصه سیاست خارجی خواهد توانست گریبان کشور را از مصیبت‌هایی که بدان‌ها دچار است برهاند. این دیدگاه فقط تا نقطه خاصی درست است. آنجا که کار به بررسی موقعیت و وضعیت واقعی بخش‌های عمده‌ای از اقتصاد می‌رسد، مشکلاتی که ریشه‌هایی بسیار عمیق‌تر از نارسایی‌های دوران تحریم دارند رو می‌شوند: نارسایی‌های متنوع، پنهان و آشکار ژنتیکی کسب‌وکارهای ملی که زادوولدهای دولت رانتیر، آنها را درون موسسات اقتصادی کاشته است و جراحی‌های دردناک برای ریشه‌کن شدن نیاز دارند. اما غده‌های حاصل از این مسمومیت ژنتیکی غالبا بزرگتر از ارادهٔ مدیریت‌ها هستند. موسسات ایرانی چگونه می‌توانند بر این نقایص ژنتیکی فائق آیند و همسو با عیارهای جهانی کسب‌وکار، تولدی دوباره را شاهد باشند؟

ملاحظات کارشناسی درباره امکانات تجدیدحیات هواپیمایی ملی

از زیر خاکستر

شاید بتوان گفت هما از ابتدا با یک نقص ژنتیکی متولد شده است؛ یک بنگاه تجاری و خدماتی که می‌بایست تحت مدیریت دولتی با تمام اقتضائات و پیچیدگی‌های آن اداره شود. این پیکره تاکنون با افت‌وخیز به راه خود ادامه داده است، اما حالا این برند ملی با شرایط جدیدی مواجه است. نوسازی ناوگان در شرف انجام است و این شرکت به زودی زیر بار تعهدات مالی جدید می‌رود. قاعدتا این تعهدات مالی، شرایط جدیدی برای هما ایجاد خواهد کرد و مدیریت متفاوتی می‌طلبد.

با این مقدمه، پای صحبت سه تن از کارشناسان صنعت هوانوردی آقایان آرمان بیات، کارشناس و تحلیل‌گر حوزه مدیریت حمل و نقل هوایی، یاسر جلالی، کارشناس فروش، بازاریابی و نرخ گذاری با سابقه فعالیت در شرکت‌های هواپیمایی قطر و اتحاد و زهیر حبیبی نجفی، مدیر پروژه ایران‌ایر Regional نشستیم تا نگاهی داشته باشیم به نتایج تعارض بین مدیریت دولتی این شرکت با حرکت بر مبنای اقتصاد بازار و به عنوان یک بنگاه تجاری.

■ **یاسر جلالی:** مشکل اول هما، همان بحث مدیریت دولتی است. باید ببینیم این مدیریت دولتی در حال حاضر چه عملکردی دارد و آیا در آینده نیز می‌تواند به همین نحوه از مدیریت ادامه دهد یا خیر.

مدیریت دولتی، مدیریت هزینه‌محور است؛ نه درآمدمحور. از همین جا مسیر ما برای آینده شرکت کاملا متفاوت می‌شود. در مدیریت هزینه‌محور مهم این است که شرکت ملی برپا باشد و حالا اینکه سودآوری دارد یا ندارد، در اولویت بعدی قرار می‌گیرد.

این دید بیشتر عملیاتی است تا بازرگانی. دید عملیاتی یعنی این شرکت باید زنده بماند و هواپیماها باید تا حد امکان با کمترین هزینه فعال باشند، دستمزدها حداقلی است و تا نیازی نباشد حقوق‌ها را افزایش نمی‌دهند و تبعاتش نارضایتی پرسنل شرکت است که کاملا در هما نیز مشهود است. از این رو، در وهله اول اگر با دید بازرگانی بخواهند به موضوع فعالیت هما نگاه کنند، باید رویه هزینه‌محور به درآمدمحور تغییر یابد.

ترابران: با وجود ساختار دولتی مجموعه، آیا اساسا هما می‌تواند درآمدمحور باشد؟

■ **جلالی:** بله؛ به شرط اینکه ساختار آن اصلاح و مدیریت در دو سطح تعریف شود؛ یعنی یک مدیریت سیاسی برای ارتباط با نهادهای سیاسی و هماهنگی‌های دولتی داشته باشد و در سطح دیگر، مدیریت بازرگانی به عنوان فعال مایشاء. در واقع از مدیرعامل به بعد، باید کل ساختار ایرلاین روی مدیریت بازرگانی متمرکز شود تا شرکت را به سوی درآمدمحوری هدایت کند.

■ **آرمان بیات:** این نکته را هم نباید فراموش کرد که اسناد بالادستی ناظر و حاکم بر ایران‌ایر یا هر شرکت دولتی دیگر، مشخصا باعث شده‌اند که مدیریت‌های عالی هیچ وقت نتوانند کیفیت لازم را در خروجی‌های قابلیت‌های فردی خود ارائه دهند. بنابراین، یکی از الزاماتی که به نظر می‌آید باید در مورد هما به آن توجه کرد، این است که ببینیم چگونه باید دامنه فراگیر قوانین عام را محدود کنیم. به عبارت دیگر، به نظر من، باید در گام اول، هما را در شمول شبه قوانین خاص قرار داد و به قانون تجارت در بخش خصوصی نزدیک کرد.

در این مورد می‌توان از اصل ٤٤ و اصل ۱۳۸ قانون اساسی استفاده کرد. ما باید بتوانیم ایران‌ایر را به سمت مدیریت آزاد ببریم تا دخل و تصرفات بالادست – تا آنجا که قانون اجازه می‌دهد– محدود شده و اختیارات و مسوولیت‌های مدیریت به نسبت افزایش یابد و از این طریق، فاصلهٔ تصمیم تا اجرا به حداقل برسد. جالب است بدانید مدتی پیش، من به اسنادی برخوردم که نشان می‌داد در سال ۷۱، وقتی هما می‌خواست کنفرانس فنی برای افزایش کیفیت منابع نیروی انسانی خودش برگزار کند، باید از هیات دولت مصوبه می‌گرفت!

طبیعی است که مسائلی از این دست باعث می‌شود از زمان تصمیم تا اجرا، ما فرصت بسیاری را از دست بدهیم. به این ترتیب، ایران‌ایر یا هر شرکت دولتی دیگر بیش از آنکه چشم به نظام توسعه کسب‌وکار داشته باشد، یک نظام هزینه‌محور خواهد بود و آن هم با رویکرد ارائه خدماتی که بعضا به آن تکلیف شده است. البته ممکن است این تکلیف به صورت مستقیم از بالادست نباشد، اما چارچوب سیاست کلان اقتصادی کشور این شرکت را به سمتی برده است که به هر نحو باید این خدمات را ارائه دهد.

در واقع، ما به ایران‌ایر یا هر شرکت هواپیمایی دیگر در کشور، به‌عنوان یک ابزار خدماتی با محور توسعه مناطق نگاه می‌کنیم، نه یک ابزار تولید ثروت. در صورتی که این نوع نگاه در دنیا منسوخ شده است. آنها به شرکت‌های هواپیمایی برنامه‌ای یا غیربرنامه‌ای، به‌عنوان فرصت تولید ثروت در بستر رقابت عادلانه و آزاد نگاه می‌کنند و به نحوی سهم آنها را در تولید ناخالص داخلی افزایش می‌دهند.

به عنوان نمونه، رشد حمل‌ونقل هوایی کشور ترکیه، طی سال‌های ۲۰۰۳ الی ۲۰۱۳ در جابه‌جایی مسافر داخلی و خارجی، ٤۸۳ درصد و در ناوگان، بیش از ۱۸۰ درصد بوده است و همچنین تعداد فرودگاه از ۲٦ به ۵۲ فرودگاه رسیده است. درآمد ناخالص این بخش نیز از ۲ میلیارد دلار به بیش از ۲٤ میلیارد در طول همین ۱۰ سال بالغ شده که شرکت هواپیمایی ترکیش، نزدیک به ٦۰ درصد از این آمار را به خود اختصاص داده است. حتی برای افزایش سهم و حجم بازار، دولت ترکیه را مجاب به احداث فرودگاه جدید استانبول کرده‌اند که تا به امروز رشد ٤۵ درصدی داشته و قرار است به ظرفیت ۲۰۰ میلیون مسافر در سال برسد.

حال در چنین شرایطی و فقط با در نظر گرفتن و بررسی آماری رشد یک کشور همسایه، می‌توان به راحتی جایگاه فعلی صنعت هوانوردی و مشخصا هما را تشخیص داد و حجم اقدامات الزام‌آور را

■ یاسر جلالی: باید ببینیم اولا پدر ایران‌ایر کیست؟ یعنی چه کسی اهداف ایران‌ایر را مشخص می‌کند، وزارت راه یا خود دولت یا اصلا موضوع حاکمیتی است؟ وقتی مشخص شد که به کدام مسیر می‌خواهیم حرکت کنیم، ساختار مالی، اقتصادی و بازرگانی ما نیز مشخص می‌شود ولی فعلا به همه چیز با دید سیاسی نگاه می‌شود

■ ... از فرصتی که تا تحویل هواپیماها در اختیار داریم باید بیشترین استفاده را ببریم، چون اگر زمان تحویل هواپیماها فرا برسد، برای شروع حرکت دیر می‌شود. اکنون ما باید به تدوین برنامه ده ساله و بیست ساله سرعت بدهیم. ایرلاین‌های دیگر شاید به برنامه‌های بیش از ده سال نیازی نداشته باشند، ولی هما باید دورتر را ببیند

در ۱۰ سال آینده متوجه شد.

ترابران: یعنی شما معتقدید که برای اداره هما باید یکسری قوانین خاص تصویب شود؟

■ سال گذشته برخی از احکام شش‌گانه توسعه کشور دائمی شدند و یکسری نهادها، سازمان‌ها و شرکت‌ها، تحت شمول آن قرار گرفتند. در واقع برای آنها نوعی قانون خاص تعریف شد که در شمول مقررات عام نیست. باید دید چگونه می‌توان هما را نیز به این گونه قوانین خاصی که شرکت فرودگاه‌ها و سازمان هواپیمایی کشوری ذیل آن رفته‌اند، نزدیک کرد. به نظر من، در این شرایط با توجه به بار مالی هنگفتی که هما در یک سال اخیر تقبل کرده است، اولویت با هما بود که مشمول قوانین خاص باشد؛ تا سازمان هواپیمایی یا شرکت فرودگاه‌های کشور.

آزاد کردن هما از یکسری مستندات بالادستی، اختیارات مجمع، هیات‌مدیره و مدیرعامل را تا حد زیادی افزایش خواهد داد و خروجی تصمیم تا اجرا، در حداقل زمان و با کیفیت بیشتر خواهد بود. در نهایت، دیگر لازم نیست به چندین نهاد به صورت متناوب پاسخگو باشد، گرچه قانون حدود آن را تعریف خواهد کرد.

در حال حاضر، ایران‌ایر بزرگ‌ترین آسیب را از اسناد بالادستی و پشتیبان می‌بیند. این اسناد از اساسنامه شروع می‌شود تا مجموعه مقررات ناظر و حاکم بر شرکت. بنابراین باید اختیارات لازم را گرفت. هما باید با مدلی اداره شود که در مالکیت دولت بماند، با مدیریت حرفه‌ای‌تر و با حداقل نظام پاسخگو و هماهنگ با برخی از مستندات بالادست. این اقدام همان مقررات‌زدایی نام می‌گیرد.

این اتفاق در ترکیه در سال ۲۰۰۳ افتاد. ترکیش ایرلاین هم شرایط ایران‌ایر را داشت، ولی اراده سیاسی باعث شد که رشد کند. یکی از مسوولان ارشد ترکیه جمله قشنگی دارد؛ می‌گوید: زمانی ترکیه رشد خواهد کرد که ترکیش‌ایرلاینز رشد کند. همین نگاه و اراده سیاسی در شرکت‌های هواپیمایی قطر، مالزی هم وجود داشت. دولت‌ها تنها در رویه‌ها دخالت می‌کنند نه در سطح کلان سیاست‌ها.

■ **زهیر حبیبی:** ببینید! نوسازی ناوگان فرصتی بود که به واسطه برجام ایجاد شد، در واقع خارج شدن صنعت هوایی از تحریم‌ها در پیشانی برجام قرار داشت و این فرصتی بود که مجموعه دولت بخواهد دستاوردهای هسته‌ای را نشان دهد.

هرچند به نظر من، قبل از ورود هواپیمای نو باید ساختار هما بازنگری می‌شد و شاید حتی لزومی نداشت که هما بخواهد وارد هواپیماهای ملکی شود. می‌توانستیم مدل تجاری امارات را که حدود ۸۶ درصد ناوگانش استیجاری است پیش بگیریم. اما از آنجا که در کشور ما اصل مالکیت همیشه مهم بوده، بنابراین روی هواپیمای ملکی کار کردیم. البته گروهی هم معتقدند که این کار درستی بود و ما با خرید این هواپیماها کشور را حداقل برای ۱۸ سال ضمانت کردیم. شرکت‌های بزرگ هواپیماسازی بالغ بر ۳۰ میلیارد دلار به ایران هواپیما فروختند که این خودش به نوعی تضمین امنیت ملی است.

به هر حال، صرف‌نظر از تقدم و تاخر، برای این اصلاح ساختاری یک نیاز سخت‌افزاری وجود داشت که همان بحث خرید هواپیما است. این نوسازی ناوگان در حال انجام است و هواپیماها به تدریج در حال ورود به چرخه پروازی هستند. حالا باید به انقلاب نرم‌افزاری و اصلاح ساختاری هما بپردازیم، اما این نکته را هم نباید فراموش کرد که توقع ما از مدیریت جدید و اصلاح ساختار باید در حد مقدورات باشد. ما باید طی اساسنامه هما جلو برویم. اولا طبق اساسنامه، هما یک شرکت درآمد- هزینه‌ای است. حال اینکه مدیریت هما در سال‌های گذشته به ویژه دهه اخیر به شکلی عمل کرده که دارای زیان انباشته شده است، در جای خود، موضوع قابل بررسی است.

ساختار هما به شکلی است که معمولا مدیران آن (با توجه به اینکه اغلب سیاسی بوده‌اند) تنها توانسته‌اند چیزی بین ۵ تا ۱۵ درصد تغییرات ایجاد کنند، نه بیشتر. با تغییر مدیر فعلی هم نباید بیش از این توقع داشت. در حال حاضر مدرک مدیر فعلی با مدیر ترکیش‌ایرلاین قابل مقایسه است که او هم دکترای هوا و فضا و مکانیک دارد. اما در پایان دوره مدیریت، آیا برآیند عملکرد مدیرعامل جدید هما، می‌تواند با مدیریت ترکیش برابری کند. از آنجا که ایشان علم تحول ساختاری در هما را دارند، با توجه به سابقه خدمتی و مدیریتی ایشان اگر در این مهم موفق نشوند قطعا مشکل در ساختار دولتی هماست.

در مورد هما دو نوع نگاه وجود داشت: یکی نگاه دولت قبل که قصد داشت پروازهای داخلی ایران را به قطرایرویز واگذار و هما را در بورس عرضه کند که خب انجام نشد، چون هیچ مشتری وجود

نداشت. طبیعی هم بود. مگر کسی حاضر می‌شود شرکتی را که زیان انباشت چند هزار میلیاردی دارد (هر سال ۱۵۰۰ هزار میلیارد تومان هزینه دارد و حدود هزار میلیارد تومان درآمد) خریداری کند.

نگاه دوم مربوط به دولت یازدهم است که تصمیم گرفت هما را به عنوان یک برند ملی احیا و حفظ کند. واقعا باید به مساله مهم برندینگ توجه شود، هما برندی است که خودش فی‌نفسه واجد ارزش بسیار است.

ترابران: در بحث نوسازی ناوگان، آیا برنامه روشنی در مورد بهره‌برداری از این ناوگان وجود دارد؟ قرار است در بازار داخلی مورد استفاده قرار گیرند (بازاری که کم و بیش برای هما تضمین شده است) یا برنامه‌هایی نیز برای رقابت در بازار هوایی منطقه‌ای و بین المللی وجود دارد؟

■ **حبیبی:** به نظر من، گام اول این است که بازار فعلی را تقویت کند و بعد به دنبال احیای مسیرهایی که از دست داده و یا ایجاد مسیرهای جدید و راه‌اندازی سیستم Hub & Spoke باشد.

ایرلاین‌ها اغلب براساس دو مدل اقتصادی فعالیت می‌کنند: Premium و یا همان Full Service Carrier و LCC یا Low Cost Carrier. مدل تجاری هما پریمیوم است، هرچند خدماتش در حد بضاعت هما است. در این میان تعارضاتی به وجود آمده است؛ مانند همین موضوع خرید ATRها که به نظر من، نحوه ورودش به ایران‌ایر، به یک تغییر رویکرد اساسی نیاز دارد. ATR هواپیمایی است که در دنیا به صورت LCC فعالیت می‌کند و این با ماهیت فعالیت هما تعارض دارد. شاید باید مانند لوفت‌هانزا برای هواپیماهای ATR نیز یک شرکت منطقه‌ای مستقل ایجاد شود.

باید مسیرهای پروازی ارزشمند هما احیا و تقویت شود. اول باید نقش خودمان را در بازارهای جهانی پیدا کنیم، بعد به دنبال احیای برند باشیم.

■ **جلالی:** به نظر من، صرف نظر از شبکه پروازی هما، باید روی وضعیت فعلی هما اتفاق نظر به وجود بیاید. مهمترین معضل در مدیریت دولتی، بحث عدم ثبات است. مدیر دولتی صرفا بازوی اجرایی سیاست‌های دولتی است. خودش قدرت تصمیم‌گیری کامل ندارد. ما الان باید ببینیم که اولا پدر ایران‌ایر کیست؟ چه کسی اهداف ایران‌ایر را مشخص می‌کند، وزارت راه یا خود دولت یا اصلا موضوع حاکمیتی است؟ وقتی مشخص شد که به کدام مسیر می‌خواهیم حرکت کنیم، ساختار مالی، اقتصادی و بازرگانی ما نیز مشخص می‌شود، ولی فعلا همه دید ما سیاسی است؛ حتی در انتصابات. به نظرم، تاکنون خروجی فقط عملیاتی بوده یعنی ما می‌خواهیم ایران‌ایر سرپای باشد. من از بیرون که نگاه می‌کنم، به نظرم می‌رسد تمام تمرکز هما فعلا روی تعمیر و نگهداری است تا بازرگانی.

■ **حبیبی:** هما شرکتی بوده که به دلیل شرایط کشور، هیچگاه نتوانسته روی تعداد هواپیماهایش حساب کند یا چشم‌اندازی برای خودش ترسیم کند که تا چهار سال آینده قرار است چه تعداد ناوگان به این مجموعه اضافه شود. همیشه تمام هم و غمش این بوده که هواپیماهای موجود را سرپا نگه دارد.

شاید موفق‌ترین دوره هما بعد از انقلاب، دوره‌ای بوده که مهندس شفتی مدیریت هما را بر عهده داشتند و به واسطه ارتباطات قوی با دولت توانستند امتیازات زیادی را برای هما بگیرند. در آن دوره زنجیره توریسم هما با هتل‌هایی که ساخته شد و مدل‌های تجاری تعریف شده تکمیل شد. ضمن اینکه صندوق بازنشستگی هم شکل مناسب‌تری از حال حاضر داشت. یکی از دغدغه‌های مدیریت فعلی همین بحث صندوق بازنشستگی است که اگر تعیین تکلیف شود، ارقام حاصله از این محل می‌تواند برای توسعه زیرساخت‌ها و توسعه ناوگان خرج شود.

■ **جلالی:** همه ما می‌دانیم که ساختار هما از نظر تعداد پرسنل و سِمت‌ها متورم شده است.

■ **حبیبی:** تعداد پرسنل هما نسبت به تعداد ناوگان فعال امروز شاید همخوانی نداشته باشد ولی یک زمانی هما برای حدود ۵۶ هواپیما، حدود ۷ هزار پرسنل داشت، اما بعدا این هواپیماها زمین‌گیر شدند. آن هم در شرایطی است که سازمان‌های دولتی معمولا نمی‌توانند نیروهای خود را تعدیل کنند. این موضوع فقط منحصر به هما نیست، شما فکر می‌کنید ماهان کمتر از هما پرسنل دارد؟

■ **بیات:** باید قبول کنیم که طبق رنکینگ جهانی، از ده ایرلاین برتر، پنج شرکت در اطراف ما هستند. این شاید کار را برای هما سخت‌تر کند، اما شانسی که ایران دارد موقعیت سوق‌الجیشی و جغرافیایی آن است. در واقع ایران به اندازه پنج کشور وسعت دارد. بنابراین می‌توانیم هاب‌های مسافری بسیار خوبی در منطقه و با تمرکز فرودگاهی روی یک هاب اصلی با نام فرودگاه حضرت امام ایجاد کنیم.

■ جلالی: مدیریت دولتی، مدیریت هزینه‌محور است؛ نه درآمدمحور. این دید بیشتر عملیاتی است تا بازرگانی. دید عملیاتی یعنی شرکت باید زنده بماند و هواپیماها تا حد امکان با کمترین هزینه فعال باشند، دستمزدها حداقلی است و تا نیازی نباشد حقوق‌ها را افزایش نمی‌دهند

■ ... ترکیش‌ایرلاینز از بلاتکلیفی ما بهترین استفاده را می‌کند. مسافر ایرانی باید از شیراز بیاید مهرآباد، با مشقت بارش را تحویل بگیرد، بدون هیچ امکاناتی از تهران برود فرودگاه امام و دوباره بارش را در فرودگاه امام تحویل بدهد. در چنین شرایطی ترکیش برای شیراز و یا دیگر نقاط ایران پرواز گذاشته است

■ آرمان بیات: ما الان یک مرکز پژوهشی نداریم که متغیرهای جهانی را مطالعه کند و با نیازهای داخلی تطبیق بدهد. به همین دلیل ایران ایر به روزمرگی دچار شده است. ما مجبوریم در مورد آینده، به طور جدی نگاه کنیم. چون برای خرید ۲۰۰ فروند هواپیما قرارداد نوشته‌ایم وآبروی ملی ما در خطر است

■ ... ایران‌ایر تنها شرکتی است که در سال ۱۳۴۵، به طور خاص برای آن قانون نوشته شده ، اما هیچگاه در این اساسنامه با توجه به نیاز روز حمل و نقل هوایی بین‌المللی بازنگری صورت نگرفته؛ آخرین اصلاحیه اساسنامه هما مربوط به سال ۶۰ بود که نام هواپیمایی ملی ایران به هواپیمایی جمهوری اسلامی تغییر کرد و فونت نام انگلیسی از بزرگ به کوچک تبدیل شد!

حتی می‌توانیم به صورت جدی روی ترانزیت بار کار کنیم تا اگر نمی‌توانیم با ایرلاین‌های همسایه رقابت سینه به سینه داشته باشیم، لااقل مزاحم کارشان شویم و سهم بازارشان را کم کنیم. اما برای این هدف یک اراده سیاسی کلان و انسجام مدیریتی در بالادست نیاز داریم.

در حال فعلی، سهم ایرلاین‌های خارجی در جابه‌جایی مسافران ما ۳۰ درصد است، در حالی که سهم پروازهای خارجی ایران‌ایر نسبت به کل هواپیماهای داخلی ما ۲۳ درصد است؛ آن هم با این حجم هزینه‌های بالاسری و منابع درآمدی محدود. الان این فرصت برای هما وجود دارد که جایگاه خود را مجددا به دست آورد، البته اگر پیش‌شرط‌ها را رعایت کند. چطور فرد سیاسی مانند آقای شفتی توانست در هما عملکرد موفقی داشته باشد؟ برای اینکه مقررات بالادستی را به شکل قانونی، با قابلیت‌های فردی‌اش دور می‌زد و فاصله تصمیم تا اجرا را کوتاه می‌کرد.

چرا ما نمی‌توانیم این روند را از طریق تعریف مستندات جدید سیستماتیک کنیم. این اقدام از اصلاح اساسنامه شروع می‌شود تا اسناد بالادستی که بخشی در دولت و بخشی در مجلس مطرح می‌شود. ایران‌ایر تنها شرکتی است که در سال ۱۳۴۵، به طور خاص برای آن قانون نوشته شده است. قانون تأسیس هواپیمای ملی، قانونی است که چارچوب‌ها را مشخص کرده است؛ اما متاسفانه هیچگاه در این اساسنامه با توجه به نیاز روز حمل و نقل هوایی بین المللی با نرخ متغیر بالا و رقبای منطقه‌ای بازنگری صورت نگرفته؛ چه در سال ۴۷، چه سال ۵۳ و چه در سال ۶۰. آخرین اصلاحیه اساسنامه هما مربوط به سال ۶۰ بود که نام هواپیمایی ملی ایران به هواپیمایی جمهوری اسلامی تغییر کرد و فونت نام انگلیسی از بزرگ به فونت کوچک تبدیل شد. فقط همین! در این فاصله، ایران‌ایر از رقبای منطقه‌ای خود بسیار عقب افتاده است، اما کسی به این موضوع اهمیت نمی‌دهد.

در بحث مازاد نیروی انسانی هم که آقای جلالی به آن اشاره کردند، باید بگویم، در مدیریت حمل هوایی شاخصی به نام Employee to Aircraft Ratio وجود دارد که به معنای نرخ تناسب نیروی انسانی به تعداد هواپیما است و به نسبت نوع و سایز هواپیما و نظام ساختاری و مدل اقتصادی شرکت هواپیمایی، کم و یا زیاد می‌شود.

در جایی مثل هواپیمای ترکیش‌ایرلاین این نرخ ۸۲ است، در امارت متحده حدود ۱۴۵ است، ولی در ایران‌ایر بالای ۴۵۰ است. من هم معتقدم این به آن معنا نیست که نیرو زیاد است؛ به معنای آن است که ناوگان خوابیده و سرانه درآمد به شدت به هم ریخته و در واقع ضریب کار کاهش یافته است. حال اگر ما تعداد هواپیما را افزایش دهیم و به ۵۰ فروند برسانیم، تازه به سال ۸۱ برگشته‌ایم یعنی دوره آقای کشاورزیان! با این اختلاف که تعهدات به بازنشستگان هما، دو برابر شده است. این در حالی است که کویت، آذربایجان و ترکمنستان هم موتور خود را روشن کرده‌اند.

اگر واقعا اراده بنیادی داریم که نتیجه‌اش را ۱۰ سال بعد ببریم، ابتدا باید فرهنگ سیاسی ایران را در نظر بگیریم. نباید انتظار داشته باشیم که دکتر شرفبافی یک شبه تغییرات اساسی ایجاد کند، آن هم با وجود بافت به شدت سنتی ایران‌ایر، اما این هم نکته درستی است که بافت و پراکندگی نیروی انسانی هما باید مورد بازنگری قرار گیرد. طبق آمار سازمان هواپیمایی کشوری، یکی از ادارات کل هما به اندازه کل یک شرکت هواپیمایی خصوصی، نیروی انسانی دارد. از طرف دیگر، نیروی انسانی معاونت بازرگانی، نصف این رقم است، در حالی که مرکز و قلب شرکت را تشکیل می‌دهد.

در عین حال، هما مغز ندارد. یعنی واحدی به نام برنامه‌ریزی راهبردی در سطح معاون مدیرعامل ندارد. قبل از پیروزی انقلاب، مرحومه خانم مینو احمدسرتیپ در معاونتی تحت نام برنامه‌ریزی و خدمات مدیریت، انقلابی ایجاد کرد، اما در دوره آقای پرورش این معاونت تبدیل به اداره کل شد، یعنی مغز را کوچک کردند. مثل آدمی که مرگ مغزی شده است. قلب به صورت ناقص کار می‌کند، ولی حرکتی هدفمند صورت نمی‌گیرد.

این نکته را هم اضافه کنم که ما از یک شانس بزرگ برخورداریم؛ اینکه شاخص‌های هزینه‌ای پیرامونی ما قابل مقایسه با منطقه نیست. قیمت سوخت هواپیما در ایران لیتری ۶۰۰ تومان است، اما آنها بیش از ۲ برابر پرداخت می‌کنند. در دنیا، بخش فنی بیشترین ارزش هزینه‌ای را به ازای هر نفر ساعت دارد و یک متخصص مهندسی تعمیرات در یک شرکت خوب به نسبت اقتصاد محلی خود، حداقل ساعتی ۲۵ تا ۳۰ دلار پول می‌گیرد، اما در ایران این نرخ زیر ۵ دلار است. ما همین موضوع را در مورد خلبانان هم داشتیم که

اکنون اوضاع کمی بهتر شده است.
منظور این است که با فاصله‌ای که در هزینه‌ها داریم (که عمدتا به هزینه‌های بالاسری برمی‌گردد، نه هزینه‌های جاری و متغیر) این فرصت وجود دارد که مجموع هزینه‌های عملیاتی یک مایل پرواز را به ازای هر صندلی کاهش دهیم و در نرخ‌گذاری با رعایت و ارتقای کیفیت در خدمات، وارد رقابت شویم.
سال ۱۳۵٤ ایران‌ایر رو به رشدترین ایرلاین بود و در یاتا رتبه گرفت. در سال ۱۳٥٦ همراه با شرکت کانتاس استرالیا به عنوان برترین ایرلاین دنیا در موضوع ایمنی انتخاب شد. همه اینها ناشی از تصمیماتی بود که در سال ۱۳٤۰ گرفته شد و نتیجه آن را ۱۲ سال بعد دیدند، البته ده سال از این ۱۲ سال، یعنی در حد فاصل سال‌های ۱۹٦٤ تا ۱۹۷٤ مدیریت دست پان‌امریکن بود و ما داشتیم از آنها یاد می‌گرفتیم، اما الان ما یک مرکز پژوهشی هم نداریم که متغیرات جهانی را مطالعه کند و با نیازهای داخلی تطبیق بدهد. بر این اساس، ایران‌ایر به روزمرگی دچار شده است.
ما مجبوریم در مورد آینده، به طور جدی نگاه کنیم؛ چون برای خرید ۲۰۰ فروند هواپیما قرارداد نوشته‌ایم و آبروی ملی ما در خطر است و باید به مفاد مالی آن پایبند بمانیم؛ آن هم در شرایطی که بخشی از این ۲۰۰ فروند مربوط به هواپیماهای منطقه‌ای است که اصلا با سیاست‌های پروازی ایران‌ایر هماهنگی ندارد.
ما باید ساختار هما را از بعد نظام مدیریتی اصلاح و یونیت‌های کسب و کار ایجاد کنیم که همگی تحت هلدینگ مادر یعنی هما فعالیت کنند. حتی ممکن است یک ایرلاین به سه ایرلاین تبدیل شود، مانند شرکت لوفت‌هانزا Regional که هواپیماهای منطقه‌ای و کوتاه‌برد خود را در آن شرکت مدیریت می کند.
من مطمئن هستم ما این ظرفیت را داریم که حتی با هواپیماهای نو، نرخ تمام شده یک صندلی پرواز داخلی را کاهش دهیم. شرکت‌های هواپیمایی بزرگ در دنیا، هزینه‌های ثابتشان را از پروازهای بین‌المللی و درآمدهای ارزی با رویکرد افزایش بهره‌وری ناوگان در مسیرهای طولانی‌تر حاصل می‌کنند، مانند هواپیمای ترکیش که ضریب عرضه حدود ۸۰ به ۲۰ است، یعنی ۸۰ درصد در شبکه بین‌الملل و ۲۰ درصد در داخل کشورش و البته آن ۲۰ درصد، کل شبکه داخلی را شامل می‌شود.

این اقدام باعث شده که هزینه صندلی پرواز در بازارهای داخلی به نحوی کاهش یابد که دهک‌های مختلف جامعه بتوانند از حمل‌ونقل هوایی با نرخ نسبتا ارزان استفاده کنند. چرا همه اقشار نباید از هواپیما استفاده کنند؟ این اتفاق شدنی است، ولی برای تحقق این هدف باید ایران‌ایر موجود را کالبدشکافی، آسیب‌شناسی، جراحی عمیق و اصلاح ساختاری کنیم.
شرکت هواپیمایی لوفت‌هانزا در سال ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ تغییر روش داد و از مدیریت فرآیند تولید به مدیریت فرآیند محصول رسید؛ یعنی به جای این که خدماتی بدهد که تنها برای خودش قابل استفاده باشد، تصمیم گرفت این سرویس را به دیگران هم بفروشد. ایران‌ایر هم این فرصت را دارد که به فعالیت‌های تجاری روی آورد و بسیاری از هزینه‌هایش را از طریق یونیت‌های دیگر (مثل مهندسی تعمیرات یا خدمات بازرگانی و عملیات فرودگاهی) جبران کند، نه فقط از طریق جابه‌جایی مسافر. بدین ترتیب می‌تواند خودش به خودش سوبسید دهد. این فرصت برای هما و هر شرکت هواپیمایی وجود دارد.

ترابران: لطفا درباره مدل لوفت‌هانزا کمی بیشتر توضیح دهید.

■ **بیات:** آنها مثلا یک محاسبه‌ای انجام دادند و به این نتیجه رسیدند که به فرض روزی هزار مسافر دارند که هر مسافر یک بطری آب می‌خواهد که هر کدام یک یورو قیمت دارد، بنابراین باید روزانه هزار یورو هزینه آب بپردازند. پس تصمیم گرفتند آن هزینه جاری را به سرمایه‌ای تبدیل و یک کارخانه تولید آب معدنی به عنوان یک SBU (یا واحد کسب‌وکار) راه‌اندازی کنند تا هم این محصول را به دیگران بفروشند و هم آب معدنی خودشان ارزان و یا مجانی تمام شود. در این صورت، هزینه‌های جاری عملیاتی افت می‌کند و باعث می‌شود در نرخ‌گذاری انعطاف رقابت بیشتری داشته باشند و سرویس‌های ارزان‌تر به مردم ارائه دهند.
در عین حال، وقتی یک شرکت هواپیمایی رقیب، مثلا از آب معدنی تولیدی ما که با قیمت مناسب‌تر عرضه می‌شود، استفاده کند، خودبه‌خود و به تدریج میزان وابستگیش به مجموعه ما افزایش می‌یابد. با همین ترفند ضمن ارائه خدمات کیفی مطلوب و افزایش سهم بازار ، سوئیس‌ایر را در منطقه یورو ورشکست کردند و بعد همان شرکت

■ **بیات: آزاد کردن هما از یکسری مستندات بالادستی، اختیارات مجمع، هیات‌مدیره و مدیرعامل را تا حد زیادی افزایش خواهد داد و خروجی تصمیم تا اجرا، در حداقل زمان و باکیفیت بیشتر خواهد بود. در نهایت، دیگر لازم نیست به چندین نهاد به صورت متناوب پاسخگو باشد**

■ **... پراکندگی نیروی انسانی هما باید مورد بازنگری قرار گیرد. یکی از ادارات کل هما به اندازه یک شرکت هواپیمایی خصوصی، نیروی انسانی دارد. از طرف دیگر، نیروی انسانی معاونت بازرگانی، نصف این رقم است، در حالی که مرکز و قلب شرکت را تشکیل می‌دهد**

■ **زهیر حبیبی: در بین تغییرات کوتاه‌مدت، اول از همه ما باید برند هما را احیا کنیم. اینکه هما در سال ۲۰۱۵ بهترین لگو در بین شرکت‌های هوایی معرفی شد، فی‌نفسه دارای ارزش نیست، باید از آن بهره‌برداری کرد. یکی دیگر از برنامه‌های کوتاه‌مدت ایران‌ایر باید پیگیری جدی‌تر موضوع بلیت الکترونیکی باشد**

■ **...کوچک‌سازی هما در دولت نهم و دهم مانند سایر تصمیم‌گیری‌ها مسیر اشتباهی را طی کرد. کوچک‌سازی را از هتل‌ها و بخش‌های سودده هما شروع کردند و با فروش هتل‌ها زنجیره توریسم در هما ر ا از هم گسستند. اگر امروز ایران‌ایرتور همچنان فعالیت می‌کرد، به راحتی می‌توانستیم پروازهای ATR را به ایران‌ایرتور منتقل کنیم**

را خریدند. با همین ترفند، هواپیمایی اتریش را گرفت و بازارش را به طور مستقیم در منطقه و به طور غیر مستقیم در مناطق دیگر همچون شرکت سان اکسپرس ترکیه افزایش داد. می‌خواست تا ایران و ایران ایر هم برسد و وارد بازار خاورمیانه شود ولی به نتیجه نرسید.

منظور این است که روش‌های متفاوتی برای سودآور کردن فعالیت‌های هوایی وجود دارد، اما از همه مهمتر اراده بالادست است که تا این اتفاق نیفتد، ثبات مدیریتی و ثبات سیاستگذاری به‌وجود نخواهد آمد. آقای کتیل، مدیرعامل سابق ترکیش ایرلاینز هم ده سال مدیر بود تا توانست این شرکت را نجات بدهد. باید ثبات وجود داشته باشد؛ مثلا از همین حالا که دکتر شرفبافی آمده، بگوییم ایشان ده سال مدیرعامل است. در واقع مدیر باید فرصت داشته باشد تا اندیشه‌هایش را حول برنامه‌ای راهبردی و در یک نقشه راه مشخص و مصوب، با استقلال و اختیار مکفی اجرایی کند.

ترابران: اما آقای پرورش هم نزدیک به هشت سال مدیرعامل بودند.

■ **جلالی:** بله ولی در تمام این مدت خودش به درستی نمی‌دانست که چقدر می‌ماند؛ دقیقا باید تکلیف مدیرعامل روشن باشد. مدیران ترکیش، الاتحاد و امارات هر کدام بالای هشت سال، مسوولیت داشتند. ثبات مدیریتی کلیدی‌ترین نکته بعد از مشخص کردن اهداف کلان ایرلاین است. ولی ما الان نمی‌دانیم که چشم‌انداز ایران‌ایر برای ۲۰۳۰ چیست؟

■ **حبیبی:** در مورد اصلاح ساختاری، من اعتقادی ندارم که هما خیلی دست و پا بسته است. اتفاقا آماده جهش است. ما باید به ظرفیت داخلی تکیه کنیم که ظرفیت بسیار خوبی است. ما ۳۷ سال تحریم بودیم، اما پروازهای هما به اروپا قطع نشد. این به واسطه توان داخلی بود که نباید نادیده گرفته شود. شاید در مواردی نقایصی وجود داشته باشد که حتما هم همینطور است، ولی فکر نمی‌کنم بتوانید کشوری را مانند ایران پیدا کنید که ۳۷ سال تحریم باشد، اما فعالیت هواپیمایی ملی آن متوقف نشود.

به هر حال الان فرصتی ایجاد شده و باید به آینده نگاه کرد. در کنار تکیه بر ظرفیت‌های داخلی برای اصلاح ساختاری، باید از مشاوران بین‌المللی و ارتباطات خارجی هم استفاده کنیم.

در بحث اصلاح ساختاری، مدیرعامل جدید، باید دو رویکرد میان‌مدت و کوتاه‌مدت را تعریف کند تا در بلندمدت تغییرات موردنظر ایجاد شود. فارغ از اینکه هر مدیری چند سال فرصت مدیریت دارد، باید به فکر اصلاح باشد.

در بین تغییرات کوتاه‌مدت، اول از همه ما باید برند هما را احیا کنیم؛ یعنی برند هما جایگاه خود را در میان خانواده‌های ایرانی پیدا کند. برندینگ در دنیا مقوله بسیار مهمی است. اینکه هما در سال ۲۰۱۵ بهترین لگو در بین شرکت‌های هوایی معرفی شد، فی‌نفسه دارای ارزش نیست، باید از آن بهره‌برداری کرد. احیای برند هما چه در داخل کشور، چه در خارج از کشور، از اهمیت بسیاری برخوردار است. من فکر می‌کنم هما در خارج از کشور بیشتر جای خود را باز کرده است تا در داخل کشور.

یکی از راه‌های احیای برند، استفاده درست از هواپیماهای ATR است. آقای بیات به درستی اشاره کردند که تمام مردم باید لذت رفع تحریم‌ها را تجربه کنند و یکی از راه‌های آن، همین استفاده از هواپیماهای ATR است. اکنون از ۵۶ فرودگاه کشور، تنها پنج فرودگاه توجیه اقتصادی دارند، ما از طریق این هواپیماهای ATR می‌توانیم تعداد فرودگاه‌های سودده را بیشتر کنیم.

یکی از برنامه‌های کوتاه‌مدت ایران‌ایر باید پیگیری جدی‌تر موضوع بلیت الکترونیکی باشد. از سوی دیگر، مدل Hub & Spoke الزاما نباید در فرودگاه داخلی اتفاق بیفتد. می‌توانیم یک فرودگاه خارجی را به عنوان هاب تعیین کنیم. خاطرم هست در دوران تحریم هم این امکان وجود داشت و می‌شد خیلی از معضلات Refueling را با داشتن هاب خارجی حل کرد.

اما من در مورد ورود به فعالیت‌های جانبی با آقای بیات موافق نیستم. من ندیدم شرکت‌های بزرگ در دنیا وارد مسائل حاشیه‌ای مثل کترینگ و خدمات فرودگاهی شوند.

البته در دهه گذشته، مدیریت هما شاید به واسطه شرایط داخلی کشور، این شرکت را در حد یک ارائه‌دهنده خدمات فرودگاهی تنزل داد؛ با این حال، می‌شود با یک اصلاح رویکرد، بخش‌هایی از هما مانند خدمات فرودگاهی و کترینگ را برون‌سپاری کرد؛ به عنوان مثال شرکت‌های بزرگ دنیا همچون امارات که کل

خدمات فرودگاهی‌اش یکپارچه است و توسط دناتا انجام می‌شود، هم به خودش سرویس می‌دهد و هم غیر.
درست است که بخش عمده‌ای از سهام دناتا در اختیار امارات است، ولی چون بابت خدمات فرودگاهی به این شرکت پول می‌دهند، روی آن نظارت هم دارند. یادم هست زمانی به مدیریت دوره قبل گفتم خدمات کترینگ ما در قسمت Economy مشکلاتی دارد. نظرشان این بود که با بخش کترینگ، هر هفته جلسات نظارتی دارند، به نظر شما روی یک واحد زیرمجموعه شرکت تا چه میزان می‌توان نظارت مؤثر داشت؟!
کوچک‌سازی هما در دولت نهم و دهم مانند سایر تصمیم‌گیری‌ها مسیر اشتباهی را طی کرد. کوچک‌سازی را از هتل‌ها و بخش‌های سودده هما شروع کردند و با فروش هتل‌ها، زنجیره توریسم در هما را از هم گسستند. اگر امروز ایران‌ایرتور همچنان فعالیت می‌کرد، به راحتی می‌توانستیم پروازهای ATR را به ایران‌ایرتور منتقل کنیم. رسالت ایرتور هم انجام پروازهای منطقه‌ای و داخلی بود. هما به رسالت خودش می‌رسید و پروازهای دوربرد را انجام می‌داد و ایرتور پروازهای داخلی را بر عهده می‌گرفت.

■ **بیات:** یکی از انتقاداتی که همواره در دوره آقای پرورش و به خصوص در این دو سال اخیر مطرح کردم، این بود که وظیفه وزیر نیست که دنبال همه مسائل باشد. آیا مدیر ارشد اجرایی هما یک بار با مدیرعامل شرکت شهر فرودگاهی امام گفت‌وگو داشته است که بگویید برنامه ده‌ساله من خرید ۲۰۰ هواپیما است، شما چه برنامه‌ای برای تامین زیرساخت عملیاتی در حوزه فرودگاهی دارید.
این دو مکمل هم محسوب می‌شوند. همیشه می‌گویند National Airline، Major Airport. باید از مدل‌های Code Share استفاده کنیم، مثلا با KLM قرارداد مجدد کد مشترک ببندیم. یک زمانی (تا ۱۲ سال پیش) هما قرارداد Code Share با بزرگ‌ترین ایرلاین‌های دنیا از جمله یونایتد آمریکا داشته است؛ یعنی مسافر را از ایران به هاب دیگری می‌بردیم؛ مثلا مسافر را تا آمستردام یا لندن می‌بردیم و از آنجا در اختیار ایرلاین دیگر می‌گذاشتیم. حتی شرکت حمل‌کننده می‌تواند متعلق به کشوری که از فرودگاه آن استفاده می‌کنیم، نباشد. به فرض ایران‌ایر می‌تواند مسافر را تا هیترو لندن ببرد و سپس ایرکانادا مسافر ایرانی را به کانادا برساند. ما می‌توانیم از این طریق بازار و شبکه حمل و فروش خود را گسترش دهیم.
در مرحله اول که هنوز هواپیماها وارد چرخه پرواز نشده، ایران‌ایر می‌تواند با کد مشترک، ظرفیت کریر ایرلاین‌های دیگر را در یک مسیر بفروشد و مسیر دوم را خود حمل کند و یا برعکس .
در مرحله دوم نیز (وقتی زیرساخت‌ها در درازمدت فراهم شد) می‌توان آرام آرام Code Sharing را با شبکه مستقیم پروازی جایگزین کرد. به عبارت دیگر من هم مانند آقای حبیبی معتقدم، در حال حاضر بهتر است هاب‌های پروازی را به بیرون از ایران منتقل کنیم.
من برای اولین بار این نکته را عرض می‌کنم که ما یک نقطه منحصربه‌فرد در کشور خودمان داریم که می‌تواند فرصت‌های بکری در بخش ترانزیت و مدیریت حمل و نقل ایجاد کند. در فرودگاه آتاتورک و دوبی، ترمینال ترانزیتی، یک فضای بسته است که مسافر وارد آن شده و از آنجا ترانزیت می‌شود، اما یک نقطه در کشور ما وجود دارد که ترانزیت مسافر می‌تواند در آن از طریق یک ترمینال باز انجام شود، آن هم جزیره کیش است. به دلایل فاصله تا سرزمین اصلی و کوچک بودن جزیره، شما می‌توانید مسافر را از لندن به کیش بیاورید تا بعد از چند ساعت ترانزیت که می‌تواند با گشت‌وگذار در منطقه بگذرد، از کیش به دهلی پرواز کند. وقتی این شبکه را (حتی به صورت آزمایشی) برقرار کنیم و مسافر در فضای «ترانزیت باز» موقتا اقامت داشته باشد، دیگر نمی‌رود در سالن بسته ترانزیت فرودگاه دبی و ۵ ساعت معطل شود. این همان شیوه رقابت با کشورهای همسایه است.
ما باید این فرصت‌ها را در کشور شناسایی کنیم. ما مثلث‌های طلایی در ایران داریم که از منظر سیاحتی و توریستی می‌توان به آنها نگاه کرد؛ مثل مثلث شیراز، اصفهان و یزد. چرا کریر مناسبی نداریم که این پروازها را برقرار کند. ما باید به بازارهای زیارتی، سیاحتی، ترانزیتی توجه کنیم. البته اگر نظام بازاریابی و فروش هما تقویت شود که الان این گونه نیست.

■ **جلالی:** به نظرم برخی مسائل هیچ ربطی به تحریم نداشت. درست است که ما در بسیاری از مسائل تحریم بودیم، ولی در آموزش که تحریم نبودیم. دقیقا در زمانی که ایران ایر ناوگان نداشت، بهترین فرصت بود و هما می‌توانست از کارمندان

■ حبیبی: به نظر من، قبل از ورود هواپیمای نو باید ساختار هما مورد بازنگری قرار می‌گرفت و شاید حتی لزومی نداشت که هما بخواهد وارد هواپیماهای ملکی شود. می‌توانستیم مدل تجاری امارات را که حدود ۸۶ درصد ناوگانش استیجاری است پیش بگیریم. اما در کشور ما اصل مالکیت همیشه مهم بوده است

■ ... می‌توان اصلاحات در هما را از کارهای کوچکی که بازخوردهای خوبی دارد، شروع کرد، مانند احیای برند، تغییر نگرش مهمانداران، مدل کترینگ هواپیماهای جدید و حتی طرح لباس مهمانداران؛ ولی متاسفانه مدیران ما همیشه درگیر کارهای بزرگ می‌شوند

■ حبیبی: تعداد پرسنل هما نسبت به تعداد ناوگان فعال امروز شاید همخوانی نداشته باشد، ولی یک زمانی هما برای حدود ۵۶ هواپیما حدود ۷ هزار پرسنل داشت که بعدها این هواپیماها زمین‌گیر شدند. آن هم در شرایطی است که سازمان‌های دولتی معمولا نمی‌توانند نیروهای خود را تعدیل کنند

بیکار بهترین استفاده را ببرد. دو موضوع می‌توانست به شدت به ایران‌ایر کمک کند، یکی ایجاد مرکز پژوهش‌ها بود. همین طور که در حوزه‌های دیگر دولت این مرکز پژوهش‌ها را ایجاد کرد و در زمان تحریم پیشرفت‌های خوبی داشتند. برای هما هم می‌توانستیم مرکز پژوهش داشته باشیم و آمادگی لازم را کسب کنیم تا هر زمان فرصت ایجاد شد حداکثر استفاده را ببریم.

■ **حبیبی:** البته من موافق بزرگ کردن ساختار هیچ شرکت دولتی نیستم. این گونه مراکز پژوهشی مابه‌ازای خارجی دارد؛ مانند Lufthansa Consult. می‌توان از آنها خواست که ساختار ما را اصلاح کنند.

در عین حال، قسمتی مثل طرح تشکیلات با همین اهداف در هما راه‌اندازی شد تا راهکارهای قانونی دور زدن مقررات را پیدا کند، اما همین طرح تشکیلات الان به معضل هما تبدیل شده است؛ وقتی هما درآمد- هزینه‌ای است، باید این درآمدها را افزایش و هزینه‌ها را کاهش داد. یکی از راهکارهای کاهش هزینه، برون‌سپاری است.

■ **جلالی:** درست است، ولی به نظر من، ایجاد مرکز پژوهش چه از دل ایران ایر باشد و چه از بیرون، ضروری است.

■ **بیات:** باید قبول کنیم که در شرکت‌های هواپیمایی که هیچ، در سازمان هواپیمایی کشوری نیز به عنوان متولی امر، کار تحقیقاتی و مطالعاتی اصلا جایگاهی ندارد.

■ **جلالی:** تمام ایرلاین‌هایی که الگوی پیشرفت ما هستند (در حالی که همه آنها در گذشته آرزو داشتند جایگاه هما را داشته باشند) تاکید ۱۰۰ درصد روی آموزش کارکنان دارند. در زمان تحریم، پرسنل ایران‌ایر چه آموزش‌هایی غیر از دوره‌های متداول داشتند تا خودشان را برای وضعیت فعلی آماده کنند؟

■ **حبیبی:** یک درصد بودجه جاری شرکت‌های دولتی باید صرف تحقیقات شود. البته به عقیده من، بحث آموزش در هما وضعیت خوبی دارد. یکی از قسمت‌های پررنگ هما در دهه‌های اخیر، آموزش بوده است. مدیریت باید به مقوله آموزش، به چشم سرمایه‌گذاری نگاه کند که در بخش خصوصی معمولا این گونه نیست، ولی هما به واسطه ساختار دولتی هیچ وقت از آموزش کم نگذاشته است. هرچند ما باید آموزش‌های خود را با توجه به ورود هواپیماهای جدید و تکنولوژی‌های نو، مطابق با دانش روز کنیم.

در ادامه بحث اصلاح ساختاری، می‌خواستم به این نکته اشاره کنم که می‌توان اصلاحات در هما را از کارهای کوچکی که بازخوردهای خوبی دارد، شروع کرد، مانند احیای برند، تغییر نگرش مهمانداران، مدل کترینگ هواپیماهای جدید و حتی طرح لباس مهمانداران؛ ولی متاسفانه مدیران ما درگیر کارهای بزرگ می‌شوند. الان شاید اگر از خانم دکتر شرفبافی هم بپرسید که اولویت‌های شما در دوران مدیریت در هما چیست؟ بالای ده مورد اولویت را بیان می‌کنند؛ اما در این صورت اینها دیگر اولویت نیستند، وقتی از سه مورد بیشتر می‌شود، یعنی اولویتی وجود ندارد.

هما یک بنگاه اقتصادی مشتری‌مدار است. هر ایرلاینی یک بنگاه اقتصادی است که باید مشتری‌محور باشد. ما تا پیش از این، پروازهای اروپای خود را با هواپیماهای ۵ یا ۶ میلیون دلاری ملکی انجام می‌دادیم و قیمت بلیت آن هم به واسطه هواپیماهای مورد استفاده، قیمت معقول و قابل رقابت با لوفت‌هانزا بود. الان باید برای هواپیمای ۳۳۰ برنامه داشت. اگر با همان قیمت‌های سابق کار کنیم حتی از پس هزینه‌های اقساط آن بر نخواهیم آمد. باید قیمت بلیت به گونه‌ای باشد که هم هزینه‌های اقساط را تامین کند و هم قابل رقابت با ایرلاین‌های دیگر مثل لوفت‌هانزا، بریتیش و ...باشد. توجه به این موضوعات از جمله مباحث کلان و ضروری است.

در تغییرات کوتاه‌مدت، من باز هم روی بحث برون‌سپاری بخش‌های مختلف تاکید می‌کنم. در حال حاضر هما در بسیاری از شعب پروازی خود، تشکیلات مفصلی دارد. این یکی از دغدغه‌های ملموس مدیرعامل فعلی است.

Revenue Management نیز باید در این اصلاح ساختاری هما مدنظر قرار بگیرد. احیای مسیرهای خارجی یکی از تغییرات کوتاه‌مدت است؛ مثلا ما باید مسیر خاور دور را احیا کنیم. ضمن اینکه هما باید یک نظام ارزشیابی مستمر داشته باشد.

■ **جلالی:** از فرصتی که تا تحویل هواپیماها در اختیار داریم باید بیشترین استفاده را ببریم، چون اگر زمان تحویل هواپیماها برسد، برای شروع حرکت دیر می‌شود. اکنون ما باید به تدوین برنامه ده ساله و بیست ساله سرعت بدهیم. شاید ایرلاین‌های دیگر نیاز به برنامه‌های بیش از ده ساله نداشته باشند، ولی ایران ایر باید دورتر را ببیند.

در حوزه اصلاح ساختار، ما معاونت‌هایی داریم که مستقیما باید به مدیرعامل گزارش دهند: معاونت بازرگانی، فرودگاهی، مهندسی تعمیرات، منابع انسانی، مالی و ... جدا از اینها ما پست‌های کاذبی داریم که باید کنار گذاشته شوند. در واقع، ما یک ساختمان قدیمی داریم که هر چقدر ظاهرش را بازسازی کنیم، بی‌فایده است. این همان ساختاری است که برای استفاده بهینه، باید به طور کل بریزد و از نو ساخته شود.

■ **حبیبی:** به نظرم، ما نمی‌توانیم سیستم را به طور کامل تغییر دهیم، چون این سیستم از حدود ۵۶ سال پیش به این شکل بوده و نمی‌توان چندان به آن دست زد، فقط می‌شود تغییرات جزئی ایجاد کرد. لوفت‌هانزا هم مشکلات ایران‌ایر را دارد. شرکت‌هایی مثل قطرایرویز هم قابل مقایسه با هما نیستند.

■ **جلالی:** خب اختلاف نظر همین جاست. شما می‌گویید ساختار اصلی باید به همین شکل باقی بماند. اما باید واقع‌بین بود. من هم می‌توانم چشمم را ببندم و بگویم نمی‌خواهم این ساختار را تغییر

دهم، ولی اگر قرار است که پول ۲۰۰ هواپیما را بدهم با سود یا بدون سود، خواه‌ناخواه باید ساختار عوض شود.

■ **بیات:** در سال ۲۰۱۳، در مالزی یک چشم‌انداز ۱۲ محوره تعریف شد، گفتند اگر می‌خواهیم ساختار را تغییر دهیم، این اصول باید رعایت شود. یکی اینکه به شرکت مالزی‌ایرلاین با ۵۰ سال سابقه نگاه نکنید، فکر کنید که این یک شرکت تازه‌تاسیس است. یعنی گفتند نمی‌توانیم به شرکت قدیمی دست بزنیم، باید شرکت جدیدی تأسیس و آرام‌آرام نیروهای توانمند را به شرکت جدید منتقل کنیم که این روند زمان‌بر هم است.

■ **جلالی:** درست است که یکباره نمی‌توان ساختار جدیدی درست کرد، ولی می‌توانیم مرحله به مرحله و مثلا در ده فاز تغییراتی ایجاد کنیم؛ مثلا باید به جای ده معاونت، سه معاونت وجود داشته باشد؛ معاونت مالی، بازرگانی و عملیات مستقیما به خود مدیرعامل پاسخگو باشند و بقیه بخش‌ها با معاونت‌ها در ارتباط باشند. باید یا چارت سازمانی افقی داشته باشیم یا چارت عمودی. مشکل این است که چارت افقی فعلی همین طور، از دو طرف ادامه پیدا می‌کند. از نظر من، حتما باید به چارت عمودی تغییر پیدا کند.

■ **بیات:** این موضوع به ساختار دولتی هما برمی‌گردد. وقتی مدیر ۲۵ سال سابقه دارد، از نظر اشل حقوقی نمی‌توانند او را مدیرکل بدانند، مجبورند سمت معاونت یا ریاست بدهند.

■ **جلالی:** ما باید به این نتیجه برسیم که با حفظ ساختار فعلی به سوددهی نخواهیم رسید؛ یا باید ساختار را کنار بگذاریم یا سوددهی را.

■ **حبیبی:** خوشبختانه این دیدگاه در مدیران فعلی وجود دارد، ولی متاسفانه معمولا مدیران ما دچار روزمرگی‌ها می‌شوند که امیدوارم مدیر فعلی دچار آن نشود.

■ **بیات:** من اگر مدیرعامل هما بودم، فاصله و شاخص‌های عملکردی ناشی از تصمیمات مدیریتی بین ده سال قبل ایران‌ایر تا حال حاضر را شناسایی می‌کردم و در ابتدا این شرکت را به ده سال قبل برمی‌گرداندم. اگر هواپیما هم نداشته باشم، اجاره می‌کنم. ضمن اینکه در شرایط فعلی، به جای اصلاح کلی ساختار، باید فرآیند سازمانی ایران‌ایر اصلاح و کمی ساده‌تر شود و مرحله بعدی اصلاح ساختاری از بنیان است، چون ایران و ایران‌ایر می‌خواهد دوباره وارد بازارهای بین‌المللی شود، پس این ساختار هم باید به شکل بین‌المللی بازنویسی شود. نمی‌توانم بگویم در دانش ما نیست اما باور دارم نباید راه طی شده را دوباره پیمود. ما باید دانش و تجربه بین‌المللی را به داخل منتقل کنیم. باید گروهی شبیه شرکت مشاوران لوفت‌هانزا را پیدا کنیم و با آنها قرارداد ببندیم. آنها باید به ما یاد بدهند و بهایش را هم پرداخت کنیم.

ضمن اینکه خودشان سیستم‌های جدید را مستقر و روش بهره برداری را منتقل کنند.

■ **جلالی:** البته مشاوران خارجی اگر بیایند و به آنها بگوییم به این و آن بخش از ساختار دست نزن، قبول نمی‌کنند.

■ **بیات:** از ۲۰۰ فروند هواپیمای جدید ایران‌ایر حداقل ۱۵۰ فروندش باید در شبکه بین‌المللی پرواز کند، در غیر این صورت نتیجه منفی خواهد داشت. از دید من، نگاه مدیریت بازرگانی فعلی، پروازهای هفتگی بین دو نقطه است؛ روندی مثل شرکت‌های LCC و کم‌هزینه؛ یعنی صد درصد مسافر را از خاک ایران می‌برد و صد درصد مثلا در خاک فرانسه پیاده می‌کند؛ آن هم به صورت پروازهای هفتگی. در حالی که اکنون دنیا به سمت پروازهای روزانه و حتی دو یا سه بار در روز بین دو نقطه رفته است.

پس اگر می‌خواهیم رقابت کنیم، باید ببینیم چگونه می‌توان هر روز هواپیمای ایرباس ۳۳۰ به پاریس فرستاد. ما که روزی ۳۰۰ مسافر از تهران به اروپا نداریم، حتی ۷۵ درصد پروازها در فرودگاه دوبی و مشخصا شرکت هواپیمایی امارات (با وجود منطقه آزاد تجاری آن)، با هدف حمل مسافران ترانزیتی است.

■ بیات: اگر من مدیرعامل هما بودم، فاصله و شاخص‌های عملکردی ناشی از تصمیمات مدیریتی بین ده سال قبل ایران‌ایر تا حال حاضر را شناسایی می‌کردم و در ابتدا این شرکت را به ده سال قبل برمی‌گرداندم، هواپیما هم نداشتم، اجاره می‌کنم

■ بیات: آیا مدیر ارشد اجرایی هما یک بار با مدیرعامل شرکت شهر فرودگاهی امام گفت‌وگو داشته است که بگویید برنامه ده ساله ما خرید ۲۰۰ هواپیما است، شما چه برنامه‌ای برای تامین زیرساخت عملیاتی در حوزه فرودگاهی دارید. اینها مکمل هم هستند. همیشه می‌گویند National Airline؛ Major Airport

پس ما هم قطعا باید به فکر گسترش شبکه پروازی اتصالی و ترانزیتی باشیم. اینجاست که بحث مدل اقتصادی، برنامه‌ریزی ناوگان و Fleet Assignment Strategy ، مطرح می‌شود.

اگر من تصمیم‌گیر بودم، همان هواپیماهایی را که قرار است تا چند سال آینده تحویل بگیرم، اجاره و بر آن اساس شبکه‌های مرده را احیا می‌کردم که تا زمان ورود هواپیماها، سیستم، آزمون و خطایش را انجام داده باشد.

■ **حبیبی:** این نکته خیلی مهمی است. ترکیش دو سال پیش در ایران Roadshow گذاشت، مدیران شرکت در آن زمان می‌توانستند با توجه به آگاهی از سیاست‌های دولت و نیاز ترکیش به خلبان تفاهم‌نامه‌ای بین هما و ترکیش امضا کنند تا خلبان‌هایمان را برای دو سال به ترکیش اجاره دهیم. هزینه تایپ ۳۲۰ را خودشان پرداخت می‌کنند، روی آن هواپیماها آموزش‌های لازم را می‌بینند و مهارت پیدا می‌کنند تا وقتی هواپیماهای جدید وارد شد، کروی آماده داشته باشیم، اما مدیران ما این کار را نکردند و در دو سال اخیر کروی ما تقریبا در ماه یکی دو بار پرواز داشت.

ترابران: خطر ریزش نیرو وجود نداشت؟

■ **حبیبی:** خیر؛ اگر در قالب تفاهم‌نامه شکل می‌گرفت، خطری وجود نداشت. روش بسیار مرسومی هم هست.

■ **بیات:** این اتفاق الان در دنیا می‌افتد. شرکت‌هایی وجود دارند که این قرارداد را تحت عنوان Crew Leasing می‌بندند. قرارداد بین دو شرکت است نه افراد، خلبانان مامور می‌شوند که شش ماه تا دو سال در ایرلاین دیگری کار کنند.

■ **حبیبی:** البته از حق نگذریم، دوران تحریم دوران بسیار سختی بود، اما به هر حال، در همان دوران تحریم می شد کارهایی کرد، ولی این قدر مدیریت دچار جمود شده بود، که تنها به فکر حفظ وضع موجود بود. آقای بیات به درستی می‌گویند که باید برگردیم به ده سال پیش، چون لازم نیست به قبل از انقلاب برگردیم. مگر تا ده سال گذشته، شرکت‌هایی مانند ماهان تحریم نبودند، در همان دوران تحریم هم هواپیما آوردند. حدود یک سال است که هما پروازهای خاور دور خود را به علت عدم جایگزین کردن هواپیماهای ۷۴۷های زمین‌گیر شده از دست داده است.

■ **بیات:** در کنوانسیون شیکاگو که منجر به شکل‌گیری ایکائو شد، چندین آزادی وجود دارد که به آزادی‌های نه‌گانه معروف است و اجرای آن مشروط به انعقاد معاهده بین کشورهای مرتبط با آن است. براساس یکی از آنها به نام آزادی پنجم، شما می‌توانید از کشور A با شرکت هواپیمایی ثبت شده در آن کشور به کشور B پرواز داشته باشید و از کشور B به کشور سوم با حق حمل مسافر از B به C، مسیر پرواز برقرار کنید.

ایران‌ایر در سال ۱۳۵۳ براساس آزادی پنجم ایکائو و طی معاهده حمل و نقل سه جانبه بین ایران و ژاپن و چین، پرواز تهران- پکن و پکن به توکیو را برقرار کرد. خب الان این مسیر خوابیده است؛ یعنی ضمن اینکه ما تهران به پکن را داشتیم که الان ماهان انجام می‌دهد، برای مسیر پکن به توکیو نیز حق جابه‌جایی مسافر داشتیم که از دست دادیم. اگرچه دنیای امروز و رقابتی حمل و نقل هوایی، ممکن است برقراری مجدد چنین مسیری را در قسمت دوم توجیه‌پذیر نداند، اما به هر حال ایران‌ایر می‌تواند پل ارتباط خاور به باختر باشد.

■ **جلالی:** در حال حاضر، ترکیش از بی‌عملی ما بهترین استفاده را می‌کند. مسافر ایرانی باید از شیراز بیاید مهرآباد، با چه مشقتی بارش را تحویل بگیرد، بدون هیچ امکاناتی از تهران برود فرودگاه امام و دوباره بارش را در فرودگاه امام تحویل بدهد. در چنین شرایطی، ترکیش برای شیراز و نقاط مختلف ایران پرواز گذاشته و مسافر ایرانی را نقاط مختلف کشور جابه‌جا می‌کند.

■ **حبیبی:** فکر می‌کنم اصلاح هما وقتی صورت می‌گیرد که دولت دست از حمایت و دخالت‌هایش بردارد. بگذارد هما به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی خودگردان درآمد-هزینه‌ای اداره شود. اگر می‌خواهیم هما به جایی برسد که در آینده از پس اقساط خریدهایش برآید، باید شرکت خودگردانی باشد. اما وقتی دولت به طور همه‌جانبه از هما حمایت می‌کند، مگر می‌شود توقع داشت که در سیاست‌گذاری‌ها دخالت نکند.

■ **بیات:** البته این حمایت یک جایی یقه هما را می‌گیرد. ما قانون رقابت عادلانه را از طرف یاتا و ایکائو داریم که در دهه اخیر تاکید بسیار به اجرای آن شده است. گرچه ایجاد بستر رقابت عادلانه از محورهای اصلی کنوانسیون شیکاگو هم بوده است. شرکت‌ها نباید به‌صورت مستقیم از طرف دولت حمایت شوند و در شرایط برابر باید با هم رقابت کنند. یک‌بار هواپیمایی امارات از طرف آمریکایی‌ها متهم به حمایت از جانب شیخ‌نشین دوبی شد و مدت‌ها درگیر این ماجرا بود که به نحوی آن را حل کرد.

■ **جلالی:** ترازنامه مالی ایرلاین باید شفاف و واضح باشد تا معلوم شود که خودگردان است یا دولت هزینه‌های آن را پرداخت می‌کند.

ترابران: بهتر است بحث‌ها را جمع‌بندی کنیم.

■ **بیات:** در شرایط فعلی، ایران ایر ضمن اینکه نیاز به تدوین برنامه بلندمدت و استراتژی کلان دارد، باید به سمت دکترین اقتصادی برود، یعنی چارچوب اقتصادی کشور را در نظر بگیرد و بر اساس آن راهبرد مشخص تبیین کند. ما باید اصول چندمحوره تعریف کنیم تا حداقل دو سال از موعد تحویل آخرین هواپیماها جلوتر باشیم. ضمن اینکه این برنامه بلندمدت تابع یک سری پیش‌نیازها و برنامه‌های کوتاه‌مدت است که در آنها می‌توان فازهای مختلفی را تعریف کرد.

موضوعی که در حال حاضر باید توسط ایران‌ایر با جدیت پیگیری شود؛ این است که اولا فرصت‌ها و منابع درآمدی خود را به هر شکلی در سطح

کیفیت مطلوب و براساس استانداردها و اصول مد نظر یاتا شناسایی و تقویت کند تا با افزایش بهره‌وری، به نحوی ضریب کار را در ایران‌ایر افزایش دهد. در ادامه، باید به صورت متوازن گروهی را مامور تحلیل‌های هزینه‌ای و بازنگری شاخص‌های هزینه‌ای کرد و مدیریت هزینه را نیز مانند مدیریت درآمد اعمال نمود. هما باید هزینه را به‌صورت موازی با درآمد کنترل کند. هم درآمد را افزایش دهد و هم از هزینه‌ها بکاهد.

موضوع سوم تعیین تکلیف صندوق بازنشستگی هما است. در سال ۱۳۸۰، آقای کشاورزیان حجم نیروهایی را که طی ده سال آینده به بازنشستگی می‌رسند و بار مالی سنگینی برای هما خواهند داشت، پیش‌بینی کرد، بنابراین در زیرمجموعه صندوق بازنشستگی هما شرکت‌های اقتصادی ایجاد کرد تا از تجارب بازنشستگان استفاده شود و درآمدزایی کنند. ایرلاینی تأسیس کرد به نام چابهار، همچنین مرکز آموزش هوانوردی هما، شرکت خدمات فرودگاهی و مرکز تعمیرات و نگهداری و ... آن شرکت‌ها الان نیمه‌فعال و یا غیرفعال هستند، اما اگر احیا شود و هزار تومان درآمد داشته باشند، هزار تومان از بار مالی تحمیلی به ایران‌ایر در موضوع پایبندی به تعهدات بازنشستگان عزیز کم خواهد شد.

البته این اصلاح ریشه‌ای نیست. باید دولت به‌صورت کلان در مورد صندوق بازنشستگی تصمیم بگیرد که مثلا آیا باید این صندوق در صندوق بازنشستگی کشوری ادغام شود تا بار ۳۵ میلیارد تومانی در ماه از دوش هما برداشته شود یا خیر. این بار مالی ۳۵ میلیارد تومانی، طی یک‌سال می‌شود ۴۰۰ میلیارد تومان و همان‌طور که گفته شد ضرر هما ظاهرا ۵۰۰ میلیارد تومان است.

■ **حبیبی:** من از تغییر مدیریت هما به‌عنوان تغییر رویکرد ساختاری برداشت می‌کنم. از بندهای مختلف حکم خانم دکتر شرفبافی هم برمی‌آید که نیت دکتر آخوندی از این تغییر مدیریت، مقدمه‌ای برای اصلاح ساختاری بوده؛ امیدواریم مدیریت جدید هم همین برداشت را داشته باشد که ماموریت‌های جدیدش را هماهنگ با بندهای احکام تعریف کند. قطعا هیچ شخصی به‌تنهایی نمی‌تواند در هما این اصلاح را انجام دهد. من صنعت را مثلثی می‌بینم که در راس آن سازمان هواپیمایی کشوری به‌عنوان سیاست‌گذار قرار دارد و در اضلاع دیگر شرکت فرودگاه‌ها و هما. همه باید کمک کنند که اصلاح ساختار هما که در نهایت به نفع همه است شکل بگیرد. اگر هما شرکت سوددهی باشد، این زیان انباشت را نخواهد داشت که الان فقط به شرکت فرودگاه‌ها بالای ۲۰۰ میلیارد بدهی داشته باشد.

در نهایت، من خودم از این تغییر مدیریت استقبال می‌کنم چون واقعا هما دچار جمودی شده بود و هیچ اتفاقی در آن نمی‌افتاد. حداقل این تغییر مدیریت در میان کارکنان شاغل هما بارقه‌ای از امید ایجاد کرده است؛ مخصوصا با تغییراتی که در مدت کوتاه حضور خانم دکتر شرفبافی اتفاق افتاد. امیدوارم که این اصلاحات ادامه داشته باشد و هما از نظر اصلاح ساختار نرم‌افزاری هم پیشرفت کند. از نظر سخت‌افزاری هم، هما قراردادهایی بسته که به هر ترتیب انجام خواهد شد. به نظر من، افق روبه‌روی هما بسیار روشن است، انقلابی در حمل‌ونقل هوایی ایران به‌واسطه حضور هما در حال رخ دادن است و امیدواریم مدیریت هم از این انقلاب به نحو احسن استفاده کند.

■ **بیات:** اگر فرض کنیم که هیچ مشکلی پیش نیاید و ۱۰۰ فروند هواپیما تا پنج سال آینده تحویل داده شود، با وجود حجم بازار محدود و ثابت ما و اینکه در این مدت بازار بالقوه ایجاد نکرده‌ایم که اکنون بالفعل شود، این بازار محدود باید بین عرضه صندلی همه هواپیماهای جدید تقسیم شود، بنابراین با وجود شرکت‌های در شرف تاسیس، ضریب اشغال صندلی به شدت کاهش خواهد داشت و شرکت‌ها به جایی می‌رسند که نقطه خطر است. در این حالت، شرکت‌های هواپیمایی سه راه بیشتر ندارند؛ یکی اینکه بینش و نگرششان را تغییر بدهند که این نیاز به هزینه سرمایه‌ای دارد، در حالی که شرکت‌های هواپیمایی ما نه مدل اقتصادی مشخصی دارند و نه ترازنامه مالی درستی. پس نمی‌توانند تغییری ایجاد کنند. اعتباری هم ندارند و به همه بدهکار هستند، اما نقش بازی می‌کنند و در شرایطی که چهار ماه است حقوق کارمندان خود را نداده‌اند، تفاهم‌نامه خرید هواپیما می‌بندند و توقع بی‌پایه و اساس ایجاد می‌کنند.

راه دوم این است که به سمت اتحاد و کنسرسیوم بروند. اما با شناختی که همه ما از مدیران داریم صاحبان سهام این شرکت‌ها حتی دو دقیقه نمی‌توانند دور یک میز برای یک موضوع مشترک اقتصادی بنشینند. این اقدام بسیار بعیدی است. البته اگر ادغام به شکل تکلیفی اتفاق نیفتد که اساسا با روح قانون تجارت در تضاد است.

راه سوم خروج از گود است. این اتفاق در سال ۲۰۰۳ به بعد در ترکیه رخ داد، ترکیه ۷۸ شرکت هواپیمایی داشت و الان به حدود ۱۲ شرکت رسیده است. عین همین اتفاق در سال ۱۹۷۸ در آمریکا و پس از مقررات‌زدایی افتاد.

■ **جلالی:** من روی بخش بازرگانی تاکید دارم که قبل از ورود هشتمین هواپیما، باید آن را تقویت کنیم. قدم اول که ایران‌ایر از حدود یک ماه پیش انجام داد، فعال کردن بخش شبکه توزیع بلیت است. تا به حال، ما ایرلاین، هواپیما و کرو را آماده می‌کردیم، ولی شبکه توزیع و فروش نداشتیم و سیستم GDS یا توزیع جهانی ما محدود بود و همه نمی‌توانستند با آن عملیات فروش انجام بدهند؛ اما خوشبختانه، از یک ماه پیش، سیستم ما به GDS آمادئوس که بسیار قوی است و در اختیار همه آژانس‌ها قرار دارد، ملحق شده، پس می‌توان شبکه توزیع را گسترده کرد. به نظرم این مهم‌ترین تغییری است که در بازه زمانی کوتاه اتفاق افتاده است و امیدوارم این حرکت‌ها ادامه پیدا کند.

■ حبیبی: ما تا پیش از این پروازهای اروپای خود را با هواپیماهای ۵ یا ٦ میلیون دلاری ملکی انجام می‌دادیم. الان باید برای هواپیمای ۳۳۰ برنامه داشت. اگر با همان قیمت‌های سابق کار کنیم حتی از پس هزینه‌های اقساط بر نخواهیم آمد. باید قیمت بلیت هم هزینه‌های اقساط را تامین کند و هم قابل رقابت باشد. توجه به این موضوعات از جمله مباحث کلان و ضروری است

مدیرعامل جدید و چالش‌های پیش‌روی هما

تیمار یک پرنده زمین‌گیر

دکتر فرزانه شرفبافی شاید در حساس‌ترین دوره از فعالیت هما، مدیریت قدیمی‌ترین شرکت هواپیمایی خاورمیانه را برعهده گرفته است؛ یک برند شناخته‌شده با بیش از نیم قرن تجربه، اما با بدهی‌های انباشته بسیار، مطالبات وصول نشده، ساختار نامتناسب با میزان عملیات فعلی، تنوع زیاد ناوگان، ناتوانی در پوشش تقاضاهای جدید بازار، مدیریت دولتی هزینه‌محور، میزان بالای دارایی غیرنقدی و استهلاک سالانه ... که تجربه نزدیک به چهل سال تحریم را هم به دوش می‌کشد.

این فارغ‌التحصیل دکترای هوافضا از دانشگاه صنعتی شریف، اکنون براساس حکم وزیر راه و شهرسازی، موظف به «بازسازی همه جانبه اعم از حقوقی، مالی، فنی، ناوگان و تجهیزات هما» شده است.

فرصتی کوتاه پیدا کردیم تا از او بپرسیم برای رسیدن به اهداف تعیین شده، خود را با چه چالش‌ها و راه‌حل‌هایی روبه‌رو می‌بیند.

ترابران: به نظر می‌رسد مشکلات هما در زمینه عملکرد اقتصادی به عنوان یک ایرلاین، حاصل موقعیت تاریخی به عنوان یک خط هوایی ملی تحت حاکمیت دولت باشد. آیا تا وقتی این ماهیت تاریخی وجود دارد، امکان تجاری شدن فعالیت وجود دارد؟

■ بله؛ «هما» از زمان تاسیس تاکنون صد درصد سهام دولت را داشته ، اما در عین حال «هما» از ابتدا به عنوان یک شرکت تجاری ثبت شده و تمام فعالیت‌هایش بر مبنای قانون تجارت بوده و طبق اساسنامه یک شرکت درآمد هزینه‌ای است؛ هرچند همیشه به‌واسطه شرایطش دستش در جیب دولت بوده است.

از طرف دیگر، «هما» را به عنوان املاک و دارایی و اجناس قابل معامله فرض نکنید. هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران «هما» نقش بزرگی در کل نظام اجتماعی کشور داشته است. از نقش «هما» در ایام جنگ، سازندگی، حوادث و بحران‌ها، دوران تحریم و پسابرجام نباید غافل بود. اثرگذاری و مسئولیت اجتماعی «هما» نکته‌ای فراتر از املاک و دارایی است که بخواهیم صرفا از آن منظر به موضوع نگاه کنیم.

در مقطع زمانی کنونی، مهم‌ترین ماموریت اینجانب بازپس‌گیری سهم ایران و هما از بازار هوایی منطقه و انجام فعالیتهای سودآور به کمک ناوگان جدیدی که به تدریج به این شرکت تزریق خواهد شد، تعریف شده است؛ اگرچه وظیفه بسیار دشواری است.

هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران از دو ویژگی بزرگ برخوردار است. اول به جهت قدمت، دارای بدنه توانمند، باتجربه و ساختاریافته‌ای است. مورد دوم سبقه عملکردی و تصور عمومی از برند «هما» است که مردم ایران «هما» را به عنوان یک شرکت هواپیمایی قدیمی و باسابقه می‌شناسند.

این را یادآور شوم که خرید ناوگان نو دلیل تغییر ساختار «هما» نیست. همه شرکت‌های هواپیمایی دنیا در یک بازه زمانی به بازسازی ساختاری احتیاج دارند. همین تجربه را شرکت‌های بزرگی مانند لوفت‌هانزا، ترکیش، ایرفرانس و KLM نیز داشته‌اند.

می‌خواهم بگویم اگر این بازنگری صورت نگیرد، کهولت (درتمامی ابعاد) موجب می‌شود که قیمت تمام شده عرضه صندلی افزایش یابد.

اساسا تکنولوژی‌های جدید و تغییر فرآیندهای موجود در هوانوردی این الزام را به‌وجود می‌آورد. بنابراین، حتی قبل از بحث خرید ناوگان، روی تغییر ساختاری «هما» بررسی لازم انجام شده است. اکنون فرصت مناسبی است که با ورود هواپیمای‌های جدید، رویکرد بهره‌برداری از آنها را نیز اصلاح کنیم.

رویکرد «هما» در بهره‌برداری از هواپیماها باید به نحوی باشد که قیمت تمام شده صندلی عرضه شده کاهش یابد. برای این کار، دولت نیز باید تسهیل‌گری کند. رویکرد فعلی دولت این است که فعالیت‌های اجرایی «هما» را تسهیل کند تا «هما» رشد کند و به مرحله بهینه بهره‌برداری برسد. در حال حاضر، این هم تصمیم دولت و شخص وزیر است. می‌خواهیم با ایجاد بهبود در عملیات، به مرحله سودآوری برسیم.

ترابران: با توجه به ساختار هما و نسبت نیروی انسانی به ناوگان هوایی آن، این کار باید خیلی دشوار باشد...

■ بسیاری معتقدند که تعداد نیروی انسانی «هما» به نسبت ناوگان زیاد است. اما به نظر من، این نوع مقایسه نباید ملاک تصمیم‌گیری برای کاهش یا افزایش منابع انسانی باشد. ساختار اصلی «هما» بر مبنای تعداد مشخصی از ناوگان شکل گرفته و در طول مدت ۵۶ سال فعالیت، این ساختار پایه‌ریزی شده است. از شما سوال می‌کنم چرا اکثریت شرکت‌های هوایی تازه تاسیس ایران می‌توانند نیروی انسانی کمتری داشته‌باشند؟

پاسخ ما این است که اغلب این شرکت‌ها خدمات خود را در بخش‌های کیترینگ، هندلینگ و بخش بزرگی از آموزش‌های مورد نیاز خود را از «هما» دریافت می‌کنند، اینکه بگوییم یک ایرلاین براساس تعداد صندلی و ناوگان باید فلان تعداد نیروی انسانی داشته باشد، مقیاس مناسبی برای شرایط امروز «هما» نیست. بسیاری از نیروهای «هما» اکنون سرویس‌های جانبی بسیاری از ایرلاین‌های داخلی و خارجی را ارائه می‌کنند؛ بنابراین، بهره‌ور بودن یا نبودن «هما» ربطی به نیروی انسانی زیاد آن ندارد.

ترابران: اما شما با مشکلی به عنوان صندوق بازنشستگی «هما» هم مواجه هستید.

■ خانواده بزرگ «هما» قابل تفکیک نیست. تمام بازنشستگان و شاغلان، خانواده «هما» محسوب می‌شوند. خانواده هما متعلق به همایان است و حمایت از این خانواده وظیفه ما است. مسوولیت صندوق بازنشستگی هم بر همین منوال است.

بخشی از بار مالی کنونی صندوق به دلیل سوءمدیریت و تصمیم‌گیری‌های گذشته است، البته همین صندوق بازنشستگی تا سال ۸۴ نه تنها ضرر نبود بلکه با تدابیری که مدیریت وقت اندیشیده بود، همواره تراز مالی آن مثبت بود. به هر روی، مشکل فعلی تنها مختص صندوق بازنشستگی «هما» هم نیست. اکثر صندوق‌های بازنشستگی کشور دچار این مشکل هستند؛ مشکل اینجاست که افزایش حقوق بازنشسته‌ها با میزان درآمد صندوق‌ها تطابق ندارد.

این مشکل هم مربوط به چند سال اخیر نیست، از ابتدای تأسیس همه صندوق‌های بازنشستگی همین اشکال وجود داشته است. این وظیفه ما است که باید برای تامین منابع مالی راهکار لازم را پیدا کنیم تا حقوق این عزیزان با تأخیر پرداخت نشود و حقی ضایع نگردد. ما وظیفه داریم به عنوان تصمیم‌گیران شرکت، به گونه‌ای عمل کنیم که «هما» شرکتی بهره‌ور باشد تا بتواند حق و حقوق همکاران قدیمی خود را پرداخت کند.

این رویکرد کنونی ما است. به‌زودی تدابیری خواهیم اندیشید که «هما» بازده اثربخش‌تری داشته باشد و در عین حال، بتواند پاسخگوی حقوق بازنشستگان خود باشد. در این زمینه برنامه‌هایی داریم که شاید ظرف دو ماه آتی به نتیجه قطعی برسد.

ترابران: به سوءتصمیم‌گیری‌ها در مورد صندوق بازنشستگی اشاره کردید، مصداق این تصمیمات اشتباه چه بوده است؟

■ این مشکل، تنها ناشی از تصمیمات نادرست یک مدیریت نبوده است. وقتی می‌بینیم که اکنون همه صندوق‌ها مشکل دارند، نگاه ما نباید این باشد که به دنبال مقصر خاصی بگردیم. من در مجموع معتقدم که افراد مقصر نیستند، فرآیندها مقصر هستند. یعنی فرآیند اشتباهی وجود داشته که باعث شده مدیریت تصمیم اشتباهی اتخاذ کند. ما باید فرآیندها را اصلاح کنیم.

ترابران: به نظر شما، اکنون هما با چه اولویت‌هایی در تصمیم‌گیری مواجه است؟

■ خط‌مشی کلی «هما» را وزیر راه و شهرسازی در ابلاغیه حکم من، در شش بند مطرح کرده‌اند

■ مشکل صندوق بازنشستگی تنها ناشی از تصمیمات نادرست یک مدیریت نبوده است. همه صندوق‌ها مشکل دارند من معتقدم که افراد مقصر نیستند، فرآیندها مقصر هستند. یعنی فرآیند اشتباهی وجود داشته که باعث شده مدیریت تصمیم اشتباهی اتخاذ کند. ما باید فرآیندها را اصلاح کنیم

■ به‌زودی تدبیری خواهیم اندیشید که هما بازده اثربخش‌تری داشته باشد و در عین حال بتواند پاسخگوی حقوق بازنشستگان خود باشد. در این زمینه برنامه‌هایی داریم که شاید ظرف دو ماه آتی به نتیجه قطعی برسد

■ سه مدل مدیر وجود دارد: مدیرانی که با تغییر مخالفند، مدیرانی که با تغییر همراه می‌شوند و مدیرانی که خودشان تغییر ایجاد می‌کنند. من طالب مدیران تغییرساز هستم. اگر مشاهده کنم نگرش مدیری ارتجاعی بوده و مانع تغییرات اجرایی است، قطعا در ادامه راه، او را در تیم مدیریت منظور نخواهم کرد

■ در مقطع زمانی کنونی مهم‌ترین ماموریت من بازپس‌گیری سهم ایران و هما از بازار هوایی منطقه و انجام فعالیتهای سودآور به کمک ناوگان جدیدی که به تدریج به این شرکت تزریق خواهد شد، تعریف شده که وظیفه بسیار دشواری است

که من طی یک ماه گذشته، در همه این حوزه‌ها، اقداماتی را انجام داده‌ام.

این ماموریت‌ها عبارتند از:

۱- اقدام در جهت بازسازی ساختاری همه جانبه هواپیمایی جمهوری اسلامی اعم از حقوق، مالی، فنی و ناوگان و تجهیزات

۲- هما باید برای رقابت در سطح منطقه و جهان آماده شود و به عنوان شرکتی در سطح جهانی ارتقا یابد. لازمه این کار به‌کارگیری مدیریت تحول تمام عیار در شرکت است.

۳- ارزیابی مستمر نحوه به‌کارگیری و اجرای فرآیندهای ایمنی و استانداردها و اقدامات لازم در جهت افزایش کارایی؛ چراکه ایمنی و استانداردهای پرواز، قواعد غیرقابل شکست در عملیات هوانوردی هستند.

٤- تکیه بر اصول مدیریت بازرگانی حاکمیت شرکتی و مدیریت حرفه‌ای و عدم تخطی از این اصول.

٥- از آنجا که هما در نهایت یک شرکت خدمات هواپیمایی است، اصلی‌ترین هدف آن باید جلب رضایت مشتریان باشد. علی‌رغم اینکه نوسازی ناوگان در طی زمان انجام خواهد شد، هما باید به دستورالعمل حقوق مسافر وفادار و تمامی تلاش خود را در جهت کمینه کردن تأخیرها و عرضه برترین خدمات به مشتریان به‌کار گیرد.

٦- با توجه به خرید هواپیماهای برد کوتاه، باید یک تغییر ساختاری در سازمان هما صورت گیرد تا هما بتواند خدمات منطقه‌ای را در ایران عرضه کند.

جالب است بدانید که اولین پرواز «هما» پس از تشکیل این شرکت، انجام عملیات حج بوده و اولین تصمیم مدیریتی بنده هم در همین حوزه بوده است. در عملیات حج تمتع امسال علاوه بر سهمیه تعیین شده برای «هما» وظیفه انتقال ۲٦ هزار و ۵۰۰ نفری حجاج نیز به «هما» محول شد. به جهت ضیق وقت باید تصمیمات سریعی برای این عملیات اتخاذ می‌شد؛ چراکه اولویت نخست نظام، دولت، وزارتخانه و «هما» این بود که عملیات حج آبرومند برگزار شود.

تمام تلاش‌ها صورت گرفت که این مهم تحقق یابد. برگزاری جلسات پی درپی، هماهنگی تنگاتنگ با قسمت‌های مربوطه، پیگیری‌های لحظه‌ای از همکاران دخیل در این امر، بخش‌هایی از تلاش تیم «هما» در جهت انتقال زائران سرزمین وحی بود.

بحث بعدی برنامه راهبردی «هما» است که باید در سه سطح خاص تدوین شود. سطح اول، برنامه کلان «هما» است؛ این برنامه شامل آموزش کروی پروازی و تکنسین‌ها، تامین امکانات تعمیراتی، قطعات و تجهیزات برای ناوگان خریداری شده است. علاوه براین، مدیران ما باید توانمندی عملیاتی کردن هواپیماهای High Tech را داشته باشند.

اینها مواردی است که باید در برنامه بلندمدت به صورت کلان به آنها توجه داشته باشیم تا بتوانیم با هدف بهره‌برداری بهره‌ور (یعنی هم اثربخش و هم کارآمد) در جهت بهره‌برداری بهینه از هواپیماهای جدید حرکت کنیم.

در برنامه میان‌مدت، ما برنامه‌ای تا پایان سال ۲۰۲۰ میلادی داریم که در این برنامه، مطالعاتی صورت گرفته که «هما» تا این زمان باید چند فروند هواپیما در اختیار داشته باشد. باقی ماندن «هما» در قالب یک شرکت دولتی، واگذاری آن در فرابورس، واگذاری بخشی از آن به صورت سهام به شرکت‌های معتبر بین‌المللی و اتحاد خاص با شرکت‌های خارجی از جمله برنامه‌های میان‌مدت «هما» است.

در برنامه کوتاه‌مدت، برنامه‌ای در قالب ٤۰ بند به مدیران شرکت ارائه شده است که باید در بازه شش ماهه اجرا شود. البته معمولا برنامه‌های کوتاه‌مدت، بازه یکساله دارند، اما واقعیتی وجود دارد که ما تا اجرای برنامه میان مدت وقت زیادی نداریم. هم‌اکنون گران‌ترین دارایی «هما» وقت است، زمان‌بندی در این ایام برای «هما» بسیار مهم و حیاتی است؛ به دلیل اینکه ناپایدارترین و زودگذرترین خدمات توسط «هما» ارائه می‌شود. اگر از وقت پرواز بگذرد، دیگر آن صندلی باطل شده است و درآمدی برای «هما» به همراه ندارد.

به هر حال، فاکتور زمان در برنامه‌ریزی برای ما بسیار اهمیت دارد. نداشتن برنامه یعنی برنامه‌ریزی برای پذیرفتن شکست. برنامه‌هایی در دست تدوین داریم. برنامه‌هایی نیز قبل از این اینکه من این سمت را داشته باشم، در هیات‌مدیره «هما» مطرح بوده است.

برنامه راهبردی شرکت تنظیم شده است. باید اصول مشتری‌مداری را سرلوحه کار خود قرار دهیم و به حقوق مسافر بیشتر توجه کنیم. نوع

نگرش خود را در اداره ایرلاین باید اصلاح کنیم. همه اینها جزو برنامه‌های کوتاه‌مدت است. البته رسیدن به هدف نهایی، قطعا به مدت زمان بیشتری نیاز دارد ولی تغییر و اصلاح باید در بازه زمانی کوتاه رخ دهد.

ترابران: منظور شما از تغییر در متدولوژی ایرلاین‌داری چیست؟

■ در دنیا یکسری شرکت‌های هواپیمایی به عنوان Full Service فعالیت می‌کنند. یعنی همه خدمات را عرضه می‌کنند و روی قیمت بلیت، هزینه آن را دریافت می‌کنند. ایرانایر هم از این نوع مدل پیروی می‌کند. گروه دیگری از ایرلاین‌ها Low Cost Carrier هستند و نوع فروش بلیت و عرضه خدمات آنها متفاوت است.

مثلا کیترینگ در پرواز ارائه می‌شود، ولی پول آن جداگانه دریافت می‌شود یا هواپیما در فرودگاهی روی زمین می‌نشیند که فرودگاه درجه یک نیست و فرودگاه درجه دو یا سه یا فرعی محسوب می‌شود.

گروه دیگری از ایرلاین‌ها هم اصطلاحا هیبریدی هستند یعنی نه Full Service و نه Low Cost Carrier؛ بلیت‌فروشی آنها تقریبا شبیه Full Service و هندلینگ آن مانند Low Cost Carrier یا برعکس است.

در این راستا، هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران درصورت محقق شدن شرایط لازم، ممکن است ارائه خدمات هواپیماهای ATR را به نحوی به سمت متدولوژی هیبریدی یا Low Cost Carrier سوق دهد.

البته نوع ارائه خدمات در پروازهای بین‌المللی و پروازهای حج تمتع به دلیل جایگاه زائران برای هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران «هما» رویکرد Full Service است.

ترابران: شما در ابتدای دوره مدیریت خود، تغییراتی را در معاونت‌ها آغاز کردید که با استقبال بسیاری هم مواجه شده است. این تغییر مدیریت‌ها با چه رویکردی صورت گرفته است؟ قرار است مدیریت‌های جدید، هما را به چه سمتی هدایت کنند؟

■ سه مدل مدیریت وجود دارد. مدیرانی که با تغییر مخالفند و مقاومت در برابر تغییر دارند. این دسته از مدیران هر زمان که تکنولوژی به‌روزی می‌آید، با آن موافق نیستند و از آن استفاده نمی‌کنند. این نوع مدیریت انفعالی است. بعضی دیگر از مدیران با تغییر همراه می‌شوند و با هر مدیر جدیدی که سر کار می‌آید، همراهی می‌کنند، بدون اینکه از خودشان ایده‌ای داشته باشند یا اهمیتی به تفکرات مدیر جدید بدهند.

نوع سوم مدیریت که سخت‌تر و اندیشمندانه‌تر است، این است که مدیر خودش تغییر ایجاد کند و خودش آینده پیش روی را ترسیم کند. ما در «هما» هر سه مدل مدیریت را داریم، بنده طالب مدیران دسته سوم هستند، مدیرانی که خود تغییرساز باشند. ساکن بودن مدیر سرعت رشد «هما» را کند می‌کند. این نگاه کلیدی من است.

اگر ببینم مدیری ارتجاعی است و مانع تغییرات اجرایی است، قطعا در ادامه راه و اجرای برنامه‌ها، او را در تیم مدیریت منظور نخواهم کرد؛ چون این تغییرات باید انجام شود و «هما» چاره‌ای جز این این تغییرات ندارد و باید این امر صورت گیرد.

البته مدیران دوره‌های قبل در زمان کاری خود به بهترین شکل انجام وظیفه کردند. قطعا اگر تلاش دیروز آنها نبود، «هما» اکنون سرپا نبود. بسیاری از کشورهای خارجی از اینکه «هما» توانسته بود هواپیمای بوئینگ ۷۴۷ را در شرایط سخت تحریم بدون هیچ سانحه‌ای فعال نگه دارد، بسیار متعجب بودند. ما گذشته خود را فراموش نمی‌کنیم؛ اما در حال حاضر، نگرش تغییر کرده است، اگر مدیران همان متدولوژی قدیم را پیشه کنند و همسو با تفکرات مدیریت و وزارتخانه نباشد، قطعا باید منتظر تغییر باشند.

■ برنامه کلان هما شامل آموزش کروی پروازی و تکنسین‌ها، تامین امکانات تعمیراتی، قطعات و تجهیزات برای ناوگان خریداری شده است. علاوه بر این، مدیران ما باید توانمندی عملیاتی کردن هواپیماهای High Tech را داشته باشند

■ باقی ماندن هما در قالب یک شرکت دولتی، واگذاری آن در فرابورس، واگذاری بخشی از آن به صورت سهام به شرکت‌های معتبر بین‌المللی و اتحاد خاص با شرکت‌های خارجی از جمله برنامه‌های میان‌مدت هواپیمایی جمهوری اسلامی است

پیشنهادهای ناظر خارجی برای توسعه جلب مسافر

چند گام کوچک برای هما

آنچه می‌خوانید گفت‌وگویی است با تیم ماپس (Tim Mapes) مدیر فروش شرکت هوایی دلتای آمریکا. او که در دو سال گذشته، مدیر برتر فروش در شرکت‌های هواپیمایی شناخته شده است، نقاط ضعف و قدرت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران را از دید یک ناظر خارجی ارزیابی کرده است. ایده‌های او و آشنایی‌اش با بازار هوایی ایران، علی‌رغم حضور شرکت متبوعش در بازارهایی به شدت متفاوت از حیث رقابت، بیش از پیش لزوم توجه به امر بازاریابی در شرکت‌های هواپیمایی را نشان می‌دهد. ضمن تشکر از کاوش ساعی، سردبیر سایت خبری «ایران چهارراه» بابت انجام این گفت‌وگو، نظر شما را به آن جلب می‌کنیم.

بار قبل که در آتلانتا ملاقات کردیم و با هم در مورد خرید هواپیما از سوی ایران‌ایر حرف زدیم، هنوز وضعیت خریدها مشخص نبود، اما در حال حاضر، دیگر می‌توان از خرید هواپیمای بوئینگ، ایرباس و ATR مطمئن بود. در ابتدا می‌خواستم نظر شما را در مورد خریدهای ایران‌ایر بدانم.

■ اگر بخواهم خیلی خلاصه به شما بگویم، خریدها بسیار هوشمندانه و منطقی است، هرچند به نظر من جای هواپیماهای باربری و یک یا دو فروند هواپیمای ایرباس A۳۸۰ در بین سفارش‌ها خالی است.

تا چه حد ایران‌ایر را می شناسید؟

■ تا آنجا که می‌دانم در گذشته، خریدهای ایران‌ایر – آن هم بوئینگ‌های ۷۴۷ و پروازهای یکسره تهران به نیویورک و تهران به توکیو– بین همه خطوط معروف بود و پدر من هم بارها با این خط پرواز کرده است.

ایران‌ایر یک خط هوایی قدیمی و باسابقه هست و بدنه قوی دارد، اما متاسفانه خیلی از به‌روز شدن فاصله گرفته است.

می‌دانید در حال حاضر مدیر این خط هوایی در ایران، یک خانم است که دکترای خود در یکی از بهترین دانشگاه‌های ایران و در رشته هوافضا اخذ کرده است.

■ خبر نداشتم، در عین حال معتقدم هوافضا رشته‌ای است که بیشتر به کار ساخت هواپیما می‌آید تا اداره خط هوایی، اما به هر صورت اگر در این زمینه تخصص و سابقه کار و ایده دارند، بی‌گمان با برنامه‌ریزی می‌توانند در شرکت، تحولی ایجاد کنند.

به نظر شما ایران‌ایر چه مشکلاتی پیش‌رو دارد تا بتواند وارد بازارهای بزرگ جهانی شود و مسافر جذب کند؟

■ پیش‌تر شاید بزرگترین چالش، ناوگان فرسوده بود، اما اکنون که در حال نوسازی ناوگان هستید، فکر کنم باید نقاط قوت و ضعف را فهرست و بررسی کنیم. البته کار ساده‌ای نیست، چون ما در بدنه این خط هوایی نیستیم و برخی فرصت‌ها و تهدیدها را نمی‌بینیم.

اما به هر حال آنچه که من می‌توانم بگویم، این است که امروزه شما در پروازهای داخلی به‌طور معمول مسافر ایرانی خود را دارید، اما در جلب مسافر پروازهای خارجی با مشکلات بسیاری مواجه هستید. می‌دانید که خط هوایی ارتباط مستقیمی به گردشگری دارد و کشور شما هم یکی از پرجاذبه‌ترین کشورهای گردشگری دنیاست، اما من نگاهی به آمار سازمان‌های جهانی گردشگری انداختم و متوجه شدم رتبه شما در تخریب آثار طبیعی و تاریخی کشورتان خیلی بالاست. در واقع گویا شما عمدا در حال تخریب هستید!

در مجموع، اگر بخواهم نقاط ضعف و مشکلات خط هوایی مثل ایران‌ایر را فهرست کنم عبارتند از:

– نبود فرودگاهی درخور مسافر گردشگر
– گنگ و نامشخص بودن سرویس‌های گردشگر در داخل ایران
– نبود سرویس‌های استاندارد پس از پایان مسافرت هوایی
– قدیمی بودن روش فروش بلیت ایران ایر
– وصل نبودن به شبکه بانک‌های بین‌المللی و کارت‌های اعتباری
– وب‌سایت بسیار ضعیف
– بدنه اداری بسیار بزرگ و سنگین
– نبود تسلط بر زبان انگلیسی بین بیشتر مهمانداران و کارکنان فرودگاهی.
– محدودیت‌های مذهبی که برخی از آنها به حریم شخصی مسافر وارد می‌شود.
– مرتبط نبودن مقاصد ایران‌ایر با زمان پرواز مناسب برای تعویض هواپیما توسط مسافران عبوری
– عدم ارتباط با سایت‌های فروش بلیت آنلاین

و نقاط قوت این خط هوایی؟

■ نقاط قوتش هم بد نیست، ولی برخی از نقاط ضعف، دست و پای نقاط قوت را بسته است. من نقاط قوت ایران‌ایر را شامل موارد زیر می‌دانم:

– خلبانان مجرب که آرزوی هر خط هوایی است
– سیستم کترینگ و البته غذاهای بسیار مطبوع و لذیذ ایرانی؛ البته اگر خوب بسته‌بندی شوند
– تیم تعمیرات بسیار زبده ایران که البته باید کمی به‌روز شوند
– دفاتر هوایی در شهرهای بزرگ و خیابان های معروف مثل شانزه‌لیزه پاریس و...
– تعداد زیاد ایرانیان خارج‌نشین

– جاذبه‌های گردشگری و زیارتی

برخی از نقاط ضعف که به قول شما دست و پای نقاط قوت را بسته‌اند، کدام‌ها هستند؟

موردی که مایلم به آن اشاره کنم، شاید مستقیما به خط هوایی مربوط نباشد، اما مهم است و روی کار خطوط هوایی تاثیرگذار خواهد بود.

به نظر من، شما فرودگاه مناسب ندارید. برای من به عنوان یک بازاریاب، مهم این است که روی یک سری از پارامترهای قوی تکیه کنم تا مسافران ترغیب به استفاده از خط ایران‌ایر شوند، اما به این ترتیب شما دست و پای مرا می‌بندید. اگر قرار است ایران‌ایر رشد کند، باید سرویس منظم فرودگاهی بدهد تا تمام مسافران خارجی بتوانند به فرودگاه ایران بیایند و از آنجا با تعویض پرواز به کشورهای دیگر بروند. یعنی باید ایران و سپس، ایران ایر را ترجیح دهند.

به اعتقاد شما، یک فرودگاه مناسب باید واجد چه شرایطی باشد؟

■ فرودگاه دوبی رو دیده‌اید؟ باید از آن سه تا چهار مرحله بالاتر باشد؛ چون اگر خدماتی مانند دوبی ارائه بدهید، تازه شده‌اید دوبی! خب مسافران هوایی آن فرودگاه را دیده‌اند و نیازی به تغییر گرایش احساس نمی‌کنند، پس شما باید سرویس بیشتر و بهتری بدهید تا شما را انتخاب کنند.

مثلا چه سرویس‌ها و خدماتی؟

■ مثلا بسیار مناسب است که شما اینترنت نامحدود با سرعت بسیار بالا و رایگان در فرودگاه خودتان پشت دروازه‌های مرزی ارائه بدهید، حتی اگر برای داخل کشور ممانعت و محدودیت دارید، در پشت مرز هوایی آزاد بگذارید. شک نکنید برای مسافران عبوری، این یک اولویت و مزیت بسیار عالی است، زیرا در دوبی اینترنت پولی و گران است، پس اگر در تهران مجانی باشد این یعنی به بازاریاب ابزار کار داده‌اید.

حتی خیلی مناسب است که حمام‌های مجهز همراه با نوشیدنی‌های میوه‌ای به همراه اتوی لباس بر روی بلیت‌های ایران‌ایر ارائه شود. شک نکنید بسیاری از تاجران که برای قرارهای ملاقات سفر می‌کنند، ایران را برمی‌گزینند.

من معتقد هستم که اگر روی بلیت‌های ایران‌ایر اتاق رایگان در هتلی نزدیک فرودگاه داده شود، در صورت وجود مترویی که مسیر مرزی را رد نکند و با سرویس به‌موقع بیدار کردن و انتقال مسافر به فرودگاه، حتما در جلب مشتری بسیار موثر خواهد بود. حتی وجود اتاق بازی کودک در داخل هواپیما و در فرودگاه.

■ همین تغییرات اگر با نظم صورت گیرد، شک نکنید کار بسیاری از خطوط در برابر ایران‌ایر سخت می‌شود.

اگر جای مدیرعامل ایران‌ایر بودید، در وهله اول چه کاری می‌کردید؟

■ با بانک‌های بین‌المللی قرارداد می‌بستم و به شبکه کارت‌های اعتباری وصل می‌شدم و در این فاصله و به طور همزمان، وب‌سایت شرکت را به چند زبان زنده دنیا طراحی و امکان خرید آنلاین را فراهم می‌کردم و سپس به شرکت‌های فروش بلیت آنلاین وصل می‌شدم. به این ترتیب ۴۰ درصد راه فروش بلیت را رفته‌اید، هر چند محدودیت‌ها در پروازهای شما، کمی مسافر را دودل می‌کند؟

مثلا چه محدودیتی؟

■ مثلا شما سرو مشروب در خط هوایی ندارید، پس بهتر است با غذاهای لذیذ ایرانی این خلا را پر کنید. اگر من مدیرعامل این خط هوایی بودم، فروشگاه هوایی خود را راه‌اندازی می‌کردم و از کل درآمد خط هوایی چند درصدی را برای بازسازی و مرفه‌سازی مکان‌های گردشگری ایران اختصاص می‌دادم تا پتانسیل پروازی بیشتر شود و تبلیغات این مکان‌ها را در مسیر پرواز بر روی صفحات نمایشگر و کاتالوگ‌ها و ... انجام می‌دادم. رشد یک ایرلاین قدیمی و ملی که ما در آمریکا فاقد آن هستیم، همه خاطره‌ها را برای بسیاری از مردم دوباره زنده می‌کند.

پس به نظر شما باید تا پیش از تکمیل ناوگان، سیستم فروش و تبلیغات را مجهز کرد.

■ بله و باید قابلیت‌های ایران‌ایر را بیشتر نشان دهید. به‌خصوص شما که در خاورمیانه هستید و رقبای بسیاری دارید که البته قدمت شما را ندارند، اما سرویس بسیار عالی ارائه می‌دهند. تبلیغات اهمیت زیادی دارد. قبلا گفتم که جای ایرباس A۳۸۰ در بین خریدهای ایران خالی است، شما فکر می‌کنید فرکانس پروازی این نوع هواپیما در امارات چقدر است؟ بسیار پایین است. آنها فقط به دنبال مانور تبلیغاتی هستند، امارات متحده عربی چندان از این مدل هواپیما استفاده نمی‌کند، اما بسیاری از مسافران را با نشان دادن همین نوع هواپیما در تبلیغاتش، به سوی خط هوایی خود جلب کرده است.

■ اگر مدیرعامل هما بودم با بانک‌های بین‌المللی قرارداد می‌بستم و به شبکه کارت‌های اعتباری وصل می‌شدم و در این فاصله و به طور همزمان، وب‌سایت شرکت را به چند زبان زنده دنیا طراحی و امکان خرید آنلاین را فراهم می‌کردم و سپس به شرکت‌های فروش بلیت آنلاین وصل می‌شدم

■ بسیار مناسب است که شما اینترنت نامحدود با سرعت بسیار بالا و رایگان در فرودگاه خودتان پشت دروازه‌های مرزی ارائه بدهید، حتی اگر برای داخل کشور ممانعت و یا محدودیت دارید، در پشت مرز هوایی آزاد بگذارید. شک نکنید برای مسافران عبوری، این یک مزیت عالی است، در دوبی اینترنت پولی و گران است، پس اگر در تهران رایگان باشد، یعنی به بازاریاب ابزار کار داده‌اید

باز هم توصیه از ناظر بیرونی برای یک مدیرعامل تازه

استراتژی، استراتژی و استراتژی

بهروز حیدریان، کارشناس مدیریت بازرگانی از دانشگاه جیورجیاتک آمریکا و کارشناس ارشد مدیریت حمل و نقل هوایی از دانشگاه کاونتری است. از او که عضو دائم، جامعه هوانوردی سلطنتی و انستیتو چارترد لجستیک و حمل و نقل بریتانیا است، خواستیم تا نظرات خود را در خصوص چالش‌هایی که در حال حاضر، مدیرعامل جدید هما با آن روبه‌روست، با ما در میان بگذارد.

من فکر می‌کنم مدیر عامل هما با دو دسته چالش روبه‌رو هست؛ یکی چالش‌هایی که کارمندان و بازنشستگان شرکت آنها را می‌بینند مانند حقوق عقب افتاده یا پایین و مواردی از این قبیل.. و یا مثلا فرهنگ سازمانی، حق اعتراض و یا نبود شایسته‌سالاری در پست‌های مهم و دیگر مواردی از این دست که حل کردن آنها باعث افزایش بهره‌وری کارمندان سازمان می‌شود.

از آنجا که بنده در هما نیستم، نمی‌توانم در رابطه با چالش‌های مذکور اظهار نظر کنم، از این رو تنها به مواردی اشاره می‌کنم که اهمیت استراتژیک دارند و اگر شرکت واقعا بخواهد در مسیر توسعه حرکت کند و چه در بازار داخلی یا منطقه‌ای و چه در بازار جهانی وارد رقابت جدی شود (ولو با سهم بازار اندک) می‌بایست این چالش‌ها را برطرف کند.

این موارد بدون اولویت به شرح زیر هستند:

۱- بازسازی دوباره هما به صورت کلی؛ برندینگ جدید و سیاست بازاریابی جدید

۲- بازسازی ساختار دخل و خرج شرکت. بر کسی پوشیده نیست که میزان هزینه‌های هما از میزان درآمدش بیشتر است؛ بنابراین باید بخش‌های هزینه‌بر شناسایی شده و در صورت امکان برون‌سپاری (outsource) شوند.

۳- تعداد کارکنان این شرکت، نه تنها زیاد است، بلکه تعداد قابل توجهی از آنها نیاز به آموزش‌های جدید دارند تا با روش‌های جدید در کار خود آشنا شوند. قطعا این روند زمان‌بر و هزینه‌بر خواهد بود.

از طرف دیگر، این شرکت به دلیل زیر ساخت IT بسیار ضعیف، نیازمند سرمایه‌گذاری در این بخش است که خواه و ناخواه باعث ایجاد Redundency و افزایش نیروی انسانی مازاد می‌شود. به عبارت دیگر، سیستم‌های کامپیوتری، جای نیروی انسانی را خواهد گرفت و ناگزیر هما باید تعدادی از افراد را layoff یا تعدیل کند.

٤- یکی از مهم‌ترین کارهایی که حتما باید در دستور کار مدیر جدید قرار بگیرد، انتشار گزارش مالی شرکت به صورت شفاف و ممیزی شده توسط هم شرکت داخلی و هم توسط یک شرکت معتبر بین‌المللی مانند KPMG و غیره... است. این مساله بسیار مهم است تا بتوان دقیقا فهمید این شرکت از کجا پول به‌دست می‌آورد؟ پول کجا خرج می‌شود و بازدهی این هزینه‌ها چه خواهد بود؟

۵- مدیرعامل جدید باید در همان روزهای اول، شاخص‌های اصلی عملکرد (KPI) را در شرکت اعلام و برای افزایش این شاخص‌ها دوره زمانی مشخص مثلا سه ماهه یا کمی طولانی‌تر تعیین کند؛ از کمتر شدن میزان تاخیرها گرفته تا افزایش فرکانس پروازها، ضریب اشتغال و غیره، ضریب ایمنی... خطای انسانی و انواع موارد دیگر

٦- استراتژی... استراتژی... و استراتژی...

شاید در مرحله اول بد نباشد با یک موسسه مشاوره همکاری شود. البته تدوین چنین برنامه‌ای هزینه‌بر است و احتمالا چند میلیون دلار هزینه دارد، اما شرکتی که قرار است حدود ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری برای ناوگان داشته باشد، نیاز دارد تا برای مدیریت آن چند میلیون دلار هم هزینه کند.

۷- در مراحل بعدی باید با این استراتژی هماهنگی و انطباق ایجاد کرد. مانیتورینگ و ارزیابی ریسک (Risk Assessment) نیز باید تا حد امکان در جهت دستیابی به اهداف تعیین‌شده باشد. در مرحله اول شاید بد نباشد که فروش سیستمی بلیت در محوریت قرار بگیرد و به صورت سالانه مثلا حدود ۱۰ درصد از فروش بلیت از طریق آژانس و GDS و غیره کم شده و توسط خود ایرلاین انجام شود.

۸- میزان سرمایه غیرنقدی شرکت بسیار زیاد است؛ آن هم در شرایطی که سرمایه غیرنقدی هزینه دارد؛ مدیرعامل باید تصمیم بگیرد بخشی از این سرمایه‌ها را liquid یعنی به پول نقد یا مشابه آن تبدیل کند.

۹- باید تقریبا در تمام قراردادها با تامین‌کنندگان کالا و خدمات (Vendor) بازنگری صورت گیرد. اگر در جایی می‌توان از خطوط اعتباری (Credit line) استفاده کرد، باید از این فرصت بهره برد و امکان آن را افزایش داد، اما سعی در کاهش بهره آن داشت.

۱۰- افزایش رشد نقطه به نقطه در بخش‌های عملیاتی که به آن YOY Growth گفته می‌شود؛ از میزان مسافر و بار گرفته تا مهم‌تر از آن یعنی سود شرکت. زمان‌هایی می‌رسد که درآمد شرکت بالاست، اما سود آن پایین. این یک معضل جدی است و باید برای آنها راهکارهایی پیدا کرد؛ از قبیل ارائه روش‌های درآمدی ثانویه.

۱۱- بازنگری در قراردادهای پرهزینه. عمده‌ترین آنها قراردادهای تامین سوخت است. ایرلاین‌ها بخشی از سوخت را به نرخ روز خریداری و بخش دیگر را Fuel Hedging می‌کنند. این که هرکدام باید دقیقا چند درصد باشد، نیاز به آنالیزهای فراوان توسط ایرلاین دارد.

۱۲- تا حد ممکن ذخیره ارزی متنوع بوده و حتی‌الامکان در خارج از کشور نگهداری شود. ایرلاین‌ها سود زیادی از داشتن ذخیره ارزی و سرمایه‌گذاری آنها در فارکس و غیره می‌برند. این بخش پراهمیتی است، به‌خصوص برای ایرلاین‌هایی که به نقاط مختلف دنیا پرواز می‌کنند.

۱۳- بخش ارتباط با مسافر باید به طور کامل بازنگری شود. ایرانایر در این بخش بسیار ضعیف است. نظرسنجی‌های SkyTrax که طی آن مسافران بهترین ایرلاین‌ها را انتخاب می‌کنند، تماما براساس شاخص‌های عملکردی مرتبط با مشتری است؛ از تماس تلفن و وبسایت گرفته تا سالن‌های مسافربری فرودگاهی (Lounge). برخورد خدمه و مهماندار تا تمیزی هواپیما و همین‌طور بروز بودن سیستم‌های سرگرمی و سرعت اینترنت ارائه شده در پرواز و مواردی از این قبیل.

۱٤- آیا ایرانایر به دنبال ایجاد هاب هست؟ Mega Hub مانند دبی، قطر و استانبول... یا Multi Hub مانند لوفتهانزا و ایرفرانس یا KLM؟ ... اقدامات مرتبط با این موضوع باید در اسرع وقت انجام شود تا شبکه و فرکانس پروازها بر این اساس برنامه‌ریزی شوند.

یکی از مهم‌ترین کارهایی که حتما باید در دستور کار مدیر جدید قرار بگیرد، انتشار گزارش مالی شرکت به صورت شفاف و ممیزی شده هم توسط یک شرکت داخلی و هم یک شرکت معتبر بین‌المللی مانند KPMG است. باید فهمید این شرکت از کجا پول به‌دست می‌آورد؟ این پول کجا خرج می‌شود و بازدهی این هزینه‌ها چه خواهد بود؟

آیا به ثبت شرکت در آلمان و تجارت بین ایران و آلمان فکر کرده‌اید؟
ما شما را یاری می‌کنیم تا به اهدافتان در صنعتی‌ترین کشور اروپا برسید.
با ثبت شرکت در آلمان و آغاز یک تجارت بین‌المللی، اقامت شما و خانواده‌تان امکان‌پذیر خواهد بود، اگر با ما مشاوره کنید.
گروه بوذری، با کادری مجرب ، مشاور معتبر و باسابقه در زمینه ویزای دانشجویی و تجاری
0049 -201-89940451
0049 -201-95979422
0049-201-89940453
www.bouzary-essen.de
@eghamatalmanbouzary
Bouzary Management
Seyed Behzad Bouzary

شرکت بازرگانی
پردیس هگمتانه نوید
Pardis Hegmatane NAVID
Trading co. Reg No:8850
شماره ثبت:۸۸۵۰
مدیریت: فرهاد دولتی ۰۹۱۷۱۶۳۰۹۶۳
مشاور امور گمرکی، صادرات، وادرات، ترانزیت
ثبت سفارش و ترخیص کالا
بندرعباس:میدان یادبود، ساختمان صید کیش،طبقه۳، واحد۲۸
تلفکس: ۳۳۵۵۷۹۰۲ ۰۷۶-۳۳۵۵۲۲۰۵
www.pardis-hn.com / pardis_hn@yahoo.com

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای مهرداد خواجه‌نوری
دوست و همراه عزیز

درگذشت مادر گرامی را تسلیت گفته، خود را در غم شما شریک می‌دانیم.
برای آن عزیز، آرامش ابدی و برای جنابعالی سلامتی و طول عمر
آرزومندیم.

ماهنامه ترابران

روحش شاد و یادش گرامی

جناب آقای مسعود پل‌مه گرامی
ریاست محترم فدراسیون حمل‌ونقل و لجستیک ایران

مصیبت از دست دادن فرزندی برومند را به شما و خانواده محترم تسلیت
گفته، خود را در آلام شما شریک می‌دانیم. خداوند روح آن عزیز را قرین
آرامش ابدی نماید و به بازماندگان صبر و شکیبایی ارزانی دارد.

ماهنامه ترابران

نگاهی به نتایج نصب و راه‌اندازی سامانه سپهتن در جاده‌های کشور

هوشمندی و دردسرهای آن

سپیده کرمی

کنترل عملکرد ناوگان حمل بار و مسافر همواره از دغدغه‌های مسوولان بوده است و در سال‌های اخیر سیستم‌های متعددی بدین منظور طرح‌ریزی و اجرا شده است؛ از جمله دوربین‌های کنترل سرعت، سامانه‌های تردد شمار، تابلوهای هشدار و اطلاع‌رسانی، سامانه کنترل سرعت و ... در این راستا پاییز سال گذشته، سامانه پیمایش هوشمند تردد ناوگان «سپهتن» نیز با هدف ارتقای ایمنی و نظارت دقیق بر عملکرد این ناوگان به مرحله اجرا و نصب روی اتوبوس‌های درون‌شهری رسید.

کاهش زمان سفر، پایش لحظه‌ای هوشمند و شناسایی دقیق متخلفان از مقررات، ایجاد بانک اطلاعات ناوگان اعم از رانندگان، خودروها، ترددها، شرکت‌های حمل‌ونقل، مشارکت شرکت‌های حمل‌ونقل و صاحبان خودرو در کنترل آنلاین خودروها، قابلیت ردگیری دقیق خودروها و محموله‌های قاچاق، سرقتی و مشکوک و ... از مزیت‌های این سامانه عنوان شده است.

تا این مرحله همه‌چیز مطلوب و بی‌نقص به نظر می‌رسد، اما باید دید تا امروز که نزدیک به یک سال از اجرای این طرح می‌گذرد شرایط چگونه است؟ آیا این سامانه مشکل نظارت بر حمل‌ونقل بار و مسافر را مرتفع کرده یا خیر و اگر نواقصی وجود دارد در چه حوزه‌ای است. در این زمینه نظر بعضی از نمایندگان صنف را جویا شدیم و در ادامه به سراغ مدیر بخش فناوری اطلاعات سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور رفتیم تا پاسخ این سازمان به انتقادات را نیز بشنویم.

سپهتن سامانه‌ای است که درون خودرو نصب شده و از طریق سیم‌کارت (GSM-GPSR) به‌طور مداوم اطلاعات تعریف‌شده داخل خودرو مانند سرعت، مشخصات گواهینامه و... را به مرکز ارسال می‌کند. برای اتوبوس‌ها دستگاه ارتباطی به نام DSRC در سامانه قرار داده شده که می‌تواند به‌محض نزدیک شدن به پاسگاه‌ها برای تخلیه اطلاعات اقدام و عملکرد وسیله را در پاسگاه بررسی کند.

سامانه مرکزی مذکور با سیستم صورت‌وضعیت و سایر سامانه‌های موردنیاز، تبادل داده می‌کند. راننده قبل از حرکت، گواهینامه را در داخل سامانه مذکور قرار داده و بر اساس بانک اطلاعاتی موجود، مدارک و سوابق راننده، میزان کارکرد وی در رانندگی، سرعت‌ها و توقف‌های غیرضروری، تخلفات رانندگی، معاینه فنی، مسیر، زمان حرکت، مبدأ و مقصد و... نشان داده می‌شود.

گفته می‌شود از طریق این سامانه، کلیه اقدامات سنتی نظیر کنترل راننده در پاسگاه‌ها حذف خواهد شد، به‌گونه‌ای که دوربین به‌جای چشم پلیس، راننده را با گواهینامه مطابقت داده و یا حرکات و تخلفات وی را کنترل می‌کند. البته توقف و نظارت رندمی برای پاسگاه‌ها و گروه‌های گشتی همچنان به قوت خود باقی است.

مسوولان سازمان راهداری می‌گویند تخلفات رانندگی، آنلاین و لحظه‌ای علاوه بر راننده که به‌صورت پیامک برای وی ارسال می‌شود، به شرکت مسافربری نیز اعلام می‌گردد. گفته شده این سامانه به‌هیچ‌وجه قابل دست‌کاری نیست و کوچک‌ترین تغییر آن بلافاصله به پلیس گزارش می‌شود.

تاکنون بیش از ۳ هزار دستگاه اتوبوس ناوگان حمل‌ونقل عمومی کشور به سامانه سپهتن مجهز شده‌اند و تا پایان سال جاری قرار است ۱۱ هزار اتوبوس باقیمانده از ناوگان حمل‌ونقل عمومی نیز به این سامانه مجهز شوند.

مشکل کارایی و هزینه‌های جانبی

رضا خادمی‌زاده، رییس هیات مدیره کانون انجمن‌های صنفی رانندگان حمل و نقل جاده‌ای کشور در توضیح اهداف نصب سامانه سپهتن به خبرنگار ترابران می‌گوید:« بر اساس بخشنامه‌ای که دولت به امضای آقای جهانگیری –به عنوان معاون اول ریاست جمهوری– ابلاغ کرده، دستگاه سپهتن قرار است برای اهداف مختلف از جمله سهولت و راحتی در بخش حمل‌ونقل، کنترل سوخت قاچاق، کنترل ناوگان حمل‌ونقل عمومی؛ چه در بخش مسافر و چه در بخش بار و در مجموع برای جلوگیری از هر گونه تخلفی در مبدا و مقصد نصب شود. بنابراین علاوه بر کنترل سوخت، موارد دیگری را هم به آن اضافه کردند تا این دستگاه بتواند کارآیی‌های متفاوت دیگری نیز داشته باشد.»

او افزود:« این بخشنامه مفاد مختلفی دارد، از جمله با توجه به این که، با این اقدام کاهش مصرف سوخت صورت می‌گیرد و مانع از قاچاق سوخت نیز می‌شود، قرار بود ۷۵ درصد از هزینه‌های نصب دستگاه سپهتن توسط وزارت نفت و سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای به مالکان پرداخت شود که متاسفانه این قسمت از بخشنامه انجام نشده است. همچنین به علت تغییرات متعددی که روی این دستگاه انجام شده، کارایی لازم را ندارد.»

خادمی‌زاده توضیح می‌دهد:« جلسات متعددی در سازمان راهداری با حضور پلیس راه، تشکل‌های صنفی، شرکت‌های سازنده، انجمن و سندیکاهایی که با ساخت این دستگاه ارتباط داشتند، برگزار شد و در آنجا ما به چند مورد به شدت اعتراض کردیم؛ اول به قیمت دستگاه، دوم به عدم اجرای مفاد دستورالعمل مبنی بر پرداخت ۷۵ درصد هزینه دستگاه، سوم جلوگیری از انحصاری بودن فروش این دستگاه توسط یک شرکت.»

او در توضیح قیمت تمام شده دستگاه برای مالکان اتوبوس می‌گوید:« یکی از مشکلات اصلی، هزینه‌های جانبی مربوط به این دستگاه است، از جمله هزینه زیرساخت برای پلیس‌راه که این هزینه‌ها از مالک گرفته می‌شود یا هزینه‌ای که می‌بایست توسط شرکت پرداخت شود، متاسفانه از مالک گرفته می‌شود.»

او مدعی است:« مسوولین سازمان راهداری، پلیس راه و شرکت سازنده؛ مدعی شده بودند قیمت دستگاه توسط سازمان حمایت از مصرف کننده مشخص شده است، اما تاکنون هیچ‌گونه مدرکی در این زمینه ارائه ندادند. بر این اساس ما به سازمان بازرسی و همچنین وزارت راه شکایت کردیم.»

خادمی‌زاده تصریح می‌کند:« ما به شدت دنبال این مساله بودیم که آقای وزیر به دلیل مواردی که

■ از طریق سامانه سپهتن کلیه اطلاعات اتوبوس، یک کیلومتر مانده به پاسگاه برای پلیس‌راه ارسال می‌شود و می‌توان با مشاهده اطلاعات، خودروی متخلف را متوقف کرد. البته توقف و نظارت رندمی برای پاسگاه‌ها و گروه‌های گشتی همچنان به قوت خود باقی است

■ رییس هیات مدیره کانون انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌ونقل جاده‌ای: یکی از مشکلات اصلی، هزینه‌های جانبی مربوط به سپهتن است، از جمله هزینه زیرساخت برای پلیس‌راه که متاسفانه از مالک اتوبوس گرفته می‌شود

رضا خادمی‌زاده: بزرگترین مشکل سامانه سپهتن کمبود نمایندگی‌ها و ضعف در ارائه خدمات پس از فروش برای این دستگاه است. در برخی از استان‌ها شرکت تولیدکننده نماینده ندارد و تعدادی نصاب که قبلا نصاب دزدگیر، سیستم‌های GPS یا باطری‌ساز بودند اکنون کار نصب این دستگاه را انجام می‌دهند

رییس اتحادیه شرکت‌های تعاونی مسافربری: رانندگانی که به اقصی نقاط کشور سفر می‌کنند، اگر نیاز به تعمیر این سیستم داشته باشند، گاهی دچار مشکل می‌شوند؛ زیرا مراکزی که تعمیر آن را انجام می‌دهند، در تمام نقاط کشور در دسترس نیستند، بنابراین لازم است فراگیر شود تا هر کجا نیاز بود، رانندگان بتوانند از خدمات مورد نیاز استفاده کنند

عرض کردم، در مجلس مورد سوال قرار گیرد، اما وزارتخانه قول داد که گروهی را مسوول بررسی مشکلات متعدد دستگاه سپهتن کند که علیرغم همه تلاش‌های ما از بهمن ماه تاکنون، متاسفانه هیچگونه رسیدگی به این مسائل نشده است.»

رییس هیات مدیره کانون سراسری انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌ونقل جاده‌ای کشور، اشکالاتی را از لحاظ فنی بر این دستگاه برشمرد و عنوان کرد:« این دستگاه در سال ۲۰۰۳ در کره جنوبی منسوخ شده است؛ یعنی به هیچ عنوان دیگر در کره جنوبی استفاده نمی‌شود. کارشناسان سیستم‌های الکترونیکی نیز در جلسه‌ای تایید کردند که این دستگاه به هیچ عنوان پاسخگوی نیازها و برنامه‌های شما نیست و کارآیی لازم را ندارد.»

خادمی‌زاده بزرگترین مشکل سامانه سپهتن را کمبود نمایندگی‌ها و ضعف در ارائه خدمات پس از فروش برای این دستگاه دانست و گفت:« در برخی از استان‌ها این شرکت اصلا نماینده ندارد و تعدادی نصاب که قبلا نصاب دزدگیر، سیستم‌های GPS یا باطری‌ساز بودند، اکنون کار نصب این دستگاه را انجام می‌دهند و خدمات پس از فروش ندارند. اگر اکنون به استان‌های مختلف مراجعه کنید، می‌بینید که نه تابلو دارند، نه شرکت و نه نمایندگی.»

او می‌افزاید:« قرار این بود که وقتی دستگاهی خراب می‌شود، بدون بهانه آن را تعویض کنند، اما اکنون افرادی که در شهرستان‌ها هستند از آنجا که اطلاعات کاملی از این دستگاه ندارند و حق باز کردن دستگاه را هم ندارند، آن را برای تعمیر به تهران ارسال می‌کنند. بنابراین مالک اتوبوسی که ماهانه چند میلیون تومان هزینه و قسط دارد، مجبور است وقتی دستگاه خراب می‌شود؛ آن را برای تعمیر به عنوان مثال از شهرستان امیدیه در استان خوزستان به تهران بفرستد؛ زیرا در امیدیه نمایندگی وجود ندارد و در مرکز آن استان هم نصاب دستگاه اجازه باز کردن و تعمیر آن دستگاه را ندارد. توجه داشته باشید که در مدتی که این دستگاه جهت تعمیر به تهران می‌آید، راننده باید از کار بیکار شود و ماشین نیز به علت نداشتن دستگاه سپهتن اجازه کار کردن ندارد.»

او اضافه می‌کند:« شرکت سازنده هم که در تهران مستقر است، دارای تعداد اندکی کارمند است و متاسفانه هیچ یک از شرایط لازم برای اجرای طرحی به این بزرگی را ندارند؛ نه ساختمان آن، نه سیستم اداری آن و نه ساختار خدمات پس از فروش این شرکت، شرایط اجرای چنین طرحی را ندارد و افرادی که در این شرکت فعالیت دارند نیز از لحاظ فنی در حد صفر هستند؛ یعنی هیچ‌گونه مدرک معتبری برای این کار ندارند و اطلاعات آنها در مورد این دستگاه بسیار اندک است.»

خادمی‌زاده با بیان این که قرار بود پلیس‌راه تنها در مبدا و مقصد ثبت ساعت را انجام دهد، ابراز داشت:« زمانی که اتوبوس به مقصد می‌رسد، اگر حتی مسافت یک کیلومتر را با سرعتی بیش از حد مجاز رانندگی کرده باشد، جریمه‌های گزاف و نمره منفی برای وی تعیین می‌شود. همچنین دستگاه سپهتن به طور مثال در منطقه نطنز به علت مسائل امنیتی که وجود دارد، آنتن نمی‌دهد. اما پلیس راه این موارد را به عنوان تخلف راننده محسوب می‌کند، با این عنوان که راننده دستگاه را دست‌کاری کرده است.»

رییس هیات مدیره کانون سراسری انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌ونقل جاده‌ای کشور با اشاره به این که دستگاه سپهتن از روز اول قرار بود آنلاین باشد، می‌افزاید:« قرار بود همانطور که پلیس راه می‌تواند ماشین را کنترل کند، شرکت‌ها و مالکان نیز بتوانند ماشین خود را کنترل کنند، اما تا همین امروز نه تنها این دستگاه برای مالکین و شرکت‌ها آنلاین نیست، بلکه بسیاری از پلیس‌راه‌های بین راه، مبدا و مقصد نیز آنلاین نیستند.»

خادمی‌زاده در پایان با ابراز تاسف از عملکرد این سامانه می‌گوید:« می‌توان گفت دستگاه سپهتن تنها یک ابزار آماری برای سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای به عنوان ناظر، و پلیس راه به عنوان مجری طرح است و هیچ نفعی برای کشور ندارد. تنها بحث قاچاق سوخت بوده که البته قاچاق سوخت هم از طریق دستگاه سپهتن اجرا نشده؛ بلکه سازمان راهداری توسط تشکل‌های صنفی، سوخت را برای اتوبوس‌ها، کامیون‌ها و حمل‌ونقل عمومی سهمیه‌بندی کرده و کاهش مصرف سوخت به دلیل همین سهمیه‌بندی اتفاق افتاده است.»

... امیدواریم در آینده، باز هم مجبور به تغییر سیستم‌های کنترلی نشویم

احمدرضا عامری، رییس اتحادیه شرکت‌های تعاونی مسافربری نیز در خصوص اهداف ایجاد سامانه سپهتن به ترابران می‌گوید:« این سامانه مدتی است که فعال شده و شرکت‌های حمل‌ونقل به این سامانه مجهز شده‌اند تا در مسیرهایی که ماشین‌ها تردد می‌کنند، دیگر نیازی به ایستادن و ثبت ساعت نباشد. اکنون در بیشتر نقاط کشور ناوگان مسافربری جذب این سامانه شده و بیشترین کاربرد آن در خصوص ارتباط بین پلیس و راننده‌ها است تا ارتباطات فیزیکی بین رانندگان و پلیس کمتر شود.»

وی با اشاره به مشکلاتی که رانندگان در نصب

یـا خدمات پـس از فروش این دسـتگاه در بعضی نقاط کشـور دارند، توضیح داد:« بعضا وقتی راننده درخواسـت نصـب ایـن سیسـتم را دارد، شـرکت فروشـنده آمادگـی ارائـه آن را نـدارد و موجـودی ایـن سیسـتم در شـبکه کمتـر از نیـاز آن اسـت. همچنیـن لازم اسـت تمهیداتی به کار ببرنـد تا در پایانه‌هایـی مانند مراکز اسـتان‌ها و تهـران که تعدد سـرویس‌ها بیشـتر اسـت، خدمات پس از فروش در داخل پایانه‌ها مسـتقر باشـد تا ماشـین‌هایی که از سـرویس می‌آینـد، در داخـل ترمینـال تعمیرات مورد نیـاز را انجـام دهند.»

عامری با تاکید بر این که سیستم سپهتن در واقع جانشین دفترچه کار راننده شده، اظهار داشت:« رانندگانی که به اقصی نقاط کشور سفر می‌کنند، اگر نیاز به تعمیر این سیستم داشته باشند، گاهی دچار مشکل می‌شوند؛ زیرا مراکزی که تعمیر آن را انجام می‌دهند، در تمام نقاط کشور در دسترس نیستند، بنابراین لازم است فراگیر شود تا هر کجا نیاز بود، رانندگان بتوانند از خدمات مورد نیاز استفاده کنند.»

او با بیان این که قبل از این ما سیستم تاپوگراف را داشتیم که به صورت آفلاین روی اتوبوس‌ها نصب شده بود، ابراز داشت:« سال‌ها از نصب این سیستم گذشته است. شاید در اوایل اجرای آن طرح، هم رانندگان و هم پلیس برای کار با سیستم دچار مشکل بودند، اما سال‌ها از آن زمان گذشته و اکنون مشکلات رفع شده است. در گذشته این سیستم به صورت GPS آفلاین بود که روی ماشین‌ها نصب می‌شد اما اکنون آنلاین شده است. می‌توانستیم زمانی که این برنامه را بعد از تاپوگراف گذاشتیم، همین کار امروز را انجام دهیم تا دو بار هزینه به ما تحمیل نشود.»

عامری افزود:« البته ما همیشه به صورت پله‌پله جلو می‌رویم و هیچ‌گاه به این شکل نبوده که از همان ابتدا یک استاندارد واقعی و کارشناسی شده را به کار بگیریم. در دنیا سال‌ها است که تاپوگراف را کنار گذاشته‌اند و به این تکنولوژی رسیده‌اند. ما نیز به تدریج جلو می‌رویم و امیدوارم این سیستم جدید به نحوی باشد که چند سال بعد، نیازی به تجدیدنظر نداشته باشد.»

رئیس اتحادیه شرکت‌های تعاونی مسافربری یکی دیگر از مشکلات مربوط به سامانه سپهتن را هزینه خرید دستگاه و تعمیرات آن دانست و گفت:« قرار بود بخشی از هزینه سوخت را کمک کنند اما هیچگونه کمکی تاکنون انجام نشده است.»

وی در پایـان با اشـاره بـه نقاط مثبت اجـرای این سـامانه گفت:« به هر حال، مسـلما هر تکنولوژی، نقـاط مثبتی هـم همراه خـود دارد؛ به عنـوان مثال دیگر نیازی نیسـت رانندگان جلوی هر پاسـگاهی ترمـز کنند و در بعضی مسـیرها که هم پاسـگاه‌ها مجهزتـر هسـتند و هـم امـواج اینترنتـی وجـود دارد، ایـن امکانات توانسـته جوابگو باشـد، اما در قسـمت‌هایی که مشـکل اینترنت داریم، روند کار ایـن سیسـتم دچار مشـکل می‌شـود. امیـدوارم به زودی اینترنـت در تمـام نقـاط ایران فراگیر شـود تـا رانندگان دیگر با مشـکلی در ایـن زمینه مواجه نشوند.»

ایده در مرحله تصویب فوق‌العاده و مرحله اجرا لنگ می‌زند

رییـس انجمـن صنفـی رانـندگان نـاوگان حمـل و نقـل مسـافربری شـهر تهـران نیـز کـه می‌گوید بـه دلیـل مسـوولیتی که بـر عهـده دارد، هـر روز درگیـر نصـب دسـتگاه‌های سـپهتن اسـت، روی مشـکلات هزینـه‌ای ایـن سـامانه تاکیـد می‌کنـد. علیرضـا مجیـدی در گفت‌وگـو با تین‌نیـوز گفته اسـت:« در جلسـه اصلـی سـامانه سـپهتن قـرار شـد مبلـغ یک‌میلیـون و چهارصد و بیسـت هزار تومـان هزینـه نصب ایـن سـامانه باشـد و این در حالی اسـت کـه این مبلـغ امروز بـه یک‌میلیون و هفت‌صـد هـزار تومان رسـیده اسـت، در این بین مصوبـه هیـات وزیـران را داریـم که بر اسـاس آن شـرکت نفـت ۷۵ درصـد کمـک می‌کنـد، این که مبلغ مذکور را سـازمان راهـداری دریافت کرده یا نـه، نمی‌دانیـم، اما به دسـت ما نرسـیده اسـت. در مرحلـه بعـد قرار شـد ۷۰ درصد از ایـن مبلغ را از بانـک وام بگیریـم و بـه راننده پرداخـت کنیم، اما متاسـفانه ایـن موضـوع هم عملی نشـد.»

مجیـدی بـه نکتـه دیگـری نیـز اشـاره می‌کنـد:« دسـتگاه سـپهتن طـوری اسـت کـه وقتـی گواهی‌نامه هوشـمند راننده وارد آن می‌شـود، یک دوربیـن کوچـک هـم در کنـار ایـن دسـتگاه قرار دارد و مطابقـت بیـن چهـره راننـده و عکس روی گواهی‌نامـه را بررسـی می‌کنـد، امـا ایـن دسـتگاه توانایـی انجـام چنیـن کاری را نـدارد و در اکثـر مواقـع نمی‌تواند عکـس گواهی‌نامه را تشـخیص بدهد. وقتی هم دسـتگاه نتوانـد وظیفه‌اش را انجام بدهـد، پلیس می‌گوید، فعلا دسـتگاه مشـکل دارد و از راننـده همـان دفترچه‌هـای قدیمـی را مطالبه می‌کنـد، من از شـما می‌پرسـم این مسـاله عادلانه و صحیح اسـت؟»

او می‌افزایـد:« مگـر قـرار نبـود بـا راه‌انـدازی این سیسـتم و دریافت ایـن مبلغ دیگر هیـچ راننده‌ای رو به روی پلیس‌راه‌ها توقف نداشـته باشـد؟ پس این‌همـه هزینـه بـرای چـه بـود؟ مـا کـه هنـوز با همان سیسـتم گذشـته مشـغول به کاریم؟»

رییـس انجمـن رانـندگان نـاوگان حمل ونقـل مسـافربری شـهر تهران معتقـد اسـت:«: پلیس از عهـده ایـن کار برنمی‌آیـد، مـا هنوز هم مشـکل

■ رییس انجمن صنفی رانندگان ناوگان حمل و نقل مسافربری تهران: وقتی گواهی‌نامه هوشمند راننده وارد دستگاه سپهتن می‌شود، دوربین کوچک کنار دستگاه، مطابقت بین چهره راننده و عکس روی گواهی‌نامه را بررسی می‌کند، اما این دستگاه در اکثر مواقع توانایی انجام چنین کاری را ندارد

■ مدیر فناوری اطلاعات سازمان راهداری: در دستورالعمل‌های اجرای طرح سامانه سپهتن آمده است اگر سامانه سپهتن به هر نحوی کار نکرد، نباید مشکلی بابت آن برای راننده به‌وجود بیاید و شرکت‌هایی که فروشنده این دستگاه هستند موظفند این موضوع را پشتیبانی کنند

■ مدیر فناوری اطلاعات سازمان راهداری: تلاش می‌کنیم جهت رفع مشکلات احتمالی، بحث جایگزین کردن تعمیرکاران در شهرستان‌ها با افراد متخصص در این زمینه را به صورت جدی پیگیری کنیم و شرکت فروشنده دستگاه نیز باید در زمان دریافت دستگاه برای تعمیر یک جایگزین به صورت موقت به مالک آن تحویل دهد

■ ... متاسفانه بعضی از رانندگان به دلیل کنترلی که از طریق این دستگاه انجام می‌شود، مشکلاتی برای دستگاه به‌وجود می‌آورند و بنابراین اختلاف پیش می‌آید که آیا مشکل ایجاد شده در چارچوب گارانتی است یا مشمول آن نمی‌شود

ثبت ساعت را داریم و طبق روال معمول ایده در مرحله تصویب فوق‌العاده و خوب بود اما در مرحله اجرا کمیتش لنگ می‌زند.»

... اهداف موردنظر تقریبا تحقق پیدا کرده است

در مورد مسائلی که توسط فعالان این بخش مطرح شد، با آقای فرامرز مداح، مدیر بخش فناوری اطلاعات سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور مصاحبه‌ای داشتیم و ایشان در خصوص مسائل مطرح شده توضیحاتی دادند که در ادامه آمده است.

مدیر بخش فناوری اطلاعات سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور در مورد نمایندگی‌ها و خدمات پس از فروش در شهرستان‌ها چنین توضیح داد:« نمایندگی‌ها در سراسر کشور وجود دارند، اما تنها نکته این است که تعمیرات به دو گروه تقسیم می‌شود؛ یکی تعمیراتی است که انجام آن در محل امکان‌پذیر است؛ مانند قطعی دستگاه و دوم تعمیراتی که ممکن است در محل امکان‌پذیر نباشند و دستگاه باید به مرکز تولید آن ارجاع شود. در دستگاه‌هایی مانند تلویزیون و غیره هم به همین صورت است؛ بعضی تعمیرات در نمایندگی‌ها انجام می‌شود و بعضی دیگر را به مرکز ارسال می‌کنند.»

وی با بیان این که در مورد تعمیراتی که باید به مرکز ارسال شوند گفته شده که می‌بایست دستگاه دیگری به صورت امانی روی ماشین نصب شود تا کار شخص مختل نشود، گفت:« در دستورالعمل‌های اجرای طرح سامانه سپهتن آمده است که اگر سامانه سپهتن به هر نحوی کار نکرد، نباید مشکلی بابت آن برای راننده به‌وجود بیاید و شرکت‌هایی که فروشنده این دستگاه هستند موظفند این موضوع را پشتیبانی کنند، اما به هر حال اگر به هر دلیلی دستگاه سامانه سپهتن کار نکند، راننده باید مانند قدیم در تمام پاسگاه‌های پلیس راه توقف کرده و در دفترچه خود ثبت ساعت کند.»

مداح اعلام کرد:« ما تلاش می‌کنیم جهت رفع مشکلات احتمالی، بحث جایگزین کردن تعمیرکاران در شهرستان‌ها با افراد متخصص در این زمینه را به صورت جدی پیگیری کنیم و شرکت فروشنده دستگاه نیز باید زمان دریافت دستگاه برای تعمیر، یک جایگزین به صورت موقت به مالک آن تحویل دهد تا وقفه‌ای در کار آنها ایجاد نشود.»

او افزود:« متاسفانه بعضی از رانندگان به دلیل کنترلی که از طریق این دستگاه انجام می‌شود، مشکلاتی را برای دستگاه به‌وجود می‌آورند و بنابراین اختلاف پیش می‌آید که آیا مشکل پیش آمده مربوط به گارانتی است یا از حالت گارانتی خارج شده است و صاحب ماشین باید هزینه‌ها را پرداخت کند. در حال حاضر، بحث سر همین موضوع است و در غیر این صورت مشکل دیگری وجود ندارد.»

مدیر بخش فناوری اطلاعات سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور در پاسخ به این موضوع که گفته شده شرکت فروشنده آمادگی ارائه سیستم را به میزان لازم ندارد، تصریح کرد:« ما معمولا تاریخ مشخصی را تعیین می‌کنیم که تا آن زمان همه وسایل نقلیه عمومی بین‌شهری باید مجهز به سامانه سپهتن شوند، اما آنها به‌موقع برای نصب دستگاه مراجعه نمی‌کنند و بعد در آخرین هفته مهلت تعیین شده، برای نصب دستگاه مراجعه می‌کنند، در این شرایط حتی اگر دستگاه به میزان لازم هم وجود داشته باشد، توان نصب این تعداد وجود نخواهد داشت.»

او ادامه داد:« توزیع دستگاه در بین شهرستان‌ها هم به نحوی است که اگر به صورت یکنواخت به آنها مراجعه کنید، از مرکز برای آنجا ارسال خواهد شد. اما زمانی که به یک باره تعداد زیادی برای نصب مراجعه می‌کنند ممکن است یک شهرستان دستگاه برای نصب کم بیاورد، ولی این به مفهوم کم بودن تعداد دستگاه‌های تولیدی نیست. اکنون تولیدکننده‌ها دستگاه مازاد نیز دارند و اگر حجم بالای درخواست نباشد، آماده پاسخگویی هستند. اما وقتی در روزهای پایانی مهلت نصب به یک باره تعداد زیادی برای نصب مراجعه می‌کنند، مسلما با کمبود دستگاه در آن مرکز مواجه خواهند شد و طبیعتا بالانس موجودی دستگاه در بین شهرستان‌های مختلف بهم می‌خورد و این اتفاقات رخ می‌دهد.»

وی با رد این ادعا که دستگاه سپهتن به صورت انحصاری تنها در اختیار یک شرکت برای فروش و نصب گذاشته شده و مشکلاتی را برای خریداران به‌وجود آورده است، گفت:« دستگاه سپهتن اکنون در سه شرکت در ایران موجود است و به زودی چهارمین شرکت نیز به آنها اضافه می‌شود.»

مداح در خصوص هزینه‌های نصب دستگاه سپهتن توضیح داد:« ما یک دستگاه سپهتن داریم که در واقع سامانه پایش هوشمند تردد ناوگان است و مواردی نظیر سرعت و ساعت کارکرد را کنترل می‌کند، یک مصوبه نیز در رابطه با نصب دستگاه GPS برای کنترل توزیع سوخت وجود دارد که ما در سازمان راهداری این دو دستگاه را به یک دستگاه تبدیل کردیم. مصوبه مربوط به پرداخت ۷۵درصد، مربوط به توزیع سوخت است که دولت تصویب کرده وزارت نفت از محل صرفه‌جویی مصرف سوخت این هزینه را بپردازد. در این زمینه ما همچنان در حال پیگیری هستیم،

اما هنوز پاسخی دریافت نکرده‌ایم.»
مدیر بخش فناوری اطلاعات سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور در مورد هزینه‌های زیرساخت پلیس‌راه که گفته می‌شود رانندگان مجبور به پرداخت آن هستند تصریح کرد:« در واقع شرکت رهنگار که نماینده تهیه دستگاه مورد استفاده در این زمینه برای پلیس بوده است، یک سری سرمایه‌گذاری‌هایی برای بحث زیرساخت پلیس راه کرده و هزینه‌هایی را انجام داده است که این هزینه‌ها در این سیستم‌ها بر اساس سرویسی که شرکت‌ها می‌گیرند باید جبران شود. البته رقم بالایی نیست.»
مداح در مورد این مساله که قرار بود دستگاه سپهتن به صورت آنلاین در اختیار شرکت‌ها قرار بگیرد تا بتوانند ماشین‌های خود را کنترل کنند، توضیح داد:« کد کاربری و پسورد در اختیار شرکت‌ها قرار داده شده، البته مسوولیت این موضوع با ما نیست، اما هر کسی که دستگاه را نصب می‌کند به راحتی می‌تواند از شرکت نصب‌کننده دستگاه، کد کاربری و پسورد را بخواهد. منتهی یک نکته ظریف اینجا وجود دارد؛ ما یک مالک وسیله نقلیه داریم و یک شرکت حمل‌ونقل؛ گاهی مالک دوست ندارد که شرکت حمل‌ونقل او را ردیابی کند. این محل اختلاف بین این دو بوده است. شرکت فروشنده دستگاه، کد کاربری و پسورد را نیز معمولا به مالک می‌دهد، اما ممکن است که مالک این اطلاعات را در اختیار شرکت‌ها قرار ندهد، ما هم نمی‌توانیم این مساله را اجبار کنیم.»
او در مورد مکان‌هایی که دسترسی اینترنتی وجود ندارد، با این وجود، پلیس‌راه، عدم ارائه اطلاعات را جزو تخلفات راننده محسوب می‌کند، گفت:« مسلما وقتی خودرویی از آن منطقه رد شود، مجددا اینترنت برقرار می‌شود و همه آن اطلاعات قبلی را ارسال می‌کند. اگر موردی وجود دارد می‌توانند اعلام کنند تا ما پیگیری کنیم، ولی ابتدا باید مصادیق این موضوع و تعدد آن برای ما روشن شود؛ زیرا اگر یک بار اطلاعاتی نرسیده و پلیس آن را تخلف راننده محسوب کرده، نمی‌توان به حساب رفتار کلی گذاشت. چنین اتفاقاتی به ندرت رخ می‌دهد و من تاکنون چنین موردی را نشنیده بودم.»
مدیر بخش فناوری اطلاعات سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور در مورد اعتراض به ناکارآمدی دستگاه، گفت:« این یک دستگاه خاص با تکنولوژی پیچیده نیست. در این دستگاه که روی اتوبوس‌ها استفاده می‌شود، یک GPS نصب شده، حافظه دارد، دارای سیستم گواهینامه‌خوان است و یک دوربین دارد که در شرایط خاصی از راننده عکس می‌گیرد و به سیستم ارسال می‌کند. تنها نکته در مورد تکنولوژی کره‌ای این دستگاه، بحث DSRC (دستگاه تبادل اطلاعات) است. این تنها بخشی بوده که با پروتکل کره‌جنوبی مورد استفاده قرار می‌گرفته و مابقی بخش‌های این دستگاه عمومیت دارد و به طور کامل نیز کار می‌کند. ما در کامیون‌ها این بخش را نیز حذف کرده‌ایم. این مساله که می‌گویند این دستگاه منسوخ شده، درست نیست؛ زیرا تکنولوژی خاصی در آن به کار نرفته است.»
مداح در مورد اهداف اصلی از نصب دستگاه چنین گفت:« نصب این دستگاه سه هدف را دنبال می‌کند؛ یکی ایمنی است که با کنترل سرعت رانندگان به این هدف خواهیم رسید. در گذشته رانندگان در خصوص سرعت مجاز تخلفات بسیاری داشتند، اما اکنون ماکزیمم تخلف ثبت شده آنها ۱۷کیلومتر است که عدد بسیار خوبی در این بحث است.»
او افزود:« مزیت دیگر این دستگاه، کنترل توزیع سوخت است؛ بنا شده که بر اساس اطلاعات دستگاه، هر خودرویی به میزان مسافتی که حرکت کرده سهمیه سوخت داشته باشد. اکنون گازوئیل لیتری سیصد تومان است و حتی گازوئیل آزاد، با نرخ لیتری ششصد تومان عرضه می‌شود؛ در حالی که فوب خلیج‌فارس، لیتری ۱۶۰۰تومان است. اختلاف این سه عدد کاملا بارز است. طبیعتا ما بر مبنای کارکرد، سوخت می‌دهیم و یکی از ابزارهای این مساله نیز همین دستگاه GPS است. هدف سوم نیز مربوط به بحث ردیابی می‌شود که بتواند سرویس‌هایی به مالکان اتوبوس بدهد و همچنین مسوولین بتوانند ماشین‌ها را کنترل کنند.»
مداح در خصوص مزیت‌های استفاده از دستگاه سپهتن اعلام کرد:« در این پنج ماهی که از نصب و راه‌اندازی این سامانه روی اتوبوس‌ها گذشته است، همانطور که اشاره کردم، در بحث کنترل سرعت بسیار موفق بوده، همچنین به دلیل استفاده از این سامانه، اکنون توقف در پاسگاه‌ها فقط در پاسگاه اول و آخر است و اتوبوس در پاسگاه‌های بین راهی توقف نمی‌کنند و همین امر موجب رضایت مسافران است. رانندگان نیز از این موضوع رضایت دارند، به غیر از برخی افراد که شیطنت کرده و دستگاه را دست‌کاری می‌کنند، مابقی آنها رضایت دارند؛ زیرا زمان سفر آنها هم مقداری کاهش پیدا می‌کند و اهدافی که در بخش مسافری بوده تقریبا تحقق پیدا کرده است.»
مداح در پایان به بحث حذف ساعت‌زنی در ابتدای مسیر نیز اشاره کرد و گفت:« انشاالله به زودی این اقدام صورت خواهد گرفت.»

■ فرامرز مداح: سپهتن در بحث کنترل سرعت بسیار موفق بوده، همچنین به دلیل استفاده از این سامانه، اکنون توقف در پاسگاه‌ها فقط در پاسگاه اول و آخر است و اتوبوس در پاسگاه‌های بین راهی توقف نمی‌کنند و همین امر موجب رضایت مسافران است. رانندگان نیز از این موضوع رضایت دارند، به غیر از برخی افراد که شیطنت کرده و دستگاه را دست‌کاری می‌کنند

فعالان حمل‌ونقل مسافری از مشکلات طرح جدید «شبکه سیر» می‌گویند

در مسیر همنامی

سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با هدف ساماندهی ناوگان حمل‌ونقل عمومی مسافربری کشور و برندسازی «طرح شبکه سیر» را از اول خرداد ماه آغاز کرده است. گفته می‌شود در این طرح معایبی چون عدم تطابق بغل‌نویسی اتوبوس‌ها و صورت وضعیت‌ها مرتفع خواهد شد و معایب دیگری چون عدم امکان شناسایی کارکنان این حوزه، رانندگان و وسایط نقلیه نیز کاملا برطرف می‌شود و در چنین شرایطی درجه‌بندی و رتبه‌بندی شرکت‌ها نیز میسر می‌گردد.

اما استقبال اصناف و تشکل‌های صنفی از این طرح چگونه بوده است؟ فعالان این حوزه، اگرچه بر مزیت‌های طرح مذکور اذعان دارند، اما اغلب معتقدند برخی از شرایط این طرح، هویت شرکت‌های باسابقه شهرستانی در حوزه مسافری را زیرسوال می‌برد.

طبق آنچه که از طرف سازمان راهداری اعلام شده، در این طرح، تعدادی از شرکت‌های حمل‌ونقل مسافر کشور به‌عنوان شرکت‌های مادر معرفی شده و شرکت‌های دیگر باید برای فعالیت، با یکی از آنها قرارداد همکاری منعقد کرده و با تابلوی آن شرکت فعالیت کنند. همچنین براساس تفاهمنامه یا قرارداد شرکت‌ها با شرکت مادر، باید نام شرکت مادر روی اتوبوس‌ها بغل‌نویسی شود.

همچنین رانندگانی که پیش‌تر، از چند شرکت صورت‌وضعیت دریافت می‌کردند، از این پس باید تنها با یک شرکت همکاری داشته و صورت‌وضعیت‌های آنها از یک شرکت ثابت صادر شود. در این طرح، ناوگان و رانندگان پیش از امضای قرارداد از سوی شرکت حمل‌ونقل مادر مورد بررسی و گزینش قرار گرفته و پس از تایید، بغل‌نویسی نام شرکت اصلی روی بدنه اتوبوس‌ها انجام می‌شود.

ادغام شرکت‌های خرد در شرکت‌های اصلی و صاحب نشان، از جمله مهم‌ترین اهداف اجرای «شبکه سیر» اعلام شده است.

رییس سازمان راهداری در آیین معرفی این طرح تاکید کرده، نظارت شرکت‌های مادر بر شرکت‌های دیگر در این طرح باید سختگیرانه و جامع باشد، به‌عنوان نمونه از کیفیت و تاریخ تولید لاستیکی که از سوی رانندگان اتوبوس خریداری می‌شود، مطلع باشند. همچنین صلاحیت راننده باید از نظر تخصص، شخصیت و رفتار بررسی شود.

در طرح شبکه سیر همنام، بر مساله تجمیع مسافران یک مسیر نیز تاکید شده و شرکت‌ها مجاز شده‌اند در صورت نبود مسافر و تکمیل نشدن صندلی‌ها، بلیت مسافر را باطل کرده و مسافر را به شرکت دیگری برای خرید بلیت در همان ساعت معرفی کنند تا صندلی‌های خالی در هر اتوبوس کاهش یابد.

در خصوص اجرای این طرح نظر بعضی از نمایندگان تشکل‌های صنفی را جویا شدیم.

حسین زرگر، رییس انجمن صنفی رانندگان مسافربری یزد با ابراز رضایت از اجرای طرح شبکه سیر می‌گوید:« ما قبل از انقلاب تعدادی شرکت از جمله ایران‌پیما، تی‌بی‌سی، میهن نور و ... داشتیم که اگر مسافری فرضا از تهران به یزد می‌رفت و در راه جا می‌ماند یا اگر در یزد وسایل خود را در ماشین جا می‌گذاشت یا اگر مشکلی در ماشین پیش می‌آمد، می‌دانست که با کدام شرکت حمل‌ونقل طرف است و وسایل خود را باید از کجا بگیرد یا برای شکایت به کجا مراجعه کند. اما بعد از انقلاب یک سری شرکت‌های دیگر و همچنین تعاونی‌های مسافربری ایجاد شدند و تعدد شرکت‌ها مشکلاتی به‌وجود آورد؛ به عنوان مثال اتوبوسی از تعاونی ۱۵ تهران حرکت می‌کرد و در یزد به یک شرکت حمل‌ونقل دیگری می‌رفت که این باعث سردرگمی مسافر می‌شد. اگر ماشین خوب بود، مسافر نمی‌دانست که برای برگشت با همین ماشین باید به کجا و کدام شرکت و تعاونی مراجعه کند و اگر مشکلی پیش می‌آمد نیز نمی‌دانست که باید از کدام شرکت یا تعاونی شکایت کند.»

او می‌افزاید:« اکنون اگر دوباره این مساله به روال قبلی خود برگردد و آرم به آرم کار کنند و مثلا اگر مسافر با اتوبوس ایران‌پیما از تهران حرکت کرد، بتواند با اتوبوس ایران‌پیما از یزد برگردد، بسیار بهتر است و مسافربری دوباره نظم و نسقی پیدا می‌کند.»

***

اما کاظم کامیار، رییس انجمن صنفی شرکت‌ها و موسسات مسافربری تبریز و حومه با انتقاد از طرح شبکه سیر می‌گوید:« طرح شبکه سیر می‌گوید باید در هر شهر با شرکت همنام خود قرارداد ببندید،

■ در طرح شبکه سیر، تعدادی از شرکت‌های حمل مسافر کشور به‌عنوان شرکت‌های مادر معرفی می‌شوند و دیگر شرکت‌ها برای ادامه فعالیت، باید با یکی از شرکت‌های مادر قرارداد همکاری بسته و با تابلوی آن شرکت فعالیت کنند. همچنین باید نام شرکت مادر روی اتوبوس بغل‌نویسی شود

■ در این طرح، بر مساله تجمیع مسافران یک مسیر تاکید شده و شرکت‌ها مجاز شده‌اند در صورت نبود مسافر و تکمیل نشدن صندلی‌ها، بلیت مسافر را باطل کرده و او را به شرکت دیگری برای خرید بلیت در همان ساعت معرفی کنند تا صندلی خالی در هر اتوبوس کاهش یابد

نایب رییس انجمن صنفی شرکت‌های مسافربری اهواز: ما شرکت داخلی و درون‌استانی داریم که پنجاه سال سابقه کاری در این زمینه دارد و با نام مخصوص به خود فعالیت می‌کند، حالا وقتی بحث شبکه سیر به میان می‌آید، عملا این شرکت از دور خارج می‌شود و این مساله در سیستم ایجاد نارضایتی می‌کند

در صورتی که ما در همه شهرها، شرکت همنام نداریم و اگر بخواهیم در هر شهر، شرکت همنام تعیین کنیم و به تهران متصل شویم، بسیار دشوار خواهد بود. تقریبا هفتاد درصد شرکت‌ها ضعیف هستند و اگر به شرکت‌های حاضر در تهران متصل شوند و قرار باشد که از نو شروع کنند، از نان خوردن می‌افتند.»

کامیار با اعتراض به عملکرد این طرح گفت:« اگر ما نخواهیم زیرمجموعه شرکتی در تهران باشیم، باید در هر شهری که به آنجا مسافر می‌بریم، یک دفتر داشته باشیم، تابلو شرکت را نصب و کارمند استخدام کنیم و این بسیار هزینه‌بر است. با این روش افراد بسیاری از کار بی‌کار خواهند شد؛ زیرا بسیاری از شرکت‌های شهرستانی توان ایجاد دفتر شرکت در همه شهرهای مقصد خود را ندارند و همانطور که قبلا هم گفتم این قانون تنها برای شرکت‌های حمل‌ونقل مسافر سرمایه‌دار و بزرگ مفید است.»

رییس انجمن صنفی شرکت‌های مسافربری تبریز و حومه در مورد راه‌حل رفع مشکلات این طرح پیشنهاد داد:« اگر دولت بخواهد عدالت را رعایت کند باید اجازه دهد که شرکت‌هایی که بیست سال است با شهرستان‌ها کار می‌کنند به کار خود ادامه دهند و در کنار آنها شبکه سیر نیز وجود داشته باشد؛ به عنوان مثال من سی سال است که با اردبیل در این زمینه همکاری دارم، اما شرکت‌های ما با هم متفاوت هستند، اما اکنون می‌گویند باید به تهران وصل شوید و فقط با شرکت‌های همنام خود کار کنید. این ظلم در حق ماست.»

***

جعفر اردانی، نایب رییس انجمن صنفی شرکت‌ها و موسسات مسافربری اهواز و حومه نیز در ابتدا توضیح می‌دهد:« این طرح هنوز اجرا نشده بلکه در شرف اجرا است و شرکت‌ها در حال انجام کارهای اولیه آن هستند؛ از جمله ایجاد نمایندگی، تغییر مهر، تغییر پروانه کسب، تغییر بلیت، بغل‌نویسی‌ها و ... اما اجرایی شدن سیستمی آن هنوز انجام نشده است.»

او گفت:« متاسفانه طرح شبکه سیر همنام بدون مطالعه کلی ابلاغ شده است. البته این طرح محاسنی برای یک سری شرکت‌ها دارد، مثلا این که به صورت متمرکز عمل می‌کنند، اما برای یک سری شرکت‌های دیگر ایجاد مشکل می‌کند. ما جلسه‌ای در خصوص مسیرهای داخلی و درون استانی داشتیم که در آن اشخاص اعلام نارضایتی کردند، چراکه این طرح بدون مطالعه انجام شده است؛ به عنوان مثال ما شرکت داخلی و درون‌استانی داریم که پنجاه سال سابقه کاری در این زمینه دارد و با نام مخصوص به خود فعالیت می‌کند، حالا وقتی بحث شبکه سیر به میان می‌آید، عملا این شرکت بعد از پنجاه سال کار، از دور خارج می‌شود و این مساله در سیستم ایجاد نارضایتی می‌کند.»

او با بیان اینکه بهتر بود قبل از اجرای این طرح با تشکل‌های صنفی هماهنگی بیشتری صورت می‌گرفت، خاطرنشان کرد:« بنده با بحث همنامی و شبکه سیر- البته اگر اصولی انجام شود- صد درصد موافق هستم؛ چون شرکت‌ها سامان‌دهی می‌شوند، ولی بهتر بود آن را به شکل مطالعه‌شده و اصولی اجرا می‌کردند تا شرکت‌ها متضرر نشوند. قبل از اجرایی شدن این بحث باید نماینده سازمان به اتفاق روسای انجمن کل استان‌ها و کانون انجمن‌های صنفی استان‌ها جلساتی تشکیل می‌دادند تا نقطه نظرها شنیده و ایرادات مشخص شود.»

او با بیان این که یکی از مشکلات این طرح این است که اگر شرکتی وارد شبکه سیر شود، می‌تواند فقط به شرکت‌های طرف قرارداد خود در شبکه سیر سرویس بدهد؛ اعلام کرد:« براساس قانون اگر شرکتی بلیت بفروشد، اما اتوبوس در زمان حرکت، دچار ایراد فنی شود، شرکت موظف به جایگزین کردن سرویس است. در این شرایط اگر مجبور شویم اتوبوس شرکتی را جایگزین ماشین خود کنیم که در سیستم ناوگان شرکت ما ثبت نشده است، بر خط کد رهگیری و بیمه به آن تعلق نمی‌گیرد و دچار مشکلات زیادی می‌شویم.»

اردانی با اشاره به جلساتی که جهت رفع مشکلات طرح شبکه سیر برگزار شده است، توضیح داد:« طی جلساتی که داشتیم قرار شد تا راه‌حلی برای این مسائل در نظر گرفته شود؛ به طور مثال در یکی از شهرستان‌های استان، شرکتی وجود دارد که وارد هیچ خط سیری نشده و با استان خوزستان همکاری می‌کند. وقتی این شرکت وارد هیچ شبکه سیری نشده و تک سرویس و تک مسیر هم هست، آیا تحت شرایط جدید باید کار خود را تعطیل کرده و از آن مسیر حذف شود؟ باید راه‌حلی برای این مسائل پیدا کرد، اما متاسفانه تاکنون راهکاری برای این مشکلات به ما ارائه نشده است.»

نایب رییس انجمن صنفی شرکت‌ها و موسسات مسافربری اهواز درباره محاسن اجرای این طرح گفت:« با اجرای طرح شبکه سیر، اگر اتوبوسی بخواهد سرویس‌دهی کند و به عنوان مثال از تهران به مقصد اهواز حرکت کند، در اهواز هیچ شرکت دیگری نمی‌تواند آن اتوبوس را به صورت دربستی در اختیار بگیرد؛ یعنی شرکت‌ها با خیال راحت می‌توانند سرویس‌های خود را پیش‌فروش کنند و با سامان‌دهی شرکت‌ها، هر شرکتی جایگاه خودش را به دست می‌آورد.»

وی افزود:« همچنین در صورت بغل‌نویسی، مسافر سردرگم نمی‌ماند و می‌داند که اگر با اتوبوس شرکت X به شهری رفت و از خدمات آن شرکت رضایت داشت، می‌تواند با اتوبوس همان شرکت هم برگردد. طرح شبکه سیر محاسن بسیاری دارد ولی متاسفانه معایبی نیز دارد.»

***

امیرحسین سیامکی، رییس انجمن شرکت‌های مسافربری اصفهان در مورد شرایط شرکت‌های

حمل‌ونقل مسافر طی سال‌های اخیر چنین توضیح داد:« همانطور که می‌دانید هر طرح و برنامه‌ای یک سری مشکلات و یک سری محسنات دارد، شبکه سیر نیز همین‌طور است. وقتی سال ۱۳۵۹ انقلابی در حمل‌ونقل مسافر رخ داد و شرکت‌های مسافربری را به ترمینال‌ها منتقل کردند و بحث تعاونی‌ها پیش آمد، کسی نمی‌دانست که این مساله چه مشکلاتی به‌وجود می‌آورد. به مرور زمان، شرکت‌های حمل‌ونقل شهرستانی را که نماینده شرکتی در تهران بودند، مجبور کردند برای خود شرکتی جداگانه به ثبت برسانند. به همین دلیل بود که شرکت‌های ثبت شده در شهرستان‌ها، با شرکت‌های تهرانی هم‌خوانی نداشتند، به طور مثال در تهران تعاونی ٤ بودند و در اصفهان میهن نور و ... این شیوه برای مردم هم مشکل‌ساز شده بود.»

او نیز به محاسن اجرای طرح اذعان دارد، اما معتقد است:« این که همه شرکت‌ها باید تابع شرکت‌های موجود در تهران شوند و تمام حق و حقوق خود را در اختیار شرکت‌های تهرانی قرار دهند که هر وقت خواستند آنها را به عنوان نماینده قبول کنند و هر وقت نخواستند، قبول نکنند؛ امنیت شغلی آنها را زیر سوال می‌برد؛ زیرا شرکت‌ها همواره نگران آن خواهند بود که بعد از گذشت مدتی از همکاری، شرکت مادر دیگر حاضر به ادامه قرارداد نباشد و در این صورت اصلا مشخص نیست که چه آینده‌ای خواهیم داشت.»

سیامکی در پاسخ به سوال ترابران در خصوص این که چه راهکاری را برای حذف مشکلات این طرح پیشنهاد می‌دهید، گفت:« به طور مثال اکنون ما پنجاه شرکت با یک نام هستیم که در سطح کشور فعالیت می‌کنیم، این پنجاه شرکت می‌توانند در بین خود یک هیات مدیره تشکیل داده و تعدادی از اعضا را به عنوان نماینده انتخاب کنند تا آنها برای کل این برند تصمیم‌گیری کرده و با مشورت بین خودشان، مشکلات را حل کنند. به عنوان مثال اگر نمایندگی اصفهان مشکلی داشت، هیات مدیره تصمیم‌گیری کند که با این شرکت باید چه برخورد و رفتاری داشت، نه این که به فرض شرکت مادر در تهران یا اصفهان هر تصمیمی که خواست برای زیرمجموعه‌های خود بگیرد و شرکتی مانند ما که سی سال در این صنف زحمت کشیده، حق و حقوقش زیر سوال رود.»

سیدمحمود واجدی، رییس هیات‌مدیره شرکت‌های مسافری کاشان، نطنز، آران و بیدگل در گفت‌وگو با «گسترش تجارت» در بیان برخی مشکلات طرح «شبکه سیر همنام» گفته است:« ممکن است شرکتی که راننده‌ای با آن کار می‌کند، همنامی در شیراز نداشته باشد. در این صورت راننده‌ای که سال‌های سال با آن شرکت کار کرده به دلیل نبود همنام، باید با آن قطع همکاری کرده و با شرکت همنام خود در شیراز فعالیت کند، اما امکان دارد شیوه فعالیت و توانمندی این شرکت، مانند فعالیت شرکت قبلی نباشد و همین می‌تواند برای راننده، مشکل‌ساز شود.»

عضو انجمن شرکت‌های مسافری کاشان، نطنز، آران و بیدگل، یکی دیگر از مشکلات طرح شبکه سیر را این‌گونه توضیح می‌دهد:« ممکن است شرکتی، هیچ سابقه کاری نداشته باشد، اما وقتی تقاضای نمایندگی در شهری می‌کند، سازمان راهداری اعلام خواهد کرد که انجمن صنفی و شهرداری آن شهر می‌توانند با هم توافق کنند و به این شرکت، نمایندگی بدهند. این مساله، موجب می‌شود در شرایطی که خود شرکت‌های فعال در شهر با کمبود مسافر روبه‌رو هستند، رقیب و شریک تازه‌ای در شهر برای شرکت‌ها ایجاد شود.»

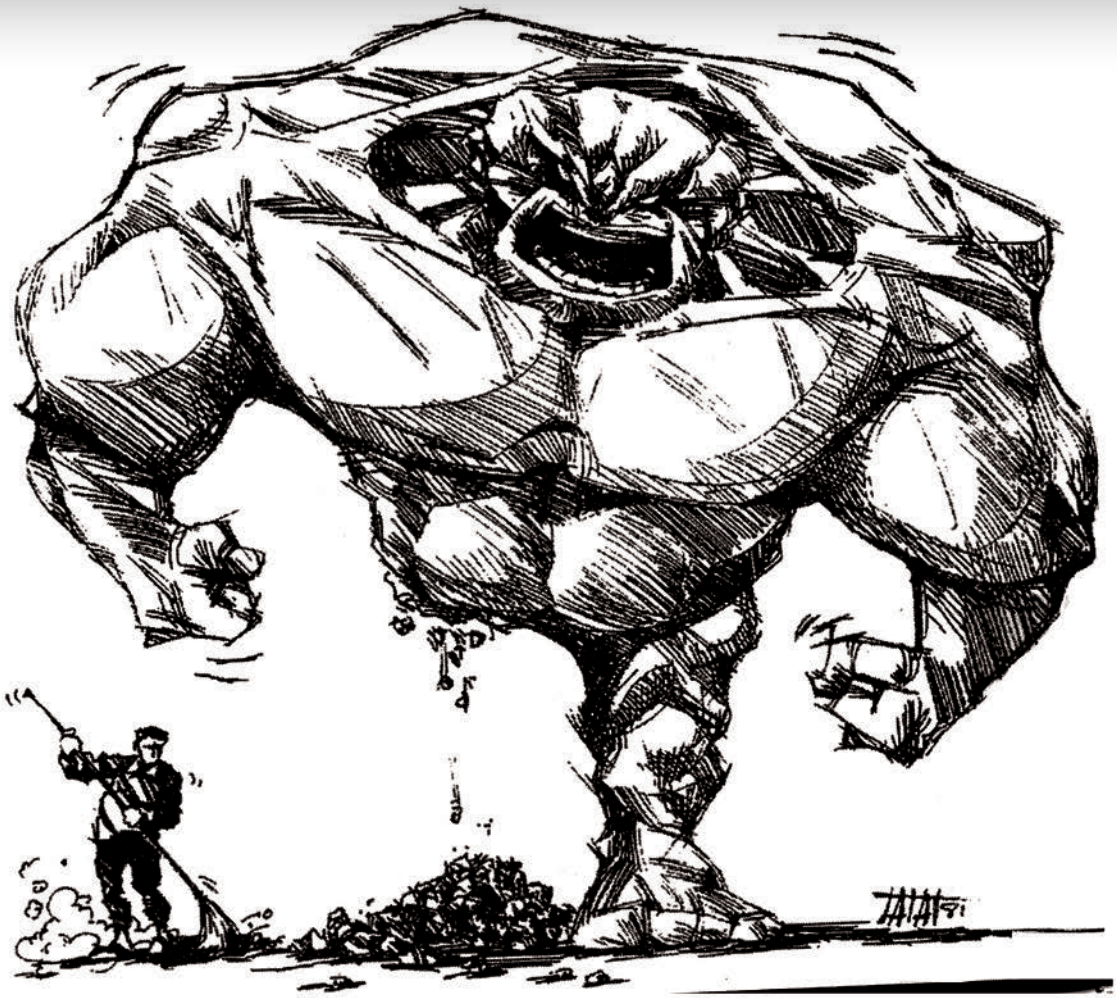
***

بهزاد مهاجری، نایب رییس پیشین هیات مدیره انجمن صنفی کارفرمایان شرکت‌های مسافربری مشهد نیز به طرح مشابه «شبکه سیر همنام» که در سال‌های گذشته اجرا می‌شد، اشاره می‌کند:« پیش از انقلاب اسلامی نیز طرح مشابهی در زمینه خط سیر یکسان داشتیم. در آن زمان تعاونی‌های مسافری داشتیم که در بیشتر شهرها نمایندگی داشتند اما بعد از انقلاب گفته شد که همه این نمایندگی‌ها باید تبدیل به شرکت شوند و نام و نشان خود را داشته باشند و به همین دلیل، تعداد شرکت‌های مسافربری به‌طور ناگهانی به بیش از ۲۷۰۰ شرکت افزایش یافت. اکنون دوباره قرار است مشابه همان طرح قدیمی اجرا شود، اما مشکلاتی دارد.»

او نیز همچون دیگر همکاران خود، اعلام شرکت‌های تهرانی به عنوان شرکت‌های مادر را از مشکلات طرح شبکه سیر همنام عنوان می‌کند:« در حال حاضر ۹۰ درصد خودروهای مسافری فعال در حوزه مسافری کشور، متعلق به شرکت‌های شهرستانی است که به تهران اعزام می‌شوند و از نظر ما، شرکت‌های تهران در حد و اندازه شرکت‌های مادر نیستند، اما فقط به این دلیل که در تهران (پایتخت) هستند، به‌عنوان مادر معرفی می‌شوند. البته در میان شرکت‌هایی که به‌عنوان مادر معرفی شده‌اند، چند شرکت شهرستانی نیز داریم، اما اعتراض ما به انتخاب شرکت‌های تهرانی به عنوان شرکت‌های مادر است.»

عضو انجمن صنفی کارفرمایان شرکت‌های مسافربری مشهد می‌گوید:« در میان شرکت‌های شهرستانی، شرکت‌های باسابقه‌ای داریم که سرمایه‌گذاری مطلوبی در این حوزه داشته‌اند، اما در طرح شبکه سیر همنام، هویت و ماهیت این شرکت‌ها در عمل از بین می‌رود یعنی این شرکت، دیگر اعتبار پیشین خود را نخواهد داشت. در واقع شرکت مادر هرگاه اراده کند می‌تواند نمایندگی این شرکت را بگیرد و هویت آن را از بین ببرد.»

■ رییس انجمن شرکت‌های مسافربری اصفهان: این که همه شرکت‌ها باید تابع شرکت‌های موجود در تهران شوند و تمام حق و حقوق خود را در اختیار شرکت‌های تهرانی قرار دهند که هر وقت خواستند آنها را به عنوان نماینده قبول کنند و هر وقت نخواستند، قبول نکنند؛ امنیت شغلی آنها را زیر سوال می‌برد



نتایج پژوهش درباره ورشکستگی هانجین

غول‌ها چگونه غرق می‌شوند؟

سال گذشته، هانجین، به عنوان هفتمین شرکت کشتیرانی جهان از حیث ظرفیت، بزرگترین ورشکستگی تاریخ شرکت‌های کشتیرانی دنیا را رقم زد؛ یک شرکت کره‌ای که در سال ۱۴۹۵ راه‌اندازی شد و در حوزه‌های خدمات لجستیک، حمل و نقل دریایی، کشتی‌سازی، مدیریت فرودگاه، خدمات هتلداری و گردشگری فعالیت می‌کرد و اداره ۱۱ پایانه بندری و ۷۴ مسیر دریایی را برعهده داشت. شاید ورشکستگی این شرکت کشتیرانی کره‌ای که زمانی نه چندان دور، رکورددار حمل کانتینری در جهان بود، این پیام را در خود داشت که صنعت کشتیرانی نمی‌تواند به شیوه‌ای که در دو دهه گذشته تجارت کرده است، ادامه دهد.

امیرعباس تهامی؛ مدیرعامل شرکت حمل و نقل بین‌المللی پرشیان کارگو، اخیرا پایان‌نامه خود را در رشته مدیریت استراتژیک با عنوان «بررسی علل سقوط و اعلام ورشکستگی شرکت Hanjin در سال ۲۰۱۶ میلادی» به پایان رسانده است. با او درباره نتایج بررسی‌ها و تحقیقاتش و همچنین درس‌هایی که این واقعه می‌تواند برای شرکت‌های کشتیرانی ایرانی و الگوهای مدیریتی آنها داشته باشد، گفت‌وگو کرده‌ایم.

ترابران: موضوع تحقیق شما بسیار جذاب است و امیدواریم نتایج آن برای شرکت‌های ایرانی درس‌های مفیدی داشته باشد. آیا اساسا بین شرایط هانجین با نحوه اداره شرکت‌های ایرانی، هیچ مشابهتی وجود دارد؟

■ بله مشابهت دارد. در دنیا، از چند دهه گذشته پدیده‌ای به نام «هلدینگ‌سازی» رونق داشته است که شروع آن در ایالات متحده و در دهه‌های ۵۰ و ۶۰ بود. سپس به تدریج، این موج به اروپا، آسیای جنوب‌شرقی به‌خصوص ژاپن و کره‌جنوبی، تا حدودی سنگاپور و مالزی و هم اکنون نیز به چین منتقل شده است. اما چرا امروزه آمریکایی‌ها، اروپایی‌ها و حتی تا حدودی ژاپنی‌ها، آن را کنار گذاشته‌اند؟ آیا علم آن را نداشتند؟ مسلما معضلاتی دارد که آنها را متقاعد کرده که این داستان را کنار بگذارند.

به نظر من، بخشی از ورشکستگی شرکت هانجین به همین موضوع مربوط می‌شود و اینکه اداره هلدینگ شرایط و الزاماتی می‌خواهد که فراهم کردن آنها کار بسیار ساده‌ای نیست. به همین علت دنیای صنعتی کم‌کم به کنار گذاشتن آن

فکر می‌کند. این نوع فعالیت مستلزم آن است که بلوغ کافی را داشته باشید. وضعیت مالی مناسب نشان‌دهنده بلوغ کافی برای ورود به فعالیت‌های هلدینگی نیست. تفکر پشت هلدینگ مهم است نه اینکه خود هلدینگ پدیده بدی باشد. واقعا آیا ما که در ایران تا این حد شیفته تشکیل هلدینگ شده‌ایم تفکر، بلوغ و شناسایی لازم را برای اداره آن داریم. من تا حدی بدبین هستم و فکر نمی‌کنم که در کشور ما با این قضیه برخورد اصولی صورت می‌گیرد.

آیا واقعا به صلاح است که کشوری با ساختارهای اقتصادی در حد ما، بخواهد با چنین سرعتی به سمت هلدینگ‌سازی پیش برود؟ به دنبال چه نتیجه‌ای از این کار هستیم؟ شاید بخشی از این صحبت‌ها بتواند زنگ خطر یا گوشزدی به اتخاذ چنین تصمیماتی باشد که حتی در بخش حمل و نقل هم دیده می‌شود.

البته قبلا باید این نکته را هم توضیح دهم که در علوم‌نظری شاید هیچگاه نتوان از حد فرضیه جلوتر رفت. اگر صحبتی می‌شود فقط در حد یکسری فرضیه هست، نه اصل یا خدای ناکرده قانون. در این تحقیق ما تنها سعی کردیم اتفاقی را که رخ داده براساس یکسری نظریه‌ها و تحلیل‌های ارائه شده، تجمیع و نظریاتی که از نظر ما کاربردی‌تر است پررنگ‌تر کنیم و در نهایت نتیجه‌گیری کلی از آن به دست آوریم. مسلما کاستی دارد و ممکن است اشتباه داشته باشد.

روش تحقیق هم بر دو مبنا بوده: یکی بر مبنای جستجوی میدانی براساس مقالات، بولتن‌ها، مجلات و سایت‌های معتبر اقتصادی و قسمتی هم براساس مصاحبه با افرادی که در داخل و خارج از ایران دست‌اندرکار حمل و نقل و کشتیرانی هستند. سپس این نظرات را با تحلیل‌هایی که به صورت جامع وجود داشته منطبق کردیم تا ببینیم که به کدام یک از این تحلیل‌ها نزدیک‌تر است.

ضمنا، سپاس ویژه‌ای دارم از جناب آقای دکتر محمدرضا صدقیانی فر که بدون استفاده از دانش بیکران و راهنمایی‌های ارزشمندشان این تحقیق هیچگاه به سرانجام نمی‌رسید.

ترابران: خب براساس نتایج این تحقیق، دلایل شکست هانجین چه بود؟

■ ببینید! شرکت هانجین یک شرکت کره‌ای است که طی چند دهه توانست رشد سریعی داشته باشد و از یک شرکت خانوادگی کوچک به یک هلدینگ بزرگ با تعداد زیادی شرکت زیرمجموعه تبدیل شود. این اواخر با ۱۲۳ تا کشتی پهن‌پیکر فعالیت می‌کرد و آخرین رکوردی هم که داشته در سال ۲۰۰۳ بوده که توانسته دو میلیون TEU کالا جابه‌جا کند که جزء یکی از رکوردهای عجیب در حوزه کشتیرانی است، اما از سال ۲۰۱۰ به بعد، به آرامی نشانه‌هایی از مشکلات در هانجین نمایان شد؛ چراکه در این شرکت نیز مانند بسیاری از شرکت‌های دیگر، تامین منابع مالی از طریق اعتبارات بانکی یا جذب سرمایه‌گذار به صورت خصوصی، بورس و .... صورت گرفته بود.

این سرمایه‌گذارها آرام آرام نسبت به هانجین بی‌اعتمادی نشان دادند و حاضر به تامین اعتبار نشدند؛ تا آنجا که در سال ۲۰۱۵ بانک‌ها اعلام کردند آنقدر بدهی‌های معوقه هانجین سنگین است که صلاح به تامین اعتبار آن نمی‌دانند.

در ادامه، بعضی از سرمایه‌گذاران و کسانی که مطالباتی از هانجین داشتند شروع به اقامه دعوا کردند و موفق شدند یکسری از اموال هانجین (عمدتا کشتی‌ها) را ضبط کنند و این ضبط کردن‌ها مشکلات را دو چندان کرد.

جالب است که وقتی شما مثلا روند بحران شرکت فورد را بررسی می‌کنید، متوجه می‌شوید که یک روند ده ساله داشته، ولی داستان هانجین فقط در شش ماه اتفاق افتاد؛ یعنی طی شش ماه آمدند، گرفتند و ضبط کردند و در نهایت شرکت هانجین به سرعت پرچم را بالا برد و اعلام ورشکستگی کرد؛ آن هم در شرایطی که ورشکستگی یک شرکت کشتیرانی یا یک شرکت حمل و نقل از نظر تاثیرات اقتصادی آن کاملا متفاوت است.

در ورشکستگی یک شرکت تولیدی، حداکثر اتفاقی که می‌افتد این است که در بخشی از آن تولید، به گروه خاصی صدمه وارد می‌شود، اما یک شرکت کشتیرانی در حد و اندازه هانجین چنین شرایطی ندارد؛ اولا در اینجا بحث مالکیت وجود دارد. این شرکت یکسری کشتی و کانتینر ملکی داشت که تعدادی از آنها توسط بعضی صاحبان کالا چارتر شده بود، یکسری از کانتینرها را هم به دیگر خطوط کشتیرانی اجاره داده بودند. حالا که این شرکت ورشکست شده، تکلیف اینها چه می‌شود؟ برعکس آن نیز وجود داشت، یعنی شرکت هانجین تعدادی کشتی یا کانتینر اجاره‌ای داشت، وقتی اعلام ورشکستگی کرد، معلوم نبود تکلیف آنها یا کانتینرها و کالاهایی که بوسیله آنها

■ در اواخر دهه ۱۹۹۰ دولت کره‌جنوبی متوجه شد مدیران هانجین پول‌هایی را بدون اظهار، در خارج از کشور ۳۲ بار گردش داده‌اند تا اثری از آن پول‌ها باقی نماند. بنابراین هانجین را چیزی حدود ۵۰۰ میلیون دلار جریمه کردند. جالب اینکه در همان دوره آنها در دفاترشان به صوت رسمی یک سود ۳۲ میلیون دلاری ارائه کردند!

■ هانجین در سال ۲۰۰۳ رکورد عجیب ۲ میلیون TEU کالا را برجا گذاشت. فکر می‌کنید با توجه به این رکورد، چه رقمی در ترازنامه این شرکت به عنوان سود یا زیان ذکر شده است؟ ۵۸/۸ میلیون دلار زیان! برای سرمایه‌گذار، این زیان مهم است، نه رکورد جابه‌جایی کانتینر

■ **بعضی معتقدند هانجین در گرداب بحران‌های اقتصادی گرفتار شده بود ولی مگر بقیه شرکت‌ها دچار این بحران اقتصادی نبودند؟ پس اگر بخواهیم بحران‌های اقتصادی را یکی از عوامل سقوط هانجین بدانیم، باید بگوییم علت اصلی، خود بحران اقتصادی نیست، بلکه آن چیزی است که مشکل خود ما هم محسوب می‌شود و آن برنامه مقابله با بحران است**

■ **هدف هانجین فقط و فقط جذب مشتری و بازار بیشتر بوده که به آن «استراتژی بازارمحور» می‌گویند. البته این استراتژی در بعضی از شرکت‌ها برای مدت محدود جواب می‌دهد ولی نه در درازمدت**

در حال حمل بودند، چه می‌شود و چه کسی می‌خواهد غرامت آن را پرداخت کند.

از طرف دیگر، در حمل و نقل بحث مالکیت، بحث به‌شدت پیچیده‌ای است. زمانی که یک بارنامه صادر می‌شود، این بارنامه در واقع سند مالکیتی است که دو ذی‌نفع دارد: فرستنده و گیرنده. شما به عنوان حمل‌کننده باید بدانید براساس ترم خرید باید از دستورات کدام یک از آنها پیروی کرد. حالا وقتی کشتی در میانه راه متوقف می‌شود، یک درگیری هم بین فرستنده و گیرنده از لحاظ سیستم مالکیتی به‌وجود می‌آید و اینکه هزینه‌ها و ریسکی که در اینکوترمز تعیین شده به کدام یک از آنها برمی‌گردد.

علاوه بر این، وقتی یک شرکت حمل و نقل یا کشتیرانی ورشکست می‌شود، این ورشکستگی، قفل شدن زنجیره تامین را به دنبال دارد، یعنی کالاهای گروهی از فعالان اقتصادی یا صنعتی تامین نشده و برنامه‌ریزی تامین کالای آنها دچار مشکل می‌شود؛ در نتیجه مانند دومینو تمام سیستم اقتصادی را دگرگون می‌کند. در عین حال وقتی کشتی به واسطه بلاتکلیفی، مجبور به توقف در یک بندر می‌شود، سرویس‌دهی آن بندر را مختل خواهد کرد. وقتی در بنادر مهمی مثل سنگاپور، دو کشتی هانجین پهلوگیری کرده و قفل می‌شوند، کل سیستم سرویس‌دهی و برنامه‌ریزی‌های بندر سنگاپور را دچار اختلال می‌کنند. کافی است دو روز در تامین تخلیه و بارگیری کانتینرها تاخیر ایجاد شود، می‌دانید این دو روز چه تاثیری در بقیه بنادر خواهد داشت؟!

ترابران: آن بی‌اعتمادی که می‌گویید سهامداران برای سرمایه‌گذاری در شرکت پیدا کرده بودند، از کجا نشات می‌گرفت؟

■ ما توانستیم سه گروه فرضیات در خصوص علل اتفاق این قضیه مطرح کنیم. گروه اول: عدم واکنش صحیح و به‌موقع به عوامل محیطی بود که خود به سه دسته تقسیم می‌شود.

۱- عدم تامین اعتبار از سوی بانک‌ها یا سرمایه‌گذارها به دلیل بی‌اعتمادی نسبت به سودآوری شرکت. این شرکت در اواخر دهه ۹۰ دچار بحران رسوایی مالی شد، یعنی دولت کره متوجه شد مدیران هانجین پول‌هایی را بدون اظهار در خارج از کشور ۳۲ بار گردش دادند تا اثری از آن پول‌ها باقی نماند. بنابراین هانجین را چیزی حدود ۵۰۰ میلیون دلار جریمه کردند. جالب اینکه در همان دوره آنها در دفاترشان به صوت رسمی یک سود ۳۲ میلیون دلاری ارائه کردند!

در اول صحبت، خدمت شما عرض کردم هانجین در سال ۲۰۰۳ رکورد عجیب ۲ میلیون TEU کالا را برجا گذاشت. فکر می‌کنید با توجه به این رکورد، چه رقمی در ترازنامه شرکت به عنوان سود یا زیان ذکر شده است؟ ۵۸/۸ میلیون دلار زیان! یعنی علی‌رغم اینکه این حجم عظیم از کانتینر را که یک رکورد محسوب می‌شود، جابه‌جا کرده، در نهایت زیان نشان داده است.

برای سرمایه‌گذار، این زیان مهم است، نه آن رکود جابه‌جایی کانتینر. سرمایه‌گذار می‌گوید ما در مسابقه ورزشی شرکت نداریم؛ هدف سرمایه‌گذار این است که دو کانتینر با سود خوب، نه میلیون‌ها کانتینر با زیان جابه‌جا شود.

همه این موارد، سرمایه‌گذاران را به این نتیجه رساند که هانجین شناخت خوبی از بازار ندارد. هدف این شرکت فقط و فقط جذب مشتری و بازار بیشتر بوده که به آن «استراتژی بازارمحور» می‌گویند. البته این استراتژی در بعضی از شرکت‌ها برای مدت محدود جواب می‌دهد، ولی نه در درازمدت. ما متوجه شدیم که از اوایل سال ۲۰۰۳ تا سال ۲۰۱۵ شرکت هانجین از این استراتژی برخوردار بود و این فرضیه وجود دارد که شاید عامل سقوط هانجین، پیروی از چنین استراتژی در درازمدت بوده است.

۲- یک فرضیه دیگر که بسیاری از دوستان در ایران هم این را مطرح کردند این بود که هانجین در گرداب بحران‌های اقتصادی دچار شده بود، ولی مگر بقیه شرکت‌ها دچار این بحران اقتصادی نبودند؟ پس اگر بخواهیم بحران‌های اقتصادی را یکی از عوامل سقوط هانجین بدانیم، باید بگوییم علت اصلی، خود بحران اقتصادی نیست، بلکه آن چیزی است که مشکل خود ما هم محسوب می‌شود و آن برنامه مقابله با بحران است. برنامه‌ای که هانجین برای مقابله با بحران داشته، شکننده بوده و قوی نبوده که بتواند شرکت را به سلامت از این بحران خارج کند.

۳- فرضیه سوم فقط توسط همکاران ایرانی بنده مطرح شده که می‌گویند سقوط هانجین در نتیجه قطع حمایت‌های دولتی بوده است. ما قبول داریم که اصولا شکوفایی شرکت هانجین به واسطه حمایت‌های دولت کره بود، اما قطع شدن این حمایت، خود معلول مشکلات درونی آن بود از جمله استراتژی‌های غلط برنامه‌های بلندپروازانه و فساد مالی درون‌سیستمی.

فرضیه دوم ما در زمینه دلایل شکست هانجین را می‌توان ناکامی در اجرای استراتژی‌های بازارمحور نام نهاد که خود به پنج دسته تقسیم می‌شود:

۱) استراتژی قیمت تمام شده؛ براساس یک اصل اثبات‌شده بازاریابی، برای اینکه شرکت‌های کشتیرانی بتوانند بازارهای بهتری جذب کنند؛

پیش‌تر از اینکه به فکر جذب بازار باشند، باید قیمت تمام‌شده خود را کاهش دهند. راهکارهایی که شرکت‌ها و خطوط کشتیرانی در این خصوص پیدا کردند، شامل موارد متعددی است: یکی اینکه کاری کنند عمر متوسط کانتینرها بالاتر برود یعنی از متریال و ساختار و شکل‌بندی بهتری در کانتینرها استفاده کنند. حالا نکته منفی آن چیست؟ اگر شما بخواهید کانتینر بهتری داشته باشید باید برای آن هزینه بیشتری کنید. از طرف دیگر، اگر این کانتینر دچار بحران شود کانتینر ارزان‌تر بار مالی کمتر و کانتینر گران‌تر، بار مالی بیشتری برای شرکت در بر خواهد داشت.

نمونه این قضیه را ما در سال ۲۰۰۸ به عینه شاهد بودیم. وقتی بحران اقتصادی به اوج خود رسید، ما در همسایگی خودمان در کشور امارات و به‌خصوص بندر دوبی شاهد بودیم چه حجمی از کالاها (عمدتا مصالح ساختمانی) متوقف و صدها و هزاران کانتینر بدون صاحب در بندر دوبی رها شدند. حتی برای کالاهایی هم که صاحبان آنها قصد حراجشان را داشتند، خریداری وجود نداشت، چرا که بازار مسکن متوقف شده بود. حالا یک شرکت آمده و روی کانتینرهای گران قیمتی که عمر متوسط زیادی دارد سرمایه‌گذاری کرده است؛ وقتی این کانتینر چهار ماه در بندر دوبی می‌خوابد، زیان‌های ناشی از این کانتینرها می‌تواند بسیار بزرگتر از زیان کانتینرهای اسقاطی باشد.

مانند همین اتفاق در مورد کشتی‌ها نیز مصداق پیدا می‌کند؛ یکسری خطوط گفتند برویم، از کشتی پهن‌پیکر استفاده کنیم که تعداد کانتینر بیشتری حمل کند. قبل از این کشتی‌های کانتینربر، ۷ و ۸ و نهایتا ۱۰ هزار تا کانتینر حمل می‌کرد، اما این اواخر ما به رکوردهای عجیبی در حمل کانتینر رسیدیم و شاهد حضور کشتی ۴۰ هزار کانتینربر هم بودیم. خب البته کشتی‌های بزرگتر صرفه بیشتری در زمینه دستمزد پرسنل دارند و هزینه سوخت و عوارض خروج از کانال‌ها نیز به نسبت بزرگ شدن افزایش پیدا نمی‌کند، ولی به سرعت هم می‌توانند دچار بحران شوند.

کافی است شما در یک مقطعی با یک بحران اقتصادی مواجه شوید و نتوانید کشتی را با ۱۰۰، ۹۰ یا حتی ۷۰ درصد ظرفیت حمل کنید. چه اتفاقی می‌افتد؟ قرار بوده نرخ واحد شما پایین بیاید و حالا نرخ واحد شما سه برابر شده است. اساسا مگر ما در دنیا چند بندر داریم که بتوانند چنین کشتی را با چنین سطح آبخوری قبول کنند؟! جالب اینکه خطوط کشتیرانی خود ما نیز به دنبال همین قضیه بودند، ولی خوشبختانه تحریم‌ها در اینجا به کمک آمد و آن خطوط نتوانستند چنین کشتی‌هایی خریداری کنند که با این بحران‌ها مواجه شوند.

۲) عامل دیگر ناکامی در اجرای استراتژی‌ها، اتکا بر برندینگ، برای انجام فعالیت‌های متعدد بود، اما من شخصا چندان استراتژی برندینگ هانجین را ضعیف نمی‌دانم. آیا کسی در این حرفه فعالیت می‌کرد که هانجین را نشناسد؟! این شرکت یک بار رتبه چهارم را در بین شرکت‌های کشتیرانی برتر کسب کرد. اصلا در دهه اخیر بین رتبه هشتم تا چهارم در حال جابه‌جایی بوده، پس برند قوی داشت و کاملا شناخته شده بود، هرچند قبول دارم بعد از اینکه هانجین در اواخر سال ۹۰ و اوایل سال ۲۰۰۰ دچار بحران و حتی رسوایی مالی شد، نتوانست به نوعی در حفظ جایگاه برندش کار کند. به نظر می‌رسد بیشتر به دنبال استراتژی هیجانی رفته تا ثابت کند وضعیت شرکتش مناسب است. این ۲ میلیون کانتینری که بعد از سال ۹۰ حمل کرده به همین خاطر بود. تا همین روزهای آخر هم اگرچه فعالیت‌های آن دچار بحران شده بود ولی اسم هانجین دچار مشکل نبود.

۳) استراتژی و برنامه‌ریزی که هانجین برای سیستم‌های مالی داشت، منطبق با درک بازار نبوده است. با توجه به رشته خودم فکر می‌کنم این فرضیه یک مقدار با واقعیت همخوانی دارد چون به نظر می‌رسد برنامه‌هایی که هانجین به خصوص در این دو دهه آخر از آنها پیروی کرده، بسیار بلندپروازانه بوده است. به عنوان یک نمونه، طی چند سال اخیر مدیران شرکت در هلدینگ خودشان یک شرکت اطلاع‌رسانی الکترونیک طراحی کردند و نهایتا قرار بود به سیستم‌های تراکینگ و جایگاه‌یابی کالا حتی از طریق اپلیکیشن‌های موبایل برسند. شاید چنین برنامه‌هایی در بازار بسیار جذاب جلوه کند، ولی آیا چنین سرمایه‌گذاری در شرکتی که دچار بحران مالی است و دیون کلانی دارد، به صلاح است؟

ترابران: به نظر می‌رسد همچنان به دنبال برندینگ بودند.

■ بله؛ این استراتژی یکی از اهداف همیشگی شرکت هانجین بود. البته در شروع کارشان این استراتژی به کمک آنها آمد چون همزمان با رونق اقتصادی در کل دنیا بوده است، ولی نمی‌توان در درازمدت به آن ادامه داد. درست مثل یک بازیکن فوتبال که در یک حرکت انفجاری گل می‌زند، ولی در طول ۹۰ دقیقه بازی، چند مرتبه می‌تواند حرکت انفجاری داشته باشد؟ دو یا سه بار که شاید عین سه بار آن به نتیجه نرسد. اتفاق دیگر اینکه این بازیکن توانش را به سرعت از دست

■ برنامه‌هایی که هانجین در دو دهه اخیر از آنها پیروی کرد، بسیار بلندپروازانه محسوب می‌شد، مثلا در سال‌های اخیر یک شرکت اطلاع‌رسانی الکترونیک طراحی کرده بودند و نهایتا قرار بود به سیستم‌های تراکینگ و جایگاه‌یابی کالا از طریق اپلیکیشن موبایل برسند. آیا چنین سرمایه‌گذاری در شرکتی که دچار بحران مالی است و دیون کلانی دارد، به صلاح است؟

■ همیشه یکسری از خطوط کشتیرانی به دنبال آن هستند که به واسطه امکانات مالی، دامپینگ کنند، یعنی قیمت‌ها را پایین آورده و بازاری را به صورت انحصاری جذب کنند. هانجین در این رقابت حضور چشمگیری داشت و یکی از سردمداران این قضیه بود

اتفاقی که در خصوص هانجین افتاد به برکت شکوفایی عجیب و غریب اقتصادی در اواخر دهه ۷۰ تا ۹۰ در دنیا به خصوص در اقتصاد کره بود که باعث شد اصلا متوجه گذراندن دوره طفولیت و ورود به دوره بلوغ نشوند یعنی شاید سازمان از نظر تفکر سیستمی در طفولیت به سر می‌بُرد، ولی از لحاظ اندازه در حد سازمان بالغ بود

خواهد داد و دیگر حتی توان بازی عادی را هم ندارد؛ یعنی بعد از حداکثر سه حرکت انفجاری، دیگر نه یک یازدهم تیم، بلکه شاید یک هشتادم تیم باشد.

خلاصه اینکه استراتژی‌های مالی هانجین، توان این میزان سرمایه‌گذاری را نداشت؛ خرید کشتی پهن‌پیکر، اجاره بندر، سرمایه‌گذاری در زمینه حمل و نقل ریلی و ... همه اینها خوب است، ولی نتیجه با یک دست چند هندوانه برداشتن، سقوط همه آن هندوانه‌هاست.

۳) من نام این استراتژی را «مسابقه مرگ» گذاشتم. حتما می‌دانید که از اواخر سال‌های ۲۰۱۰ نرخ‌های حمل دریایی به صورت عجیبی کاهش پیدا کرد. کار به جایی رسیده بود که این اواخر یکسری خطوط قیمت حمل یک دستگاه کانتینر ۲۰ فوت از شانگهای به بندرعباس را ۳۰۰ دلار می‌دادند. در صورتی که شما با هر فردی که به الفبای این کار وارد باشد صحبت کنید می‌گوید قیمت تمام شده یک واحد کانتینر بسیار بیشتر از این ارقام است. در چنین شرایطی یکسری از شرکت‌های کشتیرانی به دنبال دامپینگ رفتند.

البته در قوانین تجارت امروز، دامپینگ جرم اقتصادی محسوب می‌شود، یعنی اگر اثبات شود، تا حد محاکمه و جرائم می‌تواند پیش رود، ولی بسیاری به صورت نامحسوس این کار را انجام می‌دهند که سردمدار این قضیه کشور چین است. همانطور که گفتم یکسری از خطوط کشتیرانی هم به دنبال این بودند که به واسطه امکانات مالی، دامپینگ کنند، قیمت‌ها را پایین بیاورند و بازاری را به صورت انحصاری جذب کنند. هانجین در این رقابت حضور چشمگیری داشت و یکی از سردمداران این قضیه بود. خود ما هم هر قیمتی به مشتری ارائه می‌دادیم، می‌گفتند قیمت هانجین ارزان‌تر است.

همین رقابت شدید در کاهش قیمت‌ها باعث شد تا ۲ میلیون کانتینر حمل کنند و ۳۲ میلیون دلار هم زیان دهند. این کار برای شرکتی مناسب است که از اتکا مالی خوبی برخوردار باشد و اتکا مالی آنها مبتنی بر سرمایه باشد نه مبتنی بر اعتبار. از همه بدتر اینکه شما با این اعتبارات وارد چنین مسابقه مرگی شوید. من تا حدودی این فرضیه را درست می‌دانم چون منطبق با آن چیزی است که در واقعیت اتفاق افتاده است.

نهایتا ما به گروه سوم می‌رسیم که ناکامی در ارزیابی عوامل داخلی بوده، یعنی به عبارتی شرکت جایگاه خودش را در این بازار به درستی درک نکرده و تمام استراتژی‌هایی که تدوین می‌کند براساس یک تصور اشتباه است و دچار بازتاب‌های غلطی می‌شود. ما در این گروه چهار مورد را به عنوان نظریه ارزیابی کردیم.

یکی نظریه ساختار سازمانی است، براساس این نظریه، هانجین رویه‌های نادرست مالی و اعتباری داشته و جذب اعتبار بدون اتکا به قدرت در بازار بوده است. قدرت ما در بازار مبتنی بر این نیست که چند کانتینر حمل کردیم، بلکه این است که چند مشتری سودآور و وفادار داریم که در هر وضعیتی ما را حمایت می‌کنند. وقتی ۸۰ درصد از مشتری‌های فعلی ما به این دلیل جذب شرکت شده‌اند که کالایی که باید با ۱۶۰۰ دلار حمل کنیم، با ۳۰۰ دلار حمل می‌شود، آیا این مشتری در آینده هم می‌ماند؟

این استراتژی را می‌توان «استرانژی مبتنی بر توهم» دانست که اتفاقا بسیار در ایران نیز مصداق دارد. در حال حاضر، ما در ایران صنایعی داریم که فروش بسیار خوبی دارد، بعد دچار این توهم می‌شوند که این فروش نشان‌دهنده عملکرد خوب آنهاست. در صورتی که وقتی شما جلوی واردات کالای مشابه را گرفته‌اید، مشتری چاره‌ای ندارد جز اینکه از کالای شما استفاده کند.

نظریه دیگر به اشتقاق فعالیت مربوط می‌شود که خود من آن را قبول ندارم، ولی متاسفانه توسط برخی همکاران ما در ایران مطرح می‌شود: اینکه هانجین غیر از کار حمل و نقل نباید کار دیگری انجام می‌داد، کشتیران باید کشتیرانی کند یا کانتینربر به همین صورت. چه دخلی دارد که بروید خط زمینی اجاره کنید، قرارداد ریلی ببندید، در تاسیسات بندری سرمایه‌گذاری کنید و ... با چنین کارهایی تمام تمرکز از یک نقطه به چندین نقطه معطوف شده و این اشتقاق باعث می‌شود که اولا سرمایه‌گذاری در بین آنها پخش شود و در عین حال تمرکز مدیریتی نیز وجود نداشته باشد؛ اما کار هلدینگ همین است و اساسا تشکیل می‌شود چون می‌خواهد فعالیت‌های مختلف انجام دهد. چرا باید تمرکزش را از دست دهد؟

هر کدام از این فعالیت‌های اقماری، سیستم مدیریتی خاص خودشان را دارند و هلدینگ کل سیستم را به لحاظ کلان اداره می‌کند. بنده به شخصه موافق صد درصد اشتقاق در فعالیت و ورود به شاخه‌های دیگر هستم؛ منتهی به شرطی که بلوغ سازمانی کافی برای ورود به این مراحل را داشته باشم.

اتفاقا کارشناسان لجستیک از جمله دکتر همایون اسدی، معتقد هستند که نقطه قوت خطوط کشتیرانی از زمانی شروع شد که پا به خشکی گذاشتند. این در حالی است که بعضی از همکاران ما در ایران اساسا با کلمه لجستیک مشکل دارند، در حالی که ما نمی‌توانیم واقعیت را کتمان کنیم؛ مثل این است که یک فیزیکدان بگوید از کلمه انرژی جلوی من حرف نزنید، اما انرژی بخشی از علم فیزیک است و شما نمی‌توانید آن را انکار کنید. امروزه لجستیک و زنجیره تامین حرف اساسی را علم اقتصاد و مدیریت می‌زند و تا حد دکترا و پست دکترا در دنیا مطرح است. فقط یک جستجوی سطحی در مراجع معتبر علمی مثل Emerald نشان می‌دهد که طی دهه گذشته نزدیک به هفتصد مقاله علمی با عنوان لجستیک در محافل معتبر علمی مطرح گردیده است!

اتفاقا یکی از کارهای درستی که شرکت هانجین انجام داد، این بود که در زمینه لجستیک مشغول به کار شده و حتی در یکسری از بنادر آمریکا در حوزه تاسیسات بندری سرمایه‌گذاری کرد. من معتقدم یکی از عواملی که کمک کرد مشکلات هانجین دیرتر بروز یابد و یا پنهان شود همین

فعالیت‌های لجستیکی و اشتقاق فعالیت‌های آن شرکت بود. هانجین در بخش سرمایه‌گذاری‌های عظیم کشتیرانی دچار مشکل شد و اعتبارات اخذ شده برای ساخت کشتی‌های بزرگ و کانتینرها این شرکت را زمین زد.

نظریه بعدی، در مورد سیستم‌های مدیریتی است و می‌گوید سیستم‌های مدیریتی حاکم در سازمان غلط بوده؛ به عبارت دیگر، سیستم‌های نامتعارف داشته و از نظر منابع انسانی، فساد یا اشتباه حاکم بوده است. بله می‌توان گفت که تا حدی فساد حاکم بوده است. مدیران هانجین نیز به آن اعتراف و رسما از مردم کره عذرخواهی کردند. وقتی شرکتی می‌خواهد پولش را پنهان کند و به گردش نامتعارف دربیاورد، یعنی در سیستم، فسادی حاکم بوده است. در سیستمی که فساد حاکم باشد، عوامل فساد می‌خواهند سیستم را به جهتی پیش ببرند که در راه منافع سیستم نیست، بلکه در راه منافع آنها است. در اینجا تضاد منافع به وجود می‌آید و شرکت مجبور می‌شود به صورت رسمی نیم میلیارد دلار جریمه پرداخت کند.

نیم میلیارد دلار رقم کمی نیست (ما کشورهای در دنیا داریم که بودجه سرانه آنها دو یا سه میلیارد دلار است) اما این جنبه مستقیم ماجرا بود، در حالی که جنبه غیرمستقیم آن مهم‌تر است.

وقتی این رسوایی اتفاق افتاد دو بازتاب داشت؛ یکی بازتاب داخلی و دیگری بازتاب خارجی. بازتاب داخلی این بود که تعدادی از نیروهای وفادار مسلما از کار دلسرد شده و سازمان را ترک کردند و در نتیجه شرکت از لحاظ منابع انسانی دچار مشکلات عدیده شد. مشکل دوم بازار بود. زمانی که شما دچار بحران رسوایی مالی می‌شوید؛ در حقیقت یک بخشی از بازار اعتماد خود را از شما سلب می‌کند و بخشی از مشتریان یا همکاران وفادار را از دست خواهید داد. حال برای جایگزین کردن آنها چه راه‌حلی دارید؟ توسل به رویه‌هایی مثل دامپینگ!

من فرضیه آخر را جمع‌بندی و به یک نظریه تبدیل کردم و اسم آن را رشد سریع و ناگهانی گذاشتم. ببینید ما در سازمان‌ها چیزی به عنوان عمر سازمانی داریم که صد درصد علمی و اثبات شده است. هر سازمانی که شروع به فعالیت می‌کند از نقطه زایش شروع کرده، به آرامی دوران رشد را طی می‌کند و به نقطه بلوغ می‌رسد. از نقطه بلوغ به بعد به‌تدریج به جایی می‌رسد که بر سر اسم آن بحث است، ولی عمده صاحبنظران اسم آن را دوره اشرافیت و سقوط گذاشته‌اند. این محورِ عمرِ تمام سازمان‌هاست.

همه سازمان‌های امروز دنیا به‌عنوان مثال کوکاکولا به دنبال این هستند که دوره بلوغ را افزایش دهند و هیچگاه وارد دوره اشرافیت نشوند به عبارتی ما می‌توانیم یک محور سینوسی را در نظر بگیریم که از یک نقطه زایش یا طفولیت شروع و به سمت بلوغ رشد کرده و سپس در اوج و جایگاه اشرافیت به آرامی پایین آمده و نهایتا به مرگ سازمانی می‌رسد و سقوط می‌کند. سازمان‌های معتبر و موفق که چند صد سال سابقه دارند این محور را با یک شکست در نقطه بلوغ مواجه می‌کنند و دوباره به دوره رشد می‌برند. چون وقتی یک سازمانی وارد دوره اشرافیت و به خصوص افول می‌شود بسیار سخت است که بخواهیم این سازمان را احیا کنیم.

مسلما هر کدام از این دوره‌ها ساختاری دارد. یعنی اگر من در دوره بلوغ هستم، دیگر ساختار دوره طفولیت پاسخگو نیست. پس سازمان باید درک مستقیمی از جایگاه خودش داشته باشد. نقاط قوت و ضعف داخلی و خارجی را شناسایی کند و متوجه شود در کجا قرار گرفته و در چه حدی است و بر آن اساس نظرپردازی و برنامه‌ریزی کند.

اتفاقی که در خصوص هانجین افتاد به برکت شکوفایی عجیب و غریب اقتصادی در اواخر هزاره قبل سال‌های ۷۰ تا ۹۰ در دنیا به خصوص در اقتصاد کره بود که باعث شد اصلا متوجه گذراندن دوره طفولیت و ورود به دوره بلوغ نشوند، یعنی شاید سازمان از نظر تفکر سیستمی در طفولیت به سر می‌بُرد، ولی از لحاظ اندازه در

■ در بحران هانجین نمی‌توان منکر سهم عوامل خارجی شد، ولی بیشترین سهم را عوامل داخلی داشته و این، آن چیزی است که ما شرکت‌های ایرانی باید به آن توجه کنیم. حتما شما از من و همکارانم زیاد شنیده‌اید که بازار خراب است و تحریم، بحران، سیاست‌های دولت و ... باعث شده نتوانیم فعالیت اقتصادی مناسب داشته باشیم، اما چند نفر از ما به این نکته توجه کرده‌ایم که خودمان هم در ساختار داخلی مشکل داریم

حد سازمان بالغ بود. به همین دلیل، تصمیمات او درست و استراتژی‌هایش موفق وکارآمد نبوده. یا اگر کارآمد بوده، کارآمد بودنش به واسطه خود استراتژی نبوده، بلکه به واسطه کمک‌های محیطی بوده است. پس یعنی محور عمر سازمان با ساختارش هماهنگی نداشته و ظاهرا تا آخر هم این را درک نکرده است.

ما در مدیریت، پدیده‌ای به نام مدیریت بحران داریم که این مدیریت بحران زیرشاخه مهمی به نام تئوری‌های آشوب دارد. براساس تئوری‌های آشوب باید ببینیم چگونه می‌توان شوک‌های لازم را به سیستم وارد کرد تا مشکلات حل شود. زمانی که شما به روند فعالیت‌های هانجین نگاه می‌کنید هیچ مدیریت بحرانی در آن نیست یعنی خودشان هم متوجه نبودند که دچار بحران شدند و تصور می‌کردند همه چیز آرام است و بر این اساس پیش می‌رفتند.

قابل ذکر است که اعمال مدیریت بحران مختص ساختارهای پسابلوغ و در ابتدای اشرافیت است که این خود نشانگر این واقعیت است که سازمان علیرغم ورود به ساختار اشرافیت هنوز با تفکرهای طفولیتی به پیش می‌رفته و اصولا در تفکر سیستمی طفولیت مفهومی تحت عنوان مدیریت بحران معنی ندارد. کسی که در وضعیت بحران‌زده وارد مسابقه مرگ قیمت می‌شود و سرمایه‌گذاری‌های عجیبی می‌کند، یعنی درک صحیحی از وضعیت فعلی خودش ندارد.

نهایتا از نظر بنده این قسمت آخر کمی تا قسمتی از هر کدام از نظریات قبلی را در خودش جای داده است. نتیجه عمومی از مجموع نظریاتی که خدمت شما عرض کردم این است که ما نمی‌توانیم سهم عوامل خارجی را منکر شویم، ولی بیشترین سهم را عوامل داخلی داشته و این، آن چیزی است که ما شرکت‌های ایرانی باید به آن توجه کنیم.

حتما شما از من و یا همکارانم زیاد شنیده‌اید که بازار خراب است و تحریم، بحران، سیاست‌های دولت و ... باعث شده نتوانیم فعالیت خوب اقتصادی انجام دهیم، اما چند نفر از ما به این نکته توجه کرده‌ایم که خودمان هم در ساختار داخلی مشکل داریم. ما کنترلی بر عوامل بیرونی نداریم و حداکثر کاری که می‌توانیم بکنیم ارزیابی و برنامه‌ریزی صحیح در مقابل آنهاست، ولی چه برنامه‌ای برای عوامل داخلی حاکم بر سازمان که زیر نظر و تحت کنترل ماست، وجود دارد؟ تا چه حد می‌توانم این عوامل را برطرف کنم تا به چنین بحران‌هایی دچار نشوم؟

شرکت هانجین شرکت کوچکی نبود مسلم بدانید که تعداد زیادی مشاور خوب اقتصادی و مدیران باسواد داشته، وقتی یک شرکتی با جایگاه چهارمین شرکت کشتیرانی بزرگ دنیا در این سایز و اندازه از دام این مشکلات در امان نیست، دیگر خود شما تکلیف شرکت‌های ایرانی در سایز، اندازه و ساختار فکری خودمان را ارزیابی کنید و ببینید ما چقدر می‌توانیم دچار بحران و مشکل شویم.

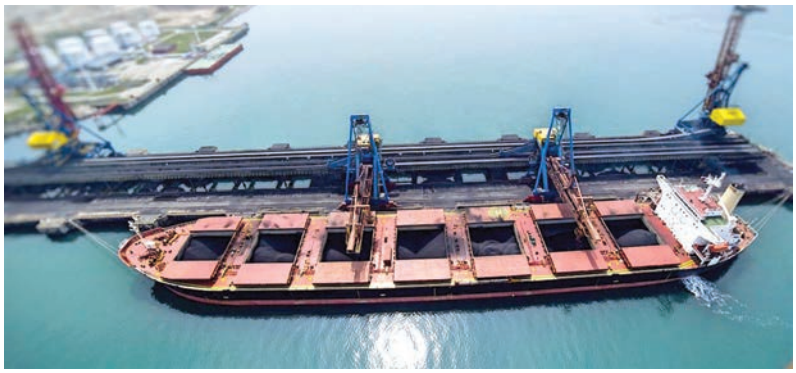
اگر روزی بحث WTO به نتیجه برسد و ما بعد از افغانستان موفق شویم این راه خطیر را طی کنیم و رسما وارد WTO شویم چه اتفاقی می‌افتد؟ سازمان‌های پرقدرت خارجی در بازار ما وارد شوند و سیاست‌های حمایتی دولت هم حاکم نباشد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ چند درصد از شرکت‌های ما توانایی دارند به سلامت از این مرحله عبور کنند؟ من سرنوشت خوبی برای خودم و بقیه دوستان پیش‌بینی نمی‌کنم.

ترابران: تحقیقات شما چه پیشنهاداتی برای مقابله با چنین شرایطی دارد؟

■ شاید اگر سازمان می‌توانست از مدیریت بحران و سیاست‌های متکی بر مدیریت آشوب بهره‌گیری کند، به آن نقطه افولی نمی‌رسید که دیگر قابلیت احیا نداشته باشد. می‌توانست از سیاست‌های کمک سازمانی استفاده کند مثل جذب شریک، ادغام با شرکت‌های دیگر و به‌خصوص برون‌سپاری. اتفاقا خود هانجین جزو یکی از شرکت‌هایی بود که دائم به دنبال خرید شرکت‌های متعدد بود، ولی می‌خواست دیگران به او ملحق شوند نه اینکه خود در دیگران ادغام شود.

تاکید می‌کنم که منابع انسانی بزرگترین مشکل هانجین بوده و خود ما هم با مشکل منابع انسانی روبه‌رو هستیم. سازمانی که دچار این مشکل می‌شود و متوجه این مشکل هم نیست، یعنی منابع انسانی دارد که یا وفادار نیستند، یا برایشان مهم نیست که در سازمان چه می‌گذرد. راهکارهای خوبی در این زمینه وجود دارد که بهترین آن برون‌سپاری است شما بخش‌هایی در سازمان که احساس می‌کنید عملکرد خوبی ندارد را خارج، حذف، تعطیل و در نهایت جایگزین می‌کنید. اما هیچکدام از این راهکارها از طرف هانجین پیگیری نشد. حتی بعد از بحران که مجبور به عذرخواهی در پیشگاه ملت کره شدند، در حد تعویض چند مدیر پیش رفتند، نه اینکه تحول عمیقی در سیستم ایجاد کنند. حتی می‌توانستند در نوع سرویس و بازار تجدیدنظر کنند. تضمینی وجود ندارد بازار و مسیری که در ده سال گذشته برای یک شرکت کشتیرانی خوب بوده، در حال حاضر نیز خوب باشد. باید بتوانیم بازار و مسیر را تغییر داده و بازارهای بکر را شناسایی کنیم؛ حتی اگر احساس کنیم از نظر اعتبار ممکن است برای ما ضرر داشته باشد.

آنها در زمینه ساختن شرکت‌های اقماری ید طولایی داشتند، پس می‌توانستند شرکت اقماری تاسیس کنند و با برند فرعی در بازارهای جدید وارد شوند.



تاثیر تصمیم دونالد ترامپ بر کشتیرانی فله خشک چه خواهد بود!؟

شرکت کارگزاری Braemar ACM یکی از بزرگترین شرکت‌های چارترینگ و خرید و فروش در جهان، پیش‌بینی کرد، تصمیم دونالد ترامپ، رییس‌جمهور ایالات متحده برای بلوکه کردن واردات فلز و محصولات آلومینیوم به این کشور، اگرچه در نگاه اول، یک واکنش سیاسی با هدف بازسازی تولید صنعتی داخلی به شمار می‌آید، اما می‌تواند به آسیب رساندن به صنعت کشتیرانی فله خشک ختم شود.

به گزارش مانا، در این گزارش آمده است: اگر آمریکا جلوی واردات فلز را بگیرد و تولید فلز داخلی را افزایش دهد، این مساله می‌تواند از حجم تجارت جهانی در مواد خام فلز بکاهد. به عبارت دیگر، اقدام مذکور می‌تواند به‌ویژه بازار شناورهای سوپرماکس و پاناماکس که محصولات فلز و تمام شده را حمل می‌کنند دچار اختلال و سردرگمی کند.

از سوی دیگر، تصمیم آمریکا می‌تواند محرکی برای اقدامات تلافی‌جویانه باشد که در نهایت تاثیر منفی روی تجارت جهانی فلز خواهد داشت و به آسانی می‌تواند به تجارت کالاهای دیگر نیز کشیده شده و رشد اقتصاد جهانی را کاهش دهد، همان طور که چین هشدار داده است، در صورتی که دولت ترامپ واردات فلز چینی را محدود کند، این اقدام را تلافی خواهد کرد.

رییس انجمن فلز و آهن چین اعلام کرده است چین می‌تواند ضربه متقابل را با محدود کردن واردات اتومبیل و محصولات کشاورزی از آمریکا، وارد کند.

در ادامه این گزارش آمده است: در ماه آوریل سال جاری میلادی دونالد ترامپ بررسی ماده ۲۳۲ قانون توسعه تجاری ۱۹۶۲ را آغاز خواهد کرد. لازم به ذکر است: ماده ۲۳۲ قانون توسعه تجاری ۱۹۶۲ به وزارت تجارت آمریکا اختیار بررسی این مساله را می‌دهد که آیا سطوح بالای واردات مشخص می‌تواند به صورت بالقوه امنیت ملی را به خطر بیندازد. وزارت تجارت ۲۷۰ روز فرصت دارد نتایج بررسی را به رییس‌جمهور اعلام کند. در صورتی که یافته‌ها نشان دهد واردات، امنیت ملی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، رییس جمهور ۹۰ روز فرصت دارد در مورد محدود کردن واردات از طریق اعمال تعرفه‌های جدید، تصمیم‌گیری کند.

در گزارش آمده است: داده‌های انجمن جهانی فلز نشان می‌دهد، چین بازار فلز خام جهانی را با تولید ۸۰۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تن از این محصول در سال ۲۰۱۶ یا به عبارت دیگر ۴۹/۴ درصد تولید جهانی، به قبضه خود درآورده است. افزون بر این، چین بازار تجارت جهانی صادرات فلز را با فروش ۱۰۸ میلیون و ۱۰۰ هزار تن نیز درسال گذشته در دست خود گرفت، ژاپن به عنوان نزدیکترین رقیب، ۴۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تن را صادر کرد.

آمریکا جایگاه چهارم کشورهای تولیدکننده فلز خام را در جهان به خود اختصاص داده است، این کشور در سال ۲۰۱۶، در مجموع ۷۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تن از این محصول را تولید کرد که رقم مذکور کمتر از ده درصد تولید چین به شمار می آید.

کره‌ای‌ها در صدر پرکارترین کشتی‌سازان

سه کشتی‌سازی بزرگ کره یعنی دوو، سامسونگ و هیوندای، بار دیگر جایگاه نخست را در میان پرکارترین کشتی‌سازان جهان به دست آوردند.

به گزارش مارین‌تایمز، موسسه تحقیقاتی کلارکسون اعلام کرد که تا پایان ماه جولای ۲۰۱۷ میزان سفارشات ثبت شده در کشتی‌سازی دوو ۸۲ فروند یا ۵/۹۶ میلیون تن (CGT) است. این میزان در کشتی‌سازی هیوندای ۶۹ فروند یا ۳/۳۳ میلیون CGT، و در کشتی‌سازی سامسونگ ۶۰ فروند برابر با ۳/۰۴ میلیون CGT است.

پس از این سه کشتی‌ساز کره‌ای، کشتی‌سازی Shanghai Waigaoqiao چین با ۵۱ فروند سفارش (۲/۲۰ میلیون CGT) و کشتی‌سازی Imabari ژاپن با ۳۰ فروند کشتی (۱/۸۴ میلیون CGT) قرار دارند.

دو زیرمجموعه کشتی‌سازی هیوندای یعنی Hyundai Samho Heavy Industries و Hyundai Mipo Dockyard در رتبه‌های نهم و دهم این فهرست جای گرفته‌اند.

STX France و Meyer Turku فنلاند هر یک با برخورداری از هشت فروند سفارش در رتبه‌های ۱۱ و ۱۲ پرکارترین کشتی‌سازی‌های جهان قرار گرفتند. کشتی‌سازان کره‌جنوبی در ماه جولای امسال موفق شدند تعداد سفارشات بیشتری نسبت به رقبای چینی و ژاپنی خود کسب کنند.

حمل و نقل دریایی برای برخورد با حملات سایبری آماده نیست

راهزنی دیجیتالی دریایی

حملات سایبری یکی از مهمترین و جدیدترین تهدیدات تجارت بین‌المللی و جریان عبور کالاست که امروزه به شدت در حال افزایش است. این تهدیدات برای صنعت بیمه یک فرصت بسیار مهم برای پوشش‌های ریسک محسوب می‌شود.

در همین حال، حملات سایبری ماه‌های اخیر به کشتیرانی مرسک و APM Terminals زنگ خطر آسیب‌پذیر بودن این صنعت را در حالی که به سرعت به سمت دیجیتالی شدن گام برمی‌دارد به صدا درآورد و نشان داد این صنعت برای مقابله با این پدیده هنوز آمادگی کافی ندارد؛ آن هم در شرایطی که کارشناسان نسبت به حملات سایبری بیشتر در طی شش ماه آینده در صنعت کشتیرانی هشدار می‌دهند. بر اساس گزارش شرکت مشاور جهانی AlixPartner بیشتر این حملات تنها از یک ایمیل آغاز می‌شود.

گسترش فناوری‌های دیجیتالی و توسعه پیچیدگی سیستم‌های اطلاعاتی و داده‌ها همه به این معناست که خطر حملات سایبری در تجارت روز به روز در حال افزایش است. «خطر سایبری» توسط موسسه مدیریت ریسک این گونه تعریف شده است:« خطر زیان مالی، اختلال یا آسیب به اعتبار یک سازمان به علت هر نوع شکست در سیستم‌های فناوری اطلاعات.»

تصور می‌شد که این نوع خطر کاملا متوجه بخش‌های خاصی نظیر ارائه‌دهندگان فناوری، پیمانکاران دفاعی و شرکت‌های خدمات مالی است و تنها به آنها محدود می‌شود. با این

حال، تکامل خطر سایبری به این معنی است که هم اکنون هر سازمانی توسط آن تهدید می‌شود. پس ضروری است که این خطرات به دقت مورد سنجش و تجزیه و تحلیل قرار گیرند و بیمه شوند.

بخش‌های حمل‌ونقل همگی از تهدیدات سایبری و خطرات آن برای تجارت آگاهی دارند. برای مثال، شبکه‌های وای فای باز که توسط مسافرین در حین پرواز و در سفر با کشتی مورد استفاده قرار می‌گیرند، دارای نقاط ضعف قابل توجهی هستند و می‌توانند پیامدهای بیمه‌ای زیادی داشته باشند. ما می‌دانیم که بیشتر مسافران در حال استفاده از یارانه‌های شخصی داخل هواپیما هستند. در ژوئن ۲۰۱۵، فرودگاه ورشو قربانی یک حمله سایبری شد. شرکت هواپیمایی لهستان اعلام کرد که بعد از این حمله تمام نرم‌افزارهای خود را به‌روزرسانی خواهد کرد تا وسایل نقلیه از چنین حملاتی محفوظ بمانند.

چنین حوادثی می‌توانند بیشتر تکرار شوند چرا که تمامی خطوط هوایی صددرصد به سیستم‌های کامپیوتری وابسته هستند.

یک مخاطره دریایی جدید

خطر سایبری می‌تواند اهمیت بسیار زیادی برای حمل‌ونقل داشته باشد. برآورد می‌شود بیش از ۹۰ درصد از تجارت بین‌المللی توسط حمل‌ونقل دریایی انجام می‌گیرد، بنابراین ایمنی حمل‌ونقل کشتی‌ها برای اقتصاد جهانی بسیار مهم است. همچنین کشتی‌ها به شدت به ناوبری الکترونیکی وابسته هستند و حملات سایبری می‌تواند باعث نابود شدن و یا آسیب دیدن حمل‌ونقل (و البته زندگی) شوند.

با این وضعیت، پایین بودن سطح آگاهی و کم بودن میزان آموزش امنیت سایبری در این صنعت به خصوص برای کاربرانی که از این وسایل استفاده می‌کنند می‌تواند یک هدف ساده برای هکرها باشد؛ به‌خصوص اگر دست این هکرها با دزدان دریایی در یک کاسه باشد.

صنعت حمل‌ونقل دریایی همواره در فعالیت‌های تجاری روزانه در معرض خطرات گوناگونی چون بلایای طبیعی، تغییر قانون، دزدی دریایی و تغییرات تکنولوژی قرار دارد و به دنبال رفع آنها است. بنابراین عجیب نیست که هم اکنون باید با این نوع خطر جدید نیز مواجه شود. امنیت سایبری ممکن است در اولویت کارهای صاحبان کشتی‌ها و شرکت‌های حمل‌ونقل قرار نداشته باشد، اما با توجه به خطر احتمالی آن، دیگر نمی‌توان از آن چشم‌پوشی کرد.

بیشتر حملات سایبری به دنبال آسیب رساندن به کشتی‌ها و کارگوها و عملیات کشتیرانی از طریق سیستم‌های کنترلی هستند و می‌خواهند کنترل ناوبری و حرکت، عبور و مرور کارگوها، موجودی کالاها و سیستم‌های ردیابی کانتینرها را در اختیار بگیرند. برای مثال، شما قصد عبور از کانال پاناما را دارید و این کانال مسدود می‌شود. حال تصور کنید که این حرکت چه تاثیر ویرانگری می‌تواند بر روی اقتصاد و سراسر جهان داشته باشد.

تعدادی از عوامل در کار وجود دارد که درها را بر روی هکرها و مجرمان اینترنتی باز می‌کند. شرکت‌ها بسیار بر روی کاهش هزینه‌ها تمرکز دارند و این خود باعث کاهش تعداد خدمه و حتی سطح آموزش آنها شده است. کشتی‌ها هر روز بیشتر و بیشتر بر تکنولوژی، اتوماسیون و ناوبری الکترونیکی متکی می‌شوند و این خود باعث به خطر انداختن محیط امن می‌شود. علاوه بر این، این صنعت بیشتر بر امنیت محموله‌ها، کشتی‌ها و خدمه‌ها متمرکز است.

طبق گفته استیون جونز مدیر دریایی SAMI، جرایم اینترنتی موضوعی است که باید در حمل دریایی به‌دقت مورد توجه قرار گیرد؛ چراکه روزبه‌روز این صنعت به سیستم‌های الکترونیکی وابسته‌تر می‌شود.

براساس کنوانسیون زندگی ایمن در دریا که توسط IMO تصویب شده، تمامی کشتی‌ها باید تا سال ۲۰۱۸ به سیستم‌های نمایش داده و اطلاعات الکترونیکی مجهز شوند.

با این حال، اگر این سیستم‌ها به درستی نصب نشده باشند و یا توسط یک فایروال از سایر سیستم‌های IT کشتی جدا نشوند، می‌توانند به راحتی هک شوند و به طور بالقوه موجب شوند که کشتی از مسیر خود منحرف شود.

در ماه‌های اخیر، حمله بدافزار Petya به کشتیرانی مرسک نه تنها سامانه رزرواسیون مرسک را از کار انداخت و ردیابی کشتی‌های این شرکت را با اختلال روبه‌رو کرد، بلکه موجب ایجاد ترافیک در نزدیک به ۸۰ بندر در سراسر جهان شد و مرسک ۳ روز پس از حمله سایبری موفق به آغاز دوباره فعالیت رزرواسیون کشتی‌های خود از طریق یک شرکت ثالث شد. این حمله سایبری، مرسک را مجبور کرد برای کنترل وضعیت، رایانه‌های خود را خاموش کند. این در حالی است که همگان بر این باور بودند که شرکت کشتیرانی مرسک از بالاترین سطح امنیت برخوردار است.

به فاصله کوتاهی از این حادثه (ششم تیر ۱۳۹۶) APM Terminals نیز مورد حمله سایبری قرار گرفت و عملکرد بنادر تحت مدیریتش از جمله دو پایانه کانتینری در بندر روتردام و بندر جواهر لعل نهرو در هند تحت تاثیر این حمله سایبری جدید، با اختلال مواجه شد. حتی سازمان بندر

■ نتایج یک تحلیل جهانی در سال ۲۰۱۶ که مبتنی بر داده‌های جمع‌آوری شده از ۳۸۳ شرکت در ۱۲ کشور جهان است، نشان می‌دهد میانگین هزینه‌های دسترسی غیرمجاز به اطلاعات چهار میلیون دلار است که رشد ۲۹ درصدی از سال ۲۰۱۳ میلادی را نشان داد

■ با توجه به اینکه حملات سایبری، نوع جدیدی از خطر را شکل می‌دهند، این می‌تواند یک چالش عمده برای شرکت‌های بیمه باشد، چرا که آنها باید سعی کنند قیمت‌هایی را ارائه دهند که توانایی پوشش زیان‌های احتمالی ناشی از این خطرات را برای مشتریان داشته باشند

■ در ماه‌های اخیر، حمله بدافزار Petya به کشتیرانی مرسک نه تنها سامانه رزرواسیون مرسک را از کار انداخت و ردیابی کشتی‌های این شرکت را با اختلال روبه‌رو کرد، بلکه موجب ایجاد ترافیک در نزدیک به ۸۰ بندر جهان شد. این در حالی است که همگان بر این باور بودند که مرسک از بالاترین سطح امنیت برخوردار است

■ تعداد حوادث امنیتی گزارش شده در سال ۲۰۱۵ میلادی در مقایسه با ۲۰۱٤ ٦۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. میانگین هزینه به ازای هر رکورد دزدیده یا گم شده نیز در سال ۲۰۱٦ حدود ۱۵۸ دلار برابر با ۱۵ درصد افزایش در مقایسه با سال ۲۰۱۳ اعلام شده است

آلاباما در آمریکا نیز اعلام کرد که تجهیزات راه دور بندری که توسط APM Terminals اداره می‌شوند همگی از کار افتاده‌اند.

نگرانی‌های به‌وجود آمده باعث شده است نسخهٔ جدید راهبردهای امنیتی برای مقابله با حملات سایبری در شناورها با همکاری مشترک گروه‌های مختلف صنعت کشتیرانی و به رهبری بیمکو منتشر شود که شامل اطلاعاتی در زمینهٔ بیمه، جداسازی شبکه‌های اینترنتی از یکدیگر، راهکاری عملی در مدیریت شناور و اتصال آن به ساحل، رعایت امنیت سایبری در زمان پهلوگیری در بنادر و برقراری ارتباط با خط ساحلی است. راهبردها منطبق با توصیه‌های سازمان بین‌المللی دریانوردی (IMO) در خصوص مدیریت خطرات سایبری است که در ماه ژوئن سال جاری میلادی اتخاذ شد.

بر اساس این گزارش، فصول «برنامه‌ریزی احتمالی» و «واکنش به بهبود شرایط پس از وقوع حوادث سایبری» بار دیگر با هدف بازتاب اعمال راهبردها در شناورها و کنترل آنها از راه دور در صورتی که نتوانند از خود دفاع کنند، بازنویسی شده است. یک زیرفصل نیز به راهبردهای نسخهٔ اول اضافه شده است که به پوشش بیمه‌ای پس از حوادث سایبری به عنوان مهمترین بخش ارزیابی ریسکی که مالکان با آن روبه‌رو می‌شوند، می‌پردازد. این زیرفصل بر اساس تجربه واقعی شناوردارانی که شناورهای آنان مورد حمله سایبری قرار گرفته، بازنویسی شده است.

گروه‌های فعال در برنامه بیمکو، اتحادیهٔ بین‌المللی خطوط کروز (CLIA)، اتاق بین‌المللی کشتیرانی (ICS)، اتحادیه بین‌المللی مالکان شناورهای بار خشک (INTERCARGO)، اتحادیه بین‌المللی مستقل تانکرداران (INTERTANKO)، انجمن بین‌المللی بیمه دریایی (IUMI) و انجمن بین‌المللی شرکت‌های نفتی (OCIMF) هستند.

سازمان جهانی دریانوردی در سال‌های گذشته موضوع تاثیر حملات مجازی بر تجارت جهانی را مورد بحث قرار داده بود و در ماه ژوئن ۲۰۱٦ میلادی راهنمای مدیریت مخاطرات سایبری در صنعت دریانوردی را با هدف ارائه چارچوب مدیریت ریسک و جلوگیری از حملات گسترده سایبری منتشر کرد.

چالشی برای شرکت‌های بیمه

مشکل روزافزون امنیت سایبری نیازمند آن است که شرکت‌های بیمه و کسانی که کار محاسبه خطرات را انجام می‌دهند روش‌های جدیدی را معرفی کنند که در آنها مدل‌های قیمت‌گذاری برای مشتریان بیان شده باشد. این به آن دلیل است که حملات سایبری، به ویژه در صنعت حمل‌ونقل دریایی، می‌تواند منجر به انواع مختلفی از خطرات شود که از آن جمله می‌توان به از دست دادن کالا (در بندر و یا دریا)، یا دزدی دریایی اشاره کرد.

در حالی که این خطرات در گذشته نیز وجود داشته است اما اثرات حملات سایبری نشان می‌دهد که این خطر در دسته‌بندی جدیدی قرار می‌گیرد که مورد ارزیابی و سنجش قرار نگرفته است. بنابراین شرکت‌های بیمه می‌بایست مدل‌های خود را بر این اساس اصلاح کنند و گسترش دهند. این می‌تواند یک چالش عمده برای شرکت‌های بیمه باشد چرا که آنها باید سعی کنند قیمت‌هایی را ارائه دهند که توانایی پوشش زیان‌های احتمالی ناشی از این خطرات را برای مشتریان داشته باشند.

اهمیت خطرات سایبری تا آنجاست که کانون اصلی گفتگو در دومین نمایشگاه «تجارت دریایی فراساحل و قایق‌های کاری خاورمیانه موسوم به (SOMWME) که در مرکز نمایشگاه‌های ملی دوبی و در اواخر ماه سپتامبر سال جاری برگزار می‌شود، پیرامون محافظت از سیستم‌های IT و حملات سایبری خواهد بود.

معاون ارشد یک شرکت خدمات ایمنی و امنیتی که در حوزهٔ ماهواره‌های تلفن همراه فعال است، می‌گوید:« هک، باج‌افزارها و قطعی سیستم برق برای صنعت کشتیرانی به‌ویژه از زمان پدیده‌ای به نام اینترنت اشیا (IoT) و شناورهای هوشمند به یک نگرانی تبدیل شده است.»

نتایج یک تحلیل جهانی در سال ۲۰۱٦ میلادی که از سوی موسسهٔ Ponemon انجام شده و مبتنی بر داده‌های جمع‌آوری شده از ۳۸۳ شرکت در ۱۲ کشور است، نشان می‌دهد میانگین هزینه‌های دسترسی غیرمجاز به اطلاعات (Data Breach) چهار میلیون دلار است که رشد ۲۹ درصدی از سال ۲۰۱۳ میلادی را نشان داد. میانگین هزینه به ازای هر رکورد دزدیده یا گم شده نیز ۱۵۸ دلار برابر با ۱۵ درصد افزایش در مقایسه با ۲۰۱۳ میلادی اعلام شده است و در مجموع، تعداد حوادث امنیتی گزارش شده در سال ۲۰۱۵ میلادی در مقایسه با ۲۰۱٤، ٦۳ درصد افزایش نشان می‌دهد.

همانطور که گفته شد، بحران امنیتی زمانی پیچیده‌تر می‌شود که تامین‌کنندگان بیمه نیز باید شکاف‌های موجود در سیاست‌های خود را پر کنند چرا که ادامهٔ این روند شرکت‌های کشتیرانی را در معرض ریسک بالاتر و ضررهای مالی سنگین‌تری قرار می‌دهد.

بقای کشتیرانی‌ها در گروی ادغام

پس از اینکه ۵ شرکت برتر کشتیرانی کانتینری جهان ادغام‌های خود را به پایان برسانند سهم بازار آنها از ٤٥ درصد سال ۲۰۱٦ میلادی به ۵۷ درصد تا سال ۲۰۱۸ میلادی افزایش خواهد یافت.

سورن اسکو، مدیرعامل شرکت کشتیرانی AP Møller Mærsk دانمارک، بر این عقیده است که ادغام کشتیرانی‌های کانتینری یک اقدام غیرقابل اجتناب است که در آینده بیشتر شاهد آن خواهیم بود. به اعتقاد وی نتیجه این ادغام‌ها بقای ۵ تا ٦ کشتیرانی بزرگ جهان خواهد بود.

به گزارش مارین‌تایمز ، اسکو در گفتگو با نشریه فایننشال تایمز اظهار کرد: «روند ادغام شرکت‌های کشتیرانی کانتینری که در ٢٤ ماه گذشته آغاز شده است و موجب شد که هشت شرکت بزرگی که در جمع ۲۰ شرکت برتر جهان بودند با شرکت‌های دیگر ادغام شده و یا ورشکست شوند، طی یک دهه آینده نیز ادامه خواهد داشت.»

طی دو سال گذشته، صنعت کشتیرانی شاهد ادغام شرکت CSAV با شرکت Hapag-Lloyd، کشتیرانی NOL/APL با CMA-CGM و دو شرکت بزرگ کشتیرانی چینی با یکدیگر بوده‌ایم. این روند در پی آن آغاز شد که شرکت کشتیرانی کانتینری Hanjing چین ورشکست شد، این شرکت بزرگترین قربانی صنعت کشتیرانی در ۳۰ سال گذشته بوده است.

علاوه بر مازاد عرضه کشتی‌ها در بازار که موجب سقوط نرخ حمل دریایی کانتینر شده و شرایط اقتصادی بسیاری از خطوط کشتیرانی را وخیم کرده است، اسکو اعلام کرد که ادغام کشتیرانی‌ها به دلیل قطع حمایت دولت‌ها از صنعت کشتیرانی بوده است. قطع حمایت دولت‌ها از صنعت کشتیرانی را می‌توان در خاورمیانه، سنگاپور و کره جنوبی دید.

بازوی کشتیرانی کانتینری شرکت مرسک به نام Maersk Line که بزرگترین شرکت کشتیرانی کانتینری جهان است؛ در حال خرید شرکت کشتیرانی رقیب خود یعنی کشتیرانی Hamburg Sud است. قیمت پیشنهادی مرسک برای این شرکت ٤ میلیارد دلار است.

این شرکت در عین حال قصد دارد سه شرکت زیرمجموعه خود با نام Maersk، Maersk Tankers و Maersk Supply Service Drilling را واگذار کند.

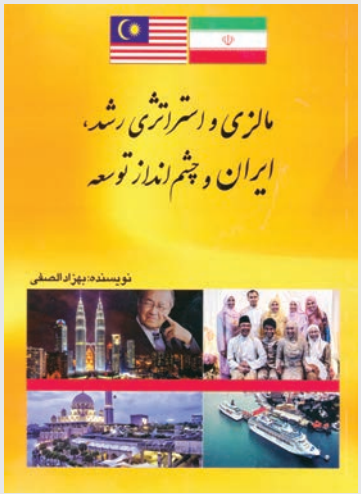
تحلیلگران برآورد می‌کنند که فروش سه شرکت دیگر باقی‌مانده گروه مرسک دانمارک می‌تواند نزدیک به ۷/۵ میلیارد دلار برای این شرکت به همراه داشته باشد.

کشتیرانی‌های بزرگ‌تر و قدرتمندتر تلاش می‌کنند که توازن را به بازار بازگردانند. هدف آنها از بازگشت توازن به بازار، بهبود اقتصادی پایدار و نیز کاهش اختلاف میان عرضه و تقاضای کشتی‌ها است.

آژانس رده‌بندی Fitch Ratings نیز اعلام کرده است که پس از اینکه پنج شرکت برتر کشتیرانی کانتینری جهان ادغام‌های خود را به پایان برسانند و جایگاه خود را در بازار تقویت کنند، سهم بازار آنها از ٤٥ درصد سال ۲۰۱٦ میلادی به ۵۷ درصد تا سال ۲۰۱۸ میلادی افزایش خواهد یافت.

معرفی کتاب

مالزی و استراتژی رشد، ایران و چشم‌انداز توسعه



برخی از صاحبنظران در ایران معتقد هستند موفقیت‌های اقتصادی مالزی می‌تواند الگوی مناسبی برای توسعه اقتصادی- اجتماعی کشورمان محسوب گردد؛ چرا که زمینه‌های مشترک دینی، فرهنگی، اقتصادی، سیاسی، متعددی بین دو کشور وجود دارد.

برخی دیگر اذعان می‌کنند که تا خودمان را اصلاح نکنیم، نمی‌توانیم از تجربیات موفق سایر کشورها بهره‌برداری لازم را داشته باشیم. عده دیگری نیز بر این باورند ایران اسلامی بایستی الگوی سایر کشورها باشد نه اینکه دیگران سرمشق و الگو ما قرار گیرند.

برخی از اندیشمندان نیز اعتقاد دارند اقتصاد مالزی با ایران تفاوت بنیادین زیادی دارد؛ چرا که اقتصاد مالزی بر پایه صادرات کالاهای صنعتی است در صورتی که اقتصاد ایران بر پایه صادرات نفت خام و مواد معدنی استوار است. شما چگونه فکر می‌کنید؟!

در این کتاب مطالب متنوعی از تجربیات موفق مالزی در توسعه کشورش جهت الگوبرداری و پیاده‌سازی در ایران (البته بعد از بومی‌سازی) به رشته تحریر درآمده و پیشنهادات عملی ارائه شده است.

مطالعه این کتاب را به علاقه‌مندان به مباحث رشد و توسعه اقتصادی- صنعت دریایی و بندری- صنعت توریسم توصیه می‌کنیم.

یافته‌هایی از گزارش سالیانه «حقوق و دستمزدهای مشاغل لجستیکی» در سال ۲۰۱۷

خبره‌های لجستیک چند می‌گیرند؟

گزارش حاضر از سلسله گزارش‌های تحلیلی است که موسسه آمادگران در معرفی مباحث روز لجستیک و مدیریت زنجیره تامین و رصد وضعیت لجستیک و زنجیره تامین در ایران و جهان منتشر کرده است.

این گزارش ترجمه گزارشی با عنوان «**Salary Survey in 2017 Logistics**» است که توسط مجله مدیریت لجستیک (**Logistics Management**) با تاکید بر حقوق و دستمزدها در سطح دنیا منتشر شده است. هدف از این مطالعه پیمایشی عبارت است از تعیین حقوق و دستمزدهای رایج برای کارآزمودگان لجستیک و زنجیره تامین و بررسی رضایت شغلی این دسته از شاغلین.

در ژانویه ۲۰۱۷، یک دعوتنامه از طریق ایمیل برای مشترکین نشریه مدیریت لجستیک به منظور همکاری در این مطالعه ارسال و از آنها درخواست شد تا در این پرسشنامه شرکت کنند. خطای این تحقیق ۳/۸+/- درصد است، به معنای آنکه از کل جمعیت پاسخ‌دهندگان، نتایج ممکن است به مقدار ۳/۸+/- درصد تغییر داشته باشد.

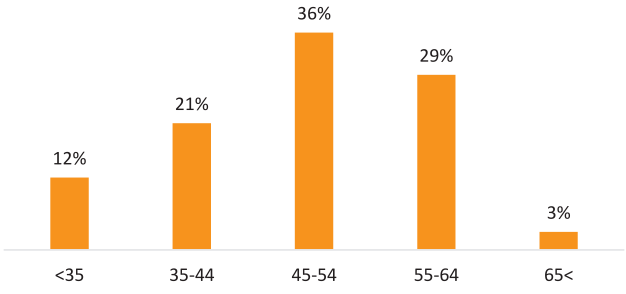
وضعیت سال ۲۰۱۷ در یک نگاه

- میانگین حقوق سالیانه: ۱۱۳ هزار دلار
- میانگین میزان رشد حقوق نسبت به ۲۰۱۶: ۷ درصد
- بیشترین فراوانی حقوق سالیانه: در بازه ۱۵۰ تا ۲۵۰ هزار دلار (۱۶ درصد)
- بیشتر شاغلان لجستیکی در بازه سنی ۴۵-۵۵ سال هستند (۳۶ درصد)
- بیشترین میانگین حقوق سالیانه متعلق به شاغلین بازه سنی ۴۵-۵۵ سال است.
- ۸۲ درصد شاغلین لجستیکی، مرد هستند.
- میانگین حقوق مردان به‌طور متوسط ۴۷ درصد بیش از میانگین حقوق زنان در مشاغل لجستیکی است.
- بیشتر مشاغل متعلق به توزیع/ لجستیک (۲۳ درصد) و مدیریت زنجیره تامین (۱۶ درصد) است.
- بیشترین میانگین حقوق مربوط به شغل «مدیریت زنجیره تامین» و پس از آن «مدیریت فروش» است.
- شاغلین لجستیکی جزو وفادارترین نیروهای کار محسوب می‌شوند (۴۲ درصد شاغلین بیش از ۱۰ سال هست که با کارفرمای خود همکاری دارند).
- ۹۴ درصد از شاغلین از شغل خود «بسیار راضی» و «راضی» هستند.
- سطح تحصیلات کارشناسی بیشترین فراوانی را در بین شاغلین لجستیکی دارد (۴۰ درصد) و ۱۸ درصد دارای سطح تحصیلات MBA هستند.
- بیشترین میانگین حقوق متعلق به تحصیلکرده‌های MBA است.

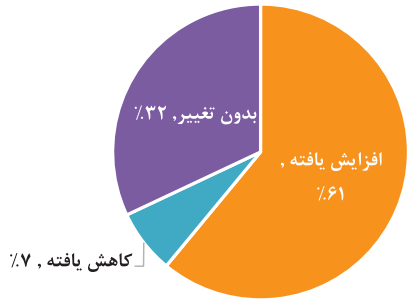
حقوق سالانه فعلی در سال ۲۰۱۷ و مقایسه با سال‌های گذشته (شامل پاداش‌ها و کمیسیون‌ها)

سال	۲۰۱۷	۲۰۱۶	۲۰۱۵	۲۰۱۴	۲۰۱۳
میانگین حقوق	۱۱۳،۱۷۵	۱۰۵،۶۷۵	۱۸۸،۸۸۰	۱۱۲،۹۶۵	۱۱۳،۴۵۰
میانه حقوق	۹۰،۰۰۰	۹۰،۰۰۰	۹۵،۰۰۰	۹۴،۰۰۰	۸۵،۰۰۰

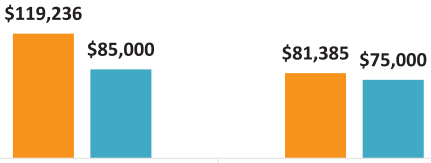
میانگین سن شاغلین لجستیکی و زنجیره تامین



تغییرات حقوق سالیانه در مقایسه با سال گذشته

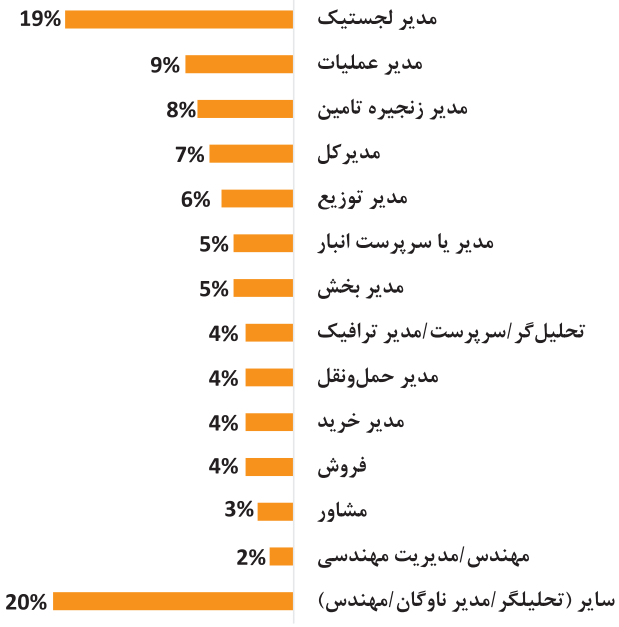


میانگین و میانه حقوق سالیانه به تفکیک جنسیت در سال ۲۰۱۷

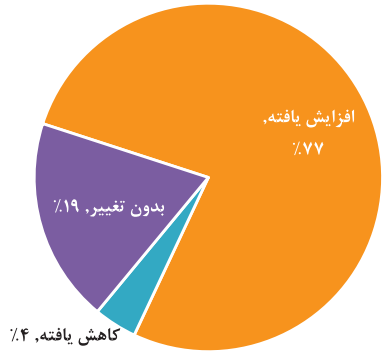


	مرد	زن
میانگین	$119,236	$81,385
میانه	$85,000	$75,000

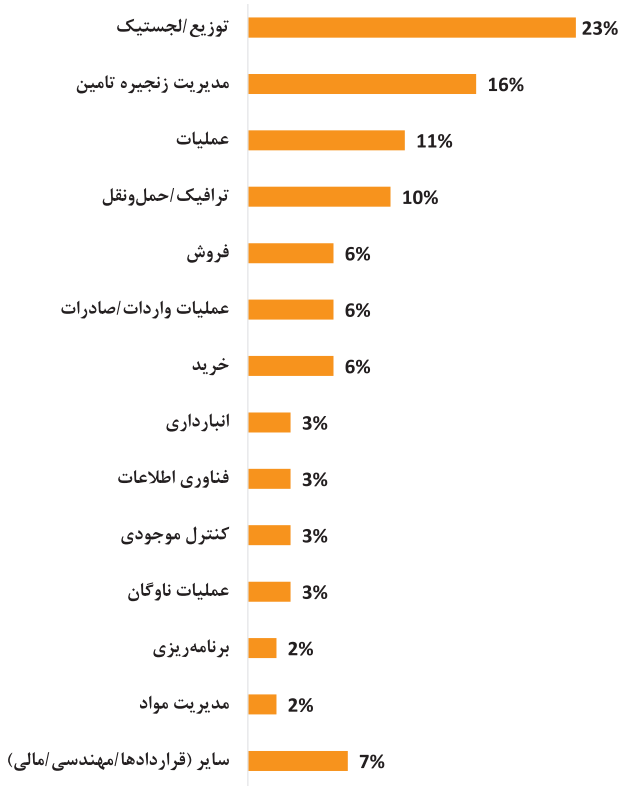
فراوانی شاغلین لجستیک و زنجیره تامین به تفکیک نوع شغل



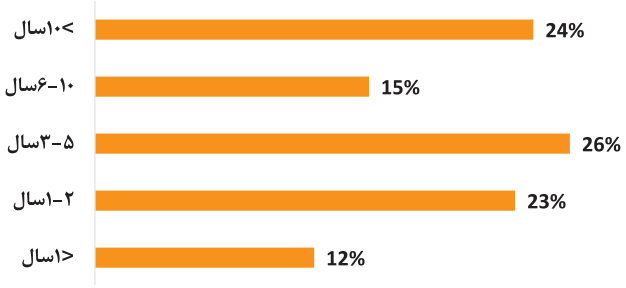
تعداد کارهایی که در شغل خود انجام می‌دهید در دو یا سه سال اخیر افزایش یافته؟ کاهش یافته؟ یا ثابت مانده است؟



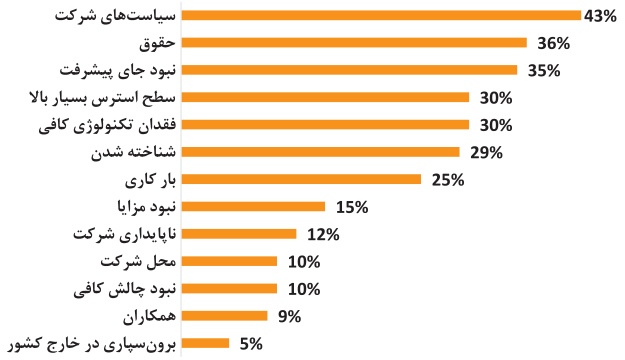
فراوانی مهمترین فعالیت لجستیکی توسط شاغلین لجستیک و زنجیره تامین



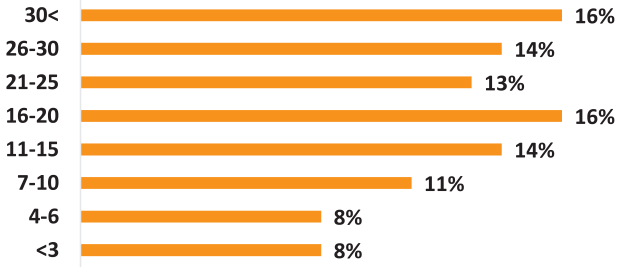
چند سال است که در پست فعلی فعالیت دارید؟



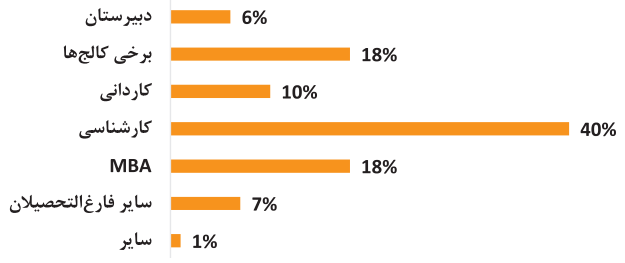
مهمترین عوامل موثر بر نارضایتی شما از کار فعلی‌تان چیست؟



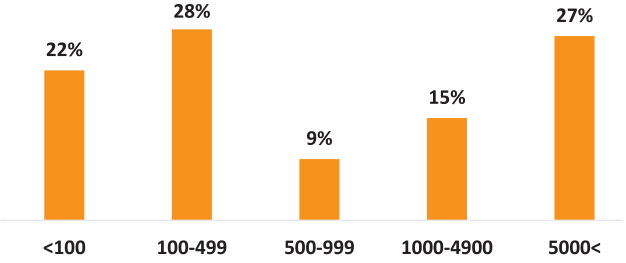
چند سال تجربه کار در مشاغل مدیریت زنجیره تامین و لجستیک دارید؟



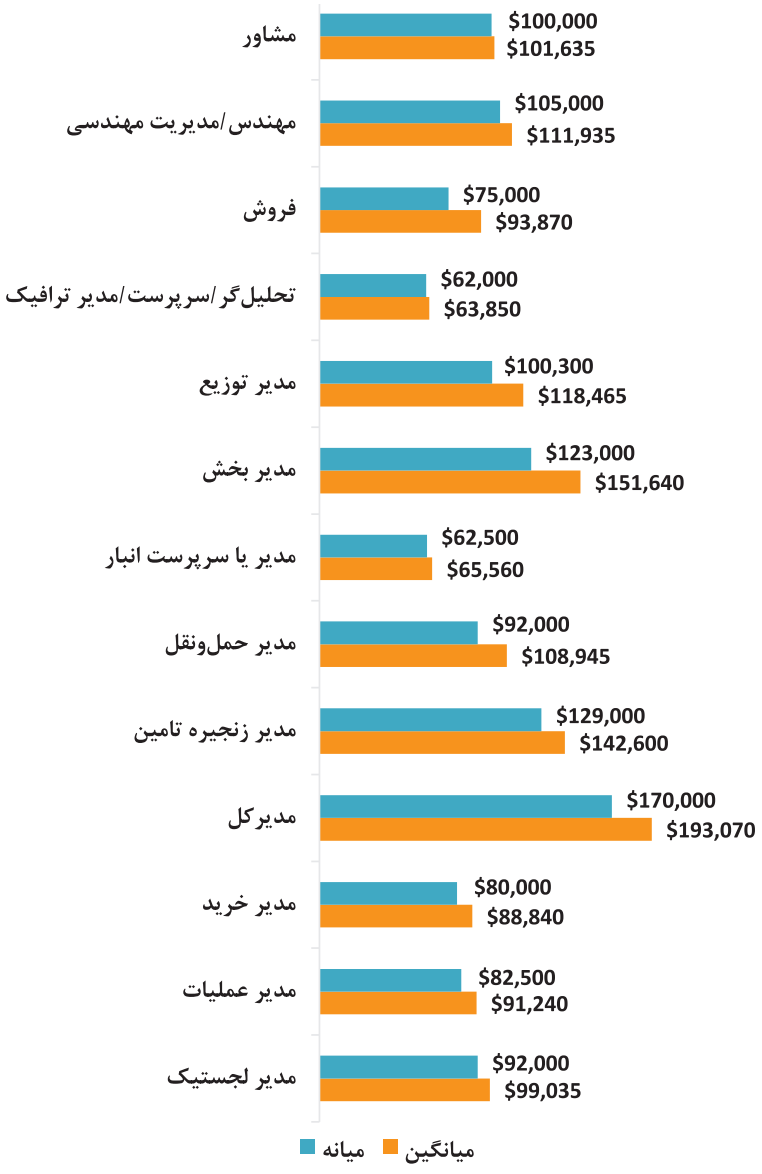
سطح تحصیلات شاغلین لجستیک و زنجیره تامین



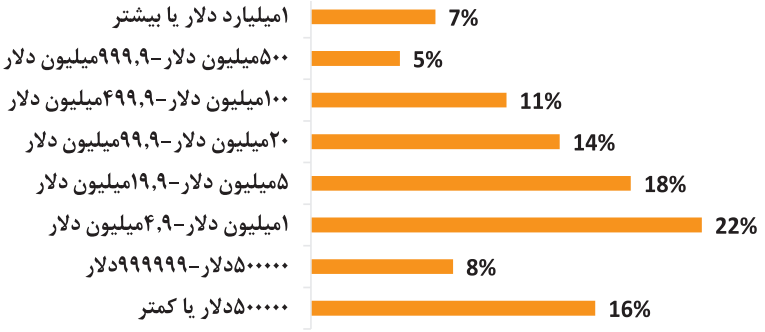
تعداد پرسنل شرکت‌های لجستیکی



فکر می‌کنید اگر کدام مهارت یا حوزه تخصصی را داشته باشید حقوق بیشتر یا موقعیت شغلی بهتری را به دست می‌آورید؟ (براساس متوسط حقوق سالیانه در حال حاضر)



مخارج سالانه شرکت شما در حوزه حمل‌ونقل چقدر است؟



پنجاه شرکت برتر لجستیکی در سال ۲۰۱۶

موسسه معتبر آرمسترانگ (مشاور خدمات لجستیکی) از سال ۲۰۱۱ اقدام به رتبه‌بندی شرکت‌های خدمات لجستیکی برتر دنیا می‌کند که جدیدترین رتبه‌بندی در مه ۲۰۱۷ (خرداد ۱۳۹۶) منتشر شده است.

در این رتبه‌بندی که براساس درآمد خالص شرکت‌های لجستیکی بین‌المللی (حوزه فعالیت بین‌المللی شرکت‌ها مدنظر بوده است) طی سال ۲۰۱۶ صورت گرفته، پنجاه شرکت برتر لجستیکی بین‌المللی مشخص گردیدند.

بر این اساس، درآمد خالص ۵۰ شرکت برتر لجستیکی طی سال ۲۰۱۶ بالغ بر ۲۵۸ میلیارد دلار بوده است که سه شرکت لجستیکی آلمانی DHL، Kuehne Nagel و DB Schenker بیش از ۶۳ میلیارد دلار درآمد سالیانه داشته‌اند. این شرکت‌های لجستیکی طیف گسترده‌ای از خدمات لجستیکی اعم از حمل‌ونقل دریایی، هوایی، ریلی، جاده‌ای، انبارداری، خدمات فوروارداری، توزیع، خدمات لجستیکی برپایه فناوری اطلاعات و مانند آن را به مشتریان ارائه می‌دهند.

در حالی که میانگین فعالیت پنجاه شرکت برتر لجستیکی بین‌المللی ۶۳/۳ سال است؛ ۱۱ شرکت سابقه‌ای بیش از ۱۰۰ سال و ۷ شرکت سابقه‌ای کمتر از ۲۰ سال فعالیت لجستیکی در سطح بین‌المللی دارند.

شرکت‌های لجستیکی آمریکایی بیشترین تعداد را در بین ۵۰ شرکت برتر لجستیکی سال ۲۰۱۶ دارند (۲۱ شرکت) و پس از آن شرکت‌های آلمانی (۷ شرکت)، ژاپنی (۶ شرکت)، فرانسوی (۴ شرکت) و انگلیسی و دانمارکی (هر کدام ۲ شرکت) بیشترین حضور را در بین برترین‌های لجستیکی دنیا دارند. ضمن اینکه کشورهای استرالیا، چین، سنگاپور، هنگ‌کنگ، کره‌جنوبی، کویت، نیوزلند و سوئیس هرکدام دارای یک شرکت لجستیکی بین‌المللی برتر (در میان ۵۰ شرکت) هستند.

از منظر درآمد سالیانه، شرکت‌های لجستیکی آمریکایی با حدود ۷۶/۳ میلیارد دلار درآمد سالیانه بیشترین سهم را در بین ۵۰ شرکت برتر دارند (نزدیک ۲۹/۵ درصد از کل) و پس از آن، شرکت‌های آلمانی با ۲۹/۴ درصد، ژاپنی‌ها با ۱۳/۸۵ درصد و فرانسوی‌ها با ۶/۸ درصد سهم از کل درآمد سالیانه شرکت‌های برتر لجستیکی، به عنوان پردرآمدترین کشورها از محل ارائه خدمات لجستیکی بین‌المللی قرار می‌گیرند.

گفت‌وگو با دبیر کانون متخصصین مهندسی و تعمیرات هواپیمایی

متخصصان ایمنی

پویا مهرابی

هزینه تعمیر و نگهداری یک هواپیما در دوران عمرش چندین برابر (۲ تا ۳ برابر) قیمت اولیه هواپیما است. اهمیت و ارزش تعمیر نگهداری به‌گونه‌ای است که از پارامترهای مهم و کلیدی در انتخاب و بهره‌برداری هواپیماها در خطوط هوایی دنیا محسوب می‌شود.

در سال ۲۰۱۵ بازار نگهداری، تعمیر و تعمیرات اساسی در آمریکا ۱۳۶ میلیارد دلار گردش مالی داشته که معادل سه چهارم بازار ۱۸۰/۳ میلیارد دلاری تولید هواپیما در جهان بوده است. این موضوع ارزش و اهمیت اقتصادی این صنعت را نشان می‌دهد.

در گفت‌وگو با مهندس محمد شالفروش، دبیر کانون متخصصین مهندسی و تعمیرات هواپیمایی، از کم‌وکیف تعمیرات هواپیما در داخل کشور جویا شدیم. او معتقد است مهندسان تعمیرات هواپیما در ایران در سطح جهانی کار می‌کنند و اگر امکانات و تجهیزات لازم در کشور فراهم شود ایران می‌تواند به قطب تعمیرات هواپیما در منطقه تبدیل شود.

ترابران: کانون متخصصین مهندسی و تعمیرات هواپیمایی با چه هدفی شکل گرفته و چه برنامه‌هایی دارد؟

■ از اوایل دهه ۸۰ شمسی، یک خلا بابت پیگیری مسائل صنفی احساس می‌شد. برای حل این مشکلات، از دست مدیران و شرکت‌ها کاری برنمی‌آمد یا اساسا تمایلی به پیگیری وجود نداشت، بنابراین نیاز به پیگیری‌های برون‌سازمانی بود. در نتیجه، اساتید ما در ایران‌ایر شروع به پیگیری موضوع کردند. در زمان دولت اصلاحات که مجوز سازمان‌های مردم‌نهاد با سهولت بیشتری ارائه می‌شد، این کانون نیز شکل گرفت، اما متاسفانه بعد از دو دوره برگزاری انتخابات هیات مدیره که دومین دوره آن سال ۱۳۸٤ بود، فعالیت کانون دچار رخوت و رکود شد، بنابراین دیگر تمایلی به انتخابات مجدد و برگزاری مجمع وجود نداشت و تنها اسمی از کانون باقی مانده بود.

با توجه به این شرایط، ما مجددا از سال ۱۳۹۲ شروع به پیگیری کردیم و در اسفند ماه ۱۳۹٤ با هماهنگی وزارت کشور مجمع عمومی برگزاری و هیات مدیره جدید انتخاب شد و فعالیت دوباره خود را از ابتدای فروردین ماه ۱۳۹۵ شروع کردیم.

ترابران: چند شرکت در زمینه تعمیرات هواپیما در کشور فعال هستند؟ آیا شرکت‌های هواپیمایی هر یک به صورت مستقل متخصص تعمیراتی دارند و یا شرکت‌هایی در این زمینه به صورت تخصصی فعال هستند؟

■ آمار دقیق پرسش شما را سازمان هواپیمایی کشوری در اختیار دارد. اما تا آنجا که من می‌دانم ۵۱ شرکت هواپیمایی در کشور در این زمینه فعالیت می‌کنند. تنها شرکتی هم که به صورت تخصصی در زمینه مهندسی و تعمیرات هواپیما فعالیت می‌کند، شرکت مهندسی و تعمیرات هواپیمایی فارسکو (فجر آشیان) است که از مشارکت شرکت صنایع هواپیمایی ایران (صها) و شرکت هواپیمایی ماهان تشکیل شده است، پس تصدیق می‌کنید که خلا وجود مرکز تخصصی مهندسی و تعمیرات هواپیما در کشور به شدت احساس می‌شود.

در زمان دولت آقای خاتمی، قرار بود با مشارکت فرانسه و شرکت SOGERMA با طرف‌های ایرانی، قراردادی منعقد شود که متاسفانه آن هم به سرانجام نرسید. البته در حال حاضرمجموعه‌ای در فرودگاه پیام مشغول به فعالیت است که مختص تعمیرات موتور هواپیما است.

جا دارد دولت آقای روحانی با روابط خوبی که بعد از برجام با جهان برقرار کرده است یک مرکز بزرگ تخصصی تعمیرات راه‌اندازی کند تا بتوانیم در منطقه جذب مشتری داشته باشیم.

در حال حاضر، چند نفر از متخصصان ما به صورت موقت برای کار تعمیراتی و تعمیرات سنگین هواپیما به افغانستان اعزام شده‌اند، در صورتی که اگر مراکز تعمیراتی مناسبی در داخل کشور داشتیم، می‌توانستیم هواپیماهای آنها را در ایران تعمیر کنیم و برای کشور ارزآوری داشته باشیم.

ترابران: تعمیرات انجام شده در چه سطحی است؟ آیا تمام موارد را می‌توانیم در ایران انجام دهیم یا به علت کمبود امکانات یا تجهیزات با محدودیت‌هایی روبه‌رو هستیم؟

■ باید در ابتدا توضیح بدهم که مهندسی و تعمیرات هواپیما؛ شامل دو بخش تعمیر و نگهداری مکانیک و تعمیر و نگهداری اَویونیک است.

کسانی که از دانشکده‌های مرتبط با صنعت هوانوردی فارغ‌التحصیل می‌شوند، مجاز به شرکت در امتحان‌های پایه در اداره استاندارد پرواز سازمان هواپیمایی کشوری هستند و پس از پذیرش در آزمون‌های کتبی و مصاحبه‌های شفاهی با دریافت کارت A&P (یا Airframe & Powerplant) و E&E (یا Electric & Electronic) که در حال حاضر تبدیل به مدارک B1 و B2 شده است، مجاز به فعالیت‌های مربوط به تعمیرات هواپیمایی می‌شوند. این افراد پس از استخدام و با کسب حدود سه سال سابقه کار، می‌توانند با گذراندن کلاس‌های تایپ هر هواپیما، دوباره با شرکت در آزمون‌های استاندارد سازمان هواپیمایی کشوری، تایپ هواپیمای ویژه‌ای را دریافت کرده و به‌طور تخصصی‌تر، روی یک هواپیما با عنوان سوپروایزر یا Certify Staff کار کنند و مجاز به ترخیص وسیله پرنده شوند.

البته یک سری سیاست‌های داخلی نیز در بعضی از شرکت‌های هواپیمایی وجود دارد که شامل بعضی محدودیت‌ها برای انجام تعمیرات می‌شود. به عنوان مثال، شاید شرکت تمایل داشته باشد که برای ترخیص بعضی از هواپیماها

■ تنها شرکتی که به صورت تخصصی در زمینه مهندسی و تعمیرات هواپیما فعالیت می‌کند، شرکت مهندسی و تعمیرات هواپیمایی فارسکو (فجر آشیان) است که از مشارکت شرکت صنایع هواپیمایی ایران (صها) و شرکت هواپیمایی ماهان تشکیل شده است، به این ترتیب خلا وجود مرکز تخصصی مهندسی و تعمیرات هواپیما در کشور به شدت احساس می‌شود

■ با این که تحریم‌ها لغو شده است، اما هنوز با کمبود قطعات مواجه هستیم و برخی اوقات از هواپیماهایی که زمینگیر هستند استفاده می‌کنیم. این شیوه از تامین قطعات، کار ما را مضاعف می‌کند. وقتی شرکتی هواپیماهای نو داشته باشد با انباری مملو از قطعه؛ معلوم است که شرایط بسیار متفاوت خواهد بود. این مشکلات نسبت به گذشته کمتر شده، اما همچنان در برخی موارد مشکل‌زا است

■ **تنها مشکل ما نداشتن امکانات است. سیستم‌های آموزشی در دنیا بسیار پیشرفت کرده و ما بسیار عقب مانده‌ایم. در دنیا برای آموزش‌های مربوط به تعمیرات از شبیه‌سازهای مخصوص استفاده می‌شود و افرادی که در حال آموزش هستند با ابزارهای کمک آموزشی به‌روز و با استفاده از شبیه‌سازها می‌توانند عیب‌یابی و تعویض قطعات را تجربه کنند**

(صدور مجوز پرواز بعد از انجام تعمیرات سبک و سنگین) جهت انجام چک‌های سنگین، از اشخاصی استفاده کند که تجربه بیشتری دارند و آموزش‌های تکمیلی و تخصصی‌تری دیده‌اند، اما در مجموع از نظر قانونی و استانداردهای هواپیمایی کشوری، شخصی که تایپ هواپیما را می‌گیرد، توانایی تعمیرات آن را دارد.

هر شرکت هواپیمایی که خدمات باری و مسافری ارائه می‌کند قطعا باید نیروی متخصص مهندسی تعمیراتی خودش را داشته باشد. هستند شرکت‌هایی که نیروی متخصص تعمیراتی تامین می‌کنند، اما این کار چندان در ایران مرسوم نیست.

در داخل کشور چند مرکز وجود دارد که به آموزش نیروهای متخصص می‌پردازند که قدیمی‌ترین آن دانشکده صنعت هواپیمایی است و مورد دیگر، مربوط به دانشگاه جامع علمی کاربردی است که تا سطح فوق‌دیپلم و لیسانس به آموزش نیرو می‌پردازد که بعد از فوق‌دیپلم اجازه شرکت برای دریافت مدرک پایه را پیدا می‌کنند و می‌توانند به عنوان تکنسین تعمیرات هواپیما فعالیت کنند. همانطور که گفتم آنها بعد از سه سال تجربه کاری و گذراندن دوره‌های مربوطه قادر خواهند بود تایپ یک هواپیمای مخصوص را دریافت کنند.

فعالان این رشته در واحدهای مختلف قسمت مهندسی و تعمیرات، شامل آشیانه‌های تعمیرات سبک و سنگین، خط پرواز، واحدهای مهندسی و برنامه‌ریزی، کارگاه‌های اویونیک و مکانیک، فعالیت می‌کنند.

تعداد شاغلان حوزه مهندسی و تعمیرات که دارای مدارک پایه از سازمان هواپیمایی هستند، در حال حاضر حدود ۵ هزار نفر است؛ البته آمار دقیق‌تر را می‌توان از خود سازمان هواپیمایی کشوری به‌دست آورد، اما فقط در ایران‌ایر نزدیک به ۱۴۰۰ نفر در مجموعه مهندسی و تعمیرات هواپیما مشغول به فعالیت هستند.

ترابران: چه ارزیابی از نحوه و کیفیت تعمیرات هواپیما در ایران دارید؟ سطح تعمیرات را نسبت به سطح جهانی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

■ در ایران، شرکت هواپیمایی هما، قدیمی‌ترین شرکت ایرانی است که در بحث تخصصی مهندسی تعمیرات ورود کرده و حرف اول را در این حوزه می‌زند. حتی بسیاری از نیروهای بازنشسته هما، در شرکت‌های هواپیمایی دیگر مشغول به کار شده‌اند. پتانسیل هما کمک کرده است که شرکت‌های خصوصی با استخدام متخصصین جوان در کنار افراد با تجربه، با خیالی آسوده تعمیرات ناوگان خود را به ایشان بسپارند.

البته در زمینه امکانات آشیانه‌ای برای تعمیرات سبک و سنگین محدودیت‌هایی وجود دارد و تنها می‌توان از آشیانه‌های هما، فجر آشیان و ماهان استفاده کرد، اما از بعد نیروی انسانی و متخصص تمامی شرکت‌ها نیروهای کارآزموده و با سواد دارند و سرویس مناسبی برای تعمیرات به شرکت‌های خود ارائه می‌دهند.

باید عرض کنم حدود دو ماه قبل در مرکز آموزش ایرباس در تولوز بودم، بدون اقرار می‌توانم بگویم از نظر نیروی انسانی و نفرات نه تنها کم نداریم، بلکه در بعضی زمینه‌ها قوی‌تر هم هستیم. شاید بپرسید چرا چنین نظری دارم؟ به دلیل تحریم‌های صنعت هوانوردی و در اختیار داشتن ناوگان فرسوده، کارهای تعمیراتی و تخصصی انجام دادیم که در شرکت‌های بزرگ به‌هیچوجه مرسوم نیست. آنها تا این حد از یک هواپیما استفاده نمی‌کنند و وقتی عمر مفید هواپیما تمام شد آن را می‌فروشند. ولی ما به علت کمبودها هم در تعمیرات و هم در خصوص قطعات به جایی رسیده‌ایم که بسیار حیرت‌انگیز بوده است.

تنها مشکل ما نداشتن امکانات است. به عنوان مثال سیستم های آموزشی در دنیا بسیار پیشرفت کرده، اما ما بسیار عقب مانده‌ایم. در دنیا برای آموزش‌های مربوط به تعمیرات از شبیه‌سازهای مخصوص استفاده می‌شود و افرادی که در حال آموزش هستند با ابزارهای کمک آموزشی به‌روز و با استفاده از شبیه‌سازها می‌توانند عیب‌یابی و تعویض قطعات و حتی Wiring Repair را در حین آموزش تایپ تجربه کنند. همچنین جانمایی قطعات و اجزا را به راحتی می‌بینند.

امیدوارم شرکت‌های داخلی هم بتوانند برای آموزش پرسنل خود چنین تجهیزاتی را بخرند و در نتیجه بحث آموزشی را باید به سمت حرفه‌ای شدن و افزایش امکانات پیش ببریم. در نتیجه جامعه متخصصان ما از همتایان خارجی خود چیزی کم ندارند و تنها چیزی که بین ما و دنیا فاصله انداخته است؛ سیستم‌های آموزشی بروز و تجهیزات است.

ترابران: غیر از سیستم آموزشی و کمبود تجهیزات با چه مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

■ بزرگترین مشکل شاغلان و فعالان این بخش، دریافت نکردن حقوق و مزایای متناسب با مسوولیت و سختی‌های کار است. مسوولیت تعمیر و نگهداری هواپیما که با جان مسافرین مرتبط هست و همچنین ارزش چند صد میلیون دلاری هواپیما استرس و سختی کار ما را دو چندان می‌کند.

اگر بررسی مختصری درباره حقوق سایر شرکت‌های خارجی فعال در این حوزه انجام دهید، متوجه تفاوت زیاد حقوق و دستمزد فعالان این حوزه خواهید شد. فعالان این حوزه در ایران، به طور تقریبی به اندازه یک چهارم استاندارد جهانی حقوق دریافت می‌کنند؛ این درحالی است که فشار کار در این حوزه، به دلیل ناوگان فرسوده موجود، بسیار زیاد و اضطراب‌آور است.

یکی از مشکلات همکاران من در ایران‌ایر قوانین دست‌وپاگیر تعیین حقوق و مزایا است که خواهش می‌کنم روی آن تاکید کنید. آیین‌نامه‌های حقوق و دستمزد در ایران‌ایر متفاوت از چیزی است که در دولت و مجلس تصویب می‌شود.

نکته بعدی که جامعه متخصصین باید بدانند این است که با تلاش بسیار، کانون را مجددا راه‌اندازی کردیم، بنابراین از همکارانم که در این صنعت فعال هستند می‌خواهم که حتما به عضویت کانون درآیند تا بتوانیم تشکل قوی‌تری داشته باشیم. در گذشته ۸۰۰ نفر عضو بودند، اما هم اکنون به دلیل وقفه‌ای طولانی در فعالیت کانون و شروع مجدد عضوگیری، تا امروز حدود صد نفر عضو کانون هستند که البته این تعداد در حال افزایش است.

ترابران: در خصوص قطعات مورد استفاده برای تعمیرات هواپیما توضیح دهید. در این حوزه چه مشکلات و کاستی‌هایی وجود دارد؟

■ ما هم مانند پزشکان قسم‌نامه داریم، چون کار ما با جان انسان‌ها و آبروی ملی سروکار دارد و باید در زمان تعمیرات تمامی موارد قانونی، استانداردها و ایمنی را رعایت کنیم. بنابراین در استفاده از قطعات، دقت لازم وجود دارد. اساسا در خصوص استفاده از قطعات قوانینی خاصی وجود دارد؛ مثلا این که قطعات باید حتما در مراکز معتبر تعمیر شده باشند که مسوولیت این کار به عهده متخصصان در کارگاه‌های اویونیک و مکانیک است.

علاوه بر این، قبل از استفاده، تمام تست‌هایی که در کتابچه راهنمای قطعات هواپیما از طرف شرکت‌های سازنده توضیح داده شده است، انجام می‌گیرد. از همه مهم‌تر بعد از تعویض قطعات و کامپیوترهای هواپیما مجددا باید آزمایش‌های لازم توسط مهندسین و متخصصین شاغل در آشیانه‌ها و خط پرواز بر اساس دستورالعمل‌های کتاب تعمیراتی شرکت‌های سازنده یا Aircraft Maintenance Manual انجام و از سلامت قطعه و ایمنی پرواز اطمینان حاصل شود. سلامت پرواز و ایمنی در تمامی شرکت‌های هواپیمایی، اولویت اول است.

با این که تحریم‌ها لغو شده است، اما هنوز با کمبود قطعات مواجه هستیم و برخی اوقات از هواپیماهایی که زمینگیر هستند استفاده می‌کنیم. این شیوهٔ تامین قطعات کار ما را مضاعف می‌کند. فرض کنید شرکتی هواپیماهای نو داشته باشد با انباری مملو از قطعه؛ معلوم است که شرایط بسیار متفاوت خواهد بود با این که هواپیماها کهنه باشد و تازه برای تامین قطعات بخواهید از هواپیماهای زمینگیر استفاده، قطعه را از هواپیما قدیمی جدا و بعد از تست فنی روی هواپیما نصب کنید. این مشکلات نسبت به گذشته کمتر شده است، اما همچنان در برخی موارد وجود دارد و مشکل‌زا است.

علاوه بر شرکت هما، دیگر شرکت‌ها هم به سمت نوسازی هواپیماها حرکت می‌کنند، اما هنوز با نقطه ایدآل فاصله داریم. همچنان میانگین سن هواپیماها بالای بیست سال است. طبق دستورالعمل سازمان هواپیمایی عمر هواپیماهای خریداری شده باید زیر ۱۵ سال باشد که متاسفانه از طرف بعضی شرکت‌ها رعایت نمی‌شود.

ترابران: اشاره کردید به این که در دوره آموزشی ایرباس در فرانسه شرکت داشتید. آیا این اعزام به خارج به صورت مرتب برای مهندسان تعمیرات هواپیما در کشور صورت می‌گیرد؟

■ روال بدین صورت است که وقتی هواپیمای جدیدی وارد کشور می‌شود و سابقه آموزشی در خصوص آن هواپیما در کشور وجود ندارد، افرادی را برای آموزش اعزام می‌کنند. البته این امتیازی است که شرکت سازنده هواپیما به خریدار برای آموزش نیروی متخصص ارائه می‌دهد. براساس پکیج خریدی که صورت

■ به دلیل تحریم‌های صنعت هوانوردی و در اختیار داشتن ناوگان فرسوده، کارهای تعمیراتی و تخصصی انجام دادیم که در شرکت‌های بزرگ به‌هیچوجه مرسوم نیست. آنها تا این حد از یک هواپیما استفاده نمی‌کنند، ولی ما به علت کمبودها هم در تعمیرات و هم در خصوص قطعات به جایی رسیده‌ایم که حیرت‌انگیز است

■ تعداد شاغلان حوزه مهندسی و تعمیرات که دارای مدارک پایه از سازمان هواپیمایی کشوری هستند در حال حاضر حدود ۵ هزار نفر است؛ البته دقیق‌ترین آمار را می‌توان از سازمان هواپیمایی کشوری به‌دست آورد، اما فقط در شرکت ایران‌ایر ۱۴۰۰ نفر در مجموعه مهندسی و تعمیرات هواپیما مشغول به فعالیت هستند

■ اگر بررسی مختصری درباره حقوق سایر شرکت‌های خارجی فعال در این حوزه انجام دهید، متوجه می‌شوید فعالان این حوزه در ایران، به طور تقریبی به اندازه یک چهارم استاندارد جهانی حقوق می‌گیرند؛ این در حالی است که فشار کار در این حوزه، به دلیل ناوگان فرسوده موجود، بسیار زیاد و اضطراب‌آور است

■ در حال حاضر چند نفر از متخصصان ما به صورت موقت برای کار تعمیراتی و تعمیرات سنگین هواپیما به افغانستان اعزام شده‌اند در صورتی که اگر مراکز تعمیراتی مناسبی در داخل کشور وجود داشت، می‌توانستیم هواپیماهای آنها را در ایران تعمیر کنیم و برای کشور ارزآوری داشته باشیم

گرفته و سرویسی که سازنده ارائه می‌کند، نیروها را برای چنددوره اعزام می‌کنند و بعد از آن با مجوزهایی که از سازمان هواپیمایی کشوری می‌گیرند، مراکز آموزش شرکت‌ها، دوره‌های مربوط به آن هواپیما را برگزار می‌کند.

ترابران: شرایط استخدامی و بازار کار این حرفه چگونه است؟

■ با توجه به روند توسعه‌ای که در فرودگاه‌ها آغاز شده است و تشکیل شرکت‌های جدید هواپیمایی و خرید ناوگان جدید که در حال انجام است، با اطمینان می‌توانم بگویم تا ده سال آینده، میزان اشتغال در این صنعت تضمین شده است. به عنوان مثال ایران ایر قرارداد ۲۰ فروند هواپیمای ATR منعقد کرده که چهار فروند از آن وارد کشور شده است.

همین چهار هواپیما، سه یا چهار فرودگاه غیرفعال یا نیمه‌فعال کشور از جمله فرودگاه نوشهر، رامسر و اراک را فعال کرده است. به این ترتیب قطعا فرصت‌های شغلی جدیدی به‌وجود خواهد آمد.

به عنوان مثالی دیگر یک شرکت هواپیمایی، با ورود چهار فروند ATR همما و رقابت ایجاد شده، فوکرهای خود را که پیش‌تر غیرفعال کرده بود، دوباره وارد چرخه فعالیت کرده است و این یعنی ایجاد اشتغال.

ترابران: کمی هم درباره قوانین و مقررات در این حوزه توضیح دهید؟ با توجه به این که صنعت هوانوردی با سرعت پیشرفت می‌کند، آیا قوانین و آیین‌نامه‌های موجود ما روزآمد هستند؟

■ یک سری قوانین و مقررات کاری داریم که توسط سازمان‌های بین‌المللی و سازمان هواپیمایی تدوین می‌شوند و لازم‌الاجرا هستند.

بخشی دیگر مربوط به کارهای تعمیراتی و پیروی از دستورالعمل‌ها است. به عنوان مثال، چند سال پیش در بررسی‌هایی که از سوانح داشتند متوجه شدند که تکنولوژی‌های صنعت هوانوردی به اندازه کافی پیشرفت کرده است، اما این عوامل انسانی و مدیریت هوانوردی است که باید به‌روز و کارآمدتر شوند.

در نتیجه دوره‌های خاصی برای فعالان طراحی شد؛ به عنوان، نمونه دوره‌های بازآموزی را طراحی کردند تا افرادی که چندین سال قبل، دوره‌های مربوطه را طی کرده‌اند، هر دو سال یک بار در بازآموزی کوتاه‌مدت شرکت کنند تا با تغییرات و پیشرفت‌های آن هواپیما و قوانین جدید آشنا شوند.

بخشی از مشکلات نیز به قوانین استخدامی، حقوق و بازنشستگی مربوط می‌شوند که باید اصلاح شوند؛ مخصوصا با توجه به اصلاح ساختاری که قرار است در ایران ایر (بنا بر دستورالعمل شش‌گانه وزیر راه و شهرسازی به خانم دکتر شرفبافی به عنوان سرپرست همما) آغاز شود.

همکاران ما در مهندسی و تعمیرات شرکت هما بی صبرانه منتظر ارتقای حقوق و مزایا خود هستند. همانطور که می‌دانید قانون تاسیس و اساسنامه این شرکت مربوط به بیش از ۴۰ سال قبل است. در آن زمان سیاست‌های دیگری وجود داشت و بعد هم شاهد انقلاب و جنگ بودیم، اما در حال حاضر شرایط فرق کرده و شرکت‌های خصوصی متعددی تاسیس شده‌اند و حقوق‌های بهتری به کارمندانشان پرداخت می‌کنند. شرایط استخدامی در شرکت‌های بین‌المللی و خارجی را هم که همه ما می‌دانیم.

در سال‌های گذشته متاسفانه بسیاری از دوستان و همکاران نتوانستند با شرایط موجود کنار بیایند و جذب کشورهای حوزه خلیج‌فارس، استرالیا یا کانادا شده‌اند. نباید شرایطی فراهم کنیم که برای آموزش نیروی کار در ایران هزینه شود، اما به علت مشکلات معیشتی نتوانیم خودمان از وجود آنها استفاده کنیم.

ترابران: صحبت آخر...

■ این شغل و تخصص در کشور ما چندان شناخته شده نیست. در حالی که، شغل مهندسی تعمیرات هواپیما جذابیت‌های خاص خود را داشته و با به‌روزترین تکنولوژی‌ها سروکار دارد. فعالان این حرفه باید از هوش بالایی برخوردار باشند. ضمن اینکه بحث خرید هواپیما و شرایط موجود باعث شده آینده درخشانی در انتظار شاغلین در این حوزه باشد.

امیدوارم با شروع به کار مجدد کانون، همکاران ما مجدد همگی عضو کانون شوند تا هیات مدیره کانون با توان مضاعف نسبت به رسیدن به اهداف اساسنامه گام بردارد. یک سازمان مردم‌نهاد هر چقدر اعضای بیشتری داشته باشد قدرت چانه‌زنی بیشتری پیدا خواهد کرد و می‌توانیم مسائل‌مان را بهتر پیگیری کنیم.

آمادگی شرکت انگلیسی برای فروش هواپیماهای بازرسی به ایران

شرکت FCSL برای فروش فوری هواپیماهای بازرسی اتریشی (Flight Check Aircraft) از نوع(Diamond DA62) که مسوولیت نظارت بر عملکرد دستگاه‌ها و رادارهای پروازی را به عهده دارند، به سازمان هواپیمایی کشوری و همچنین شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران آمادگی دارد.

رضوان قبادی، نماینده رسمی شرکت FCSL انگلستان در ایران اعلام کرد:« ما آماده‌ایم تا هواپیمای مذکور را به صورت کاملا نو و با کمترین قیمت (حداکثر ۸/۲ میلیون یورو) و بالاترین استانداردهای تعمیر و نگهداری و خدمات پس از فروش به ایران عرضه کنیم.»

او تصریح کرد:« فروش اینگونه هواپیماها به ایران نیازمند دریافت مجوز از آمریکا نیست، زیرا این نوع هواپیمای پیشرفته بازرسی تماما اروپایی است. اعتبارنامه صادرات (Export Licence) این قبیل هواپیماها هم ظرف چند هفته برای ایران صادرخواهد شد، در حالی که فروش هواپیماهای آمریکایی به ایران نیازمند دریافت مجوز از دفتر کنترل سرمایه‌های خارجی یا دفتر کنترل دارایی‌های خارجی ایالات متحده آمریکا اوفک است و دفتر مذکور ظرف ۲ سال گذشته به سختی فقط با فروش یک فروند هواپیما به ایران موافقت کرده است. به همین دلیل خرید هواپیماهای مذکور از اتریش به‌صرفه‌تر و قابل‌اجراتر از خرید هواپیماهای گرانقیمت آمریکایی است.»

نماینده رسمی شرکت FCSL انگلستان می‌گوید:« استفاده از این قبیل تجهیزات پروازی در ناوگان هوایی ایران نسبت به نمونه مشابه آمریکایی سالانه ٤٥٠ تا ٥٠٠ هزار دلار صرفه‌جویی سوخت به همراه دارد.»

آغاز به کار اولین پرواز «ایرتاکسی» هواپیمایی پویاایر

مدیرعامل شرکت هواپیمایی پویاایر با بیان اینکه اولین پرواز ایرتاکسی این شرکت در اواخر مرداد ماه در هرمزگان انجام خواهد گرفت، گفت: در طی ماه آینده دو فروند هواپیمای امبرائر ۵۰ نفره به ناوگان مسافری این شرکت خواهد پیوست.

محمد محمدی‌بخش در گفت‌وگو با تین‌نیوز عنوان کرد: دو فروند هواپیمای ۱۷ نفره برای فعال کردن ایرتاکسی شرکت هواپیمایی پویا به ناوگان این شرکت اضافه شده است.

مدیرعامل شرکت هواپیمایی پویاایر با بیان اینکه ایرتاکسی این شرکت به عنوان پایلوت در مناطق جنوبی کشور فعال خواهد بود، خاطرنشان کرد:« دو فروند هواپیمای ۵۰ نفره امبرائر طی ماه آینده به ناوگان هوایی این شرکت اضافه خواهد شد.»

محمدی‌بخش افزود:«این دو فروند هواپیما بمباردیر ۱۵ساله هستند که کارهای ثبت آن در سازمان هواپیمایی کشوری در حال انجام است.»

وی در خصوص تعداد ناوگان شرکت هواپیمایی پویاایر، توضیح داد:« در حال حاضر، شرکت هواپیمایی پویا دو فروند جت وی‌آی‌پی و دو فروند هواپیمای باری که به ۵ قاره دنیا پرواز می‌کند دارد و با اضافه شدن دو فروند هواپیمای امبرائر تعداد ناوگان مسافری این شرکت به ۵ هواپیما خواهد رسید.»

گروه حمل‌ونقل گسترش
(گسترش شاهد سابق)
حمل و نقل داخلی و بین المللی کالا
حمل و نقل داخلی گسترش ترابر شمیم
حمل و نقل بین المللی رادین ترابر آسیا
ایمنی در حمل هزینه کمتر
رضایتمندی مشتری
با بیش از ۳۰ سال سابقه در صنعت حمل‌ونقل
• ارائه کلیه خدمات مشاوره‌ای به صاحبان کالا
• حمل کالا به اقصی نقاط کشور
• دارای ناوگان مجهز حمل‌ونقل
• تحت پوشش کامل بیمه (خیانت در امانت)
شعبه اهواز ۲۷-۳۳۹۰۷۵۲۵-۰۶۱
شعبه بندرعباس ۳۳۵۶۳۴۳۲-۰۷۶
شعبه اراک ۳۳۶۷۶۹۵۰-۰۸۶
شعبه اصفهان ۳۳۸۶۲۷۴۰-۰۳۱
شعبه بندرانزلی ۴۴۴۳۸۶۶۰-۰۱۳
شعبه ارومیه ۳۲۷۲۳۸۳۰-۰۴۴
شعبه سیرجان ۰۹۳۹۱۱۱۳۲۰۷
شعبه اکبرآباد(تهران) ۲۲۹۰۷۹۰۷-۰۲۱
دفتر مرکزی: تهران. خ میرداماد. خ حصاری
نبش کوچه ششم، پلاک ۲۶، واحد ۲
تلفن: -۲۲۹۰۵۸۹۳-۲۲۹۰۱۷۷۱-۲۲۹۰۷۹۰۷
۲۲۲۶۷۲۹-۲۲۲۵۳۴۱۴-۲۲۲۷۸۷۲۳
info@radintarabarasia.com
www.radintarabarasia.com
info@gostareshtransport.com
www.gostareshtransport.com

آسیب‌های محیط کار کادر پروازی چیست؟

عوارض پادرهوایی

عاطفه یعقوبی

اواخر مرداد ماه، اولین همایش آشنایی با آسیب‌های محیط کار برای پرسنل پروازی به همت جامعه بانوان صنعت هوانوردی ایران و با سخنرانی بابک آل‌آقا، دارای دکترای پزشکی طب ورزش و عضو انجمن پزشکان هوافضای آمریکا در دانشکده صنعت هواپیمایی کشوری و با حضور پرسنل و دانشجویان پروازی به‌ویژه مهمانداران برگزار شد. در این همایش به انواع عوامل و پدیده‌های شناخته شده که موجب آسیب‌ها و بیماری در پرسنل پروازی و حتی مسافران می‌شود، اشاره و تا حد امکان به توضیح راهکارهای مورد نظر در رفع این آسیب‌ها نیز پرداخته شد.

بابک آل‌آقا، پزشک طب ورزش و عضو انجمن پزشکان هوافضای آمریکا، در ابتدای سخنرانی خود در توضیح نقش انسان به عنوان یک عامل مهم در کنترل هواپیما چنین توضیح داد:« اگرچه در طی بیست سال اخیر، سیستم‌های اتوماسیون وظیفه کنترل سیستم‌های هوانوردی را بر عهده گرفته‌اند، ولی با نگاه به تمام بخش‌های تاریخچه پرواز از ابتدایی‌ترین تا پیشرفته‌ترین هواپیماها، انسان به عنوان یکی از مهمترین بخش‌های کنترل‌کننده این وسیله پرنده ایفای نقش کرده است.»

او در توضیح اولیه مخاطرات محیط هوافضا برای خدمه پروازی گفت:« در طراحی سیستم‌های هوانوردی، باید بتوان بین انسان و وسیله هوانوردی به طور کامل ارتباط برقرار کرد. در این زمینه دو ایدئولوژی متفاوت بین دو شرکت هواپیماسازی بوئینگ و ایرباس مطرح است. شرکت ایرباس بسیار مایل است که سیستم‌های

کامپیوتری بیشترین تصمیم را در کنترل سیستم هواپیما داشته باشند؛ چرا که به اعتقاد این شرکت، بالغ بر ۸۰ الی ۸۵ درصد سوانح هوایی به دلیل خطای انسانی رخ می‌دهد، اما از طرف دیگر شرکت بوئینگ معتقد است، خلبان باید تصمیم‌گیرنده اصلی در کنترل هواپیما باشد. در نهایت از نظر یک پزشک هوایی نیز این خلبان است که کنترل سیستم هواپیما را بر عهده خواهد داشت.»

آل‌آقا در خصوص توزیع انواع بیماری‌ها و میزان مرگ و میر در اثر آنها در بین خدمه پروازی نسبت به نرم جامعه توضیح داد:« میزان مرگ و میر در پرسنل پروازی و هوانوردان به دلیل بیماری‌های قلبی و عروقی و اکثر سرطان‌ها کمتر از میزان معمول در جامعه است. همچنین میزان بروز مشکلات کبدی یا سیروز به عنوان یک بیماری غیر قابل برگشت و بیماری دیابت، در مهمانداران و پرسنل پروازی نیز کمتر از نُرم جامعه است. با وجود اینکه بیماری ایدز برای اولین بار در یک مهماندار در کشور آمریکا شناخته شده است، اما میزان ابتلا به این بیماری نیز در بین خدمه پروازی کمتر از نرخ معمول در جامعه است.»

او در عین حال تصریح کرد:« نوعی تومور پوستی که به شکل خال بر روی پوست ظاهر می‌شود و سرطان سینه دو نوع بیماری هستند که میزان مرگ و میر در پرسنل پروازی به دلیل ابتلا به این بیماری‌ها، بسیار بالا است.»

عضو انجمن پزشکان هوافضای آمریکا، علل بازنشستگی زودرس خلبانان و پرسنل پروازی را آسیب‌های وارد آمده به سیستم گوش و حلق و بینی بر شمرد:« به دلیل اختلاف فشار موجود در هوای داخل کابین احتمال ابتلا به مشکلات سیستم گوش، حلق و بینی، خصوصا گوش در این افراد بسیار دیده می‌شود. بیشترین آسیب وارد آمده به خدمه پروازی و پرسنلی که روی زمین کارهای مربوطه را انجام می‌دهند، از هواپیماهایی است که Noise زیادی را تولید می‌کنند. بنابراین اگر این افراد از گوش‌های خود مراقبت نکنند، احتمال اینکه دچار آسیب‌های شنوایی و در نتیجه دچار از کار افتادگی زودرس شوند، بسیار زیاد است.»

او بیماری‌های مفاصل استخوان، کمر درد، دیسک‌های کمر، گردن درد و دیسک‌های گردن را از بیماری‌هایی که می‌تواند تمام پرسنل پروازی را درگیر کند، برشمرد:«... هر اندازه هم که صندلی‌ها از نظر ارگونومی و آنتروپومتری مناسب خلبان‌ها ساخته شده باشد، اما احتمال اینکه خلبان‌هایی که ساعت‌های متوالی بر روی صندلی می‌نشینند، دچار مشکلات کمر و گردن شوند بسیار زیاد است.»

عضو انجمن فیزیولوژیست‌های هوافضای آمریکا اضافه کرد:« مشکلات روانی مانند افسردگی‌ها، مصرف بی‌رویه الکل، اعتیاد به مواد مخدر از جمله موارد دیگری است که می‌تواند پرسنل پروازی را درگیر کند.»

آل‌آقا به منظور بیان تاثیر فشار هوای درون کابین بر روی پرسنل پروازی، ضمن اشاره به لایه‌های مختلف جو زمین شامل تروپوسفر، استراتوسفر، مزوسفر، ترموسفر و اگزوسفر، افزود:« ارتفاع لایه تروپوسفر به عنوان لایه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، حدود ۱۰ تا ۱۵ کیلومتر از سطح دریا است. ارتفاع این لایه در نواحی قطب کمتر و در نواحی استوا به مراتب بیشتر از بقیه نقاط زمین است. این لایه تنها لایه‌ای است که محیط را برای زیست انسان فراهم کرده است. در این ارتفاع تمام وسایل پرنده به راحتی می‌توانند پرواز کنند. هواپیمای مسافربری نیز می‌تواند تا ارتفاع حدود ٤٦ الی ٤٧ هزار پا از سطح زمین پرواز کند. ارتفاع لایه بعدی یعنی استراتوسفر که تقریبا بیشترین میزان ازون در وسط این لایه است، حدود ٦٠ تا ١٦٠ هزار پا است. در این لایه، اشعه یووی خورشید، توسط لایه ازون جذب شده و مانع از رسیدن آن به سطح زمین می‌شود. بالن‌های هواشناسی تقریبا در همین لایه پرواز می‌کنند. درجه حرارت هوا در این لایه کم کم افزایش می‌یابد. به طوری که از ارتفاع بالای تروپوسفر که حدود منفی ٤٠ درجه سانتی‌گراد است، با افزایش دما، درجه حرارت در انتهای استراتوسفر به حدود صفر درجه سانتی‌گراد می‌رسد. لایه بعدی مزوسفر است که از حدود ٥٠ کیلومتری سطح زمین شروع شده و تا ارتفاع ٨٥ کیلومتری سطح زمین ادامه دارد. بیشتر شهاب‌ها و شهاب سنگ‌هایی که وارد جو زمین می‌شوند در این لایه از بین رفته و تکه تکه می‌شوند.»

او با اشاره به عوامل فشار هوای درون کابین، میزان رطوبت هوای درون کابین و آلودگی‌هایی

■ میزان مرگ و میر در پرسنل پروازی و هوانوردان به دلیل بیماری‌های قلبی و عروقی و اکثر سرطان‌ها کمتر از میزان معمول در جامعه است، اما نوعی تومور پوستی که به شکل خال بر روی پوست ظاهر می‌شود و سرطان سینه دو نوع بیماری هستند که میزان مرگ و میر در پرسنل پروازی به دلیل ابتلا به این بیماری‌ها، بسیار بالا است

■ به دلیل اختلاف فشار موجود در هوای داخل کابین احتمال ابتلا به مشکلات سیستم گوش، حلق و بینی، (خصوصا گوش) در پرسنل پروازی بسیار دیده می‌شود. بیشترین آسیب وارد آمده به خدمه پرواز و به پرسنلی که روی زمین کارهای مربوطه را انجام می‌دهند، مربوط به هواپیماهایی است که Noise زیادی تولید می‌کنند

■ یکی از تبلیغات بوئینگ که به نظر من تا حدود زیادی هم صحیح به نظر می‌رسد، این است که مدعی هستند بدنه کامپوزیتی دریم‌لاینر (Dreamliner) می‌تواند فشار کابین (برحسب فشار معادل ارتفاع بالای سطح زمین) را بین ۴۵۰۰ تا ۵۰۰۰ پا نگه دارد. به عقیده این شرکت، در چنین ارتفاعی حتی بیماران قلبی و ریوی می‌توانند بدون مشکل سفر هوایی داشته باشند

■ بدنه کامپوزیتی باعث کاهش خستگی مفرط (Fatigue) در پرسنل پروازی خواهد شد. سر درد و خستگی مفرط بخصوص در پروازهای بیش از ٦ یا ۷ ساعت می‌تواند کم آبی و مشکلات زیادی مانند اختلالات سطح هوشیاری را به دنبال داشته باشد

که ممکن است از طریق هوا وارد کابین شوند، اضافه کرد:« به دنبال افزایش ارتفاع و اختلاف فشاری که در محیط اطراف خدمه پروازی به‌وجود می‌آید، بسته به قرار گرفتن در شرایط اوج‌گیری یا کاهش ارتفاع، پرده گوش به سمت داخل یا به سمت خارج منحرف می‌شود و این اختلاف فشار در دو طرف پرده گوش به‌وجود می‌آید. اگر کانالی که گوش میانی را به حلق مرتبط می‌کند دچار گرفتگی شود، ممکن است باعث آسیب‌های جبران ناپذیری در پرده گوش شده و حتی پارگی پرده گوش را به دنبال داشته باشد.»

عضو انجمن پزشکان هوافضای آمریکا افزود:« اختلاف فشار بر محیط دندان هم موثر است. اگر دندان‌ها سالم باشند، مشکلی ایجاد نمی‌شود ولی در دندان‌هایی که پوسیدگی دارند و پوسیدگی آنها به طور کامل بر طرف نشده است، هوا به راحتی می‌تواند وارد ناحیه پوسیدگی شود. سپس به دنبال افزایش یا کاهش ارتفاع هواپیما این هوا منبسط شده و نمی‌تواند از حفره پوسیدگی به راحتی عبور کند و در نتیجه روی عصب فشار آورده که در اثر آن دندان‌دردهای شدیدی به‌وجود می‌آید.»

وی ادامه داد:« اگر به دنبال افزایش ارتفاع، هوای درون سینوس به سمت بیرون خارج نشود، این هوا در درون سینوس‌ها تجمع کرده و باعث فشار آمدن به آنها شده و به دنبال آن سردردهای و دردهای مختلف و شدید در صورت ایجاد می‌شود. اگر این شرایط به صورت مزمن ادامه پیدا کند، منجر به سینوزیت‌های مزمن در پرسنل هوانوردی شده و حتی باعث می‌شود که پرسنل پروازی برای مدت طولانی کار نکنند.»

این پزشک طب کار، در توضیح تاثیر فشار هوای داخل کابین بر بیماران قلبی و ریوی، افزود:« هواپیماهای مسافربری تا حدود ۴۰ تا ۴۵ هزار پا اوج‌گیری می‌کنند و فشار هوا در ارتفاع ۴۵ هزار پا در خارج هواپیما بسیار کم است، ولی به دلیل سیستم تهویه تعبیه شده در هواپیما، فشار درون کابین در حد فشار هوای بین ارتفاع ۵ تا ۸ هزار پا نگه داشته می‌شود، به گونه‌ای که یک فرد سالم که بیماری قلبی یا ریوی ندارد، می‌تواند در ارتفاع ۸ هزار پا به راحتی نفس کشیده و دچار مشکلات هیپوکسی (Hypoxia) که در آن اکسیژن‌رسانی به بدن کاهش پیدا می‌کند، نشود. با این وجود، افرادی که واجد بیماری‌های قلبی و عروقی هستند، چه پرسنل پروازی و چه مسافرین ممکن است در همان ارتفاع بین ۵ تا ۸ هزار پای درون کابین دچار مشکلات تنفسی شوند. بیماران به‌خصوص پرسنل پروازی که مبتلا به آسم هستند، باید این مساله را در نظر بگیرند که اگر در چنین شرایطی دچار حملات آسم شدند، باید حتما تحت نظر پزشک قرار بگیرند.»

او در توضیح راهکارهای ارائه شده برای برطرف کردن تاثیرات فشار هوا بر روی خدمه پروازی گفت:« یکی از تبلیغاتی که شرکت بوئینگ برای رقابت با شرکت ایرباس انجام می‌دهد و به نظر من تا حدود زیادی هم صحیح است، این است که شرکت بوئینگ معتقد است بدنه دریم‌لاینری (Dreamliner) که ساخته، کاملا کامپوزیت بوده و می‌تواند Cabin Altitude (فشار کابین برحسب فشار معادل ارتفاع بالای سطح زمین) را بین ٤ هزار و پانصد تا ۵ هزار پا نگه دارد. به عقیده این شرکت، در چنین ارتفاعی حتی بیماران قلبی و ریوی بدون هیچ مشکلی، می‌توانند مسافرت هوایی را انجام دهند. از طرفی این بدنه کامپوزیت باعث کاهش خستگی مفرط (Fatigue) در پرسنل پروازی خواهد شد. سر درد و خستگی مفرط بخصوص در پروازهای بیش از ٦ یا ۷ ساعت می‌تواند کم آبی و مشکلات زیادی مانند اختلالات سطح هوشیاری را به دنبال داشته باشد.»

عضو انجمن پزشکان هوا-فضای آمریکا، هیپوکسی را یکی از دلایل خستگی مفرط برشمرد و گفت:« هیپوکسی‌های بسیار مزمن در حین پرواز به‌خصوص برای مهماندارهایی که در طی پرواز فعالیت دارند، رخ می‌دهد. وضعیت بدن مهمانداران به دلیل فعالیت با وضعیت مسافران نشسته تفاوت دارد. بنابراین میزان مصرف اکسیژن توسط عضلات آنها بیشتر است. در نتیجه به نظر می‌رسد بروز هیپوکسی‌های مزمن در پروازهای طولانی مدت باعث خستگی زودرس در این افراد می‌شود.»

آل آقا ضمن توضیح اینکه رطوبت نرمال هوای داخل کابین باید حدود ۳۵ تا ۵۰ درصد باشد، افزود:« سیستم تهویه هواپیما به گونه‌ای تعبیه شده است که رطوبت هوای کابین بین ۱۰ تا ۲۰ درصد حفظ شود. این طراحی بدین دلیل است که رطوبت بالای داخل کابین می‌تواند باعث از

بین رفتن و استهلاک زودرس بدنه هواپیما و تجهیزات داخل آن شود. از طرف دیگر مجاری تنفسی و سینوس‌ها برای اینکه بتوانند فعالیت خود را به صورت نرمال انجام دهند، باید همواره مرطوب باشند. هنگامی که میزان رطوبت هوا کم شود، بدن انسان شروع به ترشح آب در مجاری تنفسی می‌کند. زیرا این مجاری باید دائما مرطوب نگه داشته شوند. از این رو پرسنل پروازی بدون آنکه خود متوجه باشند، کم کم آب بدن خود را از دست داده و به اصطلاح دچار بی‌آبی بدن (Dehydration) می‌شوند.»

به گفته این پزشک کار «... این مساله می‌تواند باعث خستگی زودرس در خلبانان و پرسنل پروازی شده و میزان تمرکز، قوای جسمانی و نیروی عضلانی این افراد را در حین پرواز کم کند. علاوه بر این اگر میزان رطوبت در ناحیه سینوس‌ها کم شود، باعث تحریک و خشکی مخاط بینی، شکنندگی، خونریزی‌های بینی و گرفتگی بینی و گلو درد خواهد شد. بنابراین همیشه به پرسنل پروازی توصیه می‌کنیم، از اسپری‌های رطوبت‌زا (Moisture) استفاده کنند. محتوی این اسپری‌ها آب نمک بسیار رقیقی است که می‌تواند از خشکی بینی جلوگیری کند.»

او مشکلات چشمی را از دیگر آسیب‌های محیط کار برای پرسنل پروازی برشمرد:« پرسنل پروازی به‌ویژه کسانی که مستعد چشمان خشک هستند، در طی پرواز ممکن است دچار درد و سوزش چشم شوند. البته می‌توان با قطرات اشک مصنوعی تا حدود زیادی این مشکلات را برطرف کرد.»

عضو انجمن پزشکان هوافضای آمریکا، آلودگی (Contamination) را از دیگر عوامل آسیب‌های محیط کار برای پرسنل پروازی دانست و اضافه کرد:« بیشترین آلودگی که در هوای درون کابین دیده می‌شود زمانی است که موتور هواپیما در روی زمین به طور درجا کار می‌کند یا منتظر روشن شدن برای برخاستن است. به نظر می‌رسد در آن زمان، موتور هواپیما به طور کارا سوخت را نمی‌سوزاند. بنابراین هوایی که قرار است به منظور فشرده شدن از موتور هواپیما وارد کمپرسور شده و از فیلتر عبور کند، وارد کابین می‌شود. این هوا ممکن است به مقادیری از مونوکسیدکربن و دی‌اکسیدکربن آلوده شود. بنابراین ممکن است بیماری افرادی که مبتلا به آسم و مشکلات ریوی بوده و مشغول پرواز هستند، در اثر استنشاق این گازها تشدید شود.»

دکتر آل‌آقا با اشاره به منبع تابش (Radiation) در هوانوردی و توضیح این عامل به عنوان یکی دیگر از عوامل آسیب‌زا در محیط کار برای پرسنل پروازی گفت:« امروزه مسائل بسیاری راجع به موضوع Radiation مطرح است. زیرا هواپیماهای جدید قادر هستند در ارتفاعات بالای ۴۰ هزار پا نیز پرواز کنند. Radiation، نوعی نحوه انتقال انرژی به صورت امواج الکترومغناطیس است که ناشی از فعل و انفعالاتی است که در ستاره‌ها و کهکشان‌های اطراف زمین رخ می‌دهد. این فعل و انفعالات باعث به‌وجود آمدن تابش می‌شوند و این تابش می‌تواند به آسانی از لایه‌های مختلف جو زمین عبور کرده و به سطح زمین برسد. Radiation دو منشاء دارد که ۵۰ درصد منشاء آن طبیعی و ۵۰ درصد منشاء آن ساخت دست بشر است. حدود ۵ درصد از این ۵۰ درصد منشاء طبیعی، از کهکشان‌ها و از ستارگان اطراف ما ناشی می‌شود. آنچه از طریق کهکشان‌ها وارد می‌شود اصطلاحا به آن Galactic Ionizing Radiation می‌گویند. کلمه Ionizing را به این دلیل به کار می‌برند که نشان دهند، زیاد بودن این تشعشعات می‌تواند باعث تخریب مولکول DNA و به دنبال آن بروز اختلالات ژنتیکی از جمله سرطان در بدن شود.»

عضو انجمن فیزیولوژیست‌های هوافضای آمریکا افزود:« تمام وسایل داخل هواپیما از مایکروویوی که مهمانداران از استفاده می‌کنند گرفته تا ابزارها و وسایل مقابل خلبان، مقداری تابش تولید می‌کنند، اما تاکنون اثبات نشده که آیا این میزان تابش ممکن است برای خدمه پروازی خطرناک باشد یا خیر. تحقیق در این زمینه بسیار مشکل است. زیرا به منظور بررسی میزان اثرات نامطلوبی که این میزان تابش بر بدن خدمه پروازی دارد، باید یک پرسنل هوانورد را به مدت ۳۰ سال مورد بررسی قرار داده و هر سال میزان تابش بر بدن او را در داخل کابین اندازه‌گیری کنند. با وجود این محققان در حال تحقیق راجع به این موضوع هستند.»

آل‌آقا اضافه کرد:« طی یک تحقیق انجام شده توسط ناسا، اگر هواپیماها وارد ابر شده و مدت زیادی در درون ابر بمانند، تشعشاتی که در درون ابرها ذخیره می‌شود به بدنه هواپیما جذب و

■ طبق یک تحقیق، هر خلبان در طی ۲۸ سال پرواز ممکن است حدود ٦ الی ۸ بار در معرض طوفان‌ها و انفجارات خورشیدی قرار بگیرد؛ از این رو شرکت‌های هواپیمایی تلاش دارند تا از طریق سایت ناسا، اطلاعاتی را راجع به طوفان‌های خورشیدی کسب کنند تا زمانی که این انفجارات به وقوع می‌پیوندند، مسیرهای پروازی را تغییر دهند

■ طی تحقیقات انجام شده توسط ناسا، اگر هواپیماها وارد ابرها شده و مدت زیادی در درون ابر بمانند، تشعشعاتی که در درون ابرها ذخیره می‌شود، به بدنه هواپیما جذب و سپس جذب تجهیزات داخل هواپیما و بدن مسافران و خدمه پروازی می‌شوند

در حال حاضر شرکت‌های هواپیمایی برای جابه‌جایی مسافران در مسیرهای طولانی‌مدت ترجیح می‌دهند از روی قطب شمال یا قطب جنوب عبور کنند تا مصرف سوخت کمتر شود؛ اما هر چه این مسیرها به قطب شمال یا قطب جنوب نزدیک‌تر باشند، میزان تابشی که جذب بدنه هواپیما و سپس بدن مسافران و گروه پروازی شود، افزایش پیدا می‌کند

سپس جذب تجهیزات داخل هواپیما و بدن مسافران و خدمه پروازی می‌شوند. در مجموع در پروازهای طولانی‌مدت که در ارتفاعات بالای ۳۵ تا ۴۰ هزار پا انجام شده و به‌خصوص از بین قطبین زمین رد شوند، میزان اشعه‌ای که وارد بدن پرسنل پروازی و مسافرین می‌شود به مراتب بیشتر از پروازهای دیگر است.»

او توضیح داد:« تا سال‌ها پیش شرکت‌های هواپیمایی نمی‌پذیرفتند که گروه پروازی نیز تحت تاثیر تابش قرار می‌گیرند و ممکن است که این تابش برای آنها مشکل‌ساز باشد. ولی چند سال است که این مساله را پذیرفته‌اند و معتقد هستند، گروه پروازی از جمله کسانی هستند که بیشترین میزان تابش وارد بدن آنها می‌شود؛ به گونه‌ای که میزان تابش وارد شده بر بدن فردی که در نیروگاه اتمی کار می‌کند، به مراتب کمتر از کسی است که دائما یا یک روز در میان پرواز می‌کند. به همین دلیل مدتی است که شغل پرسنل پروازی نیز جزء آن دسته از مشاغل محسوب می‌شود که بدن افراد را تحت تاثیر تشعشات کیهانی قرار می‌دهد.»

عضو انجمن فیزیولوژیست‌های هوافضای آمریکا در توضیح عامل ارتفاع به عنوان یک عامل موثر در میزات تشعشات وارد بر بدن خدمه پروازی افزود:« در حال حاضر، پروازهای طولانی‌مدت و تعداد مسافران هواپیما افزایش پیدا کرده است. از طرف دیگر، مصرف سوخت برای شرکت‌های هواپیمایی بسیار اهمیت دارد. به همین منظور شرکت‌های هواپیمایی برای جابه‌جایی مسافران در مسیرهای طولانی‌مدت ترجیح می‌دهند از روی قطب شمال یا قطب جنوب عبور کنند تا مصرف سوختشان کمتر شود. اما هر چه این مسیرها به قطب شمال یا قطب جنوب نزدیک‌تر باشند، میزان دوز تابشی که جذب بدنه هواپیما و سپس جذب بدن مسافران و گروه پروازی شود خود به خود افزایش پیدا می‌کند. علت آن هم این است که لایه تروپوسفر و استراتوسفر که لایه‌های پایین‌تری هستند، میزان تابش عبوری را تا حد زیادی کاهش داده و مانند یک سپر در برابر تشعشات کیهانی عمل می‌کنند.»

آل‌آقا در خصوص تاثیر زمان پرواز (Flight Duration) بر میزان تشعشات افزود:« هر چقدر مدت زمان پرواز بیشتر باشد، میزان اشعه‌ای که بدن در معرض آن قرار می‌گیرد بیشتر خواهد بود. البته بدنه هواپیما تا حدودی می‌تواند این تشعشات را جذب کند ولی میزان این جذب آنقدرها هم زیاد نیست. زیرا یک مساله مهم در ساخت هواپیما، وزن هواپیما است. شرکت‌های هواپیمایی ترجیح می‌دهند هواپیما را به گونه‌ای بسازند که وزن آن کم باشد. به همین دلیل ممکن است بدنه هواپیما سپر مناسبی در برابر ورود این تشعشات به داخل کابین نباشد. البته ابرها نیز تا حدود زیادی می‌توانند تشعشات را در درون خودشان حبس کرده و مانند یک سپر از کره زمین حفاظت کنند.»

این پزشک متخصص در زمینه طب کار، درباره بروز بیماری سرطان در بین خدمه پروازی چنین توضیح داد:« تشعشات کیهانی تا حدودی می‌تواند در بروز بیماری سرطان دخیل باشد. همچنین تشعشات کیهانی در مهمانداران به‌ویژه در خانم‌ها می‌تواند باعث بروز مشکلات تولیدمثلی شود. به دلیل اینکه سرطان یک بیماری چند عاملی است، البته محققان اطلاعی از اینکه آیا فقط پدیده تابش باعث ایجاد سرطان در پرسنل پروازی می‌شود، ندارند، زیرا به هر حال عوامل متعددی مانند فاکتورهای ژنتیکی، وراثتی، نوع غذای مصرفی، کشیدن سیگار، مصرف مواد مخدر و الکل می‌تواند در به‌وجود آمدن سرطان در یک فرد مهماندار یا خلبان یا هر فرد معمولی موثر باشد. به همین دلیل هنوز ثابت نشده است که اگر فردی از پرسنل پروازی دچار سرطان شود، علت آن صد درصد پدیده تابش بوده است.»

او در پایان تاکید کرد:« خانم‌های خلبان و گروه پروازی بهتر است زمانی که متوجه بارداری خود می‌شوند، پرواز نکنند، زیرا تحقیقات نشان داده است که حداقل دوز تابشی که ممکن است از بدنه هواپیما جذب بدن این افراد شود، بر روی جنین آنها بویژه در سه ماهه اول بارداری تاثیرات نامطلوبی داشته باشد. طبق یک تحقیق، هر خلبان در طی ۲۸ سال پرواز ممکن است حدود ٦ الی ۸ بار در معرض طوفان‌ها و انفجارات خورشیدی قرار بگیرد؛ از این رو شرکت‌های هواپیمایی تلاش دارند تا از طریق سایت ناسا، اطلاعاتی را راجع به طوفان‌های خورشیدی کسب کنند تا زمانی که این انفجارات به وقوع می‌پیوندند، مسیرهای پروازی به‌خصوص آنهایی را که قرار است از روی قطب رد شوند، تغییر دهند.»

ارتقای ایمنی با رفع سوءمکالمات

دبیر اولین همایش رویکردهای میان رشته‌ای در ارتباطات هوانوردی با بیان اینکه ۸۵ درصد سوانح هوایی دنیا به دلیل خطای انسانی رخ می‌دهد، گفت: در این خطاهای انسانی سوء مکالمات و ارتباطات ناقص بین خلبان- خلبان و خلبان- برج مراقبت به صورت مستقیم و غیرمستقیم در بروز سوانح موثر بوده است.

ماه گذشته، اولین همایش رویکردهای میان رشته‌ای در ارتباطات هوانوردی در محل دانشکده صنعت هواپیمایی برگزار شد. در ابتدای این مراسم علی‌رضا حضرتی، دبیر همایش، اظهار داشت:« اهمیت این همایش از آن نظر است که اولین بار است به موضوع ارتباطات بین کنترلر برج مراقبت و خلبان پرواز و تاثیر آن در کاهش سوانح هوایی می‌پردازد.»

وی با اشاره به اینکه این همایش با پشتیبانی شرکت هواپیمایی قشم در حال انجام است، اظهار داشت:« ۸۵ درصد سوانح هوایی در دنیا به دلیل خطاهای انسانی رخ می‌دهد و در حوزه خطاهای انسانی سوء مکالمات و ارتباطات ناقص بین خلبان –خلبان و خلبان –کنترلر برج مراقبت از عوامل بروز سانحه است.»

حضرتی ادامه داد:« در این حوزه ضروری است موضوع ارتباطات، جامعه شناسی، روانشناسی و البته مغز و اعصاب مورد بررسی قرار گیرد و در آموزش خلبان‌ها و کنترلرهای برج مراقبت مورد توجه باشد، در حالی که در دنیا کمتر به این موضوع اشاره شده است.»

دبیر اولین همایش رویکردهای میان‌رشته‌ای در ارتباطات هوانوردی ادامه داد:« خلاء بزرگی در موضوع ارتباطات هوانوردی وجود دارد و ما در این همایش سعی کرده‌ایم عوامل مربوط به زبان‌شناسی، روانشناسی، لهجه و مغز و اعصاب که در حوزه ارتباطات هوانوردی بین خلبان و کنترلر برج مراقبت دخیل است مورد بررسی قرار گیرد و این بستری باشد برای تحقیقات مشترک بین دانشگاه، صنعت هوانوردی، اساتید روان و زبانشناسی و خلبان‌ها و کنترلر برج مراقبت تا بدین ترتیب نواقص مسایل مربوط به ارتباطات از دیدگاه‌ها و زوایای مختلف بررسی و رفع شود.»

حضرتی با اشاره به اینکه این اولین بار است که همایشی با این رویکرد در حوزه صنعت هوانوردی برگزار می‌شود، گفت:« در این همایش اساتیدی از دانشگاه‌های تهران، پیام نور تهران، فردوسی مشهد، شیراز، اصفهان، کاشان و زنجان در حوزه‌های مربوط به زبان‌شناسی، روانشناسی و مغز و اعصاب حضور داشتند.»

وی توضیح داد:« درصد بالایی از خطاهای انسانی که به بروز سوانح هوایی می‌انجامد مربوط به سوء مکالمات و ارتباطات بین خلبان و کنترلر برج مراقبت است؛ در دنیا آموزش‌های مدیریت منابع در دسترس (CRM) مطرح شده است اما این آموزش‌ها با وجود موثر بودن، عمدتا به موضوعات ارتباطات کمتر پرداخته است.»

حضرتی اظهار داشت:« با همکاری سازمان هواپیمایی کشوری، دانشکده صنعت هواپیمایی و شرکت هواپیمایی قشم در تلاشیم که این خلاءها در حوزه ارتباطات هوانوردی مشخص و رفع شود و قطعا این مورد به کاهش اتفاقات، حوادث و سوانح در صنعت حمل و نقل هوایی منجر می‌شود.»

شرکت حمل و نقل بین المللی
بهار ترابر کیان
فورواردر - کریر
International Transportation Co Ltd
BTK
بهار ترابر کیان
شرکت حمل و نقل بین المللی
دارای دفاتر نمایندگی در تمام مرزهای ایران
دفترنمایندگی 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 - هوائی
مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره
مجتبی 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
دانشجو ی دکترای حقوق تجارت بین الملل
عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و خراسان رضوی
دفتر مرکزی، مشهد: خیابان آبکوه، نبش تربیت، ساختمان سعد آباد، واحد ۴۰۲
تلفن : ۳۷۲۸۹۰۳۱-۰۵۱ (۵ خط)
نمابر: ۳۷۲۸۹۰۳۴-۰۵۱
همراه: ۰۹۱۵۳۲۲۷۰۹۰-۰۹۱۲۰۱۴۶۹۹۷
info@btktrangco.com

گزارشی از نمایش قدرت بزرگترین هواپیماسازان جهان در نمایشگاه هوایی ۲۰۱۷ پاریس

عرض اندام

احسان اشرفی

شرکت هواپیماسازی بوئینگ در نمایشگاه هوایی امسال در پاریس موفق شد با ثبت سفارش‌های بیشتر، بر رقیب دیرینه خود ایرباس پیروز شود.
نمایشگاه هوایی امسال پاریس که با حضور «امانوئل ماکرون» رییس جمهوری فرانسه افتتاح و از ۱۹ تا ۲۵ ژوئن (۲۹ خرداد تا ٤ تیر) برگزار شد ۳۲۲ هزار بازدیدکننده را به سمت خود جلب کرد که ۸ درصد کمتر از سال گذشته بود. مسوولان نمایشگاه با تاکید بر موانع پیشگیرانه امنیتی گسترده و گرمای بی‌سابقه پاریس به عنوان دلایل اصلی کاهش تعداد بازدیدکنندگان در سال جاری، تصریح کردند ۱۵۰ میلیارد دلار قرارداد منعقد شده در این نمایشگاه رکورد جدیدی از ثبت سفارش در تاریخ نمایشگاه را برجای گذاشت که شامل ثبت سفارش برای ۹۳٤ هواپیمای بزرگ بود.

بوئینگ در روز اول نمایشگاه از هواپیمای MAX10 737 رونمایی کرد و با انعقاد تعدادی قرارداد جدید توانست به سرعت از ایرباس سبقت بگیرد. این شرکت آمریکایی توانست قراردادهایی را برای فروش ۵۷۱ هواپیما به ارزش ۷٤/٦ میلیارد دلار منعقد کند، درحالی که ایرباس تنها توانست برای فروش ۳٤٦ هواپیما به ارزش ٤۰ میلیارد دلار قرارداد ببندد.
«جان لیهی» مدیر اجرایی ارشد ایرباس با کم اهمیت خواندن قراردادهای بیشتر بوئینگ، مدعی شد بیشتر قراردادهای اعلام شده توسط بوئینگ، قراردادهای قبلی هستند که به تازگی عمومی شده‌اند و یا مشتریانی هستند که سفارش خود را از انواع دیگر هواپیماهای خانواده مکس به مدل‌های جدیدتر تغییر داده‌اند.
با این وجود اعلام پی‌درپی سفارش‌های جدید توسط بوئینگ، برتری بسیاری برای این شرکت ایجاد کرد که ایرباس نتوانست با آن رقابت کند. بوئینگ همچنین برنامه خود برای تولید هواپیماهای جدید سایز متوسط را اعلام کرد که عموما آن را تحت عنوان هواپیماهای سری ۷۹۷ می‌شناسند. بوئینگ همچنین اطلاعاتی از برد، ظرفیت و خط تولید این هواپیماها منتشر کرد که نشان از موافقت مدیران بوئینگ با تولید این هواپیماها داشت.
مدیر اجرایی ارشد ایرباس در سخنان خود مدعی شد شرکت ایرباس انتظار کاهش سفارش‌های خود در سال جاری را داشته است و با وجود ٦ هزار و ۸۰۰ سفارش موجود کنونی، شکست ایرباس در نمایشگاه امسال چندان مورد نگرانی او نیست.
هواپیمایی امبرائر نیز با هواپیمای E195-E2 مزین به طرح عقاب خود توانست در نمایشگاه امسال توجه زیادی را جلب کند. این شرکت هواپیماسازی برزیلی همچنین اعلام کرد قدم‌های بزرگی در راه گواهینامه نوع کوچکترخود E190-E2 برداشته و انتظار دارد تا اواسط سال آینده به اهداف درآمدی خود برسد. امبرائر سفارش‌های زیادی را نیز برای هواپیماهای E1 خود منعقد کرد.
بمباردیر هم قراردادهایی برای فروش هواپیمای نوع Dash 8-Q400 منعقد کرد که تعداد

سفارش‌های در نوبت این شرکت را به دو برابر افزایش داد. شرکت ATR هم توانست در نمایشگاه امسال سفارش‌هایی از بازارهای چین و آفریقا دریافت کند.

در بین شرکت‌های موتورسازی شرکت CFM International قراردادهایی به مبلغ ۲۷/۳ میلیارد دلار منعقد و شرکت Pratt & Whitney هم قراردادی را برای تامین موتورهای PW150C برای مدل‌های MA700 شرکت آویک (AVIC) امضا کرد.

شرکت رولزرویس نیز قراردادی ۱/۵ میلیارد دلاری برای تامین موتورهای XWB برای سفارش‌های ایرباس 350 خریداری شده توسط هواپیمایی ملی اتیوپی منعقد کرد، در حالی که هواپیمایی China Southern Airlines در قراردادی ۸۶۰ میلیون دلاری، موتورهای GEnx-1B شرکت جنرال الکتریک را برای ۱۵ هواپیمای بوئینگ دریملاینر 787-9 سفارشی خود انتخاب کرد.

تکنولوژی‌های جدید زیادی هم در نمایشگاه هوایی پاریس عرضه شدند که از آن جمله می‌توان به بوئینگ دریملاینر 787-10 و MAX 787-9، ایرباس A350-1000 و A321neo، امبرائر E195-E2، لاکهید مارتین LM-100J و آنتونوف An-132D بودند.

شرکت سوخوی روسیه نیز هواپیمای سوپرجت 100 به سفارش شرکت اینترجنت مکزیک را در این نمایشگاه به نمایش گذاشت.

امسال شرکت ایرباس مدل «A380 پلاس» را که مدل توسعه‌یافته‌ای برای بهبود بهره‌وری مدل معروف A380 است، معرفی کرد. بارزترین تفاوت این مدل نسبت به مدل موجود، افزودن بالک‌های اسپلیت (split) جدید است. علاوه بر این، ایجاد تغییردر بال‌های خارجی باعث کاهش چهار درصدی مصرف سوخت شده است.

«فرانک ورمیره» رییس بخش بازاریابی A380 پلاس به خبرنگاران گفت که شرکت درباره این پروژه با خریداران درحال مذاکره بوده و در صورت انجام توافق، این هواپیما تا سال ۲۰۲۰ تکمیل خواهد شد. او با خودداری از اعلام وزن باله‌ها و یا نحوه محکم کردن آنها، اطلاعات

■ معاون بازاریابی ایرباس اعلام کرد A320 به میزان ٤٠ درصد فضای بیشتری در اختیار مسافران قرار داده و آنها می‌توانند ساک‌های بزرگتری را به داخل هواپیما منتقل کنند که باعث کاهش زمان مسافرگیری و تجربه سفر بهتر می‌شود. قرار است امکان اعمال این تغییرات در اختیار خریداران نوع قدیمی‌تر این کابین‌ها نیز قرار گیرد

■ در نمایشگاه هوایی پاریس، بوئینگ توانست قراردادهایی برای فروش ۵۷۱ هواپیما به ارزش ۷٤/٦ میلیارد دلار منعقد کند، اما ایرباس تنها توانست برای فروش ۳٤٦ هواپیما به ارزش ٤٠ میلیارد دلار قرارداد ببندد

دیگری درباره تغییرات انجام شده در هواپیما منتشر کرد.

به گفته ورمیره این تغییرات شامل حذف دو مخزن زباله داخلی و جایگزینی آنها با یک مخزن دوگانه می‌شود. تغییر دیگر شامل استفاده از تانک‌های سوخت پیشرفته، ارائه خدمات سرگرمی نسل چهارم در داخل هواپیما و سیستم مدیریت پرواز هستند.

ایرباس با بهینه‌سازی برنامه نگهداری و خدمات دوره‌ای هواپیما باعث شده «A380 پلاس» بتواند نسبت به مدل قبلی شش روز بیشتر در سال پرواز کند. افزایش حداکثر وزن پرواز این هواپیما به میزان ۳ تن، برد این مدل را نیز ۵۵٦ کیلومتر افزایش داده است. ایرباس جدید همچنین احتمالا ۹ ردیف در قسمت درجه ۲ و ۱۱ ردیف در قسمت درجه ۳ خواهد داشت؛ اگرچه اعلام شده عرض تمامی صندلی‌ها حداقل ۱۸ اینچ خواهد بود.

ایرباس در اولین روز نمایشگاه، نمای داخلی جدید کابین‌های A320 را نیز به نمایش گذاشت که با افزایش ظرفیت محل‌های بار بالای سر مسافران، در مدل‌های جدید، به جای ۵ ساک دستی در هر کابین بار، ۸ ساک جای می‌گیرد.

«اینگو واگتزر» معاون بازاریابی ایرباس در این باره گفت: A320 به میزان ٤٠ درصد فضای بیشتری در اختیار مسافران قرار داده و آنها می‌توانند ساک‌های بزرگ‌تری را به داخل هواپیما منتقل کنند که باعث کاهش زمان مسافرگیری و تجربه سفر بهتری برای مسافران می‌شود.

ایرباس قصد دارد تا سال ۲۰۲۰ تمامی این تغییرات را در داخل کابین هواپیما اعمال کند و قرار است گزینه اعمال این تغییرات در اختیار خریداران نوع قدیمی‌تر این کابین‌ها نیز قرار بگیرد. این شرکت اعلام کرده در نمایشگاه امسال سفارشاتی برای ۳٤٦ هواپیما به ارزش ٤٠ میلیارد دلار دریافت کرده است که شامل قرارداد قطعی فروش ۱٤٤ هواپیما و توافقنامه فروش ۲۰۲ هواپیما است. بزرگترین قرارداد ایرباس متعلق به شرکت GECAS بود که سفارش خرید قطعی ۱۰۰ هواپیمای A320 neo را با این شرکت به امضا رساند. ایران دیگر مشتری جدید و بزرگ ایرباس بود، به طوری که ایران ایرتور با امضای توافقنامه خرید ٤٥ هواپیمای A320 neo و زاگرس جت با توافق خرید ۲۰ هواپیمای A320 neo و هشت هواپیمای A330 neo به جمع مشتریان این شرکت پیوستند.

سفارش برای هواپیماهای بزرگ کمتر از سفارش برای مدل‌های کوچکتر بود، به طوری که تنها قرارداد برای مدل A350XWB با شرکت هوایی اتیوپی بسته شد.

همچنین اعلام شده شرکت دی.اچ.ال هم چهار سفارش دیگر به چهار سفارش قبلی خود برای تبدیل هواپیمای مسافربری A300-330 به هواپیماهای باری را اضافه کرده و ۱۰ هواپیمای دیگر از همین نوع را نیز پیش خرید کرده است.

ایرباس در سومین روز نمایشگاه، اولین هواپیمای A321neo خود را به شرکت هوایی ارزان‌قیمت WOW air فنلاند تحویل داد.

این هواپیما که موتور آن از نوع CFM Leap -1A است، از شرکت ایرلیس کورپوریشن (ALC) اجاره شده است.

ایرباس در زمان برگزاری نمایشگاه دو هواپیمای A350 -1000 و A321neo D-AVXB را برای اولین بار و هر روزه به پرواز درآورد.

لیهی نیز که از شناخته‌شده‌ترین چهره‌های صنعت هوانوردی است در سخنانی در نمایشگاه از برنامه‌های بازنشستگی خود سخن گفته و تاکید کرد در نمایشگاه هوایی دوبی در ماه نوامبر (آذر سال جاری) شرکت نخواهد کرد. او که در سال ۱۹۹۵ به ایرباس پیوسته بود توانست در دوره ریاست خود یک تریلیون دلار درآمد برای این شرکت کسب کرده و ایرباس را به یکی از پیشتازان صنعت هواپیماسازی در جهان تبدیل کند. قرار است دکتر «کران رائو» از معاونان استراتژی شرکت ایرباس، پس از خروج لیهی مسوولیت ایرباس را بر عهده بگیرد.

سری جدید هواپیمای مکس موقعیت بوئینگ را بهبود داد

شرکت بوئینگ موفق شد با رونمایی از هواپیمای جدید MAX 737-10 خود در روز اول نمایشگاه پاریس، توجه‌ها را به خود جلب کرده و مشتریان جدیدی به‌دست آورد. این هواپیما که رقیب اصلی ایرباس A321LR است. جدیدترین عضو خانواده هواپیماهای مکس تولیدی بوئینگ بوده و با ۱٦۸ سانتیمتر طول بیشتر از هواپیماهای سری قبلی یعنی

MAX 9 می‌تواند ۱۰ مسافر بیشتر را در خود جای دهد که تعداد کل مسافران را به ۲۳۰ نفر می‌رساند. هواپیمای MAX 10 علاوه بر طول بلندتر بدنه تغییرات دیگری را نیز در خود دارد از جمله استفاده از یک جداره فشار پشتی (به جای طرح گنبدی موجود)، تغییر طرح بال برای کاهش کشش در سرعت پایین و استفاده از یک اهرم دنده اصلی برای بهبود عملکرد این هواپیما.

بوئینگ در نمایشگاه امسال ۳۶۱ سفارش جدید برای این هواپیمای MAX 10 دریافت کرد که در کنار سفارش‌های دریافت شده برای دیگر مدل‌ها، تعداد کل سفارش‌های بوئینگ در طی هفته را به ۵۷۱ سفارش به ارزش ۷۴/۸ میلیارد دلار رساند. این شرکت همچنین موفق شد در نمایشگاه امسال با کسب یک سفارش برای ۱۲۴ هواپیمای MAX 737-8 و حق پیش خرید ۵۰ هواپیمای دیگر از همین نوع به ارزش ۱۴/۱ میلیارد دلار توسط یک شرکت ناشناس، رکورد بیشترین تعداد هواپیما و مبلغ فروش طی یک سفارش را به‌دست آورد.

شرکت هندی اسپایس جت هم یک توافقنامه برای خرید ۴۰ هواپیمای MAX 10 با بوئینگ امضا کرد که نیمی از آنها تبدیل سفارش قبلی این شرکت برای خرید هواپیماهای MAX 8 بود که طی توافق به هواپیماهای MAX 10 ارتقا پیدا کردند. شرکت هواپیمایی اتیوپی هم قراردادی را برای خرید ۱۰ هواپیمای MAX 8 و یک جفت هواپیمای 777Fs با بوئینگ امضا کرد و هواپیمایی مونارک هم علاوه بر نهایی کردن سفارش ۱۵ هواپیمای MAX 737-8 قرارداد نگهداری از ناوگان هوایی را برای تمامی انواع هواپیمایی نوع مکس خود به امضا رساند.

هواپیمایی رایان ایر هم سفارش خرید ۱۰ هواپیمای پر ظرفیت MAX 737-8 را نهایی کرد، اگرچه این هواپیماها پیش از این تحت نام مکس ۲۰۰ معرفی شده بودند اما پس از تقاضای رایان ایر برای افزایش تعداد صندلی‌های این نوع هواپیما به ۱۹۷ عدد، تغییر نام دادند.

هواپیمایی یونایتد ایرلاینز هم ۱۰۰ سفارش قبلی هواپیماهای MAX 737 خود را که در نوبت تحویل بودند، به هواپیماهای MAX 10 ارتقا داده و سفارش چهار هواپیمای 777-300ER را نیز نهایی کرد.

پیش‌بینی‌های جدید از چشم‌انداز بازار ۲۰ ساله بوئینگ نشان‌دهنده نیاز به ۴۱ هزار و ۳۰ هواپیمای جدید طی این دوره با ارزشی برابر با ۶/۱ تریلیون دلار است که از این میان ۲۹ هزار و ۳۵۰ هواپیما مربوط به شرکت‌های هواپیمایی ارزان‌قیمت تک راهرو هستند. طبق پیش‌بینی‌های بوئینگ، ۹۱۳۰ هواپیما هم در بخش هواپیماهای عریض مورد نیاز خواهد بود و بیشترین سفارش مربوط به هواپیماهای خیلی بزرگ نیز در بخش حمل و نقل بار به ثبت خواهد رسید.

بوئینگ همچنین پس از اعلام خبر پروژه خود برای تولید هواپیماهای متوسط جدید (NMA) توجه بیشتری را به خود جلب کرد. جنس بدنه و بال‌های این هواپیماهای دو راهرویی از نوع کامپوزیت بوده و با ظرفیت بین ۲۲۰ تا ۲۷۰ مسافر می‌توانند مسافتی ۹۶۳۰ کیلومتری را طی کنند.

پیش‌بینی‌های بوئینگ نشان می‌دهد احتمالا حدود ٤ هزار سفارش برای این هواپیماها وجود خواهد داشت که اولین آنها تا سال ۲۰۲۳ کامل شده و در سال ۲۰۲۵ به ناوگان‌های هوایی خواهد پیوست. بوئینگ برای تولید موتور این هواپیماها با شرکت‌های CFM، رولزرویس و Pratt & Whitney درحال مذاکره است.

امبرائر سفارش‌های بیشتری را به ثبت رساند

شرکت برزیلی امبرائر بر خلاف دیگر شرکت‌ها در روز دوم نمایشگاه تمامی مشتریان و سفارش های خود را منتشر کرد که بالغ بر ۱۸ سفارش نهایی و ۳۳ پیش فروش برای ۵۱ هواپیما به ارزش ۳ میلیارد دلار بود.

پیش‌بینی‌های امبرائر نشان از نیاز به ٦ هزار و ٤۰۰ هواپیمای جدید بین ۷۰ تا ۱۳۰ صندلی با ارزش ۳۰۰ میلیارد دلار طی ۲۰ سال آینده می‌دهد که بیشترین میزان این رشد به ترتیب در آمریکا با ۳۲ درصد، آسیا با ۲۷ درصد و اروپا با ۱۸ درصد خواهد بود.

«جان اسلاتری» رییس و مدیر اجرایی ارشد امبرائر طی سخنانی از منطبق بودن زمانبندی و بودجه تولید هواپیماهای خانواده E2 با برآوردهای اولیه ابراز خشنودی کرده و اعلام کرد هواپیماهای نوع E190-E2 تا اوایل تابستان آینده به بهره‌برداری خواهند رسید.

■ هواپیمایی امبرائر نیز با هواپیمای E195-E2 توانست در نمایشگاه امسال توجه زیادی را جلب کند. این شرکت هواپیماسازی برزیلی همچنین اعلام کرد قدم‌های بزرگی در راه گواهینامه نوع کوچکترخود E190-E2 برداشته و انتظار دارد تا اواسط سال آینده به اهداف درآمدی خود برسد. امبرائر سفارش‌های زیادی نیز برای هواپیمای E1 خود منعقد کرد

■ در نمایشگاه هوایی پاریس بمباردیر قراردادهایی برای فروش هواپیمای نوع Dash 8-Q400 منعقد کرد که تعداد سفارش‌های در نوبت این شرکت را به دو برابر افزایش داد. شرکت ATR هم توانست در نمایشگاه امسال سفارش‌هایی از بازار چین و آفریقا دریافت کند

■ پیش‌بینی‌های جدید از چشم‌انداز بازار ۲۰ ساله بوئینگ، نشان‌دهنده نیاز به ۴۱ هزار و ۳۰ هواپیمای جدید طی این دوره با ارزشی برابر با ۶/۱ تریلیون دلار است که از این میان ۲۹ هزار و ۳۵۰ هواپیما مربوط به شرکت‌های هواپیمایی ارزان‌قیمت تک راهرو هستند

■ مدیر اجرایی ارشد ایرباس در نمایشگاه هوایی پاریس مدعی شد شرکت ایرباس انتظار کاهش سفارش‌های خود در سال جاری را داشته است و با وجود ۶۸۰۰ سفارش موجود کنونی، شکست در نمایشگاه امسال چندان او را نگران نمی‌کند

«لوئیس کارلوس آفونسو» مدیر عملیاتی امبرائر نیز اعلام کرد آزمایش پرواز هواپیماهای E190-E2 تا میزان ۵۵ درصد تکمیل شده است و تست‌های عملیاتی گرم و بلند و کوتاه‌برد این هواپیما از انتظارات اولیه بسیار بهتر بوده است.

بر اساس اعلام مسوولان امبرائر هواپیماهای E190-E2 هم اکنون ۳۷۰ کیلومتر فراتر از شهر دنور آمریکا و یا ۱۸۵ کیلومتر فراتر از شهر لندن پرواز می‌کنند.

به گفته آفونسو هواپیماهای E190-E2 که به چهره یک عقاب مزین شده و عنوان «شکارچی سود» را به خود اختصاص داده‌اند هواپیماهای بسیار به‌صرفه‌ای هستند، زیرا حداکثر وزن برخواستن آنها ۱۷۸ کیلوگرم افزایش یافته و هم اکنون می‌توانند با حداکثر وزن ۶۱ هزار و ۵۰۰ کیلوگرم، ۴۸۱۵ کیلومتر پرواز کنند.

افزایش فروش Q400 بمباردیر

توربوپراپ بمباردیر DASH 8-Q400 پس از اینکه تولیدکننده کانادایی ۳۹ سفارش قطعی و ۲۵ حق پیش فروش را قطعی کرد، جان جدیدی گرفت. شرکت بمباردیر پیش از برگزاری نمایشگاه تنها ۲۴ سفارش هواپیما در نوبت تحویل داشت که با سرعت تولید ۲/۶ هواپیما در ماه، در کمتر از یک سال به پایان رسیده و این شرکت به بیکاری می‌رسید، اما بمباردیر تنها در سه روز نمایشگاه توانست این رقم را دو برابر کرده و تا دو سال سفارش تولید داشته باشد. شرکت هندی اسپایس جت با ۲۵ سفارش قطعی و ۲۵ حق پیش فروش به مبلغ جمعا ۱/۷ میلیارد دلار، بزرگترین مشتری بمباردیر بود.

«فرد کرومر» رییس بمباردیر در این باره گفت: این قرارداد نشان می‌دهد تقاضا برای هواپیماهای توربوپراپ در بازارهای پروازهای کوتاه و میان‌برد که نمی‌توانند از پس هزینه‌های جت‌های گرانقیمت‌تر برآیند، زیاد است.

مدیر اجرایی اسپایس جت نیز در این مورد گفت: خرید این هواپیماها به ما اجازه می‌دهد ارتباط هوایی را با شهرهای کوچکتر برقرار کرده و به وعده نخست وزیر هند برای امکان پرواز بخشیدن به همه هندی‌ها جامه عمل بپوشانیم.

قرار است اولین سری از این هواپیماها با ظرفیت ۸۶ صندلی تا اوایل سال آینده میلادی تحویل داده شوند.

قرارداد بمباردیر با اسپایس جت تنها چند ساعت پس از آن اعلام شد که هواپیمایی فیلیپین با قطعی کردن ۷ گزینه خرید قبلی خود تعداد سفارش‌های Q400 خود را به ۱۲ هواپیما رساند. بمباردیر همچنین اعلام کرد هواپیمایی اتیوپی مشتری ناشناسی بوده که خبر خرید ۵ هواپیما توسط آن در هفته پیش از برگزاری نمایشگاه اعلام شده بود. هواپیمایی آفریقای جنوبی هم یک توافقنامه را برای دو هواپیما با بمباردیر امضا کرد.

با وجود اینکه بمباردیر نتوانست هیچ قراردادی را برای فروش «سری C» هواپیماهای خود امضا کند اما کرومر با ابراز رضایت از عملکرد شرکتش گفت: ما خوشحالیم که با توجه به رضایت مشتریان و مسافران از هواپیماهای سری سی، شرکت‌های هوایی در سراسر جهان علاقه بیشتری به این سری از هواپیماهای بمباردیر نشان می‌دهند.

شرکت ایربالتیک که اپراتور راه اندازی CS300 است، آخرین هواپیمای خود به نام YL-CSE را که تنها ٤ روز پیش از برگزاری نمایشگاه، در اختیار این شرکت قرار گرفته بود به نمایش گذاشت. مدیر اجرایی ارشد ایربالتیک با ابراز رضایت از معرفی بدون دردسر این هواپیما، به موفقیت قبلی این شرکت در معرفی هواپیمای YL-CSD اشاره کرد که تنها چهار ساعت پس از تحویل به شرکت ریگا (Riga) مورد استفاده قرار گرفته بود.

ATR جایش را محکم کرد

شرکت تخصصی توربوپراپ ایتالیایی فرانسوی ATR در نمایشگاه امسال موفق شد ۱۷ سفارش جدید دریافت کند. شرکت چینی «شانکسی تیانجو» توافقی را برای ۱۰ هواپیمای 42-600 ATR امضا کرده و شرکت زوژائو هانتونگ هم توافق مشابهی را برای سه هواپیمای از همان مدل به امضا رساند. به گفته مسوولان شرکت ATR هواپیماهای هر دو شرکت احتمالا در سال ۲۰۱۸ به آنها تحویل داده خواهد شد.

شرکت «ایر سنگال» دو هواپیمای ATR 72-600 به ارزش ۵۰ میلیون یورو خریداری کرد که قرار است تا آبان ماه و برای مراسم افتتاح ایر سنگال در ماه آذر سال جاری تحویل داده شوند. شرکت

سوئدی «براتنز» و شرکت ایر تاهیتی هم هرکدام یک هواپیمای ATR 72-600 خریداری کردند.
با وجود کاهش حضور ATR در نمایشگاه، اما این شرکت یک هواپیمای ATR 72-600 را با نشان شرکت هوایی ارزان‌قیمت هند به نام ایندیگو به نمایش گذاشت.
قرارداد ATR با ایندیگو برای خرید ۲۰ بدنه هواپیما و ۲۰ پیش‌خرید در کنار قرارداد این شرکت با ایران‌ایر برای فروش ۵۰ هواپیمای ATR 72-600، دو قرارداد بزرگ ATR در سال جاری بودند.
مدیر اجرایی ارشد ATR با ابراز رضایت از وضعیت سفارش‌های این شرکت گفت: میزان فروش ما در شش ماه گذشته نشان‌دهنده تغییری مثبت در بازار است چنانکه بسیاری از شرکت‌های هوایی دریافته‌اند هواپیماهای ما بهترین گزینه برای راه‌اندازی مسیرهای جدید با کمترین میزان هزینه و ریسک هستند.

رشدی آرام برای MRJ

شرکت میتسوبیشی ایرکرافت، هواپیمای جدید MRJ 90 جدید خود را در پاریس ارائه کرد، اما نتوانست هیچ سفارش جدیدی برای این هواپیما به دست آورد. یک بازبینی جدید درون شرکتی از این هواپیما نشان‌دهنده وجود اشکالات الکتریکی و آویونیک در این مدل بود که هم اکنون در دست بررسی قرار دارند. به گفته مسوولان شرکت، این اشکالات باعث شده سیستم‌های آویونیک مورد بازسازی قرار بگیرند تا در مدت کوتاهی مجددا آزمایش شوند.
این شرکت ژاپنی قرار است برای تسریع روند صدور گواهینامه، حداقل یک هواپیمای دیگر هم به پنج هواپیمای آزمایشی خود اضافه کند و همچنین درحال بازبینی زمان اعلام شده برای ورود این هواپیما به بازار است که پیش‌تر قرار بود تا سال ۲۰۲۰ به سرویس‌دهی برسد.
مدیر ارشد مدیریت برنامه در شرکت هواپیمایی میتسوبیشی، دلیل نمایش هواپیمای MRJ 90 در پاریس را نمایش میزان پیشرفت پروژه اعلام کرد.
این هواپیما که طرح شرکت اپراتور «آل نیپون ایرویز» را بر خود داشت، در مسیر بازگشت به مرکز تست شرکت میتسوبیشی در «موزس لیک» در ایالت واشنگتن آمریکا توقف کوتاهی هم در شهر اکستر داشت.

کاهش سوانح هوایی در شش ماه سال ۲۰۱۷

شش ماه اول سال جاری، بار دیگر رکورد خطوط هوایی ایمن در سراسر جهان شکسته شد. کدام نوع حمل و نقل می‌تواند ادعا کند که در نیمه اول سال ۲۰۱۷ – در سطح جهان – تنها شش حادثه مرگبار داشته که تعداد تلفات آن تنها ۱۶ نفر بوده است؟

البته استناد به این ارقام باید با احتیاط صورت گیرد؛ چرا که شش ماه زمان بسیار کوتاهی است و وقوع حتی یک حادثه در روز آینده، می‌تواند همه چیز را تغییر دهد؛ هرچند اخیرا به طرز قابل ملاحظه‌ای نمودارهای خوب، وضعیت موجود را ثابت نشان می‌دهند
تمامی حوادث هوایی در شش ماهه اول سال ۲۰۱۷ به‌جز یک مورد غیرمسافری بوده‌اند. در بدترین حادثه چهار خدمه هواپیمای بوئینگ ۷۴۷–۴۰۰ اف هنگام فرود در فرودگاه بیشکک قرقیزستان کشته شدند. هیچ جت مسافربری یا توربوپراپ‌های مسافری سقوط مرگباری نداشتند و تنها هواپیمای مسافربری که سقوط کرد یک Britten Norman Islander و متعلق به زیمبابوه بوده است. این هواپیما هنگامی که قصد داشت در آب و هوای طوفانی از زمین بلند شود، دچار سانحه شد. دو خدمه و چهار مسافر در آنجا کشته شدند.
عملکرد ایمنی به طور تصادفی بهبود نیافته است. عوامل زیادی در طول این سال‌ها در آن نقش داشته‌اند که از آن جمله می‌توان به پیشرفت تکنولوژی، بهبود آموزش‌های لازم در جهت ایمن‌تر شدن و آگاهی در تمام سطوح خطوط هوایی اشاره کرد.
بعضی از مناطق از سایر مناطق ایمن‌تر هستند، اما تقریبا در همه مناطق، ایمنی به تدریج در حال بهبود یافتن است. براساس گزارش‌های یاتا عملکرد ایمنی در جنوب صحرای آفریقا در سال ۲۰۱۶ به طور کلی بهبود قابل توجهی یافته است و به نظر می‌رسد این روند همچنان ادامه دارد.
قبل از نتایج بسیار خوب شش ماهه اول سال ۲۰۱۷، این شش ماهه اول سال ۲۰۱۵ بوده که بدین لحاظ بهترین نتایج را کسب کرد.
در همین حال، با نگاه به حوادثی که در سال جاری موجب مرگ نشده‌اند و مواردی که در سال‌های اخیر دیده می‌شود، نشان می‌دهد که هنوز هم می‌توان حوادث مرگبار را کاهش داد.
بزرگترین خطری که در این صنعت می‌تواند باعث کشته شدن مسافران شود، از دست رفتن کنترل پرواز است و آژانس ایمنی هوانوردی اروپا (EASA) در نظر دارد تا برای مقابله با این موضوع سیاست جدید آموزشی را دنبال کند. این طرز فکر باعث شده است تا صنعت برای اتخاذ قوانین جدید در آوریل ۲۰۱۸ آماده شود.
تقریبا بدترین سوانح هوایی در چند سال اخیر که کشته‌های زیادی را به همراه داشته است، در شب و یا در شرایطی اتفاقی افتاده است که خلبان کنترل پرواز را از دست داده است. از سال ۲۰۰۰ به بعد، هر ساله حداقل یک مورد سانحه هوایی به دلیل از دست دادن کنترل پرواز اتفاق می‌افتاد، اما در چند سال گذشته، تعداد این گونه حوادث، بیش از یک مورد در سال بوده است. متوسط تعداد مسافران و خدمه‌ای که سالانه به دلیل از دست دادن کنترل پرواز جان خود را از دست می‌دهند تقریبا برابر ۱۲۰ نفر بوده است.

مشابه‌سازی‌های تولید داخل، به عرصه حمل و نقل راه یافته‌اند

سیمیلاتور ایرانی جای مشابه خارجی را می‌گیرد؟

تاسیس شرکت‌های دانش بنیان به منظور تجاری ساختن ایده‌ها از نخستین کارهای جدی است که در کشور به منظور عملی شدن تبدیل نوآوری‌ها به تکنولوژی صورت گرفته است، هرچند همچنان محدودیت‌هایی در شکل‌گیری و ادامه حیات چنین شرکت‌هایی وجود دارد. با مدیر یکی از این شرکت‌ها که در زمینه طراحی و تولید انواع سیمیلاتور برای هواپیما و کشتی و قطار و مترو فعالیت می‌کند گفت‌وگو کرده‌ایم.

ایرج ابراهیمی، موسس شرکت شبیه‌سازان پیشرفته ابراهیمی از کم‌وکیف فعالیت شرکت خود به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان و مشکلاتی که در این راه و همچنین رقابت با تولیدات خارجی با آن مواجه است، می‌گوید.

ایرج ابراهیمی، موسس شرکت شبیه‌سازان پیشرفته ابراهیمی در گفتگو با خبرنگار ترابران در خصوص فعالیت این شرکت گفت:« از هفده سال پیش ما کار طراحی و ساخت شبیه‌سازها را در ایران شروع کردیم، به این دلیل که نیاز آن در کشور دیده می‌شد. آن زمان آموزشگاه‌های خلبانی ما سیمیلاتور نداشتند و پروازهای آموزشی خود را با هواپیماهای واقعی انجام می‌دادند، بنابراین هزینه‌های آنها افزایش می‌یافت و خطرات زیادی نیز برای دانشجویان خلبانی به همراه داشت.»

او درباره روند فعالیت این شرکت توضیح داد:« وقتی سیمیلاتورها را درست کردیم، در ابتدا با فروش آن مشکل داشتیم. بنابراین تاییدیه‌های استاندارد را گرفتیم و خودمان آموزش را شروع کردیم و تقریبا بعد از گذشت دو سال، آموزشگاه خلبانی هما، اولین دستگاه را از ما خرید و طلسم فروش شکسته شد و پس از آن، آموزشگاه‌های دیگر نیز شروع به خرید از ما

کردند. اکنون بیش از سه هزار خلبان از طریق سیمیلاتورهای ما آموزش دیده‌اند. استفاده از این سیمیلاتورها هم به نفع دانشجو است و هم به نفع آموزشگاه‌ها؛ ضمن اینکه از این طریق ایجاد اشتغال کرده‌ایم و تولید داخلی هم انجام می‌شود.»

ابراهیمی افزود:« در ابتدا برای آموزشگاه‌های خلبانی سیمیلاتور می‌ساختیم، اما از حدود سه سال پیش شروع به ساخت سیمیلاتورهایی کردیم که مورد نیاز شرکت‌های هواپیمایی و ایرلاین‌ها است. برای ایرلاین‌ها ابتدا شبیه‌ساز فوکر ۱۰۰ را طراحی کردیم، اما چندان استقبالی از آن نشد؛ آنها گفتند فوکر ۱۰۰ از رده خارج شده است و بهتر است روی مدل جدیدتری کار کنید، به همین دلیل روی ایرباس ۳۲۰ کار کردیم و اکنون ایرباس ۳۲۰ ما در مرحله اخذ گواهی‌نامه و تاییدیه‌های استاندارد است. تمام فعالیت‌های ما تحت نظارت سازمان هواپیمایی کشوری است و شرکت ما در حوزه سیمیلاتور اکثر گواهی‌نامه‌های استاندارد را اخذ کرده است؛ به عنوان مثال STD01 که اولین شماره گواهی‌نامه بود، برای شرکت ما صادر شد که در هواپیمایی هما استفاده می‌شود و آخرین شماره یعنی STD08 نیز ساخت شرکت ما است که در آموزشگاه خلبانی پارسیس در فرودگاه پیام نصب شده است. ما همواره سعی کردیم تمام مقررات، آیین‌نامه‌ها و استانداردها را رعایت کنیم. اکنون نیز منتظر هستیم تا برای سیمیلاتور ایرباس ۳۲۰ با یک شرکت هواپیمایی قرارداد منعقد کنیم.»

او با تاکید بر این که تمامی تجهیزات و قطعات به کار گرفته شده؛ چه کنترل فرامین و چه ابزارآلات دقیق پروازی در این سیمیلاتورها ساخت خود شرکت است، عنوان کرد:« به همین دلیل دستگاه‌های ما نسبت به نمونه‌های خارجی ارزان‌تر است و نیز خدمات پس از فروش ما وابسته به خارج نیست.»

موسس شرکت شبیه‌سازان پیشرفته ابراهیمی با اشاره به خرید شرکت‌ها از خارج، قبل از شروع فعالیت این شرکت و مشکلات گارانتی این دستگاه‌ها، اظهار داشت:« به عنوان مثال دو دستگاه سیمیلاتور از هلند وارد شده بود، اما به این دلیل که پشتیبانی درستی انجام نمی‌گرفت، آموزشگاه‌ها نمی‌توانستند از آنها به‌درستی بهره‌برداری کنند. در عین حال، دستگاه‌های وارداتی خدمات پس از فروش هم نداشتند، بنابراین به مرور از سرویس خارج می‌شدند و سازمان هواپیمایی هم وقتی می‌دید دستگاه‌های وارداتی به استانداردهای لازم نمی‌رسند، مجوز آنها را لغو می‌کرد. این مشکلات باعث شد که واردات آنها بی‌نتیجه بماند.»

او با اشاره به توانایی این شرکت در ساخت سیمیلاتورهای مورد استفاده در بحث کشتیرانی و ریلی، اعلام کرد:« غیر از سیمیلاتورهای مورد استفاده در صنعت هوایی، برای حمل‌ونقل ریلی و کشتیرانی نیز در حدی که توانمندی خود را به مشتریان نشان دهیم، کار کرده‌ایم؛ یعنی نمونه مهندسی که توان شرکت ما را به مشتریان نشان دهد، درست کرده‌ایم اما فقط در حد نشان دادن توانمندی فناوری ما بوده و در این زمینه تاکنون فروش نداشتیم.»

او تاکید کرد:« در خصوص سیمیلاتورهای مورد استفاده در کشتیرانی، باید بگویم از آنجا که حرکت در کشتی‌ها نسبت به هواپیما ساده‌تر است، ساخت سیمیلاتورهای آن نیز ساده‌تر است. تا به امروز شرکت‌های کشتیرانی از خارج سیمیلاتور خریده‌اند، با این حال، ما نیز توانمندی‌های خودمان را به آنها نشان داده‌ایم و نمونه کار ارائه کرده‌ایم، اما آنها فعلا تصمیم جدی برای خرید نگرفتند که با ما وارد قرارداد شوند.»

ابراهیمی در خصوص دلایل خرید سیمیلاتور شرکت‌ها از خارج از کشور اظهار داشت:« شرکت‌های خارجی در این زمینه سال‌ها از ما جلوتر هستند و مراحل تحقیق و توسعه را سپری کرده‌اند و اکنون محصولات آماده شده‌ای را در ویترین دارند و مشتری می‌تواند یک جنس آماده را ببیند و از آنها خرید کند. اما در اینجا ما برای آماده کردن یک دستگاه نیاز به قرارداد داریم تا جنسی که ساخته می‌شود روی دست ما نماند. اما اگر با ما قرارداد منعقد کنند، با نصف قیمت نمونه خارجی، با همان مدت زمان تحویل و با همان کیفیت و استانداردها، دستگاه را تحویل شرکت سفارش‌دهنده می‌دهیم و دانشجویان می‌توانند در تمامی مراحل آموزشی خود از این سیمیلاتورها استفاده کنند.»

وی با تاکید بر توان شرکت خود در ساخت سیمیلاتورهای مورد استفاده در بحث مترو،

■ در ابتدا در خصوص فروش سیمیلاتورها را مشکل داشتیم. بنابراین تاییدیه‌های استاندارد را گرفتیم و خودمان آموزش را شروع کردیم و تقریبا بعد از گذشت دو سال، آموزشگاه خلبانی هما اولین دستگاه را از ما خرید و طلسم فروش شکسته شد. اکنون بیش از سه هزار خلبان از طریق سیمیلاتورهای ما آموزش دیده‌اند

■ شرکت‌های خارجی در این زمینه سال‌ها از ما جلوتر هستند و مراحل تحقیق و توسعه را سپری کرده‌اند و اکنون محصولات آماده شده‌ای در ویترین دارند و مشتری می‌تواند یک جنس آماده را ببیند و از آنها خرید کند. اما در اینجا ما برای آماده کردن یک دستگاه نیاز به قرارداد داریم تا محصول ساخته شده روی دستمان نماند

■ زمانی که این شرکت به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان به ثبت رسید، گفتند سیصد میلیون حمایت مالی به شما تعلق می‌گیرد، اما وقتی اقدام کردیم، بوروکراسی‌های اداری شروع شد. در نهایت گفتند باید سند شرکت را در رهن بانک بگذارید و بابت ترهین آن چهار میلیون بپردازید و یک میلیون تومان هم باید به کارشناسی که برای ارزیابی محل به شرکت شما می‌آید پرداخت شود ما هم کلا منصرف شدیم

افزود:« در حال حاضر، مترو در شهرهای بزرگ کشور، بازار بسیار خوبی برای ما محسوب می‌شود، اما متاسفانه تاکنون اقدامی از طرف آنها برای خرید از ما صورت نگرفته است. اخیرا مسوولان شرکت مترو تهران از محصول ما در آموزشگاه خلبانی هما بازدید کرده و رضایت مشتری ما را مشاهده کردند، با این حال از آنجا که می‌گویند پیش‌تر، خرید خود را از فرانسه انجام داده‌اند، اکنون که در جریان فعالیت ما قرار گرفته‌اند، تصمیم دارند فعالیت ما را به همکاران خود در شهرهای دیگر نیز اطلاع دهند تا اگر نیاز به خرید وجود داشت، با ما در تماس باشند.»

او افزود:« براساس گفته آنها هزینه سرویس نمونه‌ای که از فرانسه خرید کرده‌اند، ماهانه ۲۰ میلیون تومان است؛ یعنی سالانه باید نزدیک به هزینه خرید یک سیمیلاتور ایرانی را برای سرویس دستگاه بپردازند؛ در صورتی که محصول ساخت شرکت ما در سال اول گارانتی است و تا بیست سال هم خدمات پس از فروش داریم و در سال شاید یک میلیون هم خرج سرویس این دستگاه‌ها نشود.»

ابراهیمی با مقایسه محصولات شرکت خود با نمونه‌های خارجی، در خصوص مزیت‌های تولید داخل چنین توضیح داد:« قیمت دستگاه‌های ایرانی از دستگاه‌های خارجی بسیار پایین‌تر بوده و خدمات پس از فروش ما سریع‌تر و ارزان‌تر است. شرکت‌های خارجی همیشه سعی می‌کنند به غیر از سود فروش اولیه دستگاه خود، درآمدی را نیز از طریق خدمات پس از فروش کسب کنند، اما ما از آنجا که در شروع کار خود قرار داشتیم، به این فکر می‌کردیم که باید محصولی ارائه کنیم که چندان نیازی به سرویس‌های بعدی نداشته باشد. درست است که این دیدگاه درآمدهای بعدی ما را مختل می‌کند ولی اعتبار محصول ایرانی را افزایش می‌دهد.»

وی افزود:« تمام اجزای محصولات توسط خود ما طراحی و ساخته شده‌اند و به هیچ شرکت خارجی وابستگی ندارد؛ بنابراین سرویس این دستگاه به سرعت انجام می‌شود؛ به نحوی که اگر یک شرکت یا آموزشگاه برای رفع مشکل دستگاه با ما تماس بگیرد، همان روز یا نهایتا تا فردای آن روز مشکل آنها را حل می‌کنیم؛ در صورتی که شرکت خارجی نمی‌تواند چنین سرویسی به آنها بدهد. از طرفی در این شرکت تحصیل‌کرده‌های ایرانی مشغول به کار می‌شوند که این خود مزیت دیگر است؛ زیرا وقتی شما از یک شرکت خارجی خرید می‌کنید در واقع برای آنها اشتغال‌زایی کرده‌اید.»

ابراهیمی با ابراز خرسندی از توانمندی جوانان ایرانی و سطح دانش فنی آنها در خصوص امکانات مورد نیاز ساخت این دستگاه در ایران گفت:« کارمندان ما که از جوانان ایرانی هستند، بسیار بااستعداد و توانمندند، همچنین از لحاظ تجهیزات نیز خوشبختانه ابزارآلات و زیرساخت‌های لازم در کشور وجود دارند؛ یعنی در بخش هوایی – چه بخش خصوصی و چه دولتی – تجهیزات و امکانات لازم وجود دارد؛ و به عنوان مثال اگر یک دستگاه CNC، لیزر یا هر تجهیزات گرانقیمت دیگری نیاز داشته باشیم، می‌توانیم این تجهیزات را با پرداخت مبلغی به صورت ساعتی در اختیار بگیریم و به این ترتیب می‌توانیم جنس با کیفیت و با دقت و در عین حال با هزینه کم بسازیم. بنابراین از لحاظ توانمندی ساخت در کشور مشکلی نداریم.»

وی تنها مشکل پیش روی خود را بازاریابی و فروش سیمیلاتورها دانست و افزود:« متاسفانه مشتریان، خصوصا مشتری‌های دولتی به دلیل حق ماموریت‌هایی که در سفرهای خارجی خود می‌گیرند، چندان راغب نیستند که خرید از داخل انجام شود؛ به همین دلیل در بحث فروش کمی دچار مشکل هستیم. البته در بین آنها افراد میهن‌دوستی نیز وجود دارند که تمایل دارند از داخل کشور خرید کنند، اما پافشاری برخی دیگر به این بهانه که بهتر است از خارج خرید کنیم که مطمئن باشیم مشکلی پیش نمی‌آید، باعث می‌شود که به سمت خرید از خارج کشور بروند.»

وی با اعلام این که تاکنون هیچ حمایتی از طرف دولت در زمینه ورود به بازار نداشته‌اند و این در حالی است که همه، درباره حمایت از تولید ملی شعار می‌دهند، اظهار داشت:« زمانی که این شرکت به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان به ثبت رسید، گفتند سیصد میلیون حمایت مالی به شما تعلق می‌گیرد، اما وقتی در این خصوص اقدام کردیم، بوروکراسی‌های اداری شروع شد؛ مدام یا برای بازدید به اینجا

می‌آمدند و یا ما را به جلسه‌های متعدد دعوت می‌کردند و تقریبا ۹ ماه وقت ما را گرفتند و در نهایت گفتند باید سند شرکت را در رهن بانک بگذارید و بابت ترهین آن چهار میلیون بپردازید و یک میلیون تومان هم باید به کارشناسی که برای ارزیابی محل به شرکت شما می‌آید پرداخت شود. این در حالی بود که هنوز هیچ کمکی به ما نشده بود، بنابراین گفتم این کار اصلا درست نیست و از گرفتن آن مبلغ منصرف شدمژ.»

او تاکید می‌کند:« دلیلی نداشت برای بررسی یک کارشناس از شرکت ما که ده دقیقه هم زمان او را نمی‌گرفت، بخواهیم یک میلیون تومان بپردازیم. ما می‌خواهیم کشورمان را بسازیم، بنابراین هر جایی که احساس می‌کنیم کار غلط است، در آن راه قدم برنمی‌داریم. بنابراین وقتی دیدم روشی که آنها در پیش گرفته‌اند غلط است و هدف آنها اصلا کمک به ما نیست، از گرفتن آن وام صرف نظر کردم.»

ابراهیمی با انتقاد از نحوه عملکرد دولت در حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان تاکید کرد:« به نظر من اگر آنها واقعا قصد حمایت از ما را دارند، بهتر است به جای پول دادن، محصول ما را بخرند یا بگویند ما محصول شما را برایتان می‌فروشیم. این اقدام می‌تواند یک حمایت واقعی باشد، اما این که پولی به ما بدهند و ما را بدهکار کنند و مجبور شویم هزینه‌های دیگری هم به آنها بپردازیم، حمایت از تولیدکننده نخواهد بود.»

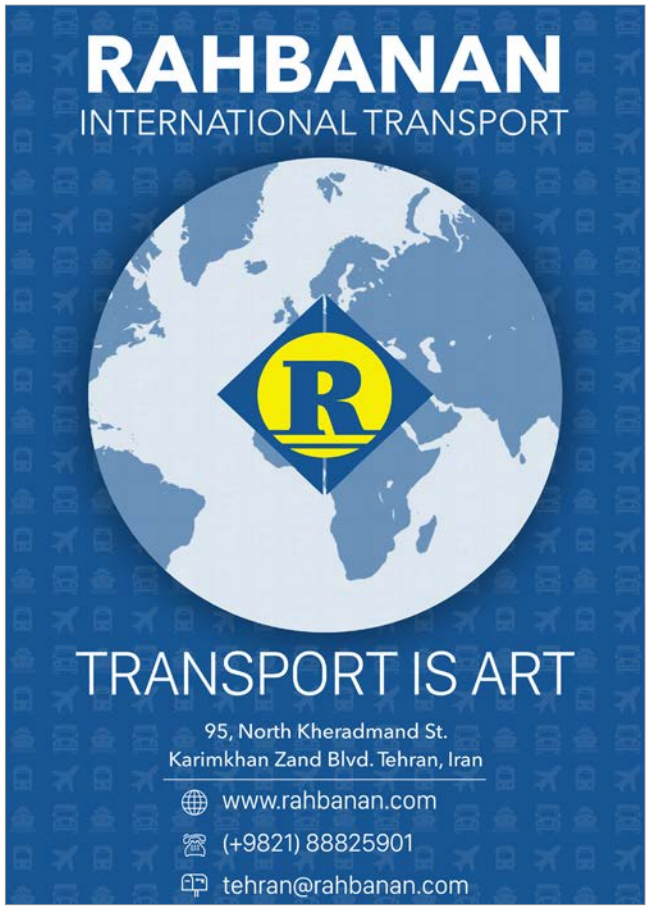
ابراهیمی با اشاره به ورود غیرقانونی دستگاه‌های سیمیلاتور و عدم نظارت صحیح دولت در این زمینه ابراز داشت:« در حال حاضر از طریق کیش و سایر مناطق آزاد دستگاه‌های سیمیلاتور وارد ایران می‌شود. اخیرا نیز شنیده‌ام که شخصی، نوع دست‌دوم سیمیلاتور ایرباس ۳۲۰ را که ما ساخته‌ایم، از بلغارستان وارد می‌کند. در وزارت صنایع قانونی وجود دارد که اگر یک دستگاه در داخل تولید می‌شود، نمونه خارجی آن نباید وارد کشور شود، اما افراد متخلف راهکارهایی را برای دور زدن این قانون در پیش می‌گیرند؛ به عنوان مثال قطعات آن دستگاه را باز و به عنوان قطعات منفصل وارد کشور می‌کنند.»

او معتقد است:« اگر قرار باشد این قانون با جدیت اجرا شود، وقتی دستگاهی توسط یک آموزشگاه خریده می‌شود باید آن آموزشگاه پاسخگو باشد که از چه کسی خرید کرده است و باید برگ سبز و مراحل قانونی خرید آن را ارائه دهد. همین قانون در آمریکا اجرا می‌شود که اگر جنسی در کشور تولید شد، حق ندارند مشابه آن را از خارج وارد کنند و این قانون را با جدیت اجرا می‌کنند، ولی در ایران چندان با جدیت اجرا نمی‌شود و راه‌ها برای تخلف باز می‌مانند.»

ابراهیمی یکی دیگر از موانع رشد فعالیت شرکت‌ها در ایران را قوانین کار و بیمه برشمرد و اظهار داشت:« این قوانین نیاز به بازنگری دارند و باید تغییراتی به نفع تولیدکننده در آنها صورت بگیرد. همین ماه گذشته من دو روز تمام به دنبال مشکلات بیمه‌ای بودم. اکثر مشکلات به دلیل قوانین ناقص خود آنهاست، ولی در عوض ما را جریمه می‌کنند؛ به عنوان مثال در ماه آخر سال ۹۴ وقتی برای پرداخت هزینه بیمه به سازمان بیمه مراجعه کردیم، گفتند ما دیگر لیست را به صورت دستی قبول نمی‌کنیم و باید از طریق سیستم اقدام کنید، اما از طریق سیستم هم سایت باز نمی‌شد و کد کاربری به ما نداده بودند و به دلیل همین مسائل نتوانستیم دو ماه حق بیمه را واریز کنیم.»

او خاطرنشان می‌کند:« اکنون که جریمه بیمه برای آن دو ماه آمده، همه کارکنان را فول‌تایم حساب کرده‌اند در صورتی که کارمندان من پاره‌وقت هستند. بدهی بسیاری برای من در خصوص بیمه به‌وجود آمده است، در صورتی که ما هر ماه حساب خود را پرداخت می‌کردیم. متاسفانه قوانین ما اکثرا قوانین دست‌وپاگیر و اشتباهی هستند که اگر درست شوند کمک بزرگی به تولیدکننده‌ها خواهد بود.»

■ اگر دولت واقعا قصد حمایت از امثال ما را دارد، بهتر است به جای پول دادن، محصول ما را بخرند یا بگویند ما محصول شما را برایتان می‌فروشیم. این که پولی بدهند و ما را بدهکار کنند و مجبور شویم هزینه‌های دیگری هم به آنها بپردازیم، نامش حمایت از تولیدکننده نیست



داستان رویاهای ایلان ماسک انتها ندارد

هایپرلوپ نیامده، رقیبی درون‌شهری پیدا کرد!

گویا انقلاب‌های آینده صنعت حمل و نقل به کلافگی ایلان ماسک گره خورده است! این نابغه کارآفرین چهار سال پیش بود که از سرعت کم قطار سریع‌السیر لس‌آنجلس به سانفرانسیسکو به ستوه آمد و طرح «هایپرلوپ» را ارائه کرد. امروز به محقق شدن رویای مسافرت با این وسیله نوین و پرسرعت بسیار نزدیک شده‌ایم.

حال اما ترافیک سنگین لس‌آنجلس در یک روز شنبه در دسامبر گذشته موجب شده او ایده‌ای دیگر برای حمل و نقل سریع درون‌شهری ارائه کند. برخلاف هایپرلوپ اما ماسک این بار دست به کار شده تا به رویای احداث شبکه‌ای از تونل‌های زیرزمینی دست یابد. برخلاف ایده‌های بلندپروازانه او که گاه از سوی مخاطبان عادی و کارشناسان به سخره گرفته می‌شود، ایلان ماسک این بار به میدان آمده تا لس‌آنجلس را از ترافیک سنگین نجات دهد و راهی به سوی حمل و نقل سریع آینده بگشاید.

تونل‌سازی شرکت «خسته‌کننده»

ماسک متولد آفریقای جنوبی است و ٤٦ سال سن دارد. او تنها ۱۵ سال است که اجازه اقامت در ایالات متحده را دریافت کرده است، اما در همین مدت نسبتا کوتاه موفق شده شرکت‌های گوناگونی را در راستای محقق کردن خیالبافی‌هایش تاسیس کند و نه تنها به بسیاری از این رویاها رنگ واقعیت بدهد که ۳۵ هزار شغل در این مجموعه ایجاد کند و ثروتی ۲۱/۳ میلیارد دلاری را تا اوت ۲۰۱۷ برای خود کسب کند. تنها ظرف یک سال اخیر ۵ میلیارد دلار بر ثروت خود افزوده است.

او در اوایل کار خود گفته بود اینترنت، فضا و انرژی‌های پاک در زمره علاقه‌مندی‌هایش هستند و در این سه زمینه دست به کارهای تازه خواهد زد. حال اما می‌گوید رویای آن را دارد که زمینه زندگی انسان در سیاره‌های مختلف را فراهم کند و تامین انرژی پایدار را به بشریت تقدیم کند.

او موفق شده فضاپیماهای جدیدی را تولید و راهی سفر کند و در حوزه انرژی خورشیدی، ایده تامین کل برق مورد نیاز آمریکا از این مسیر

■ بزرگترین کارآفرین جهان طرح خود را برای کاهش ترافیک این گونه توضیح می‌دهد: خودرو در جایگاهی مخصوص در کنار خیابان قرار می‌گیرد و سپس توسط آسانسور به اتوبانی زیرزمینی منتقل می‌شود که از آنجا می‌تواند با سرعتی معادل ۲۰۰ کیلومتر به سمت مقصد حرکت کند

■ ایلان ماسک با دستگاه حفاری دست دوم خود در حال حفر تونلی آزمایشی در مقر یکی از شرکت‌های خود در لس‌انجلس است تا نیازی به اخذ مجوز نداشته باشد و در عین حال رویای خود را در فاز آزمایشی عملی کند. مقامات این شهر نیز آمادگی خود را برای استفاده از فن‌آوری تازه او اعلام کرده‌اند

را ارائه کرده است. باتری‌های تولیدی شرکت «تسلا» می‌رود تا انقلابی را در این عرصه ایجاد کند و انرژی‌های فسیلی را یک گام به پایان راه نزدیک‌تر کند. برای خرید مدل تازه خودروی تسلا نیز صدها هزار سفارش دریافت شده است. او در دو سال اخیر به هوش مصنوعی نیز علاقه‌مند شده و یک استارت‌آپ و یک سازمان عام‌المنفعه در این حوزه راه‌اندازی کرده، هر چند با مشاهده قابلیت‌هایی که هوش مصنوعی در این اواخر پیدا کرده، خطر آن را از کره شمالی بیشتر عنوان کرده است!

ایلان ماسک پس از این که از ترافیک لس‌آنجلس عاصی شد، در توییتی عنوان کرد:«رانندگی کلافه‌ام می‌کند. قصد دارم یک ماشین حفاری بسازم و تونلی حفر کنم!» و دو ساعت بعد در توییتی دیگر تاکید کرد: «من جدا این کار را می‌کنم!» او سریع دست به کار شد و شرکت «بورینگ» را تاسیس کرد. معنای مرسوم «خسته‌کننده» نام این شرکت به خستگی او از ترافیک اشاره دارد، اما بورینگ به معنای حفاری نیز است.

ماسک در کنفرانسی، یک ویدئو مفهومی از طرح تونل شرکت بورینگ به نمایش گذاشت و یک هفته پس از آن، از دستگاه حفاری خود در مقر شرکت «اسپیس ایکس» (یکی از شرکت‌های او که در حوزه هوا و فضا فعالیت می‌کند) رونمایی کرد.

بزرگترین کارآفرین جهان طرح خود را این گونه توضیح می‌دهد که خودرو در جایگاهی مخصوص در کنار خیابان قرار می‌گیرد و توسط آسانسور به اتوبانی زیرزمینی منتقل می‌شود. در اینجا می‌توان با سرعتی ۲۰۰ کیلومتری به سمت مقصد حرکت کرد. ماسک با دستگاه حفاری دست دوم خود در حال حفر تونلی آزمایشی در مقر شرکت اسپیس‌ایکس است تا رویای خود را در فاز آزمایشی عملی کرده باشد. علت شروع کار در پارکینگ اسپیس‌ایکس این است که برای آغاز کار نیازی به مجوز وجود نداشته باشد.

او حتی مسیرهای خود برای ایجاد تونل زیرزمینی در شهر لس‌آنجلس را طراحی کرده و در شرایطی که فاز آزمایشی کار به خوبی پیش می‌رود، مقام‌های این شهر نیز آمادگی خود را برای استفاده از فن‌آوری تازه او اعلام کرده‌اند. او برای جابه‌جایی خودروها در زیر زمین به

به جز ماسک که درصدد ورود به عرصه ساخت تونل و سامانه هایپرلوپ است، هم اکنون سه استارت آپ مشغول تحقق بخشیدن به این رویای بزرگ هستند. شروین پیشه‌ور، موسس هایپرلوپ وان آزمایش نخست وسیله خود را به تجربه اولین پرواز برادران رایت تشبیه کرده و هایپرلوپ را سریع‌ترین و امن‌ترین وسیله حمل خوانده است

وسیله‌ای الکتریکی نیاز دارد که نام آن را به تأسی از شخصیت نمایشنامه معروف ساموئل بکت، «گودو» نام‌گذاری کرده است.
متخصصان عرصه حمل و نقل گرچه اشتیاق خود را برای دنبال کردن روند کار ماسک پنهان نکرده‌اند، اما نسبت به نتیجه‌بخش حرکت او به سود کاهش ترافیک شهری بدبین هستند. به باور آنان، هر جاده جدیدی در ابتدا به کاهش ترافیک منجر می‌شود، اما در ادامه، وضعیت به حالت سابق بازمی‌گردد، چون استفاده از خودروهای شخصی افزایش می‌یابد.
ذهن مالک شرکت بورینگ اما معطوف به هزینه بالای حفر تونل‌های زیرزمینی است! به طور معمول برنامه‌ریزی‌ها برای حفر یک تونل هم در بخش هزینه و هم در بخش زمان، پیش‌بینی‌ها را درمی‌نوردد و پرهزینه‌تر و طولانی‌تر می‌شود. قطر یک تونل یک طرفه باید حدود ۹ متر باشد اما ایلان ماسک به این می‌اندیشد که قرار گرفتن وسایل نقلیه بر روی ریل‌های الکتریکی، قطر تونل را تا نصف کاهش می‌دهد و صرفه‌جویی قابل‌توجهی در هزینه‌ها خواهد داشت. ماسک به دنبال طراحی دستگاه‌های حفاری جدیدی است که از نمونه‌های فعلی کوچک‌تر است و قدرتی سه برابر آنها دارد، ضمن آن که دستگاه‌های جدید باید بتوانند به طور مداوم فعالیت کنند. دستگاه حفاری دست‌دوم آلمانی شرکت «بورینگ» که «نانی» نام دارد، در هر دقیقه می‌تواند ۷۵ میلیمتر پیشروی کند و هفته‌ای ۹۱ متر تونل حفر کند. طرح ماسک اما بر این است که هفته‌ای یک مایل تونل ساخته شود! تونل آزمایشی او در زیرزمین اسپیس ایکس ۹ متر عرض، ۱۵ متر طول و ۴/۵ متر عمق دارد.
ایلان ماسک فن‌آوری فعلی دستگاه‌های حفاری را مربوط به ۵۰ سال پیش می‌داند و معتقد است پیشرفت آنها حتی در مقایسه با راکت‌های فضایی کمتر بوده است. او حتی در گفتگویی عنوان کرده است، هرگاه از او خواسته می‌شود ایده‌ای ارائه دهد تا مخترعان به تحقق آن مشغول شوند، در عوض آن که اپلیکیشنی برای آیفون پیشنهاد دهد، آنها را به تلاش برای ساخت بهتر تونل‌ها دعوت کرده است! او پیش از این توانسته بود در شرکت اسپیس ایکس ماهواره‌هایی کم‌هزینه‌تر بسازد و با موفقیت به فضا پرتاب کند.
بر همین اساس بود که ناسا با شرکت او قراردادی ۱/۶ میلیارد دلاری را منعقد کرده بود. حال اما او به هزینه نزدیک به یک میلیارد دلاری حفر یک مایل تونل انتقاد دارد و می‌خواهد با ایجاد تحولی در این عرصه به کمک صنعت حمل‌ونقل بیاید؛ چه این که هایپرلوپ نیز در مسیر تحقق یک رویای بزرگ است و تونل‌ها چالشی بزرگ برای آن صنعت نوظهور نیز خواهند بود.
برخی بر این باورند همکاری دور از انتظار او با رییس‌جمهور جدید آمریکا نیز در راستای کسب موقعیتی در طرح بازسازی گسترده زیرساخت‌های آمریکا است و تونل‌سازی بخش مهمی از این همکاری‌ها خواهد بود. ماسک کارآفرین بزرگی است و ترامپ به ایجاد شغل‌های فراوان فکر می‌کند. نقاط مشترک این دو باعث شده حتی با وجود فشار شدید نخبگان به ماسک و اختلاف‌نظر شدید او با ترامپ بر سر سیاست‌های تغییر آب و هوایی، همکاری این دو کماکان ادامه پیدا کند.

هایپرلوپ به کجا رسید؟

ماسک در ۲۰۱۳ ایده هایپرلوپ را ارائه کرد اما از گروه‌ها و پژوهشگران دعوت کرد به سوی تحقق این ایده حرکت کنند. او در ابتدا علاقه‌ای به حضور مستقیم در ساخت این وسیله حمل‌ونقل نسل آینده نشان نداد. به تازگی اما ماسک از تصمیم خود عقب‌نشینی کرده و گفته هایپرلوپ شخصی خود را خواهد ساخت. گرچه مقام‌های محلی اظهارات او را تایید نکرده‌اند، اما مالک تسلا و اسپیس‌ایکس اعلام کرده موافقت‌های دولتی برای ساخت هایپرلوپ میان نیویورک و واشنگتن را کسب کرده، در حالی که این مسیر در فیلادلفیا و بالتیمور نیز توقف خواهد داشت. هایپرلوپ فاصله این دو شهر مهم ایالات متحده را برای مسافران به ۲۹ دقیقه کاهش می‌دهد در حالی که هم اکنون ۲/۵ ساعت برای طی این مسیر، زمان نیاز است.
به جز ماسک که درصدد ورود به عرصه ساخت تونل و سامانه هایپرلوپ است، هم اکنون سه استارت آپ مشغول تحقق این رویای بزرگ عرصه حمل و نقل هستند.
در این بین، «هایپرلوپ وان» که استارت آپی لس‌آنجلسی است، پیشرفت خوبی داشته و تاکنون دو آزمایش موفق را پشت سر گذاشته است. ۱۲ ماه مه گذشته این وسیله با سرعت ۷۰ مایل بر ساعت با موافقیت آزمایش شد. تصاویری که از کپسول جدید هایپرلوپ این شرکت منتشر شد، نشان می‌داد وسیله‌ای از جنس آلومینیوم و فیبرکربن ساخته شده و ۲۸ فوت طول دارد. پیشران این کپسول در تونل مخصوص، الکترومغناطیسی است و از تکنولوژی «مگلو» که مربوط به قطارهای سریع‌السیر است، استفاده شده است.
شروین پیشه‌ور، موسس هایپرلوپ وان آزمایش نخست وسیله خود را به تجربه اولین پرواز برادران رایت تشبیه کرده و هایپرلوپ را سریع‌ترین، پاک‌ترین و امن‌ترین وسیله حمل خوانده است.
یک ماه پس از اولین آزمایش اما آزمایش دوم در لوله‌ای ۵۰۰ متری در صحرای نوادا با موفقیت انجام می‌شود و این بار این وسیله با سرعتی معادل ۱۹۲ مایل در ساعت (معادل ۳۲۰ کیلومتر

در ساعت) می‌رسد. مقام‌های هایپرلوپ وان طول کوتاه لوله را عامل اصلی دست نیافتن به سرعت ۷۰۰ مایل بر ساعت (نقطه مطلوب سرعت این وسیله) می‌دانند. آزمایش دوم در مقایسه با تجربه نخست، ۲/۷ برابر سریع‌تر و ٤/٥ برابر طولانی‌تر بود. پس از این آزمایش بود که ماسک از طراحی هایپرلوپ خود سخن گفت و شرکت بورینگ تلاش در این جهت را تایید کرد.

به نظر می‌رسد هایپرلوپ فاصله چندانی با تحقق نهایی نداشته باشد گرچه مشخص نیست چه زمانی مردم عادی نیز می‌توانند سوار بر این وسیله حمل و نقل شوند و مسیری طولانی را با سرعتی دو برابر هواپیما طی کنند؟

هواپیمایی سریع‌تر از کنکورد

دست‌اندرکاران صنعت هوانوردی نیز به فکر ورود به عرصه رقابت «سرعت» افتاده‌اند. آنها از رویایی باورنکردنی سخن گفته‌اند: طی مسیر نیویورک به شانگهای تنها در دو ساعت!

دنیس مویلنبرگ، مدیرعامل بوئینگ وعده تحقق این رویا در یک تا دو دهه آینده را داده تا سفری ۱۵ ساعته بسیار کوتاه شود. هواپیماهای سوپرسونیک برای طی این مسیر در این زمان نیاز دارند تا ۵ ماخ (پنج برابر سرعت صوت برابر با ٦١٠٠ کیلومتر بر ساعت) سرعت بگیرند. این ایده اما با توجه به هزینه‌های بسیار بالایی که برای آن پیش‌بینی می‌شود، چندان عملی به نظر نمی‌رسد.

چالش دوم اما آن است که بشر پیش از این، رویای سفر سریع‌تر از سرعت صوت را با هواپیماهای کنکورد تجربه کرده که ناموفق بودن آن موجب شد کنکوردها راهی موزه‌های هوایی جهان شوند. کنکورد ۲ ماخ سرعت داشت و از ۱۹۷٦ پروازهای رسمی خود را شروع کرد. پس از حادثه سقوط که در ۲۵ ژوئیه ۲۰۰۰ به وقوع پیوست، اشکال‌های فنی و نبود صرفه اقتصادی موجب شد پروازهای این هواپیما در ٢٤ اکتبر ۲۰۰۳ متوقف شود. پیش از این، بریتیش‌ایرویز و ایرفرانس به مدت ۳۰ سال از کنکوردها استفاده کردند، اما سودی از این پروازها عایدشان نشد.

حال باید دید آیا صنعت هوایی دنباله‌روی ایلان ماسک خواهد شد تا سفرهای سریع‌تر زمینی، مزیت مسافرت‌های هوایی را به چالش نکشد؟ پاسخ ساده نیست اما واضح است که رویاهای ماسک به واقعیت نزدیک‌ترند ...

ربات‌ها در خدمت حمل کانتینری

کانتینرها هم خودران و هوشمند شدند

موسسه رده‌بندی DNV GL گزارش داد که گروهی از دانشجویان نروژی موفق به ساخت «کانتینرهای خودکار و هوشمندی» شده‌اند که مجهز به سامانه خنک‌کننده است و می‌تواند بدون دخالت انسان مسیر خود را تا بندر بپیماید.

به گزارش مارین تایمز، دانشجویان نام این محصول جدید را SEAtrue گذاشته‌اند. این ربات در زنجیره تامین توزیع فراساحلی محصولات دریایی قرار می‌گیرد. مصرف‌کنندگان درخواست خود را در سامانه‌ای به نام TraceEat ثبت می‌کنند و این سامانه تمایل و ترجیح مشتری را به پلتفرمی به نامه Veracity ارسال می‌کند تا به این شکل بهترین شکل استفاده از منابع حاصل گردد. سپس غذا و محصول دریایی مورد نظر توسط کانتینرهای هوشمند به مقصد ارسال می‌شود. سامانه خنک‌کننده این کانتینرها به بالا رفتن عمر محصولات کمک می‌کند.

این کانتینرهای خودران و هوشمند می‌توانند از کشتی‌ها جدا و راهی بنادر شوند، یا اینکه خود را به نقطه‌ای در دریا برسانند که توسط کشتی‌ها بارگیری شوند و یا خود را به نزدیکترین بندر برسانند. به این ترتیب حمل و نقل دریایی بسیار بهینه‌تر می‌شود.

اوله یوهان لونوم، مدیر این پروژه و فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد فن‌آوری‌های دریایی در دانشگاه NTNU، گفت: «سامانه SEAtrue فناوری پیشرفته‌ای است که به توزیع بهینه و کاهش آلایندگی کمک می‌کند. ضمن آنکه چون تولید بر اساس تقاضا است، موجب پایداری صنعت ماهیگیری می‌شود.» موسسه رده‌بندی DNV GL نیز اعلام کرده است این فناوری جدید می‌تواند تولید و توزیع محصولات دریایی را متحول کند.

اولین کشتی کانتینربر تمام اتوماتیک

بزرگترین خط کشتیرانی ژاپن NYK اعلام کرد، عملیات اولین کشتی کانتینربر بزرگ دنیا را بدون کابینه و با قابلیت هدایت از راه دور را در سال ۲۰۱۹ شروع خواهد کرد.

مدیر عامل موسسه تکنولوژی خط NYK برنامه این کشتی تمام هوشمند را حرکت در مسیر ژاپن به آمریکای شمالی اعلام کرد و افزود در زمان آزمایش اولین سفر، تنها یک انسان در این کشتی خواهد بود تا هماهنگی‌های لازم در مواقع مورد نیاز را انجام دهد.

وی اضافه کرد: بخش بسیار زیادی از خسارات و تلفات حمل و نقل دریایی ناشی از خطای انسانی است و این پروژه به دلیل عدم نیاز به کابینه کشتی، نه تنها موجب صرفه اقتصادی برای کشتیرانی‌هاست بلکه میزان حوادث دریایی را نیز کاهش خواهد داد.

خط کشتیرانی NYK با کمپانی‌های بزرگ صنایع ارتباطات در حال همکاری است تا به کمک تجهیزات مدرن در این زمینه تکنولوژی جلوگیری از تصادفات دریایی را ارتقا بخشد.

دولت ژاپن از این طرح حمایت و اعلام کرده هدف این کشور ساخت حداقل ۲۵۰ کشتی کانتینربر بدون سرنشین تا سال ۲۰۲۵ خواهد بود. اکنون دو کشتیرانی دیگر ژاپن نیز پروژه‌های مشابه را دنبال می‌کنند.

تداوم ابتکار عمل برای توسعه گردشگری

رونق ایده‌های کوچک

روزبه ساکت

گشت و گذاری در لابه‌لای اخبار ماه‌های اخیر، از وجود رخدادهایی جدید در حوزه گردشگری حکایت می‌کند. در این بین، پیوند میان بخش حمل و نقل و گردشگری جالب توجه است: در حقیقت در هر چهار حوزه اصلی صنعت حمل و نقل، ارائه خدماتی آغاز شده که تا پیش از این، یا عرضه نمی‌شدند و یا در سطحی محدود و نه چندان جذاب وجود داشتند.

ورود هواپیماهای کوچک ATR که نوید رونق فرودگاه‌های کوچک را می‌دهند، آغاز سرویس‌دهی اولین کشتی کروز در کشور، حضور قطارهای گردشگری و آغاز به کار اولین اتوبوس دوطبقه بدون سقف در تهران، رخدادهایی هستند که می‌توانند سال ۹۶ را به سالی متفاوت تبدیل کنند. این حوزه‌ها هم گسترش استقبال گردشگران داخلی – به خصوص از اقشار پردرآمد – را به دنبال دارند و هم گردشگران خارجی را به استفاده از خدماتی ترغیب می‌کنند که درآمد بیشتری برای کشور به همراه دارد.

امید به سوددهی فرودگاه‌ها

۲۶ دی ماه ۱۳۹٤ برای ایران روزی تاریخی بود. برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) پس از سال‌ها افت و خیز پرونده هسته‌ای و ماه‌ها مذاکره و تلاش برای فراهم کردن زمینه‌ها، به روز اجرا رسید. در این روز اما کمتر کسی فکر می‌کرد که بمب خبری به خرید هواپیماهای نو اختصاص یابد، اما وزیر راه و شهرسازی از توافق با شرکت ایرباس برای خرید ۱۱٤ فروند هواپیما جدید خبر داد تا مهمترین تحول دقایق ابتدایی پسابرجام، به تحولی حمل و نقلی اختصاص یابد. شکستن قفل دهه‌ها تحریم صنعت هوایی را می‌شد شروعی خوب برای دوران تازه‌ای از ارتباط با جهان دانست. خبر خرید ایرباس‌های نو گرچه از جنس حمل و نقل بود، اما توسعه و پیشرفت چشمگیر گردشگری را در دل خود نوید می‌داد.

ماه‌ها گذشت و مذاکرات به عقد قرارداد خرید ۱۰۰ فروند ایرباس برای هواپیمایی جمهوری اسلامی منجر شد. در این بین اما هما از رقیب آمریکایی ایرباس نیز غافل نشد و قرارداد خرید ۸۰ فروند بوئینگ را نیز نهایی کرد. در حالی که نوسازی گسترده ناوگان هواپیمایی ملی کلید می‌خورد، خرید ۲۰ فروند هواپیما از شرکت فرانسوی – ایتالیایی ATR نیز رخ داد و گرچه بازتاب کمتری داشت، اما خبری مهم‌تر برای گردشگران داخلی محسوب می‌شد. حوزه

فرودگاهی نیز این خبر را تا اندازه‌ای جدی‌تر از اخبار خرید هواپیماهای بزرگ‌تر ارزیابی می‌کرد. ورود هواپیماهای ATR رونق اقتصادی را در فرودگاه‌های کوچک‌تر به دنبال دارد که این به معنای رونق در مناطق کم‌برخوردار و شهرهای کوچک است. این هواپیماها کوچک هستند و برای پرواز، به طول باند کمتری نیاز دارند. قدرت مانور آنها نیز بالاتر است و بنابراین می‌توانند به تدریج جایگزین ناوگان فوکر و MD خطوط هوایی داخلی شوند.

قرارداد خرید هواپیماهای مدل ATR72 - 600 به دلیل برخی اختلاف‌ها دیرتر از بقیه قراردادهای خرید ناوگان امضا شد، با این حال شبکه پروازی داخل کشور را بیش از ورود ایرباس و بوئینگ به خود امیدوار کرد، چون هواپیماهای مذکور قادر به جابه‌جایی ۷۰ مسافر تا مسافت ۱۵۲۸ کیلومتر هستند و گفته می‌شود به سبب استفاده از موتورهای ملخی بسیار کم‌مصرف، ایمن و پیشرفته، هزینه‌های عملیاتی مقرون‌به‌صرفه‌تری دارند.

پس از تحویل سه فروند هواپیمای ایرباس به هما، این شرکت در روزهای آخر فروردین سال جاری موفق به نهایی کردن قرارداد خرید ۲۰ فروند ATR شد و چهار فروند از آنها را روز ۲۷ اردیبهشت ماه تحویل گرفت. مطابق وعده مسوولان هما، ۵ فروند دیگر تا پایان سال ۲۰۱۷ و ۱۱ فروند نیز در سال ۲۰۱۸ تحویل خواهد شد، ضمن آن که هواپیمایی جمهوری اسلامی به خرید ۲۰ فروند دیگر از این هواپیما در فاز بعدی می‌اندیشد.

آغاز به پرواز چهار هواپیمای مذکور ۲۰ روزی طول کشید و از روز ۱۷ خرداد ماه، این هواپیماها کار خود را با پرواز به مشهد آغاز کردند.

در حالی که علاقه‌مندان گردشگری و سفر هوایی، در انتظار اعلام برنامه پروازی ATR بودند، هما مسیرهای نخستین پروازها را بیشتر در حوزه استان‌های شمالی و جنوب غربی اعلام کرد. به این ترتیب مطابق برنامه، استان مازندران شاهد برقراری چهار پرواز هفتگی تهران–رامسر، دو پرواز هفتگی تهران – نوشهر و یک پرواز هفتگی تهران – ساری بود.

پروازهای نوشهر در شرایطی برقرار می‌شد که ایران‌ایر از سال ۱۳۷٤ به این فرودگاه شمالی پروازی انجام نداده بود. نکته مثبت پروازهای مازندران اما از سوی مسوولان، کاهش فشار ترافیک جاده‌ای این استان اعلام شد: امری که سفرهای پایتخت‌نشینان در ایام تعطیل را تا حدی با سهولت روبه‌رو می‌کند.

در همین حال، استان گلستان با برقراری ٤ پرواز هفتگی تهران – گرگان و ٤ پرواز مشهد – گرگان روبه‌رو شد. استان گیلان با پرواز این هواپیماها در مسیرهای رشت – تبریز و تهران – رشت – اصفهان شبکه حمل و نقل هوایی مسافری خود را توسعه داد؛ آن هم در شرایطی که مطابق گفته مسوولان استان، تقاضاهای خوبی نیز برای سفر به مقاصد خارجی باکو، ایروان و آستاراخان وجود دارد.

در خراسان شمالی که پروازهای برنامه‌ریزی شده فرودگاه بجنورد را کمتر از ۱۰ پرواز در هفته می‌بیند، تحول برقراری دو پرواز هفتگی در هر یک از مسیرهای تهران و مشهد بسیار بااهمیت است.

اما در غرب کشور، سه پرواز هفتگی به مسیر تهران – کرمانشاه اضافه و در استان خوزستان، چهار پرواز هفتگی تهران – دزفول و چهار پرواز هفتگی نیز در مسیر اهواز – اصفهان برقرار شد و مسیر تهران – اصفهان – آبادان نیز شاهد حضور این هواپیماهای کوچک بود. تقاضا از اقصی نقاط کشور برای پروازهای ATR وجود دارد و برخی مسیرها همچون مناطق جنوب و جنوب شرقی از عدم تخصیص پرواز در روزهای نخستین حضور ATRها، گلایه کرده‌اند.

ناگفته پیداست که هواپیماهای کوچک، اقتصادی و پرپرواز تا چه اندازه بر رونق فرودگاه‌های کوچک می‌افزایند و گردشگران را راهی مقاصد جدید می‌کنند. فرودگاه‌هایی همچون سمنان، شاهرود، داراب و کلاله نیز که هیچ پروازی را حتی در بعد ماهانه شاهد نیستند، حضور این هواپیماها را به معنای پایان دوران انزوا خواهند دید.

■ از ابتدای امسال، اولین کشتی تفریحی کروز وارد عرصه خدمت‌رسانی صنعت گردشگری داخلی شد. این کشتی ٤ طبقه، ۱۵۲ کابین و ٤۰٤ تخت اقامتی دارد و دو سالن سینما، فضاهای رستورانی، کتابخانه، اتاق مطالعه، سالن برگزاری همایش و آشپزخانه ایرانی را در فضایی با وسعت ۳۵۰۰ مترمربع درون خود جای داده است

■ سانی در اولین سفرهای خود در مسیر رفت و برگشت کیش – قشم فعالیت کرده و تور گردشگری با دو شب اقامت بر آب‌های خلیج‌فارس و یک روز گشت در جزیره قشم ارائه کرده است. هزینه هر سفر با پذیرایی کامل ۵۰۰ هزار تومان اعلام شده است. سانی قرار است فعالیت خود را به چهار بندر چابهار، دیلم، شهیدباهنر و امام خمینی نیز گسترش دهد

مطابق آمارهای اعلام شده از سفرهای نوروزی امسال، سهم جاده در سفر از ۹۰ درصد سال‌های قبل به ٦۰ درصد کاهش یافته، در حالی که ۲۸ درصد کل سفرها از مسیر هوایی انجام شده است. این نشان می‌دهد سرعت رشد اقبال به سفر با هواپیما بسیار چشمگیر است.

کروز هم آمد

«اقتصاد مقاومتی» چند سالی است صاحب سند شده و به عنوان محور سیاست‌های اقتصادی کشور مطرح می‌شود. «دریامحوری» نیز در این سند مورد توجه ویژه بوده است؛ چه این که برخلاف جهان، سکونت جمعیت در نوار ساحلی کشور بسیار اندک است و ایران بهره‌ای ناچیز از وجود بیش از ۵۷۰۰ کیلومتر نوار ساحلی می‌برد. به گفته وزیر راه و شهرسازی، در حالی تراکم جمعیت تهران ۹۲۱ نفر در هر کیلومترمربع است که این عدد در سواحل جنوبی کشور تنها ۵ نفر است! این بدان معنا است که سواحل برای کار و زندگی جذابیتی ندارند. بدیهی است که گردشگری دریایی نیز مورد غفلت جدی واقع شده است.

چند سالی است تدوین سند «توسعه گردشگری دریایی» در دست اقدام است و قرار بود که با حضور و امضای مقامات عالی‌رتبه ۱۲ ارگان کشور، در آذرماه سال گذشته به مرحله اجرا برسد. این اتفاق اما در آن زمان روی نداد تا مهمترین مانع توسعه گردشگری دریا که مشکلات مربوط به تعدد دستگاه‌های مرتبط و تعدد قوانین و مقررات این حوزه بود، همچنان حل‌نشده باقی بماند.

به گفته محمدکاظم خلدی‌نسب، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و حمایت از توسعه گردشگری، ۱۲ اقدام در این سند مورد توجه قرار گرفته است: استفاده از شناورهای از رده خارج شده به‌عنوان جاذبه گردشگری، ساخت پارک، ایجاد جنگل‌ها و ژئوپارک‌های دریایی، فراهم کردن زیستگاه‌های حفاظت‌شده برای پرندگان و جانوران دریایی، توسعه گردشگری حلال با ساخت رستوران‌های غذاهای دریایی، ساخت و استقرار آکواریوم، توسعه اجتماعی و توانمندسازی جوامع محلی با ایجاد امکان تولید و فروش صنایع‌دستی دریایی، راه‌اندازی موزه‌های ثابت و متحرک و نیز تورهای دریایی، ایجاد و گسترش ورزش‌های آبی و تفریحات مرتبط، فراهم‌سازی شرایط لازم برای توسعه گردشگری سلامت با محوریت درمان‌های آبی وابسته به این مناطق و همچنین خرید کروزهای تفریحی در کنار توجه به ضوابط و ملاحظات مربوط به اکوتوریسم.

جدا از این که امید می‌رود این سند به زودی نهایی شود، در فروردین ماه سال جاری تحول مهمی به وقوع پیوست و اولین کشتی تفریحی وارد عرصه خدمت‌رسانی صنعت گردشگری داخلی شد. این کشتی کروز با نام «سانی» ٤ طبقه، ۱۵۲ کابین و ٤۰٤ تخت اقامتی دارد و دو سالن سینما، فضاهای رستورانی، کتابخانه، اتاق مطالعه، سالن برگزاری همایش، اتاق بازی کودکان و آشپزخانه ایرانی را در فضایی با وسعت ۳۵۰۰ مترمربع درون خود جای داده است. این کشتی تفریحی که ۳۵ سال سن دارد، قابلیت حمل ۱۳۵ خودرو را به همراه سرنشینان آن دارد.

سانی در اولین سفرهای خود در مسیر رفت و برگشت کیش– قشم فعالیت و تور گردشگری با دو شب اقامت بر آب‌های خلیج‌فارس و یک روز گشت در جزیره قشم ارائه کرده است. هزینه هر سفر با پذیرایی کامل ۵۰۰ هزار تومان اعلام شده است. سانی قرار است خدمت‌رسانی خود را به چهار بندر چابهار، دیلم، شهیدباهنر و امام خمینی (ره) نیز گسترش دهد تا گردشگران سوار بر این کشتی بتوانند در مجموع از شش مقصد دریایی بازدید کنند.

در اواخر اردیبهشت ماه اعلام شد مذاکراتی نیز برای حضور کشتی‌های کروز اسپانیایی، ایتالیایی و یونانی به سواحل جنوبی کشور صورت گرفته که گمان می‌رود در نیمه دوم سال جاری منجر به حضور این کشتی‌ها در آب‌های ایران شود، گرچه هنوز هیچ پایانه‌ای برای پهلوگیری کشتی‌های مذکور در کشور وجود ندارد.

چنانچه ایران وارد عرصه میزبانی از این کشتی‌ها شود عملا وارد عرصه‌ای از گردشگری شده که پیش‌بینی می‌شود ۲۵/۸ میلیون مسافر را در سراسر جهان در سال ۲۰۱۷ میزبانی کند. این در حالی است که کروزها در سال ۲۰۰۹ معادل ۱۷/۸ میلیون مسافر را به تفریحات دریایی برده بودند.

صنعت کشتی کروز در سال ۲۰۱۵ موفق به کسب ۱۱۷ میلیارد دلار درآمد شده که اهمیت این عدد در برابر درآمد ۱۲٦۰ میلیارد دلاری صنعت گردشگری جهان در این سال، چشمگیر است. کروزها همچنین برای قریب به یک میلیون نفر شغل ایجاد کرده‌اند، بنابراین پیوستن

کشـور بـه این صنعـت را می‌تـوان اتفاقـی مهم و مبـارک تلقـی کرد.

گردشگری بر روی ریل

حضـور قطارهـای لوکس گردشـگری در شـبکه ریلـی کشـور و بازدیـد مسـافران از شـهرهای تاریخی، بی‌شـک نمادی از ورود کشـور به دوران تـازه‌ای از ارتبـاط با جهـان و جذب گردشـگران خارجـی بـود؛ تـا آنجـا کـه در مـدت دو سـال ۱۱ رام قطـار گردشـگری وارد کشـور شـد. ایـن اتفـاق صنعـت گردشـگری داخـل را در اندیشـه بهره‌گیـری از فرصت‌هـای مشـابه انداخـت.

نوروز امسال بود که شرکت رجاء اقدام به افتتاح نخستین قطار گردشگری کرد. این قطار در فاصله اهواز تا منطقه «تنگ ۵» اندیمشک راه‌اندازی شد. این مسیر در دل کوه‌های زاگرس قرار دارد و گردشگران می‌توانند مناظر بکر طبیعی را به همراه پل‌ها و ساختمان‌های قدیمی راه‌آهن ببینند. مطابق برنامه‌ریزی صورت گرفته، قطار در ۱۴ نقطه دیدنی و تاریخی توقف می‌کند تا کارشناسان، این جاذبه‌ها را برای مسافران تشریح کنند. سفر این قطار یک‌روزه است و هزینه آن با احتساب پذیرایی صبحانه، ناهار، عصرانه و خدمات بیمه ۸۰۰ هزار ریال برای هر نفر اعلام شده است، گرچه گفته می‌شود قطار گردشگری جنوب که با همکاری بخش خصوصی راه‌اندازی شده، هزینه‌ای بیش از ارقام دریافتی از گردشگران دارد.

دیری نپایید که در اوایل خرداد ماه، دومین قطار گردشگری نیز راه‌اندازی شد تا مسیر ده‌ها ساله ریلی شمال نیز میزبان گردشگران شود. مطابق برنامه، این قطار از تهران به سوی پل سفید می‌رود و دوباره به پایتخت بازمی‌گردد. هزینه دریافتی از- هر مسافر با پذیرایی مشابه قطار گردشگری جنوب، از سوی سایت‌های فروش بلیت، ۱۷۰ هزار تومان اعلام شده است. جلگه ورامین، گرمسار، فیروزکوه، شورآب، ایستگاه‌های گدوک و دوگل و پل ورسک از جمله نقاطی است که گردشگران از نزدیک بازدید خواهند کرد.

گردش درون‌شهری با اتوبوس بی‌سقف

تاکنون از پتانسیل‌های گردشگری درون‌شهری غفلت فراوانی شده و بعید است میلیون‌ها نفر از ساکنان کلانشهرهای کشور حتی یک بار با تور از نقاط دیدنی داخل شهر محل سکونت خود بازدید کرده باشند. شهرداری تهران اما چند سالی است وارد این عرصه شده است. اولین بار در مرداد ماه ۱۳۹۵ بود که از تحولی مهم در گردشگری درون شهری خبر داده شد. معاون گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان تهران از خرید ٦ دستگاه اتوبوس دوطبقه تفریحی- توریستی برای تهرانگردی گردشگران خارجی سخن گفت. ظاهرا این اتوبوس‌ها تولید کشور سوئد هستند و هزینه خرید هر یک از آنها نزدیک به ۱۰ میلیارد ریال است. به این ترتیب می‌شود در تهرانگردی خارجی‌ها که تاکنون با دو دستگاه اتوبوس ۳۰۲ قدیمی صورت می‌گرفت، تحولی مهم ایجاد کرد.

ورود ایـن اتوبوس‌هـا اما پرحاشـیه شـد. دریافت مجـوز تـردد آنهـا در خیابان‌هـای تهـران معطـل تاییـد چنـد نهاد باقـی ماند و دسـت آخر تنها یک اتوبـوس موفـق شـد در ایـام نـوروز به مسـافران خدمـت ارائـه کنـد. ایـن اتوبـوس نیـز در ۱۴ فروردیـن بـه علت نداشـتن پـلاک دائمی متوقف شـد، چـون بـه گفتـه واردکننـده آن، می‌بایسـت هزینه‌هـای گمرکـی ایـن اتوبـوس و دیگـر اتوبوس‌هـا پرداخـت شـود تـا ترخیـص آنهـا به صـورت قطعـی صـورت گیـرد.

اولین اتوبوس تفریحی - گردشـگری بدون سقف (Hop-on Hop-off) کـه بـا امکاناتـی همچـون دسـتگاه ترجمـه همزمـان و مسـیریاب، بـه ارائـه خدمـت در نـوروز پرداخت و مهمـان خیابان‌های تهـران بـود، در دو مسـیر «بافـت تاریخـی تهران» در مناطـق مرکـزی و مسـیر «تـور تهـران بـزرگ» در بافـت شـمالی شـهر، گردشـگران را جابه‌جـا کـرد. بلیت‌هـای این اتوبـوس با مشـارکت بخش خصوصـی و سـرمایه‌گذار خارجی طراحی شـده و بـرای اعتبـار زمانـی ۲۴ سـاعته ۷۰ هـزار تومان و بـرای ۷۲ سـاعت برابـر بـا ۱۰۰ هـزار تومـان به شـهروندان تهرانـی فروختـه شـد، در حالـی کـه ایـن مبلغ بـرای گردشـگران خارجـی دو برابر این میـزان بـود و طبـق اسـتانداردهای بین‌المللی برای یـک مسـیر ٤۰ دلار و بـرای دو مسـیر ٦۰ دلار قیمت‌گـذاری شـده اسـت.

امید می‌رود با حل مشکلات ورود این اتوبوس‌ها، بتوان از پتانسیل بسیار بکر گردشگری درون‌شهری بهره گرفت و خیابان‌های شهر را نیز به منبع درآمد خوب گردشگری داخلی تبدیل کرد. این رویداد به رونق بازدید از اماکن تاریخی و تفریحی نیز منجر می‌شود.

■ اولین اتوبوس گردشگری بدون سقف که با امکاناتی همچون دستگاه ترجمه همزمان و مسیریاب، به ارائه خدمت در نوروز پرداخت، در دو مسیر «بافت تاریخی تهران» در مناطق مرکزی و مسیر «تور تهران بزرگ» در بافت شمالی شهر گردشگران را جابه‌جا کرد. بلیت‌های این اتوبوس، برای اعتبار زمانی ۲۴ ساعته ۷۰ هزار تومان و برای ۷۲ ساعت برابر با ۱۰۰ هزار تومان فروخته شد

■ نوروز امسال، نخستین قطار گردشگری در فاصله اهواز تا منطقه «تنگ ۵» اندیمشک توسط رجاء راه‌اندازی شد. این مسیر در دل کوه‌های زاگرس قرار دارد. قطار گردشگری در سفر یک روزه خود، در ۱۴ نقطه دیدنی و تاریخی توقف می‌کند و هزینه آن با احتساب پذیرایی صبحانه، ناهار، عصرانه و بیمه، ۸۰۰ هزار ریال برای هر نفر اعلام شده است

2106045

زندگی سوت قطاری است که در خواب پلی می‌پیچد

گزارشی از سفر ریلی روی زیباترین مسیر ایران

بهاره بوذری

عکس: سهیلا عابدینی

سفر کردن با قطار، فرار از زندگی ساکن و تکراری است و تجربه زندگی در خانه جنبنده‌ای که با پنجره‌هایی رنگ‌به‌رنگ، چشم دل و جانت را تازه می‌کند. ازاین‌رو، سفر ریلی برای اهل تجربه و تماشا پیشنهاد هیجان‌انگیزی است.

حتی اگر مسافر همیشگی قطار باشید یا در تمام روزهای تعطیل به شمال کشور بروید، سفر با قطار گردشگری پارسیاد تجربه دیگری است؛ سفری پرخاطره از تهران تا سوادکوه، با جلوه‌های بی‌مانند سبزه‌زارهای ورامین تا حاشیه‌های کویری. راه‌آهن تهران تا سوادکوه، مسیر پرپیچ‌وخمی است که از میان رشته‌کوه البرز و از روی پل‌های تاریخی ورسک و سه خط طلا می‌گذرد و به جنگل‌های شمال می‌رسد.

اواسط مردادماه بود که با جمعی از خبرنگاران دعوت شدیم تا به همراه گروهی از گردشگران به تور یک‌روزه قطار گردشگری پارسیاد برویم. توری که با همکاری شرکت حمل‌ونقل ریلی رجا از نوروز امسال راه‌اندازی شده و سفری است بی‌مقصد که لحظه به لحظه آن یادگاری است از روزی فراموش‌نشدنی. در این سفر، تاریخ ساخت راه‌آهن در ایران را می‌توان دید و آموخت. آن زمان که با ابتدایی‌ترین وسایل، پیچیده‌ترین طراحی‌ها و مهندسی‌ها را در ساخت راه‌ها و پل‌های راه‌آهن شمال به کار می‌بردند.

از تهران تا گرمسار

برای آنکه بتوان از مناظر زیبای مسیر تهران تا سوادکوه لذت برد، باید در روشنایی روز سفر کرد. بنابراین، ساعت حرکت ریل‌باس ۷:۱۵ دقیقه صبح و ساعت برگشتن به تهران ۲۲:۱۵ است. درواقع، این سفر حدود ۱۵ ساعت به طول می‌انجامد. نخستین ایستگاه اصلی پس از تهران، ورامین است. از ورامین به بعد قطار وارد کویر می‌شود و تا گرمسار از حاشیه شمالی کویر مرکزی ایران عبور می‌کند. چشم‌اندازهای این مسیر، کویری و نیمه کویری است. در ایستگاه گرمسار، مسیر ریلی مشهد و مازندران از هم جدا می‌شود؛ مسافران مشهد، این چشم‌انداز کویری را تا مشهد دنبال می‌کنند اما چشم‌انداز پرهیجانی در انتظار مسافران خط ساحلی است.

از گرمسار به بعد مسیر قطار، رو به شمال است و از کنار حبله‌رود بالا می‌رود. ایستگاه سیمین دشت در نزدیکی روستایی به همین نام، سومین ایستگاه بعد از گرمسار است. همچنین غار «اسپهبد خورشید» نیز از دیگر دیدنی‌های منطقه است که دهانه آن از داخل قطار به‌خوبی پیدا است اما بازدید از آن نیازمند تجهیزات صعود است.

تونل گدوک در مرتفع‌ترین نقطه با ۲۸۸۷ متر طول، یکی از طولانی‌ترین تونل‌های راه‌آهن ایران است. از ایستگاه گدوک به بعد، جبهه شمالی کوه‌های البرز را می‌بینیم که سرسبزند و پر از درخت، رود و چشمه. فاصله میان فیروزکوه تا ورسک شاید زیباترین بخش این مسیر باشد و تماشای این چشم‌اندازهای

■ مدیرعامل شرکت پارسیاد: در مطالعه تاریخ راه‌آهن فقط نباید به برخی داده‌ها مثلا اینکه ارتفاع پل ورسک چند متر است توجه کرد. باید به رفتار در ساخت توجه داشت. باید ببینیم ۸۵ سال پیش، برای ساخت یک پل بین‌راهی با چه دقت و کیفیتی کار می‌کردند و بعد چنین ظرافت‌هایی را با پل‌های شهری امروزی مقایسه کنیم

پرهیجان نمی‌گذارد که از کنار پنجره تکان بخوریم. برای همین است که با اینکه ظرفیت ریل‌باس ۳۶۰ صندلی است ولی برگزارکنندگان تور می‌خواهند حداکثر یک‌سوم صندلی‌های قطار را پر کنند تا هر یک از مسافران پنجره‌ای داشته باشد برای دیدن و لذت بردن.

سه خط طلا

«سه خط طلا» معروف راه‌آهن ایران را در فاصله فیروزکوه تا ورسک می‌بینیم. کسی نمی‌داند اولین بار چه کسی اسم این سه خط آهن را «سه خط طلا» گذاشت. خطوط راه‌آهن در فاصله ایستگاه‌های گدوک و ورسک، کوه را دور می‌زنند و از بالای سرهم رد می‌شوند و از دور شبیه سه خط موازی به نظر می‌آیند. نخستین فاز این خط در سال ۱۳۰۶ خورشیدی در دوره پهلوی اول بین ساری و بندر ترکمن ساخته شد و به‌مرور بقیه ۲۷ ایستگاه آن تکمیل و راه‌اندازی شدند.

پل ورسک

از «سه خط طلا» که بگذریم به ورسک می‌رسیم. این ایستگاه شهرتش را از پل معروف ورسک می‌گیرد؛ پلی که در دوره پهلوی اول و با وسایلی ابتدایی، روی دره ورسک در منطقه سوادکوه ساخته شد. مهندسان آلمانی و اتریشی این پل را با دهانه‌ای به طول ٦٦ متر و ارتفاع ۱۱۰ متر از ته دره، با تضمین ۷۰ ساله ساختند و در زمان جنگ جهانی دوم به پل پیروزی مشهور شد. بیشتر از ۷۰ سال است که هر روز قطارهای خط تهران–شمال از روی این پل ۸٦ متری عبور می‌کنند. پل ورسک در سال ۱۳۵٦ به ثبت ملی رسید و در کتاب گینس نیز در بخش پل‌هایی با ارتفاع بیش از ٦۰ متر ثبت شده است.

بعد از ورسک وارد منطقه سوادکوه می‌شویم. کوه‌ها جنگلی‌تر می‌شوند و پوشش گیاهی فشرده‌تر. پس از عبور از پل زیبای دوآب، به ایستگاه سوادکوه می‌رسیم.

راهنمای توری متفاوت

یکی از مهم‌ترین خدمات یک تور گردشگری، داشتن راهنمای تور است و یکی از امتیازات بزرگ تور گردشگری پارسیاد راهنمای تور آن بود؛ چون محمد محسنیان، مدیرعامل شرکت پارسیاد خودش زحمت راهنمایی را بر عهده گرفته بود و توضیحات کامل و دقیقی از تاریخچه ساخت راه‌آهن و جزئیات طراحی‌های هنرمندانه ایتالیایی‌ها و آلمانی‌ها در ساخت پل‌های این مسیر ارائه می‌داد.

با محسنیان که دانش‌آموخته رشته شیمی بود و کارشناسی ارشد باستان‌شناسی هم داشت، گفت‌وگویی داشتیم. او از علاقه دیرینه خود به قطار گفت و در مورد برگزاری این تور گردشگری چنین توضیح داد:« من این برنامه را اولین بار چهار سال پیش با مینی‌بوس انجام دادم اما سال گذشته، ایده خود را با راه‌آهن در میان گذاشتم که از طرف آنها پذیرفته شد. عید امسال برای مسیر راه‌آهن لرستان–خوزستان یک تور گردشگری راه انداختیم که بی‌نهایت سفر خوبی بود.»

وی ادامه داد: «در ابتدا، شیوه کار ما با رجا به این صورت بود که ما برای آنها کار می‌کردیم اما در حال حاضر سود حاصل از این سفرهای گردشگری را با رجا نصف می‌کنیم یعنی شرایطمان مساوی است. ضمن اینکه طرح‌هایی مثل برنامه ۵ اکتبر (۱۳ مهر) را هم برای گردشگران خارجی داریم، که پیش‌بینی می‌کنیم برنامه خوبی باشد.»

محسنیان تأکید کرد: «ما به تور فعلی تور گردشگری راه‌آهن و به تور خارجی تور ریلی می‌گوییم. در واقع، راه‌آهن در این تور به‌عنوان سوژه گردشگری محسوب می‌شود. برنامه ما این است که ازاین‌پس، تلفیقی از گردشگری راه‌آهن و گردشگری ریلی را داشته باشیم که سفری طولانی‌مدت است.»

او درباره هدف برگزاری چنین تورهای گردشگری خاطرنشان کرد: «قصد ما این است که این واقعیت را به مردم نشان دهیم که سیستم حمل‌ونقل ریلی مسافری ایران نماد رعایت اخلاق حرفه‌ای است، همان‌طور که شما می‌توانید در این مسیر حمام، استراحتگاه و حتی کلیسای مخصوص کارکنان راه‌آهن را ببینید.»

وی افزود: «راه‌آهن بزرگ‌ترین پروژه عمرانی ایران با تخصیص اعتباری معادل ۲۰ درصد بودجه سرمایه‌گذاری عمومی کشور در زمان رضاشاه بوده است. خود سفر با قطار نیز مزایای مهمی دارد که کاهش تصادفات، حفظ محیط زیست، هزینه کمتر و سفر با تعداد بی‌شمار هم‌سفران از جمله آن است.»

در میانه راه، گفت‌وگویی هم با رییس قطار و

لوکوموتیوران داشتیم که هر کدام با خوش‌رویی به سوالات ما پاسخ دادند و از سختی کار و مشکلات ناشی از مسوولیت‌هایشان گفتند و اینکه در نهایت، تمام سختی‌ها، وقتی مسافران را با لبخند رضایت به مقصد می‌رسانند، فراموش می‌شود.

گشت‌وگذاری با طعمی ماندگار

در ده «شوراب» یک ساعت برای پیاده‌روی در حاشیه روستا توقف داشتیم. از گلدسته‌های مسجد روی تپه صدای نوحه می‌آمد. آن‌طرف‌تر، خانه‌های روستایی بود و مرغ و خروس‌هایی که جولان می‌دادند. زیر یکی از پل‌ها ایستادیم تا محسنیان برای ما توضیح دهد که معماران هنرمند روی ساخت هر پل چه دقت مضاعفی داشتند برای اینکه امضای اثر هنری خود را روی هر کدام ثبت کنند. او برایمان توضیح داد که بسیاری از پل‌های شمال، سنگی هستند چون ما در آن زمان، نه سیمان داشتیم و نه فولاد و هرچه نیاز بود از کشورهای دیگر وارد می‌شد. بنابراین، سیاست‌گذاری این بود که تا جایی که ارتفاع پل اجازه می‌دهد، طاق قوسی بزنند که به حداقل سیمان نیاز دارد.

محسنیان یادآور شد: «خیلی از جاها در شمال، مقاومت فشاری سنگ‌ها به‌قدری نبوده که بتواند فشار طاق را تحمل کند. پس، از بتون استفاده کرده‌اند ولی بتن‌آرمه نیست؛ بلکه عین همان سنگ‌ها، بلوک بتنی می‌ریختند و روی پل‌ها کار می‌کردند. بنابراین، طاق‌ها همه بتنی است ولی در نگاه اول اصلا مشخص نیست چون نمای بیرونی ر ا دوباره سنگ کار کرده‌اند تا یکدست به نظر برسد.»

او تأکید کرد: «در مطالعه تاریخچه راه‌آهن فقط نباید به برخی داده‌ها مانند اینکه ارتفاع پل ورسک ۱۱۰ متر است، توجه کرد. باید به رفتار در ساخت توجه داشت. باید ببینیم ۸۵ سال پیش، برای یک پل بین‌راهی با چه دقت و کیفیتی کار می‌کردند و بعد این ظرافت‌ها را با پل‌های شهری امروزی مقایسه کنیم.»

دیدار با پیرمرد سوزنبان

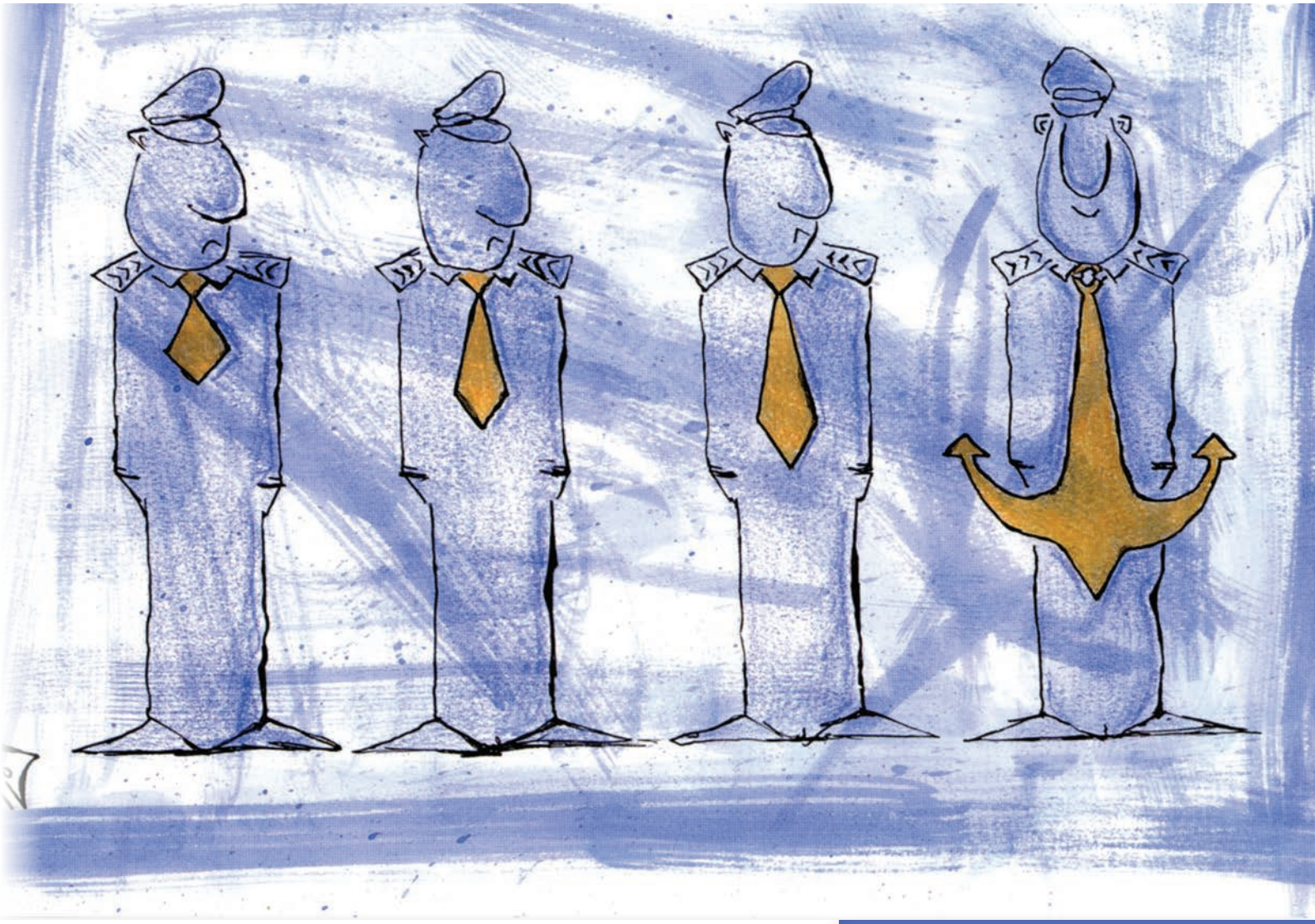
در ایستگاه سوادکوه، یک خانه سازمانی راه‌آهن را دیدیم که ۸۲ سال پیش ساخته شده است. محسنیان به ما گفت که در نظر داشتند که این مکان را به عنوان خانه راه‌آهن سوادکوه بازسازی کنند، اما متاسفانه بودجه کافی نداشتند. اکنون این خانه آبی با معماری زیبا و حیاط پردرخت، پر از آشغال انسان‌ها و فضولات حیوانات است. مکانی که می‌توانست با اندکی صرف زمان و هزینه تبدیل به یک مکان گردشگری دیدنی شود.

در این ایستگاه متروکه، پیرمرد سوزنبانی بود که با عشق از ساخت‌وسازهایی که در زمان رضاخان انجام شده بود، تعریف می‌کرد. او آن‌چنان پر شور و حرارت از خاطرات گذشته می‌گفت که خود می‌توانست به عنوان راهنمای محلی در این مسیر کار کند. هر چند به نظر می‌رسید احساس خوشحالی و غرور او بیشتر برای آن بود که عده‌ای شهرنشین آمده بودند تا کار پرزحمت او در تمام این سال‌ها را ببینند.

پذیرایی سفر دو وعده صبحانه و ناهار و دو میان‌وعده بود. میان وعده عصر که در فضای سبز کنار ایستگاه راه‌آهن و روی چمن‌ها سرو شد، صفای دیگری داشت. کشاورزان منطقه هم سیب، خیار و لوبیا سبز خود را کیسه کرده بودند و به مسافران می‌فروختند و چه بازار گرمی هم داشتند.

مسافران این قطار دو دسته بودند، دسته‌ای، خانواده‌های جوانی که با فرزندان خردسالشان به‌صورت گروهی آمده بودند و دسته‌ای دیگر، افرادی میان‌سال که به همراه دوستان و اقوام این تور را انتخاب کرده بودند؛ به‌هرحال، چه کودکانی که برای اولین بار روی ریل پا می‌گذاشتند، چه جوانانی که روی ریل سلفی می‌گرفتند و چه بزرگ‌ترهایی که با دیدن قطارها و سازه‌های قدیمی یاد گذشته می‌افتادند، لحظات خوشی را با این تور سپری کردند و هنگام بازگشت، رد شادی و خشنودی را در تک‌تک چهره‌ها می‌شد پیدا کرد.

هزینه بلیت تور قطار گردشگری پارسیاد ۱۷۰ هزار تومان است که شاید در برخورد نخست کمی گران برسد، اما با توجه به تجربیات ذوقی و اطلاعات علمی، تاریخی نابی که در این سفر به دست می‌آید و در مقایسه با سطح تورهای گردشگری که در ایران برگزار می‌شود، به نظر می‌رسد تور تهران- سوادکوه علاقه‌مندان و مشتاقان خاص خود را داشته باشد.



سهم گردشگری ایران در دریای خزر از سهم ۱۱ درصدی سرزمینی‌اش هم کمتر است

تقریبا صفر!

مصطفی ملکی
کارشناس سازمان بنادر و دریانوردی

حجم کسب‌وکار در گردشگری تقریبا با حجم صادرات نفت، محصولات غذایی و یا خودرویی برابری می‌کند و به یکی از مهم‌ترین نقش‌آفرینان در تجارت بین‌المللی تبدیل شده است، به عبارت دیگر، گردشگری در حال تبدیل شدن به یکی از اصلی‌ترین منابع درآمدی بسیاری از کشورهای درحال‌توسعه است. در سال ۲۰۱۶، مسافرت و گردشگری به‌طور مستقیم ۳/۳ تریلیون دلار و به‌طور غیرمستقیم ۷/۶ تریلیون دلار درآمد داشته و از ۱۰۹ میلیون شغل به طور مستقیم و ۲۹۲ میلیون شغل به طور غیرمستقیم حمایت کرده است. این یعنی ۱۰/۲ درصد از کل تولید ناخالص داخلی جهان و تقریبا یک‌دهم همه مشاغل دنیا.

در این میان، تعداد مسافران دریایی از سال ۱۹۹۰ تاکنون بیش از ۲۰۰ میلیون نفر بوده که بیش از ۷۰ درصد از این میزان، در ۱۰ سال گذشته اتفاق افتاده و تقریبا ۴۰ درصد آن مربوط به ۵ سال گذشته است. میانگین روزانه افرادی که از طریق دریا سفر کرده‌اند بیش از ۱۰ روز بوده و ۶۲ درصد از مسافران جهان چندین بار از طریق دریا سفرکرده‌اند. بنابراین به نظر می‌رسد در استفاده از دریا به‌عنوان جزئی از صنعت گردشگری در جهان، نقطه عطفی جدید در حال شکل‌گیری است؛ تا آنجا که کشورهای حاشیه خزر از جمله آذربایجان و قزاقستان نیز فعالیت‌های خود را در زمینه گردشگری برای حضور در بازارهای رقابتی آغاز کرده‌اند.

بر اساس گزارش سالانه سازمان جهانی گردشگری، با وجود بسیاری از چالش‌ها و تنش‌های بین‌المللی، سال ۲۰۱۶ یکی از سال‌های پررونق در گردشگری بین‌المللی بوده است. گردشگری در سطح بین‌المللی برای هفتمین سال متوالی رشد کرده و توانسته است در سال ۲۰۱۶ بیش از یک میلیارد و ۲۳۵ میلیون سفر بین‌المللی در سطح جهان را صاحب شود؛ رشد گردشگری در جهان طی سال ۲۰۱۶ به میزان ۳/۹ درصد افزایش یافت. این میزان به معنی افزایش ٤٦ میلیون سفر خارجی به کشورها در مقایسه با سال ۲۰۱۵ است.

این رشد بیش از همه شامل منطقه آسیا پاسیفیک می‌شود که با رشد ۸ درصدی روبه‌رو شده و بیش از ۲٤ میلیون مسافر جدید را پذیرا بوده است. به این منطقه در سال ۲۰۱٦ بیش از ۳۰۳ میلیون گردشگر و به عبارتی یک‌چهارم گردشگران جهان وارد شده‌اند. منطقه اقیانوسیه نیز با افزایش ۱۰ درصد، جنوب آسیا با ۹ درصد و شمال شرقی و جنوب شرقی آسیا با ۸ درصد رشد، در مکان‌های بعدی قرار گرفتند.

هزینه‌های گردشگری در سال ۲۰۱٦ در بازارهای عمده، نشان‌دهنده افزایش تقاضا برای گردشگری بین‌المللی در سراسر جهان است. چین با افزایش ۱۲ درصدی هزینه‌های خود در اعزام گردشگران به سایر کشورها با تعداد ۱۱٦ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر گردشگر، رتبه اول را به خود اختصاص داد و ایالات‌متحده، آلمان، انگلیس و فرانسه در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند.

از کل تعداد گردشگران ورودی در سال ۲۰۱٦ آسیا و اقیانوس آرام با رقمی معادل ۳۰۳ میلیون نفر با سهمی به میزان ۲۵ درصد و با ۸ درصد رشد مثبت، آفریقا پس از رکود دو ساله با رقمی معادل ۵۸ میلیون نفر و با سهمی به میزان ۵ درصد و با ۸ درصد رشد مثبت، آمریکا با رقمی معادل ۲۰۱ میلیون نفر و با سهمی به میزان ۱٦ درصد و با ٤ درصد رشد مثبت، اروپا با رقمی معادل ٦۲۰ میلیون نفر و با سهمی به میزان ۵۰ درصد و با ۲ درصد رشد مثبت و خاورمیانه با رقمی معادل ۵٤ میلیون نفر و با سهمی به میزان ٤ درصد و با ٤ درصد کاهش رشد روبه‌رو بوده است.

انتظار می‌رود سال ۲۰۱۷ رشد گردشگری همچنان سیر صعودی داشته باشد. این افزایش برای کشورهای آسیا پاسیفیک و آفریقا ۵ تا ٦ درصد، برای آمریکا ٤ تا ۵ درصد، برای اروپا ۲ تا ۳ درصد و برای خاورمیانه ۲ تا ۵ درصد پیش‌بینی می‌شود.

در سال ۲۰۱۵ کل درآمد حاصل از گردشگران ورودی به کشورها ۱۳۷٤ میلیارد دلار بوده است و در این بین ایالات‌متحده آمریکا کشور برتر جهان در درآمد گردشگری سال ۲۰۱۵ به‌حساب می‌آید، درآمد گردشگری ایالات‌متحده آمریکا طی سال ۲۰۱۵ به میزان ۲۲۹ میلیارد دلار بوده که ۱۷/۹۲ درصد از کل درآمد گردشگری جهان را تشکیل می‌دهد. ٤ کشور برتر دیگر چین با ۱۱٤ میلیارد دلار، انگلیس با ٦۱ میلیارد دلار، اسپانیا با ۵٦ میلیارد دلار و فرانسه با ۵٤ میلیارد دلار هستند که ۳۸/٦۸ درصد از کل درآمد گردشگری جهان را تشکیل می‌دهند.

از نظر هزینه گردشگری حاصل از گردشگران بین‌المللی خروجی، آمارها نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۵ هزینه‌های گردشگری، یک میلیارد ۳٦۰ میلیون نفر گردشگر اعزامی به میزان ۱۳۷۱ میلیارد دلار بوده است، چین با اعزام ۱۱٦ میلیون نفر و با رقمی معادل ۲۹۲ میلیارد دلار هزینه‌کرد، رتبه برتر را در جهان به خود اختصاص داد که این رقم ۲۲/۲٦ درصد از کل هزینه گردشگری جهان را تشکیل می‌دهد، چین دارای اولین رتبه در اعزام گردشگران به خارج از کشور در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱٦ بوده است، هزینه گردشگری چینی‌ها در سال ۲۰۱٦ به میزان ۱۲ درصد افزایش یافته و به رقم ۲٦۱ میلیارد دلار رسیده است.

چینی‌ها طی سال‌های اخیر بیشتر به کشورهای آسیایی و اقیانوسیه به‌ویژه ژاپن، کره جنوبی و تایلند و همچنین به ایالات‌متحده و اروپا سفر کرده‌اند.

چهار کشور برتر دیگر (آمریکا، آلمان، انگلستان و فرانسه) در مجموع ٤۹/۹۷ درصد از هزینه گردشگری جهان را تشکیل می‌دهند؛ ایالات‌متحده با ۱٤۸ میلیارد دلار، آلمان با ۸۹ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار، انگلیس با ۷۹ میلیارد و ٦۰۰ میلیون دلار و فرانسه با ٤٦ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار.

سفر و گردشگری دریایی در حاشیه خزر

در سال ۲۰۱٦ موفق‌ترین کشورها از نظر رشد درآمدی و هزینه‌کرد گردشگران بازدیدکننده، جمهوری آذربایجان (٤٦۱ درصد)، مغولستان (۲٤/٤ درصد)، ایسلند (۲۰/۱ درصد)، قبرس (۱۵/٤ درصد)، قزاقستان (۱۵/۲ درصد)، مولداوی (۱٤/۲)، کاستاریکا (۱۲/۱ درصد)، گرجستان (۱۱/۲ درصد)، سریلانکا (۱۰/۷ درصد) و تایلند (۱۰/۷ درصد) بوده‌اند و این نشان می‌دهد که کشورهای حاشیه دریای خزر از جمله آذربایجان و جمهوری قزاقستان فعالیت‌های خود را در زمینه گردشگری برای حضور در بازارهای رقابتی آغاز کرده‌اند.

تعداد گردشگران بین‌المللی که از آذربایجان بازدید کرده‌اند از تعداد ٦۸۲ هزار نفر در سال ۲۰۰٦ به یک میلیون و ۹۲۲ هزار نفر در سال ۲۰۱۵ با میانگین رشد سالیانه ۱۳/۳۷ درصد افزایش یافته است. تعداد مسافران و گردشگران وارده به کشور آذربایجان در سال ۲۰۱٦ نیز

■ در سال ۲۰۱٦ آذربایجان، قزاقستان، گرجستان، سریلانکا و تایلند جزو موفق‌ترین کشورها از نظر رشد درآمدی و هزینه‌کرد گردشگران بازدیدکننده بوده‌اند. این نشان می‌دهد که کشورهای حاشیه خزر فعالیت‌های خود را در زمینه گردشگری برای حضور در بازارهای رقابتی آغاز کرده‌اند

■ سهم کل گردشگر دریایی ایران در مقایسه با آذربایجان یک‌چهارم و در مقایسه با روسیه تقریبا یک‌ششم است. در دریای خزر بیشترین سهم را جمهوری آذربایجان از گردشگری ورودی دارد و ایران تقریبا در رابطه با گردشگر دریایی وارده و خارجه فعالیتی ندارد

■ تعداد مسافران و گردشگران وارده به آذربایجان در سال ۲۰۱۶ نزدیک به ۲/۵ میلیون نفر بوده و درآمد گردشگری این کشور که در سال ۲۰۰۴ حدود ۱۴۰ میلیون دلار بوده، در سال ۲۰۱۶ ۲ میلیارد و ۷۴۳ میلیون دلار برآورد می‌شود. درآمد و هزینه‌های گردشگری آذربایجان به‌عنوان سهمی از کل واردات و صادرات نیز در سال‌های اخیر به میزان قابل‌توجهی تغییر کرده است

نزدیک به ۲ میلیون و ۲۴۹ هزار نفر بوده است. درآمد گردشگری آذربایجان که در سال ۲۰۰۲ حدود ۱۱۰ میلیون دلار و در سال ۲۰۰۴ حدود ۱۴۰ میلیون دلار بوده است، در سال ۲۰۱۵ نزدیک به ۲ میلیارد و ۷۴۳ میلیون دلار برآورد می‌شود. درآمد و هزینه‌های گردشگری آذربایجان به‌عنوان سهمی از کل واردات ۱۴/۹ درصد و صادرات ۱۲/۷ درصد در سال‌های اخیر به‌طور قابل‌توجهی تغییر کرده است.

از مجموع گردشگران ورودی به کشور آذربایجان طی سال ۲۰۱۵، حدود ۳۲ هزار نفر از طریق دریا، ۹۶۹ هزار نفر از طریق هوایی و یک میلیون و ۵ هزار نفر از طریق زمینی (ریلی و جاده‌ای) به این کشور سفر کرده‌اند. بدین ترتیب ۱/۵۹ درصد از کل مسافرانی که به کشور آذربایجان وارد شده‌اند از طریق دریا سفرکرده‌اند.

از مجموع گردشگران ورودی به کشور آذربایجان طی سال ۲۰۱۶، تعداد ۱۷ هزار نفر از طریق دریا، یک میلیون و ۱۶۵ هزار نفر از طریق هوایی، ۷۰۱ هزار نفر از طریق جاده‌ای بوده‌اند که در این میان مسافرانی که از طریق ریل وارد کشور آذربایجان شده‌اند، ۲۵۸ هزار نفر و مابقی (۱۰۹ هزار نفر) با استفاده از سایر روش‌ها بوده است. بدین ترتیب مسافرانی که در سال ۲۰۱۶ به کشور آذربایجان وارد شده‌اند و از طریق دریا سفرکرده‌اند نزدیک به پنجاه درصد کاهش داشته است.

تعداد گردشگران ورودی ایران از ۶۹۳ هزار نفر در سال ۱۹۹۶ به یک میلیون و ۶۵۹ هزار نفر در سال ۲۰۰۴ و ۵ میلیون و ۲۳۷ هزار نفر در سال ۲۰۱۵ افزایش یافته و به‌طور میانگین سالانه ۱۲/۲۷ درصد رشد نشان می‌دهد. عواید گردشگری نیز در ایران در سال‌های اخیر به‌طور قابل‌ملاحظه افزایش یافته و به رقم ۸ میلیارد و ۹۸۹ میلیون دلار در سال ۲۰۱۴ رسیده است، در حالی که این رقم در سال ۲۰۰۳ نزدیک به ۴ میلیارد و ۱۲۰ میلیون دلار بود.

از مجموع گردشگران ورودی به ایران طی سال ۲۰۱۴، ۲۶ هزار نفر از طریق دریا، یک میلیون ۶۶۴ هزار نفر از طریق هوایی و ۳ میلیون ۵۴۷ هزار نفر از طریق زمینی (ریلی و جاده‌ای) به کشور ما سفر کرده‌اند که در این میان مسافران جاده‌ای ۳ میلیون و ۳۶۱ هزار نفر بوده‌اند. ۰/۴ درصد از کل مسافرانی که به کشور ایران وارد شده‌اند از طریق دریا، ۳۱/۷ درصد از طریق هوا، ۶۷/۷ زمینی و بقیه ریلی بوده است. سهم کل گردشگر دریایی ایران در مقایسه با آذربایجان یک‌چهارم و در مقایسه بار روسیه تقریبا یک‌ششم است.

در دریای خزر بیشترین سهم را جمهوری آذربایجان از گردشگری ورودی دارد و جمهوری اسلامی تقریبا در رابطه با گردشگر دریایی وارده و خارجه فعالیتی ندارد و گردشگرانی هم که از طریق دریایی وارد کشور شده‌اند مربوط به جنوب کشور (خلیج‌فارس و دریای عمان) است. قابل ذکر است تعداد گردشگران خروجی از ایران طی سال ۲۰۱۵، از طریق دریا ۵۲۳۷ نفر بوده است.

تعداد گردشگران ورودی به قزاقستان از یک میلیون و ۴۷۰ هزار نفر در سال ۲۰۰۰ به ۶ میلیون و ۴۳۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۵ افزایش یافته و میانگین رشد سالانه آن ۱۰/۱۸ درصد است. درآمد گردشگری قزاقستان نیز از ۳۶۴ میلیون دلار در سال ۱۹۹۶ به ۲ میلیارد و ۱۵۵ میلیون دلار در سال ۲۰۱۴ افزایش یافت و به‌طور میانگین سالیانه ۱۱/۱۰ درصد افزایش نشان می‌دهد. درآمد و هزینه گردشگری قزاقستان به‌عنوان سهمی از کل واردات ۴/۷۵ درصد و صادرات ۳/۳ درصد در سال‌های اخیر بوده است.

میزان گردشگران ورودی به کشور قزاقستان از طریق دریا طی سال ۲۰۱۵، رقمی قابل‌ملاحظه نبوده است. جمهوری قزاقستان در حال حاضر ۲۷ شناور مسافری دارد، در جمهوری قزاقستان اگرچه تقریبا به بازدیدکنندگان و مسافرین خارجی از

طریق شناورهای دریایی، خدماتی ارائه نمی‌شود، ولی از طریق شناورهای رودخانه‌ای این کشور به مسافرین و گردشگران خدمات ارائه می‌شود. در سال ۲۰۱۶ از محل خدماتی که از طریق رودخانه به گردشگران ارائه شده است نزدیک به ۳۶ میلیارد و ۲۵۸ میلیون تنگه درآمد نصیب این کشور شده است. براساس آمار سازمان جهانی گردشگری، ۵ درصد از مجموع گردشگران ورودی به قزاقستان در سال ۲۰۱۴ از طریق دریا، ۲ درصد از طریق ریل، ۳۴ درصد از طریق جاده و ۵۴ درصد از طریق هوا بوده است.

تعداد توریست‌های ورودی به روسیه، از ۱۶ میلیون نفر و ۲۰۰ هزار نفر در سال ۱۹۹۶، به ۲۲ میلیون نفر در سال ۲۰۰۴ و ۳۳ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۵ افزایش یافته و به‌طور میانگین سالیانه ۴/۱۵ درصد رشد نشان می‌دهد. درآمد گردشگری روسیه نیز از ۱۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۶ به رقم ۳۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ با نرخ رشد سالیانه ۸/۷۹ درصد افزایش یافته است. گردشگران خروجی از کشور روسیه نیز طی سال ۲۰۱۵ حدود ۳۴ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر بوده‌اند.

درآمد و هزینه‌های گردشگری روسیه در سال ۲۰۱۵ به‌عنوان سهمی از کل واردات ۱۳/۷ درصد و صادرات ۳/۴ درصد است. از مجموع گردشگران ورودی به کشور روسیه طی سال ۲۰۱۵، یک میلیون و ۲۹۰ هزار نفر (به عبارتی ۳ درصد از کل واردشوندگان خارجی به این کشور) از طریق دریا سفر کرده‌اند.

ترکمنستان را هنوز نمی‌توان یک کشور مقصد برای گردشگران دانست و هنوز دلیل غالب برای سفر به این کشور تجاری است. بیشتر گردشگران تجاری که در سال ۲۰۱۳ به ترکمنستان سفرکرده‌اند، در ارتباط با شرکت‌های فعال در بخش انرژی و به دلیل منابع گاز طبیعی بوده است.

چین، روسیه فدراتیو و ایران به‌عنوان بزرگ‌ترین واردکنندگان گاز ترکمنستان بیشترین ورود و خروج تجاری را به ترکمنستان داشته‌اند. طی سال‌های اخیر تعداد سفرهای تجاری ثبت‌شده به دلیل همکاری‌های بیشتر ترکمنستان در حوزه نفت و گاز با شرکای خود افزایش یافته است. از مجموع سفرهای صورت گرفته در کشور ترکمنستان اعم از توریست و مسافران داخلی در سال ۲۰۱۱، نزدیک به ۳۷ هزار نفر از طریق دریا بوده است (این رقم در سال ۲۰۰۰ حدود ۱۱ هزار نفر بوده است).

استراتژی نوین گردشگری دریایی و سفر دریایی در خزر

مدیر کل بنادر و دریانوردی گیلان می‌گوید در حوزه گردشگری دریایی برنامه‌های میان‌مدت و بلندمدتی را با توجه به ظرفیت‌های دریایی استان گیلان طراحی کرده‌ایم که در بخش برنامه‌های میان‌مدت، بحث گردشگری دریایی مطرح است تا بتوانیم بخش خصوصی را برای ورود به عرصه توسعه دریامحور تشویق کنیم.

حسین چراغی می‌گوید:« ما در استان گیلان علی‌رغم برخورداری از سواحل بسیار جذاب و زیبا و جاذبه‌های گردشگری بالایی در بخش سواحل و دریا، نتوانسته‌ایم به دلیل نبود زیرساخت‌های مناسب و استاندارد در طول سال‌های گذشته، نظر سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و همچنین هموطنان را برای بهره‌گیری از این مزایا جلب کنیم.»

چراغی اضافه کرد:« ما در فاز اول برنامه‌های خود به دنبال ایجاد این ظرفیت‌ها بوده‌ایم که بر این اساس بحث ایجاد مارینا را در بندر انزلی مطرح کردیم و برای اولین بار مارینای شمال کشور با همکاری بخش خصوصی در بندر انزلی ایجاد خواهد شد. در حال حاضر مقدمات کار تا حدود زیادی انجام شده و در مرحله نهایی انعقاد قرار داد با بخش خصوصی هستیم.»

وی ادامه داد:« در بخش برنامه‌های بلندمدت تلاش داریم خطوط مسافری منظمی را بین بندرانزلی و شهرهای حاشیه خزر راه‌اندازی کنیم. به همین منظور صحبت‌های مقدماتی با بخش خصوصی صورت گرفته است و در حال حاضر تلاش داریم در کشور آذربایجان با همت بخش خصوصی ایرانی و آذربایجانی و بهره‌گیری از توان بندر انزلی، کشتی‌های مسافربری را در این خط فعال کنیم، بنابراین مکاتباتی را با سفارتخانه باکو انجام داده‌ایم و در آینده نزدیک مذاکرات سه‌جانبه‌ای برگزار می‌شود. اگر دو بخش خصوصی باهم به تفاهم برسند، ما شاهد راه‌اندازی این خطوط منظم مسافری از بندر انزلی به باکو و برعکس خواهیم بود.»

چراغی خاطرنشان کرد:« ما در بندر انزلی مجهزترین سالن مسافربری شمال کشور را داریم که با برنامه‌ریزی صورت گرفته امیدواریم شاهد فعال شدن این سالن باشیم.»

مدیر کل بنادر و دریانوردی گیلان تاکید کرد:« خوشبختانه ما در بندرانزلی در خصوص واگذاری اسکله به بخش خصوصی هیچ محدودیتی نداریم و امیدواریم به زودی پذیرای کشتی‌های مسافربری و تحول بزرگ در عرصه توسعه اقتصاد دریا محور در استان گیلان باشیم.»

وی در عین حال اظهار داشت:« روند نزولی عملکرد بنادر شمال کشور با توجه به سرمایه‌گذاری‌های به عمل آمده از سوی دولت و بخش خصوصی بسیار نگران کننده است و ریسک سرمایه‌گذاری را در این بنادر به شدت افزایش داده است. در حال حاضر در بنادر شمال کشور تقریبا ۳۰ میلیون تن ظرفیت خالی وجود دارد و با تکمیل طرح‌های توسعه در این بنادر ظرفیت خالی بنادر به ۵۰ میلیون تن خواهد رسید. بنابراین وضعیت موجود حاکی از لزوم تغییر رویکرد و سیاست‌های جاری در نوع حمل و نقل دریایی در خزر برای بنادر شمال کشور است.»

قطارهای سریع‌السیر؛ فرصت‌ها و چالش‌ها

دکتر محمد ساطعی
مشاور عالی توسعه صنعت حمل و نقل

براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ شرکت راه‌آهن در زمینه برقی‌سازی باید ۶ هزار کیلومتر خطوط ریلی احداث کند که بیشتر آن پرسرعت است. این در حالی است که براساس آمار کشور، ما دارای ۱۹۶ کیلومتر راه‌آهن برقی در حال بهره‌برداری هستیم، این یعنی شرکت راه‌آهن باید تا سال ۱۴۰۴ حدود ۵۸۳۱ کیلومتر خطوط برقی به خطوط ریلی خود اضافه کند.

قرار گرفتن احداث حدود ۵۸۳ کیلومتر خطوط ریلی درسال در دستور کار شرکت راه‌آهن نشان از اهمیت ویژه این نوع از حمل و نقل دارد. در این راستا باید در جهت اتصال شبکه ریلی به کشورهای همسایه و دوخطه و پرسرعت کردن خطوط ریلی داخلی تلاش کنیم. در صنعت ریلی جهت استفاده بهینه از خطوط موجود، همواره دو هدف اصلی «افزایش ظرفیت» و «کاهش زمان سیر» دنبال می‌شود که این امر با انجام اصلاحاتی روی خطوط موجود انجام‌پذیر خواهد بود.

دلایـل متفاوتی ایجـاب می‌کند که کشـور از قطار پرسـرعت بهره‌مند شـود؛ قطار پرسـرعتی که فقط مسافری اسـت و باری نیست.

یکـی از ایـن دلایـل، کاهـش اتـلاف منابع اسـت؛ مسـیر تهـران- اصفهـان را در نظر بگیریـد، روزانه چـه تعداد مسـافر در این مسـیر جابه‌جا می‌شـود؟ چـه تعـداد اتوبـوس در حـال رفـت و آمد اسـت؟ چـه تعـداد سـواری در حـال رفـت و برگشـت اسـت؟ سرعت متوسـط در این مسـیر ۸۰ کیلومتر در سـاعت اسـت و گـذر از آن پنـج سـاعت زمان می‌بـرد. حـال در نظـر بگیرید که در این مسـیر چه میـزان گازوییـل و بنزیـن سـوزانده و تـا چـه حد محیط‌زیسـت، آلوده و لاستیک و خودرو مستهلک می‌شـود.

از همـه مهم‌تـر اسـتهلاک وقـت نیـروی انسـانی اسـت. جـدا از ایـن مسـائل، تصادفـات و سـوانح متعـددی کـه در مسـیر رخ می‌دهـد و مرگ‌ومیـر و جراحـت افـراد، جزئـی از هزینه‌هـای معمـول حمل‌ونقـل جاده‌ای محسـوب می‌شـود. بـا توجه بـه ایـن نـکات، نیـاز بـه ریل پرسـرعت بیـش از پیـش احسـاس می‌شـود.

حال اگر یک قطار پرسرعت با میانگین سرعت ۳۰۰ کیلومتر در ساعت وجود داشته باشد، می‌تواند با توقف‌های بین مسیر، فاصله تهران- اصفهان را در حدود دو ساعت طی کند، البته دو ساعتی همراه با آرامش، امنیت و حفاظت از محیط‌زیست؛ چراکه این قطارها برقی هستند و روی بالشتک و محور الکترومغناطیس حرکت می‌کنند.

شخصی که در اصفهان زندگی می‌کند، اگر کاری در یکی از ادارات تهران داشته باشد و ساعت ٦ صبح با قطار پرسرعت به سمت تهران حرکت کند، بین ساعت ۸ تا ۸:۳۰ به تهران می‌رسد، تا ساعت ۲ بعدازظهر کارش را انجام می‌دهد و ساعت ٤ بعدازظهر در خانه‌اش در اصفهان خواهد بود. بدین ترتیب تراکم در شهرهای بزرگ به وجود نمی‌آید. در صورت احداث خط ریلی پرسرعت، این حجم گسترده از نیروی انسانی در حال تردد در محور تهران-اصفهان، به سمت ریل پرسرعت می‌روند و تمرکز جمعیت، جایگزین تراکم آن می‌شود.

مـاه گذشـته معـاون اول رییس جمهوری سـاخت و راه‌انـدازی راه‌آهـن و قطـار سریع‌السـیر تهـران- قـم- اصفهـان را جـزو طرح‌هـای اولویـت‌دار کشـور خوانـد و گفـت: ۲ میلیـارد و ٦۰۰ میلیـون دلار منابـع لازم ایـن طـرح از طریـق فاینانس تهیه شـده و طـرح مذکـور در دولـت دوازدهم تکمیل خواهـد شـد. پیش‌بینـی می‌شـود با احـداث خط آهن سـریع تهـران - اصفهان سـالانه ۱۲/۵ میلیون مسـافر جابه‌جا شـوند کـه این ظرفیـت بزرگی در حمل و نقل کشـور اسـت. همچنین بعدها خطوط قطـار سریع‌السـیر را می‌توانیم در سـایر بخش‌های کشور توسـعه دهیم.

پرسـرعت کردن خـط آهن تهران - قـم- اصفهان امـکان دسترسـی آسـان از تهـران به فـرودگاه امام خمینـی را نیـز فراهـم می‌کند، در حالـی که اکنون مسـافران از طریق آزادراه پرترافیک تهران - قم به فـرودگاه امام و پایتخت دسترسـی دارند. همچنین کسـانی کـه از طریق ریـل از شـهرهای اصفهان و قـم به فـرودگاه امـام خمینی قصد حرکـت دارند، می‌تواننـد به آسـانی با کمک قطار سریع‌السـیر در کمتریـن زمان مسـیر را طـی کنند. میـزان ترافیک آزادراه قـم - تهـران حدود ۵۲ هـزار عبور و مرور اسـت کـه بخشـی از آن می‌توانـد بـه ریـل منتقل شـود تا مسـافران بتواننـد در ۳۵ دقیقه مسـیر بین تهـران - قـم را سـیر کنند. ایـن قطار امـکان فوق العـاده‌ای را بـرای سـاکنان شـهرهای تهـران و قم فراهـم مـی‌آورد زیـرا قم بـا وجود حـرم حضرت معصومـه(س)، حـوزه علمیـه، محـل سـکونت مراجـع عظـام تقلیـد و مراکز دانشـگاهی به لحاظ حمل‌ونقلـی مقصـد فعالی بـه شـمار می‌آید.

امـا تنهـا مسـیر تهـران- اصفهـان نیسـت کـه نیاز بـه ریـل پرسـرعت دارد. در کشـور مسـیرهای زیـادی وجـود دارد کـه می‌تواند بسـتر ایجاد ریل پرسـرعت باشـد. به عبارت دیگر، تقریبـا در تمام مسـیرها به غیر از مسـیر تهران- شـمال که شـیب زیـاد زمیـن مانـع از ایـن اقـدام می‌شـود، قابلیـت پرسـرعت کـردن حرکـت قطارها وجـود دارد.

بـه عنـوان نمونـه‌ای دیگـر، می‌تـوان بـه مسـیر تهـران- مشـهد اشـاره کـرد که تعـداد مسـافر در آن نیـز بسـیار زیـاد اسـت و بنابرایـن ایجـاد ریل پرسـرعت بسـیار مقـرون به‌صرفـه خواهـد بـود. طول مسـیر تهران- مشـهد ۸۰۰ کیلومتر اسـت. با ایجـاد ریل پرسـرعت و احتسـاب توقف‌های بین مسـیر می‌تـوان ظـرف ۲/۵ تا ۳ سـاعت بـا ایمنی به مشـهد رسـید.

لـزوم اسـتفاده از قطارهـای پرسـرعت بـه مـوارد بـالا محـدود نمی‌شـود. مـن معتقـدم مسـیرهایی همچـون اصفهـان، مشـهد، تبریـز بایـد خطـوط ریلـی جداگانـه بـرای قطارهای مسـافری و باری داشـته باشـد. در حال حاضر، نزدیک ۵۰۰ میلیون تـن بـار در سـال در کشـور جابه‌جا می‌شـود. اگر تحریم‌هـا به‌طـور کامل برداشـته شـود، ظرف دو سـال حجم جابه‌جایی بار کشـور بـه ۷۰۰ میلیون تن در سـال خواهد رسـید و این در حالی اسـت کـه امـکان جابه‌جایـی ۷۰۰ میلیـون تـن بـار در سـال وجـود نـدارد، بنابرایـن نظـام حمل‌ونقـل ناچـار اسـت اتکایـش را بـه حمل‌ونقـل ریلـی افزایـش دهـد. زمانـی کـه حجـم جابه‌جایـی بار افزایـش پیـدا کنـد، طبیعتـا متوسـط سـرعت‌ها، تلاقـی قطارهـا و توقـف قطارهـا بـالا مـی‌رود و ایـن موضـوع ایجـاب می‌کنـد کـه حمل‌ونقـل ریلـی مسـافری از بـاری کامـلا تفکیک شـود.

■ ماه گذشته معاون اول رییس جمهوری ساخت و راه‌اندازی قطار سریع‌السیر تهران- قم- اصفهان را جزو طرح‌های اولویت‌دار کشور خواند، اما تنها این مسیر نیست که نیاز به ریل پرسرعت دارد. تقریبا در تمام مسیرها به غیر از مسیر تهران-شمال که شیب زیاد زمین مانع از این اقدام می‌شود، قابلیت پرسرعت کردن حرکت قطارها وجود دارد

باید خطوط ریلی جداگانه برای قطارهای مسافری و باری وجود داشته باشد. ریل قطار پرسرعت با ریل معمولی باری تفاوت دارد، بنابراین اصلاح ریل‌های موجود و تزریق فولاد در قطعات ریل برای اجتناب از سروصدا، نه‌تنها مشکلی را حل نمی‌کند که بر مشکلات موجود خواهد افزود؛ چرا که این ریل‌ها کشش و ظرفیت لازم برای دو کاربرد مسافری و باری را ندارند

از طرف دیگر، باید این نکته را در نظر داشت که ریل قطار پرسرعت با ریل معمولی باری تفاوت دارد، بنابراین اصلاح ریل‌های موجود و تزریق فولاد در قطعات ریل برای اجتناب از سروصدا، نه‌تنها مشکلی را حل نمی‌کند که بر مشکلات موجود خواهد افزود.

این روند، قطارهای باری کشور را نیز با مشکل مواجه می‌کند؛ چرا که اگر ریل‌های مجزا وجود نداشته باشد، قطار مسافری و باری روی همین ریل‌ها حرکت می‌کنند و این ریل‌ها کشش و ظرفیت لازم برای دو کاربرد مسافری و باری را ندارند.

اما چرا تا به حال کسی به این مساله توجهی نشان نداده است و چرا ریل پرسرعت در کشور وجود ندارد؟ به نظر می‌رسد صنعت خودروسازی در زمینه تیراژ تولید و ایجاد جذابیت در بین مشتریان، گوی سبقت را از صنعت ریلی ربوده است و با وجود تولید پرتیراژ خودروهای شخصی، دیگر رغبتی به استفاده از حمل‌ونقل پرسرعت ریلی حس نمی‌شود.

از طرف دیگر، باید به این مساله توجه کرد که استفاده از اتومبیل و اتوبوس نیاز به احداث جاده دارد و هزینه احداث جاده توسط دولت و بودجه عمومی تامین می‌شود و مردم به شکل محسوس، پولی بابت ساخت و نگهداری آن نمی‌پردازند، این در حالی است که اگر ریل پرسرعت ایجاد شود، هزینه نگهداری و ایجاد ریل و... نیز همراه با بلیت از مردم اخذ می‌شود، بنابراین ساخت ریل قطار پرسرعت مقرون به‌صرفه‌تر است.

البته قطارهای پرسرعت دارای نقاط ضعفی نیز هستند از جمله سرمایه‌گذاری اولیه کم‌وبیش زیاد در زیرساخت؛ محدودیت ابعاد و به‌ویژه ارتفاع؛ چسبندگی کمتر لکوموتیو در سرعت‌های بالاتر؛ گشتاور کمتر تراکشن در توان بالاتر؛ مقاومت بالاتر قطار در سرعت بالاتر؛ هزینه اصلاح سیستم‌های علائم و ارتباط؛ هزینه تعمیرات و نگهداری شبکه؛ وابستگی به شبکه برق سراسری؛ محدودیت‌های امداد در سوانح و ...

رابطه برقی کردن با قطار سریع

احداث قطار پرسرعت نیز مانند هر اقدام دیگر به زمان و شرایط مناسب نیاز دارد. این زمان و شرایط قابل محاسبه و پیش‌بینی است. تقدم یا تاخر در این امر بر هزینه‌های نسبی آن افزوده و عملیات را غیراقتصادی می‌کند. احداث راه‌آهن سریع‌السیر نیز تابع همین قاعده است. دو خطه و علائمی کردن و ارتقای سرعت، مقدم بر برقی کردن است.

براساس تجربه دنیا نیز برقی کردن با ارتقای سرعت، مقدم بر راه‌آهن سریع‌السیر است. سهم حمل و نقل سریع در سفرهای تا ۲/۵ ساعت، در اروپا ۷۵ درصد و تا ٤ ساعت ۵۰ درصد است. بانک جهانی در مطالعات خود در سال ۱۹۸٤ نقطه سر به سر برقی کردن را بین ۵ تا ۲۲ میلیون تومان تن ناخالص براساس متغیرهای متفاوت در کشورهای مختلف اعلام کرده است. عوامل عمده در این زمینه عبارتند از: هزینه اصلاحات خط، قیمت لکوموتیو، تعرفه سوخت و برق.

تا سال ۱۹٦٤ ماکزیمم سرعت عملیاتی قطار سریع‌السیر در اروپا، ۱٦۰ کیلومتر بر ساعت و در ژاپن به‌دلیل وجود خطوط متریک حداکثر ۸۰ کیلومتر بر ساعت بود، به همین دلیل در سال ۱۹٦٤ اولین خط سریع‌السیر دنیا با سرعت ۲۱۰ کیلومتر بر ساعت در ژاپن راه‌اندازی شد. در حال حاضر، حداکثر سرعت محقق‌شده در خطوط ریلی غیرسریع‌السیر پس از اصلاحات به حدود ۲۵۰ کیلومتر در ساعت رسیده است. (بیشتر از این سرعت، سریع‌السیر محسوب می‌شود، یعنی ۲۵۰ تا ۳۵۰ کیلومتر بر ساعت)، اما خطوط برقی معمولی، برای قطارهای سریع با سرعت حدود ۲۰۰ تا ۲۵۰ کیلومتر در ساعت مورد استفاده قرار می‌گیرند (بیش از سه برابر مسیر سریع‌السیر).

جالب است بدانید پوشش ایستگاه‌ها در خطوط معمولی فرانسه با قطارهای سریع بیش از ۱۰ برابر خطوط سریع است (۲۰۰ ایستگاه). طول خطوط سریع فرانسه ۱۸٤۰ کیلومتر در سال ۲۰۰۷ و خطوط تحت‌پوشش قطارهای سریع با سرعت ۲۰۰ معادل ۷ هزار کیلومتر است.

ارتقای دانش فنی و فناوری ریلی

در عین حال، با ایجاد خط آهن قطار سریع‌السیر دانش فنی و فناوری ریل کشور ارتقا می‌یابد. اکنون بالاترین سرعت سیر قطارهای ایران ۱٦۰ کیلومتر در ساعت است که با انتقال این فناوری سرعت سیر قطارها به ۳۰۰ کیلومتر در ساعت می‌رسد.

اکنون بسیاری از کشورها به قطار سریع‌السیر مجهزند و ما از داشتن این فناوری محروم هستیم که با ساخت خط آهن آن می‌توانیم با سایر کشورها هم‌تراز شویم. با توجه به اینکه داشتن این فناوری به دانش خاصی نیاز دارد، نگهداری از خطوط، اداره خطوط و رانندگان ناوگان آن نیز به آموزش‌های خاص نیازمندند. البته توجه و رسیدن به تمام این موضوعات موجب ارتقای سطح دانش فنی ایران می‌شود.

رقیب جدید ترانزیت ریلی ایران

مسیر کریدور ریلی کارس- تفلیس (ترکیه -گرجستان) امروز با حضور مقام‌های عالی‌رتبه چهار کشور ترکیه، قزاقستان، گرجستان و جمهوری آذربایجان افتتاح شد.

به گزارش دفتر منطقه خاورمیانه اتحادیه راه‌آهن‌های جهان (UIC)، ماه گذشته، احمد ارسلان، وزیر حمل‌ونقل، دریانوردی و ارتباطات ترکیه به همراه وزیر اقتصاد گرجستان و مدیران ارشد اجرایی راه‌آهن‌های ملی گرجستان، آذربایجان و قزاقستان، در مراسم افتتاح نخستین قطار باری مسیر کریدور ریلی کارس (واقع در ترکیه) به تفلیس (پایتخت گرجستان) حضور یافتند.

امید می‌رود این خط به همراه تونل مرمره در استانبول، به طور محسوسی اهمیت راه‌آهن در منطقه بین آسیا و اروپا و همچنین همکاری‌های منطقه‌ای را افزایش داده و موجب ارتقای فعالیت‌های تجاری شود.

افتتاح مسیر ریلی باکو ـ تفلیس ـ کارس (آذربایجان ـ گرجستان ـ ترکیه) به طول ۸۴۹ کیلومتر به منزله راه‌اندازی کریدور ریلی جدیدی از دریای خزر تا اروپا است. قرار است این مسیر، جایگزین مسیر قبلی شود که از زمان بسته شدن تقاطع مرزی ترکیه -ارمنستان در سال ۱۹۹۳ مورد استفاده قرار نگرفته است.

پروژه راه‌آهن باکو-تفلیس -کارس شامل احداث یک مسیر با عرض خط استاندارد از کارس است که از طریق مرز کارتساخی (Kartsakhi واقع در مرز گرجستان با ترکیه) به آخالکالاکی در گرجستان متصل شده و دارای تاسیسات تعویض عرض خط و ترانشیپمنت (انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر) بین شبکه‌های دارای عرض ۱۵۲۰ میلیمتر و ۱۴۳۵ میلیمتر است.

انتظار می‌رود حجم جابه‌جایی کالا در مسیر باکو-تفلیس-کارس ۵۰۰ هزار TEU ـ BTK در سال باشد و در همین راستا موافقتنامه‌ای نیز برای احداث یک ترمینال باری در کارس به امضا رسیده است. با اینکه این مسیر عمدتا برای جابه‌جایی بار به کار می‌رود، شرکت استادلر برای راه‌آهن ملی آذربایجان (ADY) واگن‌های دارای تخت خواب با قابلیت تعویض عرض خط در مسیر باکو - استانبول برای سرویس‌های مسافری نیز فراهم خواهد کرد.

افتتاح این کریدور در شمال غرب ایران در حالی رقم می‌خورد که با توجه به موقعیت مناسب ایران، امکان تبدیل شدن شبکه ریلی کشورمان به کریدور حمل بار در مسیرهای شرق به غرب و شمال به جنوب از طریق مسیر راه آهن قزوین- رشت-آستارا-باکو وجود داشت که به دلیل آماده نشدن این خط آهن، کریدور آذربایجان-گرجستان -ترکیه به عنوان یکی از رقبای ترانزیت ریلی کشورمان فعال شده است.

آخرین خبرها از اتصال ریلی به عراق

معاون ساخت و توسعه راه‌آهن شرکت ساخت از پیشرفت ۲۲ درصدی اتصال راه‌آهن کرمانشاه به مرز خسروی خبر داد.

علی ذاکری گفت:« طرح راه‌آهن غرب که یکی از اصلی‌ترین بخش‌های آن در شهر کرمانشاه به پایان کار ریل‌گذاری خود رسید، گامی مهم در راستای اتصال کشور همسایه عراق دارد که در این چارچوب برنامه‌ریزی برای پیگیری این پروژه از چند سال قبل آغاز شده و با قدرت پیگیری می‌شود.

او با بیان اینکه طرح ریلی کرمانشاه-خسروی ۲۶۳ کیلومتر طول دارد، افزود:« در گام نخست برنامه شرکت ساخت این است که راه‌آهن از کرمانشاه به منطقه اسلام‌آباد غرب برسد که طبق برآوردهای صورت گرفته این بخش تا اواخر سال ۱۳۹۸ به بهره‌برداری خواهد رسید.»

معاون ساخت و توسعه راه‌آهن ادامه داد:« پس از اتصال اسلام‌آباد که یکی از گام‌های نهایی ما در تکمیل راه‌آهن غرب کشور در مرزهای داخلی به حساب می‌آید، کار برای مرز خسروی ادامه پیدا می‌کند تا بتوان راه‌آهن ایران را از طریق این مرز غربی نیز به عراق متصل کرد.»

ذاکری درباره چگونگی تامین مالی این پروژه نیز توضیح داد:« این طرح از محل تملک دارایی و منابع مالی دولت ساخته می‌شود و قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا نیز به عنوان پیمانکار پروژه فعال شده و تاکنون پیشرفتی ۲۲ درصدی را به ثبت رسانده است.»

او با بیان اینکه صحبت‌ها برای استفاده از فاینانس خارجی در این پروژه نیز پیشرفت‌های مطلوبی داشته، افزود:« در این راستا یک شرکت خارجی آمادگی خود برای ارائه فاینانس را مطرح کرد و در این رابطه توافقنامه‌ای نیز به امضا رسید که امیدواریم در آینده نه چندان دور به اجرای نهایی قرارداد و جذب قطعی فاینانس منجر شود.»

گواهینامه‌های قاب شده ایزو تضمینی برای کیفیت نیست

نقش دیوار

سعید قصابیان
کارشناس ناوگان ریلی شرکت مپنا
عضو انجمن مهندسان حمل و نقل ریلی ایران

چند دهه است که در این کشور گواهینامه استاندارد مدیریت کیفیت (مشهور به استاندارد ایزو) صادر می‌شود و عده‌ای این گواهینامه را مطالبه و اخذ می‌کنند و بر دیوار می‌آویزند. آنچه بر دیوار نصب می‌شود گواهی می‌دهد که مدیریت ارشد سازمان به کیفیت و خط‌مشی آن متعهد است و آن را مدیریت و تضمین می‌کند، برای کیفیت اهداف قابل اندازه‌گیری تعیین کرده، به الزامات مستندسازی پایبند بوده، بر مشتری متمرکز است، منابع و خریدها مدیریت می‌شوند، محصول و توسعه آن در سازمان طراحی می‌شوند و از همه مهمتر سازمان و مدیریت آن متعهد به بهبود مستمر است.

اما سوال این است که چرا در اغلب سازمان‌ها اخذ چنین گواهینامه‌هایی بر کیفیت موثر نبوده است؟

الف) کیفیت یک موجود تقاضامحور است؛ یعنی اگر برای آن تقاضا وجود نداشته باشد، شکل نمی‌گیرد و رشد نمی‌کند. برخی از کیفیت‌فروشان تصور می‌کنند که می‌توانند مانند بقیه کاسبی‌ها تبلیغ و برای خودشان بازار ایجاد کنند و سازمان‌ها را قانع سازند که نیاز به ارتقای کیفیت هست. سعی می‌کنند برای کاسبی مشاوره کیفیت، «خلق بازار» کنند، اما این روش به نتیجه نمی‌رسد. اگر سازمان مذکور خلاء کیفیت را احساس نکند و از وضعیت حال خود ناراضی نباشد، چطور می‌شود او را نصیحت کرد که تو اشتباه می‌کنی و نیازمند بهبود کیفیت هستی؟

ب) ریشه اینکه در اغلب سازمان‌ها، مشاوران کیفیت و واحدهای کنترل کیفیت و تضمین کیفیت، تمام سعی خود را می‌کنند؛ اما نمی‌توانند کار اثربخشی انجام دهند، این است که سازمان تشنه متاع آنها (= کیفیت) نیست. اتفاقی که عملا رخ می‌دهد این است که سازمان کار خودش را می‌کند و مدیریت کیفیت به عنوان چرخ پنجم، آویزانِ آن است.

از کجا معلوم که مدیریت کیفیت، چرخ پنجم است؟ از آنجا که اگر آن را از سازمان حذف کنیم، سازمان باز هم به کار خودش ادامه می‌دهد. مثال بارز این وضعیت، واحدهای کیفیت در خودروسازی‌های خودمان هستند. حیات و ممات خودروسازی‌ها معطل بخش کیفیت نیست، اما حیات و ممات آنها معطل مثلا اداره تدارکات است تا فرآیند تامین جریان داشته باشد.

شاید ادعا شود که واحد کیفیت چرخ پنجم نیست و می‌تواند به اداره تدارکات کمک کند تا کارش را بهتر انجام دهد، اما باید صداقت داشت و اعتراف کرد که در عالَم واقع چنین چیزی رخ نداده است. آنچه در اواخر دهه هشتاد شاهد آن بودیم، این بود که خودروسازان –که در مواجهه با قطعه‌سازان وطنی مو را از ماست بیرون می‌کشیدند– به بهانه‌هایی مانند تحریم، یک شبه کنترل کیفیت را تعطیل و قطعه‌سازان و شرکت‌های بازرسی قطعات را رها کردند، قطعات را از آسیای شرقی وارد کرده و بدون حتی انجام کنترل کیفیت اولیه بر روی خودروها نصب کردند و کیفیت را به سخره گرفتند.

چرخ پنجم یعنی همین. چرخ پنجم یعنی اینکه واحد کیفیت در دوران رونق به عنوان ویترین مورد استفاده قرار می‌گیرد و در دوران مضیقه هزینه تلقی‌شده و ذبح می‌شود. پایبندی سازمان به کیفیت در دوره مضیقه سنجیده می‌شود و نه در دوره رونق.

پ) از نگاه دیگر، تجربه نشان داده است وقتی برای کیفیت در یک سازمان (شرکت، کارخانه، اداره، وزارتخانه و ...) متولی تعیین می‌کنیم (مثلا نماینده مدیریت در امور کیفیت) بلافاصله همه ارکان آن مجموعه کیفیت را کنار می‌گذارند و به امور روزمره مشغول می‌شوند و کیفیت در یک نقطه از سازمان متمرکز می‌شود.

تمرکز مدیریت کیفیت، بزرگترین آفت برای کیفیت است. به جای تمرکز باید در فکر توزیع و پخش کردن کیفیت در کل سازمان و در ذهنیت کارکنان آن بود. به جای اینکه انجام ماموریت سازمان، یک متولی و حفظ و ارتقای کیفیت، متولی دیگری داشته باشد، این دو باید توسط یک مسئول انجام شوند. باید اجازه دهند تا همه ارکان سازمان، کیفیت را دنبال کنند.

ت) آیا معنی عبارت بالا این است که باید واحد کیفیت را تعطیل کرد؟ پاسخ این قلم منفی است، اما مشروط. به‌جای تعطیل کردن واحد کیفیت، باید وظایف آنها را بازتعریف کرد. کار واحد کیفیت این است که به سازمان کمک کند که «کیفیت امروزش بهتر از دیروز» باشد.

واحد کیفیت نباید متولی و پاسخگوی کیفیت باشد. این مانند آن است که وزارت کار را مسوول ایجاد اشتغال یا وزارت مسکن را مسوول خانه‌دار شدن مردم بدانیم.

واحد کیفیت باید متولی تسهیل فرهنگ کیفیت در سازمان باشد. واحدهای مدیریت کیفیت مُسهِل هستند. اعلام نیاز و درد کیفیت باید از سمت واحدهای اجرایی نشات بگیرد. کارکرد مدیریت کیفیت کمک به واحد اجرایی است برای رفع موانع کیفیت. مدیر ارشد سازمان نباید کیفیت را از مدیر کیفیت مطالبه کند، بلکه باید آن را از همه ارکان سازمان بخواهد و البته به استناد استاندارد، باید قبلا زیرساخت‌های آن را تدارک دیده باشد.

این شرط (باز تعریف نقش) برای توجیه حضور واحد کیفیت در سازمان لازم است، اما کافی نیست. اگر هر واحد اجرایی خودش به

■ ریشه اینکه در اغلب سازمان‌ها، مشاوران کیفیت و واحدهای کنترل کیفیت علی‌رغم تمام تلاش‌ها نمی‌توانند کار اثربخشی انجام دهند، این است که سازمان تشنه متاع آنها (کیفیت) نیست. اتفاقی که عملا رخ می‌دهد این است که سازمان کار خودش را می‌کند و مدیریت کیفیت به عنوان چرخ پنجم، آویزانِ آن است

■ در دنیا و در بازارهای رقابتی و غیرانحصاری، همان‌قدر که شرکت‌های مستقل ارائه‌دهنده گواهینامه مدیریت کیفیت وجود دارد به همان اندازه نیز شرکت‌های مستقل تست و ارزیابی کیفیت محصول و جمع‌آوری بازخورد از مشتری وجود دارد. مشتری به استناد همین گزارش‌ها دست به انتخاب می‌زند نه به استناد یک برگ گواهینامه

■ واحد کیفیت نباید متولی و پاسخگوی کیفیت باشد. این مانند آن است که وزارت کار را مسوول ایجاد اشتغال یا وزارت مسکن را مسوول خانه‌دار شدن مردم بدانیم. واحد کیفیت باید متولی تسهیل فرهنگ کیفیت در سازمان باشد. واحدهای مدیریت کیفیت، مُسهِل هستند. اعلام نیاز و درد کیفیت باید از سمت واحدهای اجرایی باشد

■ ایزو و گواهینامه آن، نمی‌تواند کیفیت را به سازمان تزریق کند، تنها می‌تواند به سازمان‌هایی که قصد دارند کیفیت را به خود تزریق کنند، کمک و راهنمایی کند. این روند از رقابت شروع و به گواهینامه ختم می‌شود و یک مسیر یک‌طرفه است. نمی‌شود از گواهینامه شروع کرد و سپس به میدان رقیب رفت

کیفیت ملتزم نباشد، با بخشنامه و تهدید مقام عالی و حکم مدیر کیفیت و فشار دستگاه‌های نظارتی نمی‌توان کیفیت را به زور به خوردش داد. اصلا فرقی نمی‌کند که این واحد اجرایی چه کاره است. آبدارخانه، حراست، کارگزینی، امور قراردادها، مهندسی، تولید، کنترل کیفیت، بازاریابی، IT، روابط عمومی و ...

ث) سوال اصلی این است که در چه صورتی یک سازمان متقاضی کیفیت می‌شود و به آن احساس نیاز پیدا می‌کند؟ تنها اگر بقای سازمان در تهدید باشد و سازمان مجبور باشد بهتر از دیروز عمل کند، ارتقای کیفیت اجتناب‌ناپذیر می‌شود.

سوال بعدی این است که چه چیزی موجودیت سازمان را تهدید می‌کند؟ تنها پاسخ، رقیب است. سازمانی که بقایش از سوی رقیب تهدید نشود هیچگاه نیازی نخواهد داشت که بهتر از دیروز باشد و لذا به ارتقای کیفیت نیاز پیدا نخواهد کرد. رقیب گرچه دشمن است و بلای جان، اما وجودش لازم است و واجب. هر جا رقابت باشد کیفیت هست، پیشرفت هست. احتمال بقا هم هست (احتمال شکست هم هست). این هم شرط لازم دوم برای توجیه حضور واحد کیفیت در سازمان.

یک مثال دم‌دست، ذوب آهن اصفهان است؛ شرکتی که نماد رشد صنعتی کشور در دهه چهل بود، هم اکنون در وضعیت بسیار بدی قرار دارد و بحران بدهی بر آن سایه انداخته است. مرور تاریخچه آن نشان می‌دهد که این شرکت هرگز از تداوم بقای خودش نگران نبوده است. اگر آسمان هم به زمین بیاید جایگاه آن در ساختار دولت محفوظ بوده و هست و تهدیدی بر ادامه حیاتش نبوده و نیست. پس چه دلیلی برای بهبود مستمر؟ چه دلیلی برای بهتر شدن؟ چه دلیلی برای ارتقای کیفیت؟

بزرگترین مشکل این سازمان نداشتن رقیب است (دیگر فولادسازان کشور رقیب ذوب‌آهن نیستند بلکه همکار آن هستند؛ همه شعبی هستند از شرکت ملی فولاد ایران) علت بقای این شرکت علی‌رغم ضرر انباشته هنگفت، جبران این ضررها از بودجه عمومی بوده است. وضعیت امروز این شرکت می‌تواند نشان دهد که کار در یک فضای انحصاری و غیررقابتی چگونه می‌تواند طومار یک سازمان را درهم بپیچد.

این مثال را می‌توان به هر دستگاه و هر سازمان و شرکت اعم از دولتی و نیمه دولتی که «تضمین بقا» دارد تعمیم داد. راه‌آهن، کشتیرانی، بانک‌ها، گمرکات، فولادسازی، واگن‌سازی، شهرداری‌ها، تیم پرسپولیس، رادیو و تلویزیون، هما، روزنامه کیهان و ... همه تضمین بقا دارند و بدون رقیب هستند.

این در حالی است که همه خودروسازان معتبر بین‌المللی از سوی انبوهی از رقبا به چالش کشیده می‌شوند. یک لحظه غفلت از رقبا همان و نابودی همان. در بازار خودرو پیشی گرفتن فروش خودروساز برتر نسبت به دومی در حد چند دهم درصد است و پرچمداری بیشترین فروش در هر بازار، پیوسته بین بازیگران دست به دست می‌شود. قیمت به دلیل وجود «رقابت» محدود می‌شود، نه به دستور دولت‌ها و نه از ترس مجلس (در اکثر کشورهای صنعتی، قانونگذار به جای آنکه برای تولیدکننده بخشنامه و محدودیت تصویب کند، قوانینی برای مقابله با تبانی بازیگران بازار علیه مشتری و انحصار در بازار وضع می‌کند).

سایه مرگ بر سر همه هست. شرکت‌هایی که نتوانند در این رقابت دوام بیاورند، بعضا منحل و عمدتا توسط قوی‌ترها بلعیده می‌شوند. این شرکت‌ها ناچارند همواره تکنولوژی، شیوه مدیریت، روش تبلیغات و سطح خدمات به مشتری را به‌روز نگه دارند؛ ناچارند بهتر از رقیب باشند، پس محکوم هستند به ارتقای کیفیت.

حال شرایط این خودروسازان را با همتایان وطنی مقایسه کنید. دولت با وضع تعرفه‌های بالا، رقبا را از میدان به در کرده است و اسمش را گذاشته حمایت از تولید ملی. دولت عملا بقای دو خودروساز انحصاری را تضمین کرده است و مشتری پشت در کارخانه صف می‌بندد برای خرید. در این شرایط چه نیازی به تحقیق و پژوهش؟ چه نیازی به کاربست آخرین تکنولوژی؟ چه نیازی به پایین آوردن قیمت؟ چه نیازی به نفوذ در بازار خارج؟ چه نیازی به بهبود خدمات پس از فروش؟ و بالاخره چه نیازی به ارتقای کیفیت؟ از همه مضحک‌تر شورای رقابت است که تکلیفش با خودش هم روشن نیست. زائده‌ای است بر دستگاه اداری عریض و طویل و فَشَل دولتی.

ج) روندی که حضور مدیریت کیفیت را در یک سازمان اجتناب‌ناپذیر می‌کند در فضای رقابتی و غیرانحصاری شکل می‌گیرد. در این فضا مشتری انتخاب‌های زیادی دارد. رقیب آتش‌زنه اول است. به بازار حمله و بقای سازمان را تهدید می‌کند. سازمان برای حفظ موجودیت ناچار است کیفیت را بالا ببرد تا دل مشتری را به دست آورد.

در چنین شرایطی، مدیریت سازمان ناچار است برای بهبود کیفیت به هر دری بزند. باید همه ارکان سازمان را نسبت به کیفیت حساس کند. کیفیت را آموزش و تسری بدهد و آن را از کارکنان و ارکان سازمان مطالبه کند.

او باید کیفیت را در سازمان پخش کند (نقطه مقابل تمرکز). این الزام محیطی (رقیب) سازمان را ناچار به تمکین به اصول کیفیت و تضمین کیفیت و بهبود مستمر می‌کند. این اصول در استاندارد مدیریت کیفیت ایزو (International Standard Organization) جمع‌آوری شده‌اند و راهنمای سازمان‌ها برای دستیابی به مدیریت کیفیت هستند.

استاندارد و گواهینامه آن، نمی‌تواند کیفیت را به سازمان تزریق کند، استاندارد تنها می‌تواند به سازمان‌هایی که قصد دارند کیفیت را به خود تزریق کنند، کمک و راهنمایی کند.

این روند از رقابت شروع و به گواهینامه ختم می‌شود. این یک مسیر یک‌طرفه است. نمی‌شود از گواهینامه شروع کرد و سپس به میدان رقیب رفت.

چ) در یک بازار غیرانحصاری و رقابتی، تعهد سازمان به کیفیت از روی عکس‌العمل بازار سنجیده می‌شود، نه به استناد گواهینامه. در دنیا همان‌قدر که شرکت‌های مستقل ارائه‌دهنده گواهینامه مدیریت کیفیت وجود دارد، به همان اندازه نیز شرکت‌های مستقل تست و ارزیابی کیفیت محصول و جمع‌آوری بازخورد از مشتری وجود دارد. کیفیتِ محصول به صورت پیوسته رصد می‌شود. مشتری به استناد همین گزارشات دست به انتخاب می‌زند نه به استناد یک برگ گواهینامه.

***

سازمان‌هایی که در بازارِ انحصاری کار می‌کنند و رقیب ندارند نیاز به ارتقای کیفیت و گواهینامه استاندارد ندارند. چند دهه است که در این کشور عده‌ای گواهینامه استاندارد مدیریت کیفیت صادر و عده‌ای این گواهینامه را مطالبه می‌کنند و بر دیوار می‌آویزند. متاسفانه اما علی‌رغم انرژی خیلی زیادی که برای توضیح، توجیه، آموزش، مشاوره، پیاده‌سازی، مراقبت، ممیزی و ... صرف می‌شود، شاهد بهبود محسوسی در کیفیت نیستیم. توضیحات بالا تلاش داشت تا نشان دهد که چرا با چنین پدیده‌ای در کشور روبه‌رو هستیم.

عجیب آنکه برخی کارفرمایان برای اطمینان از وجود کیفیت در سازمان‌های طرف قرارداد به این گواهینامه‌ها اکتفا می‌کنند. کارفرمای زیرک باید بین پیمانکار انحصاری و پیمانکار رقابتی تفاوت بگذارد. گواهینامه یک شرکت که در فضای رقابتی کار می‌کند مصداق کیفیت است، اما کارفرمای کاردان نباید ارزش زیادی برای گواهینامه ارائه شده از سوی شرکت‌های انحصاری قائل باشد.

گفتنی است در صنعت ریلی و بر پایه استاندارد مدیریت کیفیت ایزو، استاندارد دیگری برای «مدیریت کسب و کار در صنعت ریلی» با عنوان IRIS یا همان International Railway Industry Standard معرفی شده است که بنیانگذاران این استاندارد، غول‌های صنعت ریلی در اروپا هستند. کارکرد گواهینامه IRIS، تسهیل مبادله بین شرکت‌های ریلی با حفظ ایمنی و کیفیت است.

در این استاندارد علاوه بر الزامات کیفیت، بر الزاماتی از جمله مدیریت پروژه، قابلیت اطمینان، قابلیت دسترسی، قابلیت نگهداری، ایمنی، هزینه چرخه عمر، مدیریت خدمات پس از فروش و مدیریت زنجیره تامین تاکید شده است.

اما مشابه آنچه در مورد استاندارد مدیریت کیفیت گفته شد، سازمان‌هایی که در بازارِ انحصاری کار می‌کنند و رقیب ندارند نیاز به توسعه کسب و کار و گواهینامه استاندارد مدیریت کسب و کار در صنعت ریلی ندارند.

جایگاه کشور در شاخص ادراک فساد بهبود یافته است

کمی تا قسمتی فسادزدایی!

شاخص ادراک فساد (CPI) در سال ۱۹۹۵ به‌عنوان یک شاخص ترکیبی برای استفاده در اندازه‌گیری ادراک فساد در بخش دولتی در کشورهای مختلف دنیا ایجاد شد و معرف میزان فساد در هر کشور است و هر ساله از سوی سازمان شفافیت بین‌الملل برای کشورهای مختلف جهان گزارش می‌شود.

در گزارش اخیری که از سوی معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت منتشر شده، کارنامه فسادزدایی ایران در منطقه در دوره زمانی ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ بررسی شده است که نشان می‌دهد طی این دوره، امتیاز ایران بین ۲۵ تا ۲۹ در نوسان بوده، اما بالاترین امتیاز ایران در فسادزدایی در سال ۲۰۱۶ کسب شده و توانسته امتیاز ۲۹ و رتبه ۱۳۱ را از آن خود کند. با این حال، ایران همچنان در میان ۱۰ کشور دارای نامساعدترین وضعیت در شاخص فسادزدایی قرار دارد.

براساس ارزیابی‌های صورت گرفته فساد مالی و اقتصادی به مفهوم نادیده گرفتن و نقض قوانین و مقررات، برای دسترسی و کسب سود و منافع مالی شخصی و گروهی است. فساد اقتصادی می‌تواند در سطوح مختلفی از جامعه مانند متقاضیان و ارائه‌دهندگان خدمات اجتماعی، اقتصادی، قضایی و...، واضعان قوانین و مقررات، مجریان قانون و در مجموع کلیه بخش‌های اقتصادی کشور دیده شود. نبود فرآیندهای مکانیزه و شفافی که فعالیت‌های اقتصادی افراد و نوع روابط مالی آنها را با یکدیگر نشان دهد و همچنین وجود ارتباط مستقیم و مراجعه حضوری متقاضیان خدمت به ارائه‌دهندگان آن، از عوامل عمده گسترش فساد مالی در جامعه است.

با توجه به جایگاه این شاخص درمیان ۱۳ شاخص اقتصادی کلیدی بین‌المللی (نوآوری جهانی، سهولت کسب و کار، ریسک اعتباری-تجاری، آزادی اقتصادی، عملکرد لجستیکی، فلاکت اقتصادی، کارآفرینی و توسعه، کیفیت زندگی، ادراک فساد، حقوق مالکیت، شادی (خرسندی)، دولت الکترونیک، رقابت‌پذیری جهانی) می‌توان

گفت فساد اقتصادی، تبعات منفی بر سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی داشته و باعث عدم تحقق اهداف توسعه اقتصادی کشورها می‌شود. از سوی دیگر فساد موجب از بین رفتن نیروهای رقابتی مورد نیاز برای عملکرد مطلوب بازارها خواهد شد.
علاوه بر اثرات مذکور، کاهش درآمدهای مالیاتی و کیفیت زیرساخت‌های اقتصادی و خدمات عمومی، از دیگر نتایج وجود فساد اقتصادی در هر کشوری است و سطح بالای فساد اقتصادی می‌تواند ناکارآمدی سیاست‌های دولت را به دنبال داشته باشد. همچنین با توجه به اینکه فساد، منابع مالی را از هدف خود منحرف می‌سازد، این منابع نمی‌توانند کمک زیادی به رشد اقتصادی کشورها کنند. بانک جهانی، فساد را بزرگ‌ترین مانع توسعه اجتماعی و اقتصادی در نظر گرفته است. فساد با تحریف مقررات قانونی، توسعه را تخریب و بنیان‌های نهادینه‌ای را که رشد اقتصادی به آن وابسته می‌شود تضعیف می‌کند.

شاخص ادراک فساد

سازمان شفافیت بین‌المللی که یه سازمان غیردولتی غیرانتفاعی است، در سال ۱۹۹۳ توسط پیتر ایگن، مقام بازنشسته بانک جهانی، در شهر برلین تاسیس شد. او با مشاهده اثرات فساد در شرق آفریقا، با همکاری ۹ نفر از همفکرانش، اقدام به تاسیس این سازمان کرد. در سال ۱۹۹۵، شاخص ادراک فساد، به منظور اندازه‌گیری سطح ادراک شده فساد بخش دولتی ٤٥ کشور معرفی و به مرور این شاخص برای اغلب کشورهای دنیا محاسبه شد تا به نوعی پراکندگی فساد در جهان مشخص شود. این سازمان دارای مراکز وابسته در شماری از کشورهای جهان است که هر کدام به طور مستقل به ارزیابی شرایط داخلی کشورها پرداخته و نتیجه آن را در اختیار سازمان مرکزی قرار می‌دهند.
هدف سازمان شفافیت بین‌الملل، مبارزه با فساد در تشکیلات دولتی و همچنین موسسات بزرگ خصوصی است و موضوعاتی مانند رشوه‌خواری، قانون شکنی، ارتکاب به اختلاس و موارد دیگر سوءاستفاده از قدرت را در رده‌های مختلف دولتی و اقتصادی زیر نظر دارد. در واقع، شاخص موضوع استفاده از مقام دولتی برای رسیدن به منفعت شخصی مبنای سنجش فساد در شاخص ادراک فساد قرار می‌گیرد.
شاخص ادراک فساد یک شاخص ترکیبی است که از طریق پیمایش و تکمیل پرسشنامه‌های مشخصی که ممکن است در هر دوره از بررسی با تغییراتی مواجه شوند محاسبه می‌شود.
در گذشته این پیمایش در سطح مردم عادی و با محوریت تصور آنان از رواج فساد در کشورشان محاسبه می‌شد، ولی در سال‌های اخیر به دلیل امکان تاثیر دوجانبه نتایج نظرسنجی و امتیاز فساد بر رواج فساد در کشور، این نوع پیمایش جای خود را به اظهارنظر فعالان و تحلیلگران اقتصادی که درباره اوضاع اقتصادی و سیاسی کشورها تخصص دارند، داده است.

جایگاه ایران در منطقه

براساس گزارشی که از سوی معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت منتشر شده ایران در سال ۲۰۱٦ با کسب امتیاز ۲۹ و اخذ رتبه ۱۳۱ در میان ۲۳ کشور منطقه جایگاه شانزدهم را در فسادزدایی به خود اختصاص داده است.
گفتنی است امتیازات کشورها بین صفر تا صد استاندارد شده و هرچه امتیاز کشوری به عدد ۱۰۰ نزدیکتر شود، نشان‌دهنده پایین بودن سطح فساد در آن کشور است.
براساس جداول اعلام شده، تعداد کشورهای مورد مطالعه در شاخص فسادزدایی در دوره مورد بررسی به لحاظ تعداد (بین ۱٦۸ تا ۱۷۷ کشور) متغیر بوده‌اند. با توجه به متغیر بودن تعداد کشورهای مورد مطالعه در سال‌های مورد بررسی می‌توان گفت رتبه کشورها به تنهایی نمی‌تواند نشانگر جایگاه یک کشور در فسادزدایی باشد، از این رو ترکیب امتیازات و رتبه به دست آمده برای این ارزیابی باید مدنظر قرار گیرد.
علاوه بر امتیازات به دست آمده در این شاخص رتبه ایران نیز در دوره مورد بررسی بین ۱۳۰ تا ۱٤٤ در نوسان بوده است. با توجه به ارزیابی‌های صورت گرفته می‌توان گفت ایران در سال ۲۰۱۵ توانسته بهترین رتبه خود را در میان ۱٦۸ کشور به‌دست آورد، رتبه ایران در این سال برابر با ۱۳۰ بوده است. بدترین رتبه ایران نیز در سال ۲۰۱۳ از میان ۱۷۷ کشور کسب شده، ایران در این سال رتبه ۱٤٤ را به خود اختصاص داده است..
براساس بررسی صورت گرفته، امتیاز ایران در سال ۲۰۱۲ در شاخص فسادزدایی برابر با ۲۸ و رتبه ثبت شده برابر با ۱۳۳ بوده است، اما در سال ۲۰۱۳ ایران به لحاظ امتیاز و رتبه در شاخص ادراک فساد افت داشته است. امتیاز به دست آمده در این سال برابر با ۲۵ ولی رتبه حاصل شده ۱٤٤ بوده است. در سال ۲۰۱٤ ایران توانست تا حدودی رتبه و امتیاز خود را بهبود بخشد و امتیاز ۲۷ و رتبه ۱۳٦ را در فسادزدایی به دست آورد.
روند بهبود در سال ۲۰۱۵ نیز ادامه داشت به‌طوری که در این سال امتیاز ۲۷ و رتبه ۱۳۰ برای ایران ثبت شد. اصلاحات صورت گرفته در این شاخص موجب شد تا ایران بتواند در دوره پنج ساله مورد بررسی بهترین جایگاه را در سال ۲۰۱٦ کسب کند.
اصلاحاتی که برای بهبود این شاخص صورت گرفته، در حالی است که ایران در سال ۲۰۱٦ همچنان در میان ۱۰ کشور دارای نامساعدترین وضعیت در شاخص فسادزدایی قرار دارد. براساس ارزیابی‌های صورت گرفته کشورهای آذربایجان، قزاقستان، ایران، لبنان، قرقیزستان، تاجیکستان، ازبکستان، عراق، افغانستان و یمن در میان ۱۰ کشور آخر این گروه قرار داشته‌اند و امارات در میان کشورهای منطقه بهترین جایگاه را به خود اختصاص داده است.

■ ارزیابی‌های صورت گرفته نشان می‌دهد ایران در سال ۲۰۱۵ توانسته بهترین رتبه خود را در شاخص ادراک فساد در میان ۱٦۸ کشور جهان به‌دست آورد، رتبه ایران در این سال برابر با ۱۳۰ بوده است. بدترین رتبه نیز در سال ۲۰۱۳ از میان ۱۷۷ کشور کسب شده، ایران در این سال رتبه ۱٤٤ را به خود اختصاص داد

■ هدف سازمان شفافیت بین‌الملل مبارزه با فساد در تشکیلات دولتی و همچنین موسسات بزرگ خصوصی است و موضوعاتی مانند رشوه‌خواری، قانون شکنی، ارتکاب به اختلاس و موارد دیگر سوءاستفاده از قدرت را در رده‌های مختلف دولتی و اقتصادی زیر نظر دارد. در واقع موضوع استفاده از مقام دولتی برای رسیدن به منفعت شخصی مبنای سنجش فساد در شاخص ادراک فساد قرار می‌گیرد

■ در سال ۲۰۱۶ آلمان رتبه ۱۰ و امتیاز ۸۱ را در شاخص ادراک فساد به دست آورد و آمریکا نیز توانست رتبه ۱۸ و امتیاز ۷۴ را به خود اختصاص دهد. ژاپن نیز به‌عنوان یکی از کشورهایی که برای بهبود این شاخص گام‌های بلندی برداشته، رتبه ۲۰ و امتیاز ۷۲ را کسب کرد

اما ارائه تصویری دقیق‌تر از جایگاه ایران در شاخص ادراک فساد در میان برخی از کشورهای پیشرفته صنعتی و کشورهای تازه صنعتی شده بیانگر آن است که در سال ۲۰۱۶ ایران توانسته امتیاز ۲۹ و رتبه ۱۳۱ را از آن خود کند.

طی سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ کشور دانمارک همواره رتبه اول را در شاخص ادراک کسب کرده است. در سال ۲۰۱۲ امتیاز کشورهای نیوزیلند و فنلاند با کشور دانمارک برابر بود و از این رو این کشورها در کسب رتبه اول جهان با آن کشور همتراز بودند، همین شرایط را کشور نیوزیلند مجددا در سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۶ طی کرد و با کشور دانمارک مشترکا رتبه اول جهان را به‌دست آورده‌اند.

براساس ارزیابی صورت گرفته در سال ۲۰۱۶ آلمان رتبه ۱۰ و امتیاز ۸۱ را در شاخص ادراک فساد به دست آورد و آمریکا نیز توانست رتبه ۱۸ و امتیاز ۷۴ را به خود اختصاص دهد. اما ژاپن به‌عنوان یکی دیگر از کشورها که برای بهبود این شاخص گام‌های بلندی را برداشته توانست رتبه ۲۰ و امتیاز ۷۲ را در شاخص ادراک فساد به دست آورد.

رتبه و امتیاز ایران و کشورهای منطقه در شاخص ادراک فساد طی سال‌های ۲۰۱۲ لغایت ۲۰۱۶

کشورهای منطقه	سال ۲۰۱۳ (از ۱۷۷ کشور)		سال ۲۰۱۴ (از ۱۷۵ کشور)		سال ۲۰۱۵ (از ۱۶۸ کشور)		سال ۲۰۱۶ (از ۱۷۶ کشور)	
	امتیاز	رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	رتبه
امارات	۶۹	۲۶	۷۰	۲۵	۷۰	۲۳	۶۶	۲۴
قطر	۶۸	۲۸	۶۹	۲۶	۷۱	۲۲	۶۱	۳۱
گرجستان	۴۹	۵۵	۵۲	۵۰	۵۲	۴۸	۵۷	۴۴
اردن	۴۵	۶۶	۴۹	۵۵	۵۳	۴۵	۴۸	۵۷
عربستان	۴۶	۶۳	۴۹	۵۵	۵۲	۴۸	۴۶	۶۲
عمان	۴۷	۶۱	۴۵	۶۴	۴۵	۶۰	۴۵	۶۴
بحرین	۴۸	۵۷	۴۹	۵۵	۵۱	۵۰	۴۳	۷۰
کویت	۴۳	۶۹	۴۴	۶۷	۴۹	۵۵	۴۱	۷۵
ترکیه	۵۰	۵۳	۴۵	۶۴	۴۲	۶۶	۴۱	۷۵
مصر	۳۲	۱۱۴	۳۷	۹۴	۳۶	۸۸	۳۴	۱۰۸
ارمنستان	۳۶	۹۴	۳۷	۹۴	۳۵	۹۵	۳۳	۱۱۳
پاکستان	۲۸	۱۲۷	۲۹	۱۲۶	۳۰	۱۱۷	۳۲	۱۱۶
آذربایجان	۲۸	۱۲۷	۲۹	۱۲۶	۲۹	۱۱۹	۳۰	۱۲۳
قزاقستان	۲۶	۱۴۰	۲۹	۱۲۶	۲۸	۱۲۳	۲۹	۱۳۱
ایران	۲۵	۱۴۴	۲۷	۱۳۶	۲۷	۱۳۰	۲۹	۱۳۱
قرقیزستان	۲۴	۱۵۰	۲۷	۱۳۶	۲۸	۱۲۳	۲۸	۱۳۶
تاجیکستان	۲۲	۱۵۴	۲۳	۱۵۲	۲۶	۱۳۶	۲۵	۱۵۱
ازبکستان	۱۷	۱۶۸	۱۸	۱۶۶	۱۹	۱۵۳	۲۱	۱۵۶
عراق	۱۶	۱۷۱	۱۶	۱۷۰	۱۶	۱۶۱	۱۷	۱۶۶
افغانستان	۸	۱۷۵	۱۲	۱۷۲	۱۱	۱۶۶	۱۵	۱۶۹
یمن	۱۸	۱۶۷	۱۹	۱۶۱	۱۸	۱۵۴	۱۴	۱۷۰

شرکت کالابر

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

kALA BAR

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 هواپیمایی 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 : ۷۷۶۷۱۱۵۶-۹ ، ۷۷۵۳۲۶۲۰ نمابر: ۷۷۶۰۲۶۱۸

دفتر بلغارستان: ۰۰۳۵۹۲۴۱۹۸۲۶۴

www.kalabar.net info@kalabar.net

این همه امکانات در یه نرم افزار حمل و نقل شگفت انگیزه !!!

نرم افزار جامع مدیریت حمل و نقل ترکیبی سبا سیستم

(دریایی ، جاده ای ، هوایی ، ریلی)

- مدیریت خرید و فروش (sales)
- مدیریت عملیات و اسناد (opration)
- حسابداری هوشمند حمل‌ونقل(Accounting)
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- مدیـریت قـراردادهـا
- مدیریت دپوکانتینری
- مدیریت صورتحساب(فارسی،انگلیسی، ارزی، ...)
- مدیریت حمل انواع کالا (خشک ، فله ،...)
- صدور اسناد (DO/BL/CMR/SO/FBL)
- سامانه صدور EDI
- محاسبه حق توقف و دیرکرد
- امکانات ارتباطی (Alarm ,Email, Sms, Fax)
- Clearing اسناد دریافتی و پرداختی
- مدیـریت خزانه داری
- ورود و خروج اطلاعات از طریق اکسل
- ثبت راننده ،کشنده ،خطوط ،مشتریان و...
- سیستم تحت وب با قابلیت محدودیت دسترسی
- قابلیت تغییر براساس فرایند کاری هرشرکت

قابل لینک با نرم افزار جامع Track & Trace آنلاین سبا

برای دیدن دموی نرم افزار با ما تماس بگیرید (شرکت مهندسی نرم افزار سباسیستم)

تلفن فـروش : ۰۲۱ - ۸۸ ۸۳ ۱۱ ۹۴

فروش آنلاین : ۰۹۱۲ _ ۳۲۷ ۳۹ ۸۹

www.sabanetsystem.ir - info@sabanetsystem.ir

راهنمای ترابران

حمل و نقل بین المللی — صفحه

آتشپا ۱۱۸
آتیه ۱۱۵
آرش تیر زرین ۱۱۴
اسفند ترابر ۱۲۰
اسرع ترابر ۱۱۴
آفتاب دریا ۱۲۰
آریا ترابر راد ۱۱۷
آلفاتیر ۱۲۲
الیت آریا جم ۱۱۵
امید اندیش ۱۱۶
امین ترابر ۱۱۵
ایران اروپا ۱۲۱
ایران سریع ۱۱۷
ایران زمین ۱۴۳
ایران برودت بار ۱۲۲
ایران دهر ۱۴۵
باربران ایران ۱۱۵
باربد ۱۱۸
بارجو ۱۱۷
بارفرابری آراز ۱۲۷
باریستا توان ترابر ۱۳۵
بارفرابری کامیاران ۱۱۸
بارفرابری ستارگان ۱۲۴
بارمان ره تتیس ۱۴۳
بوتان ران ۱۳۰
بی تا ترابر ۱۱۴
بهروش سریع ۱۲۰
پازند ترابر ۱۳۰
پارسا ترابر پرشیا ۱۲۳
پارساترابر کاسپین ۱۲۳
پارس ترابر ۱۳۶
پارس سیر ۱۲۰
پارس سما کالا ۱۱۹
پارس گیتا ۱۱۹
پارس سوربن ۱۲
پرشیا راد ۱۱۸
پرشیا سپید ترابر ۱۱۸
پرستو ترابر ۱۳۴
پژوهش ۱۲۱
پل ۱۱۸
پل وان ترابر ۱۲۷
پنج اقلیم ۱۲۳
پیروز رانان جهان ۱۱۸
پیش بر ۱۳۱
پیشرو حمل کالا ۱۱۸
پیشرو ناوگان سیراف ۱۲۳
پیشتازان ۱۲۱
تات فرابر ۱۲۴
ترابری بین المللی T.B.T ۱۲۰
توشه بر ۱۲۲
توژال تکرو آسیا ۱۲۴
تیرداد سپهر ۱۲۸
تیرکاران ۱۱۸
تهران تیر ۱۱۴
تهران راهوار ۱۲۸
تهران مارین ۱۱۹
تندیس ترابر ۱۲۱
جاده ابریشم ۱۱۶
جاده طلایی ۱۳۹
جهان جاده ۱۲۶
جهان سیر ترابر ۱۱۴
جهان یخچال بار ۱۲۰
حمل واردات ایران ۱۳۱
خزرترابر ۱۱۴
خط سفید خزر ۱۲۲
خیام ترابر ۱۱۴
دالاهو ترابر شایان ۱۱۸
دانیال ترابر ۱۱۶
دریا زمین اروند ۱۲۱
درین راه آریا ۱۲۲
دلتا بار ۱۱۵
دنیا گرد ۱۲۱
دومان ترابر ۱۴۵
دی ترابر ۱۱۹
رادمان ترابر ۱۲۸
راتوک ۱۲۶
راه گستر فارس ۱۲۴
راه وند ۱۱۶
روان راه ۱۱۹
روانسر ترابر ۱۲۲
روشن تیر ۱۱۷
ره انجام ۱۲۸
رهپاد ابریشم ۱۱۵
زمرد ترابر نوین ۱۲۰
زمین دریا تیر ۱۲۲
زمرد راه سعادت ۱۳۸
رهزاد ترابر ۱۱۷
ساربان صفا ۱۲۴
سینا ترابر ۱۱۴
سیزان ۱۳۳
سپهر گستر سهند ۱۵۰
سپهران ترابر ۱۲۳
سپهر گیتی ساعی ۱۱۹
سندباد بحری ۱۳۷
سورچی ترابر ۱۱۵
سی بن ترابر ۱۲۴
سیروان ترابر ماد ۱۲۲
سرعت ترابر ایرانیان ۱۲۱
سینا صدر ۱۲۱
شامخ فرابر ۱۲۳
شاهو ترابر پارس ۱۲۶
شاهین ترابر ۱۲۶
شهاب ترابر آریا ۱۱۴
شهاب ثاقب ۱۱۵
صحرا ترابر ۱۱۶
فراران تهران ۱۱۹
فراسو بار ۱۱۵
فربال ۱۱۹
کاسپین ۱۱۴
کارینا ترابر کیان ۱۱۹
کالابر ۱۲۱
کالارسان آسیا ۱۳۸
کالای سریع ۱۲۷
کاویان کالا ۱۲۲
کژال ترابر ۱۳۲
کوله بار ۱۲۶
کیان مهر ترابر ۱۲۶
گروه شرکت‌های آلوارس ۱۲۱
گروه شرکت‌های حامل ۱۳۳
گروه شرکت‌های راهبران ۱۳۲
لاینر ترانسپورت کیش ۱۱۷
ماد ترابر ۱۲۰
ماکو سیر ۱۱۹
مژده ترابر ۱۱۵
مشکین ۱۲۵
ملک ترابر ۱۱۶
میهن ترابر ۱۱۹
نامداران ترابر ۱۱۴
ناوگان بار ۱۱۵
ناویان ۱۱۸
نوارا ترابر آسیا ۱۲۲
نیک تک ۱۱۵
نوید راسا آذر ۱۱۷
وفاراه ۱۲۱
ودودترابر ۱۱۸
ویسمان ۱۲۵
هاگ بار ۱۲۰
هویار ترابر ۱۱۷
نیکان ترابر ۱۱۶
یکه تاز سریع ۱۲۰
یونیپاک ۱۲۷

حمل و نقل بین المللی آذربایجان شرقی

ایل ترک ارس ۱۴۶
ایده آل راه ۱۴۴
تریوه ۱۳۵
ترنم تبریز ۱۳۶
ساربان گستر سبلان ۱۴۴
سرافراز ترابر ۱۴۶
کالجار ۱۴۴
نیرو ترابر ۱۵۴
توسعه حمل کالا ۱۴۶

حمل و نقل بین المللی آذربایجان غربی

آرنگ نگین ۱۳۸
بارپیچان ۱۴۴
بهامین ترابر ۱۴۴
شهاب سحر آذر ۱۲۴
دور رو ۱۴۴
صبوران ترابر ۱۴۱
هادی بازرگان ۱۴۵

حمل و نقل بین المللی استان اردبیل

بادپا اردبیل ۱۳۴

حمل و نقل بین المللی استان خراسان

آسا ترابر شرق ۱۴۱
آتی ران ۱۴۰
آبانراه طوس ۱۴۰
اترک بار خراسان ۱۳۹
ادیب ترابر ۱۳۹
امین تارا ۱۴۰
بانی راه توس ۱۳۹
بهمن ترابر طوس ۱۳۹
پارت ترابر خراسان ۱۴۰
جواهر نگار توس ۱۴۵
چابک ران توس ۱۳۹
ره تاش توس ۱۴۵
زهره شب ۱۴۰
سورتمه ترابر ۱۴۰
شایان کار خراسان ۱۴۰
شبگیر بار طوس ۱۳۹
کالا گذر پارس ۱۳۹
کالا سپید ترابر ۱۳۹
میچکا ترابر شرق ۱۳۹

حمل و نقل بین المللی سیستان وبلوچستان

افتخار ترابر ۱۴۵
حنان ترابر شرق ۱۴۵
رهنان ۱۴۰
صبا ماهان مشهد ۱۳۶
ماکا ترابر ۱۴۵

حمل و نقل بین المللی استان فارس

ارم ترابر ۱۴۴

حمل و نقل بین المللی استان کردستان

ایران ویچ ۱۴۰

حمل و نقل بین المللی استان گلستان

پرشین ایرانیان ۱۱۵
دشت نوردان ۱۴۶
جیحون ترابر ۱۴۵
گودرز گرگان ۱۴۱

حمل و نقل داخلی ایران

آرمین بازرگان ۱۴۲
اراک بار پویا ۱۵۰
پیک کویر ۱۵۰
پرستوهای مهاجر ۱۵۰
ساحل ترابر پارس ۱۵۰
حمل و نقل پتروشیمی ۱۳۷
راهرانان ۱۵۰
سعادت ترابر ۱۲۹
فردوس بار تبریز ۱۵۰
فجر جهاد ۱۴۸
فیروز رخش ۱۳۸
قزل یول کیامکی ۱۴۶
گلستان تجارت خلیج فارس ۱۵۰
ممتاز ۱۵۰

حمل و نقل داخلی استان هرمزگان

احسان هرمزگان ۱۳۶
دوستان هرمزگان ۱۴۵
رشید بار بندر ۱۴۵
سلمان جنوب ۱۳۶
نجات بندر ۱۳۶
ممتاز ترابر خلیج فارس ۱۳۶
نیک ترابر بندر ۱۴۸

حمل و نقل سنگین و فوق سنگین

ترکیب بار ۱۵۱
ترکیب حمل و نقل ۱۵۱
ستی ۱۵۱
سنگین بار عادل ۱۵۱
سنگین ترابر ۱۵۱

حمل ونقل ریلی

راه آهن حمل و نقل ۱۴۶
سفیر ریل آسیا ۱۴۳
سینا ریل پارس ۱۴۶
واگن بار ۱۴۶

خدمات دریایی و کشتیرانی

آرا باختر ۱۳۶
آریا بندر سپنتا ۱۳۵
آریا دیزل اروند ۱۳۰
آداک مارین ۱۲۹
ادمیرال لجستیک ۱۳۵
ادمیرال فیدرز ۱۳۶
امواج آبی ایرانیان ۱۳۶
امواج دریا ۱۳۰
امرتات راه دریا ۱۲۹
امیدان ساحل پارسیان ۱۳۴
ایران ترابر ۱۳۲
ایرانیان غلات پارسه ۱۳۷
ایرسا مارین ۱۲۵
ایرسوتر ۱۴۸
الماس دریا شرق ۱۳۷
بارمان ۱۳۸
برو بحر ایران ۱۳۷
بینا تجارت دریا ۱۲۵
پاشا دریا شرق ۱۳۵
پتروآسیا ۱۳۱
پریان دریای جنوب ۱۴۴
پرشیا اهرام ۱۲۸
تاجران دریا کالا ۱۳۴
تندیس خلیج فارس ۱۳۲
حمل دریایی ایران ۱۳۱
خط استوا مارین ۱۲۷
خط آبی بی‌تا ۱۴۱
خطوط گسترده جنوب ۱۴۱
خدمات بندر جنوب ۱۳۰
خدمات ساحلی ایران ۱۲۹
خورشید دریای آبی ۱۳۴
دریا سرعت ۱۳۴
دریا منظر مروارید ۱۳۷
دریا محور تیراژه ۱۳۴
دریای نقره ای کاسپین ۱۳۸
دلفین ۱۳۵
دنیا بار ۱۳۶
دورقی ۱۱۶
راهیان دریای سعادت ۱۳۳
راهبران ۱۳۲
روشاک دریا ۱۳۳
زیما سپهر دریا ۱۳۷
ساحل نمایان بندر ۱۳۶
ستاره ۱۳۴
ستاره اقیانوس آبی ۱۳۸
ستاره بندر سفید ۱۳۳
سیزارک ۱۳۲
سیراف دریا لیان ۱۳۱
سیما مارین ۱۳۰
سینا ۱۴۱
فرتاک دریا آرام ۱۳۲
فانوس دریای نیلگون ۱۴۳
فروغ ساحل جنوب ۱۳۵
کشتی و کالا ۱۳۶
کهکشان کالای دریا ۱۲۱
کیهان بحر جنوب ۱۳۳
ماروس ترابر ۱۲۵
مدیریت بار و دریا ۱۳۴
محور تیراژه ۱۳۴
موج مد ۱۳۵
ندای ساحل جنوب ۱۳۳
نگین بارآوران دریا ۱۳۰
هفت دریا ۱۳۷
هماهنگ دریای پارس ۱۳۴
یکتا مارین ۱۲۵

خدمات بندری، تخلیه و بارگیری

خلیج پژم ۱۳۸
دریای آبی خلیج فارس ۱۳۸

بازرگانی، ترخیص کالا و امور گمرکی

آرمان پدید ۱۳۶
اوستا ترخیص ۱۴۹
آذر نگار ساوالان ۱۲۱
بازرگانی تحویلداری ۱۴۷
بازرگانی ابشی ۱۴۸
بازرگانی برادران جعفرپور ۱۴۹
بازرگانی نور الدین بدری ۱۴۷
گروه بازرگانی حقی ۱۴۹
بازرگانی خامه زر ۱۴۹
بازرگانی راد ترخیص ۱۴۹
بازرگانی سنایی فر ۱۴۷
بازرگانی فولادی نشتا ۱۴۹
بازرگانی فاروقی ۱۴۹
بازرگانی قاسمی ۱۴۸
بازرگانی محتشم خواه ۱۴۹
بازرگانی وارسته فر ۱۴۹
بازرگانی یعقوبی ۱۴۷
بازرگانی غفوری ۱۴۷
پردیس هگمتانه نوید ۱۴۷
پویا یاشار تهران ۱۴۷
خدمات گمرکی نوری ۱۴۷
کیان ترخیص ۱۴۱
کوشا ترخیص ۱۴۷

آژانس های مسافرتی و خدمات بار هوایی

آماد راه ۱۲۸
بی‌تا پرواز ۱۱۶

مسافربری داخلی و بین المللی

ایران پیما ۱۵۲
ایران پیما آبادان ۱۵۲
پیک صبا ۱۵۲
تعاونی شماره ۲ (پی.ام.تی) ۱۵۲
تعاونی شماره ۱۱ (لنگرود) ۱۵۲
ترابر تی .بی. تی ایلام ۱۵۲
کاسپین سفر ایرانیان کرج ۱۵۲
میهن نور آریا زاهدان ۱۵۲
همسفر شمس ۱۵۲
عدل فارس ۱۵۲

خدمات بیمه

بیمه آسیا (بوبه رژ) ۱۵۱
بیمه سایه امن البرز ۱۵۱

خدمات بسته بندی

جهان کالا ۱۲۹

صنعت و خدمات

نرم افزار کالابر ۱۲۸
شهاب آذر ارس ۱۵۴
مشاور حمل و نقل هادی ۱۵۰
فروش کانتینر ۱۲۵

Tarabaran Guide

shahin Tarabar 153
Pole One Trans 153
Bita Tarabar 153
Hamel 153
Admiral 153
Mazand Darya 153
South Port Services 153
Sapra Tarabar 153

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

KHAYYAM TARABAR

شرکت خیام ترابر

(با مسئولیت محدود)

کشتیرانی ـ حمل و نقل بین المللی
کریر ـ فورواردر
خدمات گمرکی ـ 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 دوریس در امارات متحده عربی

نمایندگی انحصاری خطوط:

نمایندگی خط کشتیرانی گلف اورینت
نمایندگی خط کانتینری لنسر لاین
نمایندگی خط کشتیرانی سی آیکون
نمایندگی خط توروس
نمایندگی خط کشتیرانی سی مارین
نمایندگی خط کشتیرانی رویال سون
نمایندگی خط کشتیرانی سان استار

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 SHPPING LINE

آدرس: تهران، خیابان وزرا، خیابان سوم، پلاک ۲۸ طبقه ۴، واحد ۱۰ کدپستی: ۱۵۱۳۶۳۳۹۳۴
تلفن: ۵ - ۸۸۷۱۵۷۹۴
۱۵-۸۸۱۰۲۹۱۰ ، ۶ - ۸۸۷۰۰۲۶۵
فاکس: ۸۸۷۱۰۴۷۵
info@khayyamtarabar.com
www.khayyamtarabar.com

BITA TARABAR
INT'L TRANSPORT CO. Ltd.

بی تا ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی
(کریر ـ 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: ۹ـ ۶۶۴۳۹۷۸۸
۸۸۶۸۰۵۸۰ فاکس: ۶۶۴۳۹۷۸۷
کرمانشاه: ۰۸۳-۳۸۳۹۰۰۵۳
نمابر: ۰۸۳-۳۸۳۶۶۸۷۲
خسروی: ۰۸۳-۴۲۴۲۰۶۶۸
www.bitatarabar.com
info@bitatarabar.com

JSI

جهان سیر ترابر

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

شرکت خزر ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی
(کریر ـ فورواردر)

Khazar Tarabar
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 / ۸۸۶۸۱۱۹۹
فاکس: ۸۸۶۸۱۹۴۷
info@khazartarabar.com

CASPIAN کاسپین

حمل و نقل بین المللی
کریر ـ 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

نامداران ترابر

حمل و نقل بین المللی و لجستیکی
Namdaran Tarabar

کریر ـ فورواردر
هوایی، زمینی، دریایی
مجهز به کامیون های یخچال دار

تلفن: ۳۱ ـ ۲۲۸۵۴۱۲۷
فاکس: ۲۲۸۵۴۱۲۹
info@namdaranlogistic.com

Shahab Tarabar Arya
International Transport Co. Ltd.

شرکت حمل و نقل بین المللی

شهاب ترابر آریا

- 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 نمابر: ۸۸۵۳۵۷۷۰
www.shtarya.com

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

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

آرش تیر زرین
شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

ارائه خدمات ویزا (عراق و افغانستان)

۱- حمل فرآورده‌های نفتی و کالا از ایران به عراق و بالعکس
۲- حمل فرآورده‌های نفتی و کالا به افغانستان
۳- حمل کالا به اروپا الخصوص (آلمان - ایتالیا - هلند - اتریش) و بالعکس
۴- دارای ۲۵ کامیون ملکی و چادری ۱۰۰۰ دستگاه کامیون تحت کاپوتاژ 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

شرکت حمل و نقل بین المللی

سینا ترابر

کریر ـ فورواردر

تهران: خیابان مطهری، بعد از چهارراه مفتح، نبش خ مهرداد، شماره ۱۹۲، طبقه اول
تلفن: ۶ـ ۸۸۸۴۴۶۲۵
فاکس: ۸۸۸۴۴۶۹۶
info@sinatarabar.com

حمل و نقل بین المللی

اسرع ترابر

ASRA TARABAR

تهران: بلوار آفریقا، بالاتر از چهارراه جهان کودک، جنب پارک خشایار، برج افرا، طبقه ۴، واحد ۴۲۷ تلفکس: ۳ ـ ۸۸۸۸۰۵۹۲
دفتر بازرگان: جاده ترانزیت، نرسیده به گمرک
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۶۵۲ / ۳۴۳۷۵۶۰۷ نمابر: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۸۷۹
E-mail: info@asratarabar.com
www.asratarabar.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

شرکت نمایندگی
کشتیرانی و بار فرابری

فراسوبار (با مسئولیت محدود)

• سرویس مطمئن در حمل دریائی، زمینی، هوایی و ترکیبی برای بارهای فله و کانتینری اعم از LCL، FCL 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، واحد۶۰۳
تلفن : ۹-۸۸۹۷۹۷۳۷
فاکس: ۸۸۹۹۵۵۱۲
تلفاکس: ۸۸۹۹۵۵۱۳
info@farasoobar.com

SOORCHI CO.

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)، پلاک۲۹، طبقه ۴، واحد ۱۳
تلفن: ۸۸۷۴۶۴۸۰، ۸۸۷۵۶۲۴۹
فاکس: ۸۸۷۴۶۴۸۱
E-mail: info@soorchitarabar.com
www.soorchitarabar.com

BBI
Int.Forwarding & Shipping Agency

باربران ایران

شرکت حمل و نقل بین المللی
نمایندگی کشتیرانی
و خدمات بار هوایی

• متخصص درحمل ترکیبی از ۵ قاره به ایران
• ترانزیت به کشورهای CIS
• حمل کالاهای پروژه ای با هر حجم

تهران: خیابان فلسطین نبش خیابان بزرگمهر ساختمان ۱۴۱ ط ٤ واحد ٤١
تلفن: ۸۸۹۶ ۲۷۷۶ ، (۱۰ خط) ۲۰۰۷ ۲۱ ٦٦٤٦ ۹۸+
۸۸۹۶ ۱۵٤۲-۳
فاکس: ۸۸۹۶ ٦٧٦٩ ، ٤٥٤٩ ۲۱ ٦٦٤٦ ۹۸+
Farid@barbaraniran.com
www.barbaraniran.com
barbaraniran

DELTA BAR

DELTA BAR SHIPPING SERVICES &International Transport Company

دلتابار

شرکت حمل و نقل بین المللی
و نمایندگی کشتیرانی

تهران، خیابان مطهری، خیابان امیراتابک، شماره ۱۱۶ ، ساختمان دلتا
تلفن: ۸۸۸۲۰۱۱۸ (۱۲ خط)
۸۸۸۲۰۱۶۲
فاکس: ۸۸۸۲۰۱۸۳
www.deltabar.com
deltabar@deltabar.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

آتیه

• 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، پایین‌تر از سمیه، روبروی دانشگاه امیرکبیر، کوچه شیرین، پلاک ۳۴، طبقه دوم
تلفن: ۸۸۹۱۰۵۶۵ (۵ خط)
فاکس: ۸۸۸۹۸۲۶۹
info@atiehtransport.com

MIC

International Forwarding Transport Co.LTD

مژده ترابر

حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی
(با مسئولیت محدود)

دفترمرکزی: تهران، بلوار آیت الله کاشانی، برج اداری یاران، طبقه ۴ ، واحد ۴۰۵
تلفن: ۴۵۸۴۲
فاکس : ۴۴۰۵۸۹۵۷
www.mojdehtarabar.com
info@mojdehtarabar.com

NBC

Navegan Bar Co. Ltd.
Int'l Freight Forwarding & Shipping

ناوگان بار

شرکت حمل ونقل بین‌المللی و کشتیرانی
(با مسئولیت محدود)

تهران: خیابان خرمشهر(آپادانا)، خیابان عربعلی(نوبخت)، خیابان ششم، پلاک ۳۸
کد پستی: ۸۶۹۱۲-۱۵۶۶۷
تلفن: ۴۲۵۳۶۰۰۰
۸۸۵۳۱۷۷۱
نمابر: ۸۸۷۴۱۴۳۸
info@nbccargo.com
www.nbccargo.com

ELITE ARIA JAM

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 بندر عباس

تهران، خیابان بهشتی، خیابان پاکستان، نبش کوچه ۱۶، پلاک ۵۶، طبقه ۳
تلفن : ۸-۸۸۵۱۶۸۷۵
فاکس : ۸۸۵۱۶۸۷۹
info@elitearia.com
www.elitearia.com

نیک تک

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
◆ خدمات‌امورنمایشگاهی
◆ 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: ۳۲۲۴۷۵۸۹-۰۷۶
www.niktak.com
info@niktak.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

شهاب ثاقب

کریر ـ فوروارد
ترخیص کالا

تهران، خیابان سمیه، نبش خیابان رامسر، شماره ۱۶۲، طبقه ۴، واحد۹
تلفن: ۸۸۸۲۲۷۱۹ و ۲ـ۸۸۸۱۰۰۰۱
فاکس: ۸۸۳۰۵۹۶۸
E-mail: info@shahabsagheb.com
www.shahabsagheb.com

امین ترابر

حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر ـ فوروارد
ترخیص کالا

تهران ،خیابان سمیه، بعد از مفتح، نبش رامسر، پلاک ۱۶۲، طبقه اول، واحد ۳
تلفن: ۸-۸۸۵۹۴۲۰۷
نمابر: ۸۸۳۰۵۹۶۸
Email:info@amintarabar.com
www.amintarabar.com

شرکت حمل ونقل بین المللی

رهپاد ابریشم

فوروارد ـ کریر

◆ حمل انواع کالاهای وارداتی، صادراتی و ترانزیتی از کلیه نقاط دنیا به ایران و آسیای میانه و بالعکس
◆ خدمات ترخیص و ترانزیت و امورگمرکی در کلیه گمرکات

تهران: خیابان مطهری، نبش سلیمان خاطر، شماره ۱۴۸، طبقه سوم
تلفن: ۶۵ـ۸۸۸۴۶۶۶۴
فاکس: ۸۸۳۰۷۵۸۵
ecmelan2003@yahoo.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) فاکس: ۳۲۱۵۰۴۵۲ (۰۱۷)
نمایندگی بندرعباس: بلوار امام خمینی، میدان یادبود، ساختمان صیدکیش،طبقه سوم، پلاک۲۷
تلفن: ۳۳۵۶۰۰۴۹-۳۳۵۵۱۴۱۷ (۰۷۶) فاکس: ۳۳۵۶۰۷۵۴ (۰۷۶) همراه : ۰۹۱۷۱۶۳۲۹۳۰
محمدحسین خواجوی ۰۹۱۲۸۰۸۰۳۱۲ حکیم طبری نیا ۰۹۱۲۸۰۸۰۴۱۲
persian_iranianco@yahoo.com
worldcargo1@yahoo.com worldcargo2@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

امید اندیش

کریر ، فوروارد

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 کشنده های نو و کار کرده ساخت اروپا با استاندارد یورو ۵ و برندهای رنو پریمیوم، 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 - ۸۸۴۹۴۰۵۱

فکس : ۸۸۳۰۲۰۷۵

info@omidandish.com

www.omidandish.com

STC

SAHRA TARABAR Co.

Shipping & International Transport

صحرا ترابر

شرکت کشتیرانی و حمل ونقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)

نمایندگی خطوط کشتیرانی

کریر - فوروارد

- 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 ایرانشهرجنوبی ، نبش سمیه ، شماره ۱۱۴، طبقه اول، واحد ۲

تلفن : ۵۲-۸۸۳۱۸۸۵۰

فاکس: ۸۸۸۴۷۳۷۳

شعبه اردبیل: ۳۳۸۱۲۶۶۲/۳۳۸۱۶۰۱۰-۰۴۵

www.stcotransport.com

info@stcotransport.com

بی تا پرواز

شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی

- 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 : ۴۲۸۸۴۰۰۰ (۳۰ خط)

www.bitaparvaz.com

DTL

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: ۱۹ــ ۸۸۳۰۴۴۱۸

۸۸۳۰۲۰۶۶ - ۸ . ۸۸۳۰۷۴۸۷

فاکس: ۸۸۸۱۱۳۷۴ - ۸۸۳۰۷۴۵۳

شعب: بازرگان، جلفا (نوردوز)، آستارا، تبریز، بندرانزلی، مشهد، بندرعباس، بندر امام، بوشهر، دوغارون، چابهار و مراکز شهرستان ها

E-mail:douraghi_g@dpimail.net

حمل و نقل بین المللی

شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

راه وند

Rahvand

Internation Transport & Shipping Co.

تهران، خیابان استاد نجات اللهی (ویلا) شماره ۲۲۷

تلفن: ۸۸۹۰۱۲۸۰ (۵ خط)

فاکس: ۸۸۸۰۱۰۴۸

www.rahvand.com

info@rahvand.com

نیکان ترابر

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: ۸۸۳۲۶۸۴۴ / ۸۸۸۴۶۰۵۸-۰۲۱

نمابر: ۸۸۸۳۴۷۵۶-۰۲۱

nikantarabar@nikantarabar.com

www.nikantarabar.com

جاده ابریشم

شرکت خدمات کشتیرانی و بارفرابری

تهران: خیابان ولیعصر، بعد از تقاطع انقلاب، مجتمع اداری و تجاری ابریشم، طبقه ۷، واحد ۶

تلفن: ۶۶۹۷۷۲۲۰ / ۶۶۹۷۲۲۵۸

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

D.T.I.T

شرکت حمل و نقل بین المللی

دانیال ترابر

(با مسئولیت محدود)

- حمل زمینی و دریایی انواع کالاهای صادراتی ، وارداتی و ترانزیت
- دارای نمایندگی درکلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- دارای نمایندگی درکشورهای چین ، ترکیه ،کره ، ایتالیا ، آلمان ، فرانسه ، اسپانیا

تهران ،خیابان آزادی ، نبش جمالزاده شمالی ، ساختمان اداری جمالزاده، طبقه ۲ ، واحد ۱

تلفکس: ۶۶۹۲۳۳۵۶ / ۶۶۹۲۲۷۹۶

۶۶۹۲۰۱۷۴ / ۶۶۹۲۰۲۱۸ / ۶۶۹۲۰۲۷۴

۶۶۹۲۳۶۷۸ / ۶۶۹۲۲۳۶۲

www.danieltarabar.com

info@danieltrabar.com

ملک ترابر

هوایی، دریایی، زمینی کریر - فوروارد

- 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، تریلر، کفی، کشویی، خودرو، یخچالی، لبه‌دار، چادری
- خدمات هوایی حمل بار از فرودگاه امام خمینی به تمامی فرودگاه‌های دنیا و بالعکس
- حمل و نقل زمینی با کامیون های ایرانی و خارجی از مبادی مختلف اروپا و آسیا ی 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

Malek Tarabar International Transp Co.

شرکت حمل و نقل بین المللی ملک ترابر (با مسئولیت محدود)

متخصص در امور روسیه

ترخیص کالا در روسیه

تهران، خیابان آزادی، بین جیحون و آذربایجان، کوی زمانی، شماره۶، طبقه پنجم، واحد ۷

تلفن: ۶۶۰۱۸۱۸۲ (۱۰ خط) فاکس: ۶۶۰۱۸۰۸۰

www.malektarabar.com

Email : info@malektarabar.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

IRIT

شرکت حمل و نقل بین المللی

آریا ترابر راد (ایریت)

(سهامی خاص)

(حمل و نقل بین المللی جمهوری اسلامی ایران سابق)

کریر – فوروواردر
(زمینی – دریایی – هوایی)

دارای رقابتی ترین کرایه حمل با بیش از ۳۰ سال سابقه

تهران: خیابان طالقانی، بعد از خیابان مفتح، ساختمان اسپید، پلاک۱۶۶، طبقه سوم

تلفن : ۳-۸۸۸۲۱۰۵۰-۰۲۱ نمابر : ۸۸۸۲۴۱۶۸-۰۲۱

Info@irit-co.ir www.irit-co.ir

HUYAR TARABAR
هویارترابر
شرکت حمل ونقل بین‌المللی
INT'L TRANSPORT CO.LTD

فوروواردر - کریر

- صادرات ، واردات ، ترانزیت
- حمل ترکیبی وپروژه
- خدمات گمرکی
- چندین نماینده معتبر دراروپا، آسیا و خاورمیانه

نماینده انحصاری گراند مولتی مودال لجستیک (چین و تایوان)

تهران: میدان آرژانتین، بلوار بیهقی، خیابان ۱۴ شرقی، پلاک ۱۵، طبقه همکف
تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۷۱۰۱۰
فاکس: ۸۸۱۷۶۷۹۱

info@huyartarabar.com

لاینر ترانسپورت کیش
Liner TRANSPORT Kish
شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

شرکت حمل و نقل بین المللی
و کشتیرانی

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

INTERNATIONAL ROSHAN TIR TRANSPORT COMPANY LTD.

شرکت حمل و نقل بین المللی

روشن تیر

زمینی ، دریایی ، هوایی
ترانزیت و ترخیص کالا
کریر - فوروواردر

دارای نمایندگی در کلیه بنادر ، مرزها و کشورهای اروپایی

تهران، خیابان سمیه، نرسیده به خیابان ایرانشهر، شماره ۱۹۲، طبقه ۵، واحد ۱۵

تلفن: ۴-۸۸۱۴۱۸۴۱
۲-۸۸۸۰۶۸۶۰-۰۲۱
نمابر: ۸۸۸۱۰۲۱۹-۰۲۱

ایران سریع

حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)
کریر - فوروواردر

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: ۶۶۴۶۸۰۶۶ ـ ۶۶۴۰۳۳۳۹
فاکس: ۶۶۴۰۷۱۸۷
info@iransarie.com

نمایندگی آلمان
ARIAN
info@ariangmbh.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

بارجو

(با مسئولیت محدود)

حمل کالاهای وارداتی ـ صادراتی
به کشورهای اروپایی و بالعکس

نشانی: تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به فاطمی،کوچه صدر ، پلاک ۴۵ ، طبقه سوم

تلفن : ۸۸۸۰۲۰۴۷
۸۸۸۹۰۳۶۹
۸۸۹۱۹۶۳۴-۵
فاکس : ۸۸۸۹۰۵۷۸

Barjoo22@yahoo.com

شرکت نوید راسا آذر
Export & Import

NAVID RASA AZAR
international transport co.

- 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 شرکت‌های حمل ونقل بین‌المللی و کشتیرانی از کشور ترکیه

تلفن: ۸-۶۶۲۷۷۰۰۶/ ۶-۶۶۲۷۱۲۶۵ فاکس: ۶۶۲۷۱۲۶۷-۰۲۱
tel: (+9821) 66271265 - 6 / 66277006 - 8
مدیریت: ۰۹۱۲۲۰۷۷۹۲۹(فرهاد آذر افزا) / ۰۹۱۲۵۲۷۳۵۲۰ (محمودی)
Fax:(+9821) 66271267 mobile:(+98) 9122077929
Fazarafza@yahoo.com / Navid.rasaazar@Gmail.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

پل
POL

حمل و نقل بین‌المللی و نمایندگی
خطوط کشتیرانی
کریر ـ فورواردر

تهران، خیابان شریعتی، خیابان هویزه
شرقی، شماره ۱۸، واحد ۱۱
تلفن: ۸۸۷۵۸۸۷۷
فاکس: ۸۸۷۳۴۴۵۹
info@pol-co.com
www.pol-co.com

Kamyaran
شرکت بارفرابری کامیاران (با مسئولیت محدود)

عضو اتحادیه بین المللی فورواردرها
FIATA
مدیر عامل: آرش نبوی
صادرات و واردات از اروپا و خاور دور ترانزیت
از ایران به آسیای میانه بلعکس
تهران: سعادت آباد،ابتدای بلوار دریا،
پلاک ۹۷، طبقه ۳، واحد ۴
تلفن:۰۲۱-۸۸۶۹۷۶۰۰
نمابر:۰۲۱-۸۸۶۹۲۰۸۸
sales2@ kamyaran.co
manager@kamyaran.co

آتشپا
ATASHPA

شرکت حمل و نقل
بین‌المللی و کشتیرانی

ATASHPA **International Transport & Shipping Co.**

◆ حمل و نقل و ترانزیت محمولات کانتینری و فله در سراسر جهان (وارداتی و صادراتی)
◆ بهترین سرویس حمل خودروهای 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: ۸۸۷۷۱۴۹۵، ۸۸۷۸۳۸۰۶
۸۸۷۹۶۳۲۸ فاکس: ۸۸۸۸۱۱۱۸
Email:atashpa@atashpa.net

پیشرو حمل کالا
Pishro Haml Kala

شرکت حمل و نقل بین المللی، فورواردری و خدمات کشتیرانی

◆ جاده ای، دریایی ، هوایی و ریلی

تهران: خیابان سهروردی جنوبی، خیابان شهید حسام زاده، پلاک ۱۷
طبقه پنجم، واحد ۱۳،
تلفن: ۵-۸۸۳۲۶۶۹۴-۰۲۱
info@pishrohaml.com
www.pishrohaml.com

KARAN
INTERNATIONAL TRANSPORT CO.
تیـــرکاران

شرکت حمل و نقل بین المللی

حمل بار گروپاژ به ارمنستان

تلفن: ۶۶۷۰۶۷۵۱
۶۶۷۲۵۹۹۲
فاکس: ۶۶۷۲۵۹۳۲

www.tirkarantransport.com
info@tirkarantransport.com

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

پرشیا سپید ترابر
کریر ـ فورواردر

تهران: میدان آرژانتین، خیابان بیهقی،
کوچه ۱۲ شرقی، پلاک ۱۶، طبقه ۳ واحد شرقی
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۳۱۶۷-۸۸۷۳۳۱۰۰
نمابر:۰۲۱-۸۸۷۳۲۸۷۲
info@persiasepidtarabar.com
www.persiasepidtarabar.com

پیروزرانان جهان
شرکت حمل و نقل بین‌المللی
و خدمات کشتیرانی

ترانزیت و حمل‌کالا از اروپا،بنادرخلیج فارس
و آسیای میانه به ایران و بالعکس

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان سرافراز، کوچه یکم، پلاک ۱۲، طبقه اول
تلفن:۶-۸۸۵۴۳۱۳۴-۰۲۱
نمابر:۰۲۱-۸۸۷۵۵۸۴۰
info@piroozranan.com
www.piroozranan.com

ودود ترابر
VADUDE TARABAR
Int'l Transport Co.Ltd

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر ، فورواردر
زمینی ، دریایی

تهران:خیابان نجات الهی، خیابان کلانتری،
پلاک ۷۶، طبقه۱، واحد۹
تلفن: ۸۸۸۹۸۹۹۹
نمابر:۸۸۸۹۵۸۲۷

vadudetarabar@gmail.com

پرشیا راد
PERSIARAD
International Transport Co.Ltd.

شرکت حمل و نقل بین‌المللی
کریر - 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:۸-۸۸۹۷۷۶۲۷-۰۲۱
نمابر:۰۲۱-۸۸۹۷۷۶۲۹
همراه: ۰۹۱۲۷۹۹۵۵۷۵
pershiarad@yahoo.com
www.persiarad.com

شرکت حمل و نقل بین المللی دالاهو ترابر شایان

کریر - فورواردر - ترانزیت

- حمل محمولات سبک، سنگین و فوق سنگین
- حمل تخصصی مایعات، گاز، کالاهای خطرناک و فاسد شدنی
- مجهز به کامیون های تانکردار،یخچال دار، چادری و کفی
- دارای نمایندگی در تمام بنادر و مرزهای کشور

تهران: خیابان بهشتی، خیابان شهید خلیل حسینی(سورنا)، کوچه فرهاد، پ۱، ط۲، واحد ۴
تلفن: ۸۶۰۳۱۰۴۸ نمابر: ۸۶۰۳۱۰۵۴
dalahootarabar@gmail.com

ناویان

شرکت کشتیرانی و
حمل و نقل بین‌المللی

تهران ، خیابان سعدی شمالی، روبروی مسجد قائم ، پلاک ۶۲۹ ، ساختمان شماره ۲۵۰، طبقه سوم، شماره ۴
تلفن : ۷۷۶۸۵۰۱۵ /۷۷۶۸۴۳۶۰
۷۷۶۸۰۸۰۳-۶/ ۷۷۶۸۶۶۹۸ / ۷۷۶۱۲۲۶۹
E-mail:Motlagh@navian.org

---

euro asia — باربد — barbod

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 — Deutsch-Iranische — ECO — Iran,Belgium — I.E.C.C.

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

شرکت میهن ترابر
حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)
MIHAN TARABAR
International Transport Co. Ltd.

کریر، فوروارد، ترخیص، ترانزیت

تهران: میدان هفت تیر، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه الوند، ساختمان الوند، پلاک ۱۳ طبقه ۵، واحد ۱۷

تلفن: ۸۸۸۲۰۷۳۲ / ۸۸۸۲۷۰۹۲-۳
۸۸۸۲۰۷۳۳ فکس: ۸۸۷۵۵۲۲۰

info@mihan-tarabar.com
www.mihan-tarabar.com

دی ترابر
DAY TARABAR
شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فوروارد

آدرس: خیابان سمیه، جنب برج سپهر، ساختمان خاقانی، شماره ۸۳، ورودی شرقی، طبقه سوم، پلاک های ۲۰ و ۱۸

تلفن: ۴ـ ۸۸۸۴۷۹۲۱
فاکس: ۸۸۸۴۷۹۲۴

daytarabar@daytarabar.com

ماکو سیر
حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

تهران، خیابان شریعتی، ابتدای خیابان بهشتی، پلاک ۱۹، برج زرین، واحد ۶/۲

کدپستی: ۱۵۵۹۶۴۹۱۳۷

تلفن: ۸۸۵۰۴۹۸۲ / ۸۸۵۰۴۹۷۸
۸۸۷۴۷۷۸۳ فکس: ۸۸۷۴۸۱۰۲

ms_makuseir@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی و کارگزار گمرکی
فرارانان تهران
(با مسئولیت محدود)

فوروارد ر - کارگزار گمرکی و مشاور امور گمرکی به ویژه امور گمرکی مرتبط با حمل و نقل بین المللی ترانزیت، ترخیص قطعی کالاهای وارداتی و صادراتی از کلیه گمرکات کشور و انجام سایرخدمات مرتبط

تهران، خیابان بهشتی، خ اندیشه، اندیشه دوم شرقی، شماره ۲۴، طبقه سوم، واحد ۱۲

تلفن: ۶ - ۸۸۴۵۶۰۸۵
فاکس: ۸۸۴۳۷۷۵۸ همراه: ۰۹۱۲۲۱۰۵۹۸۱

fararanan_tehran_co@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
پارس سما کالا
(با مسئولیت محدود)

زمینی ، دریایی ، هوایی

تهران: خیابان بهشتی، پلاک ۲۳۷، طبقه دوم، واحد ۸

کد پستی: ۱۵۳۱۶۱۵۶۷۳
تلفکس: ۸۸۱۷۱۱۵۰

info@parsamakala.com

Sepehr Giti Saee
INT'L Transport Co
سپهر گیتی ساعی
شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فوروارد

تلفن: ۸۸۹۸۳۰۸۱-۰۲۱
فکس: ۸۸۹۸۳۰۸۹-۰۲۱

info@sepehrgiti.com
www.sepehrgiti.com

RACO
RAVAN RAH CO.Ltd
International Freight Forwarder
روان راه
شرکت حمل و نقل بین المللی

تهران: خیابان خرمشهر (آپادانا)، خیابان عربعلی، خیابان ششم، پلاک ۳۸

کد پستی: ۱۵۵۷۶۴۳۴۱۱
تلفن: ۲-۸۸۷۵۶۲۱۱ ، ۸۸۷۵۳۷۴۷
فاکس: ۸۸۷۶۹۰۵۹

info@ravanrah.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: ۱۶۱۱۱-۱۵۸۸۶
تلفن: ۶-۸۸۳۲۵۵۸۵-۳/۸۸۳۰۴۰۳۲
نمابر: ۸۸۸۴۴۵۴۳

E-mail: info@parsgita.com
www.parsgita.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
فربال

با بیش از ۱۸ سال فعالیت در زمینه حمل صادراتی و ترانزیت فرآورده های نفتی

تهران، میدان ونک، خیابان شهید خدامی، کوچه لیلی، پلاک ۳ طبقه دوم، واحد ۳

تلفن: ۸۸۷۹۱۶۰۸ - ۸۸۲۰۳۵۷۴
فاکس: ۸۸۷۹۱۶۰۶

Farbalco@yahoo.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 نمابر: ۸۸۷۰۳۰۹۰

info@meshkinco.net

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: ۳ـ ۸۸۹۴۰۷۴۲ ـ ۸۸۹۴۰۹۲۲
فاکس: ۸۸۹۴۰۷۳۹

Tehran.marine@yahoo.com

KARINA
Tarabar Kian
International Transport Co. Ltd

شرکت حمل و نقل بین المللی کارینا ترابر کیان
(با مسئولیت محدود)

- حمل تخصصی خودرو از امارات به ایران
- حمل انواع خوردو سواری از کلیه نقاط اروپا، روسیه و ترکیه به ایران
- حمل و ترانزیت انواع خودرو از کلیه بنادر ایران، امارات، عراق، آذربایجان، ترکمنستان، قزاقستان، قرقیزستان، روسیه، گرجستان، ارمنستان

نمایندگی کشتیرانی دریای آرام جنوب

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان کاووسی فر، کوچه آریا وطنی، پلاک ۳، واحد ۱و۳ تلفن: ۷- ۸۸۵۱۳۵۸۶ / ۸۸۵۱۵۹۲۹-۰۲۱ نمابر: ۸۸۵۱۶۱۰۳-۰۲۱

info@karinatarabar.com www.karinatarabar.com www.southpacificsea.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

Since 1955

ترابری بین المللی تهران

(شرکت سهامی خاص)

تاسیس: ۱۳۳۰

شرکت حمل و نقل بین المللی تی بی تی

T.B.T

(کریر - فوروارد)

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 کشور های خارجی و
کلیه گمرکات مرزی کشور

آدرس: تهران، خیابان سپهبد قرنی، بالاتر از
تقاطع طالقانی، پلاک ۱۰۸، ساختمان تی بی تی

تلفن: ۸۸۹۰۱۰۶۵

فکس: ۸۸۹۰۶۱۸۰

E-mail: sales@tbtco.ir

ZOMORROD TARABAR NOVIN

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

زمرد ترابر نوین

کریر - فوروارد
کشتیرانی

تهران: بزرگراه نواب، نبش آذربایجان
شرقی، برج گردون، واحد ۵۰۲ شمالی

تلفن: ۷-۶۶۳۸۳۰۹۵

فکس: ۶۶۳۸۳۰۹۸

www.zomorrodtarabar.com

info@zomorrodtarabar.com

بهروش سریع

شرکت حمل و نقل بین المللی

بهروش سریع

- ترانزیت و حمل کالاهای وارداتی و صادراتی از مبادی مختلف به ایران و بلعکس
- 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: ۸۸۷۳۲۶۸۳-۰۲۱

info@behraveshsarie.com

HAG BAR

هـاگ بـار

حمل و نقل بین المللی
(شرکت سهامی خاص)

کریر - فوروارد

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 ـ ۴۴۹۰۷۱۶۱

فاکس : ۴۴۹۰۷۱۶۹

email:info@hbtc.biz

شرکت حمل و نقل بین المللی اسفند تـرابـر

(با مسئولیت محدود)

زمینی، دریائی، هوائی

(صادرات، واردات، ترانزیت)

Esfand Tarabar
International Transport co.,Ltd.

- 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، امریکا، 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 ۶۰۱

تلفن: (۱۰ خط) ۶۶۴۳۲۲۴۲ نمابر: ۶۶۴۳۱۵۰۰

info@esfand-tarabar.com **www.esfand-tarabar.com**

شرکت حمل و نقل بین‌المللی
و نمایندگی کشتیرانی و خدمات بار هوایی

جهان یخچال بار

(با مسؤولیت محدود)

آدرس: تهران، خیابان سهروردی جنوبی،
خیابان شهید برادران نوبخت، شماره ۲۹
کدپستی: ۱۵۷۸۶۶۴۹۳۱

تلفن: ۸۸۸۳۵۱۳۵ و ۸۸۸۳۴۷۸۰

فکس: ۸۸۸۳۱۳۹۱ ـ ۸۸۸۴۴۳۷۵

E-mail: info@jybco.com

شرکت ترابری بین المللی

TARABARI AFTAB DARYA (TAD)

آفتاب دریا

International Transport

کریر ـ فوروارد

- دارای نمایندگیهای معتبر خارجی
- دارای دفاتر و انبارهای دپوکالا 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 قندی (پالیزی) ،
ساختمان ۱۲۵ ، طبقه ۵ ، واحد ۲۰

تلفن : ۸۸۵۰۴۷۹۵ ، ۸۸۷۳۹۳۲۰

فکس : ۸۸۷۵۹۲۲۷

www.tad-co.com
info@tad-co.com

PARS SAIR INTERNATIONAL TRANSPORT

پارس سیر

کریر و فوروارد
(با مسئولیت محدود)

- حمل کانتینر و فرآورده 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: ۳۴۶۰۱۲۷۱-۰۸۷

فکس: ۳۴۵۹۳۷۹۰-۰۸۷

همراه: ۰۹۱۲۱۷۱۹۶۰۱ مجیدی نیا

parssairco@gmail.com

YEKEH TAZ SARIE CO.

شرکت حمل و نقل بین المللی

یکه تاز سریع

کریر-فوروارد

- حمل انواع کالاهای صادراتی و وارداتی، ترانزیت به کشورهای اروپایی، آسیای میانه، ترکیه، افغانستان، عراق
- حمل دریایی از چین، ویتنام وبنادر خاوردور 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: ۱-۸۸۸۱۲۲۶۰ / ۸۸۸۴۹۹۵۸

نمابر: ۸۸۸۱۲۲۶۱

yts.com58@yahoo.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

شرکت بارفرابری و حمل و نقل بین المللی
دریا زمین اروند
(سهامی خاص)

- خدمات چارترینگ و مشاوره و حمل کالای فله
- حمل و نقل بین‌المللی کلیه کالاهای کانتینری وارداتی و صادراتی
- نمایندگی در کلیه نقاط جهان و کشورهای همسایه، از جمله ترکیه، امارات و عراق

تهران: میدان آرژانتین، خیابان احمدقصیر، خیابان هجدهم، پلاک ۱۰، طبقه ۳، واحد ۶
کد پستی: ۱۵۱۴۸۳۴۴۱۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۲۳۰
نمابر: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۲۳۱
www.arvandsealand.com
info@arvandsealand.com

پیشتازان
شرکت حمل و نقل بین‌المللی
(با مسئولیت محدود)
PISHTAZAN
INT,L TRANSPORT CO.LTD

دفتر مرکزی: تهران، خیابان دکترشریعتی، شماره ۲۶۵، طبقه سوم
کدپستی: ۱۶۱۳۹۳۵۶۳۴
تلفن: ۷۷۶۰۴۲۴۲ـ۷۷۶۰۵۰۱۶
۷۷۵۰۲۷۵۲ـ۷۷۶۰۲۹۲۵
فاکس: ۷۷۵۰۹۵۱۵
تلکس: PTZN IR ۲۲۳۰۱۵
PISH IR ۲۲۶۰۸۱
www.pishtazan.net
E-mail:info@pishtazan.net

سینا صدر
شرکت حمل و نقل بین‌المللی
و نمایندگی کشتیرانی
سیناصدر

آدرس: خیابان سعدی شمالی، ساختمان ۲۵۰، طبقه ششم، واحد شماره ۵
تلفن: ۷۷۶۸۶۴۴۵
۷۷۶۱۲۵۴۱
تلفکس: ۷۷۶۸۵۱۶۸
sinasadr@neda.net.ir

TTC
شرکت حمل و نقل بین اللملی
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 ۱۴۱۶۶۳۳۱۶۸
تلفن : ۸۸۹۹۴۷۰۴-۶ - ۸۸۳۹۰۷۶۳
فاکس : ۸۸۳۹۰۸۴۶
www.tandistarabar.com
tandistarabar@gmail.com

گروه شرکت های آلوارس ALVARES GROUP

آلوارس عراق | آلوارس گلوبال لجستیک اسپانیا | بازرگانی قاضی پور | آلوارس گرجستان | توسعه تجارت آلوارس آسیا | خدمات دریایی آلوارس | شرکت حمل و نقل بین المللی آلوارس ترابر

- 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 (۱۵ خط) 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

PCS
PARSA.CS.CO
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 وکلیه مبادی ورودی و مراکزشهرستانها
- صدور بارنامه فیاتا و CMR در اروپا و کشورهای CIS

تهران: خیابان آیت‌الله کاشانی، روبروی مسجد نظام مافی، مجتمع تجاری اداری اترک، طبقه دوم، واحد ۲۰۵
تلفن: ۵-۴۶۰۹۲۳۰۳-۰۲۱ نمابر: ۴۶۰۹۲۳۰۶
دفتر ازبکستان : ۰۰۹۹۸۹۷۱۵۵۷۵۷۱
۰۰۹۹۸۹۷۱۵۵۱۳۱۱
www.vafarah.com
vafarah_co@yahoo.com

دنیاگرد
شرکت حمل و نقل بین‌المللی
و نمایندگی کشتیرانی
DONYA GARD
International Transport & Shipping Agency co.Ltd
با سابقه ۴۰ ساله

در امر فورواردری-کریری و ترانزیت کالابه 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: (۵خط) ۴۴۴۶۵۳۰۰-۰۲۱
نمابر: ۴۴۴۶۴۸۱۸-۰۲۱
شعبه مشهد: ۳۵۰۲۰۶۵۰-۰۵۱
www.Donyagard.ir
Azad@Donyagard.ir

PAZHOOHESH INTERNATIONAL TRANSPORT COMPANY L.T.D
شرکت حمل و نقل بین المللی
پژوهش
کریر-فورواردر
(زمینی، دریائی، 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، دانشگاه تهران، خیابان بزرگمهر، خیابان فریمان، پلاک ۲۷، طبقه دوم شمالی
تلفن: ۶۶۴۶۲۴۹۸، ۳۵-۶۶۹۵۶۰۳۴
فاکس: ۶۶۴۰۶۷۴۰ ۶۶۹۵۷۷۳۶
ترمینال کرج: ۱۲ـ۳۴۵۶۷۳۱۱ـ۰۲۶
www.pazhoohesh-transport.com
info@pazhoohesh-transport.ir

Iran Europe International Transport Co.
ایران اروپا
حمل و نقل بین المللی
جاده‌ای ـ دریایی ـ هوایی ـ ریلی
نماینده انحصاری شرکت TTC آمریکا
آلمان و ROHLIG
اتریش GEBRUDER WEISS
متخصص حمل کالا از ایران به آمریکا، اروپا و خاور دور و بالعکس
ترانزیت به کشورهای CIS و افغانستان

آدرس: تهران ،خیابان مفتح شمالی، شماره ۳۵۸، طبقه ۶
تلفن: ۸۸۷۴۵۰۹۰ ـ ۸۸۷۴۷۱۰۰
فاکس: ۸۸۷۵۳۲۰۷ـ۹ ۸۸۷۳۶۳۵۵
transport@iraneurope-co.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

درین راه آریا

- 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: ۲-۶۶۹۰۹۴۷۰
همراه: ۰۹۱۲۳۳۶۶۲۹۱ / ۰۹۱۲۶۰۲۸۸۱۵
info@dorinrahearia.org
www.dorinrahearia.org

ایران برودت بار

شرکت حمل و نقل بین المللی

IRAN BOROUDAT BAR
INT'L TRANSPORT CO. LTD.

کریر - فوروارد - ترخیص کالا

متخصص در حمل کالاهای فاسد شدنی

تهران: خیابان دکتر فاطمی، شماره ۲۲۱، طبقه ۷، واحد ۷۰۲
تلفن: ۴-۸۸۹۵۵۰۰۳ نمابر: ۸۸۹۹۳۹۲۵
www.ibitc.co info@ibitc.co

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 مبدا تا مقصد نهایی
در بالاترین کیفیت
علی الخصوص کشور چین
نمایندگی در جلفا: ۰۹۱۴۴۹۲۱۴۲۷
(میر محمد عیوضی)
عضو هیئت مدیره
بندرعباس، بندر امام، بندرخرمشهر، بندر انزلی، آستارا، سرخس
مشهد، دوغارون، خرم آباد
تهران: ابتدای نواب، برج سهیل
دفتر مرکزی: ۱۹-۶۶۳۸۱۴۱۶-۰۲۱
نمابر: ۶۶۳۸۱۴۲۰-۰۲۱

شرکت کشتیرانی و حمل ونقل بین المللی

توشه بر

Tushehbar
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)
نمابر: ۸۸۷۳۶۹۷۱۰

نوارا ترابر آسیا

حمل و نقل بین‌المللی

شماره ثبت ۱۳۶۴۱۹

فوروارد – ترانزیت
دریایی – زمینی – هوایی
- ترانزیت داخلی و خارجی، حمل و نقل کانتینری و فله کلیه کالاهای صادراتی و وارداتی
- سرویس ویژه ترانزیت ریلی

متخصص در امور حمل از کره و ایتالیا

تهران: بالاتر از میدان ولیعصر، جنب گمرک ج.ا.ا، کوچه رحمتی بهمبری، 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

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
نمابر: ۸۸۷۴۶۵۵۰
کرمانشاه: ۱-۴۳۰۶۰۱۰-۰۸۳۱
نمابر: ۴۲۸۲۷۹۲-۰۸۳۱
سلیمانیه: ۷۷۰۲۰۴۰/۲۱۷۲۰۰۷(۷۷۰)(+۹۶۴)
بندرعباس:
۰۹۱۷۱۶۳۳۰۴۸/۰۹۱۷۷۶۳۷۹۹۲
باشماق:
۰۹۱۸۹۲۵۸۶۶۱ / ۰۹۱۸۳۳۰۹۰۶۹
jafarsouri@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

سیروان ترابر ماد

Sirwan Tarabar Maad
International Transport co. Ltd

فوروارد-کریر

- ترانزیت کالاهای خشک
- ترانزیت فراورده 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+)
نمابر: ۸۸۲۱۶۲۰۳(۹۸۲۱+)
info@sirwantarabarmaad.com
www.sirwantarabarmaad.ir

حمل و نقل بین المللی

آلفاتیر

alphaTIR
International Transportation Co.

- فوروارد
- حمل کالاهای صادراتی و وارداتی
- ترانزیت کالا
- استریپ و استفینگ کالا از بندرعباس به کلیه نقاط کشور

تلفن: ۷۷۶۵۵۶۱۸-۰۲۱ نمابر: ۷۷۶۰۴۸۴۱-۰۲۱
همراه: ۰۹۱۲۸۴۵۶۰۴۵ / ۰۹۱۷۳۶۱۰۱۶۴
www.alphatirco.com
f.golpagoun@alphatirco.com
f.sarmadi@alphatirco.com

ZAMIN DARYA TIR
International Transport Co.

زمان دریا تیر

حمل و نقل بین‌المللی

آماده ارائه خدمات زمینی و دریایی به کلیه نقاط دنیا

تهران: خیابان بهشتی، خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان ششم، پلاک ۲۲، طبقه پنجم، واحد ۱۶
تلفن: ۸۸۱۷۳۶۱۰ - ۸۸۱۷۳۶۱۶
۸۸۱۷۳۶۲۳ فکس: ۸۸۷۴۱۳۵۰
info@landseatir.com
www.landseatir.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

سپهر ران ترابر

متخصص در امور فورواردینگ، 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 ارمغان غربی، پلاک ۶۶، طبقه چهارم

تلفن: ۵-۲۲۰۲۸۷۸۱

نمابر: ۲۲۰۲۸۷۸۰

info@sepehrun.com

Pishro Navgan Siraf

Int.Freight Forwarding & Logistics Co.

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

تهران، بلوار نلسون ماندلا (جردن)،بلوار گلشهر،

پلاک ۴ ، واحد ۹ و ۱۰ فکس: ۲۲۰۵۸۳۳۰

تلفن : ۲۲۰۵۵۰۲۱ - ۲۲۰۵۶۰۸۶

info@pishronavgan.com | www.pishronavgan.com

شامخ فرابر

حمل و نقل بین المللی

SHAMEKH FARABAR

Int'l Transport Co. Ltd

- 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

۷-۸۸۶۴۵۱۶۵ و ۸۰-۸۸۲۰۸۷۷۹

فاکس: ۸۸۶۴۵۱۵۵

www.shamekh.org

info@shamekh.org

P.T.C

شرکت حمل و نقل بین المللی

پارسا ترابر کاسپین

ناوگان تخصصی

حمل، واردات و صادرات

گاز مایع LPG

تهران: خیابان سهروردی شمالی، خیابان هویزه، نبش ویدا، پلاک ۱

تلفن: ۱-۸۸۵۴۵۸۹۰-۰۲۱

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۶۷۰۶۰

پنج اقلیم

شرکت حمل و نقل بین‌المللی و نمایندگی هواپیمائی

با مسئولیت محدود ، شماره ثبت : ۱۱۵۳۱۰

- سرویس‌های حمل زمینی، دریایی و هوایی
- خدمات حمل Door to Door
- خدمات حمل پروژه‌ای

آدرس: خیابان دکتر بهشتی - نبش میرعماد

شماره ۲۸۲ - واحد ۲۰۲

تلفن: ۶-۸۸۷۵۰۳۵۳ نمابر: ۸۸۷۵۷۸۸۱

www.5continents.ir info@5continents.ir

P.T.P

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: سهروردی شمالی، هویزه غربی، نبش خیابان ویدا، پلاک ۱

تلفن: ۸۸۷۶۴۶۱۱

فکس : ۸۸۷۶۷۰۶۰

E-mail: info@pasargas.com

شرکت کالابر

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 فاشد 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

نمایندگی ارومیه: ۱۹ و ۳۲۷۵۵۵۱۷-۰۴۴

نمایندگی مشهد: ۳۷۲۷۷۳۳۵ / ۳۷۲۶۶۲۳۰-۰۵۱

www.kalabar.net info@kalabar.net

شرکت حمل و نقل بین المللی

سرعت ترابر ایرانیان

- 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 بوژی)
- مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
- انجام پروژه‌های 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 (جردن)، جنب پمپ بنزین، کوچه نور، پلاک ۱۳، طبقه اول، واحد۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۶۳۳۱۰ فکس: ۰۲۱-۸۸۶۶۱۲۴۳ کدپستی: ۱۹۱۷۷۴۵۱۹۱

info@sorattarabariranian.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

راه گستر فارس (سهامی خاص)

کریر - فورواردر

- ترانزیت کالا و اتو مبیل به کشورهای آسیای میانه
- حمل کانتینر وارداتی از مبدا 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)

info@rgfco.net www.rgfco net

شرکت حمل ونقل بین المللی

بارفرابری ستارگان

STARS FORWARDING (Ltd)

ترانزیت به کشورهای آسیای میانه و بالعکس
حمل محمولات پروژه‌ای (ترافیکی و سنگین)
حمل محمولات وارداتی و صادراتی (زمینی، دریایی، هوایی)
دارای شبکه گسترده نمایندگیها در اکثر کشورها

تهران: میدان هفت تیر، خیابان مازندرانی، پلاک ۲۲، طبقه اول، واحد ۲

تلفن: ۸۸۸۳۹۳۹۶ نمابر: ۸۸۸۶۴۲۵۰/۸۸۸۶۵۹۳۰

info@starsforwarding com
info@starsforwarding.net

شرکت حمل و نقل بین المللی

توژال 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: ۷-۶۶۹۵۲۴۰۳ نمابر: ۶۶۴۹۸۱۷۳

info@toojaltakro.com www.toojaltakro.com

شرکت حمل ونقل 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

tatfarabar@yahoo.com ghasemi@tatfarabar.com
Alipour@tatfarabar.com S: trans_shams

سی بن ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

- ترانزیت کالا به گمرکات داخلی، آسیای‌میانه (یخچالی، چادری، کفی)، آذربایجان، افغانستان، عراق و بالعکس با کامیون و واگن
- حمل کالاهای صادراتی، وارداتی به صورت دربست و گروپاژ توسط کامیون وکشتی ازاقصی نقاط جهان به بنادر ایران و بلعکس

تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح شمالی، شماره ۲۷۲، برج مرجان، واحد ۹۰۳

تلفن: ۸۸۳۲۵۱۹۲-۹۳ فاکس: ۸۸۸۴۷۶۴۲

info@seabonetarabar.com www.seabonetarabar.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

سرافراز ترابر

(با مسئولیت محدود)

Sarafraz Tarabar

International Transport Co. Ltd.

کریر - فورواردر

تبریز: فلکه دانشگاه، برج بلور، طبقه ۱۸، واحد G

تلفن: ۳۳۳۵۸۸۴۱/۳۳۳۵۸۸۱۴/۳۳۳۵۸۳۱۱-۰۴۱

نمابر: ۳۳۳۵۸۸۱۹-۰۴۱

www.sarafraztarabar.com
info@sarafraztarabar.com
ferdousi7005@hotmail.com

شرکت ساربان صفا

حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود) شماره ثبت: ۲۵۹۲۲۳

مدیرعامل: آقای رستم جنگاوران

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 (۹۸۲۱+)

نمابر: ۸۸۴۰۹۸۳۲(۹۸۲۱+) همراه: ۰۹۱۲۶۴۳۰۶۴۴

sarebansafa@yahoo.com

دفتر نمایندگی ترکیه

DEVCO LOJISTIK

International Transport Co.Ltd

Manager: Davoud Jangavaran

Kayisdagi cad.ali ay sk.orkide apt.no:3
d:13 kucukbakkaikoy 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

شرکت کشتیرانی بینا تجارت دریا

BST

■ نمایندگی کشتیرانی

■ سرویس فیدرینگ جهت حمل کالا و خودرو از کشورهای حوزه خلیج فارس به تمامی بنادر جنوبی کشور

■ فوروواردری ■ چارترینگ ■ ترانشیپ و ترانزیت ■ خدمات فراساحل

بوشهر: خیابان ولیعصر، ساختمان کیاموتورز

تلفن: ۷۷۳۳۳۳۴۵۰۵ (۹۸+) فکس: ۷۷۳۳۳۳۴۵۰۶ (۹۸+) موبایل: ۰۹۱۷۱۰۲۷۰۰۲ (۹۸+)

www.Binaseatrade.com Bina_Sea_Trade@yahoo.com

IRSA MARINE SHIPPING Co.

شرکت کشتیرانی ایرسا مارین (سهامی خاص)

حمل و نقل هوایی زمینی و دریایی

انجام انواع خدمات حمل به صورت Door To Door

حمل ترانزیت داخلی و خارجی و ترانسشیپ

چارترینگ انواع هواپیما

خدمات بیمه باربری

تهران: بلوار آفریقا، کوچه مریم، پلاک ۵، طبقه پنجم، واحد ۲۰

تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۴۳۴۹۰ دورنگار: ۰۲۱-۲۲۰۲۷۲۶۷

Email: info@irsa-marine.com

ماروس ترابر

کشتیرانی و ترابری بین المللی

Maroos

- 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 نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۴۸۳

www.maroos.net maroos@maroos.net

شرکت حمل و نقل بین المللی

ویسمان

Wiseman International Transport Co. Ltd

حمل و نقل بین المللی 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 گروپاژ از اروپا
- انجام خدمات حمل کالا به صورت Door to Door
- فریت، بسته بندی و امور گمرکی

دفترمرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، بعد از خیابان پاکستان، شماره ۲۳۷، طبقه ۲، واحد ۶

دفتر فرودگاه: فرودگاه بین المللی امام خمینی، جنب گمرک شماره ۳۱

تلفن: ۹۲-۸۸۵۰۵۳۹۰ فاکس: ۸۸۵۰۵۳۸۹

www.wiseman-cargo.org wiseman@wiseman-cargo.org

یکتا مارین

نمایندگی 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 شیرازشمالی، کوچه نرگس، برج پاپلی، طبقه سوم، واحد سوم

تلفن: ۸۸۰۶۸۱۲۸ - ۸۸۰۶۸۲۰۴ - ۸۸۰۶۸۱۷۴

opr@yektamarine.com

www.yektamarine.com

فروش کانتینر ۲۰ فوت و ۴۰ فوت با قیمت مناسب

در تهران – بندرعباس – خرمشهر – بوشهر

۰۹۱۲۴۰۸۸۷۴۱ – ۰۹۱۲۵۹۴۵۹۴۷

Shahin Tarabar
International Transport Co. LTD

شاهین ترابر
شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر و فوروارد / 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 مفتح جنوبی ، خیابان ورزنده ، پلاک ۸ ، واحد ۴

تلفن : ۸۸۳۲۲۲۹۷ (خط ویژه) فاکس : ۸۸۳۲۲۲۹۶

www.shaahintrans.com Email:info@shaahintrans.com

شرکت کشتیرانی / حمل و نقل بین المللی

کیان مهر ترابر
KIAN MEHR TARABAR Co.(L.L.C.) INTL FORWARDING & SHIPPING

کریر ـ فوروارد

- 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 نمابر: ۸۸۸۶۵۹۳۰-۰۲۱

trans043@neda.net

MUSKAN CONTAINER LINE
ABC Best IN`T
ALPIN FORWARDING
AUTO IMPEKS RUSSIAN

راتوک
RATOOC Int'l Tran.& Shipping Co.

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 / نمابر: ۸۸۹۳۵۸۸۹-۰۲۱

www.Ratooc.com info@Ratooc.com

Jahan Jadeh

شرکت حمل و نقل بین المللی جهان جاده

International transport and Freight Forwarders

(کریر - فوروارد)

- حمل محمولا ت 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 اللهی، خیابان اراک، ساختمان ۶۴، طبقه سوم، واحد ۱۲

تلفن: ۲-۸۸۹۱۴۵۸۰-۰۲۱ نمابر: ۸۸۸۹۹۶۸۹-۰۲۱

info@jahan-jadeh.com
www.jahan-jadeh.com

کوله جار
koole Bar

حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی شماره ثبت : ۵۷۵۸۸

صاحب امتیاز و مدیر عامل: خانم مهندس نیک پور

- حمل محموله از کلیه نقاط جهـان با کامیون های ایرانی،ترک و عراقی
- توانایی اجرای عملیات حمل مواد سوختی، مواد غذایی، سنگ های معدنی و ...
- حمل دریایی با کانتینر و ترانزیت محمولات از مبدا به مقصد نهایی
- داشتن امکانات وسیع،نیروهای مجرب و متخصص
- دارای نمایندگی های رسمی،کارآزموده و با سابقه در امور حمل و نقل داخلی وبین المللی

تلفن : ۸۸۵۷۸۲۹۸ - ۰۲۱ فاکس : ۸۸۴۷۷۶۰۵ - ۰۲۱

info@ koolehbar.com www.koolehbar.com

nicolenikpour@yahoo.co.uk nikpour.infolondon@yahoo.com

شرکت حمل ونقل بین المللی شاهوترابر پارس
(بامسولیت محدود) (کریر-فوروارد-کشتیرانی)

SHAHOO TARABAR PARS Int'l Transport Co. (L.L.C.)

- 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 کامیون‌های چادری و یخچال‌دار جدید و روز دنیا
- لجستیک و انبارداری
- ارائه خدمات چارترینگ کشتی و واگن و نمایندگی خطوط کشتیرانی
- حمل محمولات ترافیکی و تخصص در تناژهای فوق سنگین و حساس
- دارای نمایندگی در بیش از ۱۰۲ کشور دنیا
- حمل محمولات گروپاژ و حساس از سراسر دنیا به ایران بالعکس
- 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 (بغدادو شهرهای مقدس خصوصاً کربلا و نجف)
- دارای دفتر اختصاصی در ساحل غربی(کالیفرنیا) آمریکا جهت انجام کلیه امور بازرگانی و حمل ونقل و لجستیک/تلفن-تلگرام: ۱۲۱۳۸۸۰۶۳۹۱+

جهت مشاوره با ما تماس بگیرید، حتی اگر حمل محمولات خود را به دیگر همکاران خوب ما می‌سپارید.

تلفن: ۱۰-۸۸۵۴۹۳۰۶ / ۸۸۷۶۳۵۹۰-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۶۰۱۷۳-۰۲۱

www.shahootarabar.com info@shahootarabar.com

پل وان ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

Pole One Trans

International Trans,Co.LTD

کریر و فوروارد / 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 وبسته بندی

تهران ، میدان هفت تیر ، خیابان مفتح جنوبی ، خیابان ورزنده ، پلاک ۸ ، واحد ۳

تلفن : ۸۸۸۳۳۳۴۹ ، ۸۸۳۴۳۷۳۳ ، ۸۸۸۳۳۲۷۴ ، ۸۸۳۰۹۱۴۱ ، ۸۸۳۴۳۷۲۲-۲۳ فاکس : ۸۸۸۲۰۸۸۹

www.poleone.com E-mail:info@poleone.com

IRU

شرکت حمل و نقل بین‌المللی پارس سوربن الیت

- حمل و نقل هوایی، دریایی، زمینی
- انجام خدمات حمل کالا به صورت Door to Door
- متخصص در حمل محمولات پروژه‌ای و سنگین

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، خیابان ساوجی‌نیا، پلاک ۹، طبقه ۲

تلفن: ۸۸۱۷۵۷۱۵ - ۸۸۱۷۵۱۵۳ - ۸۸۱۷۵۲۴۰ - ۸۸۱۷۵۷۳۲ - ۰۲۱

فکس: ۸۸۷۳۶۸۲۱ - ۰۲۱

دفتر بندرعباس: ۳ راه دلگشا، برج نیلوفر، ضلع شرقی، طبقه ۲، واحد ۱۰

تلفن: ۳۲۲۵۴۴۸۰ - ۰۷۶ فکس: ۳۲۲۵۴۴۸۱ - ۰۷۶

شرکت کشتیرانی خط استوا مارین

Tropical Marine Line

(TML) Shipping Co. Ltd.

حمل کالاهای فله، خشک، فولادی و کالاهای پروژه‌ای

تهران: میدان ونک ،خیابان ونک ، پاساژ ونک ، طبقه چهارم ، واحد ۴۰۴

تلفن: ۸۸۷۷۱۹۴۵ / ۸۸۸۸۵۸۷۶

Info@tmlines.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

بارفرابری آراز

International Carriage Company

- حمل دریایی به صورت کانتینری (LCL & FCL) از کلیه مبادی به بنادر داخلی و بالعکس
- حمل محصولات 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 • حمل کالاهای پروژه ای

تهران: خیابان سهروردی شمالی، بالاتر از بهشتی، خیابان شهرتاش، پلاک ۷۴، طبقه دوم، واحد ۷

تلفن: ۸۸۷۳۷۸۷۳ / ۸۸۵۲۳۶۸۶ / ۸۶۰۳۱۵۷۸ - ۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۳۸۱۶۵ - ۰۲۱

arya.forward@gmail.com

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 مفتح، نبش ملک‌الشعرای بهار، ساختمان تارا، پلاک ۱۲ طبقه هشتم

فاکس: ۸۸۸۴۴۵۷۲، ۸۸۸۴۳۱۷۶

تلفن: ۵-۸۸۸۳۶۶۶۴، ۸۸۸۲۴۷۵۸، ۸۸۸۲۷۷۱۰، ۸۸۸۲۵۱۲۳

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 یونیپاک

UNIPACK S.A.

International Movers & Freight Forwarders

بسته بندی و حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

- بسته بندی لوازم منزل و مبلمان
- بسته بندی کالاهای نمایشگاهی و ماشین الات و اثار هنری
- ساخت صندوق های چوبی
- کلیه خدمات پس و پیش از ارسال کالا و بیمه بار
- حمل و نقل بین المللی کالا از طریق هوایی ,دریایی و زمینی
- جابجایی دفاتر شرکتها و سفارتخانه ها و دفاتر روزنامه
- عضویت در انجمن های بین المللی فورواردرها در امریکا و اروپا و اسیا

تهران، کیلومتر ۵ جاده مخصوص کرج (بزرگراه لشکری)، جنب ایران تایر پلاک ۷۵

تلفن:021-44903535 (7 خط) نمابر: 021-44901480

CAM hhgfaa AMSA American Moving & Storage Association IAM

www.unipack.ir info@unipack.ir

شرکت حمل و نقل بین المللی رادمان ترابر

- سرویس های منظم صادرات و واردات به کلیه نقاط کشورترکیه با داشتن نمایندگی مستقر در محل
- سرویس های منظم صادرات و واردات به کشور های : لبنان،عراق،پاکستان، افغانستان ،آذربایجان،ارمنستان
- سرویس های مستقم به مناطق غرب نشین عراق مانند کربلا،نجف،بصره،و سایر شهرهایی که امنیت داشته باشد .
- سرویس های منظم ترانیت از بنادر جنوبی کشور و ترکیه به کشور های افغانستان و کشورهای C.I.S
- سرویس های صادرات و واردات به کلیه کشورهای آسیایی و اروپایی و جمهوریهای روسیه
- انجام عملیات بارگیری ، تخلیه در کلیه گمرکات و بنادر ♦ کلیه عملیات لجستیک در اروپا ♦ انجام سرویس های گروپاژ (خرده بار)

تهران: خیابان ولیعصر، نرسیده به سه‌راه فاطمی، کوچه شهید حمید صدر، پلاک ۴۷، واحد۲

تلفن:۸۸۸۰۲۶۰۶ نمابر: ۸۸۹۲۶۵۲۴

www. ritco.co info@ ritco.co

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 تلفکس : ۸۸۳۲۹۱۱۷

مدیریت: احمد قاسمی ۰۹۱۲۱۹۹۴۹۳۰

persiaahram_co@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

تیرداد سپهر

شماره ثبت : ۱۸۱۱۹۶

TIRDADSEPHR

International Forwardering &transport Co.LTD.

فوروارد‌ر ـ ترانزیت

تهران، سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی،ساختمان تجاری طوس، طبقه ۵، واحد ۱۰۱

تلفن : ۸۸ ۶۹ ۳۱ ۳۰ فکس: ۸۸ ۶۹ ۵۰ ۲۴

www.tstc.ir info@tstc.ir

tstco1381@hotmail .com

شرکت تهران راهوار (ب.م.م)
Tehran Rahvar Co. Ltd.

International Freight Forwarders

کریر - فوروارد‌ر

تهران: خیابان ولیعصر، پایین تر از توانیر، پلاک ۲۳۰۷، ساختمان آریان، طبقه ۴، واحد ۲۲

کد پستی: ۱۵۱۶۷۴۵۱۵۵ تلفن: ۴۲-۸۸۲۰۶۳۴۰

نمابر: ۸۸۲۰۶۳۳۹

www.tehranrahvar.net

info@tehranrahvar.net

---

amadrah
International Air Freight Services

نماینده انحصاری (GSA)

خطوط هوایی اکراین

نمایندگی خطوط هوایی امارات ، قطر، لوفت هانزا و ماهان

دفتر مرکزی،تهران:خیابان افریقا، بالاتر از خیابان دستگردی، پلاک ۱۳۴، واحد۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۹۶۷۴۷ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۸۶۵۲

دفتر فرودگاه: فرودگاه بین‌المللی امام خمینی (ره)، ترمینال کارگو، شماره ۳۲

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۷۸۳۵۸ نمابر: ۰۲۱-۵۵۶۷۸۳۵۷

info@amadrah.com www.amadrah.com

نرم افزار حسابداری جامع تخصصی حمل و نقل

kalabar
transport accounting software

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، پلاک۴، ط۳، واحد۲۱ تلفن:۸-۸۸۶۳۶۱۸۶

شرکت حمل و نقل بین المللی ره انجام (کریر ـ فوروارد)

RAHANJAM International Transport Co. LTD

- دارای نمایندگی در تمامی گمرکات، بنادر و مرزهای خروجی و ورودی ایران
- سرویس حمل زمینی توسط کامیون‌های چادری، یخچالی و کفی به اقصی نقاط اروپا و آسیا میانه بیش از ۱۰۰ دستگاه کامیون
- ترانزیت کلیه محمولات از تمامی مبادی ورودی کشور ♦ سرویس حمل دریایی، ریلی و حمل مرکب
- ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور و همچنین انجام تمام تشریفات گمرکی برای صادرات کالا
- ترانس شیب کالا از ایران به تمامی کشورهای اروپای شرقی و غربی که امکان حمل زمینی به طور مستقیم با کامیون ایرانی ندارد
- دارای نمایندگی خارجی در ترکیه، رومانی، اتریش، آلمان، اکراین، لهستان و همچنین نماینده انحصاری در کشورهای ایتالیا، اسلونی و بلغارستان

تهران: خیابان ولیعصر، نرسیده به سه‌راه فاطمی، کوچه شهید حمید صدر، پلاک ۴۷، واحد ۱

تلفن: ۴-۸۸۸۰۷۰۸۳ / ۸۸۸۰۲۲۲۳ نمابر: ۸۸۸۰۲۲۲۴

info@ rahanjam.ir www. rahanjam.ir

شرکت کشتیرانی امـرقات راه دریـا

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: ۹-۸۸۰۳۵۲۵۸-۰۲۱ نمابر: ۸۸۰۵۸۹۸۳-۰۲۱

info@emertatshipping.com www.emertatshipping.com

شرکت خدمات ساحلی ایران

Iranland Services Shipping Agency P.J.S 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 (۱۵ خط) فاکس : ۸۸۷۷۱۱۵۳

بندرعباس : تلفن : ۵۵۵۸۰۶۵ – ۰۷۶۱ (۵ خط) فاکس : ۵۵۵۸۰۶۱ – ۰۷۶۱

بندر امام خمینی : تلفن : ۲۲۲۵۰۰۶ – ۰۶۵۱ فاکس : ۲۲۴۴۱۳۶ – ۰۶۵۱

خرمشهر : تلفن : ۴۲۲۷۷۰۲ – ۰۶۳۲ فاکس : ۴۲۲۷۷۰۲ – ۰۶۳۲

Email : ils-teh@iranlandservice.com
www.iranlandservice.com

سعادت ترابر

Saadat Tarabar Transport Co.

- نامی آشنا در صنعت حمل و نقل کشور
- 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، زرند، رفسنجان، سیرجان و طبس)

مدیرعامل: محمدرضا باربد ۰۹۱۲۱۹۶۳۹۶۹

دفتر مرکزی: **کرمان**، خیابان هزار و یک شب، کوچه شماره ۲۳، پلاک ۷

تلفن: ۰۳۴-۳۲۴۷۶۸۲۴ / ۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۸۵ / ۰۳۴-۳۲۴۶۷۷۰۵

زرند: جاده رفسنجان، جنب پمپ بنزین ولیعصر (عج) **تلفکس** : ۹-۰۳۴-۳۳۴۳۶۱۷۵

saadat_tarabar@ymail.com www.saadattarabar.com

شرکت جهـــان کـــالا

- متخصص بسته بندی و ارسال لوازم منزل،مبلمان ولوازم 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، پلاک۳۸۳، زنگ شماره ۳

تلفن:۳۱-۶۶۵۷۱۱۳۰-۰۲۱ فکس:۶۶۵۷۱۱۳۲-۰۲۱

همراه: ۰۹۱۲۵۷۵۴۰۹۵/۰۹۱۲۸۲۱۰۰۸۵

www.jahankalacargo.com
info@jahankala.com

کشـــتیرانی آداک مـــارین

- دارای دپو 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: ۵-۸۸۹۴۹۸۶۰ نمابر: ۸۸۸۰۵۹۱۵ **تلفن ترمینال کانتینری: ۹-۵۵۲۴۱۰۰۸**

Depot@adakmarine.ir - www.adakmarine.ir - info@adakmarine.ir

بوتان ران

حمل و نقل بین المللی و داخلی بوتان ران

- دودهه سابقه به پشتوانه اعتبار ۶۲ ساله شرکت بوتان (بنیانگذار صنعت گاز مایع در کشور)
- ارائه خدمات حمل چندوجهی، زنجیره تأمین و لجستیک
- حمل فرآورده های گازی تحت فشار، مواد شیمیائی، پتروشیمی و سوختی
- دارای ۲۴ منطقه عملیاتی، ۱۰ نمایندگی مرزی و بیش از ۱۸۰ نمایندگی فورواردری در سراسر دنیا
- حمل و نقل سراسری جاده ای کالا(شرکت توانمند)
- حمل و نقل بین المللی (کریری و فورواردری)
- امکان صدور بارنامه داخلی در شهرهای تهران، کرمانشاه، اراک، خرم آباد، شیراز، آبادان، عسلویه، مشهد و اصفهان

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۷۳۹۸۹۴
۰۲۱-۸۸۵۰۰۸۹۰

www.butanerun.com info@butanerun.com

عضویت ها — گواهینامه ها

شرکت کشتیرانی سیما مارین SIMA MARINE Shipping Agency (P.J.S)

نماینده انحصاری خط کشتیرانی PERMA SHIPPING LINE درایران

- حمل‌ونقل کالاهای‌صادراتی‌و وارداتی
- حمل تخصصی مایعات غیر خطرناک با استفاده از FLEXI TANK

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، شماره۷۲، طبقه اول
تلفن: ۴۴-۸۸۶۴۳۵۳۵ 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 info@simamarine.ir

خدمات بندر جنوب (با مسئولیت محدود)

South Port Services Co.Ltd

Shipping & Project Forwarding

طراح و مجری حمل پروژه ها

تهران-خیابان ونک-شماره۱۱۰-برج آینه-طبقه ششم-واحد ۶۰۲
تلفن : ۸۸۷۸۵۱۵۴ . نمابر: ۸۸۷۸۵۱۵۸

info@spsir.com . www.spsir.com

N.B.D MARINE SERVIE Co.

شرکت خدمات دریایی

نگین بار آوران دریا

دارای شناورهای لندینکرافت:
- مرجان کیش۱ : 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:۳۲۲۲۱۶۲۵ / ۳۲۲۲۱۶۴۵ / ۳۲۲۲۳۳۹۵ -۰۷۶ نمابر: ۰۷۶-۳۲۲۴۱۱۰۹

jt.bandar@gmail.com

امواج دریا

شرکت خدمات کشتیرانی

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 (۹۸۲۱+) نمابر :۶۲-۸۸۷۷۴۳۶۱ (۹۸۲۱+)

operations@seawaves-shipping.net
www.seawaves-shipping.net

شرکت خدمات بندری و فنی مهندسی ADA آریا دیزل اروند

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 SIGERLAND(SIBRE) 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 کنندهٔ انواع Geared Motor ، Gear Reducer و Cyclo Drive)

دارای شعب در: بندر شهید رجایی(بندر عباس)، بندر امام خمینی (ره) ، بندر خرمشهر ، بندر انزلی

دفترمرکزی،تهران: بلوار میرداماد، شماره ۱۴۹، واحد ۱۳ تلفن:۲۶۴۱۵۸۱۲ / ۲۶۴۱۵۳۶۱-۰۲۱ نمابر:۲۶۴۱۵۹۱۸-۰۲۱
دفتر بندرعباس: مجتمع بندری شهید رجایی، انبار ۲۰ کالا تلفن: ۹۷-۳۲۱۲۳۷۹۶-۰۷۶ نمابر: ۰۷۶-۳۲۱۲۳۷۹۵

www.aryadiesel-co.com info@ aryadiesel.com

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 نمایندگی کشتیرانی پترو آسیا
PETROASIA SHIPPING AGENCY CO.
PETROASIA SHIPPING AGENCY

- سرویس‌های حمل خودرو (Ro / Ro)
- نمایندگی خطوط کانتینری
- انجام امور چارترینگ، بروکرینگ و اجنسی
- حمل مواد شیمیایی
- حمل محمولات سنگین و ترافیکی
- حمل محمولات فله
- حمل محمولات نفتی
- حمل محمولات پروژه‌ای توسط شناورهای Submersible (نیمه غرق شو)

تهران: تلفن: ۱۴- ۶۶۵۷۲۹۰۷ نمابر: ۰۶ و ۶۶۵۷۲۹۰۳
بندر عباس: تلفن: ۲- ۳۲۲۴۶۹۴۱- ۰۷۶ نمابر: ۳۲۲۳۳۰۵۴- ۰۷۶
info@petroasia.net
chartering@petroasia.net

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 جفره، طبقه اول، واحد ۱
تلفن: ۳۳۳۳۷۲۲۲-۰۷۷
فکس: ۳۳۳۳۶۰۴۳-۰۷۷
sdlshippinga@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین‌المللی 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: ۹ـ ۸۸۰۳۲۴۰۸
فاکس: ۸۸۰۳۲۴۰۶
info@istcosa.net

seatrade
Sea Trade International sa
www.seatradeinternational.ch
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 واردات ایران
حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی
HamleVaredatIran 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

(امور کشتیرانی، کریر - فورواردر، خدمات گمرکی و ترخیص کالا)
شرکت کشتیرانی زیما سپهر دریا
Zima Sepehr Darya Shipping Agency Co.
Zima Sepehr Darya
- دارای سرویس‌های منظم فله و کانتینری از / به بنادر حوزه خلیج‌فارس و هند و چین و اروپا
- زمینی، دریایی، هوایی
- ترانزیت داخلی و خارجی کالا و بیمه
- حمل محمولات، ترافیکی و یخچالی
- حمل محمولات پروژه‌ای
- 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، واحد۱۰
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)

* نمایندگی خطوط کشتیرانی - ترانزیت داخلی و به کلیه کشورهای آسیای مرکزی، افغانستان و عراق
* ترخیص کالا * چارترینگ
* حمل از مبدا تا مقصد * حمل چند وجهی
* حمل کالای پروژه‌ای * حمل و نقل بین المللی

دارای دفاتر و شعب در:
بندر عباس - بندر امام خمینی - بوشهر - چابهار - خرمشهر
خارک - عسلویه - کنگان - قشم - بندر انزلی

تهران: خیابان سهرودی شمالی، خیابان هویزه غربی، پلاک ۱۱۸، طبقه دوم
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۴۴۰
نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۴۷۸-۹
info@seasark.com
www.seasark.com

گروه راهبران
حمل ونقل بین المللی، کشتیرانی و خدمات دریائی
RAHBARAN GROUP
Internatianal Transport, Shipping

مهیار ایران
حمل و نقل بین‌المللی کالا (فوروارد ـ کریر)
MAHYAR IRAN *Intl Transport Co.*

راهبران پیام
حمل و نقل بین‌المللی کالا
RAHBARAN PAYAM Intl Transport Co.

ترمینال اختصاصی تهران
PAYAM TERMINAL

یـــامی لاین جلوبال
للتجارة العامة ش.ذ.م.م
YAMI LINE GLOBAL General Trading L.LC

مجید یامي 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 مشترک‌المنافع (CIS)، ترکیه، اروپا و بالعکس
- دارای ترمینال اختصاصی در تهران با امکانات تخلیه و بارگیری
- دارای نمایندگی‌های فعال در چین، دوبی، جمهوری آذربایجان، بندرعباس، تبریز و کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور

تهران، خیابان مطهری، خیابان مفتح شمالی، چهارراه زهره، زهره غربی، پلاک ۷
تلفن: ۱۹-۸۸۳۲۹۹۰۰ فکس: ۴۰-۸۸۳۲۲۲۳۸
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 پروژه‌ای از اقصی نقاط جهان به بنادر ایران و بالعکس
- دارای نمایندگی مشهورترین خطوط کشتیرانی جهان و فورواردرهای 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.irantarabar.com

شرکت‌نمایندگی کشتیرانی
فرتاک دریای آرام
- سرویس مستقیم با کشتی از اروپا و خاور دور به بنادر جنوبی ایران و بالعکس
- حمل زمینی، هوایی، دریایی، محمولات پروژه‌ای و مستمر از اقصی نقاط دنیا به ایران و بالعکس

تهران: خیابان ویلایی جنوبی، کوچه خسرو، پلاک ۴۰، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۲۲۷۶۳
نمابر: ۰۲۱-۸۹۷۸۰۸۴۳
www.fta-co.net
farahdel@fta-co.net

کژال ترابر
Kazhal Transport
حمل و نقل بین المللی و خدمات بار هوائی

- حمل کالاهای وارداتی، صادراتی
- دریایی، زمینی، هوائی
- نمایندگی کلیه خطوط هوائی

تهران، بزرگراه جلال آل احمد، پلاک ۱۳۷ واحد ۳
تلفن: ۸۶۰۱۶۲۶۵ - ۸۶۰۱۶۲۷۱
۸۸۲۴۷۲۱۴ - ۸۸۲۸۱۷۳۳
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 (چارترینگ)
- **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 ۱۸۰متر عمق۷ مترمجهز 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 مترمی باشد.

مدیریت: کاپیتان محمدآبخو

نشانی: بوشهر-خیابان حافظ شمالی (نادر)- فرعی بانک قوامین- ساختمان نادر- طبقه۳- واحد۵و۶
شعبه: بوشهر- چهار راه شیلات - بلوار والفجر - بندر صیادی بوشهر تلفکس: ۰۷۷ ۳۳۳۲۵۲۰۸-۹
www.tpg.org.ir tandis_persiangulf@yahoo.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: ۵۵-۸۸۷۵۹۰۵۱-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۳۳۶۱۰-۰۲۱

mahmoudisaray.ali@hameltarnsportco.com

info@hameltarnsportco.com

www.hameltransportco.com

RAH TARABAR TRANSPORT CO.

راه ترابر شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فوروارد، حق العملکاری، ترانزیت کالا

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز(دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۴

تلفن: ۷۳-۸۸۷۵۹۸۷۲-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۳۱۵۵۸-۰۲۱

info@hameltransportco.com

بارفرابر شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فوروارد، ترانزیت کالا

BARFRABAR International Transport co.

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز(دریای نور)، خیابان هشتم، شماره۱، طبقه۳

تلفن: ۷۱-۸۸۷۵۹۸۷۰-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۳۲۹۰۸-۰۲۱

سرای شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

SARAY International Freight Forwarders

کریر-فوروارد

تبریز: خیابان امام خمینی، چهارراه آبرسان، ساختمان زرین، طبقه سوم

تلفن: ۳۳۳۴۲۶۳۶ / ۳۳۳۴۱۱۴۵-۰۴۱ نمابر: ۳۳۳۶۴۵۲۲-۰۴۱

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز(دریای نور)، خیابان هشتم، شماره۱، طبقه۲ تلفن: ۸۸۷۵۷۳۰۲-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۵۷۴۰۳-۰۲۱

info@saraym.com

سفربر شرکت مسافرت هوایی و جهانگردی و زیارتی

IATA

SAFARBAR Tour &Travel & pilgrimage Agency co.

- نمایندگی هواپیمایی جمهوری اسلامی و کلیه خطوط داخلی و بین المللی
- رزرو و صدور بلیت کلیه شرکت های هواپیمایی 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: ۲-۸۸۷۵۹۷۵۰ / ۸-۸۸۷۵۹۰۵۶-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۵۹۰۵۹-۰۲۱

www.safarbar.com info@safarbar.com

www.Hameltransportco.com

www.Hamletransport.com

سیزان

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی (کریر ـ فوروارد)

Cizan

Int'Transport & Shipping Services Co.Ltd.

تهران: خیابان طالقانی غربی، خیابان فریمان، شماره ۳۷، کدپستی: ۱۴۱۶۸

تلفن: ۹ ـ ۶۶۴۸۵۳۰۸ ـ ۶۶۴۰۸۲۴۴

فاکس: ۶۶۴۰۹۱۸۴

E-mail: cizan@neda.net
citra@citrans.it
Milan Office: Citrans Srl,
Int'l Transport & Forwarding Co.
20129 Milano-Via Pilino, 29-Italy
Tel: (+3902) 29404350-4
Fax: (+3902) 29404714

R.D.S

راهیان دریای سعادت

بار فرابری راهیان

گروه شرکت‌های کشتیرانی

راهیان دریای سعادت

حمل و نقل بین المللی

بارفرابری راهیان

نماینده 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 گروپاژ
- تحویل کالا Door to Door با شعب و نمایندگی در کلیه بنادر

تهران: خیابان مطهری، نبش خیابان لارستان، پلاک ۴۱۴، طبقه ۵، واحد ۲۳

تلفن: ۸۸۸۹۴۷۰۴ -۰۲۱(۱۵خط)

نمابر: ۸۸۹۱۳۵۶۸-۰۲۱

www.rdsshipping.com

info@rdsshipping.com

شرکت کشتیرانی و خدمات دریایی

کیهان بحرجنوب

(بامسئولیت محدود)

- نماینده کشتیرانی داخلی وخارجی
- حمل کالا به جزایر ایران وتمامی کشورهای حوزه خلیج فارس، مالک شناور
- دارای شعب درکلیه بنادر وجزایر جنوب ایران

دفترمرکزی: **بندرعباس**، بلوار امام خمینی، ساختمان یاس، طبقه ۳ ،واحد ۳۰۱

تلفن: ۸-۳۲۲۱۲۳۲۷-۰۷۶

نمابر: ۳۲۲۴۶۹۰۷-۰۷۶

info@kayhanshpg.com

www.kayhanshpg.com

شرکت ستاره بندر سفید

WHITE STAR PORT CO. LTD

(با مسئولیت محدود)

خدمات بندری ، تخلیه و بارگیری نمایندگی کشتیرانی

- چارترینگ و فوروارد رینگ انواع کالاهای صادراتی و وارداتی
- ترخیص کالاو خدمات انبارداری و مشاوره امور گمرکی
- ترانزیت و ترانشیپ با بیش از ۲۰ سال سابقه

تلفکس: ۸۸۹۰۱۹۲۷-۰۲۱

تلفکس بندر امام: ۵۲۲۲۴۳۲۷ / ۵۲۲۲۶۲۱۷-۰۶۱

همراه: ۰۹۱۹۲۹۷۳۶۹۱

rabani.wsp@gmail.com

NSJ

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 cis و بالعکس
- حمل کالاهای سنگین و فوق سنگین

تهران: خیابان قائم مقام فراهانی

تلفن: ۸۸۷۴۰۸۰۱ / ۸۸۱۷۱۳۹۶

نمابر: ۸۸۷۳۵۹۴۹

SEAROSHAK

Sea Roshak Shipping Services Co. (Ltd)

شرکت خدمات کشتیرانی

روشاک دریا

سال تاسیس: ۱۳۸۷ (با مسئولیت محدود)

نماینده انحصاری خطوط کشتیرانی

Novel • Allied • Searoute

در ایران

تهران: ونک، خیابان گاندی، خیابان ۲۵، طبقه ۵، واحد ۱۵

تلفن: ۸۸۶۷۴۵۶۹

فکس: ۸۸۶۷۴۸۸۱

دفتر بندرعباس: ۳۳۵۶۴۶۲۸-۰۷۶

info@searoshak.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

بادپا اردبیل

حمل مواد سوختی صادراتی و ترانزیتی از ایران به کشورهای همجوار و بالعکس
حمل مواد ترانزیتی از بندر عباس با کامیون های کفی و کانتینربر به کشورهای همجوار
جهت اطلاع از محمولات بارگیری و کرایه حمل: ۰۹۱۴۱۶۲۳۲۷۳

تلفن: ۸-۳۳۸۲۲۲۰۷ / ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۶۹
نمابر: ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۷۳
badpa_ardabil@yahoo.com

تاجران دریا کالا

نمایندگی خطوط کشتیرانی

CARGO SEA TRADERS Co.Ltd
shipping Agency & Int'L Freight Forwarder

- 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 نمابر: ۸۸۱۹۷۵۴۵
www.cargoseatradrs.com

شرکت

مدیریت بـــار ودریـــا

نمایندگی: Sun Logistics
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 ارمغان غربی، پ۶۶، ط۳ و C۳
تلفن: ۸-۲۲۰۲۸۷۷۷
نمابر: ۲۲۰۲۸۷۷۹

شرکت خدمات کشتیرانی

خورشید دریای آبی

(بامسئولیت محدود)
Blue Sea Sun Shipping Service Co.Ltd.

- نماینده انحصاری خط کانتینری BOSFOR در ایران
- ارائه سرویس‌های منظم و هفتگی کانتینری از کلیه بنادر کشور
- اجاره کشتی‌های فله بر تانکری، LPG قیر فله
- حمل انواع محمولات در کلیه بنادر شمال کشور
- قبول نمایندگی کشتی‌های فله بر و تانکری در بنادر کشور
- انجام کلیه عملیات ترانزیت زمینی و حمل هوایی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۵۱۲۷۰
۰۲۱-۸۸۵۵۱۴۲۹
نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۲۳۷۶۸
URL: www.BlueSeaSun.com
E-mail: info@blueseasun.com

شرکت امیدان ساحل پارسیان

- خدمات فنی و مهندسی (ساخت و ساز و طراحی، مدیریت پروژه)
- خدمات فرا ساحل (تامین اقلام ضروری سکوهای 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
نمابر: ۰۲۱-۲۶۱۱۱۳۴۱
info@ospico.com www.ospico.com

شرکت کشتیرانی

دریا محور تیراژه

- حمل انواع کالاهای جنرال، فله خشک و غیر خشک و پروژه‌ای به مقاصد مورد نظر در سطوح بین المللی
- نماینده شرکت Spica Logistics در کشور بلژیک دارای شبکه جهانی
- انجام کلیه امور گمرکی و ترخیص کالا توسط شرکت‌های زیرگروه
- عملیات تخلیه و بارگیری در بندر امام خمینی
- دارای نمایندگی‌های فعال در بنادر شمالی و جنوبی ایران

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ظفر، جنب خیابان نفت شمالی، پلاک ۲۰۰، واحد ۳
شعب: بندر امام، بندر انزلی، بندر امیرآباد، بندر نوشهر، بندرعباس
تلفن: ۲۲۲۶۲۸۶۹-۲۲۲۶۲۸۴۹
نمابر: ۲۲۹۱۲۶۸۵
www.tirajehshipping.com
info@tirajehshipping.com

هماهنگ دریای پارس

نمایندگی خطوط کشتیرانی EMKAY Line

تهران: میدان مادر، خیابان بهروز، پلاک ۲۰، طبقه سوم، واحد ۱۰
تلفن: ۷۵۹۹۲ نمابر: ۲۶۷۰۵۷۹۱
ss@hamahanghdaryaypars.com
info@ hamahanghdaryaypars.com

ستـــاره

(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: ۱۵۸۶۷۶۴۶۴۸
تلفن: ۸۸۷۲۵۷۵۸
نمابر: ۸۸۷۰۹۴۵۶-۷
www.starmarine.net
info@starmarine.net

دریاسیر

(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
پلاک۱۴، طبقه ۱، واحد ۱۴ تلفکس: ۷۵۳۰۱۰۰۰
sales@seaspeedgroup.com
www.seaspeedgroup.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

پرستو ترابر

- 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 بازرسی 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 ترخیصیه از شرکت های حمل و نقل دریایی

متخصص امور روسیه: فرشاد دشمیر ۰۹۱۲۶۳۴۶۹۲۴

تهران: بزرگراه نواب صفوی، نبش اذربایجان شرقی، برج گردون، ورودی جنوبی، طبقه ۴، واحد ۴۰۳
تلفن: ۳۰-۶۶۳۸۳۲۲۶-۰۲۱ نمابر: ۶۶۳۸۴۰۰۰-۰۲۱ همراه: ۰۹۱۲۳۰۶۳۵۲۸
ارومیه: خیابان سرداران یک، بعد ازتقاطع حافظ، ساختمان اسپوتا، طبقه ۶، واحد ۱۷
تلفن: ۳و۳۲۲۵۴۲۹۱ / ۳۲۲۵۶۶۰۱ -۰۴۴ نمابر: ۳۲۲۵۷۳۹۹-۰۴۴
همراه: ۰۹۱۴۳۴۱۴۵۷۰ / ۰۹۱۴۳۴۵۱۸۴۲
parastotarabar@yahoo.com

بار ایستا توان ترابر
شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر – فورواردر

ایران – ایتالیا

ارائه دهنده سرویس حمل و نقل جاده ای با ناوگان تحت مالکیت

info@baristatrans.com www.baristatrans.com

تهران – خیابان سمیه نبش خیابان موسوی (فرصت) ساختمان سعید پلاک ۶۸ طبقه ۳ واحد ۴۳ – کد پستی ۱۵۸۱۶۷۴۳۴۵–تلفن:۸۸۸۱۱۱۹۱–فاکس:۸۸۸۴۷۲۱۳

خدمات کشتیرانی موج مد
نماینده 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: ۸۸۷۹۲۷۹۵ - ۸۸۷۹۱۹۲۸
شعب داخلی:
بندرعباس، بوشهر، خرمشهر،
بندر امام، عسلویه ، چابهار
E-mail: info@mojmadd.org

Logistics
Admiral

ادمیرال لاجستیک

- نمایندگی کشتیرانی
- حمل کالای کانتینری و غیر کانتینری
- خدمات حمل Door to Door
- حمل پروژه‌ای و ارائه راهکارهای ویژه صنعت
- ارائه سرویس حمل‌ونقل وارداتی
- ارائه خدمات فورواردری

تهران، خیابان وزراء، نبش کوچه ۲۹، پلاک ۱۴۷

تلفن: ۴-۸۸۸۷۸۵۰۱-۰۲۱

فکس: ۸۹۷۷۷۶۵۴-۰۲۱

DOLPHIN
دلفین

نمایندگی کشتیرانی و
خدمات فراساحلی

تهران: خیابان شریعتی، بعد از خیابان ملک، خیابان شهید کشواد، پلاک ۳ واحد ۱ و ۲
تلفن: ۸۸۱۴۸۶۳۳

دفاتر نمایندگی:
بندرعباس، بوشهر، بندر امام خمینی، بندر لنگه، جزیره خارک، جزیره کیش

info@dolphinshipping.net
www.dolphinshipping.net

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 : عبدالحسین ابراهیمی

تهران: خیابان آیت الله کاشانی، بین لاله و شقایق
ساختمان تخت جمشید، پلاک ۵۲۰، واحد ۱۸
تلفن:۴۴۱۵۵۵۴۷ / ۴۴۱۵۵۳۲۴-۰۲۱
نمابر: ۴۴۱۳۱۸۲۶-۰۲۱
همراه: ۰۹۱۲۳۱۱۷۷۱۵

شرکت کشتیرانی

پاشا دریای شرق
ESTERN SEA PASHA

- خدمات کارگزاری ترابری دریائی (نمایندگی کشتیرانی) برای انواع کشتی ها در تمام بنادر جنوبی ایران نظیر بندرعباس، بندرامام‌خمینی، بندر عسلویه، بندربوشهر، 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: (۵خط) ۸۸۸۸۶۳۶۰/ ۶ – ۸۸۷۹۰۹۳۵ – ۰۲۱ فکس: ۸۸۷۷۳۳۱۳-۰۲۱

saleh@pashamarine.com.

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 : ۸۹۷۷۵۳۳۸

www.absshipping.com
info@absshipping.com

گروه شرکت‌های حمل‌ونقل بین المللی تریوه (تریوه، ساقه 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 وترانزیت به کشورهای آسیای میانه و افغانستان ، عراق و ترکیه
- واردات ، ساخت ، تهیه و توزیع تجهیزات وماشین آلات مورد نیاز صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و فولاد

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان رسالت، مجتمع کوثر، طبقه ۱، پلاک ۵۵۲
تلفن: ۳۴۴۷۰۴۵۰ – ۰۴۱ فکس: ۳۴۴۵۳۷۸۹ – ۰۴۱

tarivehco@yahoo.com

پارس ترابر

شرکت حمل و نقل بین‌المللی
و نمایندگی خطوط کشتیرانی
حمل زمینی و دریایی
و ترانزیت محمولات

تهران: بلوار آفریقا، بالاتر از جهان کودک،
خیابان سپیدار، پلاک ۱۸، طبقه ۳، واحد ۱۰
تلفن: ۲ - ۸۸۱۹۴۴۶۱
نمابر: ۸۸۱۹۴۴۵۶

info@parstarabar.com

شرکت کشتیرانی

امواج آبی ایرانیان

Iranian Blue Waves Shipping Co.

نمایندگی کشتیرانی و حمل‌ونقل بین‌المللی

آدرس: خیابان سعدی ،ساختمان شماره ۲۵۰ ، طبقه ششم ، شماره ۸

تلفن: ۷۷۶۱۰۸۸۳ / ۷۷۶۱۲۱۵۳ / ۷۷۶۱۳۵۰۵ / ۷۷۶۲۵۱۶۸-۹

فکس: ۷۷۶۱۸۶۱۸

darabian@iranianbluewaves.com

شرکت کشتی و کالا

(با مسئولیت محدود)

کشتیرانی و حمل و نقل بین‌المللی کالا

تهران ، خیابان استاد مطهری ،
خیابان کوه نور ، خیابان هفتم ،
پلاک ۱ ، طبقه ششم ، واحد ۶۳
تلفن: ۸۸۷۳۷۲۶۹ ـ ۸۸۵۰۰۳۰۵
فاکس: ۸۸۵۰۴۲۸۰

secretary@cargoshipco.com

DONYA BAR

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 ـ ۴
۸۸۷۸۱۴۵۰ ـ ۸۸۷۸۱۴۵۱
فاکس: ۸۸۷۷۳۹۵۱

www.donyabar.com
info@donyabar.com

Feeders
Admiral

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:۴-۸۸۸۷۸۵۰۱-۰۲۱

فکس: ۸۸۷۷۷۱۲۱-۰۲۱

خدمات دریایی و بندری شرکت

ساحل نمایان بندر

- تخلیه و بارگیری، بارنویسی، انبارداری
- ترخیص کالا و استریپ کانتینر
- مالکیت ثبت اختراع شماره ۸۲۷۳۷
- 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: ۳۳۵۱۴۷۸۰-۰۷۶
تلفکس: ۳۳۵۱۴۷۸۲-۰۷۶
مدیر عامل: ۰۹۱۷۳۶۱۰۷۹۵
مدیر عملیات: ۰۹۱۷۱۵۹۷۹۷۷

sahelnamyan.bnd@gmail.com

نیرو ترابر

شرکت حمل و نقل بین‌المللی
فورواردر ـ 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: ۷ ـ ۳۴۴۳۷۲۵۶ـ۰۴۱
فاکس: ۳۴۴۳۹۲۹۶ـ۰۴۱
دفتر دیزل آباد: اول دیزل آباد
جنب گاراژ مدرن
تلفن: ۸ - ۳۴۴۶۵۷۱۷ـ۰۴۱
فاکس: ۳۴۴۶۰۱۰۸ـ۰۴۱

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

تهران تیر

کریر ـ فورواردر

- دریایی ـ زمینی ـ هوایی
- صادرات ـ واردات ـ 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 کلانتری، بین نجات الهی و سپهبدقرنی، ساختمان ۷۶
طبقه ۵ واحد ۲۴
تلفن: ۴-۸۸۸۴۹۰۲۱ فکس: ۸۸۸۴۹۰۲۵

tehrantir@gmail.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 : ۷-۸۸۴۸۰۵۳۰-۰۲۱ فکس : ۸۸۱۷۶۱۹۸-۰۲۱

www.arabakhtar.com **info@arabakhtar.com**

T.T

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

ترنم تبریز

کریر ـ 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 D۷
تلفن: ۷ ـ ۳۳۳۵۵۳۱۵ ـ ۰۴۱
۳۳۳۷۰۱۳۳-۴
فکس: ۳۳۳۵۵۳۱۸/۳۳۳۷۰۱۳۵ـ۰۴۱

E-mail: info@taranomtabriz.ir

Seven Seas

شرکت نمایندگی کشتیرانی و
حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)
Shipping Agency &
Int'l Transportation Co.Ltd

RCL
نمایندگی انحصاری خط کانتینری
RCL در ایران

- فوروارد
- ترانزیت داخلی و خارجی
- حمل پروژه
- ISO TANK
- انجام امور اجنسی و چارترینگ

دفتر مرکزی: تهران، بلوار میرداماد، شماره ۱۶۹

تلفن: ۲۲۲۲۵۳۰۳ (۱۲ خط)
فاکس: ۲۲۲۷۰۶۳۸

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

PTEC
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 بنادر
- 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: ۵۸-۸۸۵۷۶۴۵۶

www.ptec-ir.com - info@ptc-ir.com

I.G.P
ایرانیان غلات پارسه
کشتیرانی و بازرگانی بین المللی

- بارگیری و حمل کالا از مبادی بنادر روسیه به ایران و بالعکس
- ارائه پروفرما برای غلات و تخته از روسیه و قزاقستان
- ترخیص و انجام تمامی
- امور گمرکی درکمترین زمان
- تهیه غلات از کشورهای CIS

مازندران: نوشهر، بلوار شهید خیریان میدان ولیعصر، مجتمع کاج، طبقه ۵، واحد ۱۵
تلفن: ۷-۵۲۱۲۶۲۱۴-۰۱۱
نمابر: ۵۲۱۲۶۲۱۳-۰۱۱
ساعد جمشیدیان ۰۹۱۱۱۹۱۲۹۴۲
info@saedjamshidian-co.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
سندباد بحری

با نمایندگی فعال در بنادر و مرزهای کشور
واردات ، صادرات و ترانزیت آسیای میانه ، خاور دور ، اروپا افریقا و آمریکای لاتین
خدمات زنجیره تامین و بارفرابری دریائی ، زمینی و هوائی
تحویل درب کارخانه

با خدمات ما ، چالشهای حمل و نقل را به برتری واقعی زنجیره تامین خود تبدیل کنید

تهران: میدان آرژانتین، نبش خیابان ۲۱، جنب بانک پارسیان، پلاک ۲۴، طبقه ۲، واحد۱
تلفن : ۵- ۸۸۷۰۰۳۶۴ نمابر: ۸۸۵۵۲۱۳۶

info@sindbadlogistics.com / www.sinbadlogistics.com

WAN HAI LINES
شرکت بر و بحر ایران
خدمات کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

نمایندگی انحصاری خط کانتینری وان‌های WAN HAI

- نمایندگی کشتیرانی
- حمل و نقل بین المللی
- خدمات تحویل گیری کالا به صورت درب به درب

تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، پلاک ۷۲، طبقه دوم شرقی
تلفن:۲۵-۸۸۶۴۳۳۱۰ / نمابر: ۸۸۶۴۳۳۳۰

E-mail:info@iranlandsea.com

DMEA
DIAMOND MARINE of EAST ASIA
کشتیرانی الماس دریایی شرق آسیا

- نمایندگی و خدمات کشتیرانی
- ترانزیت داخلی و خارجی کالا وبیمه
- چارترینگ، فورواردینگ و حمل مرکب
- حمل محمولات حجیم، سنگین و فوق‌سنگین
- خرید و فروش انواع شناور
- دارای دفتر اختصاصی در کشور آلمان و امارات

دفترمرکزی: تهران، خیابان خرمشهر، خیابان مرغاب، پلاک ۷، طبقه سوم، واحد ۶
تلفن (۷خط) ۸۸۵۳۱۹۷۰ - نمابر ۸۹۷۷۱۳۰۱

PSV
Pearl of Sea View Co.Ltd.
خدمات دریا منظر مروارید

- حمل محمولات کانتینری، یخچالی و فله
- ترانزیت داخلی و خارجی
- چارترینگ، فورواردینگ و حمل مرکت
- با مجوز رسمی از سازمان بنادر و دریانوردی
- عضویت انجمن کشتیرانی و دریانوردی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان خرمشهر، خیابان مرغاب، پلاک ۵، طبقه دوم غربی
تلفن:(۷خط)۸۸۵۳۳۵۵۰ - نمابر:۸۹۷۷۱۳۰۱

www.diamondmarine.org / info@diamondmarine.org
www.psvservices.org / info@psvservices.org

شرکت حمل و نقل بین المللی

زمرّد راه سعادت

کریر-فورواردر

شماره ثبت : ۲۴۸۸۳۸

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، واحد۴۰۶

تلفکس: ۶۶۹۰۴۹۵۵ / ۶۶۴۰۲۵۴۲ -۰۲۱

arez1975@yahoo.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

بندرانزلی: غازیان، خیابان رمضانی، ساختمان قائم، طبقه ۴، واحد ۱۶

تلفن: ۴۴۴۴۰۶۹۳-۰۱۳ نمابر: ۴۴۴۴۳۷۲۸-۰۱۳

www.caspiansilversea.com info@caspiansilversea.com

خلیج پژم

خدمات بازرگانی و بندری

تهران: میرداماد، میدان احمدی روشن، بن بست کاملیا، پلاک ۷

فاکس: ۲۲۹۰۵۷۲۵

تلفن: ۱۵ ـ ۲۲۹۰۵۵۱۳

دفتر مرکزی: بندر عباس، منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی

تلفن: ۵-۳۳۵۱۴۴۱۴-۰۷۶

نمابر: ۳۳۵۱۴۴۱۶-۰۷۶

E-mail: info@pejamgulf.com

بارمان

Baareman

A Member Of Admiral Group

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

تلفن : ۸۸۲۰۳۶۳۳ -۸۸۶۵۸۹۷۵-۰۲۱

www.Baareman.com Info@Baareman.com

شرکت حمل و نقل

فیروزرخش

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 بندرعباس

تهران: بزرگراه آیت الله سعیدی، چهاردانگه، روبروی تالار تندیس

تلفن : ۵۵۲۶۱۹۹۳ / ۵۵۲۴۴۴۸۲

همراه: ۰۹۱۲۳۲۵۶۸۸۵

شرکت دریای آبی خلیج فارس

(عملیات تخلیه و بارگیری)

- عملیات محوطه بندری (تخلیه در محوطه، دپو، بارگیری)
- تجهیزات کامل تخلیه و بارگیری (فله،کارگو)
- رضایتمندی کامل کشتیرانی‌ها و صاحبان کالا
- تجربه فعال تخلیه و بارگیری بالغ بر ۱/۵ میلیون تن (بالغ بر ۹۰ کشتی) در سال
- تقدیرنامه از سازمان بنادر و دریانوردی بندر امام خمینی(ره)
- (کالاهای متفرقه، آهن آلات، زغال کک، خاک سنگ آهن، آهن آلات ضایعاتی، بریگت، گندالهه،شکر،گندم ،ذرت،سویا و سایر کالاهای فله و کارگو)

مدیران : کریم فر ، شریفات

بندر امام خمینی، فاز ۳ ، سعدی ۱ ، پلاک ۵ تلفن / فکس : ۲۲۳۷۳۲۴-۰۶۱۵

همراه : ۰۹۱۶۳۵۳۹۳۵۹ / ۰۹۱۶۱۵۱۴۵۰۱ website: www.bluedarya.com

E-mail:blue_sea_pg@yahoo.com

شرکت ستاره اقیانوس آبی (سهامی خاص)

Blue Ocean Star Co.

شرکت کشتیرانی و خدمات بندری

ستاره اقیانوس آبی

تهران: فلکه دوم صادقیه، بلوار آیت‌الله کاشانی، بوستان یکم، ساختمان بارمان، طبقه سوم، واحد ۱۰

تلفن: ۴۴۹۶۸۶۰۸-۴۴۹۶۸۳۲۵

نمابر: ۴۴۹۶۱۷۶۸

www.blosco.ir info@blosco.ir

شماره ثبت: ۶۹۷۱ شرکت حمل و نقل بین‌المللی

کالا رسان آسیا

- حق العمل کاری
- واردات - صادرات - ترانزیت
- نمایندگی درکلیه مرزهای خروجی
- ترانزیت از امارات - عراق - ترکیه - افغانستان - پاکستان
- مشاوره در ترخیص کالا

زاهدان: خیابان آزادی - تقاطع امام خمینی(ره) - پاساژ برادران - طبقه سوم - پلاک ۷۴

تلفن: ۳۳۲ ۱۳۸۳۳ - ۰۵۴ همراه : ۰۹۱۵۳۴۹۰۷۰۳ / علی ناروئی

Kalaresan.asia@gmail.com

آرنگ نگین

شرکت حمل و نقل بین المللی

(سهامی خاص)

ARANG NEGIN INT.L TRANSPORT CO.(PJSC)

کریر-فورواردر

- حمل و ترانزیت کالا به تمام نقاط جهان
- دارای دفاتر و نمایندگی درکلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- دارای نمایندگی و شعب در کشورهای عراق/اربیل، آذربایجان /باکو، گرجستان/ تفلیس

ارومیه: کیلومتر ۲ جاده سلماس تلفن: ۵-۳۲۷۲۰۰۷۴-۰۴۴

دفتر خوی: خوی جنب گمرک خوی تلفن: ۴۶-۳۶۲۶۸۵۴۳-۰۴۴

latifbeiramy@yahoo.com

www.lbeg.ir info@lbeg.ir

شرکت حمل و نقل بین المللی

میچکا ترابر شرق

M.T.S

عضو کنوانسیون تیر

- حمل کالای ترانزیتی، صادراتی و وارداتی به کشورهای افغانستان و اسیای 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: ۳۷۲۹۳۷۴۳ / ۳۷۲۹۸۱۴۶ / ۳۷۲۳۹۰۹۶ / ۳۷۲۳۹۰۹۷-۰۵۱

نمابر: ۳۷۲۹۷۹۶۶-۰۵۱ علیرضا فرتاج: ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴

info@michka-mts.com

شرکت حمل ونقل بین المللی بانی راه توس

BANY RAH TOOS
INTERNATIONAL TARNSPORT CO

کریر، فوروارد سوخت و کالا
(صادرات، واردات، ترانزیت به کلیه کشورهای آسیای میانه و اروپا)
جاده‌ای، ریلی، دریایی

- حمل فرآورده‌های نفتی با تانکرهای واجد شرایط دارای آئین نامه حمل مواد خطرناک
- حمل گاز مایع LPG با کپسول‌های واجد شرایط با تایید سازمان بازرسی شرکت ملی نفت
- حمل فرآورده‌های پتروشیمی جامد و مایع بصورت حمل سریع و ایمن
- حمل فرآورده‌های غیرنفتی با تانکرهای استیل استاندارد
- حمل محموله‌های کانتینری با انواع تریلرهای کفی، چادری، خودرو بر
- حمل کلیه محموله‌های ترافیکی سنگین و نیمه‌سنگین
- مشاوره و راهنمایی صاحبان کالا درخصوص عملیات حمل با هزینه کمتر و بازدهی بیشتر

دفتر مرکزی: خراسان رضوی، مشهد، میدان تقی‌آباد، مجتمع اداری زیست خاور، طبقه ۳، واحد ۳۰۴

تلفن: ۲-۳۸۵۵۷۴۸۱-۰۵۱ نمابر: ۳۸۵۵۷۴۸۳-۰۵۱

خط تلگرام: ۰۹۳۹۸۲۷۳۶۳۷ سامانه پیامکی: ۰۰۰۰۶۹-۳۰۰۰۶۳۸۱۹+

EmaiL: Brtco_11253@Yahoo.Com Site:www.Brt.Co.Ir GmaiL: Brtco.11253@Gmail.Com

---

شبگیر بار طوس

حمل و نقل بین‌المللی

سهامی خاص

حمل کالا توسط کامیون و واگن به تمام نقاط آسیای میانه و بالعکس

مشهد: بلوار سجاد، خیابان بزرگمهر شمالی ۲ساختمان شمس، طبقه ۵

تلفن: ۳۷۶۷۶۹۱۱-۰۵۱

نمابر: ۳۷۶۵۲۲۳۶-۰۵۱

www.shabgirbartoos.com

E-mail: shabgirbartoos@gmail.com

کالاگذر پارس

خدمات لجستیک و حمل و نقل بین المللی کالا

KGP

حمل تخصصی مواد شیمیایی و پتروشیمی با استفاده از ایزوتانک‌های stainless steal و carbon steal جهت حمل MEG, VAM, 2-EH, HEXANE

دفتر مرکزی: مشهد- بلوار سجاد- چهارراه بزرگمهر- برج نگین پاسارگاد

طبقه پنجم- واحد ۵۰۳ تلفن: ۳۷۶۶۳۹۰۷ و ۳۷۶۷۹۱۵۵-۰۵۱

isotank@logistix.ir www.kgpco.ir

شرکت جاده طلایی

حمل و نقل بین المللی

کریر-فوروارد

حمل کالاهای صادراتی و وارداتی

خدمات گمرکی ترانزیت و ترخیص کالا

- دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور به ویژه بندرعباس، بوشهر، دیلم، آبادان، خرمشهر، بندرانزلی، امیرآباد و گمرکات تهران
- دارای دفتر نمایندگی در حمریه 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
- ارایه 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: ۵۷-۵۵۰۸۹۸۵۰ / نمابر: ۵۵۰۸۹۸۸۰

www.avayenikpars.com

www.jadehtalaee.com

info@jadehtalaee.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

اترک بار خراسان

کریر-فوروارد

- مشاوره در امور گمرکی و حمل ونقل
- 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

دفترمرکزی : مشهد، بلوار سجاد، چهارراه بزرگمهر، پاساژپردیس، طبقه دوم، واحد ۸

تلفن : ۳-۳۷۶۶۰۱۸۲-۰۵۱ فکس : ۳۷۶۴۳۴۵۲-۰۵۱

www.atrakbarkhorasan.com

msh-office@atrakbarkhorasan.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

چابک ران توس

کریر- فوروارد

- 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 و۸، ساختمان ۹۸، طبقه اول

تلفکس: ۳۸۵۲۸۹۶۶ / ۳۸۵۴۰۱۰۶-۰۵۱

همراه: ۰۹۱۵۳۱۵۹۸۳۲ / ۰۹۱۵۱۱۳۴۱۰۱

بندر عباس: تلفکس: ۳۳۵۱۹۸۲۷-۰۷۶

بهمن ترابر طوس

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 : ۳۲۲۳۰۲۲۳، ۳۲۲۲۱۰۱۳، ۳۲۲۳۰۰۹۱-۰۵۱

فکس : ۳۲۲۳۰۰۹۲-۰۵۱

E-mail:bahmantarabartoos@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی **ادیب ترابر سپهر**

(کریر - فوروادر)

- وابسته به صنایع شیمیایی ادیب
- حمل فراورده‌های 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 فرامرز عباسی، بین فرامرز عباسی ۱ و ۳، مجتمع تجاری آناهیتا، طبقه دوم، واحد ۴

تلفن: ۳۶۰۲۲۱۹۷ - ۳۶۰۲۲۱۹۸ - ۳۶۰۱۴۱۶۱ - ۳۶۰۱۴۱۶۲ -۰۵۱

نمابر: ۳۶۰۹۱۵۶۱ - ۰۵۱

www.adibtarabarsepehr.com - info@adibtarabarsepehr.com

adibtarabar@yahoo.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی استان خراسان و کردستان

شرکت حمل و نقل بین المللی
سورتمه ترابر خراسان
کریر-فورواردر
ترانزیت کالا از کلیه بنادر دنیا به کشورهای آسیای میانه افغانستان، عراق، پاکستان
مشهد: خیابان امام خمینی، سه راه دارایی، امام خمینی ۲۸، مجتمع تجاری اداری مرمر، طبقه ۶، واحد ۱۱
تلفن: ۸۶-۳۸۱۱۴۴۸۵-۰۵۱
بندرعباس: بلوار پاسداران، سه راه هتل هما، ساختمان پارس آلومینیوم، طبقه ۳، واحد ۹
تلفن: ۳۳۵۱۹۸۰۲-۰۷۶
نمابر: ۳۳۵۱۷۹۹۹-۰۷۶
info@stk-shipping.com
ceo@stk-shipping.com
www.stk-shipping.com

حمل و نقل بین المللی
کشتیرانی و امور گمرکی
ایران ویـــــچ کردستان
دفتر مرکزی : سنندج
صندوق پستی : ۵۹۶-۶۶۱۳۵
تلفن : ۳۳۲۹۰۶۷۸-۰۸۷
نمابر : ۳۳۲۹۱۱۶۹-۰۸۷
همراه: ۰۹۱۸۷۸۷۴۰۹۸
دفتر تهران : خیابان سپهبد قرنی،خیابان، سوسن،شماره ۴ طبقه ۴
تلفن : ۸۸۹۰۶۷۶۹
۸۸۹۱۶۹۲۰/۸۸۹۱۱۰۵۹
نمابر : ۸۸۸۹۷۴۹۷
تلگرام: ۰۹۰۱۶۳۶۴۳۴۳
iranvichco@ yahoo.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 سناباد غربی بین سناباد ۵۸ و ۶۰، شماره ۸۱۶، ساختمان امین تارا، طبقه ۴، واحد۷
تلفن : ۷ - ۳۸۴۶۰۲۹۵-۰۵۱
فاکس : ۳۸۴۶۰۲۹۴-۰۵۱
همراه : ۰۹۱۵ ۱۱۵ ۱۶ ۳۹
۰۹۱۵۳۱۴۹۰۴۰
amintara50@yahoo.com
www.amintara.ir
www.amintara.com

پـارت تـرابـر خـراسـان
شرکت حمل و نقل بین المللی
◆ حمل کالاهای صادراتی-وارداتی و یا ترانزیتی به کشورهای آسیای میانه و افغانستان
مشهد : خیابان سنا باد، بین سناباد ۴۲ و۴۴، ساختمان ۴۴۰، واحد ۴
تلفن: ۳۷۱۲۳۰۲۳-۰۵۱
نمابر: ۳۸۴۶۹۰۱۱-۰۵۱
m.parttarabar@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
زهـــــره 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: ۳۸۵۴۶۲۱۶ / ۳۸۵۴۶۲۳۲ / ۳۸۵۴۶۲۸۵-۰۵۱
نمابر: ۳۸۵۹۶۵۲۸-۰۵۱ همراه: ۰۹۱۵۱۱۰۷۰۹۶
www.zohreshab.com r.ahmadyar7096@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
کالا سپید ترابر
(با مسئولیت محدود)
کالا سپید ترابر
شرکت حمل و نقل بین المللی
International Transport.Co (LTD)
حمل کالاهای ترانزیت به افغانستان و آسیای میانه
سرویس دهی در زمینه حمل جاده ای، دریایی، هوایی، ریلی، ترخیص، انبارداری
دفتر مشهد : پامچال ۵ ، پلاک ۲۲، طبقه ۲ - کدپستی: ۹۱۸۶۹۹۳۴۳۳
تلفن: ۳۷۶۵۷۸۱۰ - ۰۵۱ نمابر: ۳۷۶۱۴۴۶۴ - ۰۵۱
دفتر تهران : خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه زرتشت، بن بست سروش، پلاک۲، طبقه ۲
kalasepid@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
آبانراه طوس
کریر ــ 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 پیما، طبقه اول
تلفن: ۶-۳۷۰۶۳۱۱۵-۰۵۱ فکس: ۳۷۲۵۲۲۹۵-۰۵۱ موبایل: ۰۹۱۵۱۱۳۰۸۴۳
Emial: bidel@abanrahtoos.com - khavari@abanrahtoos.com
www.abanrahtoos.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 پروژه‌ای 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
تلفن: ۴۲۳ ۱۶ ۳۲۲-۰۵۱ فاکس: ۶۰۳ ۲۸ ۳۲۲-۰۵۱
www.shayankar.com
E-mail:info@shayankar.com
Zip Code: 91458-65553

حمل و نقل بین المللی
آتی ران
رئیس هیئت مدیره : حسین لقمانی طوسی
۰۹۱۵ ۵۱۵ ۰۹۸۰
ATIRAN
عضو کنوانسیون تیر
(با مسئولیت محدود)
شماره ثبت ۱۹۰۲۵
دفتر مرکزی : مشهد - خیابان کوهسنگی - بین کوهسنگی ۲۵ و ۲۷ - پلاک ۳۳۱ - واحد ۱۱
تلفن: ۹ - ۷۷۸ ۵۴ ۳۸۴ فاکس: ۲۵ ۲۹۳ ۳۸۴ -۰۵۱
بخش کریر ترکمنستان(عفتی) : ۰۵۱۳۸۴۴ ۷۴ ۲۰ - ۰۹۱۵۵۰۲ ۱۱۴۲
بخش کریر افغانستان(سیانوش) : ۰۵۱۳۸۴ ۷۰ ۸۵۰ - ۰۹۱۵ ۱۵۲ ۰۰۱۲
حمل و نقل داخلی کالا: ۰۹۱۵۳۰۰۸۹۰۰ / ۰۹۱۵۵۵۹۷۰۲۸
atiran@ymail.com

شرکت حمل و نقل بین المللی
رهنـــان
Rahnan
international Transport Co.
(با مسئولیت محدود) شماره ثبت : ۴۲۰۸
◀ کریر ـ فورواردر ـ ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
◀ حمل جاده‌ای کالا به مقاصد کشورهای آسیای میانه ـ آذربایجان ـ عراق بویژه پاکستان و افغانستان در قالب محموله‌های صادراتی و ترانزیتی
◀ صادرات ،واردات و ترانزیت محمولات میوه و تره بار با کامیونهای یخچالدار
زاهدان ، خیابان مدرس۳، نبش غدیر
تلفن : ۲-۳۳۴۲۲۶۶۱-۰۵۴ نمابر: ۳۳۴۲۲۶۶۳-۰۵۴ همراه: ۰۹۱۵۱۴۱۸۲۲۱
rahnancargo@yahoo.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 ۳۸ ، پلاک ۵۵، طبقه اول
تلفن: ۸۸۵۸۳۴۲۳ / ۸۸۵۸۳۴۱۶ نمابر: ۸۸۵۸۳۷۸۸
www.bbl-marine.com ops@bbl-marine.com

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 : ۰۷۷-۳۳۳۴۲۸۳۶ نمابر:۰۷۷-۳۳۳۵۰۰۶۱-۲ همراه: ۰۹۱۷۱۷۳۰۲۴۷
Info@southwidelines.com
www.southwidelines.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

صبوران ترابر

S.T.A INTERNATIONAL TRANSPORT Co.

◆ 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 بنادر ،گمرکات و مناطق آزاد تجاری کشور
◆ حمل سریع و مطمئن و ایمنی در حمل
◆ مجهز به تریلی های کانتینر چادری ،بونکر ،تانکر و سواری کش.

دفتر مرکزی: آذربایجان غربی، ارومیه، بلوار آزادی، جنب گمرک ،رو به روی بانک تجارت
تلفکس:۳-۳۲۷۵۵۸۴۲-۰۴۴ همراه : ۰۹۱۴-۱۴۱ ۰۴۱۱ (صدیقی)
دفتر تهران : خیابان وزراء، بین نهم و یازدهم، پلاک ۱۰۵،طبقه ۲، واحد ۶ دفتر تهران : ۰۲۱-۸۸۷۱ ۱۱۹۴
دفتر بازرگان : ۱۹-۳۴۳۷۶۴۱۸-۰۴۴ دفتر آستارا : ۸-۴۴۸۲۵۵۰۶-۰۱۳ دفتر بندرعباس: ۳۲۲۳۸۳۹۸ / ۰۷۶-۳۳۵۱۱۴۹۱

sabooran_transportco@yahoo.com

حمل و نقل بین المللی آسا ترابر شرق کریــر - فــوروارد

asa tarabar shargh Int'l Transport Co. آسا ترابرشرق
حمل و نقل بین المللی

- 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 کانیتنری 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

IATA IRU

مشهد: بلوار جانباز شمالی، بین جانباز ۲ و۴، ساختمان هواپیمایی قطر، طبقه ۵، واحد ۱
تلفن: ۴-۳۷۶۶۴۱۳۱-۰۵۱ فاکس: ۳۷۶۶۴۱۳۰-۰۵۱
www.asatarabar.ir info@asatarabar.ir

ADD:Apt. No1, 5th floor, Qatar Air ways Bldg, between 2nd & 4th St., North janbazBlvd, MASHHAD, IRAN
TEL: +98 51 3766 4131-4 FAX: +98 51 3766 4130

شرکت حمل و نقل بین المللی و داخلی

Goodarz gorgan

گودرز گرگان

- حمل کالاهای صادراتی ، وارداتی ، ترانزیتی به کشورهای آسیای میانه
- واردات ، صادرات و ترانزیت گازمایع بنزین ، گازوئیل و سایر فرآورده های نفتی
- دارای ترمینال و سایت اختصاصی ترانزیت گازمایع تحت نظارت گمرک ایران

دفتر مرکزی : استان گلستان – شهرستان آق قلا، روبروی دادگستری ساختمان سینا
خط ویژه: ۹۰۹۰ ۳۴۵۲ ۰۱۷ فاکس: ۳۴۴۴ ۳۴۵۲ ۰۱۷

دفتر تهران : خیابان وزراء ، خیابان سوم ، پلاک ۲۶ ، واحد ۷
تلفن : ۴۹۴۳ ۸۸۷۰ ۰۲۱ – ۴۹۵۲ ۸۸۷۰ ۰۲۱ فاکس : ۳۱۴۴ ۸۸۵۵ ۰۲۱

www.Goodarzgorgan.com
info@Goodarzgorgan.com

Goodarz gorgan

حمل و نقل ممتازترابر 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 جاده ای

احسان هرمزگان

دارای کمرشکن ۱۱،۷،۴ 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: ۶-۳۳۵۶۵۳۲۴ / ۰۷۶-۳۳۵۶۳۹۶۵ نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۶۰۴۴۲
دفتر عملیات: ترمینال غرفه ۱۰/ تلفن: ۰۷۶-۳۲۵۸۹۳۰۲ فکس: ۰۷۶-۳۲۵۸۹۴۵۹
میدان تره بار: تلفن: ۰۷۶-۳۳۷۱۰۰۶۱ نمابر: ۰۷۶-۳۳۷۱۰۰۷۴
دفتر عملیات شهرک حمل و نقل صدور بارنامه: تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۳۲۵۳۰

ehsan.hormozgan@yahoo.co **www.ehsan.hormozgan.com**

شرکت حمل و نقل جاده ای داخلی

سلمان جنوب

(سهامی خاص)

حمل کلیه کالاها از بندرعباس به کلیه نقاط کشور و خدمات استریپ کانتینر

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره:
آقای شیرزاد غمگین
بندر عباس: میدان شهدا، ساختمان صدرا، طبقه ۶، واحد ۶۰۲
تلفن مدیریت: ۰۷۶-۳۳۵۶۱۲۴۰
تلفن دفتر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۸۰
۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۶۵
نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۶۶
همراه: ۰۹۱۷۷۶۳۴۵۶۸

شرکت حمل ونقل

آرمین بازرگان

شماره ثبت: ۲۸۲

Armin Bazargan
Transportation co

بازرگانی- حمل ونقل داخلی و بین‌المللی

صادرات - واردات

دفتر مرکزی: بازرگان، بلوار امام، روبروی بانک ملی
تلفن: ۰۴۴- ۳۴۳۷۴۰۶۶
۳۴۳۷۳۳۳۴ - 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 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 بوژی)**
- **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: ۶-۳۲۲۵۰۵۱۱-۰۷۶ نمابر: ۸-۳۲۲۵۰۵۱۷-۰۷۶
آدرس دفتر پایانه : ترمینال کامیون داران،۲۴ دستگاه ، غرفه ۷ تلفن: ۰۷۶-۳۲۵۸۹۲۲۶
nejat_bandar@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

صبا ماهان مشهد

شماره ثبت: ۲۱۷۲ (سهامی خاص)

- **کریر - فوروارد - ترخیص کالا**
- **ترانزیت و حمل کالا به پاکستان افغانستان آسیای میانه و بالعکس**

زاهدان ، خیابان امام خمینی ، خیابان هیرمند جنوبی ،جنب بیمه ایران
تلفن: ۳۳۲۲۳۷۰۳-۳۳۲۱۹۵۶۴(۰۵۴)
فکس: ۳۳۲۲۴۶۰۵ (۰۵۴)
همراه : ۰۹۱۵۱۴۱۸۱۲۸
۰۹۱۵۱۴۱۰۱۸۴

saba.mahan2172@yahoo.com

شرکت بازرگانی آرمان پدید

(سهامی خاص)

- ارائه دهنده خدمات گمرکی صادرات-واردات و ترخیص کلیه کالاها از تمامی گمرکات کشور
- ارائه خدمات مشاوره‌ای بانکی و اعتباری
- دریافت مجوزهای مربوطه
- انجام ترانزیت و پاساوان کالا از گمرکات
- ارائه خدمات مشاوره‌ای 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 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، خاوردور و بنادر جنوبی ایران
- حمل کالاهای صادراتی و وارداتی با کانتینر از ایران به بنادر و شهرهای اروپایی، اسیایی، 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: ۸۸۷۸۲۳۵۰ / ۸۸۷۹۴۵۶۶-(۹۸۲۱)+ نمابر: ۸۸۷۸۵۸۴۴-(۹۸۲۱)+

www.maadlogistics.com / info@maadlogistics.com

شرکت حمل ونقل بین المللی (سهامی خاص)

ایــران زمــین

شرکت کشتیرانی

کهکشــان کالا و دریــا

- حمل زمینی کالاهای معمولی، یخچالی و کانتینری به اروپا و کشورهایCIS، 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 فـرودگاهی 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 دکـتر مفـتح تقاطـع چهـارراه سـمیه شـماره ۱۰۸ طبـقه سـوم واحـدهای ۱۵ و ۱۶

تلفن: ۲۴۷۰ ۱۰۶۲/۸۸۸۳ ۸۸۸۳ /۰۲۱-۸۸۳۴ ۷۸۰۳
فاکس: ۹۱۴۴ ۴۳۸۵

تلفن: ۵ - ۰۲۱-۸۸۳۴ ۷۸۰۴
فاکس: ۵۷۴۴ ۴۳۸۵

info@kahkeshank-kd.com www.khakeshank-kd.com / E-mail: info@iranzamincorp.com www.iranzamincorp.com

حمل و نقل بین‌المللی

بارمان ره تتیس

بارمان ره تتیس

- متخصص در حمل محمولات گروپاژ - خرده بار به انگلیس، آلمان، سوئد و ... و بالعکس
- انجام خدمات حمل کالا به صورت Door to Door
- حمل محمولات زمینی - دریایی از / به کشورهای اروپایی
- صادرات - واردات - ترانزیت

تهران: میدان فردوسی، خیابان سمیه، نبش خیابان موسوی، پلاک ۶۸، ساختمان سعید، طبقه دوم، واحد ۳۲
تلفن/ فکس: ۴ -۸۸۸۴۷۰۹۳ - ۸۸۸۴۷۴۹۶ - ۸۸۸۴۷۵۳۸

info@brt-co.com www.brt-co.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 کالای‌فله
- خدمات فورواردینگ، حمل دریایی، جاده‌ای، هوایی، ترکیبی و ترانزیت
- ارائه خدمات جانبی و مشاوره جهت کاهش هزینه های حمل
- دارای نمایندگی‌های انحصاری در اروپا و خاوردور

تهران ـ میدان فاطمی، پلاک۱۳، ساختمان فاطمی، طبقه۴ ، واحد۴۱
تلفن: ۸۸۹۶۲۴۰۷ ، فاکس : ۸۸۹۸۸۷۳۰
www.bls-co.com info@bls-co.com
• Registration NO. in UK: 10291763 •

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 وبا ارتقاءسطح کیفی خدمات به مسافرین 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

شرکت راه آهن شرقی بنیاد — شرکت واتیا ریل — شرکت مهتاب سیر جهم — شرکت حمل و نقل ریلی نوالرضا — شرکت ریل ترابر سبا — شرکت هنیا — J.P.F.T — شرکت رعد تبریز

جهت تهیه بلیت گروهی و چارتر با شرکت سفیر ریل آسیا تماس بگیرید.

تهران: خیابان میرزای شیرازی، خیابان اعرابی۵، پلاک۱۹ تلفن: ۴۳۴۵۷-۰۲۱ نمابر: ۸۶۰۷۱۷۳۱

www.safirrail.com info@safirrail.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی و بازرگانی

Shipping & Int'l Forwarding Co. (LTD)

شرکت حمل و نقل بین‌المللی و خدمات کشتیرانی

دور رو

کریر ـ فورواردر

دارای شعب در کلیه بنادر و گمرکات ورودی و خروجی کشور

- مجهز به کامیون‌های چادری و یخچالی استاندارد اروپا ـ کفی و کمرشکن
- حمل کالاهای صادراتی و وارداتی و چندوجهی به وسیله کامیون، کشتی، هواپیما
- ارائه خدمات چارترینگ کشتی و واگن
- دارای ارتباط گسترده با شرکت‌های معتبر حمل و نقل وکشتیرانی درکشورهای اروپایی روسیه، ترکیه و امارات متحده عربی، مصر سنگاپور و مالزی وچین

دفتر مرکزی: مرز بازرگان، بلوار امام، روبروی پمپ بنزین، نبش کوچه معلم، ساختمان شرکت دور-رو

تلفن: ۳۴۳۷۲۸۹۵، ۳۴۳۷۲۳۵۹ (۰۴۴)

۳۴۳۷۲۷۴۸، ۳۴۳۷۵۰۶۸-۹

فاکس: ۳۴۳۷۲۳۶۵ (۰۴۴)۳۴۳۷۵۰۷۰

همراه: ۰۹۱۲۱۲۱۷۵۴۰

www.dourro.com

info@dourro.com

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

بهامین ترابر

(با مسئولیت محدود)

فورواردر ـ کریر

بازرگان: بلوار امام

تلفن: ۴-۳۴۳۷۳۶۵۰-۰۴۴

۳۴۳۷۲۲۸۸-۰۴۴

۳۴۳۷۲۷۳۲ / ۳۴۳۷۲۲۶۳-۰۴۴

نمابر: ۳۴۳۷۴۶۲۸-۰۴۴

www.behamin tarabar.com

behamin_tarabar@yahoo.com

بارپیچان

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

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: ۳۴۳۷۵۰۲۵ ـ ۳۴۳۷۴۵۱۷ (۰۴۴)

فاکس: ۳۴۳۷۵۰۲۴ (۰۴۴)

barpichan623@yahoo.com

شماره ثبت: ۸۸۳۰

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: ۳۳۳۳۷۲۷۰-۰۷۷

فکس: ۳۳۳۳۷۲۳۳-۰۷۷

www.pdjco.ir

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

سارباں گستر سبلان

با مسئولیت محدود

کریر ـ فورواردر

تبریز: انتهای خیابان رسالت، مرکز تجاری رسالت، ساختمان مرکزی، طبقه اول، پلاک ۲/۴۴

تلفن: ۳۴۴۶۸۷۰۱ / ۳۴۴۶۸۷۰۰-۰۴۱

نمابر: ۳۴۴۵۷۱۲۱-۰۴۱

E-mail: sarban.int@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

ایده آل راه

کریر ـ فورواردر

- 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: ۳۱ و ۳۴۴۷۲۲۳۰-۰۴۱

فکس: ۳۴۴۵۷۱۷۸-۰۴۱

idealrah@gmail.com

شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی و خدمات بار هوایی

کالجار (سهامی خاص)

International Transport & Air Cargo Services.co

Carrier - Forwarder

نمایندگی هواپیمایی ماهکس MahEx

آتا، ترکیش، ماهان، آسمان، فلای دوبی

تبریز: انتهای خیابان رسالت، مجتمع تجاری کوثر، پلاک ۵۶۲

تلفن: ۳۴۴۷۰۴۴۵ / ۳۴۴۵۰۳۵۹-۰۴۱

فرودگاه تبریز، جنب ترمینال بار ایران ایر فکس ۳۴۴۷۰۵۱۲-۰۴۱

www.kaljar.co

kaljar_co@hotmail.com

شرکت حمل و نقل داخلی و بین المللی

ارم ترابر

(زمینی-دریایی)

ارائه کلیه امور حمل و نقل (داخلی و بین المللی)

دفتر مرکزی: شیراز، خیابان تختی، نبش چهارراه راهنمائی

تلفن: ۳۲۲۲۲۸۳۷-۳۲۲۲۳۹۷۶-۰۷۱

فاکس: ۳۲۲۴۲۵۸۲-۰۷۱

دفتر پایانه: پایانه بار شیراز، غرفه ۴

تلفن: ۳۲۴۲۳۰۱۱-۳۲۴۲۳۰۱۰-۰۷۱

info@eram-t.ir

بازرگانی کیان ترخیص

(کارگزار رسمی گمرک)

تخصص ما کوتاه نمودن زمان عملیات گمرکی و بازرگانی می‌باشد

- مشاوره تخصصی ترخیص کالا از گمرکات
- گشایش اعتبار اسنادی (L/C) / ارز مبادله ای
- اخذ گواهی بازرسی کالا در مبداء و مقصد
- حل اختلافات گمرکی کسر دریافتی/ اضافه پرداختی (تعرفه - ارزش)
- اخذ معافیت‌های گمرکی/ حمل یکسره بدون توقف کالا در گمرک
- خرید و ترخیص خودروهای وارداتی تا مرحله شماره‌گذاری

دفتر مرکزی: **تهران**، بلوار کشاورز، تقاطع فلسطین شمالی، کوچه راد، ساختمان راد، طبقه ۴، واحد ۹

تلفن: ۸۸۸۰۳۳۶۶ / ۸۸۸۰۲۴۶۶ - ۰۲۱ نمابر: ۸۸۹۱۱۰۸۸ - ۰۲۱

بندرعباس: خیابان سیدجمال الدین اسد آبادی، چهارراه مرادی، کوچه مهیار یک، ساختمان آرتمیس، طبقه ۵، واحد۴

تلفن: ۳۲۲۳۸۳۵۴-۰۷۶ نمابر: ۳۲۲۳۸۳۵۵-۰۷۶

kiantarkhis93@gmail.com www.KianTarkhis.ir

افتخار ترابر

حمل و نقل بین‌المللی

EFTEKHAR TARABAR

کریر- فوروارد- ترخیص کالا

ترانزیت و حمل کالا به پاکستان، افغانستان، آسیای میانه و بالعکس

زاهدان: خیابان امام خمینی، خیابان هیرمند جنوبی

تلفن: ۳۳۲۱۵۹۳۲

۰۵۴-۳۳۲۱۲۰۹۹ ـ ۳۳۲۳۶۴۳۱

فاکس: ۰۵۴-۳۳۲۱۵۹۳۳

eftekhartarabar@yahoo.com

شرکت حمل و نقل

دوستان هرمزگان

قبول حمل کالا از بندر عباس به کلیه نقاط کشور و قبول ترانزیت کالا به خارج از کشور

بندر عباس، خیابان امام، نرسیده به میدان یادبود، روبروی خیابان دانش، ساختمان یاس، طبقه اول

تلفن: ۹-۳۲۲۱۲۳۵۷-۰۷۶

نمابر: ۳۲۲۴۶۹۴۵-۰۷۶

همراه: ۰۹۱۷۳۵۸۶۷۰۳

۰۹۱۷۳۰۱۶۸۸۲ ۰۹۱۷۱۶۳۵۷۶۵

www.doostanhormozgan.ir

info@doostanhormozgan.ir

شرکت حمل و نقل جاده ای رشید بار بندر

هرمزگان: بندرعباس، بلوار امام خمینی، مجتمع ملکه آسمان ها، طبقه هفتم، واحد ۷۰۲

تلفن: ۸۱-۳۲۲۵۰۵۷۷-۰۷۶

پایانه: ۳۲۵۲۳۲۱۳-۰۷۶

میدان تره بار: ۴۳۷۰۰۹۸-۰۷۶۱

نمابر: ۳۲۲۵۰۵۸۲-۰۷۶

www.rashidbar.ir

rashidbar_company2006@yahoo.com

JTC

شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی

جیحون ترابر

Jeyhoon Tarabar

کریر- فوروارد

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: ۳۳۲۲۴۱۸۳-۰۱۷

۳۳۲۲۸۷۷۷ / ۳۳۲۲۴۵۴۴

نمابر: ۳۳۲۹۲۸۹۴-۰۱۷

jeyhoontarabar@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

حنّان ترابر شرق

HANNAN TARABAR SHARGH

Int.Transport.co

(سهامی خاص)

(کریر- فوروارد- ترخیص کالا)

دفتر مرکزی: زاهدان، خیابان آزادی ۶ ، شماره ۲

تلفن: ۳۳۲۲۸۳۹۳ / ۳۳۲۳۰۰۱۰(۰۵۴)

فکس: ۳۳۲۳۹۱۱۳(۰۵۴)

همراه: ۱۴۱۸۳۷۸ ۰۹۱۵ / ۱۴۳۰۰۲۵ ۰۹۱۵

شرکت حمل و نقل بین المللی

ایـــران دهـــر

کریر- فوروارد 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) نمابر: ۸۸۹۰۴۸۹۴ / ۸۸۹۲۷۸۱۲

Info@irandahr.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

هادی بازرگان

HADI BAZARGAN

International Transport co.

مدیرعامل: محمد بابانژاد

همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۹۲۶۶

دارای نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور

دفتر مرکزی: بازرگان، بلوار امام خمینی

تلفن: ۲۰ ـ ۳۴۳۷۴۶۱۵(۰۴۴)

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

ماکاترابر بلوچستان

Maka Trans Co.

کریر- فوروارد

- 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: ۳۳۲۲۳۵۹۳ / ۳۳۲۱۱۸۵۷-۰۵۴

تلفکس: ۳۳۲۲۱۷۱۳ / ۳۳۲۱۱۸۵۸-۰۵۴

makatrans@yahoo.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

ره تـــاش تـــوس

کریر - فوروارد

- 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: ۳۸۴۴۳۰۸۰ / ۳۸۴۱۶۱۱۴-۰۵۱

نمابر: ۳۸۴۲۹۹۷۸-۰۵۱

بندرعباس: ۲-۳۳۵۱۱۳۵۱-۰۷۶

نمابر: ۳۳۵۱۱۲۷۸-۰۷۶

rahtash@gmail.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

جواهر نگار طوس

کریر - فوروارد

- 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: ۳۸۴۴۳۹۷۱ / ۳۸۴۴۴۵۹۱-۰۵۱

نمابر: ۳۸۴۰۱۲۴۶-۰۵۱

بندرعباس: ۲-۳۳۵۱۱۳۵۱-۰۷۶

نمابر: ۳۳۵۱۱۲۷۸-۰۷۶

info@javahernegar.com

دومان ترابر

Duman Tarabar

Int'l Transport Co.LTD

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

(با مسئولیت محدود)

زمینی- دریایی- هوایی

تهران: خیابان مطهری، خیابان لارستان، کوچه مجلسی، پلاک ۳۵

تلفن: ۸۸۹۳۹۵۵۰-۰۲۱

نمابر: ۸۸۸۰۵۱۴۸-۰۲۱

dumantarabar@apadana.com

info@dumantarabar.com

سینا ریل پارس

حمل و نقل ریلی بار داخلی و بین المللی

مدیرعامل: مهندس مظفری فرد

شرکت حمل و نقل سینا ریل پارس با برخورداری از انواع واگن‌های لبه بلند، مخزن دار مخصوص حمل مایعات سبک و مخزن دارمخصوص حمل مایعات سنگین درزمینه 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
- حمل‌ونقل 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: ۸۸۷۱۱۱۶۳ نمابر: ۸۸۷۱۶۰۷۷

www.srpt.ir info@srpt.ir

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

دشت نوردان گرگان

کریر - فوروارد

حمل انواع کالاهای وارداتی و صادراتی و ترانزیتی به کشورهای آسیایی: ترکمنستان، قزاقستان، پاکستان، افغانستان، ازبکستان و تاجیکستان و بالعکس

گرگان، خیابان شهید بهشتی، ابتدای خیابان بهشت ۱۱

تلفن: ۰۱۷ـ۳۲۲۲۷۱۳۵
۳۲۲۲۵۰۰۵
۳۲۲۲۲۰۸۵

تلفکس: ۰۱۷ـ۳۲۲۳۰۱۴۶

dasht_navardan@yahoo.com

گروه شرکت های ایل ترک ارس
IL TURK ARAS GROUP

شهاب سحر آذر (فوروارد - 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

قزل یول کیامکی

Qizil Yol Kiamaki

حمل و نقل داخلی کالا

حمل کالا از جلفا به کلیه نقاط کشور

شهاب آذر ارس

Shahab Azar Aras

مجتمع انبارهای اختصاصی سرپوشیده و روباز در منطقه آزاد ارس

جلفا: خیابان تیمسار فلاحی ، روبروی درب خروج گمرک ، پلاک ۲۰

تلفن: ۱۸-۴۲۰۲ ۵۱۱۷-۰۴۱ / ۷-۴۲۰۲ ۵۱۴۵-۰۴۱ نمابر: ۴۲۰۲ ۵۱۴۸-۰۴۱

ilturkarasgroup@yahoo.com

WAGON BAR

- ارائه دهنده خدمات ریلی درکشورهای آسیای میانه
- ارائه مجوزمحمولات ترافیکی
- حمل ترکیبی محمولات
- پرداخت کرایه مسیرهای ریلی و اخذ کد
- ردیابی کلیه واگن‌ها در مناطق CIS و جمهوری‌های بالتیک
- برگشت کانتینرهای خالی از مبادی کشورهای: ترکمنستان ،ازبکستان ، تاجیکستان ، قرقیزستان ،قزاقستان
- تامین کننده انواع واگن‌های 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: ۶-۳۷۶۶۴۰۵۱-۰۵۱

نمابر: ۳۷۶۶۴۰۸۴-۰۵۱

E-mail:info@wagonbar.com

راه آهن حمل و نقل (سهامی خاص)

UKAS QUALITY MANAGEMENT

- دارای نمایندگی انحصاری شرکت کازتمیر 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 مخزندار، 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 بنادر و مبادی به مقاصد داخلی کشور و بالعکس
- حمل و نقل انواع مواد معدنی به مقاصد داخلی و بنادر 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 راهبری قطارهای باری و مسافری

دفتر مرکزی: تهران: خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، شماره ۱۲۴

تلفن : ۶۶۴۲۴۹۰۰ (۱۲ خط) فاکس: ۶۶۴۲۱۲۱۶

www.rwt.ir info@rwt.ir

نمایندگی‌ها: بندرعباس: خیابان رسالت شمالی،کوچه شهریار، ساختمان آرمان، طبقه اول کدپستی : ۷۹۱۹۷-۷۳۳۷۷ تلفن: ۲-۳۳۷۵۶۸۲۱ـ۰۷۶ نمابر: ۳۳۷۵۲۲۲۰-۰۷۶

مشهد: تلفن: ۳۷۳۴۵۱۱۷ـ۰۵۱ سرخس : تلفن: ۳۴۵۲۳۳۳۴ـ۰۵۱ اهواز : تلفن: ۵۵۳۲۱۱۸ـ۰۶۱۳ اراک: ۳۳۱۲۰۰۳۶-۰۸۶

تبریز : تلفن: ۳۴۴۴۷۰۴۸ـ۰۴۱ یزد : تلفن: ۷۲۴۲۷۷۶-۰۳۵۳ اصفهان : تلفن: ۳۶۹۱۲۷۲۶-۰۳۱ سیرجان: ۴۲۲۰۶۰۳۵-۰۳۴

بندر امیرآباد : منطقه ویژه اقتصادی بندر امیر آباد بهشهر (مازندران) تلفن : ۳۴۷۳۱۵۱۹-۰۱۱

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، باشماق، مهران)
- قبول نمایندگی شرکت های حمل ونقل بین المللی و خطوط کشتیرانی در گمرکات فوق

همراه: ۰۹۱۲۶۱۶۴۵۳۹
۰۹۱۸۷۳۰۶۰۰۳
نمابر: ۰۸۳-۳۸۳۸۳۲۷۹
bazargani.yaghobi@gmail.com

گروه بازرگانی سنایی فر

کارگزار رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران

- دارای نمایندگی رسمی در مرزهای ماهیرود (میل ۷۸)، میلک زابل و دوغارون
- صادرات، واردات، ترخیص، ترانزیت و بازاریابی کالا
- پذیرش نمایندگی از شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی برای انجام کلیه رویه‌های گمرکی
- صادرات تخصصی سوخت و سایر فرآورده‌های نفتی و اخذ مجوز خروج برای تانکرهای حامل فرآورده‌های نفتی

تلفن: ۰۵۶۳۲۴۴۱۵۱۵
نمابر: ۰۵۶۳۲۴۴۰۱۹۰
همراه: ۰۹۱۵۱۶۱۳۵۸۹
www.sanaeefar.com
sanaeefar88@gmail.com

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 دوسال سابقه
کار گمرکی در گمرکات کشور

مشهد، بلوار راه آهن ، مقابل درب خروج
تلفن : ۰۵۱-۳۲۲۱۷۷۸۹-۳۲۲۵۳۳۴۱
۰۵۱-۳۲۲۵۳۳۴۱ - ۳۲۲۲۶۷۸۵
موبایل: ۰۹۱۵ - ۱۱۵۲۹۴۱
سرخس: ۰۵۱-۳۴۵۲۲۹۶۹ _۳۴۵۲۵۶۵۷

شرکت بازرگانی پردیس هگمتانه نوید

شماره ثبت: ۸۸۵۰
Pardis Hegmatane NAvid Trading co. Reg No:8805

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 pardis_hn@yahoo.com

بازرگانی محمد رسول تحویلداری

- مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا از گمرکات کشور
- دفاع از پرونده های اختلافی در گمرک ایران
- شرکت در کمسیون های گمرکی
- دارای پروانه فعالیت از گمرک ایران

تهران، خیابان ولیعصر، برج سپهر ساعی طبقه ۱۰، واحد ۱۰۰۴
همراه: ۰۹۱۲۱۳۰۲۴۸۴ تلفاکس: ۸۸۵۵۵۶۷۵
۲۴ و ۸۸۵۵۲۶۲۳ / ۹ - ۸۸۷۰۸۵۸۸
www.mrt-tradingco.com info@mrt-tradingco.com

دفتر حق العملکاری کوشا ترخیص

- کارگزار رسمی گمرک
- ترخیص از بندرعباس، خرمشهر و تهران
- ترخیص تخصصی خودرو
- کمترین هزینه و بالاترین سرعت
- مشاوره بابت خرید، حمل، ارزش و تعرفه

تلفن: ۶۶۹۰۴۶۰۵ / ۶۶۹۰۰۸۳۴-۰۲۱
نمابر: ۶۶۹۰۷۰۶۴ / ۶۶۹۰۹۱۴۰-۰۲۱
همراه: ۰۹۱۲۶۴۷۶۲۶۷
www.kooshatarkhis.com
info@kooshatarkhis.com

پویا یاشار تهران

POOYA YASHAR TEHRAN

خرید کلیه کالاهای مورد نیاز شما از تمامی کشورهای جهان وتحویل در درب انبار شما
با ما خریدهای خارجی خود را مطمئن انجام دهید

حق‌العمل‌کار رسمی گمرک با ۱۵ سال سابقه در گمرکات ایران

- تجهیزات پزشکی و آزمایشگاهی
- ابزارآلات صنعتی، ماشین‌آلات 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: ۶۶۳۶۰۴۷۰-۰۲۱ موبایل: ۰۹۱۹۳۰۸۹۴۷۴
Web: pytehran.ir Email: info@pytehran.com

موسسه خدمات گمرکی نوری

حق العمل کار رسمی گمرک ایران
با مرکزیت سرخس

Nouri Customer Services Institute
The Offical Contractor Of Iran Customs Adminstration 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

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: ۳۴۵۲۲۴۳۷(۰۵۱)
فاکس: ۳۴۵۲۹۵۸۰ - ۰۵۱
همراه: ۱۱۲۶۰۴۵ - ۰۹۱۵
همراه: ۱۱۲۷۰۶۱ - ۰۹۱۵
csnoori@gmail.com

بازرگانی سیدنورالدین بدری

- مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
- واردات، صادرات، ترانزیت اجاره کانتینرانزلی به‌روسیه(آستاراخان)
- تحویل کانتینر ۲۰ و ۴۰ فوتی جهت پر نمودن کالا در انزلی، روسیه و قزاقستان بامناسب‌ترین‌قیمت
- خرید و فروش چوب روسی

تلفن: ۴۴۴۳۷۴۲۸-۰۱۳
فکس: ۴۴۴۲۲۷۴۶-۰۱۳
همراه: ۰۹۱۱۱۸۱۵۳۰۲

شرکت های حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی و بازرگانی، ترخیص کالا و امور گمرکی

شرکت چند وجهی امور حمل و نقل
ایران و روسیه

ایر سوتر (سهامی خاص)

بیش از ۴۸ 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 - رو از بندر 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، بندر عباس، باجگیران، بندر امام خمینی، جلفا، آستارا، بیله سوار، بازرگان و سرخس

تهران، خیابان استاد مطهری، نبش سهروردی، شماره ۸۹ — کدپستی: ۱۵۷۶۹-۱۷۵۱۳

تلفن: ۸۸۷۴۳۳۹۲ / نمابر: ۸۶۰۴۳۶۱۳ | www.irsotr.ir info@irsotr.ir

---

شرکت حمل و نقل جاده‌ای
نیک ترابر بندر

شماره ثبت ۱۸۹۲

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 ۳۸

تلفن: ۴-۳۳۵۵۳۵۴۳ / ۰۷۶-۳۳۵۵۶۴۸۴ نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۵۶۴۴۶
مدیریت: ۳۳۵۵۰۸۶۵ / ۰۷۶-۳۳۵۵۰۸۸۵
دفتر عملیات : ۲۵۲۳۲۳۴ همراه: ۰۹۱۷ ۳۶۰ ۳۴ ۱۰

www.niktarabarebandar.com
niktarabar.bandar@gmail.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 نمابر: ۰۱۳-۴۴۴۲۹۶۱۴
همراه: ۰۹۱۱۲۸۳۹۱۲۵ / ۰۹۱۱۱۸۱۵۵۶۸

rahimabshi@yahoo.com

بازرگانی قاسمی
Ghasemi Trading

VeriQuality Iso 10002:2004 — VeriQuality Iso 9001:2008 — VeriQuality Iso 10004:2010

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، زیرنظر 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 : ۱ - ۶۶۹۱۳۵۰۰ / ۶۶۹۱۵۵۱۰ / ۶۶۵۹۲۸۴۱ فکس : ۶۶۹۴۱۹۹۱
www.ghassemitradeco.com Email:info@ghassemitradeco.com

بازرگانی داود وارسته فرد

ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
دارای پروانه رسمی از گمرک ایران

تبریز، خیابان راه‌آهن، چهارراه قطران، پاساژ عمران، طبقه اول، شماره ۳۴

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۳۶۲۷۲
فاکس: ۰۴۱-۳۴۴۳۳۸۹۸
همراه: ۰۹۱۴۱۱۶۱۳۸۱
d.varasteh@gmail.com

رادترخیص

- کارگزار رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران
- ترخیص کالا از گمرکات بندرعباس، بوشهر، تهران
- استریپ کانتینر 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

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: ۴۴۰۱۸۸۳۹-۴۱ فکس: ۴۴۰۲۲۳۷۸
tarkhisavesta@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 کانتینری
- واردات خودرو و ترخیص تخصصی خودروهای وارداتی

آستارا: پاساژ عمیدی، طبقه اول، پلاک ۲۴
دفتر مرکزی: تلفن: ۴۴۸۲۲۵۲۰ / ۴۴۸۱۷۶۲۵-۰۱۳ نمابر: ۴۴۸۱۵۵۹۲-۰۱۳
دفتر انزلی:
انزلی: خیابان بایندر، اول خیابان رمضانی، پشت گمرک، ساختمان بایندر(۱)، طبقه ۴، واحد ۱۲
تلفن: ۱۲-۴۴۴۴۲۰۱۱-۰۱۳ نمابر: ۴۴۴۳۳۷۳۳-۰۱۳
info@mohtashamkhah.com www.mohtashamkhah.com

بازرگانی حق‌العملکاری جلال فاروقی

J.Faruoghi

مشاور امور گمرکی، ترخیص کالا، نمایندگی حمل و نقل بین‌المللی
شعب و نمایندگی: تهران، بندرعباس
دفترمرکزی، **قزوین**: خیابان خیام جنوبی، کوچه دکتر خرسند، پلاک ۲۶، طبقه۲، واحد ۵
تلفن دفتر: ۳۳۲۲۱۶۸۷-۰۲۸ نمابر: ۳۳۲۲۰۳۶۷-۰۲۸ همراه: ۰۹۱۲۱۸۱۰۳۸۷
jfarughi@yahoo.com

گروه بازرگانی حقی

B.H

- صادرات، واردات کالاهای مجاز با کارت بازرگانی معتبر
- ترخیص کالا و مشاوره امور گمرکی
- مشاوره و قبول حمل ونقل 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 B۹
تلفن: ۸۸۰۳۲۹۶۲ / ۸۸۰۳۴۲۳۲ نمابر: ۸۸۶۰۷۶۹۵
reza_haggi@yahoo.com haghi_trading@yahoo.com

ترخیص کالای برادران جعفرپور

ترخیص و حمل تمام کالاهای تجاری، البسه، پارچه و سایر اقلام از ترکیه و اروپا به کشور
تلفن: ۳۴۳۷۴۵۷۶-۰۴۴ ناصر
همراه: ۰۹۱۴۸۴۲۶۶۴۶ جعفرپور
آدرس: منطقه آزاد ماکو، بازرگان
Albase.tarkhis@yahoo.com

بازرگانی احمد فولادی نشتا

واردات صادرات

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: ۸۸۷۵۶۸۰۰ / ۶-۸۸۵۲۱۷۶۵-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۵۴۲۱۷-۰۲۱
fouladinashta.trading@yahoo.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 فراورده های نفتی به افغانستان، عراق و بالعکس
- نمایندگی درمبادی ورودی افغانستان (دوغارون، میلک، بیرجند، میل ۷۸ و سرخس)
- اخذ نوبت تانکرهای حمل فراورده 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: ۳۲۴۴۴۲۰۹-۰۵۶ / ۳۲۴۴۸۶۱۸-۰۵۶
همراه مدیریت: ۰۹۱۵۱۱۶۲۵۹۹
Khamehzarkit@yahoo.com

شرکت حمل ونقل داخلی

راهـــرانـــان

شرکت حمل و نقل راهرانان اولین شرکت در سطح استان البرز بوده که دارای ایزوهای ۹۰۰۱ و ۱۴۰۰۱ می باشد که توانایی حمل هرگونه بار به اقصی نقاط کشور در اسرع و قت 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 : ۵۵-۳۲۳۰۹۸۵۰ - ۰۲۶

فکس : ۳۲۳۰۹۸۵۱ - ۰۲۶

rahranan11391@yahoo.com

SEPEHR GOSTAR SAHAND (L.T.D)

شرکت حمل و نقل بین المللی

سپهر گستر سهند

مسئولیت محدود

گریر - فورواردر

- حمل کالاهای صادراتی و وارداتی به وسیله کامیون ، کشتی و هواپیما
- ترانزیت از مبادی ورودی به گمرکات داخلی و آسیای میانه

آدرس : تهران ، خیابان سهروردی شمالی، خیابان شهید قندی، پلاک ۶۹ ساختمان ۱۲۵ ، طبقه ششم ، شماره ۲۴

تلفکس : ۸۸۷۵۸۹۳۶ - ۸۸۷۳۷۶۹۵

sepehrgostarsahand@yahoo.com

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 : ۳۴۴۵۳۴۰۳-۳۴۴۵۷۶۵۲-۰۴۱

تلفکس: ۳۴۴۵۱۷۲۴-۰۴۱

دفتر پایانه بار: تبریز، جاده مرند، روبروی گمرک سهلان ، غرفه شماره ۸

تلفن پایانه: ۳۲۴۶۳۲۶۶-۰۴۱

نصیرزاده: ۰۹۱۴۴۱۵۶۹۵۷

مردی نام: ۰۹۱۴۱۱۵۴۴۳۱

ferdosbar_tabriz@yahoo.com

شرکت حمل و نقل داخلی

ساحل ترابر پارس

(سهامی خاص)

شماره ثبت : ۵۲۰

- حمل تخصصی کود شیمیایی
- 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: ۹- ۳۱۳۷۵۲۴۶-۰۷۷ نمابر: ۳۱۳۷۵۲۴۵-۰۷۷

همراه: ۳۲۴ ۱۴۴۱ ۰۹۱۲ - ۸۶۵ ۱۹۵۳ ۰۹۱۷

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 محصولات 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: ۸-۳۱۳۷۵۳۲۵-۰۷۷ تلفکس: ۵۳۲۹-۳۱۳۷-۰۷۷

همراه: ۰۹۱۷۷۷۷۶۶۱۴-۰۹۱۷۷۷۷۶۵۱۴

مدیرعامل علی اکبر جهانگیری همراه: ۰۹۱۲۰۶۱۰۶۶۴

paiekekaveer@yahoo.com

Jahangiri@paiekkavir.com

شرکت حمل و نقل جاده ایی

گلستان تجارت خلیج فارس

انجام کلیه فعالیتهای لجستیکی و حمل کالا

دفتر مرکزی: بندرعباس میدان شهدا (یادبود) - برج ارم - طبقه ۶- واحد ۶۰۱

تلفکس: ۳۳۵۱۴۸۳۸-۰۷۶

مدیریت: **یعقوب برادر** همراه: ۰۹۱۷۱۶۴۳۳۳۷

Golestantrjarat1@gmail.com

شرکت حمل و نقل

پرستوهای مهاجر نایبند

- 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 محصولات پتروشیمی با تانکر استیل، چهارمواد و گازی در سراسر کشور
- برخوردار از فضای پارکینگ و استریپ و استافینگ در بندر بوشهر

دفتر منطقه ویژه پارس جنوبی(عسلویه): بیدخون، شهرک حمل و کالا

تلفن : ۷۰۷۰-۷۳۶-۰۷۷۳ دورنگار: ۵۲۱۹-۱۳۷-۰۷۷۳

دفتر تهران: خیابان آفریقا، کوچه نور، پلاک ۱۳، واحد ۲ تلفن: ۸۸۶۶۳۳۱۰-۰۲۱ دورنگار: ۸۸۶۶۱۲۴۳-۰۲۱

دفتر بوشهر: جاده بوشهر به برازجان، نرسیده به پلیس راه احمدی، جنب خودرو فرسوده تلفن : ۵۸۷۵۱۰۹۵-۰۷۷۳

pmn.tco@gmail.com

شرکت مشاوره حمل و نقل

هـــادی

- مشاوره در سامان دهی و مدیریت ناوگان ترابری
- مشاوره وحل اختلاف مالکین 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 ونقل کالای مبارکه

تلفکس: ۵۲۴۶۴۱۰۸-۰۳۱

همراه: ۰۹۱۳۱۳۶۸۸۶۹

www.haditrp.ir

شـــرکت حمل و نقل فرآورده های نـفـتـی

اراک بـار پـویـا

شماره ثبت : ۴۱۷۴

مدیر عامل : ابوالفضل نوروزی

حمل کلیه فرآورده های نفتی از مبداء پالایشگاه و پتروشیمی شازند (استان مرکزی)

: میدان بسیج (سردشت - سنجان) شهرک نبئی ، روبروی سالن نارنجستان

تلفن: ۳۲۷۲۵۴۳۹-۰۸۶

نمابر: ۳۲۷۲۵۴۳۸-۰۸۶

همراه : ۰۹۱۸۱۶۱۲۸۰۱

۰۹۱۸۱۶۲۲۱۶۷

Arakbarpooya.co@gmail.com

موسسه حمل و نقل و باربری

ممتـــاز

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور

(تحت پوشش بیمه)

تهران ، خیابان فدائیان اسلام ، ایستگاه ممتاز

تلفن : ۳۰ ۳۸ ۳۳ (۱۲ خط)

فاکس : ۲۸ ۲۹ ۷۴ ۳۳

تلفن غرفه ۲۳۴ پایانه :

۵۵۲۹۶۰۰۰-۳ ، ۵۵۲۹۶۲۱۷

شرکت خدمات بیمه ای سایه امن البرز

نماینده برتر شرکت بیمه البرز در ۶ سال متوالی

- صدور بیمه‌نامه انواع محمولات باربری وارداتی - صادراتی
- صدور بیمه‌نامه انواع خودرو، شناور، واگن، هواپیما و هلی‌کوپتر

بیمه‌گر سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای

تهران: خیابان سهروردی شمالی، خیابان خرمشهر، پلاک ۲۹، طبقه۸، واحد ۲۵ تلفن: ۸۸۷۴۱۸۰۵ / ۸۸۷۴۱۸۲۷ نمابر: ۸۸۵۲۶۹۳۷

مدیرعامل: احمد شکوهی‌بهار (مدرس دانشگاه)

www.sayehamnalborz.com @saye4500

خدمات بیمه ای بوبه رژ (سهامی خاص)

کد: ۱۰۲۱

نماینده برتر

صدور 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: ۰۹۱۲ ۳۸۶۷۱۹۵

تلفکس: ۸۸۳۱۷۹۷۳ - ۸۸۳۴۰۱۸۳ - ۸۸۳۰۳۴۹۷

Email: bobehreja@gmail.com

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: ۸۸۵۱۴۷۵۰-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۳۰۷۳۷-۰۲۱

E-mail:info@sati-co.com Website:www.sati-co.com

سنگین ترابر

شرکت حمل و نقل جاده‌ای

Sangin Tarabar
Road Transport Co Ltd.

عضو انجمن شرکت های حمل و نقل فوق سنگین ایران (بوژی داران)

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق‌سنگین داخلی و آسیای میانه

تهران: خیابان ولیعصر، چهارراه مطهری، ابتدای فتحی شقاقی، شماره ۲۰ ساختمان شقایق، واحد ۲ و ۴ فاکس: ۸۸۷۲۱۵۲۶

تلفن: ۸۸۷۰۵۶۵۶ (۱۰ خط)

www.sangintarabar.com
E- mail: info@sangintarabar.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 قالیشویی، ساختمان میلاد کدپستی: ۷۴۸۹۸ ـ ۷۱۷۶۷

تلفن: ۱۲ـ۳۸۲۱۴۴۱۰(۰۷۱) فاکس: ۳۸۲۱۴۴۱۴(۰۷۱)

همراه: ۰۹۱۷۱۱۷۹۸۶۳ / ۰۹۱۷۱۱۷۱۴۴۶ / ۰۹۱۲۱۵۰۵۹۱۹

www.adelsanginbar.com sanginbar@yahoo.com

شرکت ترکیب حمل و نقل

(سهامی خاص)

- حمل و نقل داخلی از طریق ریل و جاده
- حمل کالاهای وارداتی، صادراتی و ترانزیت از طریق راه‌آهن 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 جاده‌ای از تهران به تمام نقاط کشور

دفترمرکزی،تهران: میدان توحید، خیابان نصرت غربی، پلاک۱۵۸

تلفن: (۶ خط) ۶۶۹۱۳۹۲۹ و ۵ ـ ۶۶۹۱۵۱۸۳ فاکس: ۶۶۹۱۳۹۲۴

info@tarkibhamlonaghl.ir www.tarkibhamlonaghl.ir

ترکیب بار

شرکت حمل و نقل سنگین و فوق سنگین
عضو دائم انجمن بوژی داران ایران

TARKIB BAR
Heavy Transportation Co.,Ltd.

شرکت حمل‌ونقل جاده‌ای

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین

قزوین: کیلومتر ۱۷ جاده بوئین زهرا، پایانه بار استان قزوین غرفه ترکیب‌بار

تلفن: ۳۲۵۸۰۲۰۵-۰۲۸ فاکس: ۳۲۵۸۰۲۰۶-۰۲۸

همراه: ۰۹۱۲۳۸۳۳۵۹۴ - ۰۹۱۲۵۷۵۸۳۱۲

tarkibbar@yahoo.com

Caspian safare iranian

شرکت مسافربری سواری کرایه
کاسپین سفر ایرانیان کرج

به مدیریت پیغمبر دوست

نشانی: کرج ،خلج آباد، میدان حافظ

تلفن : ۰۲۶-۳۲۳۱۲۴۲۴
همراه : ۰۹۱۲۱۶۹۱۴۸۲

HAMSAFAR

شرکت مسافربری
همسفر شمس
زاهدان

مدیر عامل: سید شمس موسوی

سرویس دهی به کلیه نقاط ایران

نشانی: زاهدان ، پایانه مسافربری انقلاب، غرفه ۱۲

تلفن: ۰۵۴-۳۳۴۳۲۷۳۱-۳
تلفکس: ۰۵۴-۳۳۴۳۲۷۳۹

ایران پیما

شرکت تعاونی مسافربری شماره یک آبـــادان

مدیرعامل : مهران امانی

نشانی : آبادان ، میدان طیب ، شرکت ایران پیما آبادان

دفتر فروش بلیط: (۰۶۱)۵۳۳۲۰۰۰۶
ترمینال : (۰۶۱) ۵۳۲۵۵۰۱۰
همراه: ۰۹۱۶۱۳۱۳۶۲۴

ایران پیما

پیشرو در صنعت حمل و نقل مسافری

تلفن های دفتر مرکزی:
۶۶۷۰۷۱۴۸
تلفن های رزرو ترمینال جنوب:
۵۵۱۸۵۳۱۲ ـ ۲۳
تلفن های رزرو ترمینال غرب:
۴۴۶۶۳۹۵۴ ـ ۵
تلفن های رزرو ترمینال شرق:
۷۷۸۶۵۵۳۰ ـ ۷۷۸۶۸۰۸۰
تلفن های رزرو پارکینگ بیهقی:
۸۸۷۵۳۶۰۰ ـ ۱
www.iranpeyma.info

شرکت مسافربری
پیک صبـا 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 بیهقی تعاونی ۱۷ پیک صبا
۸۸۵۴۳۴۲۵ - ۶ ، ۸۸۵۴۲۵۲۷
دفتر فروش گلبرگ تعاونی ۱۷ پیک صبا
۷۷۲۶۱۸۳۴-۵
www.peykesaba.net

شرکت حمل و نقل جاده‌ای
فجـر جهـاد

شرکت حمل و نقل 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
شعب:
شعبه تهران: پایانه اکبرآباد غرفه شماره ۲۰۵ ۶-۵۵۲۹۵۸۹۳ نمابر: ۵۵۲۹۵۸۹۵
شعبه بندر امام: ۰۶۱-۵۲۲۴۱۲۰۵ نمابر: ۰۶۱-۵۲۲۴۱۲۹۶
شعبه بندر عباس: ۲۲۲ و ۰۷۶-۳۲۵۸۹۲۱۱ **شعبه انزلی:** ۰۱۸-۳۳۲۳۸۱۲۰
شعبه چابهار: ۰۵۴-۳۵۳۳۵۴۲۸
شعبه عسلویه: ۳-۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۰ نمابر: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۴
شعبه کرمانشاه: ۰۸۳-۳۱۲۷۲۸۱۵ **شعبه بوشهر:** ۰۷۷-۳۳۴۴۵۳۱۷

www.fajr-jahad.com **email:info@fajr-jahad.com**

ترمینـال تـهران

شرکت تعاونی مسافربری شماره (۲)
(پی . ام . تی)
شماره ثبت: ۳۷۷۰۰

مدیرعامل: **منصور ملاصالحی**

تلفکس دفتر مرکزی : ۰۲۱ - ۶۶۴۶۲۹۳۴
پایانه جنوب : ۵۵۱۸۵۳۰۱-۴
۵۵۱۸۵۳۲۴-۶
پایانه شرق : ۷۷۸۸۰۸۵۱ / ۷۷۸۸۰۸۵۵
۷۷۸۶۰۱۵۱ / ۷۷۸۷۰۶۰۷
www.pmtco.ir
pmt.t2co@gmail.com

شرکت تعاونی مسافربری
میهن نور آریـا
زاهـــدان

شماره ثبت : ۲۱۵۹

مدیریت: عبدالله گمشادزهی

زاهدان، خیابان امام خمینی غربی، پایانه مسافربری انقلاب ، غرفه شماره ۱۳
تلفن : ۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۲
۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۱
۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۳
تلفن دفتر دانشگاه :
۰۵۴-۳۳۴۳۳۹۴۸
mihannoorarya2015@gmail.com

شرکت های مسافربری
تعاونی ۱۱، سیروسفر و رویال سفر
لنگـــرود

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: ۵-۰۱۳-۴۲۵۳۱۱۶۴
۰۱۳-۴۲۵۲۵۶۵۰ / ۴۲۵۲۷۲۸۲
همراه: ۰۹۱۱۱۴۱۹۰۵۷
www.mehdipour-travelagency.com

شرکت مسافربری عدل
عـــدل فارس

شماره ثبت : ۵۲۸۲

تعاونی ۷

تلفن رزرو بلیط: ۰۷۱-۳۷۳۰۱۰۲۹
ترمینال کاراندیش: ۰۷۱-۳۷۳۱۳۴۱۰
ترمینال مدرس: ۰۷۱-۳۷۲۷۰۷۷۱
همراه مدیر عامل: ۰۹۱۷۱۱۷۱۸۲۲
(محمد علی پیر احمدیان)
فروش اینترنتی
www.shiraz-adlco.ir

COOPERTIVE BUS CO. NO.15

حمل و نقل درون شهری و برون شهری
T.B.T
(تی.بی.تی)

شرکت مسافربری
تعاونی شماره ۱۵
ترابر بی تا ایلام

مدیریت: اصغرعینعلی پور ۰۹۱۸ ۳۴۱ ۳۶ ۷۴
ایلام: خیابان فردوسی، روبروی دفتر پیشخوان
دفتر مرکزی: تلفن: ۰۸۴-۳۳۳۲۲۱۷۸
نمابر: ۰۸۴-۳۳۳۴۶۴۹۲
اینترنت: ۰۸۴-۳۳۳۶۷۷۴۵
ترمینال: ۱-۰۸۴-۳۲۲۲۸۰۸۰
انبار: ۰۸۴-۳۲۲۲۸۰۸۲
مهران: ۰۸۴-۳۳۲۶۵۵۲
نمابر: ۰۸۴-۳۳۲۶۵۵۱
www.tbtilam.ir

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
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
E-mail:info@shaahintrans.com

Sapra Tarabar International Transportation Co.

SAPRA TARABAR

Unit2 , No. 18 , Abbasi Anari Ave. , North Motahari St. , Darya Blvd. , Shahrak Gharb , Tehran / Iran

Tel: (+9821) 88569610 Fax: (+9821) 88569617

www.sapratarabar.com
Email: info@sapratarabar.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

Logistics
Admiral

- Container shipping Agency
- Second to none container services to all global major ports
- Door to door and 3rd party logistics services
- Industry specialized solutions

Adreess: No 47,29th St,Vozara St, Tehran-Iran
Tell: +9821 888 78 501-4 Fax: +9821 8977 7654
www.admiralline.com

Hamel
Int'lTransport 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
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

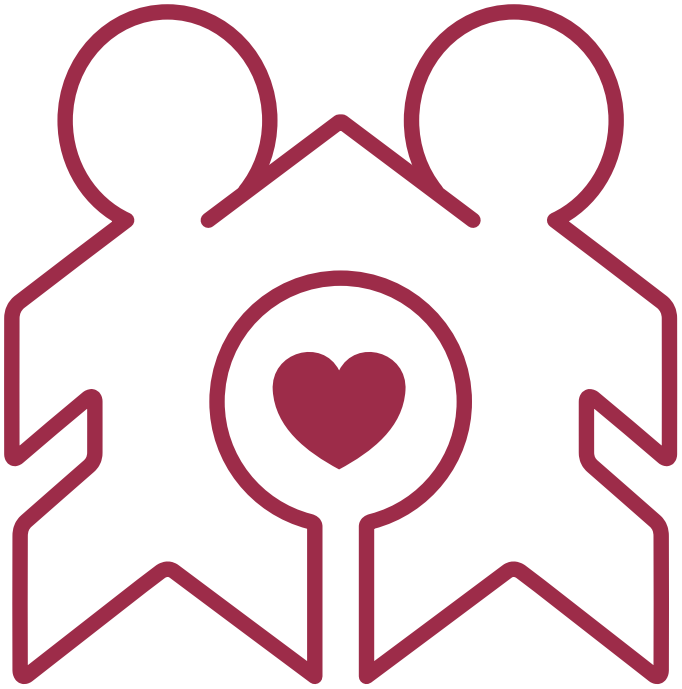
MAZAND DARYA
Shipping Agency Co.
شرکت نمایندگی کشتیرانی مازند دریا (با مسئولیت محدود)

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 mazand@mazandarya.com



موفقیتی دیگر برای خانواده بزرگ محک

به مناسبت افتتاح اولین مرکز غیر دولتی پذیره‌نویسی سلول‌های بنیادی خون‌ساز

بار دیگر، آرزوهای بزرگ بانیان در کنار همت‌های بلند نیکوکاران ایران زمین قرار گرفت و با افتتاح «مرکز پذیره‌نویسی سلول‌های بنیادی خون‌ساز» موفقیتی دیگر برای خانواده بزرگ محک رقم خورد. این مرکز در قالب اولین پروژه مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها در حوزه سلول‌های بنیادی و با حمایت مالی شرکت‌های بهمن‌موتور و بهمن‌دیزل، شروع به فعالیت کرده است. باور داریم که تنها با عضویت شما در این مرکز است که می‌توانیم تا پایان سال ۱۴۰۰ آن را به بزرگ‌ترین مرکز پذیره‌نویسی در منطقه تبدیل کنیم تا شانس بیشتری برای بهبودی کودکان نیازمند به پیوند فراهم شود.

محک
مؤسسه خیریه حمایت از کودکان مبتلا به سرطان
mahak-charity.org

راه‌های برقراری ارتباط با ما جهت کسب اطلاعات بیشتر: ۰۲۱ - ۲۳۵۰۱۱۳۲ www.mahkak-charity.org

WFP

برنامه جهانی غذا

wfp.org/fa

WFP/Yalda Ashtari

در دنیا غذای کافی برای همه وجود دارد

اما مشکل اینجاست که بسیاری از مردم دنیا درآمد کافی برای تهیه غذا نداشته
و یا به غذای مغذی و سالم دسترسی ندارند.
برنامه جهانی غذا سازمان ملل متحد بزرگترین آژانس
بشردوستانه دنیا در مبارزه با گرسنگی در تلاش است تا
با ارائه کمک های غذایی و همکاری با جوامع در هنگام بحران به بازسازی
وضعیت معیشت آسیب دیدگان بپردازد.

با ما همراه شوید

شماره کارت جهت واریز کمک های نقدی ۶۷۸۲ ۰۰۴۹ ۸۳۷۰ ۵۸۵۹ بانک تجارت، بنام برنامه جهانی غذا

۲۲ ۸۶ ۳۴ ۹۹

wfpiran

خسارت‌های جانی، مالی و محیط زیستی در هنگامه غرق کشتی‌ها
توسط شرکت‌های بیمه موسوم به کلوپ P&I پرداخت می‌شود.

اما

سیاهچاله غرق شرکت‌های کشتیرانی قابلیت بیمه شدن ندارد

شرکت بر و بحر ایران

خدمات کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

نمایندگی خطوط WAN HAI

www.iranlandsea.com

شرکت کشتیرانی خود را آگاهانه انتخاب کنید

شرکت خدمات دریایی

هدایت کشتی خلیج فارس

Persian Gulf Pilot Maritime Services Co

ایده‌های جدید را به دریا می‌آوریم

Delivering new ideas to the sea

خدمات کلی :

راهنمایی کشتی، هدایت شناورهای بدون موتور، شناورسازی کشتی بگل نشسته، عملیات STS، داکینگ و آنداکینگ، جابجایی سازه های غول پیکر دریایی، خدمات یدک کشی، راهبری شناورها، تعمیر و نگهداری، کارشناسی و مشاوره

آدرس: خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، کوچه افق، ساختمان افق، پلاک ٦، طبقه ۲و۳
تلفن: ۲٦۲۹۰۸۲۴ - ۲٦۲۹۰۸۱۹ - ۲٦۲۹۱۳۳٦
فاکس: ۲٦۲۹۱۳۰۴ سایت: www.pgpilotco.ir

شرکت حمل و نقل بین المللی سپرا ترابر
Sapra Tarabar International Transportation Co.

شرکت سپرا ترخیص کالا

شرکت سپرا تجارت پارسی

Carrier-Forwarder

- ارائه دهنده خدمات تخصصی درزمینه صادرات،واردات،ترانزیت داخلی وخارجی
- ارائه سرویس Door to Door شامل حمل ونقل مرکب،خدمات بیمه ای،بازرگانی و ترخیص کالا
- دارای نماینده های معتبر در آسیا،اروپا وخاور دور
- ارائه خدمات مشاوره ای و حمل کالای خاص

۰۲۱-۸۸۵۶۹۶۱۰
۰۲۱-۸۸۵۶۹۶۱۷
۴۱۸۰۶
Email: Info@sapratarabar.com
WWW.sapratarabar.com
آدرس:شهرک غرب،بلوار دریا،خیابان مطهری شمالی،خیابان عباسی اناری پلاک ۱۸ واحد ۲