

تجارت

۱۵۷

۱۸۰۰۰ تومان

فروردین و اردیبهشت ۹۷ / ۱۵۶ صفحه

ماهنامه اقتصادی



وهم

- جنگ تجاری آقای رئیس‌جمهور
- آیا کشتی تجارت به گل می‌نشیند؟
- مداخله از نوع مخرب
- به بند کشیدن ارز نانجیب
- در باب مشکلات اضافه وزن
- قدیمی‌ها بیکارند!
- شیب برج‌های بازرسی هوایی
- محاسبات اقتصادی یک فعالیت غیراقتصادی



MARINE SAMIN PARS(MSP)

Shipping & International Transport Co. (L.L.C)

- ▶ Exclusive Agent of ASCO Shipping Line in Iran with Containerized Services to:
Ports of India, Singapore & Malaysia, Persian Gulf. Sea of Oman
- ▶ Feeder Services Ex Jebel Ali Port to Southern Iranian Ports & Vice Versa
- ▶ Chartering & Marine Transportation services
- ▶ Inland Transit Services to all Hinterland customs points of Iran
- ▶ Outland Transit Services Ex Bandar Abbas to CIS countries, Afghanistan & Iraq
- ▶ Air Freight Transportation from all airports of the world to Iran & Vice Versa



Head Office: Unit 7, 4th Floor, No. 12, Eastern 14th St., Beihaghi Ave., Argentine Sq., Tehran, Iran

Email: Info@msp-co.com

Tel: 021-88178330

Fax: 88178339



The logo for Evergreen Group, featuring the words "EVERGREEN" and "GROUP" stacked vertically in a bold, white, sans-serif font.

Evergreen Line Sets Sail with *OCEAN Alliance* Our Extensive Network Delivers Unbeatable Service

Evergreen Line is proud to be a founding partner of OCEAN Alliance, an evolutionary leap in global shipping services. With state-of-the-art vessels, we offer an unparalleled choice of port coverage, sailing frequencies and rapid transit times to ensure safe and reliable delivery of your cargo.



EVERGREEN LINE
www.evergreen-line.com



مارال تریلر

شرکت مارال صنعت جاوید

تولیدکننده انواع تریلر مطابق با آخرین استانداردهای روز جهان
دارای استانداردهای ۱۷ گانه ملی ایران و شرکتهای بین المللی TÜV AUSTRIA و TÜV SUD اروپا



گروه صنعتی مارال تریلر همچنین با کسب عناوین مهمی توانایی خود را به اثبات رسانده است که به گوشه ای از آن اشاره میگردد:

صادرکننده نمونه صنایع و شهرکهای صنعتی کشور
واحد نمونه تولیدی صنایع ماشین سازی و نیرو محرکه
کنترل کیفی نمونه در سطح کشوری در سال جاری
برگزیده عنوان بزرگان توسعه ملی از سوی مرکز ملی رقابت
واحد نمونه از سوی سازمان کار و امور اجتماعی طی سالیان متمادی
واحد تولیدی نمونه اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی طی چند دوره
واحد کنترل کیفی نمونه منتخب اداره استاندارد طی چند دوره

واحد صنعتی نمونه کشور در سالهای ۸۴، ۸۶، ۸۸، ۸۹، ۹۰، ۹۱ و ۹۲
صادرکننده برگزیده و نمونه در طی چندین سال گذشته
کارآفرین نمونه کشوری طی سالیان متمادی
برگزیده عنوان کارفرمای حامی کارگری چند دوره
واحد خوش حساب بانکی طی سالهای اخیر
دارنده نشان ملی استاندارد برای تمام محصولات تولیدی
دارنده نشان و استاندارد ایزو ۹۰۰۱:۲۰۰۸ (سیستم مدیریت از آلمان)



نمایی هوایی از شرکت مارال صنعت جاوید



ارتباط با ما:

@MaralTrailer
@Maral.Trailer
www.maralsanat.com
info@maralsanat.com

آدرس دفتر تهران:
خیابان ستارخان / بعد از فلکه صادقیه
ساختمان صدف / طبقه دوم / واحد ۴۱
۰۲۱-۴۴۲۶۹۴۹۱-۲
۰۲۱-۴۴۲۳۱۱۶۲

آدرس کارخانه:
ارومیه / کیلومتر ۱۰ جاده مهاباد
کد پستی: ۰۵۳۱۱-۰۵۴۸۵
۰۴۴-۳۳۳۸۱۸۲۱
۰۴۴-۳۳۳۸۳۸۵۰



ARIAN TRANS



BEST WORLDWIDE SHIPPING

Air Transportation - Road Transportation
Sea Transportation - Rail Transportation
Cargo inspection - Warehousing



+021 42867



/ariantrans

www.ariantrans.com



۲۷ سال سابقه درخشان در صنعت حمل و نقل بین المللی
سرویس های صادراتی و وارداتی و ترانزیت
سرویس های زمینی، هوایی، دریایی
حمل هر نوع کالایی به صورت Door to Door از ایران به اقصی نقاط جهان و بلعکس
انجام امور گمرکی
زنجیره ای از نمایندگیها در داخل ایران و سایر کشورها
حمل کلیه کالاهای کوچک و بزرگ به صورت Express در مدت کمتر از یک هفته



ملک ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

دارای نمایندگی InXpress در کانادا

تهران، خیابان آزادی، بین جیحون و آذربایجان،

کوی زمانی، پلاک ۶، طبقه ۵، واحد ۷

کدپستی: ۱۳۳۴۴۶۷۳۹۷۳

تلفن: ۶۶۰۱۸۱۸۲

فکس: ۶۶۰۱۸۰۸۰

www.malektarabar.com

info@malektarabar.com

 [mtco.express](https://www.instagram.com/mtco.express)





گاوه دیزل (دانش محور)

نماینده انحصاری کامیون های SISU فنلاند





شرکت تعاونی مسافربری شماره یک

VIP www.iranpeyma.info

شماره پیامک: ۳۰۰۰۸۹۵۷

انتخاب اول



سفرهای به یادماندنی
با اتوبوس‌های جدید VIP
شرکت تعاونی مسافربری شماره یک

گسترده‌ترین شبکه حمل و نقل جاده‌ای کشور

AROUND THE WORLD IN ONE PLACE



Bita Parvaz Tour & Travel Services Co.,Ltd

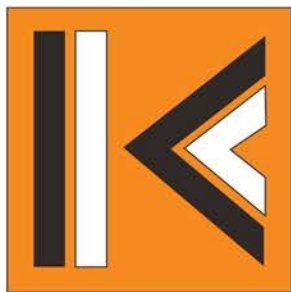
www.bitaparvaz.com

تهران، بلوار سعادت آباد، خیابان ۳۸، پلاک ۵۵

تلفن: ۴ ۲ ۸ ۸ ۴ ۰ ۰ ۰

خدمات ویزای کانادا (مولتی پنج ساله) / دعوتنامه رسمی از کانادا برگزاری تورهای (توریستی، نمایشگاهی، تخصصی، ورزشی)

- فروش بلیط کلیه پروازهای خارجی و داخلی بانرخ های مصوب
- ارائه مشاوره و برگزار کننده تورهای مسافرتی اعم از گردشگری و ماموریت های اداری
- ارائه پکیج های خاص جهت میهمانان خارجی ورودی به ایران
- برگزار کننده مهیج ترین تورهای داخلی و طبیعت گردی
- انجام کلیه امور سفارتی (گرفتن وقت سفارت و خدمات پیکاپ گذرنامه)
- رزرواسیون هتل های سراسر دنیا
- صدور بیمه نامه های مسافرتی
- ارائه خدمات تشریفات فرودگاهی



شرکت کالا بار

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

KALABAR

International Transport & Shipping Services

● زمینی - دریایی - هوایی - ترانزیت ●

- سرویس مستقیم و منظم کامیون ایرانی (۱۸۰ دستگاه) در خطوط اروپایی و ترکیه
- ناوگان کامیون یخچالی فعال در خطوط اروپا و آسیای میانه
- سرویس حمل دریایی کانتینری، خورده بار و قله از کشورهای اروپایی و خاور دور به بندر 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 بندر 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 امکانات کامل در بلغارستان جهت حمل محصولات صادراتی و وارداتی کشورهای اروپایی به ایران و بالعکس

دفتر بلغارستان: ۰۰۳۵۹۸۸۸۱۱۱۲۴۰/۰۰۳۵۹۸۸۶۸۵۴۰۲۵



تهران، خیابان طالقانی، نبش بهار جنوبی، پلاک ۱۶۳، طبقه ۴، واحد ۱۸ تلفن: ۰۷۷۶۷۱۱۵۶-۹، ۰۷۷۵۳۲۶۲۰، ۰۷۷۶۰۲۶۱۸



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 دیپلماتیک

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

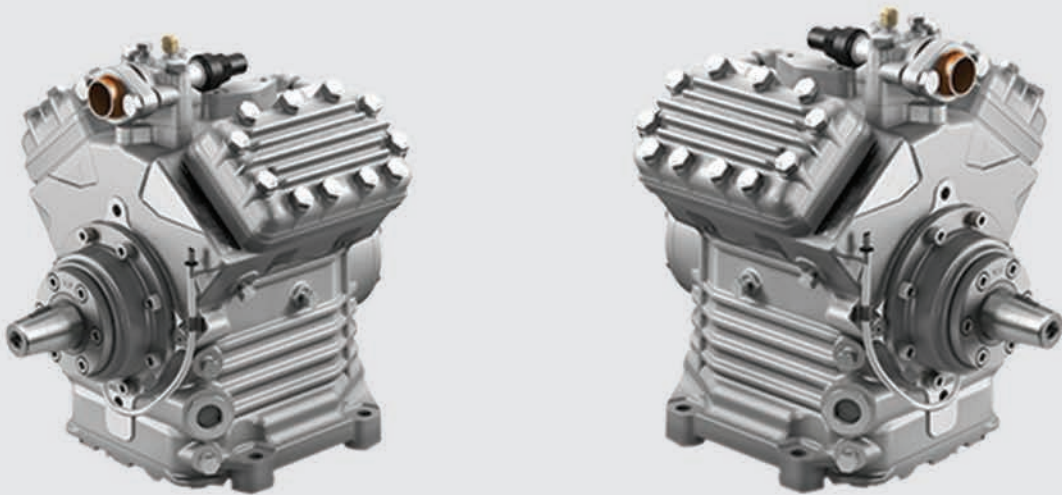
شرکت ستاره برفی آریا نماینده انحصاری شرکت کمپرسور BOCK آلمان در ایران

GEA

BOCK
COMPRESSORS

نماینده رسمی فروش و خدمات پس از فروش

کمپرسورهای متحرک **BOCK** در ایران



Asharan@snowstar.ir

تهران، خیابان پاسداران، بوستان ۸، پلاک ۱۴۶، واحد ۸

اولین تولید کننده کولر های سقفی مخصوص
قسمت راننده و قسمت مسافر (شهری - بین شهری)
به صورت مجزا



تولید کننده کولر خواب راننده و کولر
مخصوص داشبورد

AURORA
Konrad G. Schulz GmbH & Co. KG



HEAVAC
Member of Aurora Group



شرکت ماوراء بحار نماینده رسمی فروش و

خدمات پس از فروش

یونیت های یخچالی DENSO و ClimArt (صفر و زیر صفر)
و یونیت های یخچالی برقی مخصوص انواع کامیون و کامیونت

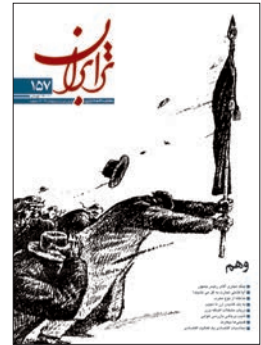


ClimArt

DENSO
Crafting the Core

با گارانتی ۲۴ ماهه
ماوراء بحار





- صاحب‌امتیاز: موسسه فرهنگی ترابران اندیشه فردا
- مدیر مسئول و سردبیر: پروا عروج‌نیا
- تحریریه: گروه مطبوعاتی نشریران
- گروه کارشناسان: غلامحسین امیری، محسن بیرقدار، سعید پورمشکی، یونس جاوید، مهرداد خواجه‌نوری، آئوش رحام، محمد ساطعی، کاظم فروزنده، امید ملک، ملکرضا ملک‌پور، محمدرضا منتظری، حوران دخت عمادزاده
- گزارشگران: بهاره بوذری، سیدیه کریمی، عاطفه یعقوبی، بابک وفاپی، مسعود زارع، علی محسنی، پویا مهرابی
- آئلیه: محمدصادق بهشتی

- مدیر بازرگانی و تبلیغات: سیدعلیرضا سلیمانی
- معاونت بازرگانی: شهریار اردلان
- کارشناس بازرگانی: نسرین غلامی
- مدیر ارتباطات: سام صدیقی
- امور مالی: مرضیه سپهری
- انفورماتیک: سیدحسین حسینی
- مسئول روابط عمومی: زویا اسکندری
- امور اداری: جعفر علیمحمدی
- چاپ: پیمان نواندیش ۸۸۸۴۴۶۶۳ ■ صحافی: ولیعصر

دور دست از نزدیک

وهم

... اندازه دعوی تجاری ترامپ با چین متجاوز از هزاران میلیارد دلار است، اما چین عاقل و آمریکایی سوداگر آن را بدون جنگ حل و فصل می‌کند. باید نگران دعوای کشورهای بود که کل حجم تجارت خارجی‌اش نیم درصد تجارت جهانی است، اما میزان درگیری‌های ایدئولوژیکش کل منطقه آسیای غربی را شامل می‌شود و برای خود در اقصی نقاط جهان، اهداف ایدئولوژیک تعریف کرده است.

گزارش اصلی

جنگ تجاری آقای رییس جمهور



هنگامی که اختیار جهان را به یک تاجر عوام‌فرب همواره شکست خورده در عرصه تجارت و سرمایه‌گذاری بدهید، فرصتی برای کسب پیروزی‌های بزرگ اقتصادی به او داده‌اید و لابد مهم نیست دیگران چقدر از پیروزی‌های او ضرر می‌کنند. این وضعیتی است که آمریکایی‌ها با انتخاب ترامپ پدید آورده‌اند. جنگ تجاری، دیوارهای تعرفه‌ای و خروج از نظامات جهانی تجاری برای آمریکا و دیگران چه نتایجی دارد؟

پرنگاه WTO



اخیرا سیاست ترامپ مبنی بر افزایش تعرفه واردات فولاد و آلومینیوم ترس از وقوع یک جنگ تجاری را ایجاد کرده است؛ اما آیا به راستی افزایش تعرفه واردات از سوی ترامپ عملکرد سازمان تجارت جهانی را تضعیف کرده است. اخیرا نشریه فارن‌افرز در مقاله‌ای به قلم رییس موسسه مطالعات منطقه‌ای و جهانی آلمان، از شکاف سیستم تجارت بین‌الملل به عنوان موضوعی یاد کرده که مدت‌هاست وجود داشته و آنقدرها هم جدید نیست که بتوان عملکرد نامطلوب این سازمان را تنها به سیاست‌های ترامپ نسبت داد.

اقتصاد کلان

قاتق نان؟

در روزهای پایانی سال گذشته، اخبار انتشار اوراق در دو حوزه صنعت حمل‌ونقل منتشر شد: هما از انتشار اوراق صکوک اجاره به ارزش ۵ هزار میلیارد ریال با نرخ سود سالانه ۱۶ درصد و در دوره ۵ ساله خبر داد و دولت نیز اوراق مشارکت ریالی ۴ ساله با سود سالانه ۲۰ درصد به ارزش دو هزار میلیارد ریال برای طرح ساخت راه‌آهن سریع‌السریر تهران-قم-اصفهان منتشر خواهد کرد. حجم انتشار اوراق با عناوین متفاوت از سوی نهادهای مختلف دولت در ماه‌های پایانی سال گذشته شتاب گرفته، اما این اتفاق جنبه‌های مختلفی دارد...

حمل و نقل جاده‌ای

در باب مشکلات اضافه وزن



اواسط فروردین، سازمان راهداری طی دستورالعملی به شرکت‌های باربری و حمل‌ونقل، آرایش گروه‌های محوری و اوزان مجاز تردد انواع تریلی را مورد بازنگری قرار داد، اما این بخشنامه که کاهش تناژ وسائط نقلیه را به دنبال دارد از همان ابتدا با انتقاداتی از جانب دست‌اندرکاران حمل‌جاده‌ای روبرو شد که معتقدند این مقررات از نظر اقتصادی موجب کاهش درآمد این بخش خواهد شد. با مدیر دفتر ایمنی و ترافیک سازمان راهداری درباره جزئیات این مقررات و انتقادهای مطرح شده در مورد آن گفتگو کردیم.

ترابری دریایی

سه بر دو به نفع سانچی

پانزدهم اردیبهشت، مقامات بندری ایرانی که طرف خسارت دیده ماجرای برخورد دو کشتی سانچی و کریستال بودند به طور رسمی، کشتی چینی را مقصر این سانحه دریایی اعلام و منابع و مدارک خود را در تایید این نظریه تشریح کردند. آنچه در نیمه اردیبهشت ماه مسئولان هیات ایرانی بررسی این سانحه اعلام کردند نه تنها در فقره داستان این حادثه، سخنی تازه بود، بلکه در حوزه دیپلماسی بین‌المللی نیز حرکتی متفاوت از سوی ایران به حساب می‌آمد.

ترابری ریلی

دیوار کوتاه



قدیمی‌ها بیکارند!

به دنبال سفر وزیر راه به هند و ملاقات با وزیر راه‌آهن این کشور در دی‌ماه سال ۱۳۹۶ و امضای یادداشت تفاهمی برای تامین ۲۰۰ دستگاه لکوموتیو مشخص می‌شود که به آقای وزیر قبولانده‌اند که یکی از مشکلات راه‌آهن کمبود لکوموتیو است چنانچه در برنامه سال جاری خرید قریب به تعداد ۳۰۰ دستگاه لکوموتیو برای راه‌آهن پیش‌بینی شده است. هدف از این گزارش بررسی وضعیت بهر موری لکوموتیوها طی دوره ۸۶ الی ۹۵ است.

واگن‌های لبه‌کوتاه یکی از انواع واگن‌های لهدار هستند که به دلیل ارتفاع کم لبه‌ها، برای حمل مواد کم‌حجم مناسب نیستند و مورد استفاده آنها بیشتر بارهایی است که ابعاد هندسی بزرگ دارند. با دکتر رئیس جدید کارگروه تخصصی واگن‌های لبه‌کوتاه انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته درباره چالش‌هایی که شرکت‌های مالک واگن‌های لبه‌کوتاه با آن روبرو هستند، گفت‌وگو کردیم.

اسطوره‌زدایی از تخیلات یک دماغ‌گ



از تقریباً ۵۰ سال پیش تاکنون، هدف سیاست آمریکا خارج کردن چین از انزوا و رونق بخشیدن بیشتر به اقتصاد بازار جهانی بوده؛ بهترین ذهن‌های راهبردی استدلال می‌آوردند که نیازی به درگیری بین ابرقدرت تثبیت‌شده و یک غول نوظهور نیست و اینکه ملت‌ها هنگامی که از در تعامل و تبادل اقتصادی وارد شوند، به سراغ جنگ رفتن گران تمام می‌شود، اما به نظر می‌رسد عصر این راهبردها به پایان رسیده است.

در برابر دیوار چین

دکتر پدرام سلطانی، نایب‌رئیس اول اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران، در گفت‌گو با خبرنگار تارا، ریشه‌های جنگ تجاری ایالات متحده و چین را در ابعاد سیاسی و اقتصادی مورد توجه قرار می‌دهد. سلطانی با ذکر دلایلی قابل توجه، این جنگ را چندان جدی قلمداد نمی‌کند و در حالی که بسیاری از ناظران اقتصادی، نگران نتیجه تحرکات ناسنجیده و احساسی دولت ترامپ در عرصه تجارت خارجی هستند، با ذکر دلایلی، نهایت کار را یک مصالحه می‌داند.

آیا کشتی تجارت به گل می‌نشیند؟



معلوم نیست جنگ تعرفه‌های بین چین و آمریکا تا چه زمانی ادامه خواهد داشت. اسفند سال گذشته ترامپ با وضع تعرفه ۲۵ درصدی بر واردات فولاد و ۱۰ درصدی بر واردات آلومینیوم، شروع‌کننده این جنگ بود. در طرف مقابل، چین درصدد دفاع از نظام تجارت چندجانبه است. گزارشی که می‌خوانید به شرح تاثیر جنگ تجاری بر بخش‌های مختلف تجارت و اقتصاد جهانی پرداخته است.

مداخله از نوع مخرب



سونامی جاری در بازار ارزی ایران، برخلاف برخی گمانه‌زنی‌ها که آن را معلول امواج منفی خارجی می‌دانند، حاصل زلزله‌های در ذهنیت سیستم به خاطر تحولات ماه‌های اخیر و لزوم سفت کردن کمربندها برای رویارویی با آن است و البته طبق معمول بدون تدارک زیربنای لازم، بدون ریل‌گذاری و بدون توجه به تناسب زمان: یک تصمیم‌گیری ناسنجیده در میانه یک بحران. شرایط تصمیم‌گیری و کارکرد و نتایج این اقدام دولت را در گفتگو با سه اقتصاددان ارزیابی کرده‌ایم. آنها معتقدند ارز دوزخی، اتفاقی است که بالاخره می‌افتد و هر چقدر این فاصله زیاد باشد، فساد گسترده‌تر خواهد بود.

به بند کشیدن ارز نانچیب

در فروردین ماه امسال، برای بار دوم بعد از گذشت ماه‌ها ارایه دلار در خیابان‌های اقتصاد کشور چند روزی تاخت و حرکت روانی شدیدی در بازار ارز ایجاد کرد. در چنین شرایطی به منظور تقای آثار مثبت بر احساس عمومی، به هر حال مداخله‌ای در وضعیت ارز لازم بود که دولت در یک طرح ضربتی نرخ ۴۲۰۰ را تحمیل کرد؛ اما اقتصاددانان مختلف نظرات مختلفی را مبنی بر درستی یا نادرستی اتخاذ این سیاست بیان کرده‌اند. دکتر محمود جام‌ساز یکی از اقتصاددانانی است که در گفتگو با ایشان به چالش‌های اتخاذ این سیاست توسط دولت پرداخته‌ایم.

ترابری بین‌المللی



انستداد در پی تصمیم‌گیری بانک مرکزی مبنی بر ابلاغ دستورالعمل‌های جدید ارزی، تامین ارز مورد نیاز برای فعالان بخش‌های مختلف حمل‌ونقل اعم از دریایی، هوایی، جاده‌ای و ریلی مغفول مانده و آنها را با مشکلات جدی روبه‌رو کرده است. این گزارش هزینه‌های بالفعل و بالقوه مرتبط با نقل و انتقال و تامین ارز در این بخش‌ها را از زبان نمایندگان بخش‌های حمل‌ونقل دریایی، جاده‌ای، هوایی و ریلی عنوان می‌کند. فعالان بخش خصوصی و مدیران انجمن‌های صنفی در صنعت حمل‌ونقل، جملگی مسدود شدن راه ورود و خروج ارز را مهمتر از نوسانات نرخ آن ارزیابی می‌کنند.

ترابری هوایی



شیب برج‌های بازرسی هوایی برای اطلاع از چگونگی نظارت بر فعالیت شرکت‌های هوایی‌سازی از نظر بهره‌برداری، عملیاتی و فرودگاهی با یکی از همکاران سازمان هوایی‌سازی گفت‌وگو کردیم. او معتقد است: ورود هوایی‌های برج‌های با امکان ورود مجدد ایران به بازار بین‌المللی صنعت هوایی و پشتیبانی فنی و عملیاتی از سوی کشورهای مسئول طراحی هوایی، دستاوردی بود که متأسفانه در فضای سیاسی ایران به آن پرداخته نشد، در حالی که داشتن اطلاعات نگهداری مهمتر از عمر تقویمی است.

چاره‌اش خرید خارجی است؟



در این مطلب گفته‌های عضو هیات علمی گروه پژوهشی فناوری اطلاعات جهاد دانشگاهی صنعتی شریف درباره صحبت‌های که اخیراً پیرامون ارتباط حوادث هوایی اخیر با ضعف عملکرد سازمان هواشناسی مطرح شده، می‌خوانید. او معتقد است: «بزرگترین مشکل سازمان هواشناسی، نبود برنامه اصولی برای افزایش ظرفیت‌های تخصصی منابع انسانی به‌خصوص در بخش پیش‌بینی و استفاده درست از سامانه‌های موجود است. به این ترتیب، چرا راهکار بهبود عملکرد سازمان تنها در خرید خارجی سامانه‌های جدید دنبال می‌شود؟»

نامنی آسمانی

در این گزارش که پیرامون امنیت حریم‌های هوایی کشورهاست، و توسط دفتر خدمات پرواز تهیه شده، سعی شده تا با استفاده از اطلاعاتی از منابع بین‌المللی، اپراتورها در جریان وضعیت پروازی قرار گیرند. در این گزارش، آسمان پروازی کشور جزو سطح ۳ ریسک ارزیابی شده است. دفتر خدمات پرواز یک نهاد بین‌المللی است که بر حریم‌های هوایی و فرودگاه‌های جهان نظارت می‌کند.

بن‌بست اقتصادی مسافر کشی ریلی



مدیرعامل راه‌آهن از ضرر سالانه ۸۰۰ میلیارد تومانی در بخش مسافری خبر داد. مدیرعامل رجا از عملی شدن وعده‌های داده شده شکایت می‌کند و چاره‌ای جز افزایش قیمت بلیت قطارهای حومه‌ای نمی‌بیند. در بخش درون‌شهری نیز معاون مترو تهران اذعان می‌کند که درآمد بلیت‌فروشی مترو جوابگوی این هزینه نیست. تاکنون تنها راهکار، تزریق سوبسید به بخش مسافری بود که حالا دیگر توان پرداخت همان سوبسید هم وجود ندارد.

غبارزدایی از آینه

از جمله مفاهیم جدیدی که امروزه جایگاه قابل توجهی پیدا کرده، سازماندهی مدل‌های تعالی سازمانی و جوایز ملی کیفیت است که بر اساس آن سازمان‌ها و بنگاه‌های مختلف مورد ارزیابی و مقایسه قرار می‌گیرند. برای بررسی اهمیت استفاده از این مدل مدیریتی، به سراغ یکی از شرکت‌های دولتی رفتیم که مدعی اجرای سیاست تعالی سازمانی است؛ یعنی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران.

ترابری درون‌شهری



محاسبات اقتصادی یک فعالیت غیراقتصادی «... موضوع معاینه فنی قدمت دیرینه دارد؛ تا آنجا که در سال ۴۷ در ذیل قوانین راهنمایی و رانندگی دیده شد. در سال ۶۹ ستاد معاینه فنی تهران تأسیس شد و در سال ۱۳۷۲ جمعی از فعالان محیط‌زیست مصوبه‌ای را به مجلس ارسال کردند که در سال ۱۳۷۴ به تصویب رسید و بر مبنای آن معاینه فنی جزو الزامات قانونی قرار گرفت، اما آغاز به کار مراکز معاینه فنی خودروهای سبک و سنگین از سال ۱۳۸۳ بود...» درباره ملکرد این مراکز، پای صحبت‌های دبیر انجمن این مراکز نشستیم.

با اندیشه صحیح و شناسایی نیروها میتوان بر جاذبه غلبه نمود

با برنامه ریزی صحیح و شناخت مولفه های مختلف، غلبه بر

چالش های حمل تخصص ماست.



نماینده گی کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

سندباد بحری

خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان دوازدهم غربی،

پلاک ۲۵، طبقه سوم

تلفن: ۰۱۱-۸۸۵۲۷۰۱۱ (۰۲۱)

SIT@sindbadlogistics.com

وهم

نیازی به این نبود که نئونازی‌های آمریکایی در مقابل ترامپ سلام هیتلری بدهند تا کسی به ماهیت آن ایدئولوژی که ترامپ حاملش بود پی ببرد. از روی همان شعارهایی که در دوران مبارزات انتخاباتی می‌داد می‌شد حدس زد به عصر تولد ناسیونال سوسیالیسم ایالات متحده وارد شده‌ایم: خارجی ستیزی و مهاجر ترسی، تاکید بر بازار ملی و بسته کار و سرمایه و کالا، خصم انگاری سازمان‌های بین‌المللی، طرفداری عوامگرایانه از سوسیالیسم (شعارهای دزدیده شده از سندرز)، عناد با اقتصاد آزاد و... مقایسه ترامپ با هیتلر توسط عامه بر سر هر کوجه و بازاری دیده می‌شد و در چشم اهل نظر، بردمیدن او حاصل خزش ایدئولوژی منحطی بود - از نو زاده شده - در دل اروپا که اکنون به ایالات متحده رسیده بود. پانزده سالی پیش از آن، اروپا شاهد شده بود که چگونه در انتخابات ریاست جمهوری فرانسه جوانه‌های فاشیسم از خاکستر جنبش‌های سوخته چپ و لیبرالیسم ناکام و بحران‌زده اروپا سر برآورده بود. این، یک حرکت واپسگرایی جهانی بود.

تا وقتی حمایت واپس‌مانده‌ترین جماعات جنوب ایالات متحده سوخت لازم را برای یک ترامپ منتخب و حالا رئیس‌جمهوری فراهم نکرده بود، جهان خطری حس نمی‌کرد. دعوای مرزی با مکزیک یا پرونده‌سازی برای اقلیت‌های نژادی و دینی یا احیای معادن ذغال سنگ، هنوز مساله داخلی بود. آنگاه لگد به معاهده پاریس و سپس دعوای تجاری با چین بود که نشان داد ناسیونال سوسیالیسم عادت ندارد در خانه بماند و فقط بر هورا کشان خود حکومت کند. جستجوی دشمن (خیالی یا بالقوه)، فحاشی به نهادهای بین‌المللی، جستجو و یارگیری هم‌فکر متحد در این سو و آن سوی جهان، تعریف ایدئولوژیک سلطه‌جویی و بسیج اجتماعی برای انجام وظایف مقدس فرامرزی، بی‌اعتنایی به معاهدات حفظ نظم (ولو غیر عادلانه) جهانی، و در عین حال ناتوانی ذهنی در تشخیص مکان‌هایی که نباید در آنها حضور نظامی داشت (شمال آفریقا و عمق استپ‌های سرد روسیه در کیس هیتلر) کیفیاتی هستند که همه رژیم‌های دارای ماهیت ناسیونال سوسیالیست را سرشت واحد می‌بخشد. وحدت سرنوشت آنان نیز قابل توجه است. همه چیز را که به پای رای ذاتا اشتباه خود به باد دادند، همراه با سوءاستفاده گران‌دانه درشت کشته می‌شوند یا می‌گریزند و خیلی از عوامل و دارو دسته‌های جانی شرور، یا واخورده و خجیل بر جای می‌گذارند و به تاریخ می‌پیوندند. مهم نیست که ناسیونالیسم خود را بر مبنای ایدئولوژی مذهبی بنیان گذاشته باشند یا شوونیسم ملی، و مهم نیست که سوسیالیسم تخیلی و عوام‌پسند آنها، ریشه را در مذهب جستجو کند یا ضدیت با سرمایه‌داری. همه‌شان فرجامی واحد می‌یابند: شکست در عینی کردن ذهنیاتی که با زمانه خود نمی‌خوانند.

شاید برای ایالات متحده چنین نشود. شاید استحکام نهفته در پیمان آتلانتیک شمالی در حدی باشد که موج ترامپ نتواند آن را بشکند و زمینه تخصم فراهم کند، شاید عمق نهادهای دموکراتیک ایالات متحده روزی ترامپ را محدود کند و وزن او را در مقابل جافتادگی خود حقیر و بی‌تاثیر عمده سازد، اما این در همه جا رخ نمی‌دهد. تیغ راستگرایان فرانسه و اتریش و بریتانیا نیز احتمالاً کندتر از آن است که زنجیر لنگر کشتی دموکراسی‌های جافتاده آنها را ببرد، اما... اما کشورهای دارای موقعیت سلطه‌نمایندگان عوام به جای حاکمیت قانون و عقلای برگزیده، حکومت‌های مبتلا به تصمیم‌های فردی و سازمان‌یافتگی نهادهای زیربنایی اجتماعی، ضعف و زبونی طبقه سرمایه‌دار در برابر اراده حکومت و دولت و از همه بدتر، درافتاده با این و آن در عرصه بین‌المللی، سرنوشت محتوم دارند. در چند جبهه از هم می‌گسلند.

اندازه دعوای تجاری ترامپ با چین خیلی بزرگ و متجاوز از هزار میلیارد دلار است، اما چین عاقل و آمریکای سوداگر آن را بدون جنگ حل و فصل می‌کنند. باید نگران دعوای کشورهای دیگری بود که کل حجم تجارت خارجی‌اش حدود نیم درصد تجارت جهانی است، اما میزان درگیری‌های ایدئولوژیکش کل آسیای غربی را شامل می‌شود و در برای خود در اقصی نقاط جهان، از خیابان‌های آمریکای جنوبی گرفته تا بیابان‌های عربستان و کوه‌های پامیر اهداف ایدئولوژیک تعریف کرده است.



جنگ تجاری آقای رییس جمهور

هنگامی که اختیار جهان را به یک تاجر عوامفریب همواره شکست خورده در عرصه تجارت و سرمایه‌گذاری بدهید، فرصتی برای کسب پیروزی‌های بزرگ اقتصادی به او داده‌اید و لابد مهم نیست که دیگران چقدر از پیروزی‌های او ضرر می‌کنند. این وضعیتی است که آمریکایی‌ها با انتخاب دونالد ترامپ به ریاست جمهوری بزرگترین اقتصاد دنیا پدید آورده‌اند. تاجر شکست‌خورده‌ای که بارها اعلام ورشکستگی کرده است، از همان روز اول در این فکر بوده که حالا فرصت دارد سردار فتوحاتی نه فقط برای خودش که برای ملت آمریکا باشد؟ فعلا حاصل تصمیمات ترامپ جمع شدن حدود ۲۰ هزار معدنچی ذغال سنگ در رکاب او بوده و آینده‌ای نامعلوم از سایه‌ای که بر سر تجارت جهانی افتاده است. جنگ تجاری مبتنی بر بستن درها، بنای دیوار تعرفه‌ای و خروج از نظامات جهانی تجاری برای ایالات متحده و جهان خارج از آن چه نتایجی خواهد داشت؟ دیوار چین و دژ اروپا، سر او را نخواهد شکست؟



نتایج نزاع تجاری آمریکای عصر ترامپ با جهان چیست؟

اسطوره‌زدایی از تخیلات یک دماغ‌گ

دکتر جعفر خیرخواهان

از تقریباً ۵۰ سال پیش تاکنون یعنی از روزهای دولت نیکسون، هدف سیاست آمریکا خارج کردن چین از انزوا و رونق بخشیدن بیشتر به اقتصاد بازار جهانی بوده است. بهترین ذهن‌های راهبردی استدلال می‌آوردند که نیازی به درگیری و تضاد بین ابرقدرت تثبیت‌شده و یک غول نوظهور نیست. به باور آنها در چینی که چین رشد کرده و ثروتمند می‌شود امکان ادغام صلح‌آمیز آن در چارچوب نهادی که قدرت‌های غربی پس از جنگ جهانی دوم ساختند وجود دارد. این گزاره با دیدگاه «صلح لیبرال» روابط خارجی منطبق است: اینکه ملت‌ها هنگامی که از در تعامل و تبادل اقتصادی شدید وارد شوند، متوجه خواهند شد به سراغ جنگ رفتن خیلی گران تمام می‌شود. کسب‌وکارهای آمریکایی که به سمت چین روانه شدند تا از نیروی کار ارزان و بازار عظیم مصرفی آن پس از ورودش به سازمان تجارت جهانی در سال ۲۰۰۱ بهره‌مند شوند کاملاً با این رویکرد موافق هستند، اما به نظر می‌رسد عصر این راهبرد به پایان رسیده است.

بر مالکیت فکری‌شان پیدا کرده‌اند. ایده صلح لیبرال که زمانی حاکم بود اینک خریداری ندارد. چین ثروتمند، آن قدرتی نیست که خواهان حفظ وضع موجود باشد بلکه یک دولت تهاجمی است که قصد دستیابی به هژمونی منطقه‌ای را دارد. با این حال رویکردی که ترامپ در برابر چین برگزیده است محکوم به شکست است. موضع مخالف گرفتن علیه رفتار گستاخانه چین لزوماً اشتباه نیست؛ مشکل اینجاست که برنامه ترامپ با سایر ابتکارات دیپلماتیکی که او تاکنون برگزیده است ناسازگار است. اهداف بدفهم شده مانند کاهش دادن کسری تجاری، بیش از آنکه به آمریکا خدمت کند به چین خدمت می‌کند.

اعلام ترامپ که آمریکا انواع تعرفه‌ها را علیه بیش از ۶۰ میلیارد دلار کالاهای چینی وضع خواهد کرد در عین حال که سرمایه‌گذاری چینی‌ها در شرکت‌های فناوری آمریکا را محدود می‌کند سیاست‌ها را در مسیر متفاوت و تهاجمی‌تری قرار می‌دهد. به گفته رییس جمهور آمریکا اکنون چین یک «دشمن اقتصادی» است. جالب است که همه اندیشمندان با این تغییر موضع مخالف نیستند. بیشتر کارشناسان سیاست خارجی موافقت می‌کنند که چین مطابق با قواعد مرسوم بازی نمی‌کند. کسب‌وکارهای آمریکایی که نوعاً نسبت به دسترسی چین به بازارهایشان رضایت دادند، نگرانی روزافزونی نسبت به تصاحب چین

■ کارگران آمریکایی از چین به شدت ناراحت هستند. آنها معتقدند ورود این غول آسیایی به اقتصاد جهانی باعث از دست رفتن مشاغل آنها و کاهش دستمزدها شده است. تا یک جایی، حق با آنها است. اما میل وافر آنها به تنبیه کردن چین گمراه کننده است و اجازه دادن به اینکه خشم و آزدگی آنها، سیاست آمریکا را در رابطه با چین شکل دهد اشتباه خواهد بود

جامع منطقه‌ای (که امیدوار است با همسایگان آسیایی خود مذاکره کند) و همچنین بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت آسیایی این کشور، با هدف ایجاد چارچوب نهادی شکل گرفتند تا به رقابت با توافقات تجاری و نهادهای مالی چندملیتی تحت پشتیبانی غرب بپردازند. در مقابله با چین، آمریکا می‌توانست نهادهای جهانی که پشتیبان دیدگاه غرب هستند را تقویت کند؛ نهادهایی مانند سازمان تجارت جهانی (WTO) که آمریکا مشکلات زیادی متحمل شد تا تاسیس شان کند. آمریکا می‌توانست در نهادهای جدیدی مانند شراکت دو سوی اقیانوس آرام سرمایه‌گذاری کند که به روی کشور چین هم باز باشد و مادامی که این کشور به قواعد آن گردن نهد، آمریکا می‌توانست شبکه گسترده‌ای از متحدان در آسیا و اطراف جهان را شناسایی کند تا مطمئن شود به تنهایی با چین برخورد نخواهد کرد.

اما این اقداماتی نیست که ترامپ در حال حاضر انجام می‌دهد. ترامپ شروع به پایان دادن به شراکت دو سوی اقیانوس آرام کرده است، تعرفه‌های جدید بر فولاد ژاپن وضع می‌کند و اشاره می‌کند که شاید آمریکا حتی از سازمان تجارت جهانی خارج شود که همگی در خدمت اهداف چین هستند، کشوری که می‌خواهد هر گونه ترتیبات و نهادهایی را که در جلوی راهش قرار دارد تضعیف کند. ترامپ یک هدیه برای چینی‌ها بوده است، هر کاری که چینی‌ها می‌خواستند انجام دهند، ترامپ چند سطح بالاتر برایشان انجام می‌دهد.

یک دهه پیش، فشارهای آمریکا فضای سیاسی به دولت چین داد تا ارزش پولش را تقویت کند و در نتیجه جلوی رشد صادرات چین گرفته شود. امروز فشار آمریکا کمک می‌کند تا برای چین روشن شود که ظرفیت مازاد خود در فولاد و آلومینیوم را مهار کند.

یک دیدگاه این است که هدف آمریکا باید مهار کردن قدرت چین باشد تا از گسترش حوزه نفوذ و توسعه طلبی این کشور جلوگیری کند یا با بقیه قدرت‌ها متحد شود تا قدرت چین را محدود کنند. دیدگاه دیگر طرفدار معامله بین آمریکا و چین است. چین و آمریکا هر دو از ثبات در تنگه تایوان و اتحاد مجدد صلح‌آمیز تایوان و چین منتفع خواهند شد. هر دو کشور خلع سلاح هسته‌ای در شبه جزیره کره را ترجیح می‌دهند. هر دو ترجیح می‌دهند که ژاپن به سلاح هسته‌ای دست پیدا

نکنند و مهمتر از همه اینکه هر دو کشور حفظ یک نظم اقتصادی باز را ترجیح می‌دهند. ترامپ ظاهراً علاقه‌ای به هیچ کدام از این دو مسیر ندارد. حقیقتاً بر فراز روابط آمریکا با چین، عدم قطعیت حاکم است. آیا هدف ترامپ برقراری توازن در تجارت دوجانبه چین و آمریکا است؟ آیا او امیدوار است بتواند رشد چین را کندتر کند تا جلوی تبدیل شدن چین به رقیب هولناک را بگیرد؟ هر دو هدف احتمالاً دست‌نیافتنی هستند.

کسری تجاری را نمی‌توان با مذاکره از بین برد. آمریکا مادامی که برای بستن شکاف بین آنچه پس‌انداز می‌کند و آنچه که خرج می‌کند به پول خارجی نیاز داشته باشد، دچار کسری خواهد بود. کند شدن رشد چین به شکل یکطرفه نیز کاملاً ناممکن است. کشورهای بسیار زیادی وجود دارند که همدلی اندکی با اهداف ترامپ نشان می‌دهند و مایل به تجارت با بزرگترین اقتصاد آسیا هستند. واشنگتن شاید پیشرفت فناورانه چین را کند کند، اما بعید به نظر می‌رسد که بتواند آن را متوقف کند.

نگرانی یکسان در بین اقتصاددانان و کارشناسان سیاست خارجی این است که تعیین‌کننده مواضع ترامپ در رابطه با چین، سیاست‌های داخلی آمریکا باشد. رییس‌جمهور آمریکا نمی‌داند از روابط با چین چه چیزی می‌خواهد. او همچنین نمی‌داند چه چیزی برای آمریکا می‌تواند دست‌یافتنی باشد. او به آنچه رای‌دهندگان دوست دارند توجه می‌کند. کارگران آمریکایی از چین به شدت ناراحت هستند. آنها معتقدند ورود این غول آسیایی به اقتصاد جهانی باعث از دست رفتن مشاغل آنها و نیز کاهش دستمزدها شده است. تا حدی حق با آنها است. اما میل وافر آنها به تنبیه کردن چین گمراه‌کننده است و اجازه دادن به اینکه خشم و آزدگی آنها، سیاست آمریکا را در رابطه با چین شکل دهد اشتباه خواهد بود.

چگونه سیاست تعرفه‌ای ترامپ به اقتصاد داخلی آمریکا ضربه می‌زند

شرکت صنایع تولیدی مخازن تحت فشار از پیامدهای ناخواسته حمایت‌گرایی یک درس گران‌قیمت گرفت. این شرکت که مخازن ذخیره گاز تحت فشار تولید می‌کند سیلندرهای فولادی تا شش تن وزن را به مشتریانی مانند

ترامپ یک هدیه آسمانی برای چین بوده است. چین قواعد بازی را دستکاری کرده است، اما واکنش ترامپ هم ضد تولید و بهره‌وری است. چین آشکارا در برابر قواعدی که جهان غرب برقرار کرد مقاومت می‌کند؛ علناً به مخالفت با تقسیم‌بندی دریای جنوب چین پس از جنگ جهانی دوم برمی‌خیزد و به چیزی بیش از زیر پا گذاشتن قواعد مالکیت فکری سازمان تجارت جهانی مایل خواهد بود تا تخصص فناورانه داخلی خود را به وجود آورد.

چندین ابتکار عمل چینی‌ها مانند، طرح «یک کمربند- یک جاده» که زیرساخت‌های اتصال به آسیای میانه را ایجاد می‌کند، شراکت اقتصادی

■ **واقعیت این است که جنگ‌های تجاری به ندرت خوب هستند و اصلا هم راحت نمی‌توان در آنها برنده شد؛ خصوصا اگر هیچ ایده‌ای نداشته باشید که دارید چه کار می‌کنید و این وضع درباره دولت ترامپ و سیاست‌های مختلفی که اعلام می‌کند صادق است**

■ **شرکت صنایع تولیدی مخازن تحت فشار نخستین زیان خود را از بابت ۲۵ درصد تعرفه‌ای که ترامپ بر فولاد وارداتی از چین و چند کشور دیگر وضع کرد به ثبت رسانید: مبلغ ۱۷۸ هزار و ۷۰۳ دلار بابت یک محموله لوله فولاد که قرار بود از چین وارد بندر فیلادلفیا شود**

ایجاد کرد که اجازه ورود مقداری فولاد را به خاک آمریکا می‌داد، مادامی که با قیمتی بالاتر از کف قیمتی معینی فروخته شوند. رونالد ریگان سهمیه محدود وارداتی تعیین کرد که بین تولیدکنندگان خارجی فولاد تقسیم می‌شد. دولت جورج بوش پدر این قانون را تمدید کرد. کلیتون برای حمایت از فولادسازان آمریکایی به دیپلماسی و اقدامات مبارزه با دامپینگ متوسل شد. و در سال ۲۰۰۲ جورج بوش پسر حلقه‌های جدید از «محافظ‌ها» پیرامون فولاد ایجاد کرد که ۲۰ ماه دوام آورد تا اینکه سازمان جهانی تجارت بر غیرقانونی بودن آن حکم داد.

این سیاست‌های ظاهر حمایتی، به اثرات بازخوردی بر بسیاری از شرکت‌های تولیدی آمریکا که به فولاد به عنوان ماده اولیه متکی بودند هیچ توجهی نداشتند تا اینکه در سال ۲۰۰۳ کمیسیون تجارت بین‌الملل آمریکا از تولیدکنندگان آمریکایی درباره اثرات این سیاست‌ها نظر سنجی کرد.

تعرفه‌های تحمیلی دولت بوش نه فقط باعث کاهش قدرت رقابتی شرکت‌های آمریکایی شد، بلکه شرکت‌ها نیز به شیوه‌هایی واکنش نشان دادند که برای اقتصاد آمریکا خوب نبود. تقریباً ۵۰۰ شرکت مصرف‌کننده فولاد به دست کم برخی پرسش‌هایی که کمیسیون پرسیده بود پاسخ دادند. حدود نیمی از پاسخ‌دهندگان گزارش دادند که قیمت‌های بالاتری برای خرید فولاد پرداخت کرده‌اند و تقریباً نیمی گزارش دادند با مشکلات بیشتر کمیته و کیفیتی برای تهیه فولاد مواجه شدند. بیش از یک سوم آنها از تاخیر بیشتر در تحویل فولاد گلهمند بودند؛ ۱۳۲ شرکت از کمبود فولاد شکایت داشتند و یک سوم گفتند سودآوری‌شان قطع شده است.

مجموعاً ۸۲ شرکت (شامل ۱۱ تولیدکننده قطعات خودرو، ۹ تولیدکننده لوله‌های جوش‌داده و پنج سازنده بست‌های فولادی) گفتند رقابتی خارجی، مشتریان‌شان را گرفتند چون هزینه تهیه فولاد برای شرکت‌های داخلی افزایش یافته بود.

برخی مصرف‌کنندگان فولاد از واردات آن به سمت وارد کردن قطعات فولادی مونتاژ شده حرکت کردند که مشمول تعرفه‌های جدید نیستند. شرکت یورک اینترنشنال که سیستم‌های تهویه مطبوع، کوره و از این قبیل محصولات می‌سازد واردات محصولات کامل فولادی را گزارش داد. شرکت سازنده قطعات خودرو به نام متالین خیلی ساده عملیات تولیدی خود را به کره جنوبی انتقال داد؛ جایی که با قیمتی

نیروی دریایی، ناسا و شرکت انرژی پاک بون پیکن می‌فروشد. این شرکت نخستین زیان خود را از بابت ۲۵ درصد تعرفه‌ای که ترامپ بر فولاد وارداتی از چین و چند کشور دیگر وضع کرد به ثبت رسانید: مبلغ ۱۷۸ هزار و ۷۰۳ دلار بابت محموله لوله فولادی که قرار بود چند هفته قبل از چین وارد بندر فیلادلفیا شود. این مبلغ معادل پرداخت حقوق دو هفته کارکنان شرکت است. در مجموع، تعرفه‌ها بر لوله فولادی که این شرکت از چین سفارش داده است - برخی هنوز روی اقیانوس آرام در حال رسیدن است - فقط طی شش ماه بیش از نیم میلیون دلار به هزینه مواد خام می‌افزاید.

مدیر عامل شرکت می‌گوید «ما چه مدت می‌توانیم دوام آوریم؟ من نمی‌دانم. احتمال دارد خیلی سریع ورشکست شویم.» تعرفه‌ها حدود ۱۰ درصد به هزینه سیلندرهای تولیدی شرکت می‌افزاید که حداکثر می‌توان آن را ۳۵ هزار دلار فروخت. مدیر عامل شرکت می‌گوید: «ما هنوز چیز زیادی از دست نداده‌ایم، اما بحث بر سر اینکه چه کسی قرار است هزینه تعرفه‌ها را بپردازد شروع شده است.»

آنچه بیش از هر چیز برای مدیر عامل این شرکت آزاردهنده به نظر می‌رسد، این است که او احتمالاً کسب و کار خود را به رقیب اصلی در چین خواهد باخت که مخازن بسیار بزرگ نیز می‌سازد. کالاهای این شرکت چینی زیر یک طبقه‌بندی کالایی وارد می‌شوند که مشمول تعرفه نیست و به این ترتیب امکان رقابت شرکت آمریکایی با رقیب چینی وجود ندارد. این همان اتفاقی است که اقتصاددانان هنگام توضیح درباره هزینه‌های سیاست‌های حمایت‌گرایانه هشدار می‌دهند. بستن تعرفه در حمایت از یک صنعت به معنای مالیات گرفتن از همه مشتریان آن است.

هیچکدام از این دو انتخاب برای مشاوران تجاری ترامپ ناشناخته نیست. دولت‌های آمریکا چه دموکرات و چه جمهوریخواه از دهه ۱۹۶۰ تاکنون مکرراً از صنعت فولاد آمریکا حمایت کرده‌اند، یعنی از زمانی که تولیدکنندگان خارجی شروع به نفوذ در بازار ایالات متحده کردند. در سال ۱۹۶۹ بود که ریچارد نیکسون، توافقات «محدودیت داوطلبانه» را بر صادرات از ژاپن و اروپا تحمیل کرد. یک دهه بعد دولت کارتر یک نظام وارداتی

ارزان‌تر می‌تواند فولاد به دست آورد. البته که باید اذعان کرد شرکت‌های فولاد آمریکایی رو به زوال هستند و باید فکری برای آنها کرد، با این حال، غیرمنطقی و غیرعقلایی است که شرکت‌های تولیدی را مجبور به خرید فولاد داخلی کرد. اول از همه هیچ شرکتی در آمریکا لوله‌های به حد کافی بزرگ تولید نمی‌کند تا مثلاً مخازن شش تنی فولادی ساخته شود. شرکت صنایع سیلندر برآورد می‌کند که فقط یک پنجم لوله‌های فولادی موردنیاز خود را می‌تواند از داخل و فقط از بنگاه آمریکایی تهیه کند. لوله داخلی همچنین با طول تصادفی عرضه می‌شود و به فرزکاری، برش و آزمایش اضافی

■ گاهی هزینه‌های ناشی از حلقه حمایتی پیرامون یک صنعت، می‌تواند آن را نابود کند. وضع ۶۳ درصد تعرفه بر صفحات تخت پیشرفته رایانه‌های لپ‌تاپ در سال ۱۹۹۱ باعث خروج کامل صنعت تولید لپ‌تاپ از آمریکا شد. صنعت شکر هم همین شرایط را تجربه کرده؛ طبق تحقیقات وزارت تجارت بین‌الملل آمریکا، بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۲، به ازای هر شغل حفظ شده در بخش تولید شکر، سه شغل در بخش شیرینی و قنادی از بین رفته ...

شرکت‌های مصرف‌کننده فولاد درخواست ابطال یا تعلیق تعرفه‌ها را کردند و نمایندگان ایالت پنسیلوانیا در مجلس طرف آنها هستند. کار دیگری که می‌شود کرد انتقال بخشی یا تمام فرایند تولید به خارج از کشور است تا از تعرفه‌های فولاد در امان بود.

تبعات اقتصاد کلان جنگ تجاری

دونالد ترامپ پس از اعلام اینکه بر واردات فولاد و آلومینیوم تعرفه می‌بندد گفت «جنگ‌های تجاری خوب هستند و ما به آسانی در آنها برنده می‌شویم.» اما واقعیت اینست که جنگ‌های تجاری به ندرت خوب هستند و اصلا هم راحت نمی‌توان در آنها برنده شد؛ خصوصا اگر هیچ ایده‌ای نداشته باشید که دارید چه کار می‌کنید و این وضع درباره دولت ترامپ و سیاست‌های مختلفی که اعلام می‌کند صادق است.

در مورد فولاد چه اتفاقی می‌افتد؟ ابتدا شاهد اعلان پرسروصدا از تعرفه‌های بزرگ بودیم که با چاشنی امنیت ملی پشتیبانی می‌شد. این باعث ناراحتی متحدان آمریکا می‌شود که منبع اصلی واردات فولاد به آمریکا هستند. سپس به تدریج دولت ترامپ از مواضع خود عقب‌نشینی و کشورهای کانادا، مکزیک، اتحادیه اروپا و سایرین را از این تعرفه‌ها معاف می‌کند.

آیا این عقب‌نشینی یک واکنش انفعالی به تهدیدات مقابله‌به‌مثلی است یا که این دولت در ابتدا تشخیص نداد چنین تعرفه‌هایی بیش از هر کسی عمدتاً به متحدان خودش اصابت خواهد کرد؟ به هر ترتیب، ترامپ بدترین پاسخ ممکن را دریافت می‌کند: به خشم آوردن کشورهایی که باید دوستانش باشند و شهره شدن به اینکه متحد و شریک تجاری غیرقابل اعتمادی است بدون اینکه حتی توانسته باشد برای صنعت فولادی که مدعی تلاش برای کمک به آن است، کار خاصی انجام دهد.

اما در حالی که متحدان آمریکا روی این مسایل تاکید دارند، ترامپ ظاهراً به دنبال از بین بردن کسری تجاری آمریکا با چین است که مرتب می‌گوید به ۵۰۰ میلیارد دلار رسیده است (مبلغ واقعی ۳۷۵ میلیارد دلار است).

چرا تمرکز روی کاهش کسری تجاری اقدام نادرستی است؟ اول از همه، بیشتر این مبلغ کسری، یک توهم آماری است. همانطور که می‌دانیم چین مونتاز کار

بزرگی است: در واقع بیشتر صادرات چین را قطعات تولیدشده در سایر کشورها خصوصاً کره جنوبی و ژاپن تشکیل می‌دهد. مثال کلاسیک این صادرات، گوشی آیفون است که روی آن نوشته است «ساخت چین» اما میزان کار و سرمایه چینی در آن فقط چند درصد از قیمت نهایی محسوب می‌شود.

این یک مثال افراطی بود، اما یک نمونه از الگوی کلی است: بیشتر کسری تجاری ظاهری آمریکا با چین (احتمالاً نصف آن) واقعا کسری با کشورهای است که اجزا و قطعات مهم و اصلی محصولات را به صنایع چینی می‌فروشند (و در واقع چین با آنها دچار کسری است). این وضعیت در مقابل دو نتیجه دارد: آمریکا اهرم تجاری بسیار کمتری از آنچه ترامپ تصور می‌کند با چین دارد و اینکه جنگ تجاری با «چین» گروه گسترده‌ای از کشورها را به خشم خواهد آورد که برخی از آنها متحدان نزدیک آمریکا هستند. نکته مهمتر اینکه، مازاد تجاری کلی چین در حال حاضر یک مساله مهم چه برای آمریکا یا برای کل جهان نیست.

کلمه «در حال حاضر» به عمد استفاده شده است. البته در زمانی نه چندان دور، بیکاری در آمریکا بالا بود و چین با کاهش دادن ارزش پول خود نسبت به دلار و ایجاد مازاد تجاری بیشتر باعث می‌شد تا مشکل بیکاری در آمریکا بدتر شود، اما آن دوران سپری شده است و مازاد تجاری چین در حال کاهش است در عین حال که نرخ بیکاری آمریکا هم بالا نیست. ترامپ شاید با خود فکر می‌کند کسری تجاری آمریکا با چین به این معنا است که چین از چنین شرایطی منتفع می‌شود و آمریکا ضرر می‌کند، در حالی که چنین چیزی اکنون صحت ندارد. تجارت چینی‌ها (برخلاف سایر شیوه‌های بدرفتار کردن چین) موضوعی نیست که جهان در سال ۲۰۱۸ بخواند به آن بپردازد.

اگر ترامپ بخواند وارد جنگ تجاری با چین شود توانایی آمریکا برای انجام هر کاری در زمینه موضوعات واقعی را تحلیل می‌برد. اگر آمریکا بخواند به چین فشار وارد کند تا به مالکیت فکری احترام بگذارد و از سرقت و کپی کردن طرح و ایده دیگران خودداری کند باید ائتلافی از ملت‌های خسارت‌دیده از کپی‌کاری‌های چینی‌ها یعنی سایر کشورهای پیشرفته مانند ژاپن، کره جنوبی و ملت‌های اروپایی شکل بگیرد.

در مجموع سیاست‌های ترامپ به سرعت به یک درس عینی از نتیجه نادانی تبدیل می‌شود. بی‌کفایتی

■ چرا تمرکز روی کاهش کسری تجاری اقدام نادرستی است؟ اول از همه، این کسری بیشتر زاییده یک توهم آماری است. بخش اعظم کسری تجاری ظاهری آمریکا با چین (احتمالا نصف آن) در واقع کسری با کشورهای است که اجزا و قطعات مهم و اصلی محصولات را به صنایع چینی می‌فروشند و در واقع چین با آنها دچار کسری است

خارج خواهد شد. اگر تاریخ، راهنمای عمل باشد ترامپ با ضربه زدن به اقتصاد آمریکا قصد حمایت از وطنش را دارد.

نزدیک‌ترین نمونه تاریخی آن، در سال ۲۰۰۲ بود که جورج بوش تصمیم گرفت برای مدت زمان نامحدودی، به فولادسازان داخلی کمک کند و تعرفه‌هایی بین ۸ تا ۳۰ درصد بر انواع محصولات فولادی وارداتی از بیشتر کشورها وضع کرد، اما واردات - در آن طبقه‌بندی فولادی که تحت پوشش حمایت داخلی نبود و از کشورهای مستثنا شده‌ای که معاملات ترجیحی با آنها حمایت می‌شد - افزایش یافت. طی ۱۲ ماه بعد در مجموع واردات فولاد ۳ درصد افزایش یافت. اشتغال در صنعت فولاد آمریکا روبه کاهش گذاشت. براساس نتایج یک بررسی، در زمانی که تعرفه‌ها در سال ۲۰۰۳ برداشته شد، قیمت بالاتر فولاد به قیمت از دست رفتن ۲۰۰ هزار شغل در شرکت‌هایی تمام شد که از محصولات فولادی استفاده می‌کردند، یعنی بیش از تعداد کل مشاغل که در خود صنعت فولاد وجود داشت.

اوباما هم بدون توجه به نتایج سیاست حمایتی پیشین، همین کار را انجام داد. پس از شکایت‌هایی در زمینه جهش گرفتن واردات، او روی تایرهای چینی تعرفه وضع کرد. از قرار معلوم هیچ کس به وی نگفته بود که تولیدکنندگان تایر در آمریکا اینک آن نوع تایرهای درجه پایینی که چین صادر می‌کرد را اصلا دیگر تولید نمی‌کردند. در هر صورت، پس از وضع تعرفه، واردات از سایر کشورها ۲۰ درصد جهش کرد و قیمت همه تایرهای وارداتی بطور میانگین ۱۸ درصد بالا رفت.

محاسبات اقتصادی نشان داد که هزینه اضافی به مصرف کنندگان ۱/۱ میلیارد دلار یا حدود ۹۰۰ هزار دلار بابت هر شغلی بوده که در بخش تولید تایر حفظ شد. اما دستمزد کارگرانی که مشاغلشان حفظ گردید فقط حدود پنج درصد این مبلغ ۹۰۰ هزار دلاری (۴۵ هزار دلار) بود.

درسی که می‌گیریم این نیست که حمایت‌گرایی خلل و فرج و راه فرار بسیاری دارد که البته همین طور هم هست (تا چند سال قبل، شرکت فورد صندلی‌های عقب و پنجره‌های عقب را به وانت‌های وارداتی از کارخانه خود در ترکیه متصل می‌کرد و به محض اینکه از گمرک رد می‌شدند و ۲/۵ درصد تعرفه بابت خودروهای شخصی به جای ۲۵ درصد برای وانت‌های تجاری پرداخت می‌شد، آن صندلی‌ها و در و

تیم او باعث از دست دادن دوستان آمریکا می‌شود و نفوذ مثبتی بر کسی نمی‌گذارد. واقعیت این است که جنگ‌های تجاری بد هستند و تقریباً هر کسی در نهایت از لحاظ اقتصادی زیان می‌بیند. برنده، ملت‌هایی هستند که نفوذ ژئوپلیتیک کسب می‌کنند و چون آمریکا شهرت و اعتبار خود را حراج کرده، آن کسی که از جنگ تجاری ترامپ پیروز بیرون خواهد آمد چین خواهد بود.

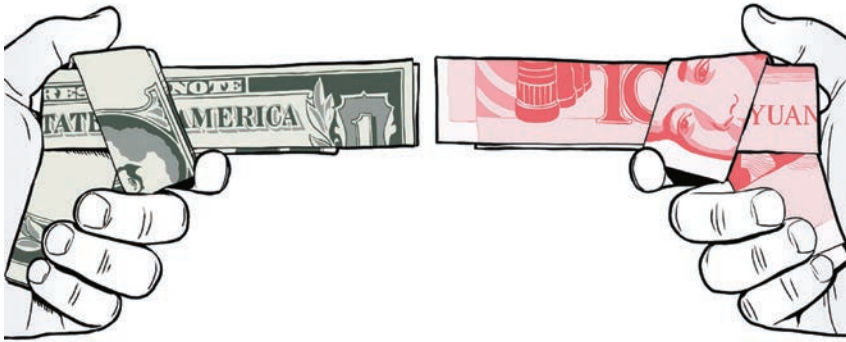
جنگ‌های تجاری گاهی اوقات به «ماجرای مرغ» تبدیل می‌شود

یک واقعیت کمتر شناخته‌شده‌ای وجود دارد و آن این است که چرا وانت‌بارهای سری F شرکت خودروسازی فورد توانسته در رتبه نخست فروش خودرو و کامیون‌ها در آمریکا در بیش از ۳۶ سال قبل برسد؟ این موضوع ارتباط زیادی با مرغ دارد. ماجرا از این قرار است که در سال ۱۹۶۲ بازار مشترک اروپا به امید اینکه بتواند جلوی هجوم واردات مرغ ارزان قیمت آمریکایی به آلمان غربی را بگیرد، اقدام به سه برابر کردن تعرفه واردات ماکیان به حدود ۳۰ سنت آمریکا در هر کیلوگرم کرد. البته آمریکا هم دست به تلافی زد. این کشور هم روی مشروب برندی که صادرات مشهور فرانسه بود و دکسترین و نشاسته سیب‌زمینی تعرفه وضع کرد تا ضربه جانانه‌ای به آلمان‌ها بزند. برای هدف‌گیری دقیق‌تر آلمان غربی و خوشحال کردن اعضای اتحادیه کارگران خودروسازی آمریکا، کامیون‌های سبک تجاری شرکت فولکس واگن هم با ۲۵ درصد عوارض اجازه واردات به خاک آمریکا پیدا کرد.

اگر چه سایر تعرفه‌های تلافی‌جویانه مدت‌ها قبل برداشته شد، اما تاثیر مالیات مرغ بر قیمت کامیون‌های سبک - بسیار بالاتر از تعرفه معمول ۲/۵ درصد بر خودروها - همچنان معتبر باقی مانده است. این نکته تصادفی نیست که کامیون‌های سبک، بیشترین تعداد وسایط نقلیه فروخته شده سه خودروساز بزرگ آمریکا را تشکیل می‌دهند. اینک هم بوی یک مرافعه تجاری مشابه در هوا پیچیده است. آیا امکان دارد این تصمیم باعث شعله‌ور شدن یک جنگ تجاری تمام عیار شود؟

البته این احتمال وجود دارد، اما تنها ریسک موجود نیست. تعرفه‌های جدید باعث خسارت بر اقتصاد آمریکا حتی در غیاب تلافی‌جویی از

پنجره‌ها برداشته شده و بازیافت می‌شدند) ضربه اصلی به اقتصاد به شکل ایجاد اختلالات ناشی از موانع تجاری است و هزینه زیادی که به اقتصاد تحمیل می‌کند. محاسبه و ردیابی این مساله شاید آسان نباشد اما در مقایسه با منافع گریزیایی که حمایت‌گرایی برای گروه حمایت‌شده به ارمغان می‌آورد این زیان‌ها بسیار قابل توجه‌تر هستند. به توافق ترتیبات ایفای چندگانه توجه کنید که تا هنگام ساقط شدن در پایان سال ۲۰۰۴ به آمریکا اجازه می‌داد تا سهمیه‌های مجزا بر هزاران تکه پوشاک از پارچه قنداقی بچه چینی تا شلوار گواتمالایی وضع کند. منطبق آن بر اساس حمایت از یکی از کم دستمزدبگیرترین صنایع



کژباوری‌ها درباره کسری تجاری

کژباوری یک: کشوری که کسری تجاری دارد، بازنده محسوب می‌شود

کسری‌ها و مزادهای تجاری، همان وام دادن و وام گرفتن بین کشورها هستند. وام گرفتن برای خرید خانه یا راه‌اندازی یک کسب و کار جدید، تصمیمی نیست که فقط بازندگان بگیرند و زیان‌بار تلقی شود. کسری‌های تجاری نیز دقیقاً چنین وضعیتی دارند. آنچه هنگام وام گرفتن اهمیت دارد شرایط دریافت وام و استفاده‌ای است که از آن وام می‌شود.

آمریکا به لطف اقتصاد بزرگ خود، قدرت نظامی قوی، سیاست‌های مناسب اقتصادی و نقش تاریخی دلار در تجارت و مالیه بین‌الملل، در جایگاهی استثنایی قرار دارد تا با هزینه پایین از بقیه جهان وام بگیرد. مادامی که از این وام‌های خارجی به شکل کسری تجاری، برای کمک به رشد بیشتر اقتصادی استفاده شود باعث بهتر شدن زندگی و بهبود رفاه آمریکایی‌ها می‌شود.

کسری تجاری نقش سوپاپ اطمینان را برای اقتصادی ایفا می‌کند که دچار تقاضای مازاد بر توان بالقوه اقتصاد است و با خطر تورم روبرو است. رشد قوی اقتصاد و اشتغال بالا به طور طبیعی تقاضا برای واردات را افزایش می‌دهد و کسری تجاری بزرگی ایجاد می‌کند. بدون داشتن کسری تجاری، نرخ تورم و نرخ بهره بالاتر خواهد رفت، جلوی سرمایه‌گذاری بیشتر را می‌گیرد که در نتیجه رشد بلندمدت را کاهش خواهد داد.

کژباوری دو: کسری تجاری بدون ضرر است

اقتصادهایی که کسری تجاری دارند باید نرخ‌های بالاتر سرمایه‌گذاری در بخش تجاری و مسکن نسبت به اقتصادهای با مازاد تجاری داشته باشند، اما در بین اقتصادهای پیشرفته امروزی خلاف این حالت رخ می‌دهد. برای مثال آمریکا وام می‌گیرد تا کسری بودجه عظیم دولت فدرال را تأمین کند به جای اینکه کارخانه و زیرساخت‌ها برای آینده کشور بسازد.

بدهی خالص آمریکا به بقیه جهان سریع‌تر از اندازه اقتصادش افزایش می‌یابد. این روند غیرقابل دوام بوده و هر چقدر زودتر معکوس شود وضع اقتصادی آمریکایی‌ها بهتر خواهد بود.

دقیقاً همانطور که کسری تجاری یک سوپاپ اطمینان مفید برای اقتصاد زیاده‌انبساطی است، مازاد تجاری هم یک شریان کمکی برای اقتصاد گرفتار رکود است. اما سیاستگذاران در بیشتر اقتصادها، خصوصاً در آسیا، مزادهای تجاری را به عنوان منابع جذاب رشد اقتصادی در همه شرایط تصور می‌کنند. آنها حتی برای اینکه به مزادهای بیشتری برسند منابع مالی دولت‌های

در آمریکا بود، اما یک بررسی در کمیسیون تجارت بین‌الملل آمریکا نشان داد که چنین اقدامی باعث افزایش قیمت پوشاک به میزان ۱۸ تا ۲۴ درصد شد که بار مالی آن خصوصاً بر دوش خانوارهای فقیر افتاد.

گاهی اوقات این هزینه‌ها حتی می‌تواند یک صنعت را نابود کند. وضع ۶۳ درصد تعرفه بر صفحات تخت پیشرفته رایانه‌های لپ‌تاپ در سال ۱۹۹۱ باعث خروج کامل صنعت تولید لپ‌تاپ از آمریکا شد. شرکت توشیبا تولید لپ‌تاپ در آمریکا را متوقف و اپل خط تولید خود را به ایرلند منتقل کرد. در شرایطی مشابه، حلقه حمایتی پیرامون صنعت شکر هم تقریباً باعث نابود شدن آن صنعت شد. در دهه ۱۹۸۰ (در حالی که قیمت‌های جهانی شکر در حال سقوط بود) واشنگتن با امید به حمایت از کف قیمتی برای شکر، به سهمیه‌های وارداتی دایما سفت و سخت‌تری متوسل شد که قیمت داخلی شکر را به تقریباً پنج برابر میانگین جهانی رساند.

بنگاه‌های باهوش کانادایی مخلوط کیک‌های شکر به آمریکایی فرستادند تا شکر بسیار ارزان از آنها بیرون کشیده شود. سایر کشورها به تاکتیک‌های مشابهی متوسل شدند. در سال ۱۹۸۵ واشنگتن سهمیه‌های اضطراری بر همه واردات کاکائو شیرین شده، مخلوط کیک و افزودنی‌های خوراکی وضع کرد. بنابراین شرکت‌های نوشابه‌سازی کوکاکولا و پپسی تصمیم گرفتند شربت غلات را که مواد قندی بالایی داشت اما قیمتش ارزان‌تر از شکر بود، جایگزین شکر گران‌کننده به این ترتیب، از سال ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۷، سهم شکر در مصرف شیرین‌کننده‌های آمریکایی که قبلاً ۶۵ درصد بود به ۴۷ درصد سقوط کرد.

پژوهش‌های اقتصادی درباره حمایت از شکر ثابت می‌کند که در دوره بلندمدت‌تر، این واکنش بازار حقیقتاً تهدیدی برای بقای اقتصادی کل صنعت شکر در آمریکا بوده است. در سال ۲۰۰۶، وزارت تجارت بین‌الملل نتیجه گرفت که به ازای هر شغل حفظ شده در بخش پرورش و برداشت شکر بین ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۲، سه شغل تولیدی در صنعت شیرینی و قنادی از بین رفته است.

سهمیه‌های شکر حتی سیاست آمریکا برای برخورد با قاچاق مواد مخدر را تضعیف کرد. سازمان اطلاعات مرکزی (سیا) نتیجه گرفت که کاهش صادرات شکر از سوی کشورهای جامائیکا و بلیز، کشاورزان این کشورها را به تغییر در نوع کشت و تولید ماریجوانا تشویق کرده است.

صادراتی با ارقام تولید بالا نیستند. در همین اثنا، صادرات بزرگ آمریکایی - غلات، سویچ شبکه اینترنتی، بیل مکانیکی - اغلب نقش نهاده یا ماشین آلات برای بنگاه‌های خارجی را دارند و بنابراین عامه مردم چنین چیزهایی را نمی‌بینند یا نادیده می‌گیرند.

به علاوه، بیشتر مردم تشخیص نمی‌دهند که حق امتیازها و مجوز پخش فیلم‌های هالیوودی و شهرییه پرداختی دانشجویان خارجی به دانشگاه‌های آمریکایی نیز در ردیف صادرات آمریکا محسوب می‌شوند. نتیجه اینها به شکل یک کژباوری گسترده درمی‌آید که آمریکایی‌ها قادر به تولید چیزهایی نیستند که جهان خواهان خریدن آنها باشد.

در واقع، آمریکا صادرکننده شماره دو جهان است که میزان صادرات کالاها و خدماتش در سال ۲۰۱۷ به رقم ۲/۳ تریلیون دلار رسید و تنها اندکی کمتر از صادرات ۲/۴ تریلیون دلاری چین است. فقط با ۱۰ درصد افزایش صادرات و ۱۰ درصد کاهش واردات آمریکا کافی خواهد بود تا کسری تراز تجاری آمریکا به مازاد تبدیل شود.

کژباوری پنج: آمریکا بدون شروع یک جنگ تجاری، توانایی کاهش کسری تجاری خود را ندارد

دولت‌ها چندین ابزار برای تاثیرگذاری بر تراز تجاری دارند که در سایه قوانین بین‌الملل مجاز به استفاده از آنها هستند. اینها شامل، سیاست بودجه‌ای، مداخله ارزی، و مالیات بستن و کنترل سرمایه خارجی است. کشورهای دارای بیشترین مازاد تجاری (متناسب با اقتصادهای آنها) معمولاً مازاد بودجه زیاد و دخالت ارزی گسترده دارند (نروژ، سنگاپور).

کسری بودجه بزرگ آمریکا تاکنون یک عامل اصلی پشتیبان کسری تجاری این کشور بوده است. کاهش جدید در مالیات‌ها و افزایش مخارج که امسال رخ خواهد داد هر دو کسری را بیشتر خواهد کرد. اما کسری تجاری آمریکا بسیار بزرگتر و بادوام‌تر از آنی است که بتوان با سیاست بودجه‌ای این کشور به تنهایی توضیح داد. این کسری تا حد زیادی، بیانگر جذابیت بازارهای مالی آمریکا است اما همچنین ناشی از سیاست‌های مرکزانیلیستی است که برخی شرکای تجاری آمریکا پیاده کردند.

با توجه به سیاست انبساطی مالی فعلی آمریکا، اینک زمان مناسبی برای شروع سیاست‌هایی نیست که دلار را تضعیف کند و صادرات را تقویت کند چون که با این کار اقتصاد آمریکا بیش از حد داغ خواهد شد. همچنین دولت ترامپ عملاً به سمت سیاست تضعیف ارزش دلار حرکت کرده است و سرمایه‌گذاران خارجی تمایل کمتری به دارایی‌های آمریکایی پیدا کردند. تصمیم‌کننده آمریکا به وضع قواعد سفت و سخت‌تر برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، در تمایل کمتر خارجی‌ها بی‌تاثیر نبوده است.

بهترین مسیر اقدام برای رونق اقتصادی پایدار آمریکا و جهان با تجارت نسبتاً متوازن اینست که آمریکا انضباط مالی و کنترل هزینه‌های زائد را برقرار کند، در حالی که آماده مقابله با هر گونه تقویت مجدد دلار با استفاده از سیاست‌های ارزی مناسب از قبیل مداخله ارزی یا مالیات‌ستانی از سرمایه خارجی باشد.

متبوع خود را در دارایی‌های خارجی سرمایه‌گذاری می‌کنند که ارزش پول‌های خارجی را نسبت به پول خودشان افزایش می‌دهد و صادراتشان را در بازارهای جهانی رقابتی‌تر می‌کند. بن برنانکی رییس سابق فدرال رزرو در سال ۲۰۱۱ استدلال آورد که سیاست ارزی چین از موانع اصلی بهبود اقتصاد آمریکا بوده است چون که اجازه نداده است کسری تجاری آمریکا کمتر شود.

کژباوری سه: تعرفه‌ها باعث کاهش کسری تجاری می‌شود

رییس جمهور آمریکا ترامپ و وزیر بازرگانی وی ویلبروراس، علت کسری تجاری آمریکا را تعرفه‌های کشورهای خارجی و سایر موانع تجاری می‌دانند. آنها معتقدند افزایش تعرفه‌ها در آمریکا باعث کاهش کسری خواهد شد. اما شواهد نشان می‌دهد که تعرفه‌ها و سایر موانع تجاری اساساً هیچ اثری بر کسری‌های تجاری ندارد.

برخی از کشورهایی که پایین‌ترین موانع تجاری را دارند (مانند سنگاپور و سوئیس) بزرگترین مازادهای تجاری جهان را دارند درحالی که کشورهای با موانع تجاری بالا (مانند برزیل و هند) کسری‌های تجاری دارند.

شاید کاملاً بدیهی به نظر برسد که افزایش تعرفه بر واردات باعث کاهش واردات می‌شود و بنابراین کسری تراز تجاری کشور را کاهش خواهد داد. اما این نتیجه‌گیری، رفتار نرخ ارز را نادیده می‌گیرد. وقتی آمریکا فولاد کمتری از خارجی‌ها می‌خرد، خارجی‌ها هم دلارهای کمتری برای خریداری کردن کالاها صادر می‌کنند.

کمپایی دلارهای حاصله باعث بالا رفتن نرخ مبادله دلار می‌شود که واردات از سایر کشورها را ارزانتر و صادرات آمریکا را گرانتر می‌کند. دلار قویتر تا آن حدی که مانع سرمایه‌گذاری خارجی در آمریکا بشود جلوی یکی از عوامل کاهش‌دهنده کسری تجاری را می‌تواند بگیرد.

اما تجربه بین‌المللی نشان می‌دهد که تقریباً تمامی واکنش‌ها به افزایش تعرفه، به شکل صادرات کمتر و واردات بیشتر در آن گروه از کالاها و خدمات درمی‌آید که از تعرفه‌ها تاثیرپذیری نپذیرفته و اساساً تراز تجاری را بدون تغییر باقی می‌گذارد.

تعرفه‌های هدفگذاری شده به سمت کشورهای معین، می‌تواند کسری‌های دوجانبه با آن کشورها را کاهش دهد، اما عملاً باعث افزایش کسری با سایر کشورها می‌شود که در نتیجه کسری کلی را تقریباً بدون تغییر باقی می‌گذارد. تعرفه‌هایی که بر همه کشورها تاثیر می‌گذارد باعث کاهش کل واردات و صادرات می‌شود، به بهره‌وری آسیب می‌زند و تورم را افزایش می‌دهد. جنگ تعرفه‌ای جهانی همه کشورها را فقیرتر می‌کند. در چنین جنگی هیچ کس «برنده نخواهد بود».

کژباوری چهار: آمریکایی‌ها کالاهایی تولید نمی‌کنند که خارجی‌ها خواهان خریدن باشند.

بیشتر محصولات مصرفی آمریکایی که نام‌هایی بزرگ هستند - از اپل و فورد گرفته تا کوکا کولا - در خارج از خاک آمریکا تولید می‌شوند و بنابراین اقلام



حمایت تعرفه‌ای از مشاغل صنعت فولاد ثمر می‌دهد؟

نتیجه معکوس

دونالد ترامپ به تازگی تعرفه جدید ۲۵ درصدی بر واردات فولاد و ۱۰ درصدی بر واردات آلومینیوم را اعلام کرد. یک هدف این تعرفه‌ها حمایت از مشاغل در صنعت فولاد آمریکا بوده است. این پرسش پیش می‌آید که حمایت تعرفه‌ای تا چه حد می‌تواند بر اشتغال موردنظر تیم ترامپ تاثیر بگذارد. بررسی‌ها ما را به پاسخی غیرمنتظره می‌رساند.

۶۷ درصد واردات فولاد آمریکا را تشکیل می‌دهند با توجه به مذاکرات در حال انجام با کشورهای در حال حاضر معاف، این درصدها ممکن است تغییر کند. آنچه در این نمودار شگفت‌آور است سهم خیلی اندک یعنی فقط ۳/۵ درصدی است که از چین نشأت می‌گیرد. یک دلیل ایجاد چنین الگوهای تجاری این است که بخش بزرگی از فولاد وارداتی، به‌خصوص از چین، پیش از این تحت پوشش تعرفه‌های ویژه بوده است. چگونه تعرفه‌های فولاد را وارد این تصویر کنیم؟ تعرفه باعث افزایش قیمت فولاد وارداتی می‌شود و در نتیجه تولیدکننده فولاد داخلی را قادر می‌کند تا قیمتش را نیز افزایش دهد. تحقیق درباره تعدیل‌های قیمتی هزینه افزوده نشان می‌دهد ۱۰ درصد افزایش در قیمت رقبا به ۵ درصد افزایش در قیمت‌های داخلی منجر می‌شود. با ۲۵ درصد مالیات بر فولاد وارداتی، تولیدکنندگان فولاد محلی می‌توانند هزینه‌ها و قیمت فروش خود را افزایش دهند و هنوز هم نسبت به نهاده‌های تولیدشده خارجی رقابتی باقی بمانند. این همان به اصطلاح حمایتی است که تعرفه به تولیدکننده داخلی تحویل می‌دهد.

اما بنگاه‌هایی که به نهاده‌های فولاد و آلومینیوم وابسته هستند (هم واردکننده و هم غیرواردکننده) با قیمت‌های بالاتری مواجه خواهند بود. تولیدکنندگان داخلی پایین‌دستی مجبور به افزایش قیمت‌های خود یا کاهش سود هستند که آنها را نسبت به واردات رقبا، غیررقابتی می‌سازد. به طور مشابه، صادرکنندگان آمریکایی که نیاز به فولاد یا نهاده‌های مرتبط با فولاد دارند با هزینه‌های بالاتر نهاده مواجه خواهند شد و مجبور می‌شوند یا قیمت صادرات را افزایش دهند یا حاشیه سودشان را کاهش دهند. این اثرات به اشتغال کمتر در این صنایع فولادبر و احتمالاً تعطیلی کارخانجات منجر می‌شود. پژوهش‌های موجود برآورد می‌کند تعداد مشاغل در صنایع فولادبر که آنها به عنوان صنایع با نهاده‌های فولادی تعریف می‌کنند حداقل ۵ درصد کل، حدود ۲ میلیون باشند برای مثال تولیدکنندگان قطعات خودرو، موتورسیکلت و لوازم خانگی.

در این صنایع مرتبط با فولاد است که به احتمال زیاد مشاغل در خطر هستند. برای اینکه حساسیت به میزان اثرات اشتغال به دست آورید، می‌توانیم به واقعه مشابه در سال ۲۰۰۲ برگردیم

صنعت فولاد این است که این صنعت نسبت به صنعت آلومینیوم، حدود سه برابر کارگر بیشتر در استخدام دارد البته از لحاظ کیفی نتایج برای هر دو صنعت قابل کاربرد است. نتیجه‌ای که می‌گیریم این است که تعرفه‌های جدید احتمالاً به زیان خالص در اشتغال آمریکا دست‌کم در کوتاه‌مدت و میان‌مدت منجر می‌شود. اگرچه این تعرفه‌ها با توجیهات امنیت ملی معرفی وضع شدند بیشتر واردات آمریکا عملاً از متحدان این کشور تامین می‌شود. نمودار پیوست نشان می‌دهد که اتحادیه اروپا بزرگترین تامین‌کننده فولاد به آمریکا است که بیش از ۲۰ درصد از کل واردات فولاد آمریکا را تشکیل می‌دهد. کشورهای دیگری که این تعرفه برای آنها به کار نمی‌رود

این تعرفه‌ها تحت یک قانون به ندرت استفاده شده مصوب سال ۱۹۶۲ معرفی شد که به دولت اجازه می‌دهد به دلایل امنیت ملی، موانع تجاری را تحمیل کند. اگرچه تعرفه‌ها ابتدا برای همه شرکای تجاری به کار رفت، کانادا و مکزیک در حال حاضر به واسطه مذاکرات نفتا معاف هستند و اجرای تعرفه‌ها برای اتحادیه اروپا، آرژانتین، استرالیا و برزیل متوقف شده است. کره جنوبی هم یک معافیت دائمی از تعرفه‌های فولاد دریافت کرده است و در عوض مشمول سهمیه ۷۰ درصدی از میانگین صادرات فولاد جاری خود به آمریکا است. می‌خواهیم بدانیم تعرفه‌های فولاد چگونه می‌تواند بر تجارت خارجی آمریکا و اشتغال این کشور تاثیر بگذارد. علت تمرکز بر

شود که تعرفه فولاد بر آنها به کار رفته است، صرفاً ۱۴۰ هزار کارگر در استخدام دارند. علاوه بر رقابت وارداتی، پیشرفت سریع فناوری از قبیل معرفی واحدهای کوچک فولادی، متهم اصلی بیکار شدن کارگران بوده‌اند. همانطور که نمودار نشان می‌دهد، تولید فولاد طی زمان نسبتاً ثابت بوده است و بنابراین تولید به ازای هر کارگر افزایش یافته است.

از سال ۲۰۰۰ به این طرف، اشتغال در تولید فولاد ۳۳ درصد کاهش یافت در حالی که تولید به ازای هر کارگر ۴۳ درصد افزایش یافت (با میانگین رشد بیش از ۲ درصد در سال).

دقیقاً چقدر مشاغل تحت تاثیر قرار خواهند گرفت، اما می‌توان نتیجه گرفت که ۲۵ درصد تعرفه فولاد احتمالاً مشاغل بیشتری را از دست می‌دهد تا اینکه بخواهد نجات دهد.

با توجه به مبالغ عظیم حمایت که صنعت فولاد طی سال‌ها دریافت کرده، فرصت مناسبی خواهد بود که بررسی کنیم چگونه اشتغال در بخش فولاد تغییر کرده است.

همانطور که نمودار بعدی نشان می‌دهد، اشتغال در صنعت فولاد به مدت ده‌ها سال روند رو به پایین داشته است. این صنعت را اگر به شکلی محدود تعریف کنیم که فقط کارگرانی را شامل

که جورج بوش تعرفه‌های فولاد تا ۳۰ درصد را معرفی کرد اگرچه تحت مقررات متفاوتی بود. بررسی‌ها درباره این تعرفه‌ها شواهدی از قیمت بالاتر فولاد و مشاغل از دست رفته به میزان ۲۰۰ هزار نفر در کل آمریکا پیدا کرد. این رقم بالاتر از تعداد کل کارگرانی است که تولیدکنندگان فولاد آمریکا در آن زمان در استخدام داشتند که رقم ۱۸۷ هزار و ۵۰۰ کارگر بود.

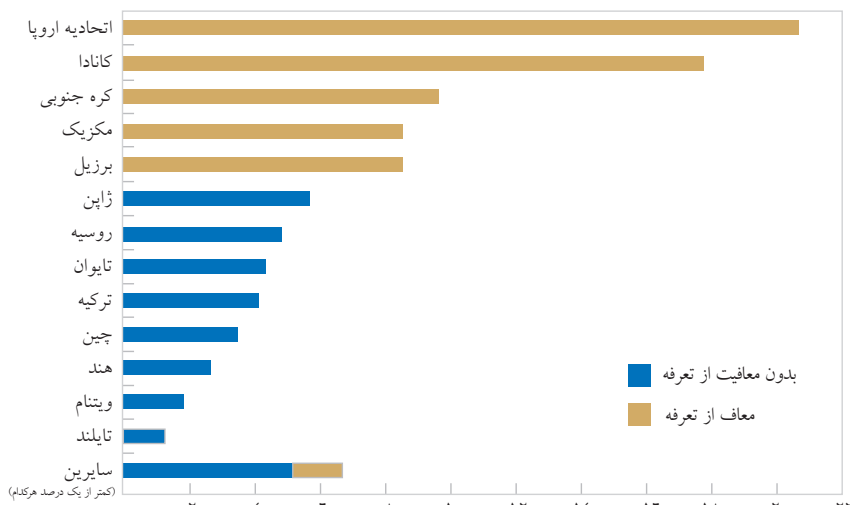
در اصل، کارگرانی که مشاغل خود در صنایع وابسته و مرتبط با فولاد را از دست دادند باید همزمان با تجدید توازن اقتصاد، به سمت مشاغل در سایر صنایع بازتخصیص شوند. اگر این فرایند بدون اصطکاک و هزینه پیش برود تاثیر آن بر بیکاری کوتاه‌مدت خواهد بود؛ اما پژوهش‌ها برآورد کردند که میانگین هزینه‌های تحرک بین بخش‌ها بالا است و بنابراین فرایند بازتخصیص به کندی انجام می‌شود. در شرایطی که از قدرت رقابتی بنگاه‌های در صنایع مرتبط با فولاد کاسته می‌شود، میانگین دستمزدها در این صنایع احتمالاً کاهش می‌یابد و کارگران به احتمال زیاد برای مدت زمانی بیکار باقی خواهند ماند.

اثرات منفی تعرفه‌های فولاد تشدید خواهد شد اگر سایر کشورها اقدام به تلافی کنند. چین خیلی زود علیه تعرفه فولاد مقابله به مثل کرد و حدود ۳ میلیارد دلار تعرفه بر واردات میوه و گوشت از آمریکا وضع کرد. به طور مشابه، جورج بوش که در سال ۲۰۰۲ تعرفه فولاد وضع کرد اتحادیه اروپا آن تصمیم را به چالش کشید. سازمان تجارت جهانی اعلام کرد این تعرفه‌ها غیرقانونی است و اتحادیه اروپا این اختیار را یافت که ۲ میلیارد دلار مجازات تلافی جویانه علیه محصولات آمریکایی وضع کند.

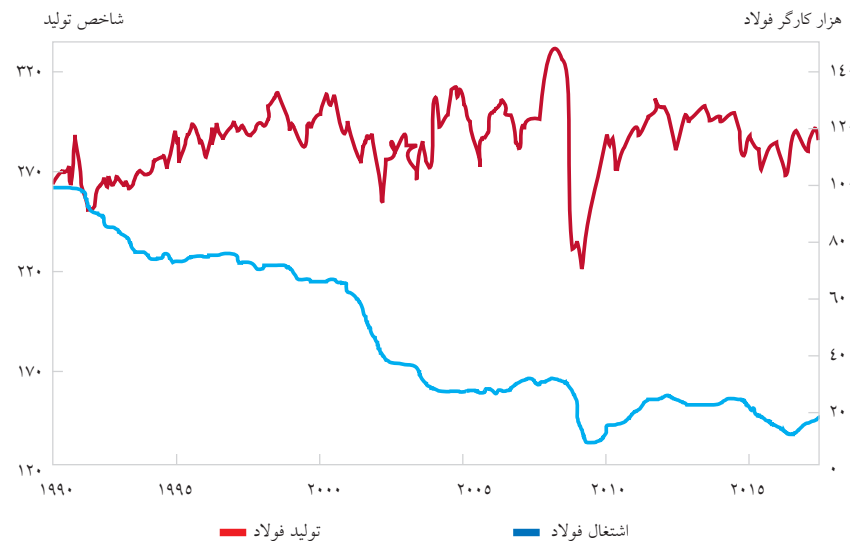
در موردی دیگر، هنگامی که اوپاما ۳۵ درصد تعرفه بر تایرهای چینی وضع کرد چین بی‌درنگ با وضع محدودیت بر محموله مرغ‌های آمریکایی واکنش نشان داد که در سال ۲۰۱۱ حدود ۱ میلیارد دلار هزینه بر تولیدکنندگان مرغ آمریکایی به شکل کاهش فروش تحمیل کرد. تخمین هزینه جنگ تجاری همیشه چالشی است چون از لحاظ تاریخی موارد رخ داده خیلی اندک است؛ اما یک بررسی تخمین می‌زند که این هزینه برابر با ۳,۲ درصد درآمد واقعی جهان خواهد بود.

با توجه به تاریخچه محدود صنایع مورد حمایت با تعرفه واردات، مشکل بتوان گفت

نمودار ۱- کل واردات فولاد آمریکا در سال ۲۰۱۷: ۲۹ میلیارد دلار



نمودار ۲- اشتغال و تولید ماهانه فولاد در آمریکا (تعدیل شده فصلی)

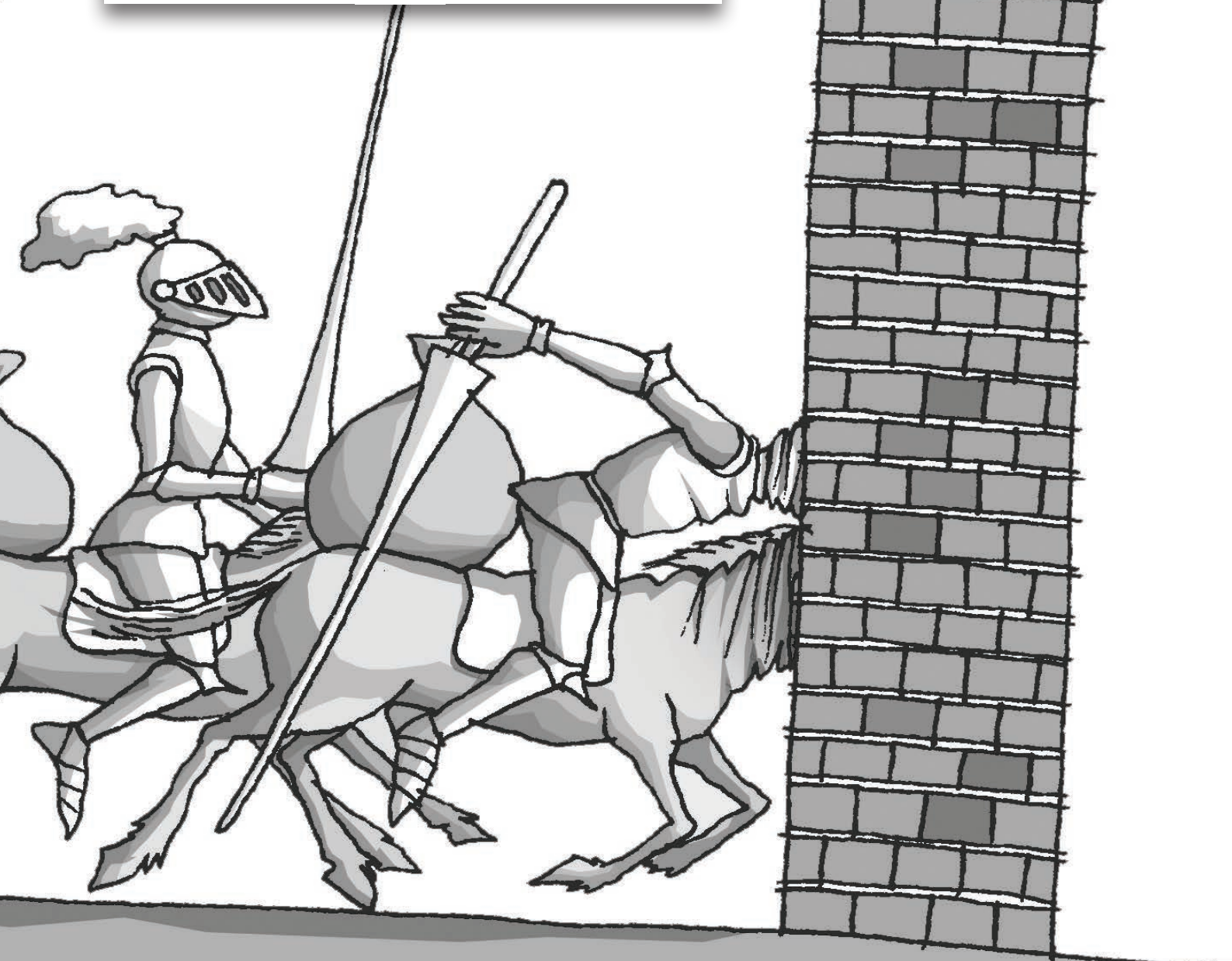


نهایت منازعه تجاری آمریکا و چین مصالحه است

در برابر دیوار چین

علی محسنی

پدرام سلطانی، نایب‌رئیس اول اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران ریشه‌های جنگ تجاری ایالات متحده و چین را در ابعاد سیاسی و اقتصادی مورد توجه قرار می‌دهد. او با ذکر دلایلی قابل توجه، این جنگ را جدی قلمداد نمی‌کند و در حالی که بسیاری از ناظران، نگران نتیجه تحرکات ناسنجیده و احساسی دولت ترامپ در عرصه تجارت خارجی هستند، با ذکر دلایلی، نهایت کار را یک مصالحه می‌داند.



■ **پدرام سلطانی:** در دو دهه اخیر خصوصا دهه گذشته، تراز تجاری چین به طور قابل توجهی مثبت شده و اکنون بیش از ۳ هزار میلیارد دلار برآورد می‌شود که می‌تواند اثباتی بر مدعای پایین بودن ارزش یوان باشد. البته فراموش نکنید ارزش پول چین نیز در مقایسه با دلار طی ۱۵ سال گذشته حدود ۳۰ درصد تقویت شد؛ حالا اینکه باید بیشتر تقویت می‌شد یا نه، جای بررسی دارد

تجارت تاسیس شد و به تدریج کشورهای زیادی به این حرکت پیوستند. با توجه به اینکه این تفکر و ابتکار عمل توسط کشورهای پایه‌گذاری شده بود که غالباً در زمره کشورهای توسعه‌یافته دنیا تلقی می‌شدند، آنها یک هژمونی یا غلبه‌ای بر گات و سازمان جهانی تجارت داشتند، بنابراین به نظر می‌رسید برآیند تصمیمات گات، منافع کشورهای توسعه‌یافته و اقتصادهای صنعتی دنیا را بیش از کشورهای درحال توسعه یا کمتر توسعه‌یافته تامین می‌کند. به‌طور مثال در بخشی که مربوط به تعرفه‌های کشاورزی، کشورهای توسعه‌یافته مقاومت بسیاری در برابر کاهش تعرفه‌ها داشتند که عملاً سبب طولانی شدن بیش از حد مذاکرات دور دوحه شد و حتی تا آستانه شکست آن دور از مذاکرات هم پیش رفت؛ با این حال، در جریان روندی که تجارت جهانی و توافقات مربوطه طی کرد، یعنی در ۲۰ سال گذشته تعدادی از کشورها و در رأس آنها چین توانستند با اصلاح ساختار و تغییراتی

ترابران: به نظر شما چه پیش‌زمینه‌هایی سبب شد آمریکا و چین که دو قدرت اصلی اقتصاد جهان هستند، اختلاف‌های تجاری خود را به سمت یک جنگ تعرفه‌ای پیش ببرند؟

■ **روند جهانی شدن حرکتی است که پس از جنگ جهانی دوم در دنیا آغاز شد و بر مبنای این تفکر شکل گرفت که لازم است کشورها در جهت کاهش موانع غیرتعرفه‌ای و کاهش تعرفه‌ها حرکت کنند تا ادغام اقتصاد کشورها، درهم‌تنیدگی آنها و در نتیجه تجارت فی‌مابین افزایش پیدا کند و در نهایت این سیاست به صلح جهانی، رشد و توسعه اقتصادها منتهی شود.**

به عبارت بهتر، قرار بر این بود که اقدامات انجام شده در چارچوب نقشه تولید و تجارت در دنیا و بیشتر بر مزیت‌های نسبی اقتصاد کشورها مبتنی شود. این تفکر پایه‌تأسیس موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت یا گات - که مادر سازمان جهانی تجارت است - بود. در این قالب تا مذاکرات دور دوحه، هشت دور مذاکره انجام و سازمان جهانی



■ طی ۱۰ سال گذشته
یا حتی از زمان ورود
به سازمان جهانی
تجارت، چین گام‌های
قابل توجهی در راستای
حقوق مالکیت فکری،
امحای کالاهای تقلبی،
برخورد با تولیدکنندگان
کالاهای تقلبی و ... انجام
داده است. البته اینکه
چقدر در این مسیر
جدیت داشته و یا
پیشرفت کرده،
محل مناقشه است

■ مقابله به مثلی که چین
انجام داده بود، بیشتر
برای این بود که نشان
دهد قدرت تقابل دارد.
به نظرم، در نهایت،
برای این دو کشور که
صادرکننده شماره یک
و دو جهان هستند، این
توافقات بین خودشان
است که می‌تواند به
حلول فصل موضوع کمک
کند تا سازوکارهای
سازمان جهانی تجارت

که در سیاست‌های خود به وجود آوردند، مسیر
توسعه صنعتی را به سرعت طی کنند و به حدی
برسند که از حیث میزان تولید ناخالص داخلی
و همچنین تجارت خارجی، از برخی کشورهای
توسعه‌یافته پیشی گیرند.

جریان پشت سر گذاشتن کشورهای توسعه‌یافته
توسط برخی از اقتصادهای نوظهور مانند چین،
هند، برزیل، اندونزی، آفریقای جنوبی و... سبب
ایجاد تردید در برخی کشورهای توسعه‌یافته
شد. این که آیا ادامه روند جهانی شدن و کاهش
تعرفه‌ها به نفع اقتصاد آنهاست یا خیر. البته این
تردید کمتر به سطح حاکمیتی و تصمیم‌گیری
کشورها نفوذ کرد و بیشتر به صورت مناظره،
اظهارنظر یا اختلاف‌نظر باقی ماند. پارادایم
جهانی شدن حدوداً از اواخر قرن بیستم و همزمان
با تاسیس سازمان جهانی تجارت به تدریج به
نفع اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه تغییر کرد
و موجب شد آنها هم بتوانند علی‌رغم چارچوبی
که کشورهای توسعه‌یافته بر موافقت‌نامه‌های
گات حاکم کرده بودند، با رشد سریع‌تری
منافع‌شان از جهانی شدن را بیشتر و بیشتر کنند و
در ادامه این روند حتی از کشورهای توسعه‌یافته
نیز مقیدتر و مستعدتر باشند.

این مباحث از زمان جورج بوش پسر و اوباما هم
در محافل مختلف آمریکا - به عنوان بزرگ‌ترین
اقتصاد صنعتی و توسعه‌یافته دنیا - مطرح بود؛
اما با روی کار آمدن ترامپ و ویژگی‌های خاص
شخصیتی او، توافقات و سازمان‌های بین‌المللی و
معادلات مربوطه شکل دیگری به خود گرفت.
ما در حال مشاهده رفتار ترامپ در خروجش از
کاپ ۲۱، توقف مذاکرات TPP، تهدید مکزیک،
مباحث نفتی، تهدید به خروج از برجام و ...
هستیم.

طبیعتاً همین ادبیات و رویکرد را با چین نیز در
پیش گرفته است. تراز منفی آشکار در تجارت
خارجی چین و آمریکا حدود ۳۶۰ میلیارد دلار
است که عملاً بزرگ‌ترین تراز منفی است که
آمریکا با یک کشور دارد؛ بنابراین طبیعی است
که ترامپ و کابینه‌اش چین را مخاطره‌آمیزترین
شریک تجاری تلقی کنند.

ترامپ این مسئله را در کمپین انتخاباتی خود
نیز دنبال می‌کرد و پس از آن نیز بارها راجع
به ضرورت اصلاح تراز تجاری منفی توسط
چین صحبت کرده است. متهم کردن چین به

اینکه ارزش پولش را به‌طور مصنوعی پایین
نگاه می‌دارد و طرح موضوع با رئیس‌جمهور
چین در زمانی که به آمریکا سفر کرد، جزو
مقدمات تصمیمی بود که ترامپ برای کاهش
تراز تجاری گرفت.

در نهایت هم وضع کردن برخی تعرفه‌ها بر
کالاهای چینی سبب مقابله به مثلی چینی‌ها و
اقدام متقابل روی کالاهای آمریکایی شد.

ترابران: آمریکا اتهاماتی را متوجه چین می‌کند
که مورد نظر برخی کشورهای دیگر نیز هست؛
دادن یارانه گسترده به برخی از تولیدات، پایین
نگاه داشتن ارزش پول به صورت مصنوعی
و نقض حقوق مالکیت معنوی. این عوامل را
تا چه میزان در بروز این جنگ تجاری مؤثر
می‌بینید؟

■ این مباحث یک‌به‌یک جای بحث دارد. در
رابطه با اینکه چین ارزش پول خود را به‌طور
مصنوعی پایین نگاه می‌دارد، می‌توان براساس
تئوری‌های تعیین ارزش پول ملی، این مسئله را
محاسبه کرد و بعضاً هم به اثبات خواهد رسید.
اینکه در دو دهه اخیر خصوصاً دهه گذشته، تراز
تجاری چین به طور قابل توجهی مثبت شده
است و امروز ذخایر ارزی این کشور متجاوز از ۳
هزار میلیارد دلار برآورد می‌شود (تا حدی که
ژاپن را نیز پشت سر گذاشته است) می‌تواند
اثباتی بر مدعای پایین بودن ارزش پول چین
باشد. بدیهی است که با چنین اقتصاد و تراز
مثبت تجاری تاکنون باید پول چین بیش از سایر
ارزها تقویت می‌شد.

البته باید این مسئله را هم در نظر گرفت که
ارزش پول چین در مقایسه با دلار طی ۱۵ سال
گذشته تقریباً ۳۰ درصد تقویت شده است و از
حدود ۸/۸ به ۶/۳ یوان به ازای هر دلار رسیده
است. حالا اینکه باید بیشتر از این تقویت
می‌شد یا خیر، نیاز به محاسبات یا گزارشاتی
دارد که من با آنها برخورد نکرده‌ام؛ اما طبیعتاً این
موضوع جای تامل دارد.

نکته بعدی در ارتباط با بحث عدم رعایت حقوق
مالکیت فکری است؛ این موضوع اگرچه درست
است، اما طی ۱۰ سال گذشته یا حتی از زمان
ورود به سازمان جهانی تجارت، چین گام‌های
قابل توجهی در راستای حقوق مالکیت فکری،
امحای کالاهای تقلبی، برخورد با تولیدکنندگان
کالاهای تقلبی و... انجام داده است. اینکه چقدر در



■ مدتی است که چین به طور مستقیم به صنایع بزرگ خود یارانه نمی‌دهد بلکه برعکس تکالیف آنها را در مسیر تطبیق با مقررات زیست‌محیطی جدید، آمایش سرزمین، تغییر مکان کارخانجات، استانداردهای ایمنی و بهداشتی، الزامات مربوط به تغییرات تکنولوژیک و ... افزایش داده است؛ پس بدین ترتیب باید دید که آیا یارانه، به تولید تعلق می‌گیرد یا به الزامات

طولانی‌مدت است. اتفاقات موجود در آمریکا و اوضاع اقتصادی حاصل نوآوری، خلاقیت و حرکت متکی به اقتصاد است که در این بخش چندان هم متکی به سیاست‌های دولت نیست. مواردی مانند کاهش مالیات‌ها و... در این زمره قرار می‌گیرند. به نظر می‌رسد استراتژی چین در این راستا بهتر عمل کرده است.

البته نباید درجه توسعه‌یافتگی اقتصاد چین را با آمریکا مقایسه کرد؛ زیرا شکافی وجود دارد و طبیعی است که تا زمان پُر شدن این شکاف اقتصاد چین می‌تواند با سرعت بیشتری حرکت کند. ظرفیت‌های ویژه‌ای مانند جمعیت متجاوز از یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون نفری چین و جامعه‌ای که درآمد سرانه‌اش به سرعت در حال افزایش است، بسیار در این زمینه موثر بوده است. این حجم از افزایش تقاضای داخلی، زمینه جذب تولیدات را بسیار بیشتر از اقتصاد آمریکا تامین می‌کند و طی این مراحل قطعا با رشد مواجه خواهد شد. در سال‌های اخیر میزان زیادی از توفیق چین را باید مبتنی بر رفاه مردم و جمعیتی دانست که بازار مصرف فراوانی فراهم آورده است. چین در منطقه‌ای قرار دارد که با شعاع ۵ هزار کیلومتری می‌توان تقریباً سه چهارم جمعیت دنیا را در آن گنجانند درحالی‌که این دسترسی در آمریکا به راحتی چین نیست.

ترابران: نقش سازمان تجارت جهانی در منازعه پیش آمده را چگونه می‌بینید؟ آیا ساختارها، اهداف و قوانین این سازمان از دلایل بروز چنین جنگی بوده و اینکه در نهایت آیا این سازمان می‌تواند در حل و فصل ماجرا مؤثر واقع شود یا این دو قدرت میانجیگری چنین سازمانی را قبول ندارند و مذاکرات و توافقات خودشان است که می‌تواند این ماجرا را خاتمه دهد؟

■ البته مقررات سازمان تجارت جهانی می‌تواند موجب بروز این مسئله شده باشد. همانطور که گفتم، این مقررات موانع غیرتعرفه‌ای را در تجارت بین دو کشور برداشته و تعرفه‌های این دو کشور را پایین آورده است، اما این حاصل خواست و اراده‌ای آگاهانه است که به‌ویژه آمریکا در آن دست بالا را داشته است.

آمریکا به عنوان یکی از موسسین این سازمان، در زمان مذاکرات الحاق چین به سازمان جهانی تجارت بسیاری از خواسته‌های خود را به

این مسیر جدیت داشته و پیشرفت کرده و چقدر هنوز حقوق مالکیت فکری رعایت نمی‌شود، محل مناقشه اما قابل فهم است. طبیعتاً حقوق مالکیت فکری در یک اقتصاد توسعه‌یافته بیشتر از یک اقتصاد در حال توسعه رعایت می‌شود زیرا هرچه کشورها پیشرفت کنند، میزان تطبیق آنها با مفاهیم و مقررات بالغ تولید و اقتصاد بالا می‌رود. شاید در این راستا با استراتژی که آمریکا یا غرب نسبت به چین دارد، چین بتواند جدیت خود را افزایش دهد.

در رابطه با سوبسیدی که به تولید اختصاص داده می‌شود، بحث باید با بررسی بیشتری صورت گیرد. مدتی است که چین به طور مستقیم به صنایع بزرگ خود یارانه نمی‌دهد، بلکه برعکس تکالیف آنها را در مسیر تطبیق با مقررات جدید زیست‌محیطی، برنامه‌های آمایش سرزمین، تغییر مکان کارخانجات، استانداردهای ایمنی و بهداشتی، الزامات مربوط به تغییرات تکنولوژیک و... بیشتر کرده است؛ بنابراین اگر فرض کنیم چین مشوق‌هایی برای این مجموعه در نظر می‌گیرد باید در طرف دیگر ترازو، تکالیف در نظر گرفته شده را نیز مدنظر قرار دهیم و سپس به قضاوت بپردازیم که آیا یارانه، به تولید تعلق می‌گیرد یا به الزامات.

این موضوعات باید از نظر زیست‌محیطی و سایر موضوعات تطبیق پیدا کنند. اگر در راستای الزامات باشد، عموماً نقض مقررات سازمان جهانی تجارت تلقی نمی‌شود و ملاک هم همین است.

چین بعضاً به بخشی از صنایع کوچک و متوسط خود امتیازهایی را می‌دهد یا مسائلی مانند کاهش مالیات را برایشان در نظر می‌گیرد که آن هم نقش مؤثری در تراز تجاری یا صادرات چین ندارد زیرا اصولاً حجم بالایی از صادرات توسط بنگاه‌های بزرگ و متوسط انجام می‌شود نه بنگاه‌های کوچک. لذا در رابطه با هر سه موضوع می‌توان ماجرا را از موضعی دید که حرف آمریکا تایید یا رد شود. چین در مقابل تمام مطالب مدنظر آمریکا اقداماتی انجام داده که می‌تواند آنها را بیشتر مطرح و برجسته کند تا روایتی از ادعاها و اتهاماتی را که آمریکا به او وارد می‌کند، تنزل دهد.

در مجموع، استراتژی توسعه اقتصادی و عبور چین از مرحله کنونی به مرحله پیچیده‌تر و پیشرفته‌تری از صنعت نسبت به اتفاقاتی که در ایالات متحده می‌افتد، جای بررسی دارد. توسعه چین حاصل یک مدیریت گام‌به‌گام و بینش و هدف‌گیری

■ آمریکا به عنوان یکی از موسسین سازمان تجارت جهانی، در زمان مذاکرات الحاق چین به این سازمان بسیاری از خواسته‌های خود را به چینی‌ها تحمیل کرد؛ بنابراین نمی‌تواند ادعا کند چارچوب این سازمان علیه آمریکا عمل کرده است؛ اما شاید در آن زمان، آمریکا باور نداشت که چین بتواند این روند و توسعه صنعتی را کماکان ادامه دهد و برنده توافقات سازمان تجارت جهانی باشد

■ سابقه قریب به ۷۰ ساله مسیر کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای تجارت جهانی در کشورها براساس گزارش‌های مختلف نشان داده که این مسیر به رشد اقتصاد کشورها و رشد اقتصاد جهانی و به‌ویژه رشد تجارت کمک کرده است. هیچ جایگزین دیگری وجود ندارد که بتواند این جریان را در مسیر دیگری تقویت کند

چینی‌ها تحمیل کرد؛ بنابراین نمی‌تواند ادعا کند که چارچوب سازمان جهانی تجارت علیه آمریکا عمل کرده است؛ اما شاید در آن زمان، آمریکا باور نداشت که چین بتواند این توسعه صنعتی و روند رشد را کماکان برای مدت طولانی ادامه دهد و به جایی برسد که برنده توافقات سازمان جهانی تجارت باشد و نرخ رشد اقتصاد و صادرات این کشور پس از الحاق به سازمان جهانی تجارت حتی افزایش هم پیدا کند.

در عین حال، در سازمان جهانی تجارت سازوکار رسیدگی به شکایت دیده شده که هر یک از این دو کشور می‌توانند از آن سازوکار استفاده کنند. چین مراتب اعتراض خود را منتقل کرده است، هر چند اطلاع ندارم که آیا این را به عنوان شکایت مطرح کرده یا صرفاً در حد اعتراض بوده است. مقابله به مثلی که چین انجام داده بود، به نظرم بیشتر برای این بود که نشان دهد قدرت تلافی و تقابل را دارد.

به نظر من، در نهایت امر برای این دو کشور که صادرکننده شماره یک و دو جهان هستند، این توافقات بین خودشان است که می‌تواند به حل و فصل موضوع کمک کند تا سازوکار رسیدگی توسط سازمان جهانی تجارت. ضمن اینکه آن سازوکار رسیدگی هم تا حدودی زمان‌بر است و به سرعت قابل اعمال و اجرا نیست. فراموش نکنید که سازمان جهانی تجارت در مقابل این دو غول شماره یک و دو که عضو آن هستند، شاید خود را نهادی ضعیف قلمداد کند. اندازه این سازمان بدون این دو عضو عملاً یک‌سوم و یا حتی کوچکتر خواهد شد. به هر حال باید صبر کرد و دید که در این خصوص چه اتفاقاتی خواهد افتاد.

ترابران: بخشی از اتفاقی که در حال حاضر رخ داده را شاید بتوان به روند سیاسی جهان در سال‌های اخیر هم منتسب کرد. در سال‌های اخیر جریان‌هایی که بیشتر بر ملی‌گرایی تاکید و بر پوپولیست و عوام‌گرایی تکیه دارند، ظهور بیشتری پیدا کرده‌اند. یکی از مواضع چنین جریان‌هایی این است که باید اقتصادشان درونی‌تر شود و تا حدی ارتباط با جهان را برای مردم و جامعه خودشان تهدیدآمیز می‌بینند. آیا مواضع آمریکا و اختلاف با چین در این سطوح ارزیابی نمی‌کنند؟

■ در خصوص این رویکرد اگر آمریکا را کنار

بگذاریم که به شکل بارزی این رویکرد را اتخاذ کرده است، می‌توانیم به انگلستان هم اشاره کنیم که با خروج از اتحادیه اروپا، همین خط‌مشی را در پیش گرفته و آنها هم به نوعی از ادغام بیشتر در اقتصاد اروپا پرهیز و حتی خود را خارج می‌کنند. با این حال، من به طور کلی چشم‌انداز تجارت جهانی را در مسیر اینکه این رویکرد جدی و فراگیر شود، نمی‌بینم. این را بیشتر حاصل سلاقی دولت‌ها یا رؤسای دولت‌ها در برخی کشورها می‌بینم که بعضاً به واسطه اینکه قصد دارند از افکار عمومی استفاده و آنها را با خود همراه کنند، چنین موضعی اتخاذ می‌کنند.

به هر حال سابقه قریب به ۷۰ ساله مسیر کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای تجارت جهانی در کشورها - براساس گزارش‌ها و شواهد مختلف - نشان داده که این مسیر به رشد اقتصاد کشورها و رشد اقتصاد جهانی و به‌ویژه رشد تجارت کمک کرده است.

هیچ جایگزین دیگری وجود ندارد که بتواند این جریان را در مسیر دیگری تقویت کند؛ یعنی بازگشت به سیاست‌های حمایت‌گرایی می‌تواند در کوتاه‌مدت برای برخی کشورها محمل یا انتخابی باشد برای اینکه از شغل‌ها یا صنایع خود حمایت کنند، اما با توجه به اینکه این جاده دوطرفه است، کشور مقابل هم مخیر است اقدام متقابل انجام دهد که نهایتاً سبب می‌شود این منافع محدود شوند؛ یعنی همان‌طور که آن کشور جلوی واردات را می‌گیرد، از صادرات بیشتر هم محروم خواهد شد.

اما اتفاقی که در نقشه جهانی در حوزه سیاسی در حال وقوع است این است که ما شاهد حرکت جریان‌های سیاسی و حاکمیتی در برخی کشورها به دو سمت هستیم که به نوعی فاصله گرفتن از دموکراسی تلقی می‌شود؛ یکی به سمت دولت‌های اقتدارگرا و قائم به شخص (مانند وضعیت‌هایی که در ترکیه با آن روبه‌رو هستیم یا شرایطی که آقای پوتین در روسیه دارد) و دیگری، قضیه دولت‌ها یا احزاب مربوطه که قصد دارند دولت را با وعده‌های پوپولیستی در اختیار گیرند؛ مانند کاری که در آمریکا ترامپ انجام داده یا احزاب پوپولیست در اروپا که با تقویت تعداد هوادارانشان در چند سال گذشته روبه‌رو شده‌اند.

آثار فاصله گرفتن حکمرانی این کشورها و ورود

■ تکی که ترامپ زده و پانکی که چین زده، به یک بده‌وبستان منجر می‌شود. به طور مثال سیاستی که چین از سال گذشته اعلام کرده مبنی بر اینکه قصد دارد واردات خود را از دنیا افزایش دهد، یک سیاست مهم است و امسال هم در حال برگزار کردن نمایشگاه واردات است

مردم روبه‌رو خواهد شد، زیرا آنها علاقه ندارند که هزینه زندگی‌شان افزایش یابد. تمام این پارامترها می‌گویند که این موضوع وارد مذاکره و احیاناً مصالحه خواهد شد. از طرف دیگر چین هم اقتصاد و حاکمیتی دارد که در این رابطه هوشمند و حرفه‌ای عمل می‌کند.

فکر می‌کنم چین هم برای اینکه به آمریکا نشان بدهد که بالاخره امتیازاتی قائل شده است در این راستا تصمیماتی اتخاذ می‌کند؛ یعنی این کار یک‌طرفه نیست و تکی که آقای ترامپ زده و پانکی که چین زده، به یک بده‌وبستان منجر می‌شود. به طور مثال سیاستی که چین از سال گذشته اعلام کرده مبنی بر اینکه قصد دارد واردات خود را از دنیا افزایش دهد، یک سیاست مهم است و امسال هم در حال برگزار کردن نمایشگاه واردات است.

با این کار، چین تلویحا سیگنال یا چراغ سبز می‌دهد که کشورها از این فرصت توسعه واردات استفاده کنند و آمریکا از کشورهایی است که می‌تواند اقتصادش بیشتر از دیگران از این فرصت منتفع شود. لذا این مسئله حاد و پیچیده نخواهد شد. اصولاً این روش‌ها در اقتصاد امروز جهان نه جواب می‌دهد و نه امکان‌پذیر است. ضمن اینکه سایر بازیگران هم در این موضوع اثرگذار خواهند بود زیرا چنین لطمه‌ای به اقتصاد جهانی می‌تواند فراتر از بحث چین و آمریکا باشد، بالاخره رویکردهای اروپا و کشورهای توسعه‌یافته موضوع را به کانالی وارد می‌کند که این مسئله مدیریت شود.

آنها به اقتدارگرایی یا پوپولیسم می‌تواند اثرات منفی روی تجارت جهانی داشته باشد، زیرا یکی از وعده‌هایی که اغلب در دولت‌های پوپولیست به مردم داده می‌شود، این است که می‌توان اشتغال و درآمد را افزایش داد؛ اما از آنجا که در دوره تصدی، ابزار زیادی برای انجام این کار ندارند، بعضاً ژست‌هایی می‌گیرند که می‌تواند حمایت‌گرانه باشد تا نشان دهند در حال حمایت از تولید داخلی و افزایش اشتغال هستند. با این اوصاف شما رگه‌های رفتارها یا تغییر رفتارهای سیاسی را می‌توانید به خوبی در تصمیماتی که در سطح اقتصاد بین‌المللی گرفته می‌شود دنبال کنید. این موضوع بسیار مخاطره‌آمیز است.

ترابران: به نظر شما آیا به این سمت می‌رویم که جنگ تعرفه‌ای گسترش پیدا کند و آتش آن شعله‌ور شود یا اینکه باید انتظار یک مصالحه را داشت؟

■ آقای ترامپ به طور کلی رفتارهای نسبت به روسای جمهور قبلی، چندان قابل پیش‌بینی نیست، اما به دلیل اینکه در هر حال یک تاجر است، با نگاه به رفتار او از منظر یک تاجر با سابقه طولانی مدت، فکر نمی‌کنم علاقه‌مند باشد که این جنگ تجاری را حاد و جدی کند و آن را ادامه دهد زیرا اگر لطمات و آسیب‌های آن فراتر از آنچه هست، شود؛ به اقتصاد آمریکا لطمه وارد خواهد شد. همین حالا هم شرکت‌های آمریکایی که با افزایش تعرفه چینی‌ها مواجه شدند، از این موضوع ابراز نگرانی کرده‌اند. این را هم نباید فراموش کنیم که اصولاً اقتصاد آمریکا از مرحله تولید بخشی از کالاهای چینی عبور کرده است، به این معنا که حتی اگر تعرفه‌ها بیش از این هم افزایش پیدا کند، هزینه تولید آنها برای اقتصاد توسعه‌یافته آمریکا با نرخ و دستمزد بالاتری کارگری در مقایسه با چین، مزیتی ندارد و اتفاقاً واردات این کالاهای از چین به اقتصاد آمریکا کمک می‌کند که بتواند خودش را بیشتر به اقتصاد مبتنی بر نوآوری سوق دهد و سرآمدی خود را در نوآوری و فناوری حفظ کند.

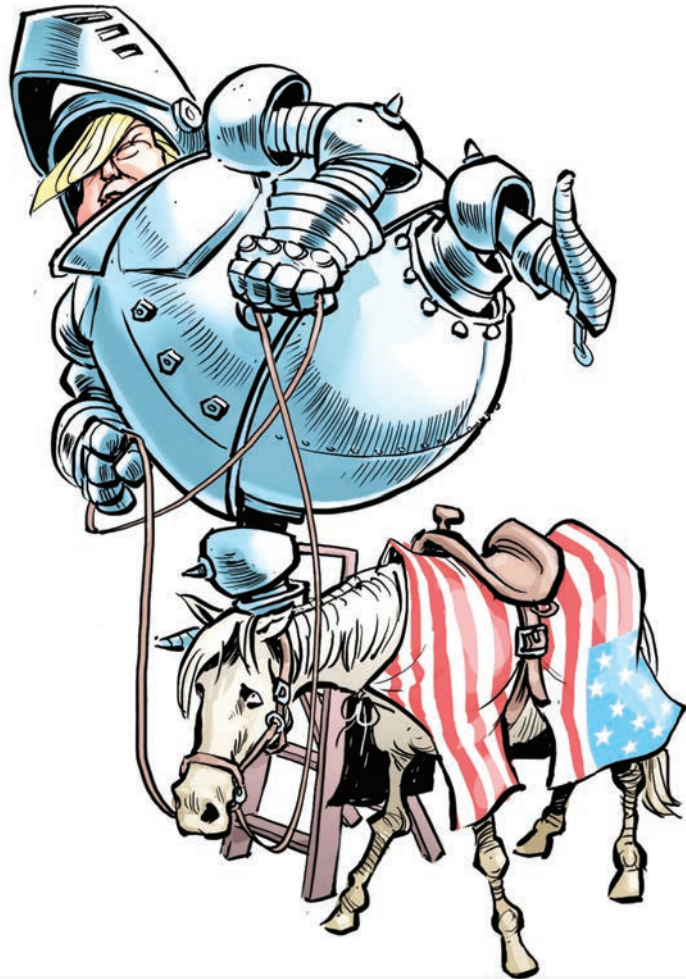
نکته مهم دیگر این است که آقای ترامپ در عین اینکه باید از اشتغال و تولید مراقبت کند، طبیعتاً باید منافع مصرف‌کننده را هم در نظر داشته باشد، یعنی در این جریان اگر سطح قیمت‌ها در آمریکا افزایش پیدا کند، برای او ابعاد منفی خواهد داشت و با کاهش اقبال و رای



صادرات سهم بزرگی از رشد اقتصادی چین را به خود اختصاص داده است. چون آمریکا یکی از واردکنندگان اصلی کالاهای چینی است در نتیجه واشنگتن راه‌های بسیاری برای ضربه زدن به تولیدکنندگان چینی دارد. تعرفه‌های تلافی‌جویانه پکن در حال حاضر بیش از یک سوم از کالاهای وارداتی چین از ایالات متحده را در برمی‌گیرد و در نتیجه گزینه‌های کمتری برای مقامات چینی برای ضربه زدن متقابل به اقتصاد آمریکا برای آنها باقی می‌گذارد. با این حال رییس‌جمهور چین در قلمرو سیاسی، از مزایایی برخوردار است که ممکن است این امکان را برای او فراهم کند تا بتواند بهتر از ترامپ با بحران اقتصادی فعلی مقابله نماید. سلطه شی جین‌پینگ بر روی رسانه‌های خبری و حزب حاکم فضای اندکی برای انتقاد از سیاست‌های او باقی می‌گذارد، این در حالی است که رئیس‌جمهور آمریکا قبل از برگزاری انتخابات مهم میان‌دوره‌ای در ماه نوامبر باید به شکایات شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان آمریکایی بپردازد.

همچنین دولت چین کنترل بسیار بیشتری بر روی اقتصاد خود دارد و همین امر باعث می‌شود تا بتواند با دستور به بانک‌ها برای حمایت از صنایعی که به علت تعرفه‌های وضع شده آمریکا دچار زیان شده‌اند، از عموم مردم در مقابل کاهش فرصت‌های شغلی یا تعطیلی کارخانجات حمایت کند. این اقدام می‌تواند آسیب ناشی از وقوع یک جنگ تجاری را کمتر نماید و تحمل زیان را برای شرکت‌های دولتی که بخش اصلی اقتصاد این کشور را تشکیل می‌دهند، بیشتر نماید.

آرتور کروبییر مدیرعامل یک موسسه تحقیقاتی در پکن می‌گوید: تصور من این است که واشنگتن درباره عواقب ناشی از این تعرفه‌ها در چین اغراق‌آمیز عمل کرده است. وی برآورد کرد در بدترین حالت اقدامات تعرفه‌ای جدید آمریکا می‌تواند به حدود یک‌دهم درصد از رشد اقتصادی چین آسیب برساند و به‌سختی می‌تواند منجر به انحراف شدید سیاست‌های اقتصادی این کشور شود زیرا مقامات چین مزایای بی‌شماری از مدل اقتصادی کاملاً دولتی خود که طی دهه‌های اخیر به آن متکی بوده‌اند، به دست آورده‌اند. در عین حال به نظر می‌رسد مقامات چین بر



دلیل اطمینان چین از پیروزی برابر ترامپ در جنگ تجاری چیست؟

مَرکب ناراهوار

به گزارش نشریه نیویورک‌تایمز، به نظر می‌رسد مقامات چین کاملاً اطمینان دارند که می‌توانند برنده یک جنگ تجاری برابر رئیس‌جمهور آمریکا باشند. شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهور چین به دنبال تقویت پیام حزب حاکم کمونیست در این کشور است مبنی بر اینکه آمریکا قصد دارد از پیشرفت چین جلوگیری کند اما دیگر قادر به انجام این کار نیست زیرا هم چین کشور قدرتمندی شده است و هم اقتصاد این کشور بسیار گسترش یافته است. ژو گوانگیاو، معاون وزیر دارایی چین در یک کنفرانس خبری اعلام کرد: چین از جنگ تجاری نمی‌ترسد.

او در این کنفرانس خبری بارها به تاریخ «چین جدید» اشاره کرد که احیای خارق‌العاده اقتصادی خود را از چهار دهه پیش آغاز کرد و خاطر نشان کرد که این مسئله یادآور این حقیقت است که چین هیچگاه تسلیم فشارهای خارجی نخواهد شد. گم شدن در میان هیاهو و تبلیغات روش سوال‌برانگیزی هستند که چین برای از دور خارج کردن شرکت‌های خارجی از بازارهای اصلی فناوری دنیا در پیش گرفته است و اما در یک دید بی‌طرفانه اقتصادی، چین در یک جنگ تجاری بسیار آسیب‌پذیرتر از چیزی است که مقامات آن بدان اذعان می‌کنند.

■ رئیس‌جمهور چین از مزایایی برخوردار است که ممکن است این امکان را برای او فراهم کند تا بتواند بهتر از ترامپ با بحران اقتصادی فعلی مقابله کند. دولت چین کنترل بیشتری بر اقتصاد خود دارد و همین امر باعث می‌شود تا بتواند با دستور به بانک‌ها برای حمایت از صنایعی که بابت تعرفه‌های آمریکا دچار زیان شده‌اند، حمایت کند

باز است. در سطح جهانی، استراتژی چین منزوی کردن آمریکا و جدا کردن آن از متحدانش در اروپا و آسیاست زیرا در غیر اینصورت نگرانی‌های آمریکا ناشی از سیاست‌های تجاری چین دامن‌گیر آنها نیز خواهد شد، زیرا چین قصد دارد تا بازارهای اصلی را حفظ کند و به فناوری شرکت‌های خارجی نیز دست یابد.

کروبر می‌گوید یک جنبش متحد علیه چین، می‌تواند از تعرفه‌های آمریکا موثرتر باشد، اما تاکنون رییس‌جمهور ایالات متحده موفق به شکل‌دهی به چنین جنبشی نشده؛ در عوض رئیس‌جمهور چین به طور عمده موفق شده از نظر اخلاقی به مقبولیت بالایی در سطح جهانی دست یابد و چین را به صورت یک ناظر مناسب برای توافق‌نامه‌های بین‌المللی در مسائل مربوط به تجارت جهانی تا موضوع تغییر اقلیم نشان دهد. اینها همان مسائلی هستند که ترامپ اغلب تمایلی به پرداختن به آنها ندارد.

روزنامه پپلز دیلی گزارش داده است که طرف آمریکایی با کوچکترین بهانه‌ای آماده راه انداختن جنگ تجاری است. این روزنامه در مقاله‌ای تعرفه‌های رئیس‌جمهور آمریکا را محکوم کرد و آنها را کاملاً برخلاف روند جهانی شدن اقتصادی دانست. این روزنامه در مقاله‌اش خاطر نشان کرد: امروز آمریکا با این تعرفه‌ها چین را هدف قرار داده است و فردا ممکن است کشورهای دیگر هدف تعرفه‌های آمریکا قرار گیرند.

همچنین حزب حاکم چین اختلافات تجاری موجود میان دو کشور را شواهدی تازه مبتنی بر این موضوع می‌داند که آمریکا قصد دارد رشد چین را، به عنوان یکی از قدرت‌های بزرگ اقتصادی دنیا، تضعیف کند. در ماه دسامبر رسانه‌های خبری دولت چین استراتژی امنیت ملی دولت دونالد ترامپ را مورد توجه قرار دادند. در این استراتژی اعلام شد که چین به دنبال متزلزل کردن ایالات متحده در منطقه هند و اقیانوس آرام است تا بتواند گستره مدل اقتصادی دولتی خود را گسترش و فضای منطقه را به نفع خود تغییر دهد.

استراتژی امنیتی ملی دولت آمریکا نشان‌دهنده یک تغییر دوجانبه در موضع واشنگتن نسبت به چین پس از دهه‌ها همکاری اقتصادی است. حزب حاکم چین همچنین می‌گوید که آمریکا در حال حاضر تنها در حال به چالش کشاندن

این باورند که می‌توانند از نقاط آسیب‌پذیر در سیستم سیاسی آمریکا بهره ببرند.

وانگ یونگ، استاد اقتصاد در دانشگاه پکن در این باره می‌گوید: «بخش کشاورزی آمریکا بسیار متأثر از تصمیمات کنگره این کشور است.» او در ادامه، در توضیح اینکه چرا چین محصولات زراعی از جمله سویا را با تعرفه‌های تلافی‌جویانه هدف قرار داده، اضافه می‌کند: «چین می‌خواهد نظام سیاسی داخلی آمریکا، این کار را به نفع چین انجام دهد.»

رئیس‌جمهور آمریکا و دولت او پیام‌های مختلفی را در این باره صادر کردند. چند ساعت پس از اعلام خبر چین، مقامات دولتی آمریکا با هدف از بین بردن ترس ناشی از قریب‌الوقوع بودن جنگ تجاری، این مسئله را مطرح کردند که آنها بعید است به دنبال اعمال تعرفه روی ۵۰ میلیون دلار کالای چینی باشند.

با این حال یک روز بعد دونالد ترامپ اعلام کرد قصد دارد در واکنش به اقدام تلافی‌جویانه ناعادلانه چین، تعرفه ۱۰۰ میلیون دلاری دیگری را بر روی کالاهای چینی وضع کند. ترامپ در بیانیه‌ای اعلام کرد چین به جای آنکه سوءرفتار خود را اصلاح کند آسیب زدن به کشاورزان و تولیدکنندگان آمریکایی را انتخاب کرده است. ژو، معاون وزیر دارایی چین از کشاورزان سویا آمریکایی و انجمن‌های نماینده آنها که مخالفت خود را با برنامه دولت ترامپ اعلام داشتند، تشکر کرد.

علاوه بر سویا، چین تهدید کرد که بر روی ماشین‌های آمریکایی، محصولات شیمیایی و دیگر محصولات این کشور تعرفه تلافی‌جویانه وضع خواهد کرد. مقامات چین ۱۰۶ کالا را که بسیاری از آن در بخش‌های از آمریکا تولید می‌شود که طرفدار ترامپ هستند، انتخاب کردند تا به مقامات آمریکایی درباره آسیب‌های ناشی از بن‌بست طولانی‌مدت اقتصادی بر کارگران و مصرف‌کنندگان آمریکایی هشدار داده شود.

معاون وزیر دارایی چین تاکید کرد اگر کسی بخواهد با ما مبارزه کند ما آماده خواهیم بود. او در ادامه کم‌وبیش به شروط تسلیم آمریکا اشاره کرد. او تاکید کرد حذف تعرفه‌های یک‌جانبه و حل‌وفصل هرگونه شکایتی از طریق سازمان تجارت جهانی شرط چین برای کنار آمدن با آمریکا است. این مقام چین افزود: اگر آنها بخواهند مذاکره کنند درهای مذاکره به روی آنها

چین است زیرا نگران از دست دادن جایگاه ممتاز خود در نظام جهانی است.

در سرمقاله روزنامه چینی گلوبال تایمز آمده است آخرین اقدامات آمریکا علیه چین یک حسی از مهار کردن را القاء می‌کند که ظاهراً در میان سیاستمداران آمریکایی معمول است. گلوبال تایمز در ادامه می‌نویسد: اما آنها این واقعیت را نادیده گرفته‌اند که چین به یک مرکز اقتصادی بزرگ در جهان تبدیل شده است.

این روزنامه خاطر نشان می‌کند: بازار چین اکنون نه کوچکتر از بازار آمریکا است و نه جذابیت کمتری نسبت به آن دارد هر چند شاید گفتن این مطلب اندکی اغراق‌آمیز باشد و به همین علت است که چین تبدیل به یک رقیب توانمندتر از آنچه ترامپ پیش‌بینی می‌کرد، شده است.

در ادامه مقاله گلوبال تایمز آمده است: تضعیف چین در عرصه اقتصادی به معنای یک جنگ بی‌رحمانه غیرمنتظره برای آمریکا است.

منبع: نیویورک تایمز



به گزارش اکونومیست، فهرست آمریکایی‌ها مبنی بر افزایش تعرفه ۱۳۰۰ کالای وارداتی، معادل ۹ درصد واردات آمریکا به چین در سال ۲۰۱۷ است و اقدام تلافی‌جویانه چین نیز مبنی بر هدف قرار دادن ۵۰ میلیارد دلار از واردات کالاهای تولیدی آمریکا، معادل ۳۸ درصد کل واردات این کشور از آمریکا در سال ۲۰۱۷ است. فعلاً فهرست تعرفه‌هایی که هر دو کشور منتشر کرده‌اند فراتر از تهدید نیستند؛ و طی ماه‌های آینده فهرست آمریکایی‌ها برای مشورت عمومی ارائه خواهد شد؛ یعنی تاکنون هیچ ضرب‌الاجلی برای اجرایی شدن افزایش تعرفه‌ها اعلام نشده است.

با این حال برخی تحلیلگران اقدامات تعرفه‌ای اخیر چین و آمریکا را به اتفاقات پیش از «رکود بزرگ» تشبیه می‌کنند که یادآور تصویب قانون تعرفه «هاولی-اسموت» در سال ۱۹۳۰ است. طبق این قانون ابتدا قرار بود تعرفه تعدادی از کالاها به منظور حمایت از کشاورزان افزایش یابد، اما بعداً تعرفه واردات نزدیک به ۹۰۰ کالا افزایش یافت. به طوری که بین سال‌های ۱۹۲۹ و ۱۹۳۲ صادرات تخم‌مرغ از کانادا به آمریکا ۴۰ درصد کاهش یافت.

چنین موانع تجاری در اثر اقدامات تلافی‌جویانه، اصولاً صنایع را ضعیف می‌کند نه قوی. به

تجارت بین‌الملل قربانی دوئل تعرفه‌ای چین و آمریکا

آیا کشتی تجارت به گل می‌نشیند؟

معلوم نیست جنگ تعرفه‌ای بین چین و آمریکا تا کی ادامه خواهد داشت. اسفند ماه سال گذشته ترامپ با وضع تعرفه ۲۵ درصدی بر واردات فولاد و تعرفه ۱۰ درصدی بر واردات آلومینیوم، شروع‌کننده این جنگ بود. در طرف مقابل، چین به گفته وزارت بازرگانی این کشور قصد جنگ نداشته و درصدد دفاع از نظام تجارت چندجانبه بوده و خواهان گسترش تجارت آزاد و تسهیلات تجارت و سرمایه‌گذاری در سراسر جهان است؛ اما با وضع تعرفه‌های بیشتر از سوی آمریکا و در پی تلافی چین، بازی تعرفه‌ای بین دو کشور شروع شد. مسلماً ادامه جنگ تجاری بین دو غول اقتصادی دنیا گریبان اقتصاد جهانی را خواهد گرفت. گزارشی که در ادامه می‌آید به شرح تاثیر جنگ تجاری بر بخش‌های مختلف تجارت و اقتصاد جهانی پرداخته است.

■ به گزارش اکونومیست، فهرست آمریکایی‌ها مبنی بر افزایش تعرفه ۱۳۰۰ کالای وارداتی، معادل ۹ درصد واردات آمریکا از چین در سال ۲۰۱۷ و اقدام تلافی‌جویانه چین مبنی بر هدف قرار دادن ۵۰ میلیارد دلار از واردات کالاهای آمریکایی، معادل ۳۸ درصد واردات این کشور از آمریکا است

■ به گفته مشاور شرکت تحقیقاتی Drewry حتی در مواقع تجارت عادی نیز حاشیه سود کشتیرانی متمایل به کاهش ۳ درصدی است، چه رسد به اینکه خطر بالقوه‌ای نیز آن را تهدید کند. تعرفه‌ها می‌تواند باعث تحمل ریسک ۷ درصدی در تجارت دریایی آسیا به آمریکا و ریسک ۱ درصدی در تجارت دریایی جهانی شود

مشکل خواهند شد. مسلماً بدترین تأثیرات را تأمین‌کنندگان ژاپنی خواهد دید؛ زیرا ژاپن بیش از همه کشورها به شرکت‌های چینی کالا صادر می‌کند و سپس چین آنها را به آمریکا صادر می‌کند. به فراخور اندازه اقتصاد، چنین تأمین‌کنندگانی هستند که با پوشش بخش بزرگی از اقتصادهای کوچک، باعث گشایش اقتصاد آسیا می‌شوند. چراکه بین ۱ تا ۲ درصد تولید کلی برخی کشورها ابتدا به چین و از آنجا به آمریکا صادر می‌شود.

با افزایش تعرفه از سوی آمریکا، رقبای چینی در صنایعی مانند هوافضا، ماشین‌آلات و IT با وجود سودآوری‌شان، تهدید شده‌اند. با اینکه در مکزیک، آلمان و ژاپن نیز بسیاری از این صنایع وجود دارند؛ اما در طرف دیگر قضیه، تعرفه‌ها باعث تشویق شرکت‌ها به تغییر برنامه در سرمایه‌گذاری می‌شود. در سال ۱۹۸۱ رونالد ریگان، ژاپنی‌ها را مجبور به محدود کردن صادرات خودرو به آمریکا کرد؛ در واقع ناخواسته به سرمایه‌گذاری در صنعت نوپای خودرو در تایلند کمک کرد.

در حال حاضر انتقال تولید صنعتی از چین به دیگر کشورهای منطقه شروع شده و اعمال تعرفه روی کالاهای چینی سرعت این کار را افزایش خواهد داد. اگر چینی‌ها به دنبال اقدام تلافی‌جویانه باشند، اعمال تعرفه بر صادرات محصولات کشاورزی آمریکا اولین هدف خواهد بود؛ بنابراین کشور برزیل که بعد از ایالات متحده دومین تولیدکننده بزرگ سویا محسوب می‌شود، می‌تواند از این موضوع استفاده کرده و تجارت خود را گسترش دهد. از این رو، جنگ تجاری به دو اقتصاد بزرگ دنیا و رشد و تعادل اقتصاد جهانی آسیب خواهد زد.

بازی تعرفه‌ای و تأثیر آن بر تجارت دریایی

در حال حاضر با اعمال تعرفه ۲۵ درصدی بر واردات ۱۰۰ میلیارد دلاری کالای چینی توسط آمریکا، صنعت کشتیرانی نگران کاهش حجم حمل‌ونقل دریایی و در نتیجه کاهش سود و کاهش اشتغال در این بخش است.

به گزارش CNN، کریس راجرز تحلیل‌گر گروه تجارت بین‌المللی پانجیوا (شرکت تحقیقاتی در زمینه تجارت جهانی) معتقد است بیشترین تأثیر بازی تعرفه‌ای بر صنعت کشتیرانی بستگی به تمایل یا توانایی مصرف‌کنندگان آمریکایی در پرداخت قیمت‌های بالاتر به کالاهای اساسی و انعطاف‌پذیری

اعتقاد بسیاری از اقتصاددانان، قانون تعرفه «هاولی - اسمیت» یکی از عوامل اصلی وقوع «رکود بزرگ» بود. چرا که به دنبال تصویب این قانون موج حمایت‌گرایی (Protectionism) در سایر کشورها نیز به راه افتاد و باعث خسارت به روابط تجاری آنها شد.

رابرت شیلر، برنده جایزه نوبل اقتصاد نیز در مصاحبه با شبکه CNBC نسبت به «بحران اقتصادی» حاصل از تهدیدات جنگ تجاری هشدار داده است. به اعتقاد این اقتصاددان، افزایش تنش تجاری بین چین و آمریکا می‌تواند منجر به بحران فوری اقتصاد شود. این اقتصاددان از ترامپ انتقاد کرده و به طور آشکارا به شرکت‌های آمریکایی نسبت به حذف چین از زنجیره‌تأمین و مدل کسب‌وکارشان در اثر افزایش جنگ تجاری بین آمریکا و چین هشدار داده است. او می‌گوید: «نتیجه جنگ تجاری رکود اقتصادی خواهد بود، چرا که شرکت‌ها با اهداف بلندمدت ایجاد شده‌اند و به این منظور نیز نیروی کار ماهر و روش‌های کاری خود را توسعه داده‌اند.»

به اعتقاد شیلر افزایش تعرفه فولاد و آلومینیوم تأثیر تورم‌زای قابل ملاحظه‌ای نخواهد داشت؛ اما بازی تعرفه‌ای بین دو کشور می‌تواند اقتصاد آمریکا را به سمت رکود بکشاند. او ترامپ را یک شومن می‌داند که صرفاً به دلایل سیاسی (انتخاب مجدد در سال ۲۰۲۰) این جنگ تجاری را به راه انداخته است. نویسنده روزنامه دیلی تلگراف نیز در مقاله‌ای می‌نویسد: «بعد از گذشت ده سال از نجات بازارهای جهانی از رکود اقتصادی سال ۲۰۰۸، جنگ تجاری آخرین چیزی است که اقتصاد جهانی به آن نیاز دارد.»

جنگ تجاری و تأثیر آن بر اقتصاد سایر کشورها

در مرحله آغازین جنگ تجاری، این کشور چین است که دشمن آمریکا محسوب می‌شود؛ اما به گزارش نشریه اکونومیست، ۳۰ درصد ارزش افزوده کالاهای صادراتی چین به آمریکا در کشورهای دیگر صورت می‌گیرد. بر اساس آمار سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در سال ۲۰۱۷، کشورهای تایوان، مالزی، سنگاپور، کره جنوبی، هنگ‌کنگ، شیلی، عربستان سعودی، تایلند، فیلیپین و ژاپن به ترتیب بیشترین سهم را در این زنجیره ارزش افزوده دارند.

اگر مشاجرات این دو کشور افزایش یابد، کشورهای حاضر در زنجیره‌تأمین چین نیز دچار

■ گروه تحقیقاتی کشتیرانی «ولف» معتقد است: جنگ تجاری باعث آسیب به همه بخش‌های حمل‌ونقل در آمریکا خواهد شد. شرکت لجستیکی EXPD که از شرکت‌های کشتیرانی و هواپیمایی فضای بار را خریداری و به مشتریان می‌فروشد، بیشترین خسارت را خواهد دید؛ چرا که ۳۱ درصد درآمد این شرکت در سال گذشته از چین بوده است. شرکت دیگری که در معرض آسیب قرار خواهد گرفت، هلدینگ جهانی اطلس ایر است

۲۱۰ میلیارد دلار بوده است.

بر اساس اطلاعات منتشر شده در سایت joc، جنگ تعرفه‌های حدود ۷ درصد نرخ تجارت کانتینری چین و آمریکا را تهدید می‌کند. اعمال تعرفه ۵۰ میلیارد دلاری آمریکا بر کالاهای چینی، حدود ۸۷۷۰۰۰ TEU، یا ۶/۶ درصد کل تجارت دریایی آمریکا با چین و ۲/۵ درصد نرخ کل کشتیرانی آمریکا را تهدید می‌کند. در سال ۲۰۱۷ سهم واردات آمریکا از چین از راه دریا، ۶/۶ درصد معادل ۷۰۶/۸۷۲ TEU و سهم صادرات آمریکا به چین نیز ۶/۶ درصد معادل ۱۸۰/۰۹۸ TEU بوده است. واردات آمریکا از چین ۳/۱ درصد کل واردات این کشور و صادرات به چین ۱/۴ درصد کل صادرات این کشور را تشکیل می‌دهد.

البته باید یادآور شد که اعمال تعرفه واردات فولاد، به دلیل آنکه فولادهای نورد گرم، نورد سرد و ورق‌های گالوانیزه از طریق حمل دریایی کالاهای حجیم و فله جابه‌جا می‌شوند، بر نرخ حمل بار با کانتینر تاثیری نداشته و تنها بر بخش حمل کالای فله‌ای تاثیر گذار خواهند بود.

ترامپ قصد دارد با اعمال تعرفه‌ها به اقتصاد چین لطمه وارد کند، اما غافل از آنکه اعمال تعرفه‌ها باعث خسارت به خطوط کشتیرانی آمریکا نیز خواهد شد. بر اساس اطلاعات دفتر نیروی کار آمریکا، حدود ۱۰ میلیون آمریکایی در صنعت کشتیرانی در شهرهای بندری آمریکا مانند لس‌آنجلس، نیویورک و لانگ‌بیچ کالیفرنیا مشغول به کار هستند؛ بنابراین محدودیت‌های بازی تعرفه‌ای این مشاغل را نیز تحت تاثیر خواهد گذاشت.

تحلیل‌گر گروه تحقیقاتی کشتیرانی «ولف» در مصاحبه با شبکه سی‌ان‌ان می‌گوید: «جنگ تجاری باعث آسیب به همه بخش‌های حمل‌ونقل در آمریکا خواهد شد. شرکت لجستیک طرف سوم EXPD که از شرکت‌های کشتیرانی و هواپیمایی فضای بار را خریداری و به مشتریان می‌فروشد، بیشترین خسارت را از جنگ تعرفه‌ای خواهد دید. چرا که ۳۱ درصد درآمد این شرکت در سال گذشته از چین بوده است.» به اعتقاد این تحلیل‌گر، شرکت دیگری که در معرض آسیب‌های جنگ تعرفه‌ای قرار خواهد گرفت، هلدینگ جهانی اطلس ایر است. اطلس ایر یک شرکت هواپیمایی باری در نیویورک است که مرادوات تجاری بسیار زیادی با کشورهای آسیایی دارد.

شرکت حمل‌ونقل FedEx و UPS نیز تحت تاثیر

این جنگ تعرفه‌ای قرار خواهند گرفت، چرا که ۶ درصد درآمد شرکت FedEx و ۵ درصد درآمد شرکت UPS از تجارت آسیا و آمریکا است. البته سخنگوی شرکت UPS در مصاحبه با شبکه خبری سی‌ان‌ان ابراز کرده است که انتظار ندارد تعرفه‌های اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای بر این شرکت اثر بگذارد؛ اما شرکت FedEx اظهار نظر سخنگوی شرکت UPS را رد کرده و اعتقاد دارد که تعرفه‌ها بر عملکرد این شرکت‌ها اثرگذار خواهد بود.

شرکت‌های ریلی ایالات متحده نیز اگر چه تجارت مستقیمی با کشور چین ندارند اما می‌توانند تحت تاثیر غیرمستقیم جنگ تعرفه‌ای قرار بگیرند. به گفته تحلیل‌گر گروه «ولف» ۱۳ درصد درآمد شرکت راه‌آهن یونیون پاسیفیک (UNP) آمریکا از طریق حمل کالاهای بار در داخل آمریکا، حاصل تجارت با چین است.

بازی تعرفه‌ای در حمل بار هوایی

به گزارش سایت «joc» و بر اساس داده‌های یاتا، تقاضا برای حمل بار هوایی در دو ماه نخست سال ۲۰۱۸ در مقایسه با ماه‌های مشابه سال ۲۰۱۷، ۷/۷ درصد افزایش یافته است. یاتا به رغم ریسک‌های تجارت جهانی در اثر اقدامات پروتکشنیسم و اعمال تعرفه از سوی آمریکا؛ به رشد سالانه قابل اعتماد ۵/۶ درصدی تن کیلومتر (FTK) در سه ماهه دوم سال اشاره می‌کند.

به اعتقاد اندرو هرمدن مدیر ایرلاین آسیا پاسیفیک، فعالیت‌های تولیدی در منطقه باعث افزایش حجم حمل هوایی بار در دو ماه نخست امسال شده است. به گونه‌ای که تقاضا برای شرکت‌های هواپیمایی آسیایی ۸/۲ درصد افزایش یافته است.

او می‌گوید: «افزایش تعرفه‌ها نگرانی‌هایی را صنعت حمل هوایی آسیا ایجاد کرده است؛ زیرا حدود ۳۷ درصد حمل هوایی بار دنیا توسط شرکت هواپیمایی آسیا پاسیفیک انجام می‌شود. این به معنی آن است که ریسک هر اقدام پروتکشنیسم موثر بر منطقه می‌تواند به طور نامتناسبی بالا باشد.»

از طرف دیگر طبق پیش‌بینی یاتا، حمل هوایی بار در پنج سال آینده توسط اقتصادهای نو حمایت می‌شود. بر اساس تسریع روند تقاضا در باربری هوایی در سال ۲۰۱۷، انتظار می‌رود رشد تولید ناخالص داخلی تا سال ۲۰۲۲ نسبتاً پایدار بماند. بر اساس انتظارات این موسسه نرخ رشد تن کیلومتر (FTK) در پنج سال آینده به طور میانگین ۴/۹ درصد خواهد بود.

تولیدکنندگان چینی در صادرات تولیدات خود به دیگر کشورها دارد؛ اما به هر حال در جنگ تجاری آمریکا و چین صنعت کشتیرانی آسیب‌های بالقوه بسیاری خواهد دید. چرا که میلیون‌ها شغل و همچنین درآمد سالانه شرکت‌های بزرگ کشتیرانی که ۸۰ درصد تجارت جهانی را تشکیل می‌دهند به تجارت دریایی وابسته هستند.

به گفته سایمون هینی، مشاور شرکت تحقیقاتی کشتیرانی Drewry حتی در مواقع تجارت سالم حاشیه سود صنعت کشتیرانی متمایل به کاهش ۳ درصدی است، چه برسد به اینکه خطرهای بالقوه‌ای نیز این صنعت را تهدید کند. بر اساس گفته‌های این مشاور اعمال تعرفه‌ها می‌تواند باعث تحمل ریسک ۷ درصدی در تجارت دریایی آسیا به آمریکا و ریسک یک درصدی در تجارت دریایی جهانی شود. این در حالی است که کل درآمد حمل‌ونقل دریایی در سال ۲۰۱۷،



با مرور سریع وضعیت سازمان تجارت جهانی (WTO) می‌توان عملکرد فعلی این سازمان را به راه رفتن یک مرده تشبیه کرد. وقفه‌های پی‌درپی در WTO ضمن اختلال در مذاکرات دوحه از زمان شروع آن در سال ۲۰۰۱، به شایستگی و قابلیت اعتماد آن به عنوان سازمانی که فرایند این مذاکرات بدیخت را سرپرستی می‌کند، آسیب زده است. اجلاس وزرای سازمان تجارت جهانی در سال ۲۰۱۷ در بوینس آیرس نیز که در شکست خود بی‌نظیر بود، این سازمان را در بی‌اعتباری تازه‌ای غرق کرد. به نظر می‌رسد WTO در مسیر خود که پایانی شرم‌آور و گنگ دارد، گیر کرده و دست‌وپا می‌زند؛ و اگر سازوکار تجارت جهانی سقوط کند که البته در هر صورت به سقوط ختم خواهد شد، نتیجه را برای همه بخش‌ها به‌ویژه مردم فقیر دنیا نامساعد خواهد کرد.

**آسیب به کشورهای در حال توسعه
و مردم فقیر**

در سال ۲۰۱۰، اهداف توسعه هزاره (هشت هدف مشترک که در سال ۲۰۰۰ در سازمان ملل بر سر آنها توافق شد) به یکی از اهداف خود یعنی کاهش فقر شدید به نصف، دست یافت.

سقوط سازمان تجارت جهانی چگونه به کشورهای
فقیر جهان لطمه خواهد زد

پرتگاه WTO

ترجمه و تنظیم: عاطفه یعقوبی

اخیرا سیاست ترامپ مبنی بر افزایش تعرفه واردات فولاد و آلومینیوم ترس از وقوع جنگ تجارت جهانی را ایجاد کرده است؛ اما آیا به راستی افزایش تعرفه واردات از سوی ترامپ عملکرد سازمان تجارت جهانی را تضعیف کرده است. نشریه فارن افرز در مقاله‌ای که به قلم امریتا نارلیکار، رئیس موسسه مطالعات منطقه‌ای و جهانی آلمان منتشر کرده است، از شکاف سیستم تجارت بین‌الملل به عنوان موضوعی یاد کرده است که مدت‌هاست وجود داشته و آنقدرها هم جدید نیست که بتوان عملکرد نامطلوب این سازمان را تنها به سیاست‌های ترامپ نسبت داد. در این مقاله علاوه بر شرح عوامل موثر بر سقوط WTO و تاثیر آن بر جوامع مختلف، به تاثیر سیاست‌های تعرفه‌ای بر الگوهای تجاری نیز اشاره شده است.

■ **فرآیندهای سازمانی WTO در کاهش اعضای آن تاثیرگذار بوده؛ در حال حاضر تصمیم‌گیری در این سازمان به دیپلماسی اتفاق آرا بستگی دارد، اما اجرای این ایده برای ۱۶۰ سازمان عضو آن با دیدگاه‌ها و علایق به شدت متفاوت، دشوار است بنابراین سازمان تجارت جهانی برای پذیرش تغییر موازنه قدرت به قوانین جدیدی نیاز دارد**

■ **کشورهای در حال توسعه‌ای مثل هند و چین باید خود را در شکست WTO سهیم بدانند. در اکثر مذاکرات دوحه کشورهای بزرگ در حال توسعه در تقاضا برای دستیابی به بازارهای بزرگتر در کشورهای توسعه‌یافته بسیار سریع عمل کردند، اما در گشودن بازارهای خودشان روی کشورهای دیگر اکراه داشتند**

مهمترین عاملی که در این دستاورد نقش داشت، رشد اقتصادی بسیاری از کشورهای در حال توسعه به‌ویژه چین و هندوستان بود. اگرچه چنین پیشرفت‌هایی توسط چندین عامل تقویت شده بودند ولی محرک اصلی این پیشرفت‌ها تجارت بین‌المللی بود. بر اساس تحقیقی جامع، کشورها و مناطقی که از فرصت‌های تجاری با تعرفه‌های پایین و بازارهای باز استفاده کرده‌اند، عملکرد خوبی داشته‌اند. چرا که این فرصت‌ها در یک سیستم قابل اعتماد تحت قوانین تجارت بوده و زیر نظر سازمان WTO مذاکره، کنترل و اجرا می‌شوند.

در حال حاضر، بین ۶۰۰ و ۷۰۰ میلیون نفر در کشورهای مختلف دنیا با درآمد زیر ۱/۹ دلار در روز زندگی می‌کنند که در طبقات اجتماعی با درآمد متوسط و پایین در کشورهای در حال توسعه متمرکز شده‌اند. برای مثال ۴/۵ درصد از مردم برزیل زیر خط فقر شدید زندگی می‌کنند. شش درصد از مردم کشور هندوستان نیز این وضعیت را دارند. در افغانستان و نیجریه نیز به ترتیب ۳۴ درصد و ۴۲ درصد مردم زیر خط فقر شدید زندگی می‌کنند.

برای بیان نگرانی درباره فقر در سطح جهانی، لازم است اقدامات زیادی صورت گیرد. البته قدم‌های کمی هم که برای این منظور برداشته شده می‌تواند دسترسی به بازارهای مستمر را برای کشورهای در حال توسعه تضمین کرده و قابلیت پیش‌بینی موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای را فراهم کند.

اگر WTO سقوط کند، کشورهای ثروتمند به راحتی می‌توانند با به‌کارگیری سیاست حمایت از صنایع و فرآورده‌های داخلی و منع واردات، تعرفه‌ها را در مقابل کشورهای فقیر به کار گیرند. به این ترتیب کشورهای در حال توسعه‌ای که زنجیره‌های تولید خود را با بازارهای صادراتی مطابقت داده و از طریق صادرات پیشرفت کرده‌اند، به شدت آسیب خواهند دید.

از این رو کاهش صادرات در این کشورها به طور مستقیم بر تولیدکنندگان و کارکنان در صنایع تاثیر خواهد گذاشت که این موضوع نیز باعث خسارت به مردم فقیری می‌شود که کوچکترین استطاعت مالی برای جلوگیری از این ضرر و زیان‌ها را ندارند. به علاوه این شرایط باعث کاهش اشتغال شده و قیمت کالاهای اصلی را

افزایش می‌دهد.

اولین مزیت اصلی WTO برای کشورهای فقیر این است که آنها را صاحب زمین بازی برای مذاکره با کشورهای قدرتمند می‌کند. در بیرون از سازمان WTO، در یک موقعیت منطقه‌ای و دوجانبه، اجبار کشورها برای پذیرش مناسبات و روابط سخت در تجارت مانند استانداردهای کاری و محیطی لازم‌الاجرا که در عمل برآوردن آنها غیرممکن می‌شود، بسیار آسان است. در عوض موقعیت سازمانی WTO به کشورهای در حال توسعه برخی مزایای لازم را ارائه می‌دهد؛ و آن این است که تمام اعضای سازمان تجارت جهانی به طور رسمی یک رای دارند (بسیار متفاوت از رای‌گیری در شورای امنیت سازمان ملل متحد و صندوق بین‌المللی پول).

این یک ابزار قدرتمند برابرسازی است که در فضای تصمیم‌گیری بر مبنای اجماع یا توافق عام، حتی به کوچکترین و ضعیف‌ترین عامل نیز حق و توفیق قانونی می‌دهد. می‌توان گفت اجازه حضور کشورهای فقیر در سازمان تجارت جهانی و وجود طیف وسیعی از شرکای تجاری، آنها را قادر می‌سازد تا با دولت‌های متفق ائتلاف داشته باشند.

در طی سالیان گذشته، برخی ائتلاف‌های قدرتمند تجاری که به وجود آمده‌اند، به کشورهای با درآمد متوسط و فقیر اجازه می‌دهند تا برای رسیدن به جایگاه خود در مذاکرات دوحه، با یکدیگر (و برخی اوقات حتی با کشورهای توسعه‌یافته) متحد شوند. یکی از این ائتلاف‌ها گروه G-33 است که به عنوان ائتلافی از ۳۳ کشور در حال توسعه شامل چین، هندوستان، اندونزی، نیجریه، پاکستان و دیگر کشورها، کار خود را شروع کرد؛ اما در حال حاضر شامل ۴۷ عضو بوده و تقاضا برای بازارهای بزرگ محصولات کشاورزی در کشورهای در حال توسعه را مدیریت می‌کند.

گروه G-20 که در زمان تاسیس، از ائتلاف بین کشورهای برزیل، چین و هند شروع شد و در حال حاضر ۲۳ کشور در حال توسعه عضو آن هستند، به طرز بلندپروازانه‌ای بازارهای محصولات کشاورزی کشورهای توسعه‌یافته را هدف قرار داده است. بدون سازمان WTO، کشورهای در حال توسعه نه قوانین سازمانی دارند که از آنها دفاع کند و نه حمایتی از جانب

■ استنباط عمومی این است که لفاظی‌های ترامپ در مخالفت با تجارت آزاد و نقش مداخله‌جویانه این کشور در مذاکرات WTO دلیل اصلی گرفتاری است که این سازمان دچار آن شده است، در حالی که سیاست حمایت از تولید داخل، قبل از ترامپ هم در آمریکا وجود داشته و حتی او با ما نیز عوارض گمرکی واردات فولاد از چین را پنج برابر کرده بود

■ اگرچه نمی‌توان به تنهایی ترامپ را در سقوط سازمان تجارت جهانی مقصر دانست، اما ترس‌هایی که اخیراً نسبت به سقوط این سازمان ایجاد شده و همچنین جنگ‌های تجاری تهدیدآمیز، ممکن است سازمان تجارت جهانی را برای قرار گرفتن در مسیر صحیح خود تحریک کند

دست بدهند.

تاثیر افزایش تعرفه‌ها بر اشتغال، متناقض و مبهم بوده و منافع آن به بخش خاصی محدود خواهد شد. برای مثال، افزایش تعرفه واردات فولاد و آلومینیوم با اینکه ممکن است باعث اشتغال‌زایی در صنعت خاصی شود، اما نمی‌تواند از کاهش شغل‌هایی که به دلیل نوآوری تکنولوژیکی رخ می‌دهند، جلوگیری کند.

اقدام انتقام‌جویانه آمریکا مبنی بر افزایش تعرفه واردات فولاد ممکن است به طور بالقوه در بخش فولاد و مصرف فولاد تاثیرگذار باشد (برای مثال هزینه تولید بسیاری از صنایع دیگر آمریکا مانند تولیدکنندگان ماشین‌آلات الکتریکی و خودروسازان وابسته به واردات فولاد را نیز افزایش دهد)، اما این موضوع به نوبه خود بر رقابت‌پذیری داخلی و بین‌المللی، حاشیه سود و توانایی صنایع برای استخدام و پرداخت حقوق تاثیرات منفی خواهد گذاشت. علاوه بر این ممکن است دیگر کشورها خود را در محاصره چنین اقدامی قرار ندهند.

برای مثال چین به عنوان دومین بازار بزرگ صادرات محصولات کشاورزی برای آمریکا ممکن است عکس‌العمل نشان داده و موانع تجاری در برابر این بازار صادراتی را افزایش دهد که این کار به نوبه خود به اشتغال چندین بخش در آمریکا آسیب خواهد رساند. البته انجام چنین تصمیماتی توسط چین باعث کاهش رفاه مصرف‌کنندگان خود این کشور که از واردات رقابتی و مهم آمریکا سود می‌برند نیز خواهد شد. به این ترتیب تمام این اقدامات به یک وضعیت باخت-باخت کاملاً غیرضروری ختم خواهد شد. به طور خلاصه جنگ تجارت یک نتیجه باخت-باخت را برای تمام بخش‌ها به‌ویژه مردم فقیر کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته در پی خواهد داشت.

شرح گرفتاری WTO

متأسفانه فلاکت و بدبختی سازمان تجارت جهانی روزبه‌روز عمیق‌تر می‌شود؛ و استنباط و تلقی عموم بر این است که لفاظی‌های ترامپ در مخالفت با تجارت آزاد و سیاست فعلی آمریکا در تجارت و نقش مداخله‌جویانه این کشور در مذاکرات WTO و تلاش برای کند کردن سازوکار حل و فصل اختلافات WTO،

ائتلاف‌هایی که به واسطه آن بتوانند قدرت چانه‌زنی خود را بالا ببرند.

دومین مزیت مهمی که کشورهای در حال توسعه از حضور در سازمان تجارت جهانی کسب می‌کنند، بهره‌مندی از سازوکار حل اختلافات (DSM) است که به هر کدام از اعضا اجازه می‌دهد تا از اعضای دیگر علیه کسانی که قوانین تجارت را نقض می‌کنند برای اقامه دعوا در دادگاه استفاده کنند. در روز دادگاه WTO می‌تواند اقدامات انتقام‌جویانه‌ای را علیه طرف پاسخگو به کار گیرد. اگرچه ممکن است به دلیل وجود چندین عامل بازدارنده، کشورهای فقیر با آکراه از این مزایا استفاده کنند (حقیقت این است که مذاکره با کشورهای ثروتمند به فوت‌وفن‌های قانونی و تکنیکی بسیاری نیاز دارد که برخی اوقات کشورهای با درآمد کمتر ظرفیت و منابع انجام این کار را ندارند).

در شرایطی که آمریکا و اتحادیه اروپا تمایل بسیار زیادی به استفاده از سازوکار حاکم بر حل اختلافات دارند، بسیاری از کشورهای بزرگ در حال توسعه نیز به راهکار شکایت پناه می‌برند. برای مثال چین در ۱۵ مورد، هند در ۲۳ مورد و برزیل در ۳۱ مورد از این راه‌حل استفاده کرده است. از طرف دیگر هیچ یک از اعضای سازمان تجارت جهانی نباید تصور کنند که استفاده از رویه‌های حاکم بر حل اختلافات فقط مختص کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه است. برای مثال کشور اکوادور در سال ۲۰۰۵ علیه اقدام آمریکا در مخالفت با صادرات میگوی این کشور شکایت کرد و به رغم عدم تقارن شدید قدرت بین دو کشور، پیروز شد.

از برد-برد تا باخت-باخت

حتی اگر سقوط WTO بدترین آسیب‌ها را به کشورهای فقیر وارد کند، اما کشورهای ثروتمند هم نمی‌توانند از اثرات آن در امان بمانند؛ زیرا سیستم حمایت از تولیدات داخلی و جلوگیری از واردات به شدت به مصرف‌کنندگان فقیر در کشورهای توسعه‌یافته لطمه می‌زند.

آنها ممکن است دسترسی به واردات رقابتی و ارزان از کشورهای در حال توسعه از جمله اقلام اساسی مانند میوه و سبزیجات، پوشاک و اقلام دیگر را که بخش قابل توجهی از درآمد قابل تصرف خود را بابت این اقلام می‌پردازد، از

■ ممکن است سقوط
WTO بدترین آسیب‌ها
را به کشورهای فقیر
وارد کند، اما کشورهای
ثروتمند هم نمی‌توانند
از اثرات آن در امان
بمانند؛ زیرا سیستم
حمایت از تولیدات
داخلی و جلوگیری از
واردات به شدت به
مصرف‌کنندگان فقیر
در کشورهای توسعه
یافته، لطمه می‌زند

دلیل اصلی گرفتاری است که این سازمان دچار آن شده است؛ اما باید گفت سیاست حمایت از تولید داخل توسط آمریکا قبل از انتخاب ترامپ نیز وجود داشته است. برای مثال دولت اوباما عوارض گمرکی واردات فولاد از چین را پنج برابر کرده بود که این اقدام شعار حمایت از کارگران آمریکایی را زنده کرد و باعث شد آمریکا برای مصالحه و سازش در مذاکرات دوحه تمایلی نشان ندهد.

علاوه بر اینها فرآیندهای سازمانی WTO نیز در کاهش اعضای آن تاثیرگذار بوده است. در حال حاضر تصمیم‌گیری در این سازمان به دیپلماسی اتفاق آرا که در اصل یک ایده عالی است، بستگی دارد اما اجرای این ایده برای ۱۶۰ سازمان عضو WTO با دیدگاه‌ها و علایق به شدت متفاوت، دشوار است؛ بنابراین سازمان

تجارت جهانی برای پذیرش تغییر موازنه قدرت به قوانین جدیدی نیاز دارد.

کشورهای درحال توسعه‌ای مانند هند و چین باید خود را در شکست WTO سهیم بدانند. در اکثر مذاکرات دوحه کشورهای بزرگ درحال توسعه در تقاضا برای دستیابی به بازارهای بزرگتر در کشورهای توسعه‌یافته بسیار سریع عمل کردند، اما در مقابل برای گشودن بازارهای خودشان به روی دیگر کشورها آکراه داشتند. کشورهای درحال توسعه‌ای مانند برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی پله‌های ترقی را طی کرده‌اند و چنانکه انتظار می‌رفت پذیرش برآوردن تقاضا با مسئولیت‌های بین‌المللی توسط این کشورها افزایش یافته است.

این به معنی آمادگی بیشتر این کشورها برای توافقات دوجانبه در بین یکدیگر و کشورهای توسعه‌یافته است؛ اما در این بین چین که به طور متقاعدکننده‌ای در رابطه با توافقات دوجانبه صحبت کرده است، تاکنون بازارهای خود را باز نکرده است. دیگر کشورهای درحال توسعه با درآمد متوسط نیز باید در انجام این مسئولیت سهیم باشند. حداکثر نتیجه مثبت و ممکن حاصل از این اقدامات آن است که آمریکا دوباره به میز مذاکرات بازمی‌گردد؛ و حفظ برخی فرصت‌های تجاری ضروری برای حفظ اعضای WTO حداقل تاثیری است که این اقدامات می‌تواند در پی داشته باشد.

تمام کشورهای ثروتمند و فقیر عضو سازمان تجارت جهانی باید به بهترین شکل عمل کنند تا منافع تجارت چندجانبه را به رسمیت بشناسند. به علاوه این کشورها باید هزینه‌های داخلی که تجارت بین‌المللی در بخش خاصی از کشورشان ایجاد می‌کند را پذیرفته و به آنها پردازند. چرا که عمل نکردن به این موضوع در گذشته باعث به وجود آمدن بی‌اعتمادی نابجایی نسبت به WTO شده است.

اصلاح این رویه می‌تواند تاثیر مثبت و قابل‌تغییری بر سازمان داشته باشد. اگر چه نمی‌توان به تنهایی ترامپ را در سقوط سازمان تجارت جهانی مقصر دانست اما ترس‌هایی که اخیراً نسبت به سقوط سازمان تجارت جهانی ایجاد شده است و همچنین جنگ‌های تجاری تهدیدآمیز، ممکن است سازمان تجارت جهانی را برای قرار گرفتن در مسیر صحیح خود تحریک کند.



بودن یا نبودن ... وسوسه این است

مهرداد خواجه‌نوری

در حالی که یادداشت‌های مقاله اصلی این شماره ترابران را در کیف داشتیم، سر راه رسیدن به مجموعه آپارتمانی محل سکونت، از کتابفروشی بخش تجاری، «اندیشه پویا» شماره اردیبهشت ماه جاری را گرفتم: با آن عکس از مرد سیاسی محترم، علیرضا رجایی. در این شماره، از تذکر کیانوری به ثمین باغچه‌بان می‌خوانیم (نمی‌خواهد برای ما آندره ژید بشوی) تا «۲۰۰ سالگی کارل مارکس».

همان غروب است که اخوی کوچکتر با استفاده از فضای مجازی از خارجه می‌نویسد «ترامپ مثل تمامی روسای جمهوری آمریکا دشمن بشریت و آزادی است، ولی امیدوارم ...» و بعد ادامه می‌دهد در محفلی شنیده که این (فلان) سه کشور، تصمیم خود را برای پیروزی در ایران گرفته‌اند، آن‌هم بدون هیچ جنگی.

راجع به پیچیدگی مسایل نوشتیم و نوشت «تاریخ انقضای همه ...». خلاصه بدون آرزوی جنگ، خداحافظی کردیم.

حالا مقالات گزارش اصلی ترابران را می‌خوانم، آن‌هم با تیرهایی چون «جنگ تجاری آقای رییس جمهور»، «اسطوره زدایی از ...»، «میوه کوچک»، «در برابر دیوار چین»، پرتگاه WTO، «آیا کشتی تجارت به گل می‌نشیند» و «مرکب ناراهوار» با این سوال کلیدی که دلیل اطمینان چین از پیروزی برابر ترامپ در جنگ تجاری چیست؟

در این مقالات است که دکتر جعفر خیرخواهان توضیح می‌دهد که چطور وضع ۶۳ درصد تعرفه بر صفحات تخت پیشرفته رایانه‌های لپ‌تاپ در سال ۱۹۹۱ باعث خروج کامل صنعت تولید لپ‌تاپ از آمریکا شد. و یا چگونه در فاصله ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۲ به ازای هر شغل حفظ شده در بخش پرورش و برداشت شکر در آمریکا، سه شغل در صنعت شیرینی و قنادی از بین رفته است.

در همین گزارش است که این سوال ناگزیر طرح می‌شود که آیا دیوار چین و دژ اروپا، نیزه یا سر او (این تاجر عوامفریب) را نخواهد شکست؟

احمد شاملو به روزگاری گفته بود: بودن یا نبودن ... بحث در این نیست، وسوسه این است.

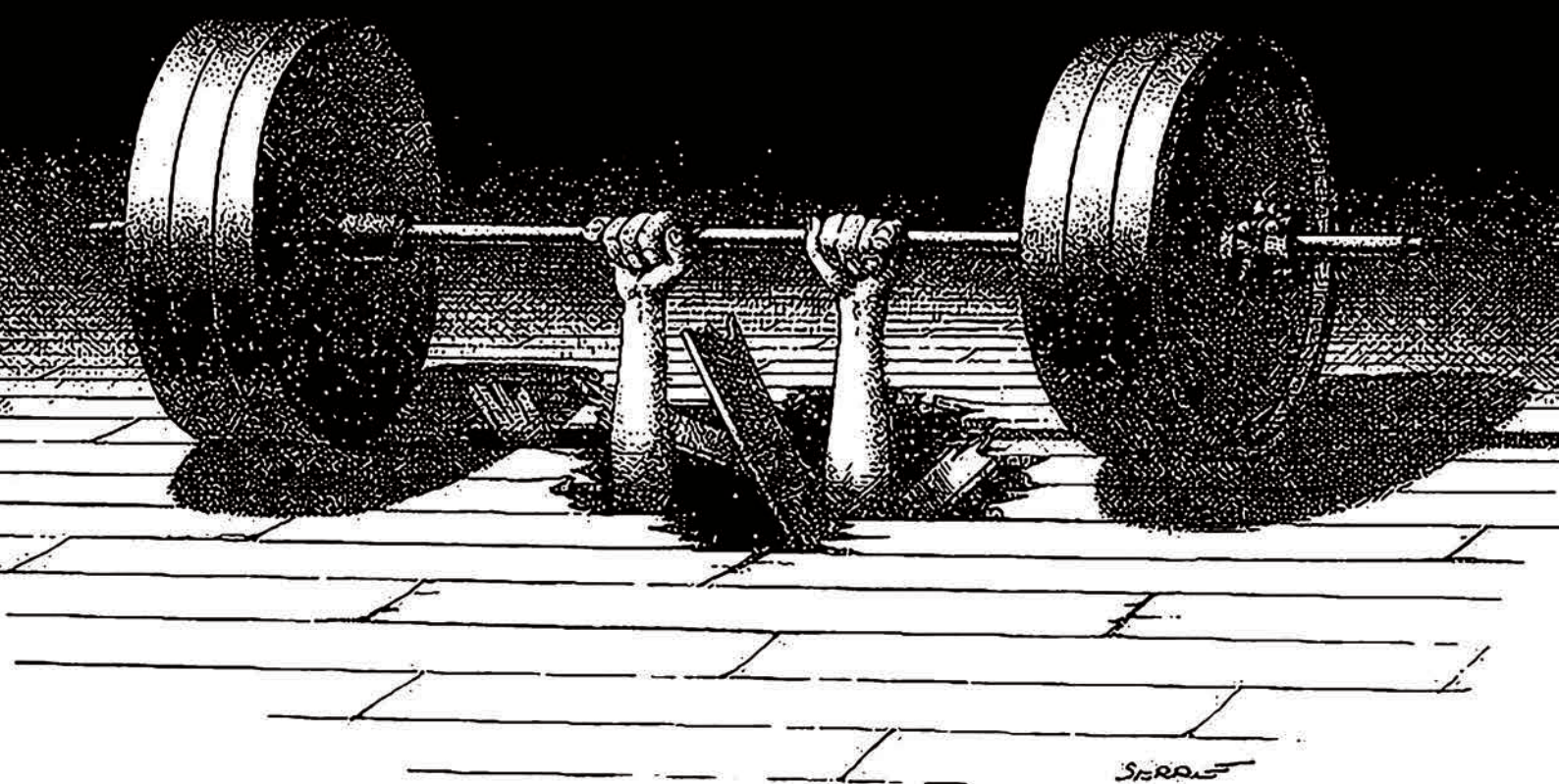
اردیبهشت ۱۳۹۷

نگرانی از انتشار اوراق بدهی دولتی ادامه دارد

قاتق نان؟

در روزهای پایانی اسفند ماه سال گذشته، اخبار انتشار اوراق در دو حوزه صنعت حمل و نقل منتشر شد: هواپیمایی جمهوری اسلامی از انتشار اوراق صکوک اجاره به ارزش ۵ هزار میلیارد ریال با نرخ سود سالانه ۱۶ درصد و در دوره ۵ ساله خبر داد که به منظور خرید ۱۲ فروند هواپیما از شرکت ایرباس منتشر خواهد شد. دولت نیز اوراق مشارکت ریالی ۴ ساله با سود سالانه ۲۰ درصد به ارزش دو هزار میلیارد ریال برای طرح ساخت راه آهن سریع السیر تهران - قم - اصفهان منتشر خواهد کرد. پیش از این نیز فروش اوراق مشارکت ۱۰ هزار میلیارد ریالی ۴ ساله با سود سالانه ۱۷ درصد برای تامین پیش پرداخت مورد نیاز برای استفاده از منابع مالی خارجی در طرح برقی کردن قطار تهران - مشهد، در اواخر دی ماه صورت پذیرفته بود.

حجم انتشار اوراق با عناوین متفاوت از سوی نهادهای مختلف دولت در ماههای پایانی سال گذشته شتاب گرفته بود و پروژه‌های مهم و ملی صنعت حمل و نقل نیز در این اوراق سهم داشتند. این اتفاق جنبه‌های مختلفی دارد که در چند پرده به آنها می‌پردازیم.



■ از سال ۹۵ انتشار اوراق بدهی، به اموری مانند تامین مالی طرح خرید تضمینی گندم، مطالبات طرح تحول سلامت و پرداخت پاداش و مزایای کارمندان و بازنشستگان معطوف بود که انتقادهایی به دنبال داشت؛ چرا که دولت سعی داشت از ابزار استقرار برای تامین هزینه‌های جاری استفاده کند؛ حال با توجه به ماهیت توسعه‌ای پروژه‌های حمل و نقلی، تامین مالی این طرح‌ها اتفاقی مثبت در بازار سرمایه ارزیابی می‌شود

تضمینی گندم، پرداخت مطالبات طرح تحول سلامت و پرداخت پاداش و مزایای کارمندان و بازنشستگان معطوف کرد که انتقادهای جدی را به دنبال داشت.

تامین مالی به منظور پرداخت هزینه‌های جاری، ارزش افزوده چندانی برای اقتصاد ملی ندارد و دولت در حالی تعهداتی را برای آینده متقبل می‌شود که تامین مالی صورت گرفته تنها صرف مخارج کوتاه‌مدت خواهد شد و در صورت عدم سرمایه‌گذاری منابع مالی، اصل و فرع بدهی نمی‌تواند از عواید آتی تامین شود.

بنابراین با توجه به ماهیت توسعه‌محور پروژه‌های صنعت حمل و نقل، تامین مالی طرح‌ها در حوزه‌های مختلف این صنعت، اتفاقی مثبت در بازار سرمایه است چون به قصد سرمایه‌گذاری صورت گرفته و بازدهی آتی طرح‌ها می‌تواند پرداخت بدهی‌های ایجاد شده امروز را پاسخ دهد.

پرده سوم: اعتبار دولت

تامین مالی از طریق انتشار اوراق، فرآیندی تقریباً دولتی در کشور است چون فروش اوراق نیاز به ضمانت دارد و در شرایطی که اعتماد کافی به بخش‌های غیردولتی وجود ندارد، دولت می‌باید ضمانت اوراق را بر عهده گیرد. در این بین گرچه بخش غیردولتی با کمک بانک‌ها نیز اقدام به انتشار اوراق کرده، اما وضعیت نظام بانکی به گونه‌ای است که تا حدی پرداخت اصل و سود اوراق را با ریسک روبه‌رو می‌کند؛ هرچند تاکنون به ندرت اوراق منتشر شده در کشور با ریسک همراه بوده است.

برخی کارشناسان بر این باورند با توجه به ضمانت اوراق از سوی بانک مرکزی یا بانک‌ها، دولت می‌باید در حجم انتشار اوراق دقت داشته باشد، چون انتشار انبوه اوراق گرچه تنگناهای مالی کوتاه‌مدت را رفع می‌کند اما به چالشی برای دولت در سال‌های آینده بدل می‌شود و حتی اقتصاد ملی و اعتبار دولت را با چالش مواجه خواهد کرد. طرح‌های صنعت حمل و نقل نیز به اعتبار دولت انتشار یافته و ریسک آتی آنها مشمول نکات مذکور خواهد بود.

پرده چهارم: نگرانی از بازپرداخت و افزایش بدهی‌های آتی؟

در ماه‌های پایانی سال، بازار سرمایه شاهد اوج گرفتن تامین مالی از طریق بازار بدهی بود.

پرده نخست: تقویت بازار سرمایه

اقتصاد ایران بانک‌محور است و علاوه بر وظیفه ذاتی تامین مالی کسب و کارهای خرد و متوسط، بار تامین‌های مالی بزرگ را نیز بر دوش می‌کشد. گرچه سال‌ها از لزوم تقویت بازار سرمایه و کاهش فشار به بازار پول سخن گفته می‌شد، اما این امر هیچ‌گاه صورتی جدی به خود نگرفت. اوضاع بانک‌ها اما چند سالی است رو به وخامت رفته و شرایط آنها برای پرداخت سودهای رایج سپرده، نامساعد شده است. بانک‌ها هم اکنون مطالبات کلانی از دولت دارند و در حالی که این مطالبات به سیر صعودی خود ادامه می‌دهد، در دریافت مطالبات از بخش‌های غیردولتی نیز با مشکل روبرو هستند. این وضعیت به انجام بسیاری از منابع بانکی منجر شده، اما هزینه سود سپرده‌ها به ندرت کاهش یافته است.

شرایط کنونی بانک‌ها موجب می‌شود نگاه‌ها به سوی بازار موازی سرمایه تقویت شود. پس از آن که دولت یازدهم روند پرداخت بدهی‌های خود با ابزار اوراق بدهی را آغاز کرد، سیر رجوع به بازار سرمایه افزایش یافته است. این روند به تنوع بخشی جدی تامین منابع مالی منجر می‌شود و بازار بدهی را به بازاری برای تامین مالی در شرایط کسری بودجه بدل می‌کند؛ بنابراین افزایش سرعت انتشار انواع اوراق، رخدادی مثبت و در جهت تقویت بازار سرمایه ارزیابی می‌شود.

پرده دوم: تامین هزینه‌های عمرانی

نزدیک به دو دهه است که انتشار اوراق مشارکت برای تامین مالی طرح‌های عمرانی باب شده است. تا زمان ایجاد بازار بدهی اما انتشار اوراق در اشکالی محدود و تنها با هدف فعالیت‌های عمرانی و به ندرت توسط نهادهای غیردولتی انجام می‌شد. با ایجاد این بازار، اوراق تنوع پیدا کرد و با اهداف گوناگون تری از جمله بازپرداخت بدهی‌ها، تامین سرمایه در گردش و اجاره دارایی‌ها انتشار یافت. بسیاری از کارشناسان اقتصادی از توسعه بازار بدهی استقبال کردند اما ملاحظاتی نیز در این باب بیان می‌کردند.

یکی از ملاحظات مذکور، تامین مالی تنها با هدف توسعه بود به این معنا که دولت از ابزار استقرار به سود تامین هزینه‌های جاری خود بهره نگیرد. دولت اما از سال ۹۵ انتشار اوراق بدهی را به اموری چون تامین مالی طرح خرید

هم‌زمان اما در مجلس، بررسی لایحه بودجه پیشنهادی دولت برای سال ۹۷ در جریان بود که حجم پیشنهادی انتشار اوراق، کشمکش میان دولت و مجلس را به همراه داشت. نمایندگان مجلس و دیوان محاسبات نسبت به انباشت بدهی اوراق سررسید شده هشدار و احتمال می‌دادند کشور با بحرانی از این مسیر در سال‌های آتی روبه‌رو شود. گویا بخش قابل توجهی از اوراقی که انتشارشان در سال ۹۷ پیشنهاد شده بود، نیز برای پرداخت اصل و فرع اوراق سررسید شده قبلی بود. دولت اما در واکنش به این نقدها، مجلس را به تعیین محل دیگری برای تامین مخارج و منابع دعوت می‌کرد که به این ترتیب،

■ **برخی کارشناسان بر این باورند که با توجه به ضمانت اوراق از سوی بانک مرکزی یا بانکها، دولت باید در حجم انتشار اوراق دقت داشته باشد چون انتشار انبوه اوراق گرچه تنگنای مالی کوتاه مدت را رفع می کند اما به چالشی برای دولت در سالهای آینده بدل می شود و حتی اقتصاد ملی و اعتبار دولت را با چالش مواجه خواهد کرد**

■ **دولت برای مدیریت تبعات انتشار اوراق، کمیته ای متشکل از رییس سازمان برنامه، وزیر اقتصاد و رییس کل بانک مرکزی را پیشنهاد داده تا بر نرخ سود اسمی اوراق و میزان مجاز خرید اوراق نظارت کند، اما پیشی گرفتن هزینه های جاری از مجموع درآمدهای نفتی و مالیاتی، انتشار گسترده آنها برای تامین هزینه های عمرانی و حتی جاری را اجتنابناپذیر می کند**

نظر می رسد پیشی گرفتن هزینه های جاری از مجموع درآمدهای نفتی و مالیاتی که در بودجه سال ۹۷ نیز بازتاب یافته، انتشار گسترده اوراق برای تامین هزینه های عمرانی و حتی بخشی از هزینه های جاری را اجتنابناپذیر می کند و تنها امید به مدیریت درست بدهی ها و تلاش برای مدیریت هزینه های دولت است که می تواند از نگرانی حجم وسیع بدهی های آتی حاصل از انتشار اوراق بکاهد.

پرده پنجم: مقایسه ناپذیری با جهان

کارشناسان موافق تشکیل و توسعه بازار بدهی، وضعیت بدهی کشور را ملاک قرار می دهند و در مقایسه آن با وضعیت بدهی دولت ها در کشورهای توسعه یافته، این مسیر را برای تامین منابع مالی و بازپرداخت بدهی ها پیشنهاد می دهند. حجم بدهی در برخی کشورهای توسعه یافته از تولید ناخالص ملی نیز فراتر رفته و در کشوری چون ژاپن حتی به مرز ۲۵۰ درصد تولید ناخالص داخلی رسیده است. در ایران اما این عدد هنوز با تولید ناخالص داخلی فاصله دارد.

منتقدان اما دست بر نکته ای مهم می گذارند که مورد خاص ایران را با دنیا غیرقابل مقایسه می کنند. میزان اندک تورم و نرخ بهره بانکی در کشورهای توسعه یافته، امکان استفاده از ابزار بدهی را برای دولت ها میسر می کند چون با گذشت ده ها سال نیز سود اوراق هزینه چندانی بر اقتصاد ملی تحمیل نمی کند. در ایران اما اوراق در دو سال اخیر با نرخ های بین ۱۵ تا بیش از ۲۵ درصد فروخته شده و این بدان معناست که دغدغه پرداخت سود بدهی ها، دغدغه ای همسان با بازپرداخت اصل بدهی است، چون با پس از ۴ تا ۵ سال، حجم بدهی دو برابر می شود.

پرده ششم: ضعف جذب منابع غیردولتی

بخش خصوصی و سرمایه گذاری های خارجی، سهم غیرقابل توجهی از اقتصاد ایران را به خود اختصاص داده است. این امر گرچه غیرمستقیم، اما به حجم دولت افزوده و کار را به جایی رسانده که تامین مخارج دولت باری سنگین بر دوش جامعه و بخش خصوصی تحمیل کرده است. این ضعف چه در شکل هزینه های سرسام آور و چه در شکل لزوم سرمایه گذاری های جدید در اقتصاد که فاقد متقاضیان غیردولتی است، به بازار بدهی فشار می آورد.

اگر سرمایه گذاران خارجی یا داخلی برای اجرای پروژه های بزرگ وجود داشتند، دولت مجبور به تامین منابع نمی شد تا بر بار هزینه های سال های آینده خود بیافزاید. تامین مالی منابع پروژه های حمل و نقل نیز تا حد زیادی مستثنی از این قاعده نیست؛ گرچه اگر هزینه های جاری دولت کمتر و نیازهای متنوع تامین منابع مالی محدودتر بود، می شد از تامین مالی سهم دولت در پروژه های حمل و نقل از بازار بدهی استقبال کرد؛ اما حجم سنگین اوراق انتشار یافته، تامین مالی بخش حمل و نقل را نیز به باری مضاعف برای آینده اقتصاد کشور بدل می کند.

پرده آخر: تضاد کندی پروژه ها

و ایجاد بدهی

استاندار اصفهان در اوایل اسفندماه حقایقی جدید را از پروژه قطار سریع السیر تهران - قم - اصفهان بیان می کند. محسن مهرعلیزاده از پیشرفت فیزیکی تنها ۶ درصدی این طرح انتقاد می کند در حالی که پروژه از سال ۹۳ آغاز شده و قرار بوده در بهمن ۱۳۹۷ به بهره برداری برسد.

کندی پروژه در حالی است که خط اعتباری ۲۶ میلیارد و ۵۰۰ میلیون یوانی معادل ۲ میلیارد یورویی آن با سود ۶ درصد در سال گذشته گشایش یافته و سود اعتبار نیز در حال پرداخت است. گفتنی است که در روزهای پایانی سال ۹۶ از انتشار اوراق ریالی این طرح نیز سخن به میان آمده است.

طرح برقی کردن قطار تهران - مشهد نیز برای دومین بار در دهه فجر سال ۹۴ کلنگ زنی شده و قرار بوده در مدت ۴۲ ماه و با اعتبار ۲ میلیارد دلاری ساخته شود. در سال ۹۶ اما اعلام می شود که هنوز کار معطل تامین بخش ریالی است که باید توسط دولت تامین شود. پس از سال ها کش و قوس برای اجرای این پروژه، وعده آغاز جدی کار به سال ۱۳۹۷ موکول شده است. این پروژه نیز با انتشار اوراق مشارکت ریالی در دی ماه روبه رو بود.

مشکل اصلی تامین مالی از بازار بدهی این است که عواید آتی طرح پاسخگوی تعهدات مالی پذیرفته شده، نباشد. کندی یا توقف اجرای طرح ها در شرایطی که تعهد پرداخت سود منابع در جریان است، حتی فلسفه تامین مالی برای توسعه را نیز زیر سوال می برد.

به نظر می رسد دغدغه ها از سوی دولت نیز پذیرفته شده است.

دولت البته برای مدیریت تبعات انتشار اوراق، کمیته ای متشکل از رییس سازمان برنامه و بودجه، وزیر اقتصاد و رییس کل بانک مرکزی را پیشنهاد داده تا بر نرخ سود اسمی اوراق منتشر شده و میزان مجاز خرید اوراق مذکور توسط بانک مرکزی نظارت کند. با این وجود اما به

ابراهیم بای سلامی در نشست خبری افزود: امیدواریم مطالبات ما از دولت تا حد امکان روشن و با بدهی‌های رجا تهاتر شود تا صورت‌های مالی شرکت رجا مثبت شود.

وی افزود: رجا یکی از موفق‌ترین شرکت‌های ایرانی در حمایت از کالای ایرانی در دو سال گذشته بوده است و به رغم همه محدودیت‌های مالی، ۱۲۲ واگن مسافری به ناوگان خود اضافه کرده است که بیش از هشتاد واگن، تولید و یا بازسازی شده در داخل کشور هستند.

ابراهیم بای سلامی افزود: در این دو سال، شرکت‌های زیادی که در سال‌های گذشته به دلایل مختلف تعطیل شده بودند نظیر واگن‌سازی پارس و ادیکو فعال شده‌اند.

وی راهبرد زیان ممنوع را راهبرد کلان همه شرکت‌های مجموعه هلدینگ گردشگری تامین دانست و گفت: با وجود اینکه مدیریت این مجموعه زیر نظر دولت شکل می‌گیرد، اما این شرکت‌ها بزرگترین بنگاه اقتصادی غیردولتی و خصوصی کشور هستند.

وی افزود: در طول ۱۰ سال گذشته حتی یک واگن نیز به ناوگان ریلی رجا اضافه نشده است و شرکت رجا نیز با اعتصاب و مشکلات زیادی مواجه شده بود. سه شرکت تامین‌کننده واگن هم از شرکت رجا طلبکار بودند و شرایط سختی را داشتیم.

سلامی بیان داشت: عمر بعضی از واگن‌های شرکت رجا به ۳۲ سال نیز می‌رسد و شرایط نامناسبی دارد، ولی هگتا موفق شد در مرحله اول تثبیت مالکیت در سازمان تامین اجتماعی را انجام دهد و پس از آن دارایی‌های این شرکت به ۲ هزار میلیارد تومان افزایش یافت و در حال حاضر کاملاً به سازمان تامین اجتماعی واگذار و منتقل شده است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی (هلدینگ) هتل و گردشگری تامین (هگتا) با اشاره به دیون دولت به مجموعه رجا گفت: اگر دولت دیون خود را پرداخت کند، رجا می‌تواند به شرکتی پیش‌تاز در عرصه حمل‌ونقل بین‌الملل تبدیل شود.

وی افزود: در چهار سطح سیاست‌گذاری، راهبرد، برنامه و مدیریت تلاش می‌کنیم مولفه‌های خود را پیاده و اجرا کنیم و همه شرکت‌های خود را با مدیریت علمی و صحیح، به سوددهی و موفقیت برسانیم.

وی ادامه داد: هلدینگ گردشگری تامین اجتماعی «هگتا» مدیریت و اداره سهام شرکت‌هایی را در سازمان تامین اجتماعی بر عهده دارد که در حوزه گردشگری فعال هستند مانند هتل‌های هما، قطارهای رجا، مجموعه آبادگران، شرکت سرمایه‌گذاری ایران‌گردی و جهانگردی، مجموعه رفاه‌گستر، دهکده سالی انزلی و آژانس تأمین که ۷ شرکت مهمی است که در زیرمجموعه هگتا قرار گرفته است.

مدیرعامل هلدینگ گردشگری تامین اجتماعی با اشاره به اینکه در حال حاضر بزرگ‌ترین هلدینگ گردشگری کشور تشکیل شده است، گفت: هگتا به‌عنوان بزرگ‌ترین هلدینگ گردشگری کشور محسوب می‌شود و دلیل آن نیز امکانات مناسب از لحاظ اقامتی و حمل‌ونقل ریلی است.

سلامی اظهار داشت: علاوه بر هتل‌های هما، مجموعه ایرانگردی و جهانگردی نیز ۶۴ هتل دارد و شرکت حمل‌ونقل ریلی رجا نیز که بیش از ۶۰ درصد حمل‌ونقل ریلی کشور را برعهده دارد و ۱۴ میلیون نفر سالانه از این مجموعه استفاده می‌کنند.

وی افزود: هنگامی که هلدینگ گردشگری تشکیل شد، اولین اقدام آن احصاء دارایی‌ها و احیا و پویای آنها بوده است که در این زمینه توفیقات خوبی به‌دست آمده است.

وی با اشاره به اینکه سازمان تامین اجتماعی متولی توسعه گردشگری نیست، گفت: ما متولی شرکت‌داری و منافع سازمان هستیم و نقاط امن سرمایه‌گذاری را در نظر گرفته‌ایم، بنابراین یک‌چهارم از ۴۰۰ هتل مطرح‌شده را قرار است سازمان تامین اجتماعی بسازد.

مدیرعامل هلدینگ گردشگری تامین اجتماعی یادآور شد: بنابراین قرار شد در ۳۱ استان کشور در مجموع ۱۰۰ هتل ساخت شود. در ساخت این هتل‌ها اولویت نخست، زمین‌هایی است که تامین اجتماعی دارد و اولویت دوم هم مشارکت با هرگونه دستگاه‌هایی است که زمین ارائه می‌کنند.

هلدینگ گردشگری تامین اجتماعی

Tourism Holding of Tamin Ejtamaei



هگتا

HEGTA

مدیرعامل هلدینگ گردشگری
تامین اجتماعی:

رجا سال آینده بورسی می‌شود

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی هتل و گردشگری تامین اجتماعی (هگتا) اعلام کرد: با جلوگیری از زیاندهی شرکت حمل‌ونقل ریلی مسافری رجا و شفاف‌سازی صورت‌های مالی شرکت، امیدواریم در سال آینده سهام این شرکت به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های حمل‌ونقلی غرب آسیا در بورس تهران عرضه شود.

اقتصاد زیر دیوار ارزی سست دولت

مداخله از نوع مخرب

سونامی جاری در بازار ارزی ایران، برخلاف برخی گمانه‌زنی‌ها که آن را معلول امواج منفی خارجی می‌دانند، حاصل زلزله‌ای در ذهنیت سیستم به خاطر تحولات ماه‌های اخیر و لزوم سفت کردن کمربندها برای رویارویی با آن است و البته طبق معمول بدون تدارک زیربناهای لازم، بدون ریل‌گذاری و بدون توجه به تناسب زمان: یک تصمیم‌گیری ناسنجیده در میانه یک بحران. شرایط تصمیم‌گیری و کارکرد و نتایج این اقدام دولت را در گفتگو با سه اقتصاددان ارزیابی کرده‌ایم.



شده باید بازارهای جدیدی را تعریف کرده و دائما بازار قاچاق تعریف شده را کوچکتر کنند تا طرحشان بتواند اجرایی شود.» این اقتصاددان توضیح داد: «در شرایطی که نرخ دلار در کشورهای مختلفی مانند ژاپن، کره، هند و چین که به آنها نفت می‌فروشیم، متفاوت است، روشن است که نمی‌توان از دلار و نرخ واحدی صحبت کرد؛ بنابراین زمانی که نرخ و هزینه‌های معاملاتی متفاوت است طبعاً حفظ نظام تک‌نرخ بسیار دشوار و غیرعملی خواهد بود. اگر بخواهیم نظام دونرخ را بپذیریم - که در هر صورت به ما تحمیل خواهد شد - باید دید چه نوع نظام دونرخ را باید پذیرفت.» او ادامه داد: «دولت نظام تک‌نرخ را اعلام کرده، اما نتوانسته از آن دفاع کند؛ بنابراین نرخ دوم ارز به تدریج خود را تحمیل خواهد کرد. البته دونرخ شدن با فاصله زیاد را نمی‌توان حفظ کرد، ولی ارز

چون سکه قابل تبدیل به ارز است باید بین دلار ۴۲۰۰ تومانی و قیمت سکه رابطه روشنی باشد. در حالی که می‌بینیم سکه‌ای که در حال حاضر دولت پیش‌فروش می‌کند با دلار ۴۲۰۰ تومان هم‌خوانی ندارد؛ بنابراین از همین ابتدا روشن است که بانک مرکزی در نظر ندارد که برای پس‌انداز کردن، ارز را با ۴۲۰۰ تومان به مردم بفروشد.» عبهده تبریزی ادامه می‌دهد: «هر چند دولت بازار بزرگی را به عنوان بازار قاچاق تعریف می‌کند ولی به شکل ضمنی پذیرفته است که نرخ دیگری هم وجود دارد که می‌توان با آن نرخ پس‌انداز کرد. باید توجه کرد که در تعریف فعلی از بازار قاچاق، بازنشسته‌ای که ۵ میلیون تومان در ماه به خارج از کشور ببرد را نمی‌توان قاچاقچی خطاب کرد؛ بنابراین مجموعه‌ای که در بانک مرکزی برای بررسی این مساله تشکیل

حسین عبهده تبریزی، عضو شورای عالی بورس چندی پیش در نشست بررسی بحران ارزی کشور، با اشاره به استراتژی دولت در اتخاذ سیاست ارزی جدید دولت توضیح داد: «استراتژی بانک مرکزی مبنی بر اعلام سیستم تک‌نرخ و قاچاق تلقی کردن عرضه دلار خارج از این سیستم، تقریباً از شروع کار، استراتژی مسئله‌داری بوده و بعید است که دوام پیدا کند. سوال این است که دولت چه استراتژی باید اتخاذ کند. آیا استراتژی دونرخ با فاصله زیاد کارساز است یا با فاصله کم. اینها سؤال‌هایی است که قابل بحث است و هر کدام مدعیان مختلف و نقاط ضعف و قوت خود را دارد.» او افزود: «نمی‌توان گفت کسی که با سکه سرمایه‌گذاری می‌کند، قاچاقچی است و باید آن را از سیستم خارج کرد. کسی که با سکه پس‌انداز می‌کند سرمایه‌گذار است؛ بنابراین

■ دکتر عبده تبریزی:
در شرایطی که نرخ دلار در کشورهای مختلفی مانند ژاپن، کره، هند و چین که به آنها نفت می‌فروشیم، متفاوت است، طبعا حفظ نظام تک‌نرخ بسیار دشوار و غیرعملی خواهد بود، اما اگر بخواهیم نظام دونرخ را بپذیریم - که در هر صورت به ما تحمیل خواهد شد - باید دید چه نوع نظام دونرخ را باید پذیرفت

■ نرخ دوم ارز به تدریج خود را تحمیل خواهد کرد. البته دونرخ شدن با فاصله زیاد را نمی‌توان حفظ کرد. ارز دونرخ با فاصله کم، اتفاقی است که بالاخره می‌افتد. هر چقدر این فاصله زیادتر باشد، فساد گسترده‌تر خواهد بود

به هر حال هر سیاستی ریسک‌ها و منافعی دارد. برخی از این ریسک‌ها را بانک مرکزی به نظام ارزی کشور در قبال برخی منافعی که فکر می‌کند عایدش خواهد شد، تحمیل کرده است. در واقع بانک مرکزی بازار آزاد را در تنگنا قرار داده و معاملات آن را خلاف قانون تلقی کرد تا از شر تقاضای بازار آزاد خلاص شود. نگرانی دولت هم از این است که تقاضای بازار آزاد بخصوص تقاضایی که خروج ارز ایجاد می‌کند جدی شود؛ زیرا دولت در تامین منابع به لحاظ کمی و کیفی یعنی فراهم کردن و نقل و انتقال ارز برای بازار آزاد مشکل داشت.»

این تحلیلگر درباره به رسمیت نشناختن بازار آزاد توسط دولت در سیاست جدید ارزی افزود: «باید توجه کرد که معنی به رسمیت نشناختن بازار آزاد، عدم ورود به بازار آزاد نیست. به هر حال به دلیل وجود تقاضا در بازار آزاد، این نگرانی برای دولت وجود دارد که فاصله بین بازار آزاد و دلار ۴۲۰۰ بسیار جدی‌تر شود. من تصور می‌کنم پس از گذار از دوره‌ای که در آن هستیم، به مرور شاهد این خواهیم بود که تقاضا در این بازار به طور قابل توجهی دوباره به مقادیر گذشته خود نزدیک شود و این مسئله به بازار آزاد فشار وارد کند؛ بنابراین اگر دولت نخواهد دوباره در این بازار ارز تزریق کند، باید انتظار داشته باشیم که قیمت بازار آزاد، فاصله‌های جدی‌تری را تجربه کند که این فاصله‌ها دولت را در مرز ریسک‌های دیگری قرار می‌دهد. یکی از این ریسک‌ها این است که از انگیزه صادرکننده‌ها برای ورود ارز ۴۲۰۰ کاسته شده یا انگیزه‌های جدی برای واردات غیرضروری به وجود خواهد آمد؛ یعنی واردکننده به دلیل تورم ایجاد شده در بازار آزاد، انگیزه واردات هر جنسی اعم از ضروری و غیرضروری را - به‌ویژه اگر نقد باشد - پیدا خواهد کرد.»

توطئه ارزی؟

عبده تبریزی ضمن مخالفت با تقلیل علت تنش ارزی در اثر توطئه گروهی معتقد است: «به عقیده من نمی‌توان ادعا کرد کسانی در داخل نظام برای به وجود آمدن تنش ارزی توطئه کردند. حتی اگر این جملات از طرف دولتی‌ها و مشاوران دولت هم گفته شود، اقتصاددان‌های داخل دولت نیز قطعاً احتمال توطئه را نمی‌پذیرند؛ بنابراین باید این مسئله را کنار گذاشته و دلیل تنش ارزی را در مسائل دیگری جستجو کرد. بخشی از دلایل ایجاد

دونرخ با فاصله کم، اتفاقی است که بالاخره می‌افتد. هر چقدر این فاصله زیاد باشد، فساد گسترده‌تر خواهد بود. گرایش دولت بر ادامه تک‌نرخ است؛ اما اصلا در موقعیت اجرای یک نرخ نیستیم. ما هم طرفدار نظام تک‌نرخ هستیم، اما فساد این اجازه را نمی‌دهد. چرا که در سیستم تک‌نرخ نمی‌توان حوزه فساد را جمع کرد.»

او با اشاره به کاهش ۱۹ میلیارد دلاری خالص حساب سرمایه در سال ۹۶ افزود: «حدود ۱۹ میلیارد دلار حساب سرمایه در سال جاری منفی شده است. با نگاه به حساب بدهی‌های نظام بانکی در سال ۹۶ ملاحظه می‌شود که افزایش این رقم نسبت به سال ۹۵، حدود ۲۲ میلیارد دلار است؛ یعنی در سال جاری حدود ۴۱ میلیارد دلار ارز از کشور خارج شده است. یکی از دلایل عمده اعمال سیاست‌های ارزی فعلی دولت جلوگیری از خروج سرمایه است. بازیگران بازار ارز بسیار متعدد بوده و دولت باید تک‌تک آنها را بررسی و برای آنها برنامه‌ریزی کند.»

میشم رادپور، تحلیل‌گر ارشد بازار طلا و ارز نیز در گفتگو با ترابران در انتقاد نسبت به سیاست ارزی جدید دولت توضیح داد: «مشخص است سیاست ارزی تثبیت یا چیزی مانند تثبیت در اقتصاد کشورهایی شبیه ایران بعد از گذشت چند سال با فشارهای جدی مواجه می‌شود. در این اقتصادها از دولت انتظار می‌رود (البته انتظار بیهوده‌ای است) نرخ دلار را همگام با تورم تعدیل کند تا فشارهای اقتصادی تا حد امکان حداقل شود؛ اما به صراحت می‌گویم که این سیاست شکست خواهد خورد. نه این سیاست تقریباً هر سیاست دیگر از طرف دولت، شکست می‌خورد.»

او درباره چالش‌های سیاست نرخ ارزی ادامه داد: «در اقتصادهایی شبیه اقتصاد ایران، دولت نمی‌تواند بیکار باشد. دولت کسی است که شعار قیمت پایین، تورم پایین و ارز پایین می‌دهد و از آن دفاع و در مردم تصویری ایجاد می‌کند که گویی کاهش این پارامترها برای مردم خوب است، بنابراین زمانی که بازار دچار تبوتاب می‌شود به دلیل آنکه تمام حرکات بازار را به عنوان سیگنال منفی برداشت می‌کند، خود را ملزم به مداخله در بازار می‌بیند.»

او ادامه داد: «البته اتخاذ تصمیم درست در غیاب پیشنهاد راه‌حل‌های جایگزین آنچنان ساده نیست.

■ دکتر رادپور: تصور می‌کنم به مرور تقاضای ارز در بازار به مقادیر گذشته نزدیک شود؛ بنابراین اگر دولت نخواهد دوباره در این بازار، ارز تزریق کند، در معرض ریسک‌های دیگری قرار می‌گیرد مثلاً انگیزه صادرکننده‌ها برای ورود ارز ۴۲۰۰ کاهش یافته یا انگیزه‌های جدی برای واردات غیر ضروری به وجود خواهد آمد

■ ۴۲۰۰ تومان، عددی است که اصلاً توجیه اقتصادی ندارد. چرا که من هم می‌توانم با همان فرمول‌ها و استدلال‌ها نشان دهم که نرخ بهینه ارز ۷۰۰۰ تومان است. تعیین نرخ بهینه به فرض‌هایی احتیاج دارد که در اقتصاد کشورهایی مانند ایران به دلیل اصطکاک موجود در بازار عموماً این مفروضات پایدار نمی‌مانند

تنش ارزی را می‌توان در مسئله سرکوب قیمت در طول چهار سال گذشته و بخشی را در چارچوب محدودیت‌های موجود در نظام و روابط سیاسی و کشور خارجی جستجو کرد. برای مثال روابط ایران با منطقه، عربستان، اسرائیل، آمریکا و حرکت‌های ترامپ اجازه نداد تا دبی اسکناس ایران را مانند گذشته تامین کند. از طرف دیگر عربستان به ابوظبی فشار آورد و سیستم صرافی ایران را در آنجا که حدود ۱۰ الی ۱۲ میلیارد دلار کار می‌کرد، مسئله‌دار کرد. همچنین بانک ملی امارات که با درهم گسترده کار می‌کرد را با بهانه‌هایی مانند پول‌شویی محدود کردند. حوزه چین هم مشکلات خود را دارد. از جمله هماهنگ کردن گمرک با بانک و اینکه تحویل سند در آنجا سخت شده و هزینه‌های معاملاتی را افزایش داده است.»

او با اشاره به بحران نظام بانکی به عنوان بعد جدیدی از مسائل که از آن تحت عنوان بحران همزاد اسم برده می‌شود ادامه داد: «بحران نظام بانکی و شکاف لایه‌ها و بدهی بانک‌ها که رقم قابل ملاحظه‌ای هم هستند، باعث تشدید بحران ارز شده است. در هیچ جای دنیا بانکی که ۹ برابر سرمایه ضرر کرده است نباید ادامه حیات دهد. بحران بانکی پایه اعتماد را در نظام بانکی سست کرده و به همین دلیل مردم به کالاهای غیر پول ملی روی آورده‌اند.»

دکتر عبده تاکید کرد: «بحران ارزی و بحران بانکی به تنهایی دارای آثار مخربی هستند اما وجود هم‌زمان این دو بحران آثار مخرب‌تری دارد که هم باعث از بین رفتن ذخایر بانک مرکزی و هم افزایش هزینه‌های نظام بانکی خواهد شد. با بالا رفتن هزینه‌ها قطعاً اصلاح نیز به سختی صورت خواهد گرفت. در شرایطی که سستی نظام بانکی تقاضای اضافی را به بازار ارز اضافه کرده است، مسئله خروج ارز به گونه‌ای مطرح می‌شود که ابعاد آن بسیار جدی‌تر از گذشته شده است.»

او با بیان اینکه در حال حاضر به دلیل بحران‌های همزاد از طرف تقاضا فشار زیادی بر ارز آمده است افزود: «شوک ارزی که پس از جنگ تحمیلی در سال‌های ۱۳۷۳ و ۱۳۷۴ وجود داشت، عمدتاً به دلیل سوء مدیریت تعهدات ارزی و افزایش شدید حجم نقدینگی بوده است. در سال‌های ۷۷ و ۷۸ نیز کاهش شدید قیمت نفت و در سال‌های ۹۰ و ۹۱ تحریم‌های بی‌سابقه و افزایش شدید حجم نقدینگی باعث

این شوک بوده ولی در سال‌های ۹۶ و ۹۷ ضمن افزایش بی‌سابقه حجم نقدینگی، تحریم‌های اقتصادی به‌رغم برجام و بحران‌های دی ماه سال گذشته عوامل اصلی به وجود آمدن شوک ارزی بوده‌اند.»

محمد صادق‌الحسینی، دلایل بحران ارزی را اینگونه توصیف می‌کند: «جهش نرخ ارز از قبل پیش‌بینی شده بود. به همین جهت به سیاستگذار پیشنهاد داده شد تا به‌صورت تدریجی نرخ ارز را افزایش دهد تا به دام جهش و بحران ناشی از آن نیفتد. چرا که اگر افزایش به‌صورت تدریجی و ناشی از سیاستگذاری باشد هم مزایای افزایش را در تولید ملی و افزایش اشتغال خواهیم دید و هم اسیر دام‌گذاری عربستان، آمریکا و امارات نخواهیم شد.»

او اضافه می‌کند: «متأسفانه جهش فعلی دلار هم منطق اقتصادی دارد و هم منطق سیاست خارجی و هنگامی که این دو منطق بر هم منطبق شوند ابزارها برای حل بحران به شدت محدود می‌شود؛ چراکه در شرایط بحرانی، ابزارها و سیاست‌های استاندارد جواب نمی‌دهند.»

این اقتصاددان راه برون رفت از بحران ارزی را در بخش عرضه و انتقال ارز می‌داند: «حل مشکلات ارزی با کارت سیاست خارجی در چین، روسیه و عمان از یک طرف و نیز بازی مقتدرانه با محور امارات، آمریکا و اروپا از طرف دیگر کلید حل ماجراست. اگر توصیه‌های افزایش نرخ ارز متناسب با تورم جدی گرفته می‌شود، هم‌اکنون بحران کوچکتری داشتیم.»

صادق‌الحسینی در خصوص راهکارهای کاهش التهاب در بازار ارز توضیح داد: «باید بازارهای سفته‌بازانه جانبی را که بدون رد و بدل شدن دارایی‌های فیزیکی انتظارات مردم را مدیریت می‌کنند، تقویت و احیا کرد. بازار آتی سکه یکی از این بازارهاست که با توجه به این که جا افتاده و عمق خوبی پیدا کرده باید تقویت شود تا انتظارات مردم به جای بازی روی دلار و سکه نقد در بازار آتی تخلیه شود.»

صادق‌الحسینی درباره تعیین نرخ بهینه ۴۲۰۰ برای ارز تصریح کرد: «دولت باید نرخ را قبل از آن که بحران ارزی رخ می‌داد، واقعی می‌کرد. نرخ پایین ارز دیوار سستی است که در هر دهه از سال ۱۳۵۲ به بعد با کوچکترین شوکی بر سر سیاستگذار و مردم خراب شده است. نرخ ارز

■ صادق‌الحسینی: جهش فعلی دلار هم منطق اقتصادی دارد و هم منطق سیاست خارجی و هنگامی که این دو منطق بر هم منطبق شوند ابزارها برای حل بحران به شدت محدود می‌شود. در شرایط بحرانی، ابزارها و سیاست‌های استاندارد جواب نمی‌دهند

■ باید بازار سفته‌بازانه جانبی که بدون رد و بدل شدن دارایی‌های فیزیکی انتظارات مردم را مدیریت می‌کند، احیا کرد. بازار آتی سکه یکی از این بازارهاست که با توجه به این که جا افتاده و عمق خوبی پیدا کرده باید تقویت شود تا انتظارات مردم به جای بازی روی دلار و سکه نقد در بازار آتی تخلیه شود

نفر در بازار آزاد به طور مستقیم یا غیرمستقیم در مقابل دولت فعال بوده و هستند. دولت چگونه می‌تواند این افراد را نادیده بگیرد. خود من به شخصه این روزها شاهد صدور حواله‌های ارزی با رقم‌های بزرگی هستم؛ بنابراین اگر بازار آزاد تغذیه نشود، بالاخره تحت فشار این تقاضا، پتانسیل افزایش فاصله جدی دلار بازار آزاد با دلار ۴۲۰۰ وجود دارد.»

کرده‌اند که بهانه‌ای برای افزایش قیمت‌ها و شروع تورم نباشد.»

دکتر رادپور نیز ضمن بی‌اساس خواندن تعیین ۴۲۰۰ به عنوان نرخ بهینه، می‌گوید: «معلوم نیست بر چه اساسی ۴۲۰۰ به عنوان نرخ بهینه ارزش تعیین شده است. در تعیین این رقم بیشتر ملاحظات سیاسی لحاظ شده است تا ملاحظات اقتصادی.»

او معتقد است: «۴۲۰۰ عددی است که اصلاً توجیه اقتصادی ندارد. چرا که من هم می‌توانم با همان فرمول‌ها و استدلال‌های تعیین دلار ۴۲۰۰، نشان دهم که نرخ بهینه ارزش ۷۰۰۰ تومان است. شاید مبنای محاسباتی پشت این قضیه باشد، اما هیچ محاسبه و هیچ تئوری برای حمایت از نرخ بهینه ۴۲۰۰ وجود ندارد. تعیین نرخ بهینه به فرض‌هایی احتیاج دارد که در اقتصاد کشوری مانند ایران به دلیل اصطکاک‌های موجود در بازار عموماً این مفروضات پایدار نمی‌مانند؛ بنابراین تعیین نرخ بهینه ارزش در شرایط نقض مفروضات آن، نتیجه درستی نخواهد داشت.»

رادپور ادامه می‌دهد: «انتظار آن وجود دارد که فشارهای بازار آزاد جلدی شده و خودبه‌خود فاصله گرفتن قیمت بازار آزاد با قیمت ۴۲۰۰ مشکل‌آفرین شود؛ زیرا نیروهایی در اقتصاد ما فعال است که نمی‌توان با تمهیدات فعلی از آنها جلوگیری کرد. آن نیروها ورشکستگی نظام بانکی، تنگنای بازار حواله طرف عرضه، فشار آمریکا، افزایش نقدینگی در بانک‌ها و نگرانی‌های اجتماعی ایجاد شده هستند. نظام بانکی ایران ورشکسته است و به راحتی نمی‌توان از شر این ریسک اقتصادی خلاص شد.»

دکتر رادپور ضمن نامشخص خواندن راه‌های برون‌رفت از مسائل ارزی می‌گوید: «نمی‌توان به طور مشخص گفت راهکار خروج از تنش ارزی چیست. تصور اینکه یک راهکار مشخص مسائل ارزی کشور را حل کند، دور از واقعیت بوده و در آینده مشکلات این راهکار نیز بروز پیدا خواهد کرد. این موضوع بالاخره شرایط ویژه‌ای برای بازار آزاد ایجاد کرده است. دولت با به رسمیت نشناختن ارزش در بازار آزاد و با غیرقانونی کردن آن نمی‌تواند مسئله را برای خود حل کند. هر زمان دولت گارد مخالفی در برابر حجم وسیعی از بازیگران می‌گیرد شکست می‌خورد. در حال حاضر اگر نگوئیم ۸۰ میلیون، حداقل دو میلیون

واقعی نرخ است که از تفاوت میان تورم داخلی و خارجی در یک سال پایه مشخص که اقتصاد در آرامش بوده و نرخ رسمی قابل اتکا است، به دست می‌آید. شاید نرخ واقعی مشکلاتی را نظیر افزایش تورم وارداتی ایجاد کند، اما مزایای بزرگی از جمله افزایش صادرات، کاهش واردات، رونق تولید داخلی، افزایش اشتغال، از بین رفتن قاچاق و ... را به همراه دارد.»

صادق‌الحسینی افزود: «نرخ خوب در این شرایط نرخی است که بدون ایجاد بحران دیگری بتوان از آن دفاع کرد. دیگر بحث راجع به نرخ واقعی و مباحث استاندارد در این خصوص گرافه‌گویی است. این نرخ صرفاً باید برای کالاهای اساسی در نظر گرفته شود (برای حدود ۱۵ میلیارد دلار) و باید اجازه داد در سیستمی مشخص مردم بتوانند ارزش‌های با منشا مشخص را به قیمت‌های بالاتر به فروش برسانند. در این سیستم حتی می‌توان حجم معاملات را نیز برای مردم آشکار کرد. در این صورت هم می‌توان هیجان‌ها را کنترل و هم با ایجاد بازاری شفاف از ایجاد بازار زیرزمینی فساد جلوگیری کرد تا مردم حاضر به فروش دلارهای خود شوند.»

این اقتصاددان افزود: «من همیشه طرفدار نرخ واقعی برای دلار بوده‌ام و با توجه به فضای سیاسی جهانی می‌شد پیش‌بینی کرد که ادامه روند سرکوب نرخ ارز ممکن نیست؛ اما پس از جهش دلار، کامنت‌های بسیاری گرفتم که خب دولت به سیاست‌های پیشنهادی شما عمل کرد! اما آیا افزایش اخیر قیمت دلار و چیزی که از آن به عنوان بحران ارزی یاد می‌کنیم سیاست‌گذاری سیاستگذار و عمل به پیشنهادها ما بود؟ به هیچ وجه اینطور نیست.»

درباره نرخ بهینه دلار

دکتر عبده‌تبریزی ضمن تأکید بر وجود نظرات مختلف درباره صحت و سقم رقم دلار ۴۲۰۰ تومان به عنوان نرخ بهینه، توضیح می‌دهد: «بیشتر نظرات مبتنی بر این است که ۴۲۰۰ تومان قیمت دقیقی نبوده و گرایش‌ها به سمت دلار ۴۷۰۰ و ۵۰۰۰ تومانی بوده است. دلیل اصلی تصمیم دولت و عمدتاً بانک مرکزی، در تعیین دلار ۴۲۰۰ تومانی این بوده است که به ۳۷۰۰ تومان و به ارز کالای اساسی نزدیک باشد. حتی گاهی و به طور متفرقه آقای جهانگیری تفاوت ۳۷۰۰ و ۴۲۰۰ را برای کالاهای اساسی اعلام



کندوکاو پیرامون یک نرخ گذاری محکوم به شکست

به بند کشیدن ارز نانجیب

در فروردین ماه امسال برای بار دوم بعد از گذشت ماهها ارباب دلار در خیابانهای اقتصاد کشور چند روزی تاخت و حرکت روانی شدیدی را در بازار ارز ایجاد کرد. در چنین شرایطی به منظور القای آثار مثبت بر احساس عمومی، به هر حال مداخله‌ای در وضعیت ارز لازم بود که دولت در یک طرح ضربتی نرخ ۴۲۰۰ را تحمیل کرد؛ اما اقتصاددانان مختلف نظرات مختلفی را مبنی بر درستی یا نادرستی اتخاذ این سیاست بیان کرده‌اند. دکتر محمود جام‌ساز یکی از اقتصاددانانی است که در گفتگو با ایشان به چالش‌های اتخاذ این سیاست توسط دولت پرداخته‌ایم.

ترابران: بسیاری از اقتصاددانان معتقد هستند که سیاست‌های ارزی جدید دولت مبنی بر تک‌نرخی کردن دلار، دوام نخواهد آورد.

■ من نیز معتقد هستم که این سیاست دوام نخواهد داشت، به دلیل آنکه اصولاً هر مساله اقتصادی و پولی باید راهکار اقتصادی و پولی داشته و بر اساس منطق علم اقتصاد عمل شود. این که بدون توجه به واقعیت‌های اقتصادی، پولی و ارزی کشور، نرخ تعیین و اعلام شود که این نرخ واحدی است و همه باید از آن تبعیت کنند و از آن به عنوان خط قرمز یاد شود؛ به

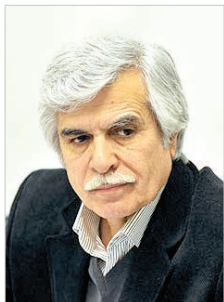
اعتقاد من، شدنی نیست؛ همانطور که می‌دانید، به هنگام افزایش ناگهانی نرخ ارز در فروردین ماه امسال، دولت به دلیل عدم دارا بودن ارز کافی نتوانست تقاضای ارز را پاسخ داده و قیمت را متعادل کند؛ در صورتی که اگر خاطرتان باشد چند ماه پیش که یک روند صعودی ارز را تجربه کردیم، دولت با تزریق ارز، نرخ آزاد را تا حدودی کاهش داد.

در اسفند سال گذشته هم که اوج افزایش نرخ ارز بود، دولت به دلیل نداشتن ارز، بازار را رها و از روش‌های غیراقتصادی مانند امنیتی کردن محیط،

دستگیری دلان در کف خیابان و تعطیلی بسیاری از مغازه‌های صرافی استفاده کرد که نتیجه این اقدامات زیرزمینی شدن معاملات ارزی بود. همانطور که می‌دانید حدود ۲۰ الی ۲۵ میلیارد دلار در سال معاملات قاچاق صورت می‌گیرد که ارز هم بخشی از این قاچاق است.

ترابران: نظر شما درباره رقم ۴۲۰۰ تومان به عنوان نقطه بهینه قیمت ارز چیست؟

■ بر اساس اعلام بانک مرکزی، متأسفانه خود بانک مرکزی هیچ نقشی در تعیین نرخ ۴۲۰۰ تومان نداشته و این نرخ توسط دولت اعلام



■ **اخیرا سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) آغاز به کار کرده که سه هدف تامین ارز، ایجاد فضای امن برای خرید و فروش آن و ایجاد فضای رقابتی برای صرافان در راستای تامین ارز متقاضیان را دنبال می‌کند؛ اما در شرایطی که ارز ۴۲۰۰ تومانی به عنوان خط قرمزی تعیین می‌شود؛ چگونه ممکن است چنین فضای رقابتی ایجاد شود**

■ **آیا دولت از ذخایر بانک مرکزی اطلاع داشته و قادر است تمام تقاضای ارز را با قیمت ۴۲۰۰ تومانی پاسخ دهد؟ آیا دولت می‌تواند راسا قیمت ارز را تعیین کند؟ اگر اینگونه است پس نقش بانک مرکزی چیست؟ آیا غیر از این است که بانک مرکزی در حد یک صندوق دار یا حسابدار دولت تنزل پیدا کرده است؟**

ریال و دلار است؟ آیا تورم‌های سالانه دو کشور ایران و آمریکا در تعیین این نرخ لحاظ شده است؟ ضمناً مگر دولت، یورو و یوان را جایگزین دلار نکرده است، پس چرا نرخ ارز را روی دلار متمرکز کرده است؟

اینها مسائلی است که دولت را سردرگم کرده و علت اصلی آن‌هم این است که به دلیل نداشتن ارز کافی نمی‌تواند مدیریت شناور ارزی را اعمال کند. دولت زمانی می‌تواند مسائل ارزی را مدیریت کند که ارز کافی داشته باشد و به تمام متقاضیان ارز پاسخ دهد.

ترابران: بنابراین شما اعتقاد دارید بخش عمده بحران در بخش عرضه ارز است؟

■ **بله بحران در سیستم ارزی کشور ما یک چالش عمده است. به دلیل آنکه سیستم ارزی کشور ما منطبق بر الزامات اقتصاد نبوده و همواره ارز دونه‌ری در این کشور حاکم بوده است. به تجربه ثابت شده است که دولت همواره به هنگام بستن بودجه به منظور افزایش درآمد بودجه، نرخ رسمی را افزایش می‌دهد. هر زمانی که دولت قیمت رسمی ارز را بالا برده، قیمت غیررسمی یا قیمت بازار آزاد به نسبت بیشتری افزایش پیدا کرده است. تعیین نرخ ۴۲۰۰ تومانی باعث شده است که نرخ غیررسمی افزایش یافته و مشکل عرضه ارز تشدید شود.**

علاوه بر این مسائل متاسفانه در برهه زمانی قرار داریم که تحریم‌های اقتصادی اجازه بهره‌مندی کافی از برجام را از ما گرفته است. همین موضوع باعث می‌شود که سرمایه‌گذاران تمایلی به سرمایه‌گذاری در ایران نداشته و در نتیجه تجارت خارجی ایران منزوی شود. منزوی شدن تجارت خارجی نیز به نوبه خود روی تولید داخل و در نتیجه روی اشتغال و نرخ بیکاری اثر گذاشته و تبعات اجتماعی بسیار زیادی را به همراه خواهد داشت که خود این مساله هزینه‌های دولت را بالا می‌برد.

از طرف دیگر ما با جامعه غرب و بلاتکلیفی مساله برجام روبه‌رو هستیم و همین مساله پیش‌بینی آینده را برای فعالان اقتصادی و مردم غیرممکن کرده است.

ترابران: با توجه به تمام عدم قطعیت‌های موجود در سیاست و اقتصاد کشور، به نظر شما راه‌های برون‌رفت از تنش ارزی چیست؟

شده، اما معلوم نیست دولت بر حسب چه محاسباتی، نرخ ۳۷۰۰ تومان را به ۴۲۰۰ تومان افزایش داده است.

اخیرا سامانه‌ای به نام نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) آغاز به کار کرده است که سه هدف عمده تامین ارز، ایجاد فضای امن برای خرید و فروش ارز و ایجاد فضای رقابتی برای صرافان در راستای تامین ارز متقاضیان را دنبال می‌کند؛ اما سوال این است که در شرایطی که قیمت ارز ۴۲۰۰ تومانی به عنوان خط قرمزی تعیین می‌شود که نباید از آن فراتر رفت؛ چگونه ممکن است چنین فضای رقابتی که یکی از اهداف سامانه نیما است، ایجاد شود.

رقابت باید در چه دامنه‌ای صورت گیرد تا از این خط قرمز تجاوز نکند. ضمناً در این سامانه گفته شده است که خریداران و فروشندگان ارز برای انجام معامله در یک محیط الکترونیک کار کنند؛ بنابراین بازرگانان و تجار برای تامین ارز ثبت سفارش غیربانکی می‌توانند به سامانه جامع تجارت وارد شوند. سپس این اطلاعات به سامانه نیما منتقل شده و صرافان می‌توانند متقاضیان را مشاهده کنند و متقاضیان هم می‌توانند قیمت صرافان را دیده و معامله را به صورت الکترونیکی انجام دهند؛ اما مساله این است که چرا ثبت سفارش واردات نباید از طریق بانکی صورت بگیرد.

هنوز بخشنامه‌ای هم در این خصوص به بانک‌ها ابلاغ نشده و هیچ‌کس تکلیف خودش را نمی‌داند. سوال این است که چه کسی حاضر است ارزی را که بسیار بالاتر از ۴۲۰۰ تومان خریداری کرده، زیر قیمت بفروشد؟! آیا هدف از ثبت سفارشات غیربانکی جذب ارزهای مخفی شده در دست صرافان و ارز خانگی است؟ آیا دولت از ذخایر بانک مرکزی اطلاع داشته و قادر است تمام تقاضای ارز را با قیمت تعیینی ۴۲۰۰ تومانی پاسخ دهد؟ آیا دولت می‌تواند راسا قیمت ارز را تعیین کند؟ اگر اینگونه است پس نقش بانک مرکزی چیست؟ آیا غیر از این است که بانک مرکزی در حد یک صندوق دار یا حسابدار دولت تنزل پیدا کرده است؟!

موضوع دیگری که اهمیت دارد این است که نرخ ۴۲۰۰ تومان با چه رویه و چه سنجه‌ای تعیین شده است. آیا این نرخ، نرخ واقعی برابری قدرت خرید (purchasing power)

■ نرخ ۴۲۰۰ تومان
با چه سنجهای تعیین شده است؟ آیا این نرخ، نرخ واقعی برابری قدرت خرید ریال و دلار است؟ آیا تورمهای سالیانه دو کشور ایران و آمریکا در تعیین آن لحاظ شده است؟ مگر دولت، یورو و یوان را جایگزین دلار نکرده است، پس چرا نرخ ارز را روی دلار متمرکز کرده است؟

■ یکی از این راهکارهای حل بحران ارزی، حل مسائل بانکی است. حل مسائل بانکی هم به استراتژی بلندمدت نیاز دارد که شاکله و ساختار اقتصاد دولتی ایران را درگیر خود کند در حالی که اقتصاد دولتی ما ظرفیت اصلاح پذیری ندارد

■ یکی از این راهکارها حل مساله بانکی است. راهکارهای کوتاهمدت نیز امور بانکی را اصلاح نخواهد کرد، بلکه حل مساله بانکی به یک استراتژی بلندمدت نیاز دارد که شاکله و ساختار اقتصاد دولتی ایران را درگیر خود کند؛ اما اقتصاد دولتی ما ظرفیت و قدرت اصلاح پذیری ندارد.

ما باید بازار آزاد رقابتی داشته باشیم نه یک بازار اقتصاد انحصاری دولتی. تا زمانی که بازار ما در انحصار دولت است، فساد و اختلاس نیز وجود خواهد داشت. موسسات مالی و اعتباری هزاران میلیارد تومان به مردم بدهکار هستند. در حالی که دولت ادعا می کند ۹۸ درصد پول آنها را پرداخت کرده است؛ اما روزی نیست که مالباختگان در راستای استیفای مطالبات خود در برابر این موسسات و ادارات ذریبط اجتماع و تظاهرات نکنند. نظام اقتصادی کشور باید در یک پروسه طولانی و نه یک شبه به یک نظام اقتصاد رقابتی تبدیل شود؛ بنابراین راه حل فوری برای حل نرخ ارز وجود ندارد.

ترابریان: سخنگوی دولت معتقد است علت افزایش نرخ ارز مسائل سیاسی بوده است؟ نظر شما در این مورد چیست؟

■ یکی از دلایلی که قیمت ارز بالا رفت، مساله خارج کردن سپردهها از بانکها و سرازیر شدن آنها به بازارهای غیررسمی بود. دولت از یک طرف اعلام کرد که تورم تکریمی شده و از طرف دیگر نرخ سپرده را کاهش داد تا نرخ تسهیلات بانکی را برای تولیدکنندگان کاهش

دهد؛ اما تغییری در نرخ تسهیلات ایجاد نشد، زیرا تورمی که بانک مرکزی یا مرکز آمار ایران اعلام می کند، تورم کلی نسبت به تمام اقلام مصرفی است، در صورتی که بسیاری از این اقلام مصرفی در سبد مصرفی مصرفکنندگان وجود ندارد.

به عبارت دیگر سبد معیشتی مردم تورم بسیار بالایی داشته و با تورم ضمنی که بانک مرکزی اعلام می کند تفاوت دارد؛ بنابراین وقتی نرخ سپردهها کاهش پیدا کرد، مردم پولهای خود را از بانک خارج کرده و برای اینکه ارزش پول خود را حفظ کنند به بازار ارز و طلا بردند. لذا بانکها تا حدود زیادی از منابع تسهیلاتی تهی شدند؛ اما به هر حال مسائل سیاسی هم که آقای نوبخت به آن اشاره کردهاند، واقعیت دارد؛ زیرا در حال حاضر دوگانگی بسیار وسیعی در اقتصاد سیاسی ایران وجود دارد که باعث به وجود آمدن تلاطمات ارزی نیز می شود.

علت اصلی این مساله این است که به طور کلی بخش بزرگی از اقتصاد ایران فرادولتی است. به عبارت بهتر، تنها یک سوم از ۱۴۸۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی موجود در اقتصاد کشور در اختیار دولت بوده و دو سوم آن در اختیار فرادولتیها مانند بنیادها، نهادها و ... است. به عبارت دیگر، فرادولتیها سیاستگذاران واقعی اقتصاد ایران هستند و چون پول کافی در اختیار دارند، می توانند در هر بازاری تلاطم ایجاد کرده و دولت را تضعیف کنند.



دوم اردیبهشت ماه ۱۳۹۷

آغاز پنجاهمین سالگرد تاسیس انجمن صنفی شرکتهای

حمل و نقل بین المللی ایران، بر فعالین، دست اندرکاران و

شرکتهای حمل و نقل بین المللی سراسر کشور

مبارک باد

بهات دیره و دیر
انجمن صنفی شرکتهای حمل و نقل بین المللی ایران

دفتروکالت تخصصی دماوی بازرگانی و نقل و نقل بین المللی کلخین



با تجربه ای بیش از ۱۲ سال سابقه در امر وکالت، داوری، بازرگانی، حمل و نقل داخلی و بین المللی آماده همکاری و پیشبرد اهداف حقوقی شرکت شما می باشیم. کارشناس ارشد حقوق تجارت بین الملل ■ فارغ التحصیل دوره های فیاتا (FIATA) سابقه همکاری با شرکت های پارس خزر و هیوندای



تهران - خیابان کریم خان زند - خیابان سنایی - خیابان شهید خدری (شاهین) نیش بن بست پاک پلاک ۲ طبقه اول
 تلفن : ۸۸۳۰۱۹۱۸ - ۸۸۳۰۱۸۱۹ فاکس: ۸۸۳۲۰۷۲۴
 تلفن همراه: ۰۹۱۲۲۷۰۷۸۰۶ - ۰۹۱۲۲۰۸۰۹۷۵



شرکت بازرگانی

پردیس هگمتانه نوید

Pardis Hegmatane NAVID

شماره ثبت: ۸۸۰۰

Trading co. Reg No:8850

مدیریت: فرهاد دولتی ۰۹۱۷۱۶۳۰۹۶۳

مشاور امور گمرکی، صادرات، واردات، ترانزیت

ثبت سفارش و ترخیص کالا

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

واحد ۲۸

تلفکس: ۳۳۵۵۷۹۰۲ ۰۷۶-۳۳۵۵۲۲۰۵

www.pardis-hn.com / pardis_hn@yahoo.com

چالش‌های تامین ارز در شرکت‌های
حمل و نقل بین‌المللی و باقی قضاایا

انسداد

در پی تصمیم‌گیری بانک مرکزی مبنی بر ابلاغ دستورالعمل‌های جدید ارزی، تامین ارز مورد نیاز برای فعالان بخش‌های مختلف حمل و نقل اعم از دریایی، هوایی، جاده‌ای و ریلی مغفول مانده و آنها را با مشکلات جدی روبه‌رو کرده است. گزارش پیش رو هزینه‌های بالفعل و بالقوه مرتبط با نقل و انتقال و تامین ارز در این بخش‌ها را از زبان مدیران و فعالان آن عنوان می‌کند.

■ امید ملک: شرکت‌های کشتیرانی کانتینری برخلاف بسیاری دیگر از انواع کشتیرانی به دلیل ماهیت کانتینر که در واقع بخشی توسعه یافته از کشتی به منظور سهولت تخلیه و بارگیری کالا است، در همه بنادر دنیا به دلار و ارز محلی، هم هزینه دارند و هم درآمد که باید با توجه به قراردادها در آخر هفته یا آخر ماه تسویه شود. الان این مسیر مسدود شده است

■ در صنعت کشتیرانی کرایه حمل، حقوق برخی کارکنان دریایی، دستمزد کارکنان خارجی، تمام قطعات یدکی کشتی‌ها، سوخت آنها، بیمه کشتی‌ها و ... با دلار محاسبه و پرداخت می‌شود و همه اینها در حالی است که مسیر جایگزینی برای مصرف‌کنندگان این خدمات پیش‌بینی نشده است

صنعت پیش‌بینی نشده است» رئیس هیات مدیره انجمن کشتیرانی تصریح کرد: «قبلا صاحبان کشتی که باری را به مقصد ایران پذیرش می‌کردند، صورت حساب عوارض بندری و سایر خدماتی را که نیاز داشتند، به حساب نماینده منتخب کشتیرانی در خارج از کشور واریز می‌کردند و نماینده از طریق صرافی به داخل کشور منتقل می‌کرد و هزینه‌های کشتی پرداخت می‌شد، اما در حال حاضر این مسیر هم مسدود است و حتی سازمان‌های دولتی و حاکمیتی مانند سازمان بنادر و کشتیرانی نیز با مشکل مواجه هستند، چون تا قبل از این صورت حساب به ارز صادر می‌شد و کسانی که ارز نداشتند، با نرخ ارز آزاد از طریق صرافی‌ها این صورت حساب‌ها را تسویه می‌کردند. پس با این بخشنامه، نه تنها بخش خصوصی بلکه بخش دولتی هم در بلا تکلیفی به سر می‌برد.»

او معتقد است: «دولت باید برای جلوگیری از این ضررها، هر چه سریع‌تر مسیرهای جایگزین کاربردی را معرفی کند، زیرا بیش از بالا رفتن نرخ ارز چیزی که برای کشتیرانی اهمیت دارد، امکان تبادل ارز است. باید دولت تدبیری بیندیشد تا مسیرها برای تبادل ارز بین ایران و خارج از کشور در هر دو سو باز شود.»

این فعال اقتصادی درباره تاثیر مسدود شدن فعالیت تبادلات ارزی صرافی‌ها در فعالیت شرکت‌های کشتیرانی توضیح داد: «اینکه کسی بتواند از داخل کشور پول شرکت کشتیرانی را با هر نرخی بپردازد یا نمایندگی ۱۰۰ هزار دلار از خارج کشور بگیرد تا بتواند هزینه‌های متحمل شده را تامین کند، عملیاتی نیست. ما نگران آن هستیم که تداوم این شرایط، تبعات ناگواری برای تجارت کشور به همراه داشته باشد. اگر امر تبادل ارزی امکان‌پذیر نباشد، ممکن است شرکت‌های کشتیرانی لاینر و غیر لاینر از بازار ایران به طور کلی صرف‌نظر کنند.»

ملک می‌افزاید: «با بخشنامه‌ای که بانک مرکزی صادر کرد، معلوم شد که شرکت‌های حمل و نقلی و تجارت مغفول مانده‌اند. چرا که معمولاً در مورد کالاهای سرمایه‌ای حدود ۶ ماه زمان برای سفارش خرید و آماده‌سازی کالا توسط فروشنده زمان لازم است و یا کالاهای واسطه‌ای نیز ۲ الی ۳ ماه زمان می‌برد؛ البته انجمن کشتیرانی با رایزنی‌هایی که با مراجع مختلف از جمله سازمان

امید ملک، رئیس هیات مدیره انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته درباره مسائل پیش‌روی صنعت حمل و نقل دریایی به دلیل عدم انتقال ارز از طریق صرافی‌ها گفت: «اگرچه نوسانات قیمت ارز روی تجارت تاثیر می‌گذارد، اما در شرایط کنونی، این بحث مسدود شدن راه ورود و خروج ارز است که مساله‌ساز شده است. به لحاظ اینکه دولت جلوی کار صرافی‌ها را گرفته و جایگزین صحیحی برای آن اعلام نکرده است، مشتریان وارداتی و صادراتی امکان تسویه کرایه حمل را ندارند.»

او توضیح می‌دهد: «شرکت‌های کشتیرانی کانتینری برخلاف بسیاری دیگر از انواع کشتیرانی معمولاً به دلیل ماهیت کانتینر که قسمتی توسعه یافته از کشتی به منظور سهولت تخلیه و بارگیری کالا است، در همه بنادر دنیا به دلار و ارز محلی هم هزینه دارند و هم درآمد که می‌بایستی با توجه به قراردادها در آخر هفته یا آخر ماه تسویه شود. الان این مسیر مسدود شده و شرکت‌ها امکان تبادل مالی ندارند. در خصوص شرکت‌هایی که غیر منظم هستند و مثلاً بار فله می‌برند یا شرکت‌هایی که به صورت جنرال کارگو هستند و یا تانکرهایی که محموله‌های نفت و گاز و پتروشیمی حمل می‌کنند کار سخت‌تر است. چون هزینه بندری آنها بسیار زیاد بوده و این نوع شرکت‌ها در بازار ما درآمدی نداشته و فقط هزینه دارند. بنابراین اگر نمایندگی چند کشتی را پاس کند دیگر دستش خالی می‌ماند و باید ارز را از خارج کشور با یک کانال تبادل کند تا بتواند هزینه‌های کشتی‌ها و سازمان‌های ذریبط را بپردازد. این مسدود شدن مسیر انتقال در حال حاضر بزرگترین مشکل شرکت‌های کشتیرانی است.»

ملک تاکید می‌کند: «انسداد این کانال‌ها مانند خیابانی است که بسته شده ولی جایگزینی برای آن اعلام نشده، پس تمام مسیرها قفل شده است. در کشتیرانی به طور خاص وضعیت کمی حادتر است. در این صنعت کرایه حمل باید تبادل شود، حقوق برخی کارکنان دریایی به دلار پرداخت می‌شود، دستمزد کارکنان خارجی هم که روی کشتی ایرانی مشغول به کار هستند، به دلار پرداخت می‌شود. تمام قطعات یدکی کشتی‌ها با دلار تامین می‌شود، سوخت کشتی‌ها با قیمت دلار است. بیمه کشتی‌ها با دلار محاسبه می‌شود، همه اینها در حالی است که مسیر جایگزینی برای مصرف‌کنندگان این خدمات یا صاحبان این

■ یونس جاوید: اکثر کرایه‌های صادراتی به کشورهای مختلف، هزینه‌های راننده، هزینه‌های خارج مرز و ویزا به صورت ارزی است. بنابراین در شرایط فعلی شرکت‌ها از ابتدای سال تا الان در وضعیت تعطیلی هستند. زیرا تجارت تقریباً ارزی در دست ندارند تا به شرکت‌ها بدهند و اصرار می‌کنند که با ارز ۴۲۰۰ تومان محاسبه کنند که نمی‌تواند مورد قبول شرکت‌های حمل باشد

■ با توجه به آمار بیمه‌نامه‌های صادر شده برای ترانزیت به ویژه ترانزیت خارجی، تقریباً کاهش ۵۰ تا ۶۰ درصدی را در استفاده از بیمه‌نامه‌ها شاهد بوده‌ایم. شرکت‌هایی هم که با وجود مشکل تامین ارز فعالیت دارند، احتمالاً از منابع نقدی خودشان استفاده می‌کنند تا متحمل دموراژ نشوند

بنادر، وزارت راه و شهرسازی و ستاد اقتصاد مقاومتی انجام داده در تلاش است تا اهمیت مساله را مشخص کند. آنها باید صرافی‌هایی را که مورد تایید بانک مرکزی است جهت تبادل ارزی معرفی کنند. در حال حاضر ترانزیت کشور نیز دچار مشکل شده و همانطور که می‌دانید بیش از ۹۵ درصد هزینه‌های ترانزیت صرف امور بندری، مرزی، اخذ ویزا، عوارض خروج از کشور و کرایه حمل جاده‌ای می‌شود. سال گذشته ۱۲ میلیون تن کالای ترانزیتی وجود داشت که مبادله ارزی آن از طریق صرافی‌ها امکان‌پذیر بود. اما در بخشنامه‌ای جدید، صنعت حمل و نقل دیده نشده و به همین دلیل در طرح‌های توسعه‌ای دریا محور اتفاق خاصی نخواهد افتاد. متأسفانه مراکز تصمیم‌ساز ما نسبت به دریا غافل بوده‌اند و اثر این امر در سیاست‌گذاری‌های آنها نیز به خوبی دیده می‌شود»

رئیس انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته توضیح داد: «نه تنها عمده مرادوات در صنعت کشتیرانی با دلار انجام می‌شود بلکه شاخص‌های عمده اجاره کشتی یا کرایه حمل نیز با همین ارز نمایش داده می‌شود و مشخص است که قیمت آن در تجارت اثرگذار خواهد بود. مثلاً مالک یک کشتی بخشی از هزینه‌ها و درآمدهایش به دلار است. اگر قیمت ارز افزایش یابد کشتش تقاضا پایین می‌آید. چون حمل و نقل که به خودی خود وجود ندارد و اینها تابع تجارت هستند، یعنی باید خرید و فروشی اتفاق بیافتد تا حمل و نقل وارد عمل شود. اگر قیمت ارز خیلی بالا برود، جامعه این کشتش را ندارد که تقاضا را بالا ببرد. در نتیجه حتی تقاضای موجود هم کم می‌شود و آثار سوء آن به صورت کاهش درآمد خود را نشان می‌دهد»

او ادامه می‌دهد: «واضح است که ما در تحصیل ارز محدودیت‌هایی داریم و با وجود این محدودیت‌ها توصیه نمی‌کنم دولت برای برخی از هزینه‌ها منابع خود را صرف کند. معمولاً در مباحث اقتصادی حدود ۵ درصد از هزینه تجارت را به حمل و نقل اختصاص می‌دهند. بنابراین، اگر سهم تجارت خارجی حدود ۹۰ میلیارد دلار در نظر گرفته شود، ۵ درصد این مبلغ، سهم زیادی نمی‌شود. مهم این است که تسهیل در تبادل صورت بگیرد، شرکت‌ها هم می‌توانند ارز را در نهایت با قیمت بالا یا پایین تامین کنند»

ملک در تشریح اقدامات انجام شده از سوی

انجمن کشتیرانی برای ایجاد مسیری جهت تبادل ارزی، گفت: «ما جلسات متعددی با مسئولان سازمان بنادر، وزارت راه و دیگر نهادهای ذیربط داشته‌ایم. خوشبختانه سازمان بنادر در این مدت با دستوراتی که به بنادر تابعه صادر کرد باعث شد تا تعامل با نمایندگی‌ها همچنان ادامه داشته باشد. در خصوص سامانه نیما هم بعید می‌دانم درخواست‌های فعالان صنعت حمل و نقل در آن دیده شده باشد. ما در نگاه اول این مساله را عیب نمی‌دانیم و شاید آنها ابتدا به مسائل حیاتی‌تری توجه کرده‌اند، اما نباید فراموش کنیم که شرکت‌های کشتیرانی هم نگاه‌شان به بازار و تجارت ایران است و در صورت تداوم شرایط کنونی، شاید به سمت اتخاذ تصمیمات عجولانه‌ای که قطعاً به نفع منافع ملی کشور نیست، بروند»

او پیرامون تأثیرات منفی جایگزین کردن یورو با دلار گفت: «تصمیم دولت در تجارت از دلار به یورو نیز هزینه‌بر خواهد بود. تعرفه‌هایی که سازمان بنادر معرفی می‌کند به دلار است و محاسبات بر اساس دلار آمریکا انجام می‌شود و اگر یورو به جای دلار به کار برده شود، هزینه‌های مالی افزایش پیدا می‌کند، زیرا آن چیزی که در معامله‌های دنیا عمومیت دارد، دلار است. انجمن تاکنون با سازمان‌های ذیربط مذاکراتی داشته است و امیدواریم تدابیر جدید به جامعه ابلاغ شود. در حال حاضر قراردادهایی برای واردات یا صادرات بسته شده که این قراردادها متعلق به دو یا سه ماه گذشته است. بار کشتی وارد ایران شده است، اما امکان پرداخت ارز و کرایه حمل و نقل و تسویه حساب وجود ندارد. در حیطه صادرات نیز دچار وقفه بودیم که کالایی صادر شده است، اما صاحب کالا امکان پرداخت کرایه حمل را نداشته و نمی‌تواند بارنامه را بگیرد و اسناد حمل را برای خریدار ارسال کند. اگر این روال پیش برود حمل کالا مشکل پیدا کرده و بخش بزرگی از این شرکت‌ها که به این حرفه وابسته هستند، بیکار می‌شوند. بنابراین مسدود بودن مسیرهای مبادله هم برای صنعت حمل و نقل و هم برای تجارت مشکل‌آفرین است»

ملک افزود: «حتی صنعت ترانزیت کشور نیز متأثر از این مبادله است. در ترانزیت، فروشنده و خریدار کالا خارجی هستند که مجبورند کالاهای خود را از قلمرو کشور عزیزمان به کشورهای متبوع خود

■ اسعدی سامانی:

برخی از بانک‌های
عامل نمی‌توانند ارز
مورد نیاز ایرلاین‌ها را
تامین کنند. ضمن اینکه
شرکت‌های هواپیمایی
غیر از ۵ مورد مشخص
شده در دستورالعمل،
۱۲ فقره نیاز ارزی
دیگر هم دارند مانند
خرید قطعه، تعمیر
و نگهداری، حق
ماموریت کروی پرواز،
اجاره هواپیما، حق
عضویت یاتا و ...

■ ایرلاین‌های ایرانی

در حال حاضر به سختی
با مشتریان خود همکاری
و با امروز و فردا کردن
پرداخت بدهی‌هایشان،
شرکت‌های هندلینگ
و سوخت‌رسان را مجاب
به فروش سوخت و
ارائه خدمات می‌کنند.
برخی هم مجبور به
نشست و برخاست اضافی
در فرودگاه‌ها هستند
که هر بار هزینه بالایی
برای آنها در پی دارد

چگونه تامین می‌کنند و انجمن‌ها چه نقشی در این زمینه دارند، توضیح داد: «انجمن‌ها در این پرداخت و دریافت ارز دخیل نیستند. خود شرکت‌های حمل‌ونقل از صاحبان کالا کرایه را دریافت و آن را مورد توافق قرار داده و تحویل راننده می‌دهند یا صرف هزینه‌های خود می‌کنند.»

او افزود: «اصولا لازم است مبنای کرایه حمل اعم از واردات و صادرات به ارز بوده و ارز و کرایه به صاحب کالا تخصیص داده شود و صاحب کالا کرایه را با شرکت حمل‌ونقل بر مبنای ارز توافق کند. ما هم در جلسات مختلفی که با بانک مرکزی داشته‌ایم، همین را درخواست کرده‌ایم. چرا که بانک مرکزی باید به صاحب کالا کرایه را به ارز تخصیص دهد؛ یعنی سیستم ثبت سفارش باید به گونه‌ای تنظیم شود که بانک مرکزی به صاحب کالای صادرکننده یا واردکننده، کرایه تخصیص دهد. صاحب کالا نیز همان ارز را به شرکت و در نهایت شرکت آن را به راننده‌اش بدهد.»

او توضیح داد: «در تامین ارز در بخش حمل‌ونقل بین‌المللی دو دیدگاه وجود دارد. یک دیدگاه این است که حمل‌ونقل از تجارت و خرید و فروش به صورت جدا دیده شود، آن موقع بخش حمل‌ونقل تخصیص ارز درخواست می‌کند. در این حالت صاحب کالا به هنگام صادرات کالایش، باید روی فاکتوری که از خریدار خارجی دریافت می‌کند کرایه را نیز گرفته و آن را به شرکت حمل‌ونقل مورد نظر بدهد. اصولا این دیدگاه، دیدگاه صحیحی به نظر نمی‌رسد. چرا که خود شرکت حمل‌ونقل به ارز احتیاج ندارد، بلکه ارز را بابت کرایه‌ها و هزینه‌های راننده و دموراز کانتینر و خطوط کشتیرانی لازم دارد. دیدگاه دیگر این است که صادرکننده و واردکننده از حمل‌ونقل جدا دیده نشود، بلکه کرایه به صورت ارزی هنگام ثبت سفارش واردکننده یا صادرکننده محاسبه و به وی تخصیص داده شده و همان کرایه به شرکت حمل‌ونقل داده شود.»

جاوید ادامه داد: «در بخش حمل‌ونقل و تجارت سیستم‌ها از یکدیگر منفک شده و تفکر یکپارچه تجاری وجود ندارد. وقتی تجارت، حمل‌ونقل، دموراز کانتینر و هزینه راننده به صورت آیتم‌هایی جدا از هم دیده شود، طبیعی است در شرایطی مانند شرایط فعلی به دلیل وجود مساله ارز نمی‌توان آنها را با یکدیگر تطبیق داد. به نظر من دولت باید کرایه و دموراز را به صاحب کالا بدهد. صاحب کالا هم به شرکت حمل‌ونقل بدهد.»

مثل عراق، افغانستان، ترکمنستان، آذربایجان و سایر کشورهای آسیای میانه عبور دهند و شرکت‌های حمل، از طریق ارز این کار را صورت می‌دهند. حدود ۹۰ تا ۹۵ درصد این هزینه‌ها در داخل کشور برای عبور کالا صرف می‌شود که نقش پررنگی در اشتغالزایی گسترده و غیرمتمرکز نیز دارد و تنها بخش کوچکی از آن با توجه به رقابت سخت سود شرکت‌ها است.»

دولت کرایه و دموراز را به

صاحب کالا بدهد

یونس جاوید، رئیس انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران درباره مشکلات پیش روی بخش حمل‌ونقل بین‌المللی جاده‌ای می‌گوید: «مساله ارز مساله‌ای چندبعدی است که تاثیر مستقیم خود را بر حمل‌ونقل بین‌المللی که با ارز سروکار دارد، نیز نشان می‌دهد؛ زیرا اکثر کرایه‌های صادراتی به کشورهای مختلف، هزینه‌های راننده، هزینه‌های خارج مرز و ویزا به صورت ارزی است. از این رو شرکت‌های ما از ابتدای سال تا الان در وضعیت تعطیلی هستند؛ زیرا تجار تقریبا ارزی ندارند تا به شرکت‌ها بدهند و اصرار می‌کنند که با ارز ۴۲۰۰ تومانی محاسبه کنند که نمی‌تواند مورد قبول شرکت‌های حمل‌ونقل واقع شود. از آنجا که شرکت‌ها کرایه‌ها را به دلار یا یورو توافق می‌کنند، درباره تامین هزینه‌های رانندگان نیز دچار مشکل هستند. نبود دلار ۴۲۰۰ تومانی در صرافی و ایجاد بازار غیررسمی بر مبنای قیمت‌های ارز آزاد وضعیت بحرانی را برای شرکت‌ها ایجاد کرده و باعث کاهش چشمگیر در عملیات حمل‌ونقل و ترانزیت شده است.»

جاوید در رابطه با میزان هزینه تحمیلی در خصوص کاهش ترانزیت به دلیل تامین ارز گفت: «برآورد دقیقی از این موضوع نداریم، ولی با توجه به آمار بیمه‌نامه‌های صادرشده برای ترانزیت به خصوص ترانزیت خارجی، تقریبا کاهش ۵۰ تا ۶۰ درصدی را در استفاده از بیمه‌نامه‌های ترانزیت شاهد بوده‌ایم. بقیه شرکت‌هایی که در حال حاضر با وجود مشکل تامین ارز فعالیت دارند، احتمالا برای حفظ آبروی خود ناگزیر از استفاده از منابع نقدی خودشان هستند تا هر چه سریع‌تر محموله‌های ترانزیتی حمل شود. در غیر این صورت متحمل دمورازهای بسیار بالایی کشتیرانی و انبارداری گمرک خواهند شد.»

او در پاسخ به این سوال که رانندگان ارز مورد نیاز را

■ **مجید بابایی: مساله عمده در بخش ریلی، تفاوت نرخ ارز است. به عبارت دیگر افزایش نرخ ارز باعث افزایش هزینه سرمایه گذاری، هزینه نگهداری ناوگان ریلی، تامین مواد و قطعات مورد نیاز در زنجیره تامین خواهد شد؛ چراکه حدود ۴۰ درصد اقلام مورد نیاز در بخش مسافری، باری و لوکوموتیو منشا خارجی داشته و ارزی خریداری می شوند**

بلژیک، هلند، لوکزامبورگ، سوئیس و فرانسه: ۳۳۰۰ یورو، اسپانیا، پرتغال، فنلاند، سوئد، نروژ و دانمارک: ۴۰۰۰ یورو و بالاخره انگلستان: ۴۵۰۰ یورو. جاوید درباره نتیجه نامه پیشنهادی به وزارت راه و ترابری مبنی بر تخصیص ارز به رانندگان گفت: «پیرو این نامه جلسات متعددی در وزارت راه، پایانه، بانک مرکزی و انجمن ایران و حتی انجمن کشتیرانی برگزار کردیم ولی تا این لحظه نتیجه قطعی و دستورالعملی که منجر به تخصیص یا تبدیل ارز یا معرفی یک صرافی مجاز برای عملیات کرایه حمل یا شرکت های حمل و نقل باشد، به دست نیامده است.»

در باب نیازهای ارزی آسمانی

مقصود اسعدی سامانی، دبیر انجمن شرکت های هواپیمایی نیز درباره تامین ارز مورد نیاز ایرلاین های ایرانی برای تردد هواپیماهایشان در فرودگاه های خارجی می گوید: «جلسات زیادی با بانک مرکزی برای تامین ارز نقدی ایرلاین های ایرانی داشته ایم؛ همچنین پیگیری هایمان را به صورت کتبی هم انجام داده ایم. مسئولان مربوطه در بانک مرکزی هم قول هایی برای حل این مشکل به ما داده اند. اما از آنجا که در بانک های عامل، بعضا سردرگمی هایی وجود دارد، همچنان ایرلاین های داخلی در تامین ارز نقدی با مشکل مواجه هستند.»

اسعدی سامانی ادامه داد: «برخی از بانک های عامل نمی توانند ارز مورد نیاز ایرلاین ها را علی رغم تاکید بانک مرکزی بر اجرای دستورالعمل ارزی، تامین کنند. ضمن اینکه شرکت های هواپیمایی غیر از این ۵ مورد، ۱۲ فقره نیاز ارزی دیگر هم دارند که شامل خرید قطعه، تعمیر و نگهداری، خرید هواپیما، اجاره هواپیما، حق ماموریت کروی پروازی، حق عضویت یاتا، حق عضویت سینا، هزینه اورفلائی و موارد دیگر است که بانک مرکزی باید مساعدت لازم را برای تامین این موارد داشته باشد.»

او با تاکید بر اینکه دستورالعمل ارزی بانک مرکزی در خصوص ایرلاین ها، صرفا ارز حواله ای را شامل می شود، گفت: «ایرلاین های ما در تعدادی از فرودگاه های نجف، بغداد و ترکیه نیاز به ارز نقدی برای خرید سوخت یا خدمات هندلینگ دارند که در این زمینه بانک مرکزی دستورالعمل شفافی ندارد.»

دبیر انجمن شرکت های هواپیمایی ایران نیاز ماهانه کل ایرلاین های ایرانی به مجموع ارز نقدی و حواله ای را ۲۵۰ تا ۳۰۰ میلیون دلار عنوان و

تصریح کرد: «در حال حاضر امکان تامین ارز نقدی برای برخی شرکت های هواپیمایی ما وجود ندارد. ایرلاین های دولتی یا وابسته به نهادهای شبه دولتی مجبورند در صورت های مالی خود دلار را ۴ هزار ۲۰۰ تومان ثبت کنند، ارز آزاد را هم اگر پیدا شود، نمی توانند خریداری کنند. برای شرکت های هواپیمایی خصوصی هم به صرفه نیست که ارز آزاد را با قیمت موجود در بازار خریداری کنند.» او یادآور شد: «ایرلاین های ایرانی در حال حاضر به سختی با مشتریان خود می توانند همکاری کنند و با امروز و فردا کردن پرداخت بدهی هایشان، شرکت های هندلینگ کننده و سوخت رسان را مجاب به فروش سوخت و ارائه خدمات می کنند. برخی شرکت ها هم مجبور به نشست و برخاست اضافه در فرودگاه های ایران هستند که هر بار لندینگ و تیک آف اضافه، هزینه بالایی برای این شرکت ها در پی دارد.»

گفتنی است انجمن شرکت های هواپیمایی با معاون ارزی بانک مرکزی در خصوص مصوبه ای که بانک مرکزی در خصوص تامین ارز حواله ای شرکت های هواپیمایی بابت ۵ فقره نیاز ارزی ایرلاین ها شامل هندلینگ، حقوق و مزایای کروی پروازی و خلبانان خارجی، لندینگ، بیمه هواپیما و سوخت نشست را برگزار کردند که پیگیری های ماهنامه از دفتر انجمن شرکت های هواپیمایی در خصوص نتیجه این نشست بی نتیجه ماند.

روی خطوط موازی، فعلا خبری نیست

مجید بابایی، دبیر انجمن شرکت های حمل و نقل ریلی در خصوص تاثیرات مساله تامین ارز در بخش حمل و نقل ریلی در نتیجه اقدامات و دستورالعمل های جدید بانک مرکزی گفت: «معمولا صناعی که فعالیت های روزمره تجارت بین الملل دارند به سرعت درگیر این موضوع می شوند، اما بخش ریلی سطح فعالیت بین المللی گسترده ای ندارد و در حال حاضر این مساله تاثیر خود در این بخش را نشان نداده است، هرچند ممکن است سه ماه یا چهار ماه دیگر بخش ریلی نیز شاهد این تاثیرات باشد.»

او ادامه داد: «مساله عمده این بخش، تفاوت نرخ ارز است؛ یعنی افزایش نرخ ارز باعث افزایش هزینه سرمایه گذاری، هزینه نگهداری ناوگان ریلی، تامین مواد و قطعات در زنجیره تامین خواهد شد؛ چرا که حدود ۴۰ درصد اقلام

در عین حال، مدتی قبل، انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل بین المللی ایران در پی بروز مشکل تامین ارز در این بخش، طی نامه ای به وزارت راه، میزان ارز تخصیصی پیشنهادی به رانندگان کامیون های ایرانی را با توجه به بعد مسافت، قیمت گازوئیل در کشور مربوطه، عوارض متقابل، هزینه های تغذیه و ... برای مسیرهای خروجی به این شرح اعلام کرد: افغانستان و عراق: ۳۵۰ یورو، ارمنستان و ترکمنستان: ۶۰۰ یورو، آذربایجان، ترکیه و پاکستان: ۸۰۰ یورو، گرجستان: ۱۰۰۰ یورو، بلغارستان، لبنان و سوریه: ۱۲۰۰ یورو، ازبکستان و تاجیکستان: ۱۴۰۰ یورو، کشورهای بالکان، رومانی، یونان و کرواسی: ۱۵۰۰ یورو، قزاقستان، قرقیزستان، مجارستان: ۱۸۰۰ یورو، اتریش: ۲۲۰۰ یورو، روسیه، چک و اسلواک: ۲۵۰۰ یورو، اوکراین: ۲۸۰۰ یورو، ایتالیا، آلمان، لهستان، اسلونی، بلاروس، استونی و لیتوانی: ۳۲۰۰ یورو،

ضوابط تامین و انتقال ارز شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی در راستای سیاست جدید ارزی ضوابط تامین و انتقال ارز بابت هزینه‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی را ابلاغ کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، در راستای اجرای بندهای (۲)، (۵) و (۱۲) تصویب‌نامه شماره ۴۳۵۳/ت ۵۵۳۰۰ هـ مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۲ هیئت وزیران مبنی بر تبیین سیاست‌های جدید ارزی، تامین و انتقال ارز بابت هزینه‌های شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی به شرح زیر و به نرخ روز اعلامی از سوی بانک مرکزی صرفاً از طریق سیستم بانکی و در صورت عدم امکان انجام حواله ارزی از طریق بانک، با استفاده از خدمات صرافی‌های مجاز و به عاملیت بانک امکان‌پذیر خواهد بود:

۱- تامین و انتقال ارز بابت کرایه حمل کالاهای وارداتی در صورتی که ثبت سفارش کالای مربوطه به نام بانک صادر شده و بهای کالای پرداختی شامل کرایه حمل نباشد (خرید بر اساس ترم‌های گروه‌های E و F اینکوترمز)، پس از انجام ثبت خدمت، ارائه صورتحساب کرایه حمل و نسخه‌ای از بارنامه/راهنامه و با رعایت مفاد بخش دوم مجموعه مقررات ارزی بلامانع است.

رفع تعهد ارزی بابت کرایه حمل مزبور منوط به رفع تعهد (تعهد ارائه پروانه گمرکی) از ثبت سفارش کالایی مربوطه است.

تبصره: در صورت درخواست واردکننده کالا و ارائه تأییدیه ذینفع (شرکت حمل و نقل بین‌المللی خارجی)، پرداخت کرایه حمل به نمایندگان شرکت‌های حمل و نقل خارجی در داخل کشور بلامانع است. ضمناً انتقال وجوه دریافتی به شرح این تبصره، حسب تقاضای نمایندگی‌های مزبور (تا سقف کرایه‌های حمل مربوطه) به طرف خارجی مجاز خواهد بود.

۲- تامین و انتقال ارز بابت هزینه‌های دموژ و حق توقف پس از ارائه صورتحساب‌ها و مستندات مربوطه (سند ترخیصیه یا صورتحساب مبادله کانتینر) بلامانع است.

۳- نقل و انتقال موجودی حساب‌های ارزی شرکت‌های حمل بین‌المللی (اعم از ایرانی و نمایندگان شرکت‌های خارجی) در مقابل ارائه صورتحساب و مستندات بلامانع است.

تشکیل کمیته دائمی ارز در اتاق ایران

در واپسین روزهای فروردین‌ماه هم‌زمان با التهاب بازار ارز و سردرگمی فعالان اقتصادی، رئیس اتاق بازرگانی ایران در نخستین نشست شورای روسای اتاق‌های سراسر کشور پیشنهاد داد کمیته دائمی ارز در اتاق ایران تشکیل شود و به طور مستمر مسائل ارزی را دنبال کند.

فریال مستوفی، یکی از اعضای کمیته دائمی ارز در این باره می‌گوید: کمیسیون سرمایه‌گذاری و کمیسیون پول و سرمایه در جلسه مشترک خود پیشنهاد تشکیل کمیته ارزی اتاق را به رئیس اتاق ایران دادند تا از این طریق بتوانیم نظرات بخش خصوصی را در این زمینه دنبال کرده و برای حل مشکلات موجود راهکار ارائه دهیم. نهایتاً این راهکارها برای اجرایی شدن به دولت و مجلس ارائه می‌شود.

مستوفی تصریح کرد: تاکنون بخشنامه‌های بانک مرکزی را بررسی کرده و اشکالات آنها را درآورده‌ایم. اکنون در حال مذاکره برای رفع اشکالات و ارائه راه‌حل هستیم، اما هنوز راه‌حلی که اعضا روی آن توافق داشته باشند ارائه نشده است. باید تمام بخش‌های اقتصادی نظراتشان را ارائه دهند و در راهکار نهایی منافع دولت و بخش خصوصی در نظر گرفته شود.

مورد نیاز در بخش مسافری، باری و لوکوموتیو منشا خارجی داشته و ارزی خریداری می‌شوند. در نتیجه با افزایش نرخ ارز این هزینه‌ها به میزان قابل توجهی افزایش پیدا می‌کند.»

بابایی افزود: «بزرگترین نگرانی بخش ریلی مربوطه به سرمایه‌گذاری و عملکرد اقتصادی بنگاه‌های خصوصی ریلی است که قادر به ادامه کار با این سطح از نرخ برابری ریال و دلار یا یورو نیستند. درآمد بخش ریلی به شرایط بازار بسیار وابسته بوده و به سادگی امکان افزایش نرخ کرایه حمل بار و درآمد در این بخش وجود ندارد، با این حال، هزینه‌های این بخش ناشی از تورم سالیانه بوده و نرخ ارز شرایط را دشوارتر کرده است. البته بخش حمل و نقل بین‌المللی ریلی گسترده نیست و عمده فعالیت این بخش داخلی است.»

دبیر انجمن شرکت‌های ریلی توضیح داد: «سال گذشته کل ترانزیت و صادرات و واردات در بخش ریلی، حدود ۴ الی ۵ میلیون تن بوده است، اما بلاخره دستورالعمل‌های ارزی در صورت تداوم، تبادلات بانکی بین صاحبان کالا در کشورهای CIS و شرکت‌های حمل و نقل ریلی و راه‌آهن را مختل خواهد کرد. دولت باید لیستی از مواردی که مشمول ارز حمایتی ۴۲۰۰ تومانی می‌شوند را مشخص کند. به این منظور به همراه جلسات برگزار شده در بانک مرکزی، جلساتی را هم در اتاق بازرگانی برای پیگیری این مساله برگزار می‌کنیم تا بخش مربوط به دستورالعمل‌ها حل شود.»

او بار دیگر تأکید می‌کند: «افزایش تقریباً دو برابری نرخ ارز، سرمایه‌گذاری در بخش ریلی را دچار مشکل خواهد کرد؛ مگر اینکه دولت ارز مربوط به بخش ریلی را با نرخ مصوب ۴۲۰۰ تومان برای خرید واگن و تامین قطعات در اختیار فعالان این بخش قرار دهد، زیرا تولیدکننده‌های داخلی برای ساخت واگن نیاز به واردات قطعات دارند و دولت باید از آنها حمایت کند تا بتوانند با نرخ مصوب دولتی قطعات مورد نیاز را وارد کنند؛ در غیر این صورت با نرخ آزاد و خارج از ارز ۴۲۰۰ تومان که در دستورالعمل‌های جدید قاچاق محسوب شده است، نمی‌توانند ارزی تهیه کنند. در مورد خرید واگن نو نیز وضع به همین منوال است.»

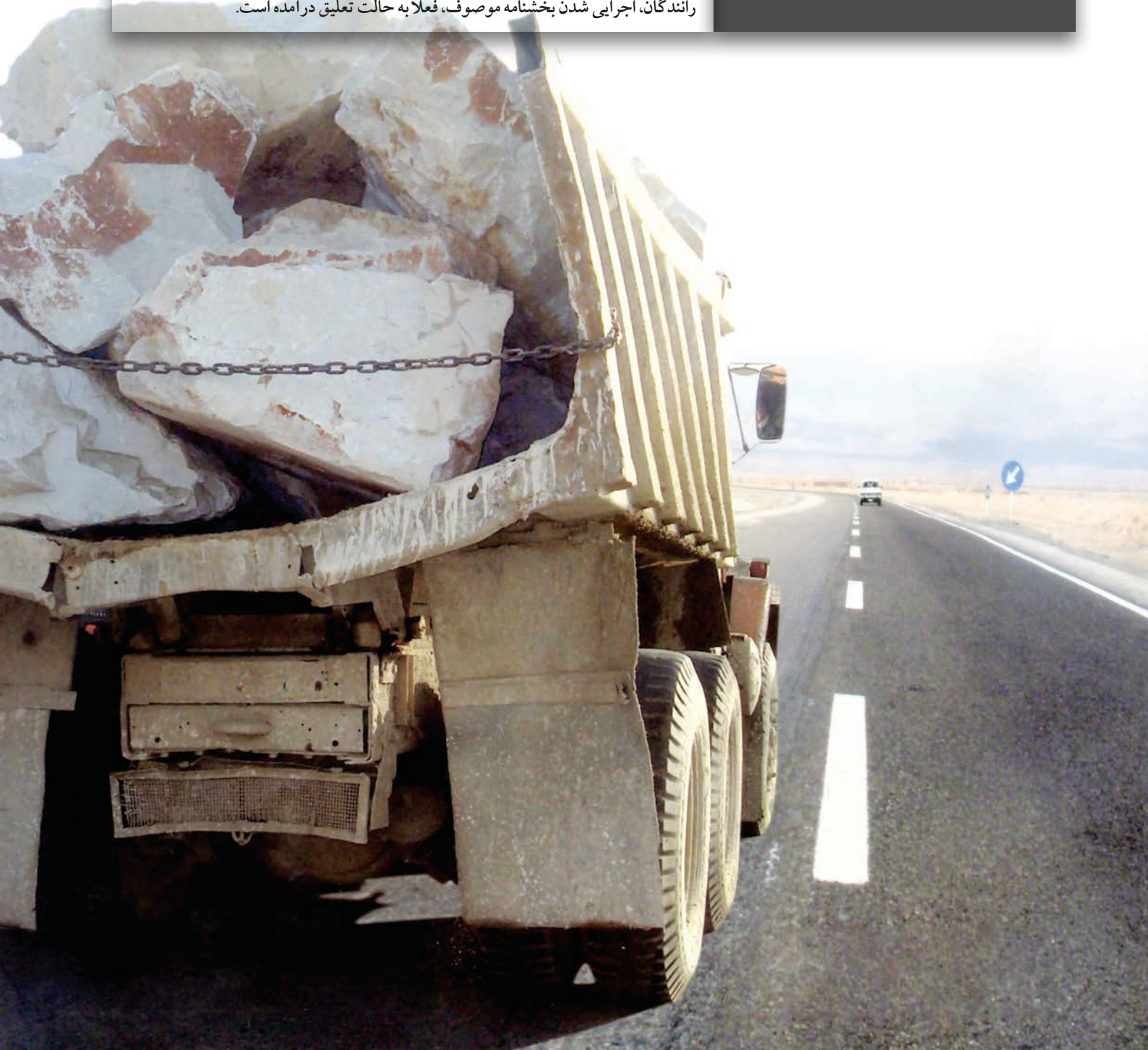
بابایی افزود: «اگر شرایط به همین منوال ادامه پیدا کند، مشکلات بخش ریلی هم بسیار جدی خواهد شد. برای مثال اگر قطعات لازم به‌موقع تامین نشود، عملاً ایمنی در ناوگان به خطر می‌افتاد.»

اواسط فروردین ماه، سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای طی دستورالعملی به شرکت‌های باربری و حمل و نقل، آرایش گروه‌های محوری و اوزان مجاز تردد انواع تریلی را مورد بازنگری قرار داد، اما این بخشنامه که کاهش تناژ و سائت نقلیه را به دنبال دارد از همان ابتدا با انتقاداتی از جانب صنف و دست‌اندرکاران حمل جاده‌ای روبه‌رو شد که معتقد بودند این مقررات از نظر اقتصادی موجب کاهش درآمد این بخش خواهد شد.

با مهندس جواد هدایتی، مدیر دفتر ایمنی و ترافیک سازمان راهداری درباره جزئیات این مقررات و انتقادهای مطرح شده در مورد آن گفتگو کردیم. او می‌گوید: «ابعاد و اوزان تعیین شده در این دستورالعمل بر اساس ظرفیت فنی و معیارهای مهندسی جاده‌های کشور تعیین و تعریف شده است و ما با این فعالیت کارشناسی سعی کرده‌ایم آب رفته را به جوی بازگردانیم.» لازم به ذکر است پیش از انتشار این شماره، با توجه به اعتراضات صورت گرفته از طرف رانندگان، اجرایی شدن بخشنامه موصوف، فعلا به حالت تعلیق درآمده است.

مقررات جدید تردد وسایل نقلیه
باری ابلاغ شد

مشکلات اضافه وزن





■ تعیین میزان بار محوری مجاز (چه به صورت آرایش‌های محوری مختلف، چه به صورت کلی) یکی از موضوعات بسیار جدی و حساس در بحث حمل‌ونقل است؛ تا آنجا که ابلاغ و تعیین شرایط آن در کشور ما جزو اختیارات وزیر راه است و نه دفتر ایمنی ترافیک؛ ما قسمت کارشناسی کار را انجام دادیم

■ یکسری واقعیت‌ها در حمل‌ونقل ما وجود دارد که باید به آنها توجه کرد. اینکه اساساً این‌بیه فنی ما برای چه میزان بار محوری طراحی شده مسئله مهمی است، از طرف دیگر باید بررسی کرد که وسایط نقلیه ما برای چه شرایطی طراحی شده‌اند و آیا ترکیب ناوگان ما با شرایط جغرافیایی‌مان هماهنگی دارد تا این میزان تناژ را حمل کند؟

افزایش قیمت سوخت به یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان افزایش پیدا کند) و آثار اقتصادی زیادی به بار بی‌آورد، تصمیم گرفتند بخشی از این افزایش نرخ در کرایه حمل لحاظ شود و باقی آن را با افزایش میزان مجاز تناژ بارگیری جبران کنند.

اما از آنجا که این تصمیم بدون توجه به ظرفیت زیرساخت‌های اتخاذ شده بود و عقبه کارشناسی نداشت، عملاً تعادل و برابری موجود بین ظرفیت بارپذیری که در کارت قید می‌شود و ظرفیت راه‌ها را برهم زد. ضمن اینکه بعد از ابلاغ بخشنامه، همچنان پلیس راه مانع تردد کامیون‌ها با ۴۴ تن بار می‌شد. دلیل آنها این بود که عدد کارت هنوز همان ۴۰ تن را نشان می‌داد و نیروی انتظامی معتقد بود این کارت براساس تاییدیه سازمان ملی استاندارد صادر شده و خود این سازمان هم باید اصلاح مورد نظر را تایید کند. سازمان ملی استاندارد هم می‌گفت ما در مورد خودروی نو شماره می‌توانیم اظهار نظر کنیم که این خودرو براساس مسائل فنی و مشخصات موجود چقدر می‌تواند بار حمل کند، نه برای ماشینی که ۳۰ سال است در جاده تردد می‌کند، بارها تصادف کرده، قطعاتش تغییر کرده و... حرف درستی هم بود؛ بنابراین مسیر اصلاح کارت‌ها برای اضافه شدن تا مرز افزایش ۴۴ تن مسدود شد. خلاصه اینکه؛ دوگانگی موجود یکی از معضلاتی بود که همیشه بخش حمل‌ونقل را دچار مشکل می‌کرد.

تصور کنید که این راننده ۴۲ تا ۴۴ تن بارگیری کرده و پلیس او را نگاه داشته و به او می‌گوید که متخلف است زیرا کارتش ۴۰ تن بارگیری مجاز را نشان می‌دهد، طبق فرآیند ماشین متوقف می‌شود، جریمه عدول از مقررات به او تعلق می‌گیرد و جهت اخذ خسارت وارده به راه به اداره کل حمل‌ونقل پایانه‌های وقت معرفی می‌شود. البته در ادارات راه خسارت نمی‌گرفتند و می‌گفتند خلافی صورت نگرفته و ماشین را برمی‌گرداندند. با این حال این فرآیند می‌توانست چندین ساعت تا چند روز به طول بینجامد، بنابراین یکی از مسائلی که رانندگان طی این سال‌ها از آن اظهار نارضایتی می‌کردند این دوگانگی سیاست‌ها بود که چندین ساعت یا چندین روز معطلی و گرفتاری به وجود می‌آورد.

بار دیگر تاکید می‌کنم؛ یکسری واقعیت‌ها در حمل‌ونقل ما وجود دارد که باید به آنها توجه کرد. اینکه اساساً این‌بیه فنی ما برای چه میزان بار

ترابری: آقای هدایتی بخشنامه جدید وزارت راه و شهرسازی درباره تعیین اوزان مجاز بارگیری انواع تریلی، عکس‌العمل‌های مختلفی به دنبال داشته؛ می‌خواهیم بدانیم دلیل تغییر بخشنامه قبلی چه بوده است؟

■ اولاً مقررات عبور و مرور در راه‌ها یکی از موضوعات بسیار مهمی است که هم در بحث حمل‌ونقل تأثیرات اقتصادی دارد و هم می‌تواند شرایطی را ایجاد کند که از زیرساخت‌های کشور به لحاظ حمل‌ونقلی صیانت شود؛ بنابراین تعیین میزان بار محوری مجاز (حالا چه به صورت آرایش‌های محوری مختلف، چه به صورت کلی) یکی از موضوعات بسیار جدی و حساس در بحث حمل‌ونقل است؛ تا آنجا که ابلاغ و تعیین شرایط آن در کشور ما جزو اختیارات وزیر راه و شهرسازی است و نه دفتر ایمنی ترافیک؛ ما قسمت کارشناسی کار را انجام دادیم.

اما اگر بخواهیم منطق کار را به سادگی توضیح دهیم باید بگوییم که میزان بار مجازی که یک وسیله نقلیه می‌تواند حمل کند تابع دو موضوع یا معیار است؛ یکی کارت و وسیله نقلیه که ظرفیت خودرو در آن قید شده و معرف میزان بار مجازی است که بر مبنای آن اجزاء و عناصر مختلف خودرو اعم از سیستم ترمز، سیستم تعلیق، قوای محرکه و پرفورمنس خودرو طراحی شده‌اند و معیار دیگر، پتانسیل حملی که زیرساخت‌هایی مانند پل‌ها، تونل‌ها، ابنیه و راه‌ها برای آن طراحی شده‌اند.

تا پیش از سال ۸۹ این دو معیار با هم منطبق بودند، یعنی راه‌هایمان به لحاظ این آرایش محوری، ظرفیت کلی (مجموع بار، کالا و وسیله نقلیه) حداکثر ۴۰ تن را داشت و همین‌طور کارت وسایط نقلیه که عموماً شامل ۵ محور ۱۸ چرخ است که ناوگان متعارف ما محسوب می‌شود و بیشترین فراوانی را دارد، بر مبنای همین ۴۰ تن بود؛ بجز یکسری موارد استثناء.

اما در سال ۸۹ ما شاهد اجرای سیاست هدفمندی یارانه‌ها بودیم و به این ترتیب نرخ گازوئیل که تا قبل از هدفمندی ۱۶۵ ریال بود، به ۳۵۰ تومان افزایش پیدا کرد. در ابتدا وعده داده شد که افزایش نرخ ناشی از افزایش قیمت حامل انرژی در افزایش کرایه‌ها لحاظ شود، اما بعد چون این افزایش می‌توانست خیلی جهشی و چندبرابری باشد (مثلاً ممکن بود کرایه یک مسیری که قبل از هدفمندی یک میلیون تومان بود، با احتساب

■ ما در ناوگان خودمان همه نوع کشنده داریم؛ از خودروهایی با تکنولوژی روز تا کامیون‌های قدیمی ۳۰ ساله، چینی و ... بعضی از ماشین‌ها سیستم ترمز قابل اعتمادی هم ندارند. حال چنین ماشین‌هایی ظرفیت افزایش میزان تناژ را دارند؟

■ بهره‌وری به معنای این است که داده و ستانده را نسبت به هم بررسی کنید و بدانید که چه اتفاقی در آن می‌افتد. اگر شبکه راهی که سرمایه ملی است از بین برود که مثلاً یک بنگاه اقتصادی کوچک منتفع شود یا اگر اجازه دهیم ماشینی که اساساً برای حمل این میزان بار، طراحی نشده است، در جاده‌ها حرکت کند، نام آن کمک به بهره‌وری است؟

محوری طراحی شده است مسئله مهمی است، از طرف دیگر باید بررسی کرد که وسایط نقلیه ما برای چه شرایطی طراحی شده‌اند و آیا ترکیب ناوگان ما با شرایط جغرافیایی مان هماهنگی دارد تا این میزان تناژ را حمل کند؟ ما در ناوگان خودمان همه نوع کشنده داریم؛ از خودروهایی با تکنولوژی روز تا کامیون‌های قدیمی ۳۰ ساله، چینی و ...، بعضی از ماشین‌ها سیستم ترمز قابل اعتمادی هم ندارند. حال چنین ماشین‌هایی ظرفیت افزایش میزان تناژ را دارند؟

بد نیست بدانید وقتی تناژ از ۴۰ به ۴۴ تن افزایش پیدا می‌کند خیلی متفاوت‌تر از افزایش بار از ۲۰ به ۲۴ تن است، به قول یکی از رانندگان وقتی ماشین به سقف ظرفیت می‌رسد حتی ۱۰۰ و ۲۰۰ کیلو هم در کنترل ماشین تأثیرگذار است. درست مانند قهرمان وزنه‌برداری که تا ۲۵۰ کیلو وزنه می‌زند، اما از یکجا به بعد یک کیلو یک کیلو بالا می‌رود، افزایش بار هم در شرایط خاص رانندگی بسیار تأثیرگذار است؛ بنابراین واقعیت این است که ترکیب ناوگان ما شاید خیلی با این روند جور در نمی‌آید.

نکته دیگری که می‌تواند در این تصمیم مؤثر باشد معضل جدی موجود در رابطه با کامیون‌های منفصل یا تریلی‌هاست؛ مقرراتی وجود دارد مبنی بر اینکه بارگیر باید شماره پلاک مستقل داشته باشد، اما متأسفانه این قانون در ایران اجرا نمی‌شود. بارگیری جایی است که بار روی آن قرار می‌گیرد و این بار باید یکپارچگی را با کشنده در زمان ترمز و حرکت ایجاد کند، بنابراین تأثیر و عملکردی که بار روی قطعات مختلف خودرو و نهایتاً راه می‌گذارد بسیار مهم است.

شاید حدود ۹۰ درصد بارگیرهای موجود در کشور به دلیل عدم اجرای مقررات شماره‌گذاری در کارگاه‌های زیرپله‌ای تولید می‌شوند؛ یعنی کارگاه‌هایی که تولیداتشان به صورت صنعتی نیست، پروانه بهره‌برداری و سازنده مشخص ندارند. در رابطه با پروفیل، ورق و ... استفاده شده آگاهی لازم وجود ندارد و همچنین عملکرد سیستم تعلیق یا ترمز مشخص نیست. در حالی که وقتی بار سنگین روی کامیون بارگیری می‌شود، کامیون باید طوری طراحی شده باشد که ابتدا ترمز عقب گرفته شود، سپس کشنده (البته اینها همه بحث صدم ثانیه است) زیرا اگر خلاف این اتفاق بیفتد اصطلاحاً ماشین قیچی

می‌کند؛ اما هنوز خیلی از بارگیری‌های ما فتر شمش هستند که میزان کوبش بار آنها بسیار بالاست. وقتی تمام این موارد را کنار هم قرار می‌دهیم، متوجه می‌شویم که همان‌طور که گفتیم، تصمیم قبلی افزایش حمل بار مجاز، فنی و کارشناسی نبوده است.

ترابران: تا جایی که می‌دانم به دلیل اینکه تریلر موتور ندارد نیاز به شناسنامه مجزا ندارد، این امکان وجود دارد که تریلر بتواند پلاک جدا داشته باشد؟ آیا در این رابطه اصلاح قانون صورت گرفته است؟

■ خیر. چیزی که به عنوان وسیله نقلیه شناخته می‌شود لزوماً به این معنا نیست که باید موتور و قوای محرکه داشته باشد. در حال حاضر نیز در مملکت ما زیر ۱۰ کارخانه هستند که این تریلرها را می‌سازند، مسلماً براساس مقررات سازمان ملی استاندارد اینها جزئی از گروه‌های خودرویی هستند. سالیان سال است خودروهایی که در قالب کارخانجات صنعتی و به صورت استاندارد تولید و نظارت می‌شود پلاک مستقل دارند. نمونه‌هایی که زیرپله‌ای هستند شماره‌گذاری نشده‌اند، بنابراین باید به سمتی برویم که فراخوانی گذاشته شود و تریلرها را شماره‌گذاری کنیم. در تمام دنیا هم به همین صورت هستند.

تا زمانی که این اتفاق نیفتد و به قول معروف تریلرها شناسنامه نداشته باشند، امکان کنترل نحوه ساخت آنها وجود نخواهد داشت و چون در شرایط استاندارد ساخته نمی‌شوند، به مراتب قیمت پایین‌تری دارند که با توجه به شرایط اقتصادی، انگیزه افراد برای خرید چنین بارگیرهای غیراستانداردی را افزایش می‌دهد؛ در حالی که اینها هم بخشی از وسایل نقلیه هستند و حتماً باید مباحث کنترل‌ها و نظارت‌های معاینه فنی به صورت ادواری در موردشان انجام شود.

به هر حال، با وجود چنین مشکلاتی، تصمیم بر این گرفته شد که راجع به این موضوع کار کارشناسی انجام شود. بنابراین از اواخر سال ۹۵ کار را شروع کردیم. نگاه جدید و متفاوتی که این بار وجود داشت، این بود که تا جایی که امکان دارد ببینیم در دنیا چه اتفاقاتی در حال رخ دادن است و میزان بارگیری مجاز و ... چگونه است و از آنجا که بیشتر مرادوات حوزه ترانزیت، حمل‌ونقل بین‌المللی، صادرات و واردات ما با بخش اروپاست، مقررات اتحادیه بین‌المللی

■ در اکثر کشورهای اروپایی با توجه به کیفیت خودرو، ساخت و ساز استاندارد، زیرساخت‌های موجود و ... حداکثر بار مجاز برای یک پنج‌محور ۱۸ چرخ، حدود ۳۸ تن است که این مسئله تأییدی است بر تصمیم غیرکارشناسی قبلی

■ ۴۴ تنی را که در بخشنامه‌های پیشین بود از بین نبرده‌ایم بلکه به شرطی می‌توان این میزان تناژ را حمل کرد که آرایش محوری به شش چرخ ارتقاء پیدا کند، یعنی شما با ۶ چرخ می‌توانید همان بار را بزنید و محدودیتی برای آن بارها وجود ندارد

حمل تا سقف ۴۴ تن را در یکی از آرایش‌های محوری‌ها دیده‌ایم، زیرا حداقل ۴ آرایش محوری وجود دارد بنابراین هنوز هم میزان ۴۴ تن با ضوابط جدید امکان‌پذیر است.

ترابران: اما این امکان با ۱۸ چرخ وجود ندارد.

■ ما تصمیم ملی می‌گیریم و وقتی این کار را انجام می‌دهیم باید نگاه ملی داشته باشیم و منافع ملی را در نظر بگیریم. قطعاً وقتی تصمیم بزرگی می‌گیرید و یک جراحی و اصلاحی را انجام می‌دهید، ممکن است این اصلاح درد و خونریزی هم داشته باشد؛ اما آیا کسی می‌گوید که جراحی بد است، چون درد دارد؟! ما باید در چنین مواردی منافع عموم را در نظر بگیریم. شبکه راه‌های ما به دلیل یک تصمیم اشتباه در حال از بین رفتن بود و واقعیت این است که مملکت ما شرایط و بودجه لازم برای نگهداری این راه‌ها را ندارد.

عقلانیت در این است که تصمیمی گرفته شود تا زیرساخت‌ها به سرعت از بین نرود. ما با این فعالیت کارشناسی سعی کردیم آب رفته را به جوی بازگردانیم. همچنین باید توجه داشت همان‌طور که از کالای ایرانی نام می‌بریم زیرساخت‌ها نیز شبکه ملی ایرانی است و ما باید شبکه راه‌هایمان را که سرمایه ملی است و حدود ۶۰ تا ۱۰۰ سال طول کشیده تا این راه‌ها به ما رسیده است حفظ کرده و به نسل آینده منتقل کنیم.

همان‌طور که بیان شد کار بزرگ به گونه‌ای است که ممکن است بخشی نارضایتی در آن وجود داشته باشد باید به سمتی رفت که مباحثی را که عدم رضایت در آن وجود دارد، بررسی کنیم و تا جای ممکن آن را حل کنیم؛ اما قاطبه افراد رای موافق دارند و همان‌طور که صنوف و کسانی که به صورت فنی به موضوع نگاه می‌کنند از ما حمایت کردند، بهتر است دیگران هم بدانند که این بحث غیرقابل چشم‌پوشی است.

ترابران: دو سوال مطرح می‌شود دستگاه‌های توزین در حال حرکت تا زمان اجرایی شدن قوانین تا سقف ۴۴ تن خطایی را اعلام نمی‌کنند و دوم اینکه با وجود پایین آمدن سقف تناژ چه تمهیدی اندیشیده شده که راننده‌ها از بابت کرایه متضرر نشوند؟

■ اولاً این بخشنامه در یکسری از کرایه‌ها که به صورت تن کیلومتر است می‌تواند تأثیرگذار باشد، اما در یکسری از بخش‌ها که به صورت کلی است خیلی تأثیری ندارد. ثانیاً پیش از ابلاغ

راه‌های اروپا IRO مدنظر قرار گرفت.

نکته جالبی که در این بررسی مشخص شد این بود که در اکثر کشورهای اروپایی با توجه به کیفیت خودرو، ساخت و سازهای استاندارد، زیرساخت‌های موجود و ... حداکثر بارگیری مجاز برای یک پنج‌محور ۱۸ چرخ، حدود ۳۸ تن است؛ که این مسئله تأییدی بود بر تصمیم غیرکارشناسی قبلی. حتی در آذربایجان هم حداکثر بار مجاز برای یک کامیون ۵ محور ۳۸ تن است و اجازه نمی‌دهند که کامیونی با بارگیری بیشتر از این میزان در قلمروشان تردد کند.

کار دیگری که انجام شد، این بود که آرایش‌های محوری بسیار جدیدی را که در اروپا تولید می‌شود و ممکن است به صورت ترانزیت از کشور ما عبور کنند، به فهرست موجود خود اضافه کردیم. سعی کردیم پس از تدوین این ضوابط و مقررات با یکسری از نخبگان و افرادی که تجارب بین‌المللی دارند هم مشورت کنیم و نهایتاً اواخر سال گذشته قوانین توسط وزیر راه ابلاغ شد و ریاست سازمان راهداری هم پس از نروز جهت اجرا، مقررات را ابلاغ کردند.

ترابران: شما می‌گویید از نظرات فعالان صنف استفاده شده است، اما ما شاهد اعتراضاتی در شبکه‌های اجتماعی هستیم که حاکی از عدم مشورت با انجمن‌های تخصصی است؟!

■ ببینید! ما حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار راننده داریم و به تبع آن تعداد بسیار زیادی تشکل صنفی. قاعدتاً به لحاظ اجرایی نمی‌توان تمام این افراد را طرف مشورت قرار داد. ما با یکسری افراد صاحب‌نظر، با در نظر گرفتن جوانب مختلف عملیاتی، ستادی و بین‌المللی مشورت و از نظرات آنها استفاده کردیم. از طرف دیگر، شاید صدای اعتراض خیلی بهتر شنیده می‌شود، و گرنه بسیاری از انجمن‌های صنفی هم به صورت کتبی از این اقدام حمایت کردند. فراموش نکنید که به هر حال در تصمیمات کلان مملکت، نمی‌توان انتظار رضایت همگانی داشت و طبیعتاً هر کار درست و بزرگی ممکن است تبعاتی را به دنبال داشته باشد.

ترابران: نکته دیگر این که در سال حمایت از تولید داخلی، با توجه به بخشنامه جدید، بر هزینه‌های حمل مواد اولیه‌ای که برای صنایع تولیدی وارد می‌شود، افزوده خواهد شد.

■ به نکته خوبی اشاره کردید، این یکی از مواردی است که در این ضوابط دیده شده است؛ یعنی ما

■ ما حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار راننده داریم و به تبع آن تعداد بسیار زیادی تشکل صنفی. قاعدتا به لحاظ اجرایی نمی‌توان تمام این افراد را طرف مشورت قرار داد. از طرف دیگر شاید صدای اعتراض بهتر شنیده می‌شود، اما بسیاری از انجمن‌های صنفی هم از این اقدام حمایت کردند

ترابران: اما تاثیرگذار است.

■ بله تاثیرگذار است، اما از طرف دیگر می‌تواند به بارآفرینی هم کمک کند. به عنوان مثال، ممکن است باعث شود راننده‌های در بندرعباس یک روز کمتر منتظر بار معطل بماند، چون در این صورت بار بیشتری اعلام خواهد شد.

ترابران: صحبت‌های صنف حاکمی از آن است که با بخشنامه جدید بهره‌وری کاهش پیدا می‌کند.

■ بهره‌وری تابع این داستان نیست، بهتر است مشخص شود که بهره‌وری را چگونه تعریف می‌کنیم. نباید یک کلمه‌ای را مدنظر قرار دهیم و روی آن مانور دهیم، باید بررسی شود که بهره‌وری یعنی چه و چرا پایین می‌آید.

یک زمان بهره‌وری‌های بنگاه اقتصادی را نگاه می‌کنیم و یک زمان بهره‌وری‌های سطح کلان ملی مدنظرمان است، این دو ماهیتا متفاوت است. در بخش حمل‌ونقل معنای بهره‌وری این نیست که بگوییم هر کس با هر تناژی بارگیری کند، هیچ‌جای دنیا چنین کاری نمی‌کنند و نام آن بهره‌وری نیست. بهره‌وری به معنای این است که داده و ستانده را نسبت به یکدیگر بررسی کنید و بدانید که چه اتفاقی در آن می‌افتد.

■ اگر شبکه راهی که سرمایه ملی است از بین برود که مثلا یک بنگاه اقتصادی کوچک منتفع شود کجای آن بهره‌وری است؟ آیا اگر اجازه دهیم ماشینی که اساسا برای این حمل بار و این میزان تناژ طراحی نشده، در جاده‌های کشور حرکت کند، نام آن کمک به بهره‌وری است؟ اتفاقا بخشنامه‌ای که ما صادر کردیم به دلیل آرایش‌های محوری متفاوت در آن لحاظ شده بسیار مناسب است. همان‌طور که گفتم ۴۴ تنی را که در بخشنامه‌های پیشین بود از بین نبرده‌ایم بلکه به شرطی می‌توان این میزان تناژ را حمل کرد که آرایش محوری به ۶ چرخ ارتقاء پیدا کند، یعنی شما با ۶ چرخ می‌توانید همان بار را بزنید و محدودیتی برای آن بارها نیست.

اگر سری به سایت ایرو بزنید، متوجه خواهید شد که اصلا با ۵ محور اجازه ۴۴ تن بارگیری را نمی‌دهند و حتی با این تعداد محور، بسیاری از کشورها اجازه حمل ۴۰ تن را هم نمی‌دهند. براساس مقررات ایرو گفته شده که وقتی می‌توانید ۴۰ تن بارگیری کنید که بار در کانتینری ایزوتوپ و ۴۰ فوت باشد تا بار توزیع شود و همچنین سیستم تعلیق قسمت بارگیر به صورت بالنی و کیسه هوا باشد تا انتقال فشار

بار به جاده در سیستم تعلیق و کیسه باد باشد، یعنی با حداقل کوبش و اثر فشار.

البته این شرایط خیلی سختگیرانه‌ای است که فعلا نمی‌توان به آن دست یافت. متأسفانه وضعیت بارگیری‌های ما بسیار اسفناک است، فراموش نکنید که در کشور ما در و پنجره‌ساز، تریلی می‌سازد! می‌توانید به جاده ساوه و خیلی جاهای دیگر سر بزنید، بسیاری از تولیدهای زیرپله‌ای را می‌بینید که به دلیل ارزان بودن خریداران بسیاری به آنها تمایل دارند.

همان‌طور که گفتم بهره‌وری دارای معنا و مفهوم است و نباید از طریق یک برداشت سطحی موضوع را با پیچیدگی مواجه کرد. اتفاقا یکی از نقاط قوت این بخشنامه این است که بهره‌وری ملی و بهره‌وری حمل‌ونقل را افزایش می‌دهد.

اگر تصادف کاهش یابد، آسیب‌هایی را که صرفا جانی نیست کاهش دهد و مثلا شبکه‌راه‌ها آسیب کمتری ببیند و ... کمک به بهره‌وری ملی است. اینها دستاوردهای این سیستم است.

ترابران: اینطور که متوجه شدم بخشنامه جدید برای همه انواع حمل‌ونقل صدق می‌کند و فقط مربوط به حمل داخلی نیست.

■ بله این مقررات ملی و جمهوری اسلامی ایران در رابطه با عبور بارهای بین ۱۹ تا ۴۴ تن در شبکه راه‌های ملی است. حال تفاوتی ندارد که داخلی، بین‌المللی، ترانزیت، صادرات یا واردات باشد تحت هر شرایطی باشد باید این مقررات ملی در شبکه راه‌را رعایت شود.

ترابران: اما یکی از اعتراضاتی که رانندگان ایرانی دارند این است که رانندگان ترک، اغلب بار بیشتری می‌زنند.

■ خیر این مقررات ملی است و حتما یکی از اتفاقاتی که می‌افتد این است که باید حقوقدان دفتر ترانزیت ما ضوابط جدید را به کشورهای که نسبت به آنها کنوانسیون و ارتباطات حمل‌ونقلی داریم اعلام کند و این تغییر مقررات ملی اطلاع‌رسانی شود. در قانون ترانزیت هم قید شده که وقتی ماشین خارجی می‌آید باید مقررات ملی ما را رعایت کند. به همین علت باید حتما اطلاع‌رسانی متقابل از طرف دفتر ترانزیت ما صورت بگیرد. البته برخلاف اروپا که بار مجاز آن ۳۸ تن است، در ترکیه مقررات ملی برای این آرایش محوری ۴۲ تن است، اما این جزو مقررات ملی داخل آنهاست و نمی‌تواند با همین

بخشنامه هم درخواست افزایش نرخ کرایه حمل به عنوان درخواست و مطالبه صنف وجود داشت، زیرا چند سالی بود که علی‌رغم توافقی بودن نرخ حمل کالا در کشورمان و اینکه خیلی تابع ضوابط دولتی نیست، با توجه به سیاست‌های کلی، مبنا این بود که حتی الامکان به‌صورت کنترل‌شده باشد. به همین دلیل، این بحث در جای خود قابل بررسی و تأمل است و قطعا سازمان هم به این موضوع بی‌تفاوت نیست و دفاتر تخصصی و مجموعه سازمان نسبت به این موضوع تدبیری را خواهند اندیشید، اما چندان مرتبط با ضوابط بخشنامه نیست.

آرایش گروه‌های محوری و اوزان مجاز تردد انواع تریلی

تریلی‌ها (کشنده + نیمه پدک، بارگیر مستقیما به وسیله چرخ پنجم به کشنده متصل است)

نحوه تقسیم بندی گروههای محوری	تعداد چرخ در گروههای محوری				میزان وزن مجاز در گروههای محوری یا ترکیب آنها (تن)							تعداد محور (ناخالص)
	A	B	C	D	A	B	C	D	کامیون	پدک		
	۲	۴	۲	-	۸	۱۳	۱۰	-	۱۸	۱۰	۲۸	
	۲	۴	۲	۴	۸	۱۳	۱۰	۱۳	۱۶	۱۴	۳۰	
	۲	۴	۲	۸	۸	۱۳	۱۰	۲۰	۱۶	۱۶	۳۲	
	۲	۴	۴	۸	۸	۱۳	۱۶	۲۰	۱۶	۲۰	۳۶	
	۲	۸	۲	-	۸	۲۰	۱۰	-	۲۴	۱۰	۳۴	
	۲	۸	۲	۴	۸	۲۰	۱۰	۱۳	۲۲	۱۶	۳۸	
	۲	۸	۲	۸	۸	۲۰	۱۰	۲۰	۲۲	۱۸	۴۰	
	۲	۸	۴	۸	۸	۲۰	۱۶	۲۰	۲۲	۲۰	۴۲	

آرایش محوری در اروپا یا کشور ما تردد کنند. بد نیست بدانید که در ترکیه بیشتر سعی می‌شود فضای بارگیری افزایش پیدا کند. مثلا می‌گویند که ارتفاع باید ۴/۶۰ شود. خب هرچه کف پایین‌تر بیاید فضای بارگیر افزایش پیدا می‌کند. پروفیل‌هایی که در ترکیه برای ساخت تریلر استفاده می‌شود با حفظ مقاومت یا مقاومت بیشتر، جنس سبک‌تری دارد؛ یعنی وقتی ما می‌گوییم ۴۰ یا ۴۴ تن، منظورمان مجموعه وزن وسیله‌نقلیه همراه با بار است؛ بنابراین هرچه وزن وسیله‌نقلیه را پایین‌تر بیاورید، می‌توانید بار بیشتری بزنید. آنها تا جایی که امکان دارد از پروفیل‌ها و مواد سبک‌تر استفاده می‌کنند. افزایش بهره‌وری یعنی این.

بهره‌وری مجموعه‌ای از علل و عوامل است که باید در آن به دنبال بازی برد-برد بود، یعنی در عین حفظ زیرساخت‌های حمل‌ونقل و در عین حفظ شبکه و سرمایه‌های ملی با تغییراتی که در ناوگان یا تکنولوژی‌های تولید انجام می‌دهیم، به دنبال افزایش بهره‌وری باشیم که نهایتا منافع مجموعه‌ها چه به صورت بنگاه و چه به صورت ملی تامین شود. اینکه زیرساخت‌های حمل‌ونقلی را از بین ببریم که بهره‌وری پایین بیاید، تعریف درستی نیست.

ترابران: نکته‌ای باقی مانده که مایل باشد به صحبت‌هایتان اضافه کنید.

■ من بی‌تعارف می‌گویم. بارها دیده‌ام که یکسری سایت‌ها مقالاتی انتشار داده‌اند و با یکسری افراد صحبت کرده‌اند که هیچ اطلاعی از اصل موضوع نداشته‌اند. در یکی از مصاحبه‌ها، فرد خاور داشت در صورتی که خاور مشمول این بخشنامه نیست و این بخشنامه مربوط به کشنده‌های بین ۱۹ تا ۴۴ تن است و خاور در حد ۶ و ۸ تن ظرفیت بارگیری دارد. منظورم این است که، بخشی از صحبت‌ها و اعتراضات عقبه فنی ندارد.

به نظر من، این شفاف‌سازی می‌تواند بسیار کمک کند که نگرانی‌های صنف کمتر شود. وقتی در اصفهان بین اعضای کانون رانندگان استان راجع به این موضوع صحبت کردیم و توضیح دادیم همه متفق‌القول حمایت کردند، اما به هر حال نمی‌توان ۷۰۰ هزار نفر را به طور همزمان راضی نگاه داشت. نکته اینجاست که وقتی یک تصمیم، منافع ملی را در نظر دارد قطعا تصمیم درستی است.

نحوه تقسیم بندی گروههای محوری	تعداد چرخ در گروههای محوری				میزان وزن مجاز در گروههای محوری یا ترکیب آنها (تن)							تعداد محور (ناخالص)
	A	B	C	D	A	B	C	D	کامیون	پدک		
	۲	۱۰	۲	-	۸	۳۴	۱۰	-	۲۸	۱۰	۳۸	
	۲	۱۰	۲	۴	۸	۳۴	۱۰	۱۳	۲۶	۱۶	۴۰	
	۲	۱۰	۲	۸	۸	۳۴	۱۰	۲۰	۲۲	۲۰	۴۲	
	۲	۱۰	۴	۸	۸	۳۴	۱۶	۲۰	۲۲	۲۲	۴۲	
	۴	۸	۲	-	۱۴	۲۰	۱۰	-	۲۸	۱۰	۳۸	
	۴	۸	۲	۴	۱۴	۲۰	۱۰	۱۳	۲۴	۱۶	۴۰	
	۴	۸	۲	۸	۱۴	۲۰	۱۰	۲۰	۲۲	۲۰	۴۲	
	۴	۸	۴	۸	۱۴	۲۰	۱۶	۲۰	۲۲	۲۲	۴۴	

تلاش ایران برای ثبت کروکی یک تصادف دریایی

سه بر دو به نفع سانچی



فصل هفتم آیین‌نامه بین‌المللی بررسی سوانح دریایی، به کشورهای اشاره دارد که در صورت بروز یک حادثه در دل دریا، اجازه اظهارنظر درباره آن را دارند. بر این اساس، نادر پسنده، رئیس هیات ایرانی بررسی سانحه سانچی، اظهارات خود را با اشاره به همین آیین‌نامه آغاز کرد تا بگوید، قانون‌های بین‌المللی به کشورهای ایران، چین، پاناما، هنگ‌کنگ و بنگلادش اجازه داده است نظر کارشناسی خود را درباره برخورد دو کشتی سانچی و کریستال در آب‌های چین اعلام کنند.

پانزدهم اردیبهشت ماه، روز مهمی برای حمل‌ونقل دریایی جهان بود. مقامات ایرانی که طرف خسارت‌دیده ماجرای برخورد دو کشتی سانچی و کریستال بودند به طور رسمی و در حضور خبرنگاران، کشتی چینی را مقصر این سانحه دریایی اعلام و منابع و مدارک خود را در تایید این نظریه تشریح کردند. قصه سانچی، مکرر گفته شده و نیاز به بازتعریف ندارد، اما آنچه در نیمه اردیبهشت ماه مسئولان هیات ایرانی بررسی این سانحه اعلام کردند نه تنها در فقره داستان این حادثه، سخنی تازه بود، بلکه در حوزه دیپلماسی بین‌المللی نیز حرکتی متفاوت از سوی ایران به حساب می‌آید.

■ ۲۵ دقیقه قبل از سانحه، رادار سانچی، کشتی کریستال را ثبت می‌کند و افسر سوم سانچی ۶ دقیقه بعد براساس محاسبات خود اعلام می‌کند تمام کشتی‌هایی که از سمت چپ به سوی سانچی می‌آیند، از پاشنه کشتی عبور خواهند کرد و مشکلی برای هیچ کدام از دو طرف به‌وجود نخواهد آمد

دو طرف به وجود نخواهد آمد. در همین زمان دیده‌بان کریستال هم با اشاره به این که کشتی سانچی در هفت مایلی این کشتی است اطلاع می‌دهد که به دلیل عدم تغییر زاویه حرکت سانچی با کریستال، خطر تصادم این دو کشتی وجود ندارد. به گفته پسند، این اطلاعات تا سه دقیقه بعد نیز از سوی دو کشتی تایید شده‌اند و افسران هر دو کشتی عبور موفقیت‌آمیز از کنار یکدیگر را اعلام کرده‌اند.

روایت سازمان بنادر و دریانوردی از این حادثه این است که تا ۱۵ دقیقه قبل از حادثه، همه چیز بر همین منوال بوده تا این که افسر اول کریستال برای اصلاح مسیر کشتی خود که در حال انحراف به چپ بوده، تصمیم می‌گیرد مسیر کشتی را از ۲۱۷ درجه به ۲۲۵ درجه تغییر دهد. تا کشتی دوباره در مسیر اصلی خود بازگردد. یک دقیقه بعد، دیده‌بان سانچی فریاد می‌زند که چراغ‌های سبز و قرمز یک کشتی را در زاویه ۱۳ درجه می‌بیند. این بدان معنا است که سانچی دقیقاً روبه روی کریستال قرار گرفته و احتمال برخورد جدی شده است.

دو دقیقه بعد بی‌سیم کشتی کریستال به کشتی سانچی متصل می‌شود. پسند معتقد است که در این تماس، کشتی کریستال با زبان و لهجه بسیار نامفهومی از کشتی سانچی می‌خواهد از سمت چپ یکدیگر عبور کنند. آیا افسران کشتی سانچی فهمیده‌اند معنای این پیام چه بوده و حاوی چه درخواستی بوده است؟

اطلاعاتی که پسند از منابع خود دارد، نشان می‌دهد در پاسخ به این تماس، افسر سوم سانچی در ساعت ۱۹ و ۳۹ دقیقه به دیده‌بان کشتی سانچی می‌گوید این تماس‌ها را پاسخ ندهید؛ چرا که در صورت پاسخ، آنها گمان می‌کنند درباره شکل مانور و عبور دو کشتی از کنار هم با شما به توافق رسیده‌اند؛ در حالی که ما به خاطر نوع زبان، متوجه منظور درست آنها نشده‌ایم. (در صورت عدم پاسخ به چنین مکالماتی قوانین دریا چه می‌گویند؟)

افسر سوم کشتی سانچی جواب می‌دهد، اگر به این تماس‌ها پاسخی ندهیم، آنها مجبور می‌شوند این مانور را به صورت مستقل انجام دهند. پس از این دیالوگ‌ها و در ساعت ۱۹ و ۴۰ دقیقه افسر سوم سانچی به دیده‌بان دستور می‌دهد با

او پیش از هر چیز به منابع اظهارات خود اشاره کرد تا نشان دهد این اظهارات صرفاً براساس داده‌هایی است که از طریق مصاحبه با خدمه کشتی کریستال، جعبه سیاه سانچی و جزئیات تماس‌های دو کشتی به دست آمده است.

به گفته او، مجموع این داده‌ها سه کشور ایران، پاناما و بنگلادش را به این نتیجه رسانده که کشتی کریستال مقصر این حادثه بوده است. بخشی از داده‌های پسند که اشاره به تاریخچه حرکت دو کشتی از مبادی مختلف و نوع بار و وضعیت حقوقی این دو کشتی بوده را پیش از این رسانه‌های دیگر به دلایل مختلف تکرار کرده‌اند، اما بخشی از ناگفته‌های این نشست اشاره به فیزیک دو کشتی، تماس‌های پیش از برخورد و ... دارد که به نظر می‌رسد حاکی از تلاش طرف ایرانی این حادثه برای کشیدن یک کروکی دقیق از لحظه تصادم دو کشتی است و البته پاسخ به شبهه‌هایی که در طول این چهار ماه رسانه‌های جهان را اشغال کرده بودند.

نکنه نخست در مورد رادارها بود. آیا وسایل ناوبری کشتی سانچی خاموش بوده‌اند؟ این شبهه‌ای است که از همان ابتدا توسط برخی منابع مطرح شد، اما پسند با اشاره به منبع داده‌های خود، تمام اطلاعات مخابره شده میان رادارها و وسایل ارتباطی دو کشتی را از ساعت ۱۸ و ۴۵ دقیقه ۱۶ دی ماه تا لحظه برخوردشان به ترتیب قرائت کرد.

همه چیز درباره دقیق پیش از تصادم

اولین لحظه رویت کشتی کریستال روی رادار کشتی سانچی، ساعت ۱۹ و ۲۴ دقیقه همان روز به وقت محلی چین بوده است. در این ساعت، تعدادی کشتی از سمت چپ در مسیر تقاطع با سانچی قرار می‌گیرند. در این زمان، کریستال با مسیر ۲۱۴ درجه، سرعت ۱۳/۲ گره دریایی و در فاصله ۹/۸ مایلی تانکر سانچی بر روی صفحه رادار نمایان می‌شود.

با این حساب، ۲۵ دقیقه قبل از سانحه، رادار کشتی سانچی، کشتی کریستال را ثبت می‌کند. این اطلاعات به افسر سوم سانچی مخابره می‌شود و او ۶ دقیقه بعد براساس محاسبات خود اعلام می‌کند تمام کشتی‌هایی که از سمت چپ به سوی سانچی می‌آیند، از پاشنه کشتی عبور خواهند کرد و مشکلی برای هیچ کدام از

نورافکن به سمت کریستال اعلام‌خطر کند. یک دقیقه بعد علامت خطر ۵ فلش کوتاه به سمت کریستال ارسال می‌شود و کریستال با تغییر مسیر به سمت چپ و از سمت راست سانچی سعی می‌کند از پاشنه کشتی سانچی عبور کند.

اما با وجود آن که فاصله دو کشتی مدام در حال نزدیک‌تر شدن است و در حدود دو دقیقه بعد از آن اعلام‌خطر، کمتر از ۳/۱ مایل از هم فاصله دارند مسیر کریستال روی ۲۲۵ درجه ثابت می‌شود و به گفته پسند، افسران این کشتی، از روی ناآگاهی مسیر خطرناکی را در پیش می‌گیرند.

سانچی راه گریز نداشته است

قانون دریا، حق تقدم را به کشتی‌های بزرگ و کشتی‌های حامل مواد خطرناک داده و از این دو منظر، حق تقدم با کشتی سانچی بوده. شاید به

■ پنج دقیقه قبل از برخورد، افسر سوم سانچی برای بار دوم به دیده بان دستور می‌دهد با نورافکن به کریستال علامت نوری بدهد. در این وضعیت تعویض شیفت کشتی کریستال انجام می‌شود اما نکته این است که افسر اول، توضیحی درباره ترافیک پیش‌رو به افسر سوم نمی‌دهد

■ کشتی سانچی با وجود درک خطر برخورد، راهی برای گریز نداشته؛ چرا که در همان لحظه، یک کشتی ماهیگیری در سمت راست سانچی قرار داشته و عملاً راه تغییر مسیر را از سانچی می‌گرفته است

می‌گرفته است. ۵ دقیقه قبل از برخورد، افسر سوم سانچی برای بار دوم به دیده بان خود دستور می‌دهد با نورافکن علامت نوری ۵ فلش کوتاه را به کریستال اعلام کند. در این وضعیت خطیر که دو کشتی تنها دو مایل از هم فاصله داشته‌اند، تعویض شیفت افسران کریستال انجام می‌شود. دو دقیقه زمان می‌برد تا افسر سوم به جای افسر اول کشتی کریستال به پل فرماندهی بیاید، اما نکته عجیب اینجاست که افسر اول، هیچ توضیحی درباره ترافیک پیش‌رو به افسر سوم نمی‌دهد.

مکالمات به دست آمده در چند دقیقه آخر پیش از برخورد، نشان از حیرت افسر سوم کشتی سانچی دارد. هر چه دیده بان کشتی سانچی اعلام می‌کند فاصله عبور کریستال از سانچی در حال تبدیل شدن به صفر است، از تغییر مسیر در حرکت کشتی کریستال هیچ خبری نیست.

پیام‌هایی که پسندیده از چهار دقیقه مانده به سانحه قرائت می‌کند، به این شکل است: در ساعت ۱۹ و ۴۷ دقیقه افسر سوم سانچی می‌پرسد: «آن یک کشتی کوچک است، درست است؟»، ملوان دیده بان می‌گوید: «خیر، یک کشتی بزرگ است» و افسر سوم می‌گوید: «پس چرا دارد این گونه اقدام می‌کند؟» در این لحظه افسر سوم و دیده بان کریستال که تازه مسئولیت ناوبری را به عهده گرفته، هنوز متوجه تصادف با سانچی نشده است.

... و بالاخره برخورد

سه دقیقه بعد از این تماس‌ها، بالاخره کاپیتان کشتی سانچی تصمیم می‌گیرد دستور دهد سکان تماماً به سمت چپ بچرخد. این آخرین امید و تنها راهکار است. از آن سو، پیام‌های مخابره شده کشتی کریستال هم حکایت از آن دارد که درست در همان لحظه افسر سوم کشتی کریستال هم دستور داده سکان تماماً به راست بپیچد، اما دیر شده است. در ساعت ۱۹ و ۵۰ دقیقه دو کشتی به هم برخورد می‌کنند و سیستم اعلام اضطرار در کشتی سانچی به دستور کاپیتان روشن می‌شود. یک دقیقه بعد از این برخورد، عرصه سانچی بلافاصله منفجر می‌شود. کاپیتان کریستال دستور عقب رفتن را صادر می‌کند، اما انفجارات پیاپی، سانچی را در برمی‌گیرد و حتی آتش به دریا هم حمله می‌برد.

در اینجای نشست، نادر پسندیده ادامه می‌دهد که بر اساس تخمین‌ها، درجه حرارت در آن لحظات تا ۷۰۰ درجه سانتیگراد بوده است! نشت گازهای سمی به دلیل همین انفجارها، مانع از امداد رسانی می‌شود و با این که کریستال از سانچی دور شده، نمی‌تواند در این امداد رسانی شرکت کند.

سه رای در برابر دو رای

سه کشوری که کشتی کریستال را در این حادثه مقصر می‌دانند اعلام کرده‌اند که نه کریستال و نه سانچی نتوانسته‌اند بر اساس قانون ۵ کنوانسیون جلوگیری از تصادم در دریا، الزامات دیده بانی کامل را انجام داده و خطر تصادف را پیش‌بینی و از تصادم ارزیابی درستی داشته باشند. آنها می‌گویند نظریه‌شان بر این اساس است که تغییر مسیر کشتی کریستال به سمت راست که درست ۱۵ دقیقه قبل از سانحه رخ داده، هر دو کشتی را در مسیر تصادف قرار داده است و به همین دلیل، کریستال مقصر این سانحه قلمداد می‌شود.

درست است که اکنون، کشتی سانچی با سه رای ایران بنگلادش و پاناما، در این فقره بی‌تقصیر شناخته شده، اما کشتی کریستال نیز با دو رای چین و هنگ‌کنگ، خود را بی‌گناه می‌داند. بر اساس نظریه آنها، کشتی سانچی به عنوان کشتی راه‌دهنده در آن موقعیت حضور داشته و باید پیش از برخورد با کشتی چینی، مسیر خود را تغییر می‌داده؛ طرف ایرانی اما می‌گوید، در سمت راست کشتی سانچی، کشتی‌های ماهیگیری قرار داشته‌اند و عملاً راه برای تغییر مسیر وجود نداشته و مسئولیتی با کشتی ایرانی نیست.

این اولین بار است که در یک حادثه بین‌المللی در حوزه حمل‌ونقل، ایران به عنوان یک طرف درگیر ماجرا، پیش‌دستی می‌کند و در اقدامی هماهنگ به اعلام نظر خود پرداخته و سعی در دفاع از طرف خسارت‌دیده می‌کند. این اتفاق اما در حوزه دیپلماسی بین‌المللی نیز اهمیت بالایی دارد. حالا به نظر می‌رسد ایران با سه رای موافق، توپ را در زمین طرف چینی انداخته و کریستال را با نظر کارشناسی به عنوان مقصر اصلی این حادثه اعلام کرده است. حال باید منتظر ماند و دید که این نظریه قابل اثبات خواهد بود و جعبه سیاه سانچی می‌تواند اطلاعات بیشتری در اختیار ما قرار دهد یا نه.

همین خاطر است که با وجود فاصله بسیار کم دو کشتی، افسر سوم سانچی دستور می‌دهد که هیچ اقدامی صورت نگیرد تا کشتی کریستال خودش این مانور را به پایان برساند و از کنار سانچی بگذرد.

نکته مهم در حرف‌های رئیس هیأت تحقیق این حادثه، تاکید بر این واقعیت است که کشتی سانچی در آن لحظه، با وجود درک خطر برخورد راهی برای گریز نداشته؛ چرا که در همان لحظه، یک کشتی ماهیگیری در سمت راست سانچی قرار داشته و عملاً راه تغییر مسیر را از سانچی

کار، در همان تنفس‌های اولیه جان خود را از دست می‌دهند، مگر اینکه از شدت انفجار یا به دریا پرت شده یا خودشان را پرت کرده باشند.»

او در پاسخ به این سؤال که آیا عملیات امداد و نجات سانچی به‌موقع انجام شده، تصریح می‌کند: «مسئولان محلی، ملی و بین‌المللی اساساً نمی‌توانند تعللی داشته باشند، چون این قبیل حوادث در کسری از ساعت و دقیقه اتفاق می‌افتد و عملاً کاری نمی‌توان انجام داد! در عین حال، وقتی در صحنه بین‌المللی حوادث دریایی اتفاق می‌افتد، مسئولان می‌دانند که کوچک‌ترین کوتاهی آنها چقدر پیامدهای جانی و مالی و سیاسی و اجتماعی بین‌المللی برایشان خواهد داشت. در مورد شرایط امداد و نجات در دریا اگر شرایط عادی بود کشتی یک وسیله متحرک خودکفا است و خود کشتی امکاناتی مانند پمپینگ و سیستم ضد حریق دارد که بسیار می‌تواند موثر باشد. اگر آتش سوزی نمی‌شد، اگر ضربه به این شدت نبود، اگر محموله‌اش میعان‌ات گازی نبود امکان نجات دریانوردان وجود داشت ولی در آن شرایط پیش آمده امداد و نجات بسیار دشوار است.»

او با تأکید بر اینکه مقاومت سازه‌ای، ساختمانی و عملی کشتی دوجداره سانچی، بسیار بیشتر از کشتی کریستال بوده، اما ملاحظه نحوه حادثه دو کشتی با هم بسیار اهمیت دارد، می‌گوید: «کشتی کریستال با آن ممانت عظیم (وزن کشتی × سرعت) تقریباً به انبارهای قسمت نزدیک به پاشنه سانچی برخورد می‌کند و ۲۷ متر داخل بدنه آن می‌شود. شاید اگر کشتی دیگری بود همان لحظه اول نصف یا در جا غرق می‌شد. خود کشتی کریستال نصف سانچی بود و اگر این اتفاق به صورت برعکس رخ می‌داد، در جا کشتی کریستال نصف می‌شد و اصلاً چیزی از آن باقی نمی‌ماند.»

طبق گزارش سازمان بنادر و دریانوردی، کشتی کریستال بنا به دلایلی از زاویه ۲۱۷ به ۲۲۵ تغییر جهت می‌دهد. باورصا دربارہ احتمالات مطرح شده در مورد تغییر جهت می‌گوید: «من در صفحه رادار سانچی ۷ یا ۸ کشتی دیگر را پیرامون سانچی می‌بینم از جمله کشتی‌های ماهیگیری که معمولاً در تمام آب‌های دنیا این کشتی‌ها تورهای خود را در معابر آبی پرتراфик پهن می‌کنند و قابل کنترل هم نیستند! ولی از کشتی‌های بزرگ انتظار دارند که اندکی تغییر جهت بدهند تا تورهایشان پاره نشود و یا در پروانه کشتی گیر نکنند. در صورتی که از نظر

گفت‌وگو با استاد دانشکده علوم و فنون دریایی پیرامون تحلیل گزارش سازمان بنادر و دریانوردی درباره حادثه سانچی

زنجیره سهل‌انگاری

پس از گذشت چهار ماه از سانحه سانچی گزارشی نهایی سازمان بنادر و دریانوردی از علت وقوع حادثه اطلاع‌رسانی شد. گزارشی که نه تنها ابهامی از چگونگی این واقعه را برطرف نکرد، بلکه با نتیجه دوگانه‌ای که از طرف هیات چین و هنگ‌کنگ و هیات ایران، پاناما و بنگلادش اعلام شد تناقضات بیشتری را در ذهن مخاطبان ایجاد کرد.

با پرویز باورصا، دکترای حمل‌ونقل دریایی و عضو هیات علمی دانشکده علوم و فنون دریایی دانشگاه خلیج فارس بوشهر درباره تحلیل گزارش نهایی سازمان بنادر و دریانوردی گفت‌وگو داشتیم. بنابر گفته‌های دکتر باورصا، با وجود ارائه این گزارش، هنوز علت تغییر جهت شدید کشتی کریستال و توجه نکردن دریانوردان کشتی کریستال نسبت به نزدیک شدن به کشتی سانچی تا آخرین لحظات نامشخص است. او نیز مانند برخی دیگر از کارشناسان بی‌طرف معتقد است در زمان وقوع این حادثه هم نفتکش ایرانی و هم کشتی فله‌بر چینی برخی قوانین دریایی را به‌درستی رعایت نکرده‌اند و هر دو مقصرند.

شانسی برای زنده مانده پرسنل وجود ندارد! که همین‌طور هم بوده و ۲ دقیقه بعد از سانحه، کشتی توسط گاز سریع‌الاشتعال محاصره شده بود.»

او خاطر نشان می‌کند: «من گزارش رادار سانچی را که منتشر شده خوانده‌ام و گزارش وقایع صفحه رادار کشتی کریستال را ندیده‌ام. نمی‌دانم به چه علتی از آن کشتی گزارشی نیامده است. تصاویری که شما در گزارش سانحه سازمان بنادر می‌بینید از صفحه رادار سانچی برداشت شده است.»

باورصا در خصوص گستردگی و غیرقابل کنترل بودن فاجعه سانچی می‌گوید: «من از نظر تخصصی در همان زمان اعتقاد داشتم که وقتی کشتی بزرگ حدود ۶۰ هزار تنی کریستال به تانکر گازی سانچی ۱۶۰۰۰ تنی برخورد می‌کند، اگر آتش هم نگیرد، نشت گاز در همان دم و بازدم اولیه، همه سرنشینان سانچی را به کام مرگ خواهد فرستاد؛ چه رسد به اینکه گازهای سمی منجمد آتش هم بگیرند که خطرشان ده‌ها برابر می‌شود؛ البته این غیر از خطر گرما است که تا ۴۰۰ درجه حرارت هم پیرامون کشتی سانچی رسیده بود. بنابراین آنها چه بیدار و چه در حال استراحت، چه در حال خواب و یا

دکتر پرویز باورصا با اظهار تاسف از اینکه شایعات فراوانی پس از سانحه سانچی در میان مردم منتشر شد، می‌گوید: «متأسفانه فرهنگ عمومی جامعه ما بر این مبنا شده که در مورد هر واقعه و مسئله سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی و صنعتی و فنی و ... بیش از حد مسائل با هم مختلط و نظرات غیرتخصصی بیان می‌شود که بخصوص در دنیای پیشرفته مجازی کنونی، کار را برای عوامل دخیل مشکل می‌کند. مانند بسیاری از حوادث مشابه در کشور و به دلیل شرایط سیاسی در صحنه جهانی، رسانه‌ها و عوامل داخلی و خارجی رقیب نیز به دنبال اهداف و منافع خود هستند و سعی می‌کنند عنان کار را در دست بگیرند و جامعه را به سمت اهداف خود هدایت کنند در حالی که حقیقت و واقعیت‌ها تاحدی با هم متفاوت هستند که حادثه سانچی نیز از این قاعده مستثنا نیست.»

این استاد دانشگاه با بیان اینکه در همان ساعات اولیه که خبر حادثه سانچی منتشر شد، موضوع را از من به‌صورت خصوصی پیگیری می‌کردند، توضیح می‌دهد: «من در پاسخ می‌گفتم به علت نشت حجیم، وسیع و سریع گاز خفه‌کننده هیچ

■ **افسر سوم سانچی**
بوق‌های اخطار را
هم می‌زند و بعد چراغ
چشمک‌زن را برای
جلب توجه کریستال
روشن و خاموش می‌کند
اما کریستال به هیچ‌کدام
جوابی نمی‌دهد، بنابراین
سهل‌انگاری هر دو
کشتی این است که باید
طی همان نیم ساعت
از طریق دستگاه بی‌سیم
با هم صحبت و نحوه
ادامه مسیر را با هم
هماهنگ می‌کردند

■ **وظیفه افسران موقع**
هدایت کشتی، ناوبری
ایمن است که افسران
کشیک هر دو کشتی
در این زمینه کوتاهی
داشتند. در واقع،
هر کدام منتظر مانده
بودند که کشتی مقابل
مانور کند و مانع ایجاد
تصادم شود

او می‌افزاید: «سانچی تقریباً با راه ۳۵۸ درجه به طرف شمال می‌رفته و کشتی کریستال هم از جهت سواحل غرب آمریکا به طرف شرق می‌آمده و در نگرشی کلی به جهات حرکت هر دو کشتی، چون چراغ سبز سانچی را می‌دیده راه با او بوده! که برابر قوانین ترافیک دریایی، شرط لازم ولی کافی برای راهگیری و ادامه حرکت نیست، چون مطلقاً پاسخی به اقدامات متقابل سانچی نداده است. در مجموع، یک کشتی ممکن است مثلاً در اثر سهل‌انگاری سکانی کشتی یا بر اثر امواج یا باد شدید یا علل دیگر چند درجه از راه خود منحرف و به سمت راست یا چپ برود و از دید کشتی‌های پیرامونی مانور محسوب شود. همیشه ارتباط دو یا چندجانبه کشتی‌های در دید و نزدیک به هم دارای راه تصادم، مهمترین شرط دریانوردی ایمن است که در حادثه انجام نشده است.»

باورصاد بر تاکید قصور عوامل انسانی در ایجاد سانحه سانچی تصریح می‌کند: «وقتی افسر اول، کشتی کریستال را به افسر سوم مسئول هدایت کشتی تحویل می‌دهد نقطه شروع فاجعه است که می‌گوید هوا صاف است و همه چیز درست است یعنی از نظر چشمی شرایط را بررسی می‌کند و می‌گوید مه و گردوغباری در هوا نیست، ولی قطعاً ارزیابی اصلاً درستی از سانحه مهلک در حال وقوع (که مهمترین وظیفه افسران هنگام کار و درس در دانشگاه است) نداشته است! در حالی که در زمان تعویض کشیک باید به یکدیگر شرایط پیرامونی و ترافیک کشتی‌ها (به‌خصوص آنهایی که با کشتی خودی راه و فاصله تصادم دارند) را اطلاع دهند! که در کمال قصور و سهل‌انگاری چیزی گفته نشده و تا بعد از حادثه، کشتی کریستال فقط مانور حرکت به عقب را انجام داده است.»

او ادامه می‌دهد: «یکی از نکات مهمی که باید مورد توجه قرار گیرد این است که افسران در هنگام تعویض شیفت باید لیستی که حاکی از وضعیت کشتی‌های اطراف خطر تصادم با کشتی خودی دارند تهیه و با هم مبادله کنند. وقتی که راه دو کشتی برای مدت زیادی ثابت باشد (مانند سانچی و کریستال) خطر تصادم وجود دارد. ظاهراً افسران دو کشتی تشخیص می‌دهند که خطر وجود دارد، ولی به هر علتی -که برای ما معلوم نیست- کشتی کریستال راه خود را از ۲۱۷ به ۲۲۵ تغییر جهت داده، در حالی که راه ۲۱۷ اولیه بهتر بوده است. وقتی شروع به مانور می‌کند و حدود ۸ درجه راه

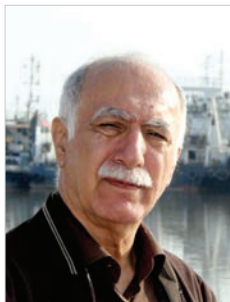
خود را تغییر می‌دهد، افسر سانچی احتمالاً فکر می‌کند که کریستال برای جلوگیری از تصادم تغییر جهت داده است؛ در حالی که خلاف قانون عمل کرده و خطر تصادم را بیشتر کرده است.»

باورصاد با بیان اینکه کشتی سانچی هم محموله خطرناکی داشته و هم با محدودیت مانور روبه‌رو بوده، می‌افزاید: «بنابراین، افسر کشیک سانچی فکر می‌کرده نمی‌توانسته خیلی به چپ و راست برود و از مسیر اصلی منحرف شود. قطعاً تمرکز افسر کشتی سانچی بر این اولویت و مسائلی نظیر خطر کشتی‌های ماهیگیری و انتظار مانور از طرف کشتی کریستال بوده است. معمولاً در دریا با کشتی‌های نفتکش بزرگ مثل خانم‌های باردار یا به ماه برخورد می‌شود که همه مراقب او هستند و سعی می‌کنند همه راه‌ها را برای او باز کنند.»

این استاد دانشگاه در خصوص توجه نکردن افسران به اخطارهای سیستم رادار آریا تشریح می‌کند: «به کمک دستگاه AIS کشتی‌های در مجاورت هم از اسم و شماره بین‌المللی یکدیگر مطلع می‌شوند تا با هم تماس برقرار کنند! این دو کشتی از فاصله هزار متری با راه قطعی تصادم چشمی و اخطارهای راداری به هم نزدیک می‌شوند و معلوم است که طی چه ثانیه به هم می‌رسند یعنی دستگاه رادار محاسبه می‌کند و اخطار می‌دهد. بر حسب گزارش، افسر سوم سانچی بوق‌های اخطار را هم می‌زند و بعد چراغ چشمک‌زن را برای جلب توجه کریستال روشن و خاموش می‌کند، اما کریستال به هیچ‌کدام جوابی نمی‌دهد (اگرچه در همین اثنا و حتی قبل از آن باید با چرخش به چپ مانور می‌کرده و فرمانده را از حداقل یک ربع ساعت قبل از حادثه خبر می‌کرده!)؛ بنابراین سهل‌انگاری هر دو کشتی این است که باید طی همان نیم ساعت از طریق دستگاه بی‌سیم با هم صحبت و نحوه ادامه مسیر کشتی‌ها را با هم هماهنگ می‌کردند. ضمن اینکه اگر سرعت کریستال ۲۰ گره دریایی بود مانند کشتی ماهیگیری خودش را از کنار سانچی رد می‌کرد، ولی سرعت و راه حرکت کریستال قابل کنترل و بررسی دریانوردی نبوده است!»

او اضافه می‌کند: «از طرف دیگر، افسر کشیک در سانچی، یک ساعت و نیم قبل از سانحه تعویض شیفت داشته و مسلط بر کار بوده، اما در کشتی کریستال، پنج دقیقه قبل از تصادم، افسر ارشد کشتی که فرمانده دوم کشتی محسوب می‌شود کشیک خود را به افسر کم‌تجربه‌تر داده است؛ بدون اینکه

قوانین ترافیک دریایی معمولاً چنین امکانی وجود ندارد که کشتی‌های بزرگ مدام به چپ و راست حرکت کنند. لذا معمولاً کشتی‌های بزرگ مسیر خودشان را ادامه می‌دهند و کشتی‌های ماهیگیری راه خود را پیدا می‌کنند. یکی از احتمالاتی که من می‌دهم این است که افسر سوم سانچی که مسئول راه و هدایت بوده است بیش از حد به کشتی‌های ماهیگیری اطراف توجه کرده، در حالی که کمترین خطر را برای سانچی داشته و از خطر قطعی نزدیک شدن کشتی کریستال غافل شده و اشتباه محاسبه و ارزیابی هم داشته است.»



■ یکی از احتمالات این است که افسر سوم سانچی که مسئول راه و هدایت بوده است زیاده از حد به کشتی‌های ماهیگیری دور و بر توجه کرده، در حالی که آنها کمترین خطر را برای سانچی داشته و از خطر قطعی نزدیک شدن کشتی کریستال غافل شده و اشتباه محاسبه و ارزیابی داشته ...

■ وقتی افسر اول، کشتی کریستال را به افسر سوم مسئول هدایت کشتی تحویل می‌دهد نقطه شروع فاجعه است که می‌گوید هوا صاف است و همه چیز درست است یعنی از نظر چشمی شرایط را بررسی می‌کند و می‌گوید مه و گردوغباری در هوا نیست

چشمی هم تشخیص تصادم را نداد!» این استاد دانشگاه با یادآوری اینکه من در صفحه رادار سانچی دیدم که راه حرکت کشتی کریستال ۲۲۵ نبوده، بلکه در حدود ۲۴۸ بوده و تغییر جهت کریستال بیشتر به سمت تصادم بوده است، می‌گوید: «باید تیم ایرانی، بنگلادشی و پانامایی به این مسئله توجه می‌کردند که چرا این اتفاق افتاده است، چون این تغییر جهت که عملاً بیش از ۱۰ درجه بوده، شرایط را برای تصمیم‌گیری افسر کشیک سانچی سخت‌تر و غیرقابل فهم‌تر کرده است. افسر اول کشتی کریستال بسیار مقصر است که اینقدر با بی‌توجهی به شرایط بحرانی ترافیک پیرامونی، شیفت را تعویض کرده است. اگر او وظایف هدایت کشتی را درست انجام و سپس تحویل می‌داد و می‌ماند تا با افسر جدید مانور را انجام دهد، قطعاً چنین فاجعه‌ای رخ نمی‌داد. وقتی حادثه‌ای در کشتی‌های تانکر رخ می‌دهد به‌خصوص وقتی با آتش‌سوزی و محمولات گازی سمی همراه باشد، شناس بسیار کمی برای مهار سانحه وجود دارد؛ مگر اینکه در همان یک دقیقه اول به‌سرعت بتوانند سیستم پمپ و اطفای حریق را روشن کنند، ولی وقتی کشتی منفجر می‌شود، دیگر کسی نمی‌تواند اطلاعاتی بفرستد و کاری انجام دهد. همه تجهیزات کشتی آتش می‌گیرد و ژنراتورهای برق کشتی از کار می‌افتد و عملاً کشتی خاموش می‌شود.»

باورصاد در خصوص ضرورت عبرت‌آموزی از سانحه سانچی می‌گوید: «اکنون زمانی است که شرکت‌های کشتیرانی باید این سانحه را مطالعه و نقاط قوت و ضعف آن را بررسی کنند تا از تکرار وقوع این‌گونه حوادث جلوگیری شود. دانشگاه‌ها هم باید با توجه به یافته‌های به دست آمده، در درازمدت روی سرفصل‌های درسی دریانوردان کار کنند. شرکت‌های کشتیرانی هم باید تمام وجوه کاری سنگین هدایت و نگهداری کشتی‌ها، زندگی خصوصی در خشکی و در کشتی، مباحث آموزشی و مهارت افسران و پرسنل خود را بررسی مجدد کنند تا اشتباهات نیروی انسانی را تقلیل دهند! یکی از درس‌های مهم دریانوردی، ترافیک دریایی است و افسران و خدمه می‌دانند و باید بدانند که یک اشتباه در دریا جبران‌ناپذیر است. اکنون جنگ، جنگ بیمه‌ها با شرکت‌هاست تا در خصوص خسارت‌های پیش‌آمده هر یک بتوانند از منافع خود دفاع کنند.»

اطلاع دقیقی از شرایط کشتی را به افسر کشیک جدید منتقل کند. همان طور که در دو مصاحبه‌ای که با افسر کشیک جدید شده این موضوع را تایید کرده؛ بعد از آن هم تا آخرین لحظه تصادم از سمت کریستال هیچ اقدامی صورت نگرفته است.»

باورصاد با تاکید بر اینکه مسلماً راه‌های اصلاح مسیر و جلوگیری از تصادم وجود داشته، ولی افسران کشیک هر دو کشتی عکس‌العمل‌های لازم را از خود نشان نداده‌اند، می‌گوید: «کاپیتان سانچی برابر قاعده و قانون باید در تمام ساعات شبانه‌روز On Call باشد! تا وقتی افسر کشیک سانچی در شرایط بحرانی گرفتار می‌شود، به سرعت کاپیتان را صدا کند (خیلی دیر به کاپیتان خبر می‌دهند!). پس به نحوی هر دو کاپیتان کشتی (با اینکه یکی در کریستال اصلاً خبردار نشده و کاپیتان سانچی هم سه دقیقه قبل از حادثه باخبر می‌شود و به‌فوریت روی پل فرماندهی می‌آید) مقصرند. البته کاپیتان سانچی در آن زمان بسیار محدود، شرایط را می‌بیند و می‌گوید که ما در نزدیکترین نقطه برای تصادف هستیم و دستورات درست هدایت و پیشگیری از حریق و اعلام اضطرار را می‌دهد؛ اما دیگر دیر شده بود. بنابراین متأسفانه هر دو کشتی عکس‌العمل مناسبی نداشته‌اند و برابر قانون مقصرند.»

او با اظهار تأسف از اینکه دو کشتی با هم تماس نگرفتند، در حالی که به‌راحتی امکان تماس داشتند، خاطر نشان می‌کند: «وظیفه افسران موقع هدایت کشتی، ناوبری ایمن است که افسران کشیک هر دو کشتی در این زمینه کوتاهی داشتند. کشتی سانچی گرفتار کشتی‌های ماهیگیری شد و فکر کرده راه با خودش است و یا در واقع، هر کدام منتظر مانده بودند که کشتی مقابل مانور کند و مانع ایجاد تصادم شود. در گزارش هم آمده که افسر ایرانی قبل از حادثه می‌گوید برای چه کشتی کریستال این کار را کرده است (با احتمال زیاد تغییر از ۲۱۷ به ۲۲۵ درجه)؟! اما او هم کوتاهی کرده است، چون وقتی می‌بیند که کشتی چینی اشتباه کرده است، با سرعت انتقال و عزم تجربی و علمی بالا باید عکس‌العمل نشان می‌داده؛ به هر ترتیب، افسر کشیک کشتی سانچی به خود غره شده و دیر کاپیتان را باخبر کرده است ولی چون در چپ و راست کشتی سانچی کشتی‌های مختلفی بوده، جرات لازم را برای تغییر جهت پیدا نکرده‌اند. افسر کشیک کشتی کریستال هم تازه پست کاری را تحویل گرفته بود و دل‌مشغولی تصادم را نداشت و حتی با دید



انتقاد از بالا بودن سن ناوگان هواپیمایی، ارتباط آن به سوانح هوایی و لزوم نظارت دقیق‌تر و سختگیرانه‌تر بر پرواز چنین هواپیماهایی از جمله مواردی بود که بعد از سانحه سقوط پرواز شماره ۳۷۰۴ هواپیمایی آسمان به مقصد یاسوج، به یکی از اصلی‌ترین انتقادات مردم عادی و گروه‌های سیاسی تبدیل شد. برای بررسی موضوع و اطلاع از چگونگی نظارت بر فعالیت شرکت‌های هواپیمایی از نظر بهره‌برداری، عملیاتی و فرودگاهی با یکی از ممیزان سازمان هواپیمایی کشوری گفت‌وگو کردیم.

او که مایل نیست نامی از او برده شود، ضمن توضیح درباره ماهیت کار ممیزی در صنعت هوانوردی کشور می‌گوید: «معمولا کارخانه‌ها، عمر هواپیما را از نظر تعداد پرواز و ساعت پرواز تعیین می‌کنند. برای هواپیماها محدوده عمر با مفهوم عامیانه‌ای که پس از زمان معینی فرسوده و اسقاط شوند، وجود ندارد...»

او معتقد است: «ورود هواپیماهای برجامی با امکان ورود مجدد ایران به بازار بین‌المللی صنعت هوایی و پشتیبانی فنی و عملیاتی از سوی کشورهای مسئول طراحی هواپیما، دستاوردی بود که در فضای سیاسی ایران به آن پرداخته نشد و بیشتر بر نو بودن هواپیماها اشاره شد. در حالی که داشتن اطلاعات نگهداری مهم‌تر از عمر تقویمی است.»

بازرسی و ممیزی هواپیماهای ایرانی
چه وضعیتی دارد؟

شیب برجامی بازرسی هوایی

بهاره بوذری

■ و ما به عنوان ممیزان سازمان هواپیمایی وظیفه داریم براساس مقررات مربوط به نفرات، عملیات، رویه‌های اجرایی، کیفی و ساختار ایرلاین‌ها را بررسی کنیم. اگر بدون عدم تطابق باشند به آنها گواهینامه و یا اجازه استمرار فعالیت می‌دهیم. پس خروجی کار ما صدور مجوز یا گواهینامه و یا اجازه ادامه فعالیت و یا تعلیق و ابطال و محدود کردن مجوزها است

■ بعد از دادن گواهینامه، ما شرکت‌ها را به حال خود رها نمی‌کنیم، بلکه در ممیزی‌های مراقبتی که حداکثر هر یک یا دو سال انجام می‌شود، بار دیگر همان فاکتورها را چک می‌کنیم. در مرحله مجوزدهی، عموماً پیاپی‌سازی چک می‌شود، ولی در ممیزی مراقبتی، اجرا مورد ارزیابی قرار می‌گیرد

می‌دهیم. پس خروجی کار ما صدور مجوز یا گواهینامه و یا اجازه ادامه فعالیت و یا تعلیق و ابطال و محدود کردن مجوزها است.

ترابران: این عدم تطابق درجه بندی دارد؟

■ بله. عموماً عدم تطابق‌های سطح ۱ و سطح ۲ داریم. یافته‌های سطح ۱ عدم تطابق‌هایی هستند که ایمنی را به خطر می‌اندازند یا خطر جدی برای ایمنی پرواز ایجاد می‌کند، اما یافته‌های سطح ۲ عدم تطابق‌هایی هستند که می‌تواند ایمنی را به خطر بیندازند و باعث ایجاد خطر برای ایمنی پرواز شود.

این نکته را هم اضافه کنم که بعد از دادن گواهینامه، ما شرکت‌ها را به حال خود رها نمی‌کنیم، بلکه در ممیزی‌های مراقبتی که حداکثر هر یک یا دو سال انجام می‌شود، بار دیگر همان فاکتورها را چک می‌کنیم. در مرحله اول مجوزدهی عموماً پیاپی‌سازی را چک می‌کنیم ولی در ممیزی‌های مراقبتی، اجرا ارزیابی می‌شود؛ در واقع بررسی می‌کنیم که در این مدت، چه خروجی‌هایی داشته و آیا خروجی‌های آن با عدم تطابق مواجه بوده است یا خیر.

در این مرحله، بار دیگر همان فرآیند اولیه طی می‌شود؛ یعنی اگر عدم تطابق سطح ۱ داشته باشند، مقررات به ما می‌گوید که یا عملیاتش را متوقف یا محدود و یا تعلیق کنید. اگر عدم تطابق سطح ۲ بود، ۳ تا ۶ ماه به آنها فرصت می‌دهیم که مشکل را برطرف کنند. اگر موفق شوند، کار را ادامه می‌دهند؛ در غیر این صورت، عدم تطابق آن تبدیل به سطح ۱ می‌شود و دوباره همان محدودیت‌های تعلیق یا ابطال ممکن است گریبانشان را بگیرد.

البته این دسته بندی که عرض کردم یک نمای کلی است که در اکثر مقررات آمده است. در هر مقررات یافته‌ها به‌طور مجزا تعریف شده و حدود آن مشخص می‌شود؛ مثلاً در بازرسی‌های RAMP سه نوع یافته سطح ۱، ۲ و ۳ داریم که تعریف و نتیجه‌اش متفاوت است.

بد نیست بدانید مقررات ایران در حوزه هوانوردی اقتباسی از مقررات اتحادیه اروپا است. آنها گواهینامه‌ها را نامحدود صادر می‌کنند. ما هم در حال حرکت به این سمت هستیم که گواهینامه‌ها را به‌گونه‌ای صادر کنیم که بیشتر بر روی انجام ممیزی تمرکز داشته باشیم نه اینکه گرفتار کاغذبازی شویم. فرض کنید شما یک شرکت هواپیمایی را ممیزی می‌کنید و می‌بینید نه در سال اول عدم تطابق داشته و نه در سال

ترابران: لطفاً کمی درباره حوزه فعالیت ممیزان سازمان هواپیمایی کشوری توضیح دهید؟

■ در ابتدا باید بگوییم که یکی از وظایف اصلی سازمان هواپیمایی به‌عنوان یک نهاد حاکمیتی، نظارت بر امور اجرایی این صنعت است. این سازمان برای انجام این نظارت از شیوه‌های مختلف نظارتی بهره می‌برد. اهم این روش‌ها یکی بازرسی (Inspection) و دیگری ممیزی (Audit) است. از شیوه بازرسی بیشتر برای نظارت بر محصول و از شیوه ممیزی بیشتر برای نظارت بر یک سازمان، شرکت و یا مرکز استفاده می‌شود.

در ممیزی صفر تا صد فرآیندها مورد بررسی قرار گرفته و با مقررات تطبیق داده می‌شود. چه زمانی این کار انجام می‌شود؟ زمانی که مثلاً قرار است یک شرکت هواپیمایی تاسیس شود یا به فرض شرکتی تقاضا می‌کند که مرکز تعمیر و نگهداری راه‌اندازی کند یا می‌خواهد مرکز مدیریت صلاحیت پروازی داشته باشد و یا موارد دیگر.

البته در حالت کلی سه نوع ممیزی داریم. ممیزی شخص اول به‌عنوان ممیزی داخلی و جهت پایش فعالیت‌های درونی یک نهاد انجام می‌شود. ممیزی شخص دوم، براساس درخواست یک کارفرما انجام می‌گیرد و ممیزی شخص سوم حسب درخواست متقاضی که بیشتر با اعطای گواهینامه همراه است. در سازمان هواپیمایی عموماً ممیزی شخص سوم برای رسیدگی به امور متقاضیان و در بخش مجزایی نیز ممیزی داخلی (شخص اول) برای پایش امور نظارتی سازمان انجام می‌شود.

حسب هر کدام از چنین تقاضاهایی، مقررات دولتی وجود دارد و ما به‌عنوان ممیزان سازمان هواپیمایی وظیفه داریم براساس مقررات مربوطه نفرات، عملیات، رویه‌های اجرایی، کیفی و ساختار آنها را بررسی و اعلام نظر کنیم؛ مثلاً اگر مرکز نگهداری هواپیما باشد ابتدا فرآیند پذیرش نفرات، صلاحیت آنها، ابزار مورد استفاده، سیستم کیفی، داده‌های نگهداری و مانند آنها را با مقررات Part-145 تطبیق می‌دهیم و اگر تقاضای تاسیس یک شرکت هواپیمایی باشد صلاحیت‌ها و آموزش خلبان‌ها، مهمانداران، کنترل عملیاتی، ناوگان در اختیار و تجهیزات عملیاتی نصب شده، سیستم ایمنی و کیفی و ... را با مقررات Air OPS تطبیق می‌دهیم. خلاصه اینکه؛ آنچه هست را با آنچه که باید باشد (مقررات) تطبیق داده و اگر بدون عدم تطابق باشد، به آن گواهینامه و یا اجازه استمرار فعالیت

■ **مقررات ما در حوزه هوانوردی اکتباسی از مقررات اتحادیه اروپا است. آنها گواهینامه‌ها را نامحدود صادر می‌کنند. ما هم در حال حرکت به این سمت هستیم که گواهینامه‌ها را به گونه‌ای صادر کنیم که بیشتر بر روی انجام ممیزی تمرکز داشته باشد نه اینکه گرفتار کاغذبازی شویم**

■ **در حال حاضر در دوران انتقال از مقررات کم، قدیمی، مشکل‌دار و فارسی به سمت مقررات جدید هستیم که اکتباسی از مقررات اتحادیه اروپا است. همانطور که می‌دانید مقررات نویسی کار سخت و سنگینی است. یک سری خلأهای مقرراتی وجود داشت که قادر نبودیم خودمان آنها را پر کنیم؛ بنابراین تجربه کشورهای منطقه بررسی شد**

دوم؛ بنابراین ریسک خطر آن خیلی پایین است، پس می‌توانیم بازه زمانی ممیزی را طولانی‌تر کنیم؛ اما ممکن است شرکت هوایمایی دیگری در سال اول، ۳ مورد عدم تطابق داشته باشد و در سال دوم، ۵ مورد. در این حالت بازه‌های زمانی ممیزی نه تنها یکساله بلکه ممکن است ۶ ماهه شود. در عین حال بازه‌های مراقبتی یک شرکت از مدت تعیین شده نباید بیشتر شود.

ترابران: میزان سازمان هوایمایی در زمان خرید هوایمیا چه نظارتی دارند؟

■ **در بحث خرید هوایمیا دستورالعملی داریم به نام ۴۸۰۹ که مصوب شورای عالی هوایمایی کشوری است. مبنای خرید و اجاره هوایمیا همین دستورالعمل است. در ۴۸۰۹ الزامی به بازرسی هوایمیا در زمان خرید نیست؛ یعنی شما به‌عنوان خریدار هوایمیا می‌گویید می‌خواهم فلان هوایمیا را خریداری کنم و درخواست مجوز پذیرش اولیه می‌دهید. پس باید مشخصات هوایمیا از جمله سال ساخت، ساعت و سیکل پروازی را به سازمان اعلام کنید.**

اولین شرط داشتن گواهینامه، Type Certificate از یکی از کشورهای عضو پیمان است. دومین شرط، سن تقویمی است که در حالت خرید باید کمتر از ۱۵ سال و در حالت اجاره کمتر از ۱۸ سال باشد. سومین شرط عمر سایکلی است که یک‌سوم آن باید باقی مانده باشد. تقریباً همین دو یا سه شرط وجود دارد که البته تبصره‌هایی هم دارد.

کارشناس سازمان مشخصات هوایمیا را با این دستورالعمل تطبیق داده و پذیرش اولیه را به متقاضی می‌دهد. از این مرحله به بعد متقاضی دیگر وارد بحث قراردادی خودش می‌شود. متقاضی می‌تواند تعهد بدهد که اگر این هوایمیا عیب و ایرادی داشت مسئولیت آن با خودش باشد و بنابراین هوایمیا را راساً وارد کند. سپس کارشناس‌های صلاحیت پرواز، مدارک و هوایمیا را بازرسی کرده و در صورتی که عدم تطابقی با مقررات مشاهده نکردند گواهینامه صلاحیت پروازی را صادر می‌کنند. این از جمله نظارت‌های محصولی است که سازمان به شیوه بازرسی انجام می‌دهد.

اگر متقاضی تمایل نداشته باشد که چنین تعهدی دهد، باید کارشناس را به محل استقرار هوایمیا در خارج اعزام کرد تا بازرسی در محل صورت گیرد،

اما عموماً امکان بازرسی کامل در خارج از کشور امکان‌پذیر نیست و لذا شخصاً معتقدم که این کار باید در ایران انجام شود.

ترابران: بازرسی‌ها و ممیزی‌ها روی هوایمیا از چه دوره‌ای شروع می‌شود؟

■ **مسئولیت نظارتی سازمان بر روی هوایمیا در غیر از حالت‌های اجاره، از زمان ثبت هوایمیا شروع می‌شود. پس از صدور گواهینامه ثبت، گواهینامه صلاحیت پرواز (C of A) و گواهینامه صلاحیت پرواز مروری (ARC) برای اعتباربخشی به آن صادر می‌شود. آیا در صورت اخذ گواهینامه صلاحیت پروازی می‌تواند عملیات داشته باشد؟ خیر. باید تحت مجوز مدیریت صلاحیت پروازی و عملیاتی یک اپرایلین هم قرار گیرد و سپس پرواز کند. شیوه نظارتی در مرحله اول از نوع بازرسی و در مرحله دوم از نوع ممیزی است.**

در حالت اجاره، هوایمیا ثبت ایران نیست. در این حالت اگر هوایمیا در مجوز عملیاتی یک شرکت هوایمایی ایرانی قرار گیرد ما کشور مسئول عملیات پرواز (State of Operator) خواهیم بود و مسئولیت‌مان به نسبت خرید محدودتر می‌شود. در نوع دیگری از اجاره نه هوایمیا در ثبت ایران است و نه در مجوز عملیاتی یک شرکت ایرانی. در اینجا مسئولیت ما به مراتب از اجاره نوع اول کمتر می‌شود و طبیعتاً نظارت‌های ما به شکل یک هوایمایی ثبت ایران نخواهد بود. البته در اینجا هم نظارت‌ها به‌طور کامل حذف نمی‌گردد بلکه به صورت RAMP Inspection انجام می‌شود. در قبال هر کدام از این موقعیت‌ها، مسئولیت ما متفاوت و نحوه نظارت نیز تغییر می‌کند.

ترابران: میزان هوایمایی در کدام رشته‌های تحصیلی مدرک دارند؟

■ **متفاوت است؛ دارا بودن مدرک فنی دانشگاهی الزامی است. ولی مقررات، رشته خاصی را محدود نمی‌کند. به‌طور سنتی عموماً نیروهای مراقبت پرواز و الکترونیک، بخش هوانوردی مانند اداره مراقبت پرواز، هواشناسی، طراحی‌های دستورالعمل پروازی و فرودگاه‌ها را مورد ممیزی قرار می‌دهند و آنهایی که امور صلاحیت پروازی و نگهداری هوایمیا را ممیزی می‌کنند اکثراً در رشته‌های تعمیر و نگهداری، هوا و فضا، مکانیک و الکترونیک و ... تحصیل کرده‌اند. کسانی که امور عملیات پرواز را ممیزی می‌کنند هم خلبان و هم فنی هستند.**

بدون هیچ تعصبی
معتقدم آنچه که امروز
در امور نظارتی از جمله
بازرسی و ممیزی انجام
می‌شود با آنچه که ۵-۶
سال پیش انجام می‌شد،
زمین تا آسمان فرق
کرده است. البته در حد
کافی نیست و حتی
می‌توان گفت در این
۵ سال نوسان داشته‌ایم.
یک زمانی خیلی خوب
بوده‌ایم، یک زمانی بد؛
یعنی یک شیب ثابت
به سمت بالا نبوده است

یکی از مواردی که
هم در ممیزی‌ها و
هم در بازرسی‌ها
مورد دقت ممیزین قرار
می‌گیرد، دسترسی به
داده‌های تعمیراتی و
به‌روز بودن این داده‌ها
است. عمر تقویمی
به‌جز در پذیرش اولیه
در هیچ کدام از مقررات
صلاحیت پروازی
نیامده است

از طریق مراکز آموزش ممیزی که توسط سازمان
هواپیمایی تعیین می‌شود. گاهی هم خود سازمان
هواپیمایی، استاد دعوت می‌کند و در اینجا آموزش
می‌دهند.

**ترابران: آیا مدارک ممیزی‌های ایرانی، اعتبار
بین‌المللی نیز دارد؟**

در حال حاضر، دوره‌هایی که تحت لیسانس
IRCA انگلیس در ایران برگزار می‌شود اعتبار
بین‌المللی دارد. از بقیه دوره‌ها اطلاعی ندارم.

**ترابران: برای اینکه ممیزی‌های ایرانی بخواهند
خارج از کشور کار کنند باید دوباره در کشور
جدید دوره ببینند تا مدرک آنها معتبر تشخیص
داده شود؟**

نه تا جایی که من می‌دانم مدرک IRCA در
همه جای دنیا معتبر است.

**ترابران: بحث تجربه چطور؟ مثلاً کسی که این
دوره را ببیند می‌تواند به سرعت به عنوان ممیز
مشغول به کار شود؟**

حسب تشخیص آن سازمان ممیزکننده شما باید
مدتی به عنوان کارآموز با یک تیم ممیزی همراه
شوید. در این مرحله فقط نگاه می‌کنید و حق رای
و حق تصمیم‌گیری ندارید. زیرنظر سرممیز
وظایف محوله را انجام می‌دهید و در نهایت
سرممیز گزارش می‌دهد که این کارآموز می‌تواند
کار ممیزی را شروع کند یا خیر.

**ترابران: آیا ممیزان تنها از نیروهای استخدامی
سازمان هواپیمایی کشور انتخاب می‌شوند؟**

بله. رویکرد نهادهای حاکمیتی این نیست که از
کارمندان قراردادی ممیز بگیرد، چون ممیز
مخصوصاً در بخش دولتی باید برای تصمیم‌گیری
درست، از استقلال و پشتوانه مناسب برخوردار
باشد. ممیز قراردادی، استقلال ضعیفی دارد.
بخصوص وقتی که بخواهد در مورد یک شرکت
بزرگ تصمیم‌گیری کند.

**ترابران: ارزیابی شما به عنوان یکی از ممیزان
سازمان هواپیمایی، از وضعیت شرکت‌های
هواپیمایی ایرانی چیست؟**

در حال حاضر در دوران انتقال از مقررات کم،
قدیم و اشکال‌دار و فارسی به سمت مقررات
جدید هستیم که همانطور که گفتم اقتباسی از
مقررات اتحادیه اروپا است.

همانطور که می‌دانید مقررات‌نویسی کار بسیار
سخت و سنگینی است. کشورهای توسعه‌یافته در
زمینه هوانوردی پیشرفت قابل توجهی داشته‌اند،

توجه داشته باشید که این پراکندگی به این دلیل
است که لازم نیست ممیز خودش معلومات آن
سطح را داشته باشد؛ لازمه ممیزی؛ اول شخصیت،
دوم تکنیک و سوم دانش است.

وقتی شما می‌خواهید کاری را ممیزی کنید باید
بتوانید به‌درستی آنچه را که وجود دارد با مقررات
تطبیق دهید. البته خود این کار، یک شخصیت
قوی، قدرت تطبیق و تصمیم‌گیری فوق‌العاده
نیاز دارد؛ درست مانند یک قاضی.

یک ممیز قادر است هواپیمایی را که ممکن است
در روز ۱۰۰ میلیون تومان درآمد داشته باشد، با
یک تشخیص عدم تطابق زمینگیر کند. طبیعتاً
هزینه گزافی به شرکت تحمیل خواهد شد. اگر
شرکت هواپیمایی شکایت کند شما باید بتوانید
جواب بدهید؛ بنابراین به قدرت تصمیم‌گیری
بالایی نیاز دارید. نه تنها باید صداقت داشت و
غل‌وغشی در کارتان نباشد، بلکه بر مبنای شواهد
صحیح تصمیم‌گیری کنید.

در وهله اول یکسری ویژگی‌های شخصیتی باید
وجود داشته باشد و در وهله دوم گذراندن دوره‌ها
و تکنیک‌های ممیزی که عموماً تکنیک‌های
عمومی ایزو ۱۱۰۱۹ هستند. به این ترتیب،
یک نفر با لیسانس تعمیر و نگهداری هوافضا
یا مراقبت پرواز یا خلبانی و یا حتی مهندسی
مکانیک و الکترونیک و صنایع که شخصیت این
کار را داشته باشد و تکنیک‌ها را هم آموخته باشد،
می‌تواند این ممیزی‌ها را انجام دهد و محدود به
رشته خاص تحصیلی نیست.

**ترابران: یعنی دارنده مدرک لیسانس هم می‌تواند
کار ممیزی را انجام دهد؟**

بله حتی با فوق‌دیپلم فنی هم می‌شود. عموم
مشکل ممیزی‌های دنیا در تحصیلات پایه نیست.
شما می‌بینید که یک بنده خدایی دکتر دارد ولی
نمی‌تواند کار ممیزی را انجام دهد. چون یا
شخصیت آن را ندارد یا در پیاده کردن تکنیک
ضعیف است. مثل کسی که دکترای حقوق دارد،
ولی نمی‌تواند قضاوت کند.

**ترابران: در زمان استخدام از متقاضیان تست
شخصیت گرفته می‌شود؟**

برای استخدام‌های جدید این کار را انجام
داده‌اند. قبلاً نبود، ولی جدیداً این کار صورت
گرفت.

**ترابران: تکنیک ممیزی از چه طریقی آموزش
داده می‌شود؟**

■ آن چیزی که ایمنی را در صنعت هوانوردی تضمین می‌کند ارتباط است. شما باید بتوانید از کارخانه اطلاعات بگیرید. اگر اطلاعات نگهداری را به‌روز نکنید، هواپیما ایمن نیست. بحث برجام یکی از محسناش این بود که کارخانه به ما اطلاعات می‌داد و دسترسی به اطلاعات نگهداری و تعمیر راحت‌تر شده است

تطبیق دادیم. چند سال طول کشید ولی خوشبختانه موفق شدیم و نسبتاً خوب هم جلو رفتیم. در حال حاضر مقررات عملیاتی و حتی کروی پروازی هم منطبق با استانداردهای اروپایی شده است و امیدواریم به مرحله‌ای برسیم که مقررات مقررات فرودگاهی و ناوبری مان را هم با اقتباس از اروپا به‌روز کنیم. خلاصه اینکه ما ۱۰ سال است که در دوره انتقال هستیم به‌خصوص در این ۳-۴ سال اخیر. به عبارت بهتر، ما در دوره تبدیل قدیم به جدید هستیم. خیلی از این گرفتاری‌ها و نقایص کاری ما به خاطر این موضوع است. ذهن‌ها را باید عوض کرد. این همه آدم در صنعت هوایی، ۵۰ سال است که با یک نوع مقررات کار کرده‌اند و حالا باید با یک نظام جدید کنار بیایند. کار خیلی سختی است. با یک چیدمان درست و حسابی، پیاده‌سازی هر کدام از این مقررات پنج سال طول می‌کشد، چه برسد به ساختار بی‌ثبات مدیریتی ایران.

ترابران: با توجه به این تغییرات وضعیت فعلی ممیزی هوایی در کشور چگونه است؟

■ به مراتب بهتر شده است. بدون هیچ تعصبی، به جرات می‌گویم آنچه که امروز در امور نظارتی از جمله بازرسی و ممیزی انجام می‌شود با آنچه که ۵-۶ سال پیش انجام می‌شد، زمین تا آسمان فرق کرده است. البته در حد کافی نیست، اصلاً چنین ادعایی ندارم. حتی می‌توانم بگویم که در این ۵ سال نوسان داشته‌ایم. یک وقتی خیلی خوب بوده‌ایم، یک وقتی بد. یک شیب ثابت به سمت بالا نبوده، ولی در کلیت موضوع، نظارت‌ها به سمت خوبی است. به نظرم پس از سال‌ها راه رادرس شناخته‌ایم.

یک جامعه وقتی راه را می‌فهمد اگر دو نفر هم کج بروند آن جامعه به راه خود ادامه می‌دهد. این مخالفت‌هایی هم که شاهد آن هستیم فقط باعث تاخیر شروع کار می‌شود. اگر مثلاً قرار است در ۵ سال درست شود در ۱۰ سال درست می‌شود یا ۱۵ سال، ولی این راه را باید رفت و چاره‌ای نیست. شرکت‌های ما هم همین وضعیت را دارند. شرکت‌های ما هم نسبت به قبل خیلی متفاوت شده‌اند ولی سرعت تغییر آنها در برخی از حوزه‌ها به مراتب از سرعت تغییر سازمان کمتر است. لختی بیشتری دارند و چون درگیر امور اجرایی و مسافر هستند تغییر کردن برای آنها به

مراتب سخت‌تر است.

ترابران: می‌خواهم نظرتان را درباره ناوگان هواپیمایی ایران پرسم. در ماجرای سقوط هواپیمای ATR سنندج بسیار در مورد عمر بالای این هواپیما و فرسوده بودن آن صحبت شد. دست‌میزان در جلوگیری از پرواز چنین هواپیماهایی تا چه حد باز است؟

■ برای هواپیما عمر تقویمی تعیین نمی‌شود و معمولاً کارخانه‌ها عمر هواپیما را از نظر تعداد پرواز و ساعت پرواز تعیین می‌کنند. سال‌هاست مدل طراحی و نگهداری هواپیماها تغییر کرده و برای هواپیماها محدوده عمر با مفهوم عامیانه‌ای که پس از زمان معینی فرسوده و اسقاط شوند، وجود ندارد. هواپیما وسیله‌ای است که با وجود تکنولوژی پیشرفته‌اش، بدون داده‌های تعمیراتی و عملیاتی و اسناد لازم، امکان پرواز ندارد. به عبارتی، شما اگر یک هواپیمای نو یا ۳۰ ساله بخرید و داده‌های تعمیراتی آن را تهیه نکنید، در هر دو صورت امکان انجام یک پرواز را هم ندارید.

این داده‌های تعمیراتی تاییدشده از سوی طراح هواپیماست که به عنوان محور اصلی، صلاحیت پروازی هواپیما را تضمین می‌کند، نه عمر تقویمی هواپیما. در داده‌های تعمیراتی عموماً بخشی به عنوان *limit of validity (LOV)* وجود دارد که به تایید کشور ناظر بر طراحی هواپیما می‌رسد و کشورهای بهره‌بردار اجازه تغییر این بخش را ندارند. در این بخش، طراح تایید می‌کند این هواپیما با داده‌های تعمیراتی موجود می‌تواند تا ساعت یا سیکل پروازی معینی پرواز کند و در صورتی که بخواهد بیشتر از این مقدار پرواز کند، باید داده‌های تعمیراتی یا بسته‌های تعمیراتی دیگری را از طراح هواپیما تهیه و بر اساس آنها اقدامات تعمیراتی را انجام دهد.

ضمناً در این مقادیر عموماً عمر تقویمی هواپیما منظور نمی‌شود؛ بلکه عمر پروازی آن (ساعت یا سیکل پروازی) مدنظر است. عمر تقویمی عموماً برای قطعات و قسمت‌های خاصی از هواپیما که امکان استهلاک آنها در طول زمان وجود داشته باشد، تعیین می‌شود. شرکت طراح برای این قطعات و بخش‌ها نیز برنامه‌های بازرسی الزامی مجزایی در داده‌های تعمیراتی قرار داده است.

یکی از مواردی که هم در ممیزی‌ها و هم در بازرسی‌ها مورد دقت ممیزین قرار می‌گیرد،

اما ما به تناسب آنها پیشرفت چشمگیری نداشته‌ایم. یک سری خلأها مقرراتی وجود داشت که نمی‌توانستیم خودمان آنها را پر کنیم؛ بنابراین تجربه کشورهای منطقه مورد بررسی قرار گرفت. مشاهده کردیم که آنها یا به سراغ مقررات هوانوردی آمریکا (FAA) رفته‌اند و یا مقررات هوانوردی اتحادیه اروپا (EASA) را که خیلی فراگیرتر و جامع است مبنا قرار داده‌اند. ایران هم به دلایل متعدد تصمیم به اقتباس از مقررات اتحادیه اروپا گرفت.

در اواسط دهه ۸۰ سازمان هواپیمایی در حوزه طراحی و ساخت (به‌خصوص ساخت هواپیمای آتونوف ۱۴۰) به سراغ مقررات طراحی و ساخت اتحادیه اروپا رفت. وقتی جلوتر رفتیم دیدیم که مگر می‌شود در طراحی ساخت هواپیما مقررات اروپایی را اعمال کنیم ولی در تعمیرات تابع آن نباشیم؟! بعد بحث آموزش تعمیر و نگهداری مطرح شد که آن را هم با مقررات اتحادیه اروپا



لغو قرارداد ۴۰ میلیارد دلاری ایران با بوئینگ و ایرباس

پس از اعلام ترامپ مبنی بر اینکه آمریکا مجدداً تحریم‌های لغو شده به موجب توافق هسته‌ای را علیه ایران برقرار خواهد کرد، استیون منوچین، وزیر خزانه‌داری آمریکا به خبرنگاران گفت، مجوزهای صادراتی هر دوی این شرکت‌ها برای فروش هواپیما به ایران لغو خواهد شد.

ایرباس گفته قبل از تصمیم‌گیری در مورد نحوه واکنش به شرایط جدید، تبعات خروج آمریکا از برجام را «به دقت آنالیز» خواهد کرد. سخنگوی شرکت ایرباس گفته، تصمیم‌گیری شرکت در این زمینه «مقداری زمان خواهد برد».

گوردون جاندرود، معاون شرکت بوئینگ هم در بیانیه‌ای اعلام کرد: «ما در مورد گام‌های بعدی با دولت آمریکا مشورت خواهیم کرد. در کل این فرآیند ما به تبعیت از دستورالعمل‌های دولت آمریکا ادامه خواهیم داد».

هرچند دولت اواما مجوز فروش هواپیماهای ایرباس و بوئینگ به ایران را در اواخر سال ۲۰۱۶ صادر کرده بود، اما شرکت‌های هواپیماسازی خط‌مشی بسیار متفاوتی در قبال سفارشات شرکت‌های ایرانی در پیش گرفته بودند. شرکت ایرباس فروش‌ها به ایران را در فهرست سفارشات خود ثبت کرده و ۳ فروند هواپیما به ایران تحویل داده بود و شرکت اروپایی ای تی آر هم هشت فروند هواپیمای توربوپراپ به ایران تحویل داده بود.

بوئینگ هرگز معامله با شرکت ایران ایر را نهایی نکرده بود و پس از روی کار آمدن ترامپ، چشم‌انداز خود از آینده برجام را تنزل داده بود. در طی ماه‌های اخیر، شرکت بوئینگ بی سر و صدا مشتریان دیگری را برای هواپیماهای ۷۷۷-۳۰۰ ای آر سفارش ایران که قرار بودن امسال به شرکت‌های ایرانی تحویل شود، پیدا کرده بود.

ریچارد ابولافیا، تحلیلگر مسائل هوانوردی در گروه تیل گفت: «به عقب که نگاه می‌کنیم می‌بینیم آنها رویکردهای بسیار متفاوتی را در پیش گرفته بودند. بوئینگ در زمینه ثبت سفارشات ایران و ساخت هواپیماها بسیار محافظه‌کارانه عمل می‌کرد و ایرباس خیلی مشتاقانه رفتار می‌کرد».

بعد از اقدام ترامپ از خروج از برجام، واکنش سرمایه‌گذاران چندان قابل توجه نبوده است. ارزش سهام شرکت بوئینگ در بورس نیویورک کمتر از یک درصد کاهش یافته و به ۳۳۸٫۴۹ دلار رسیده، در حالی که ارزش سهام شرکت ایرباس در بازار پاریس تغییری اندک داشته است.

مدیر شرکت بوئینگ پیش‌تر گفته بود، ما تحویل هواپیماها به ایران را هم‌راستا با فرآیندهای دولت آمریکا برای امسال به تعویق انداخته‌ایم. سایر تولیدکنندگان نیز گفته‌اند در حال بررسی تصمیم دولت آمریکا هستند و بر تبعیت از کنترل‌های صادراتی دولت آمریکا تأکید کرده‌اند. شرکت جنرال الکتریک در بیانیه‌ای اعلام کرد «فعالیت‌هایمان را برای تبعیت از تغییرات جدید قوانین آمریکا تعدیل خواهیم کرد». شرکت زیمنس هم گفته: «ما در انتظار تعیین مقررات از سوی دولت‌ها هستیم و منتظر دستورالعمل‌های جدید از سوی جامعه بین‌المللی می‌مانیم».

دسترسی به داده‌های تعمیراتی و به‌روز بودن این داده‌ها است. عمر تقویمی هواپیما به‌جز در پذیرش اولیه در هیچ‌یک از مقررات صلاحیت پروازی نیامده است و لذا معیار ارزیابی هم قرار نمی‌گیرد. عمری که مورد توجه ممیزین قرار می‌گیرد همان LOV هواپیما و عمر پروازی و یا بعضاً تقویمی سایر قطعات خاص هواپیما است. حداقل من سانجه‌ای را سراغ ندارم که عمر تقویمی به عنوان یکی از علل اصلی و یا فرعی سانجه مطرح شده باشد. در سانجه ATR نیز محدوده این عمر رعایت شده بود و لذا مطرح شدن عمر این هواپیما به عنوان فرضیه‌ای برای علت این سانجه دور از ذهن است.

نکته مهم بحث ارتباط است. ادعای من این است که می‌گویم آن چیزی که ایمنی را در صنعت هوانوردی تضمین می‌کند ارتباط هست. شما باید بتوانید از کارخانه اطلاعات بگیرید. اگر اطلاعات نگهداری را به‌روز نکنید، هواپیما ایمن نیست. بحث برجام یکی از محسناش این است که کارخانه به ما اطلاعات می‌دهد، دسترسی به اطلاعات نگهداری و تعمیر و نگهداری راحت‌تر شده است. دسترسی‌ها مهم است. مهم نیست عمر هواپیما چقدر باشد اطلاعات به‌روز داشتن خیلی سخت است. الان شرکت‌های ما کمابیش با این مشکل مواجهند.

ترابران: یعنی هنوز هم بعد از برجام هم سر این قضیه مشکل داریم؟

■ همکاری بیشتر شده است ولی کامل نیست؛ یعنی شرکت‌ها مجبورند در مورد بعضی اطلاعات از واسطه‌ها کمک بگیرند؛ که البته غیرقانونی هم نیست. در شرایط تحریم که فاجعه بود. به نظر من حسن برجام در صنعت هوایی همین بود که دسترسی به اطلاعات برای صنعت بهتر و راحت‌تر شد. داشتن اطلاعات تعمیر و نگهداری بیشتر به بحث رابطه مربوط می‌شود، بحث پول خیلی مطرح نیست.

ای کاش مسئولین به این سمت می‌رفتند که رایزنی‌های بین‌المللی بیشتری می‌کردند که این خدمات را راحت‌تر به صنعت هواپیمایی بدهند. شخصاً برداشت من این است که برجام این ظرفیت را دارد که هنوز از آن امتیاز بگیریم. من به بحث‌های سیاسی کاری ندارم چون بلد نیستم. ولی این ظرفیت در برجام هست که بتوانیم خودمان را با هزینه کمتر به‌روز کنیم.



اطلاعات هواشناسی برای ایمنی پروازهای ایران ناکافی است

چاره‌اش خرید خارجی است؟

حبیب رستمی، عضو هیئت‌علمی گروه پژوهشی فناوری اطلاعات جهاد دانشگاهی صنعتی شریف، درباره صحبت‌های مطرح شده پیرامون حوادث هوایی اخیر در اثر شرایط نامناسب هوا و ضعف عملکرد سازمان هواشناسی گفت: «لازم است به دو مسئله مهم توجه داشته باشیم. مسئله اول مربوط به عدم بهره‌برداری و کنار گذاشتن سامانه‌های موجود این سازمان است و مسئله دوم به ناکافی بودن ارائه اطلاعات لازم برای ایمنی پروازهای آسمان کشور از سوی این سازمان.»

او ادامه داد: «یکی از مهم‌ترین وظایف عملیاتی سازمان هواشناسی کشور در اداره پیش‌بینی این

آنچه می‌خوانید اظهارات عضو هیئت‌علمی گروه پژوهشی فناوری اطلاعات جهاد دانشگاهی صنعتی شریف است درباره صحبت‌های که اخیراً پیرامون ارتباط حوادث هوایی اخیر با ضعف عملکرد سازمان هواشناسی مطرح شده است.

مهندس حبیب رستمی معتقد است: «بزرگ‌ترین مشکل سازمان هواشناسی در حال حاضر، نبود برنامه اصولی برای افزایش ظرفیت‌های تخصصی و مدیریتی منابع انسانی به‌خصوص در بخش پیش‌بینی و استفاده درست و بهینه از سامانه‌های موجود است. در شرایطی که فرآیندهای داده‌ورزی در آن سازمان اصلاح نشده است و داده‌ها به صورت استاندارد تولید نمی‌شوند، چرا به جای استفاده اصولی از خروجی سامانه‌های موجود سازمان، راهکار بهبود عملکرد سازمان تنها در خرید خارجی سامانه‌های جدید دنبال می‌شود که مشابه آنها در کشور و توسط متخصصین داخلی قابل تولید و توسعه هستند؟»



■ از نظر ایکائو،

سازمان‌های هواشناسی باید براساس توانایی‌های فنی و علمی خود نسبت به تولید پوشه پروازی اقدام کنند. یک پوشه پروازی باید آخرین گزارش معتبر پیش‌بینی وضع هوای فرودگاه مبدا و مقصد، نقشه پیش‌بینی قائم باد و دما در ساعت پرواز، نقشه مربوط پدیده‌های خاص و خطرناک جوی و ... را در خود داشته باشد

■ براساس استاندارد نقشه‌های پروازی تنها برای ۶ ساعت معتبر هستند و روزانه باید ۴ بار به‌روزرسانی شوند. همچنین این نقشه‌ها باید برای پروازهای سطوح مختلف به شکل جداگانه تهیه شوند، اما اگر به بخش هوانوردی سایت سازمان هواشناسی مراجعه کنید، متوجه می‌شوید استانداردهای ایکائو به درستی و کامل رعایت نمی‌شوند

استانداردهاست که باید رعایت شوند. هر کدام از نقشه‌های پروازی براساس استانداردها برای شش ساعت معتبرند هستند و روزانه باید چهار مرتبه به‌روزرسانی شوند. همچنین این نقشه‌ها باید برای پروازهای سطوح پایین، متوسط و بالا به‌شکل جدا تهیه شوند، اما اگر مخاطبین علاقمند، به بخش هوانوردی سایت سازمان هواشناسی مراجعه کنند، به وضوح مشاهده خواهند کرد که استانداردهای ایکائو به درستی و کامل رعایت نمی‌شوند.

عضو هیئت‌علمی گروه فناوری اطلاعات جهاد دانشگاهی صنعتی شریف با اشاره به اینکه داده‌هایی مانند AIRMET و SIGMET نیز باید با ذکر طول و عرض مشخص ارائه شوند تا خلبان به‌طور دقیق از مشخصات منطقه اطلاع پیدا کند گفت: «وسعت کشورمان و همچنین تنوع آب و هوایی و وجود مسیرهای کوهستانی، ایجاب می‌کند که اطلاعات مربوط به پدیده‌ها و اغتشاشات جوی با جزئیات بیشتر و دقیق‌تری ارائه شوند. ارائه بهتر این اطلاعات می‌تواند در جلوگیری از سوانحی مانند پرواز اخیر تهران یاسوج بسیار مفید باشد.»

رستمی در ادامه در ارتباط با دستاوردهای پروژه «نوین‌سازی سامانه‌های اطلاعاتی هواشناسی کشور» یا IRIMO-IS که طی سال‌های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۱ در سازمان هواشناسی کشور اجرا شده و نتایج آن به صورت عملیاتی تا سال ۱۳۹۴ با قرار گرفتن به جای سامانه‌های قدیمی این سازمان در مدار استفاده قرار گرفته‌اند، می‌گوید: «در این پروژه استفاده از یک سامانه پیشرفته برای تولید خودکار پوشه پروازی از سوی مجری آن پیشنهاد شد که مورد استقبال مسئولین وقت سازمان قرار گرفت. آماده‌سازی این سامانه به عنوان یک ابزار مؤثر برای بهبود خدمات هوانوردی سازمان هواشناسی با صرف وقت بسیار زیادی از سوی مجری و کارشناسان سازمان همراه بود، اما در نهایت به دلایل کاملاً نامعلوم پس تحویل‌گیری آن، مورد بی‌توجهی قرار گرفت و آن را در مدار استفاده عملیاتی قرار ندادند.»

وی می‌گوید: «یقیناً در صورت اصلاح فرآیندهای داده‌ورزی در سازمان هواشناسی کشور و رعایت کامل استانداردها، این سامانه می‌تواند اطلاعات لازم را در اختیار خلبانان قرار دهد و ابزار بسیار موثری برای ارتقای ایمنی پروازها باشد.»

سازمان، ارائه خدمات به بخش هوانوردی است که برای همین منظور علاوه بر استانداردهای سازمان جهانی هواشناسی (WMO)، استانداردهای سازمان هوانوردی غیرنظامی بین‌المللی (ICAO) نیز باید در نظر گرفته شوند.»

او با بیان اینکه به صورت استاندارد، دو گروه داده و اطلاعات باید در اختیار خلبانان قرار داده شود که گروه اول به صورت متن و گروه دوم به صورت نقشه هستند، توضیح داد: «داده‌های متنی شامل گزارش‌های TAFOR است که برای پیش‌بینی وضع هوای فرودگاه مقصد اهمیت زیادی دارد. شاید ویدئوی صحبت‌های دکتر ملائک که اخیراً در فضای مجازی پخش و در آن به سانحه پرواز هواپیمای تهران خرم‌آباد در بهمن ماه ۱۳۸۰ اشاره شده، مربوط به همین اطلاعات باشد که بر اساس داده‌های به‌روز نشده در اختیار خلبان قرار گرفته و باعث بروز حادثه بوده است.»

او افزود: «سایر داده‌های متنی مانند WARNING SIGMET و AIRMET هم از جمله اطلاعاتی هستند که برای ارتفاع پرواز و به صورت منطقه‌ای و یا طبق طول و عرض جغرافیایی تهیه می‌شوند. اما در کنار این داده‌ها، نقشه‌های SIGWX نیز بسیار مهم هستند که باید روزانه چهار مرتبه و هر کدام با اعتبار ۶ ساعته برای سه ارتفاع پروازی بالا، متوسط و پایین صادر شوند.»

دکتر رستمی یکی از مشکلات بزرگ در سازمان هواشناسی کشور را نبود برنامه عملیاتی برای صدور این نقشه‌ها براساس استاندارد عنوان کرد و افزود: «از نظر استانداردهای ایکائو، سازمان‌های هواشناسی باید بر اساس توانایی‌های فنی و علمی خود نسبت به تولید پوشه پروازی اقدام کند. در واقع یک پوشه پروازی ساده باید آخرین گزارش معتبر وضع هوای فرودگاه مبدا و مقصد، آخرین و معتبرترین پیش‌بینی فرودگاهی برای فرودگاه مبدا و مقصد، نقشه پیش‌بینی قائم باد و دما برای ساعاتی که پرواز انجام می‌شود، نقشه معتبر SIGWX مربوط پدیده خاص و خطرناک جوی مخصوص ارتفاعی که هواپیما پرواز خواهد کرد و گزارش‌های SIGMET و AIRMET را (در صورتی که صادر شده باشند) در خود داشته باشد.»

او ادامه می‌دهد: «طبیعی است که اطلاعات هر پرواز باید به‌صورت مجزا تهیه شده و در اختیار خلبان قرار بگیرد. اینها حداقل‌های اشاره شده در

■ سازمان هواشناسی کشور سال‌هاست که رادار هواشناسی دارد ولی حتی قادر نیست تصاویر رادار خود را ذخیره کند یا آنها را بر روی سایت خودش نمایش دهد. این سازمان سال‌هاست تصاویر ماهواره را دریافت می‌کند، ولی حتی آرشیوی از تصاویر پدیده‌های خاص یک‌سال گذشته را نیز در اختیار ندارد

■ از بین ۵۳ ایستگاه‌های هواشناسی جاده‌ای که با اجرای پروژه سامانه یکپارچه ایستگاه‌های هواشناسی جاده‌ای، با هزینه چندین میلیارد تومانی و طبق فناوری اسپانیا در گردنه‌های مهم جاده‌های کشور نصب شده‌اند، اکنون فقط داده‌های ۳۱ ایستگاه به صورت برخط قابل مشاهده هستند

رستمی اضافه کرد: «حال در اینجا و با این توضیحات، آیا جا ندارد از مسئولان سازمان هواشناسی سؤال شود در شرایطی که فرآیندهای داده‌ورزی در آن سازمان اصلاح نشده است و داده‌ها به صورت استاندارد تولید نمی‌شوند، چرا به جای استفاده از خروجی سامانه‌های موجود سازمان مانند سامانه تولید خودکار پوشه پروازی، راهکار بهبود عملکرد سازمان را تنها در

خرید خارجی سامانه‌های جدید که هیچ برتری خاصی نسبت به سامانه‌های موجود ندارند، دنبال می‌کنند؟»
عضو هیئت‌علمی گروه فناوری اطلاعات جهاد دانشگاهی صنعتی شریف خاطر نشان کرد: «خرید جدید سازمان هواشناسی کشور که به دنبال کسب مجوزهای قانونی برای ترک تشریفات مناقصه و امضای قرارداد آن هستند، نه تنها کمکی به بهبود وضعیت فعلی سازمان هواشناسی کشور نمی‌کند، بلکه به طوری که از اطلاعات این قرارداد در سایت شرکت MFI متعلق به هواشناسی دولت فرانسه، مشخص است، این قرارداد پیش‌زمینه‌ای برای حذف دو سامانه اصلی موجود سازمان هواشناسی یعنی سامانه‌های CIPS و CDMS است؛ در حالی که هر دوی این سامانه‌ها به‌خوبی قادر به انجام وظایف خود و تامین نیازهای سازمان هواشناسی کشور در حال و آینده هستند.»

او با بیان اینکه CIPS (سامانه اطلاعات و پردازش مرکزی) و CDMS (سامانه مدیریت پایگاه داده اقلیمی) در حال حاضر در زمره پیشرفته‌ترین سامانه‌های اطلاعاتی هواشناسی در دنیا محسوب می‌شوند که می‌توانند با قابلیت‌های خود به نیازهای هواشناسی کشور پاسخ دهند، افزود: «اما اگر اراده‌ای در سازمان هواشناسی کشور وجود نداشته باشد که از این سامانه‌ها به طور اصولی و صحیح استفاده شود، آیا کنار گذاشتن آنها و رفتن به سراغ خرید سامانه‌های جدید، مشکلی از مشکلات این سازمان را حل خواهد کرد؟»

او ادامه داد: «بزرگترین مشکل این سازمان در حال حاضر، نبود برنامه اصولی برای افزایش ظرفیت‌های تخصصی و مدیریتی منابع انسانی به خصوص در بخش پیش‌بینی و استفاده درست و بهینه از سامانه‌های موجود است، چه آنها که در پروژه IRIMO-IS به صورت کاملاً عملیاتی در سال ۱۳۹۴ به این سازمان تحویل شده‌اند و چه آنها که از قبل وجود داشته‌اند.»

رستمی با اشاره به اینکه سازمان هواشناسی کشور سال‌هاست که رادار هواشناسی دارد ولی حتی قادر نیست تصاویر رادار خود را ذخیره کند یا آنها را بر روی سایت رسمی نمایش دهد، اضافه کرد: «این سازمان سال‌هاست که تصاویر ماهواره را دریافت می‌کند، ولی حتی آرشیوی از تصاویر پدیده‌های

خاص یک‌سال گذشته را نیز در اختیار ندارد.» او در ادامه به یک مثال دیگر اشاره می‌کند و می‌گوید: «از میان ۵۳ ایستگاه‌های هواشناسی جاده‌ای که با اجرای پروژه سامانه یکپارچه ایستگاه‌های هواشناسی جاده‌ای کشور (RWIS) با هزینه چندین میلیارد تومانی و براساس فناوری پیشرفته کشور اسپانیا (تقریباً هم‌زمان با اجرای پروژه IRIMO-IS) در گردنه‌های مهم جاده‌ای کشور نصب و راه‌اندازی شدند و تعداد ۱۴ ایستگاه موجود از گذشته، هم‌اکنون و البته پس از یک وقفه قابل توجه، فقط داده‌های ۳۱ ایستگاه به صورت برخط قابل مشاهده هستند که اطلاعات آنها هم به صورت پیش‌فرض نمایش داده می‌شوند و به نظر نمی‌رسد در سامانه ۱۴۱ سازمان راه‌داری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور نیز موردی از استفاده برای عموم داشته باشند.»

او در ادامه اضافه می‌کند: «هر چند این اقدام سازمان هواشناسی برای راه‌اندازی یک سامانه به منظور استفاده از داده‌های این ایستگاه‌ها قابل تقدیر است، اما باید این سؤال را کرد که چرا خروجی این سامانه نتوانسته است در روزهای ۲۵ و ۲۶ فروردین ماه امسال جلوی غافلگیری مسافران جاده‌های فیروزکوه و و هراز و چالوس را بگیرد؟ آیا این سامانه توانسته است با اطلاع‌رسانی درست و به‌موقع خود چیزی از معضلات جاده‌ای پیش آمده به دلیل بارش برف بهمن ماه سال گذشته را کاهش دهد؟»

به گفته این کارشناس «دستاوردهای پروژه IRIMO-IS فقط به سامانه‌های نرم‌افزاری و تجهیزات سخت‌افزاری آن خلاصه نمی‌شوند، بلکه در جریان اجرای این پروژه، یک گروه تخصصی از کارشناسان حوزه مهندسی نرم‌افزار و هواشناسی به صورت حرفه‌ای آموزش دیده‌اند که امروز در کنار متخصصان و مدیران علاقه‌مند سازمان هواشناسی و بخش‌های تحقیقاتی وابسته به آن مانند پژوهشکده هواشناسی و علوم جوی می‌توانند به توسعه سامانه‌های عملیاتی مورد نیاز این سازمان بپردازند و علاوه بر آن، امکان صدور خدمات فنی و مهندسی در حوزه هواشناسی به خارج از کشور را نیز فراهم کنند.»

عضو هیئت‌علمی گروه فناوری اطلاعات جهاد دانشگاهی صنعتی شریف تأکید کرد: «در این شرایط آیا این یک ضعف مدیریتی آشکار



ایدر و با مشارکت روس‌ها بالگرد می‌سازد

معاون توسعه صنایع حمل‌ونقل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدر و) از ورود این سازمان به پروژه ساخت بالگرد با همکاری و مشارکت یک شرکت روسی خبر داد.

بهزاد اعتمادی افزود: «در ماه‌های گذشته بروز حوادثی همچون زلزله کرمانشاه و دسترسی اندک به بالگردهای امدادی، همچنین رفع نیاز به بالگرد در عرصه‌های دریایی، سکوهای نفتی و غیره، ایدر و را بر آن داشت تا برای تامین بخشی از این نیازها وارد عمل شود.»

به گفته وی، در این زمینه ابتدا با شرکت «لئوناردو» ایتالیا وارد مذاکره شدیم که در آغاز برای همکاری قول مساعد داد، اما در ادامه به دلایلی کنار کشید.

این مقام مسئول ادامه داد: «سپس همکاری با شرکت ایرباس در دستور کار قرار گرفت، اما از آنجا که این شرکت حاضر به داخلی سازی بالگردها در ایران نبود و فروش هدف آنها بود، از دستور کار ایدر و خارج شد.» وی افزود: «در نهایت، با روس‌ها وارد مذاکره شده و با شرکت «راشین هلیکوپتر» در ساخت ۲ مدل بالگرد به جمع‌بندی رسیدیم.»

اعتمادی ادامه داد: «در صورت اجرایی شدن این قرارداد، مونتاز بالگرد برای هلال احمر، اورژانس، آتش نشانی، سکوهای نفتی و غیره (بجز مقاصد نظامی) در دستور کار قرار خواهد گرفت و متخصصان کشورمان در زمینه خدمات پس از فروش و سرویس‌های دوره‌ای در داخل نیز مشارکت خواهند داشت.» وی گفت: «شرکت روسی در صنایع هوایی بسیار توانمند بوده و از استانداردهای بالای جهانی برخوردار است.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت پیش از این در رابطه با پروژه تولید بالگرد غیرنظامی با مشارکت ایدر و «راشین هلیکوپتر» روسیه گفته بود، سهم بخش خصوصی و ایدر و در این قرارداد به ترتیب ۶۰ و ۴۰ درصد است.

در خبر دیگری، آندره بوگینسکی مدیر کل کمیانی بالگردهای روسیه اعلام کرد: «مذاکرات میان روسیه و شرکت‌های ایرانی همچنان در جریان است، اما ما اولین سفارش ساخت دو بالگرد غیرنظامی Ka-226 را از ایران گرفته‌ایم.» وی افزود: «این بالگرد چند منظوره سبک دارای سیستم کواکسیال است و حداکثر وزن آن ۳/۶ تن است و قادر است تا یک تن بار حمل کند.»

این مقام روس با تاکید بر اینکه نام شرکت ایرانی خریدار بالگرد افشا نخواهد شد، خاطر نشان کرد: «تفاوت اصلی این بالگردهای جدید در آن است که به راحتی قابلیت نصب کابین مسافری را دارد و می‌تواند به بالگردی برای حمل شش نفر مجهز شود و یا کابین آن با ماژول‌های در نظر گرفته شده مجهز به تجهیزات ویژه شود.» پیش‌تر رییس جمعیت هلال احمر نیز در مورد خرید بالگردهای سبک گفته بود: «مذاکراتی با شرکت «راشین هلی کوپتر» داشتیم و به تفاهماتی هم رسیده‌ایم، منتهی یک مشکل بزرگ این است که در صورت خرید این بالگردها ما باید تمام زیرساخت‌های خود را به سیستم‌های روسی تغییر دهیم.»

نیست که سامانه‌های پیشرفته عملیاتی موجود را کنار بگذارند و به جای بهره‌برداری از سرمایه‌گذاری‌های قبلی، با پیگیری خریدهای جدید خارجی، تامین منافع یک شرکت خارجی و عده‌ای از وابستگان داخلی آن را دنبال و روند توسعه سامانه‌های هواشناسی کاربردی توسط جوانان خلاق و متخصصین داخل را مسدود کنند.»

او در پایان یادآور شد: «یکی از توجیهاتی که برای خریدهای خارجی جدید از شرکت MFI ارائه می‌شود، این است که تنها راهکار برای بهبود وضعیت هواشناسی کشور، پیاده‌سازی سامانه‌های نرم‌افزاری یک کشور پیشرفته در ایران است و هرگونه توسعه بعدی هم انحصاراً باید توسط همان کشور انجام شود تا سامانه‌ها به‌روز و یکپارچه باشند. این نسخه توسط برخی مدیران سازمان هواشناسی در ارتباط با هواشناسی کشور فرانسه برای ما پیچیده شده و ثمره آن برای کشور چیزی جز از بین رفتن سرمایه‌های موجود جهت توسعه نرم‌افزارهای بومی هواشناسی و وابستگی دائمی به این شرکت برای هرگونه توسعه در آینده نخواهد بود.»

او ادامه می‌دهد: «بیش از ۱۰۰ شرکت بین‌المللی در زمینه تولید داده و نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای هواشناسی در کشورهای آمریکا، انگلستان، ژاپن، چین، فرانسه، چک و ... فعالیت می‌کنند، شرکت MFI چه برتری مشخصی نسبت به این شرکت‌ها دارد؟ شرکت MFI سال‌هاست که به یک فروشنده محصولات به ایران و دیگر کشورها تبدیل شده است، در اینجا باید این سؤال مهم از مسئولین هواشناسی کشور پرسیده شود که تاکنون تا چه حد در دریافت دانش فنی هواشناسی از این شرکت موفق بوده‌اند؟ این شرکت رقیب سرسخت مجری خارجی پروژه IRIMO-IS است و کاملاً مصمم است تا با استفاده از فرصت بدست آمده تمامی دستاوردهای این پروژه را که با تلاش فراوان به دست آمده‌اند به نابودی بکشاند.»

او معتقد است: «سازمان هواشناسی باید پاسخگوی این سوال باشد که چرا می‌خواهد پروژه‌ای را بدون حضور شرکت‌های داخلی، با ترک تشریفات مناقصه به یک شرکت خاص واگذار کند؟ این شرکت خارجی چه برتری ویژه‌ای نسبت به شرکت‌های دیگر دارد؟»

ایران در کدام رده امنیت حریم‌های هوایی ایستاده است؟

ناامنی آسمانی

ترجمه و تنظیم: مسعود زارع

در این گزارش که پیرامون امنیت حریم‌های هوایی کشورهاست و توسط نهادی تحت عنوان **Flight Service Bureau** تهیه شده است، سعی گردیده تا با استفاده از خلاصه اطلاعاتی که از منابع بین‌المللی قابل اعتماد استخراج شده، اپراتورها در جریان وضعیت پروازی قرار گیرند. در این گزارش آسمان ایران جزو سطح ۳ ریسک ارزیابی شده است.

دفتر خدمات پرواز یا **Flight Service Bureau** بر حریم‌های هوایی و فرودگاه‌های جهان نظارت می‌کند تا هرگونه تغییرات در پروازهای بین‌المللی را که بر کار خلبان‌ها، ناظران و اپراتورهای هواپیمایی تاثیرگذار هستند، به آنها گزارش دهد. این دفتر بولتن‌های هفتگی منتشر می‌کند که تقریباً ۴۰ هزار خواننده آن را مطالعه می‌کنند و این بولتن‌ها شامل نمودارها، راهنماها و یک دیتابیس فرودگاهی است. دفتر خدمات پرواز همواره سایت **SafeAirspace.net** را با اطلاعات مربوط به ریسک پروازهای منطقه‌ای به روزرسانی می‌کند. همچنین، این دفتر مدیریت گروه **OPS** را که شامل بیش از ۴۰۰۰ متخصص بین‌المللی است، بر عهده دارد.



■ دفتر خدمات پرواز یا

Flight Service Bureau

بر حریم‌های هوایی
و فرودگاه‌های جهان
نظارت می‌کند. این دفتر
کار نظارت را به این
منظور انجام می‌دهد که
هرگونه تغییرات در
پروازهای بین‌المللی که
بر خلبان‌ها، ناظران و
اپراتورهای هواپیمایی
تاثیرگذار هستند، به
آنها گزارش دهد

دوری می‌کنند.

■ **یمن** - یمن کشوری است که درگیری‌هایی داخلی و خارجی در آن وجود دارد. پرواز و فعالیت در حریم هوایی یمن محدود است. چندین حمله موشکی از سوی یمن به عربستان سعودی و بالعکس صورت گرفته است.

■ **کره شمالی** - از آوریل ۲۰۱۷ تنش‌ها در شبه‌جزیره کره بالا گرفته است. به لحاظ تاریخی، این تنش‌ها نکته غیرمنتظره‌ای نیست، اما این مسئله اکنون تغییر کرده و کره شمالی به طور غیرقابل پیش‌بینی چندین موشک را بدون اطلاع به سازمان بین‌المللی هوانوردی غیرنظامی (ایکائو) پرتاب کرده است. فعالیت‌ها در این زمینه در سال گذشته افزایش یافته و ۱۸ موشک شلیک شده که حداقل دو مورد از آنها به طور بالقوه بردی بیش از ۵ هزار کیلومتر داشتند.

در سال گذشته نیز شش موشک وارد حریم هوایی ژاپن شد. گزارش‌های متعددی هم در مورد اختلال در سیستم GPS در مجاورت مرز دو کره وجود دارد. ما توصیه می‌کنیم که به طور کامل از حریم هوایی کره شمالی و مناطق آسیب دیده از شلیک موشک‌ها به طور کامل اجتناب شود.

سطح ۲: ریسک ارزیابی شده

ارزیابی ریسک برای کشورهای است که ایالات متحده آمریکا، بریتانیا، آلمان و فرانسه در مورد آنها هشدارهایی را به هواپیماها داده‌اند اما این هشدارها فقط برای بخش‌های خاصی یا زیر ارتفاعات خاصی است.

■ **سومالی** - علی‌رغم درگیری مداوم در سومالی، سطح خطر «کاملاً ارزیابی شده» اعلام شده و این بدان معناست که تهدیدات برای هواپیماها تنها در سطوح مشخصی وجود دارد. با این حال توصیه این است که به طور کامل از حریم هوایی این کشور اجتناب شود. وضعیت بر روی زمین بسیار بی‌ثبات است و یک خطر ذاتی برای غیرنظامیان و هواپیماها وجود دارد.

دولت مرکزی بخش‌های کوچکی از شهرهای بزرگ و بندری را که مورد هجوم ستیزه‌جویان افراطی است و افراد غیرنظامی را مورد حمله قرار می‌دهند، در اختیار دارد. توصیه همه منابع اطلاعاتی مشابه است: «در حریم هوایی سومالی زیر حداقل FL240 فعالیت نکنید.»

■ **افغانستان** - از زمان خروج نیروهای ناتو در

در ارزیابی خطر پرواز در مرزهای هر کشوری دو سناریو غالب برای پروازهای غیرنظامی در نظر گرفته شده است که هر دوی این عوامل در تعیین رتبه‌بندی مورد توجه قرار گرفته‌اند:

۱- خطر شلیک، عمدی یا غیرعمدی
۲- وضعیت اضطراری هواپیماهایی که نیاز به فرود دارد.

برای ارزیابی سطح خطر هوایی، سه سطح در نظر گرفته شده است:

سطح ۱: ریسک کلی - بدون پرواز

سطح ۲: ریسک مشخص و کاملاً ارزیابی شده

سطح ۳: احتیاط

هدف از تهیه این گزارش نیز راهنمایی در مورد این موضوع است که آیا از حریم هوایی خاصی دوری شود یا خیر؟ طبیعتاً این توصیه بدان معنی نیست که دیگر حریم‌های هوایی بدون خطر هستند. منابع اطلاعاتی مربوط به این گزارش نیز کشورهایی است که بیشترین به‌روزرسانی را در مورد حریم‌های هوایی ناامن انجام می‌دهند که عبارتند از آمریکا (اداره هوانوردی فدرال آمریکا)، بریتانیا (دپارتمان حمل‌ونقل)، آلمان و وزارت فدرال حمل‌ونقل و زیرساخت‌های دیجیتال) و فرانسه (سازمان هوانوردی غیرنظامی)

سطح ۱: ریسک کلی - بدون پرواز

در این سطح چهار کشور وجود دارد و دفتر خدمات پرواز توصیه می‌کند که از ورود به حریم هوایی این چهار کشور کاملاً اجتناب شود. همه کشورها اخطارهای متعددی در مورد این چهار کشور داده‌اند.

■ **لیبی** - لیبی یکی از کشورهایی است که در سطح یک قرار می‌گیرد. از زمان جنگ داخلی در سال ۲۰۱۴، هیچ پیشرفتی در زمینه حریم هوایی این کشور دیده نشده است و فرودگاه‌ها همواره مورد حمله واقع می‌شوند و آخرین مورد حمله به فرودگاه‌ها به ژانویه ۲۰۱۸ و فرودگاه بین‌المللی میتیگا بازمی‌گردد. ریسک بسیار بالاست و FSB به شدت توصیه می‌کند که از این حریم هوایی دوری شود.

■ **سوریه** - سوریه نیز دومین کشور در این سطح است. با ادامه جنگ و نیروی‌های هوایی متعددی که به طور منظم در این کشور در حال فعالیت هستند، یک خطر دائمی وجود دارد و همه اپراتورها در حال حاضر از این حریم هوایی

دسامبر ۲۰۱۴، یک جنگ فرسایشی در افغانستان بین دولت و چندین جناح وجود دارد. هیچ جای امنی در افغانستان وجود ندارد. توصیه می‌شود که در حریم هوایی افغانستان در حداقل FL290 پرواز صورت گیرد، هر چند که تصور ما این است که همانند سایر کشورهای کوهستانی FL320 یک نقطه شروع بهتر است.

■ **سودان جنوبی** - از سال ۲۰۱۳ جنگ داخلی سودان شروع و از جولای ۲۰۱۷، وضعیت اضطراری برای چهار ایالت در شمال غربی سودان اعلام شده است. خطر ضدهوایی وجود دارد. علاوه بر این، ارتش سودان جنوبی اعلام کرده است که هواپیماهای بدون مجوز شلیک خواهد کرد. توصیه می‌شود که پرواز حداقل در FL260 انجام شود. فکر می‌کنیم برای عبور از

■ در بالاترین سطح ریسک پروازی، چهار کشور لیبی، سوریه، یمن و کره شمالی قرار دارد که دفتر خدمات پرواز توصیه می‌کند از ورود به حریم هوایی این کشورها کاملاً اجتناب شود. همه کشورهای اخطارهای متعددی در مورد این چهار کشور داده‌اند

■ فضای پروازی ایران در سطح سه ریسک (احتیاط) ارزیابی شده است. اطلاعات دفتر خدمات پرواز، حاکی از آن است که در اکتبر ۲۰۱۵ تهران گزارشی را مبنی بر عبور چند موشک روسی از بعضی از مسیرهای بین‌المللی پرتردد هوایی خود اعلام کرده است

منطقه FL300 حداقل بهتری باشد.

■ پاکستان- دو موضوع در مورد این کشور وجود دارد: جنگ در شمال غربی پاکستان و تمرکز گروه‌های تروریستی در این کشور. اجماعی که میان مقامات خارجی صورت گرفته است این است که برای عبور از لاهور و کراچی در سطح بالاتری پرواز صورت گیرد. انحراف از مسیر و فرود در پاکستان توصیه نمی‌شود. بیش از همه باید از کوئته و پیشاور دوری کرد. فرودگاه کراچی در سال ۲۰۱۴ مورد حمله قرار گرفت و بمب‌گذاری در ۲۴ جولای ۲۰۱۷ در لاهور، باعث کشته شدن حداقل ۲۶ نفر شد.

کنیا- کنیا تحت تاثیر جنگ داخلی سومالی قرار دارد. تهدیدات زیادی از سوی تروریست‌ها صورت می‌گیرد که از جمله آنها می‌توان به آدم‌ربایی اشاره کرد. البته تهدید اصلی از سوی افراط‌گرایان در واکنش به مداخله نظامی کنیا در سومالی است.

■ عراق- مقامات خارجی موضع خود را نسبت به عراق تعدیل کرده‌اند. در ۲۷ نوامبر ۲۰۱۷ چندین خط هوایی بین‌المللی (امارات و ترکیه) پس از حذف محدودیت‌های مقامات ملی خود به حریم هوایی عراق بازگشتند. البته منطقه خطر در شمال غربی این کشور همچنان به قوت خود باقی است اما فضای پروازی در شمال/ جنوب شرقی، به مراتب از تهدیدات کمتری برخوردارند. چهار کشوری که به طور منظم هشدارهای مربوط به منطقه درگیری را منتشر می‌کنند (آمریکا، آلمان، بریتانیا و فرانسه) اکنون، توصیه‌های جدیدی را پیرامون عبور هواپیما از منطقه عراق منتشر نموده‌اند که اجازه پرواز در سطوح خاص داده شده است.

■ عربستان سعودی- هم‌اکنون عربستان در سطح دو ارزیابی ریسک قرار دارد. به دلیل فعالیت‌های نظامی عربستان در یمن پیشنهاد شده است که از «جده» دوری شود.

■ مالی- مناقشات در شمال کشور مالی ادامه دارد. وضعیت بی‌ثبات است. حملات به کشورهای همسایه در حال گسترش است. سازمان ملل، مالی را به عنوان مرگبارترین مکان برای خدمت معرفی کرده است. هشدارهایی جهت عبور از فراز منطقه توسط منابع صورت گرفته است. پتانسیل حملات در سرتاسر کشور از جمله در باماکو همچنان بالا است.

■ مصر- بعد از بهار عربی، ثبات و وضعیت امنیتی مصر بسیار کاهش یافته است. در فوریه ۲۰۱۷، یک لوله موشک ضد هوایی اس ای ۷ در کمتر از یک مایلی فرودگاه بین‌المللی قاهره یافت شد. قطع شدن GPS در قاهره نیز به کرات اتفاق افتاده است. تهدید تروریسم در مصر بالاست. احتمال حملات بیشتر است. در ۱۹ مه ۲۰۱۶ پرواز هوایی MS804 مصر، از پاریس به مصر به علت نامعلومی در مدیترانه ناپدید شد. در اکتبر ۲۰۱۵ یک A321 روسی توسط یک بمب جاسازی شده منفجر شد و در شمال شبه جزیره سینا سقوط کرد. بعد از این حادثه، ترس از این بود که این هواپیما توسط یک موشک هدف قرار گرفته شده و سقوط کرده باشد.

■ اوکراین- دو خطر در اوکراین وجود دارد. اول درگیری‌های نظامی. چندین هواپیمای از جمله MH17 (بقیه هواپیماهای نظامی بوده‌اند) از آغاز جنگ منطقه‌ای Donbass در سال ۲۰۱۴، مورد حمله قرار گرفته‌اند. چندین بار آتش‌بس اعلام و نقض شده است. آخرین فراخوان برای آتش‌بس در جولای ۲۰۱۷ بوده است.

دومین موضوع مربوط به حریم هوایی است. در مارس ۲۰۱۴ روسیه، کریمه را ضمیمه خاک خود کرد. مرکز ضد تروریستی در سیمفروپل کریمه است و توسط Krymaeronavigatsi- اداره می‌شود. روسیه ادعا می‌کند که حریم هوایی منطقه کریمه متعلق به اوست.

سطح ۳: احتیاط

احتیاط برای کشورهای به کار می‌رود که هشدارهایی پیرامون حریم هوایی آنها در حال حاضر وجود ندارد اما بهتر است که قبل از آن که در این حریم هوایی فعالیتی انجام دهید، بررسی‌های امنیتی صورت گیرد.

■ سودان- تنها یک هشدار بین‌المللی توسط فرانسه داده شده که توصیه کرده هنگام عبور از خارطوم بالاتر از FL240 پرواز کنید.

■ کره جنوبی- تا زمان تهیه این گزارش، تنها یک گزارش در مورد کره جنوبی وجود دارد، اما با توجه به تشدید فعالیت در شبه جزیره کره توصیه می‌شود اپراتورهایی که مایل به کار با سئول هستند، احتیاط لازم را داشته باشند.

■ ونزوئلا- با آنکه هیچ گونه توصیه رسمی در مورد حریم هوایی ونزوئلا وجود ندارد اما

پنج ایرلاین برتر در زمینه درآمدهای جانبی



پنج ایرلاین آلجاینت (Allegiant)، ایزی جت، دلتا، رایان ایر و گل (Gol) به عنوان پنج ایرلاین برتر در زمینه کسب درآمدهای جانبی در سال ۲۰۱۷ شناخته شدند.

منابع این درآمدهای جانبی شامل مواردی از قبیل فروش بلیت پروازی معاف از حقوق گمرکی، کمسیون از رزرو هتل، فروش به صورت برنامه مکرر پرواز به شرکا و ارائه

خدمات سفرهای بود. به گفته تحلیلگران، آلجاینت در صدر فهرست سال ۲۰۱۷ بدین لحاظ قرار گرفته است چرا که این ایرلاین توانسته است با تلاش‌های فراوان خود جریان‌های جدید درآمدی برای خود ایجاد کند. این شرکت هواپیمایی در حال ساخت بزرگترین هتل مجلل در ساحل غربی فلوریدا است تا بتواند یک رابطه بین شرکت هواپیمایی - فرودگاه - هتل ایجاد کند و از این طریق درآمدی کسب نماید.

بهره‌برداری از مشارکت

ایزی جت که در جایگاه دوم قرار دارد برای افزودن مشتریان به شبکه اروپایی خود در حال بهره‌برداری از مشارکت در مسافت‌های حمل طولانی است. ایزی جت، با اعلام پروازهایی بین اروپا، آرژانتین، کانادا، سنگاپور و آمریکا، رایان ایر را در مسابقه ارتباطات در سپتامبر ۲۰۱۷ پشت سر گذاشت. اتصالات با کانادا توسط وست جت ایجاد می‌شود در حالی که دیگر مقاصد پروازی طولانی توسط رقیب اصلی و نروژی‌اش انجام می‌شود. این ارتباط که با نام «ایزی جت در سراسر جهان» نامگذاری شده بر برنامه گاتویک کانکتس (GatwickConnects) که توسط فرودگاه گاتویک و شرکت تکنولوژی ايسلندی دوهوپ (Dohop) توسعه یافته، متکی است.

IdeaWorksCompany و CarTrawler برآورد می‌کنند که این برنامه در حدود ۲۰۰ هزار دلار (معادل ۱۶۳ هزار ۴۶۴ یورو) در هر هفته درآمد جدید تولید خواهد کرد.

آپ‌های پیشرفته موبایلی

دلتا ایرلاین در رده سوم قرار دارد و این به لطف استفاده از اپلیکیشن‌های موبایلی است که به مسافران اجازه می‌دهد تا مکان یک چمدان را در محل بارگذاری، در مسیر شیب‌دار و یا در هواپیما مشاهده کنند. این اپلیکیشن هنگامی که چمدان در هواپیما بارگیری شد و مقاله بار، آن را تحویل گرفت به مسافران اطلاع‌رسانی می‌کند. دلتا همچنین تضمین می‌کند که در عرض ۲۰ دقیقه بعد از رسیدن، چمدان را به مقاله بار تحویل دهد. به گفته تحلیلگران این پیشرفت‌ها در ارائه خدمات چمدانی، ارزش افزوده‌ای را در هزینه‌های پرداخت شده توسط مسافران ایجاد می‌کند. اپلیکیشن رایان ایر باعث شد تا این ایرلاین جایگاه چهارم را به لحاظ درآمدهای جانبی کسب کند. تحلیلگران معتقدند که رایان ایر بیشترین تلاش برای کسب درآمدهای جانبی را در بین ۲۵ ایرلاین برتر جهان داشته است.

ارزش استثنایی

سرانجام، طرح مسافت پیموده شده اضافی ایرلاین برزیلی گل با نام کلوب اسمیلس (Clube Smiles) به لطف یک برنامه پرواز مکرر و طرح تعهد پرداخت، توجه IdeaWorksCompany و CarTrawler را به خود جلب کرد. تحلیلگران می‌گویند که طرح گل، وفاداری و درآمد جانبی را به سطوح جدیدی ارتقا می‌دهد. IdeaWorksCompany و CarTrawler برآورد کردند که درآمدهای جانبی شرکت‌های هواپیمایی جهان در سال ۲۰۱۷ به ۸۲/۲ میلیارد دلار (۶۷/۲ میلیارد یورو) برسد که این میزان درآمد نسبت به سال ۲۰۱۶ حدود ۲۲ درصد افزایش داشته است.

وضعیت سیاسی این کشور و ناآرامی‌های ناشی از بحران اقتصادی و انتخابات جولای وضعیت را کمی بی‌ثبات کرده است.

■ **ترکیه** - در سال ۲۰۱۶، گزارش‌هایی پیرامون تداخلات سیگنالی GPS در حریم هوایی ترکیه گزارش شده است که این روند در سال ۲۰۱۷ نیز ادامه داشته است. هرگونه فعالیت در غازی عینتاب ترکیه در نزدیکی مرز سوریه باید به دقت مورد بررسی قرار گیرد.

■ **فیلیپین** - گزارش‌های بسیاری از تداخلات GPS در فیلیپین به ویژه در نزدیکی مانیل توسط خدمه رسیده است.

■ **چاد** - در گذشته انجمن (پایتخت کشور چاد) یک مرکز توقف برای سوخت‌گیری در مرکز آفریقا محسوب می‌شد، اما هشدارهایی در مورد سفر به آنجا داده شده است و توصیه می‌کند که به آنجا سفر نکنید. وضعیت اضطراری در منطقه دریاچه چاد حاکم است. تهدیدی بالقوه برای تروریسم وجود دارد. از فرود آمدن در آنجا دوری کنید.

■ **آفریقای مرکزی** - وضعیت در آفریقای مرکزی بی‌ثبات شده است و تا ژوئن ۲۰۱۷ این وضعیت به سرعت رو به وخامت رفته است. حملات متعددی به غیرنظامیان و نیروهای حافظ صلح صورت گرفته است. پایتخت این کشور که ۸۰ درصد جمعیت آن را مسیحیان و ۱۵ درصد را مسلمانان سنی تشکیل می‌دهند، تحت کنترل سازمان ملل متحد است و به طور مرتب برق در آنجا قطع می‌شود. علی‌رغم حضور ۱۱ هزار نیروی حافظ صلح سازمان ملل هنوز بسیاری از بخش‌های این کشور تحت کنترل نیروهای شورشی و باندهای تبهکاری است. از فرود آمدن در آنجا اجتناب کنید.

■ **ایران** - ایران به لحاظ جغرافیایی تحت تاثیر درگیری‌های سوریه و عراق قرار دارد. در اکتبر ۲۰۱۵، تهران گزارشی را مبنی بر عبور چندین موشک روسی از چندین مسیر بین‌المللی پرتدد از حریم هوایی ایران اعلام کرد.

■ **ژاپن** - در سال ۲۰۱۷ موشک‌های شلیک شده از کره شمالی در آب‌های ژاپن فرود آمده‌اند. در حال حاضر توسعه و راه‌اندازی موشک‌های بالستیک بین‌قاره‌ای کره شمالی در ماه جولای، اپراتورهایی را که از دریای ژاپن عبور می‌کنند، با نگرانی مواجه کرده است.



بزرگترین صادرکننده؛ نگران بزرگترین بازار

دونالد ترامپ بنا بر وعده‌هایی که در زمان مبارزات انتخاباتی داده بود، قوانین سازمان تجارت جهانی را نادیده گرفت و در سالگرد یک سالگی دوران ریاست جمهوری‌اش به سراغ تنبیه شرکای تجاری رفت که به زعم او، منافع ملی آمریکا را به خطر انداخته بودند. جنگ میان دو اقتصاد بزرگ جهان اما از تعرفه‌گذاری بر واردات فلزات آغاز شد. آمریکا در ابتدای ماه مارس واردات فولاد از چین را مشمول تعرفه ۲۵ درصدی قرار داد و بر واردات آلومینیوم تعرفه ۱۰ درصدی وضع کرد و چین نیز بلافاصله ۱۲۸ قلم کالای آمریکایی را در شمول پرداخت تعرفه واردات قرار داد. بازارهای سهام جهان به این جنگ، واکنش منفی نشان دادند.

یک ماه پس از آن و در اوایل آوریل، جنگ تجاری گسترش یافت و آمریکا ۱۳۰۰ قلم کالای وارداتی از چین را در لیست پرداخت تعرفه قرار داد. به فاصله یک روز، واردات ۱۰۶ کالای آمریکایی به ارزش ۵۰ میلیارد دلار مشمول تعرفه ورود به چین قرار گرفت. برخلاف پیش‌بینی کارشناسان اما هواپیما نیز در این لیست قرار

جهانی امیدوار به صنعت هوایی و دل‌نگران جنگ تعرفه‌ای

سقوط بوئینگ؟

برنده نخست بازدهی در بازار سهام آمریکا چه در پایان سال ۲۰۱۷ و چه در پایان اولین فصل سال جدید، تفاوتی نداشت. «بوئینگ» غول هواپیماساز آمریکایی سال گذشته را با بازدهی خیره‌کننده ۸۹ درصدی به پایان رساند. بازدهی مثبت در سال ۲۰۱۸ نیز ادامه یافت و این شرکت با رشد ۱۱/۶۵ درصدی بازدهی تا پایان ماه مارس، باز هم پربازده‌ترین سهام بازار دائوجونز لقب گرفت. بازدهی این هواپیماساز بیش از غول‌های وابسته به دنیای فن‌آوری اطلاعات بود؛ چه این که در سه ماهه نخست سال، اینتل با رشد ۱۰/۹۷ درصدی، سیسکو با ۱۰/۴ و مایکروسافت با ۷/۱۹ درصد رشد ارزش سهام در رتبه‌های بعد از بوئینگ قرار گرفتند. اپل نیز در سال ۲۰۱۷ در زمره ۵ سهام پربازده بازار آمریکا قرار گرفته بود.

اما روزهای نخست ماه آوریل با افت قابل توجه قیمت سهام بوئینگ همراه بود. این هواپیماساز قربانی جنگ تجاری شد که میان کشورش و چین در گرفت و چشم‌انداز مثبت و روشن آینده صنعت هواپیمایی را تا اندازه‌ای تیره‌وتار کرد. ارزش بازار بوئینگ (عدد حاصل از ضرب قیمت سهام در تعداد سهام) در نخستین روزهای آوریل به ۱۸۸ میلیارد دلار رسید که رتبه‌ای بهتر از ۲۶ را در میان شرکت‌های بزرگ، به این شرکت اختصاص نمی‌دهد. این در حالی است که ارزش بازار اپل به عنوان بزرگترین شرکت جهان بیش از ۸۵۰ میلیارد دلار است و هر ۵ شرکت بزرگ در بازار سهام آمریکا از دنیای فن‌آوری اطلاعات هستند.

■ **بوئینگ بزرگترین قربانی فاز دوم جنگ تجاری دو غول اقتصاد جهان شد و روزهای نخست آوریل با افت قابل توجه قیمت سهام بوئینگ همراه بود. وقوع چنین واکنشی از سوی سهامداران بی‌علت نبود چه این که بوئینگ بزرگترین صادرکننده آمریکا است و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۲ چین به بزرگترین بازار حمل‌ونقل هوایی جهان بدل خواهد شد**

■ **بوئینگ در سال ۲۰۱۷ موفق شد ۷۶۳ فروند هواپیما را به مشتریان خود تحویل دهد که این عدد در تاریخ صنعت هواپیمایی جهان بی‌نظیر است. در این سال، سفارش ساخت ۹۱۲ فروند هواپیما نیز نهایی شد که در برابر سفارش‌گذاری ۷۶۸ و ۶۶۸ فروندی در دو سال قبل‌تر، رشد مناسبی را نشان می‌دهد**

ایرباس سال‌هاست که تاسیسات مونتاژ خود را در خاک چین بنا کرده و از بوئینگ که در تلاش است تاسیسات تولید خود در شهر ژوشان را در سال جاری به بهره‌برداری برساند، چند گام جلوتر است. مشکلات ایرباس اما این هواپیماساز اروپایی را تا حدی از رقیب آمریکایی عقب انداخت؛ چه این که ارزش سهام ایرباس در بازار سهام آمریکا بازدهی کمتری در مقایسه با رقیب در سال ۲۰۱۷ داشت.

بوئینگ امیدوار است عقلانیت به کمک آید و جنگ تجاری جدید پیش از گسترش، خاتمه یابد تا سال‌های خوش قابل پیش‌بینی برای صنعت هوایی جهان، کماکان سال‌های خوبی را برای این شرکت رقم بزند. روند خوب دریافت سفارش و تحویل هواپیما، سال ۲۰۱۷ را به سالی رویایی برای این شرکت و سهامدارانش تبدیل کرد و پیش‌بینی می‌شود این روند در سال‌های آتی نیز ادامه یابد.

ضمن آن که در دنیای پرقابلیت فعلی، آمریکا بسیاری از صنایع پرمرزیت خود را با افت توان رقابتی همراه می‌بیند اما صنایع IT، نظامی و هواپیمایی کماکان در زمره صنایع برتر بزرگترین اقتصاد جهان قرار دارند و کارگران آمریکایی به حفظ موقعیت و توسعه فعالیت این صنایع در سال‌های آتی امیدوارند.

چرا بوئینگ پربازده‌ترین شد؟

رشد نزدیک به دو برابری ارزش سهام بوئینگ در سال ۲۰۱۷ در حالی بود که وضعیت تولید و دریافت سفارش این شرکت در سال گذشته بسیار خوب بود. کارشناسان چند دلیل عمده برای این بازدهی خیره‌کننده برمی‌شمارند:

۱- بوئینگ به رکوردی در تحویل سفارش‌ها رسید.
این شرکت در سال ۲۰۱۷ موفق شد ۷۶۳ فروند هواپیما را به مشتریان خود تحویل دهد که این عدد در تاریخ صنعت هواپیمایی جهان بی‌نظیر است. در این سال، سفارش ساخت ۹۱۲ فروند هواپیما نیز نهایی شد که در برابر سفارش‌گذاری ۷۶۸ و ۶۶۸ فروندی در دو سال قبل‌تر، رشد مناسبی را نشان می‌دهد.

۲- رشد جالب حاشیه سود، دیگر رخداد مهم در عملکرد سال گذشته بوئینگ بود. در حالی حاشیه سود عملیاتی در نه ماهه نخست

داشت تا ارزش سهام موفق بوئینگ با افتی قابل توجه روبه‌رو شود. در حقیقت، بوئینگ بزرگترین قربانی فاز دوم جنگ تجاری دو غول اقتصاد جهان شد و بیشترین تاثیر منفی را از تعرفه‌گذاری‌ها متحمل شد.

وقوع چنین واکنشی از سوی سهامداران بی‌علت نبود چه این که بوئینگ بزرگترین صادرکننده آمریکایی است. از سوی دیگر، پیش‌بینی‌ها حکایت از آن دارد که تا سال ۲۰۲۲، چین آمریکا را پشت سر خواهد گذاشت و به بزرگترین بازار حمل‌ونقل هوایی جهان بدل خواهد شد. بیش از یک چهارم هواپیماهای بوئینگ در سال میلادی گذشته از سوی چین خریداری شده و این هواپیماساز در ماه سپتامبر گذشته پیش‌بینی کرد چین تا دو دهه آینده به ۷۰۰ فروند هواپیما با ارزش ۱۱۰۰ میلیارد دلار نیاز خواهد داشت. بیشترین تقاضا خرید هواپیما جهان در سال‌های آینده به مدل‌های باریک‌پیکر و تک‌راهرو اختصاص دارد و چین در اقدام تلافی‌جویانه اخیر خود که وضع تعرفه بر واردات هواپیما را نیز شامل می‌شود، برخی مدل‌های ۷۳۷ بوئینگ را هدف قرار داده است.

به این ترتیب بازار سهام با مشاهده دشواری صادرات پرفروش‌ترین مدل‌های هواپیما، دست به عرضه گسترده سهام بوئینگ زد و بخش قابل توجهی از بازدهی سال ۲۰۱۸ سهام بوئینگ را در اوایل ماه آوریل از بین برد.

جنگ تجاری موجود اما با افت‌وخیزهایی همراه است و بسیاری از شخصیت‌های سیاسی و اقتصادی برجسته جهان نسبت به تبعات آن هشدار می‌دهند. صداهایی نیز از داخل حاکمیت آمریکا به گوش می‌رسد که با هدف مدیریت ماجرا و حل‌وفصل موضوع پای میزهای مذاکره، به دنبال کاهش تنش‌های تجاری است که در صورت ادامه، اثر انکارناپذیری بر رشد اقتصادی جهان می‌گذارند.

بوئینگ نه تنها نگران آن است که مشتری بزرگ خود در شرق آسیا را از دست بدهد که نگران رقیب بزرگ اروپایی خود نیز است. ایرباس تلاش ویژه‌ای را برای دریافت بالاترین سهم از تقاضا آینده هواپیما در چین آغاز کرده و در شرایط کنونی می‌تواند بی‌دغدغه وضع تعرفه اضافی، موقعیت رقابتی بهتری در مقایسه با هم‌تای آمریکایی خود پیدا کند.

■ سیر نزولی هزینه تولید مدل پهن پیکر ۷۸۷ در سال میلادی گذشته ادامه یافت. دریافت ۹۴ بهترین در این سال نیز سفارش قطعی تولید این مدل در این سال نیز بهترین دریافت تاکنون بوده است. کاهش تولید مدل ۷۷۷ نیز به بهبود سودآوری کمک کرده است.

سیر نزولی هزینه تولید مدل پهن پیکر ۷۸۷ در سال میلادی گذشته ادامه یافت. دریافت ۹۴ سفارش قطعی تولید این مدل در این سال نیز بهترین دریافت سفارش از سال ۲۰۱۳ تاکنون بوده است.

۵- کاهش تولید مدل ۷۷۷ نیز به بهبود سودآوری کمک کرده است.

تولید ماهانه این مدل به ۵ فروند در سال گذشته کاهش یافت. با این روند، خط تولید این مدل در ۲۰۱۸ کاملاً فعال خواهد بود و برای ۹۰ درصد ظرفیت تولید ۲۰۱۹ نیز سفارش قطعی وجود دارد. بوئینگ به دنبال این است که مدل ۷۷۷ ایکس را نیز با روند مشابهی همراه کند تا منافع شرکت بهتر تامین شود. به این ترتیب بوئینگ وضعیت مناسبی دارد و شرایط نیز به گونه‌ای است که پیش‌بینی سال‌های خوبی برای فعالیت شرکت وجود دارد. وجود سفارش قطعی ۵۸۶۴ فروندی موجب می‌شود که ظرفیت تولید شرکت برای نزدیک به هشت سال کامل باشد.

سیر افزایشی تولید نیز به بهبود حاشیه سود و وضعیت نقدینگی منجر می‌شود. روند رو به رشد تولید ۷۳۷ ادامه خواهد داشت و با افزایش تولید ماهانه ۷۸۷ تا ۱۴ فروند در ماه تا سال ۲۰۱۹، شرکت از مزیت تولید کامل این مدل تا زمان بازنشستگی‌اش، بهره‌مند خواهد شد. حاشیه سود شرکت با کاهش تولید مدل ۷۷۷ نیز روند بهتری طی خواهد کرد.

یافتا پیش‌بینی کرده رشد مسافرت‌های هوایی در سال ۲۰۱۸ به ۶ درصد برسد. این رقم برای سال گذشته ۷/۵ درصد بوده است. سود خالص خطوط هوایی جهان در سال جدید با رشد ۱۱ درصدی به ۳۸/۴ میلیارد دلار خواهد رسید که این رشد به معنای افزایش احتمال رشد سفارش خرید هواپیما است و شرکتی چون بوئینگ را به آینده امیدوارتر می‌کند.

بوئینگ که سال پرزدهی را برای سهامداران خود بر جای گذاشته است، در سال ۲۰۱۶ نیز رشد ارزش خوبی داشت تا پس از سه سال رکود، کام سهامداران را شیرین کرده باشد. گفتنی است که ارزش سهام بوئینگ در پایین‌ترین عدد یک دهه اخیر به کمتر از ۲۵ دلار در فوریه ۲۰۰۹ رسیده بود که در نقطه اوج سال ۲۰۱۸، از ۳۶ دلار به ازای هر سهم در ماه فوریه عبور کرد.

ایرباس پر مشکل، اما امیدوار

بازدهی خوب سهام ایرباس در سال ۲۰۱۷ نشان از آن داشت که صنعت هواپیمایی جهان، سال خوبی را سپری کرده است. ایرباس اما شرایطی مساعد به اندازه رقیب آمریکایی خود نداشت. گرچه دریافت سفارش و میزان تولید در سال گذشته ارقامی رکوردگونه داشتند، اما مشکلات دو مدل هواپیما تولیدی شرکت، دشواری‌هایی را برای این هواپیماساز به دنبال داشت. دو مدل ۳۲۰ نیو و مدل نظامی A400M با مشکلاتی در موتور خود در سال گذشته روبه‌رو شدند که این مشکلات بر روند تولید اثرگذار بود و حتی وضعیت مالی شرکت را متاثر کرد.

محکومیت شرکت به پرداخت جریمه ۱/۳ میلیارد یورویی در پرونده مدل نظامی، مجموع هزینه‌ها در این مدل را به ۸ میلیارد یورو رساند که تأثیری به‌سزا بر شرکت داشت. با این وجود، سود عملیاتی ایرباس در سال ۲۰۱۷ با رشد ۸ درصدی به ۴,۲۵ میلیارد یورو رسید که رقمی فراتر از پیش‌بینی کارشناسان بود.

ایرباس به سختی به دنبال حل و فصل مشکل تولید این دو مدل است و با تأمین کنندگان موتور آنها در حال همکاری است. شرکت امیدوار است تولید ماهانه خود را به زودی از ۶۰ به ۷۰ فروند برساند و شرایط سخت رقابتی در بازار موجب عبور از مشکلات و مقاومت برابر افت تولید شود.

ایرباس در ابتدای سال ۲۰۱۸ اعلام کرد در پی تحویل ۸۰۰ فروند هواپیما در سال جاری است که در صورت حل مشکلات، این روند سبب افزایش ۲۰ درصدی درآمد فروش می‌شود. این پیش‌بینی از نگاه بازار سهام دور نماند و موجب رشد ارزش سهام نیز شد. شرکت در عین تلاش برای رفع مشکلات تولید مدل پرفروش ۳۲۰، از روند مطلوب تولید مدل ۳۸۰ نیز خبر داده چه این که سفارش ۱۶ میلیارد دلاری خطوط هوایی امارات، ادامه تولید این مدل را برای سال‌ها تضمین خواهد کرد.

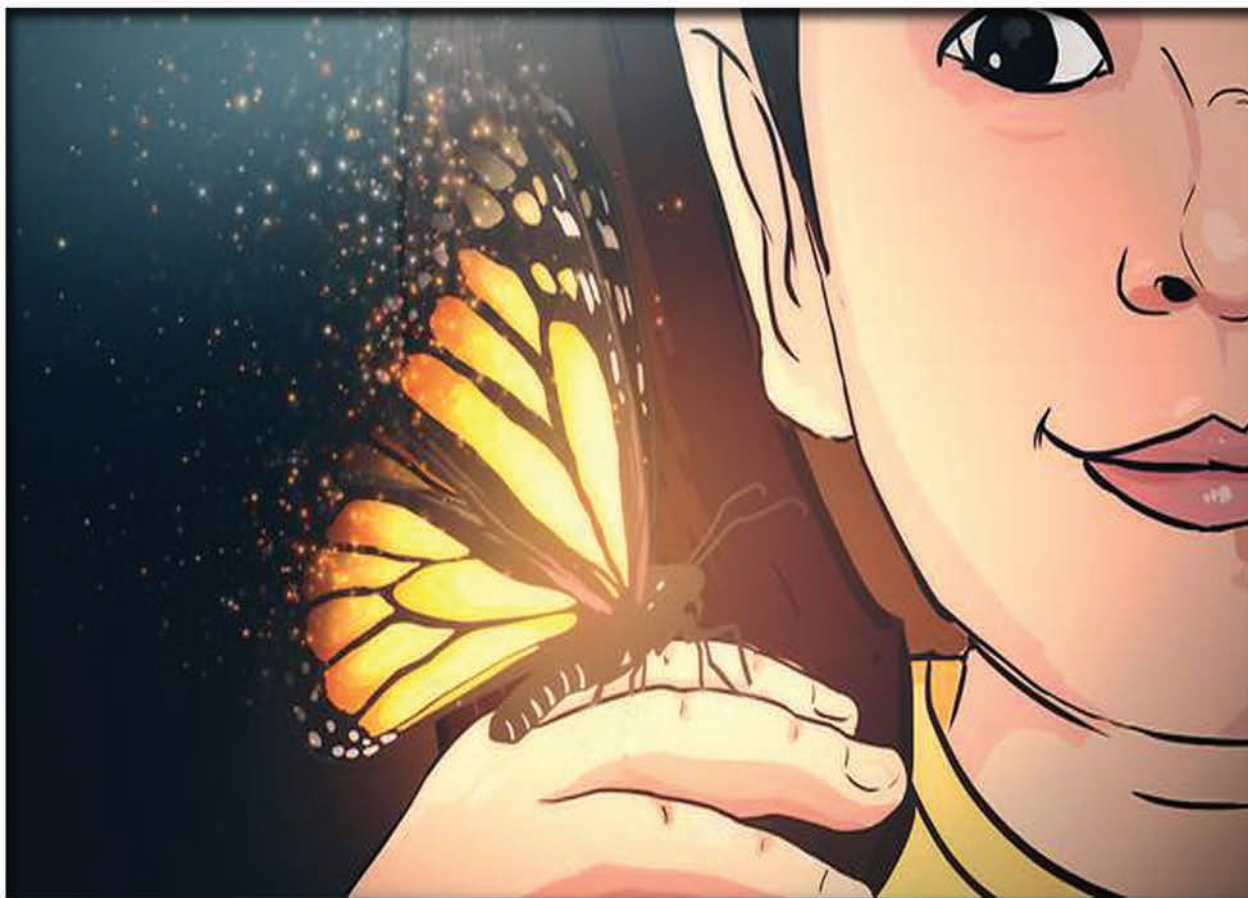
ایرباس نیم‌نگاهی نیز به جنگ تجاری اخیر دارد چون در صورت تداوم این روند، از قدرت رقابتی بوئینگ کاسته خواهد شد و هواپیماساز اروپایی در بازار بزرگ چین موقعیتی بهتر پیدا خواهد کرد. ضمن آن که تحولات اخیر به خرید زمان برای رفع مشکلات تولید نیز کمک می‌کند.

سال ۲۰۱۷ به ۹/۳ درصد رسید که این عدد در مدت مشابه سال قبل ۴/۸ درصد بود. این رشد جالب مدیون افزایش تولید بوده است. سود عملیاتی بوئینگ در این مدت به ۷/۲۵ میلیارد دلار بالغ شد که ۹۹ درصد بیش از رقم مدت مشابه سال قبل بود.

۳- رشد تولید ماهانه، علت دیگر رشد ارزش سهام شرکت بود.

بوئینگ موفق شد تولید ماهانه پرفروش‌ترین مدل خود یعنی ۷۳۷ را به ۴۷ فروند برساند. شرکت به دنبال رشد این عدد تا ۵۷ فروند تا سال ۲۰۱۹ است.

۴- علاوه بر مدل‌های باریک پیکر، وضعیت تولید و سفارش در مدل‌های پهن پیکر نیز مطلوب بوده است.



شانه ی تو خانه پروانه هاست

خانه ای بی تنها مرکز رسمی حمایت از بیماران پروانه ای

آدرس: تهران، بزرگراه همت (شرق به غرب) ورودی

شیخ بهایی، نبش خیابان برزیل غربی، پلاک ۱۶۴

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۶۱۳۹۷۷

شماره فکس: ۰۲۱-۸۸۶۱۴۷۵۰

اینستاگرام: eb_home

تلگرام: eb_home

وب سایت: www.ebhome.ir

اطلاعات حساب بانکی

بانک ملت شعبه ونک پارک

شماره حساب: ۷۸۳۰۰۰۰۰۹۰

شماره کارت: ۶۱۰۴۳۳۷۶۵۰۵۴۵۸۰۷

شماره شبا: IR۰۷۰۱۲۰۰۲۰۰۰۰۰۷۸۳۰۰۰۰۰۹۰

موسسه خیریه حمایت از بیماری های پوستی خاص

کد دستوری موبایل: #724*0*2*18*



خانه ای بی

سازمان مردم نهاد

شماره ثبت: ۴۳۲۰۵



واگن‌های لبه‌کوتاه یکی از انواع واگن‌های لبه‌دار هستند که ارتفاع دیواره‌های جانبی مساوی یا کمتر از ۳۶ اینچ (۹۲ سانتیمتر) است. این واگن‌ها به دلیل ارتفاع کم لبه‌ها، برای حمل مواد کم‌حجم که با واگن‌های لبه‌بلند حمل می‌شود مناسب نیستند و مورد استفاده آنها بیشتر بارهایی است که ابعاد هندسی بزرگ دارند. براساس آمارهای اداره کل بازرگانی راه‌آهن سهم واگن‌های لبه‌کوتاه و کانتینربر در سال ۹۶ از مجموع حمل و نقل ریلی، تناژی معادل ۱۴ درصد و تن کیلومتری معادل ۱۳ درصد است که در مقایسه با سال ۹۵ سهم این واگن‌ها بالغ بر ۲ درصد از نظر تناژ افزایش اما از نظر تن کیلومتر ۱/۲ درصد کاهش یافته است.

با دکتر سبحان نظری رئیس جدید کارگروه تخصصی واگن‌های لبه‌کوتاه انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته درباره چالش‌هایی که شرکت‌های مالک واگن‌های لبه‌کوتاه با آن روبه‌رو هستند، گفت‌وگو کرده‌ایم.

او معتقد است واگن‌های لبه‌کوتاه در زنجیره ارزش افزوده در جایگاه مهم‌تری ایستاده‌اند، اما در عین حال متغیرهای صنعت حمل و نقل ریلی به صورت غیرارادی یا به وسیله یک اراده، عموماً طوری تنظیم شده‌اند که موجب شده کمترین سود در میان شرکت‌های واگن‌دار متعلق به شرکت‌های دارنده واگن لبه‌کوتاه باشد.

چرا سود شرکت‌های مالک
واگن‌های لبه‌کوتاه کمتر است؟

دیوار کوتاه

سپیده کرمی



■ بر اساس بررسی‌هایی که انجام دادم، واگن‌های لبه‌کوتاهی که شرکت‌های داخلی تولید می‌کنند با مشخصات کیفی بهتر از نمونه روسی، قیمتی تقریباً برابر با آنها دارند. منتها این‌که واگن نو - چه از داخل و چه از خارج - خریداری نمی‌شود، به دلیل اوضاع اقتصادی حاکم بر بخش است

■ فکر می‌کنم آخرین بار در اوایل سال ۹۶ یکی از شرکت‌هایی که واگن لبه‌کوتاه دارد، در مقیاس کمی حدود ۵۰-۱۰۰ واگن به یکی از واگن‌سازهای داخلی سفارش داد. البته یک سفارش واگن لبه‌کوتاه هم دو سال قبل به روسیه داشتیم اما هنوز وارد نشده است

اندک است و به لحاظ سهم از بازار، چندان سهم چشمگیری ندارند. نوع سوم واگن‌ها، واگن‌های لبه‌کوتاه هستند که این واگن‌ها مخصوص حمل کالاهایی مانند شمش، تیر آهن، میل‌گرد، رول، کانتینر و به طور کلی محصول ساخته شده کارخانه‌های فولاد، یا قطعات و مواد اولیه کارخانه‌های صنعتی هستند.

بنابراین اگر کمی دقت کنید، خواهید دید کالاهایی که واگن‌های باری حمل می‌کنند، هر کدام جایگاه خاصی در چرخه اقتصادی کشور دارند؛ به این معنی که واگن لبه‌بلند مواد اولیه و خام حمل می‌کند و واگن لبه‌کوتاه محصول ساخته‌شده که نسبت به مواد خام در واقع یک مرحله جلوتر رفته است؛ در نتیجه محصولی که واگن لبه‌کوتاه حمل می‌کند، جایگاه مهم‌تری در اقتصاد کشور دارد.

حالا به سوال شما برمی‌گردیم؛ به لحاظ اقتصادی از آنجا که واگن‌های لبه‌کوتاه عمدتاً محصول ساخته‌شده کارخانه‌های فولادسازی یا صنایع فلزی را حمل می‌کند، باید اهمیت و حساسیت بیشتری نسبت به سایر انواع واگن برای آن قائل باشیم که متأسفانه چنین نیست؛ یعنی متغیرهای حاکم بر بازار حمل‌ونقل ریلی، چه به صورت غیرارادی و چه به وسیله یک اراده، عموماً طوری تنظیم شده‌اند که موجب شده کمترین سود در میان شرکت‌های واگن‌دار متعلق به شرکت‌های دارنده واگن لبه‌کوتاه باشد. البته به طور کلی صنعت حمل‌ونقل ریلی با بحران سودآوری بسیار اندک دست‌وپنجه نرم می‌کند که در این میان وضع واگن‌های لبه‌کوتاه از بقیه بدتر است.

مقصر بروز بخشی از این چالش، شرکت‌های واگن‌دار هستند که رقابت‌های مخربی با یکدیگر دارند و بخشی از تقصیر هم شاید متوجه خصوصی‌سازی ناقصی باشد که اتفاق افتاده است. همانطور که می‌دانید در دهه ۸۰ بنا بوده که صنعت حمل‌ونقل ریلی در حداکثر مقدار ممکن خصوصی‌سازی شود و دولت دست از تصدی‌گری بردارد، اما این اتفاق نیفتاده و فقط واگن‌ها و تعداد اندکی لکوموتیو خصوصی شدند. این حالت بینابینی باعث می‌شود که مدیریت این دارایی‌ها در اختیار یک نهاد واحد نباشد که بتواند رفتار خود را به صورت بهینه تنظیم کند. طبیعتاً وقتی مقصر فقط یک بخش نیست، درمان را هم باید در بیش از یک بخش جست‌وجو کرد.



ترابران: در مورد واگن‌های لبه‌کوتاه، اکنون با چه

چالش‌هایی در کشور روبه‌رو هستیم؟

■ اگر بخواهیم مروری سریع روی تقسیم‌بندی واگن‌های باری داشته باشیم، باید بگویم به‌طور عمده سه نوع واگن باری در کشور وجود دارد؛ واگن لبه‌بلند، واگن مخزن‌دار و واگن لبه‌کوتاه. واگن مخزن‌دار همانطور که از نام آن مشخص است، بار مایع حمل می‌کند که عمدتاً مواد سوختی از جمله مازوت و گازوئیل و مقدار محدودی روغن خام خوراکی را شامل می‌شوند. به کمک واگن‌های لبه‌بلند عمدتاً مواد فله معدنی به خصوص سنگ‌آهن حمل می‌شود.

البته انواع دیگری از واگن باری فله‌ای هم وجود دارد که از آنها برای حمل مواد معدنی از قبیل شن و ماسه، پودر آلومینیوم و گاهی هم گندم و سایر غلات استفاده می‌شود اما تعداد آنها

■ **مزیت صنعت ریلی نسبت به صنعت جاده‌ای، ارزان تر بودن و انبوه تر بودن سفارش های آن است، اما مشتریان ما که عمدتاً صنعت فولاد هستند در کنار این مزیت‌ها، مزیت نسبی بودن را هم به آن اضافه کرده‌اند! در حالی که مشکل وصول مطالبات می‌تواند بهتر از آنچه که اکنون هست، حل شود**

■ **یکی از ابزارهای وصول مطالبات، ابزار تهاتر است؛ فرض کنید واگن داری با یک شرکت معدنی طرف حساب است و آن شرکت معدنی نقدینگی ندارد، ولی خودش از یک شرکت فولادی طلبکار است؛ خب در اینجا می‌تواند از شرکت تولید فولاد بخواهد که پول شرکت واگن دار را به صورت نقد یا در قالب حواله محصول بدهد**

است. در یک سال اخیر مذاکرات خوبی هم با چند واگن ساز خارجی انجام و تعدادی واگن روس وارد کشور شده، هرچند واگن سازهای داخلی هم عملکرد قابل قبولی داشته‌اند؛ حتی با همین وضعیت نابسامانی مالی، بر اساس بررسی‌هایی که شخصاً انجام دادم، واگن‌های لبه‌کوتاهی که شرکت‌های داخلی تولید می‌کنند با مشخصات کیفی بهتر از نمونه روسی، قیمتی تقریباً برابر با آنها دارند. منتهی این‌که واگن نو - چه از داخل و چه از خارج- خریداری نمی‌شود، به دلیل اوضاع اقتصادی حاکم بر بخش است.

ترابران: آخرین خرید مربوط به واگن‌های لبه‌کوتاه چه زمانی بود؟

■ **فکر می‌کنم آخرین بار در اوایل سال ۹۶ یکی از شرکت‌هایی که واگن لبه‌کوتاه دارد، در مقیاس اندکی حدود ۵۰-۱۰۰ واگن، به یکی از واگن سازهای داخلی سفارش داد. البته یک سفارش واگن لبه‌کوتاه هم دو سال قبل به روسیه داشتیم اما هنوز وارد نشده است. فکر می‌کنم ۲۰۰ یا ۴۰۰ دستگاه واگن لبه‌کوتاه به روسیه سفارش داده شده است که تحت همین توافق کلان راه‌آهن ایران و واگن ساز روسی بود که آن کارخانه واگن را می‌سازد و با ضمانت راه‌آهن ایران، واگن‌ها را به شرکت‌های واگن دار ایرانی می‌فروشد. ذیل همان توافق اکنون بیش از هزار دستگاه واگن لبه‌بلند توسط چند شرکت مختلف وارد شده‌اند، اما واگن لبه‌کوتاه هنوز وارد نشده، اگرچه یک قرارداد منعقد شده است.**

ترابران: در زمینه تامین نقدینگی با چه مسائل و مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

■ **به طور کلی یکی از گلوگاه‌های اصلی صنعت حمل و نقل ریلی، همین وصول مطالبات است. این شاید درد دل همه هم‌صنفان ما باشد، یعنی اشخاصی که مدیریت شرکت‌های حمل و نقل ریلی را به عهده دارند. اولاً حمل و نقل حلقه‌ای از زنجیره ارزش همه صنایع سنگین محسوب می‌شود؛ به‌عنوان مثال صنعتی مانند صنعت فولاد یا پتروشیمی یک زنجیره تامین دارند که یکی از حلقه‌های آنها خدمات لجستیک است و وقتی این حلقه تضعیف شود قطعاً آنها هم ضربه خواهند خورد. در واقع اگر مشکلی در صنعت ریلی پیش بیاید، به صورت دومینو آنها**

هم دچار مشکل می‌شوند.

مزیت صنعت ریلی نسبت به حمل و نقل جاده‌ای، ارزان تر بودن و انبوه تر بودن سفارش های آن است، اما متأسفانه مشتریان ما که همانطور که گفتم عمدتاً صنعت فولاد هستند، در کنار این مزیت‌ها، مزیت نسبی بودن را هم به آن اضافه کرده‌اند! البته بخشی از مشتریان واقعا مشکل دارند و با بحران دست و پنجه نرم می‌کنند ولی در مجموع می‌توان گفت مشکل وصول مطالبات می‌تواند بهتر از آنچه که اکنون هست حل شود؛ یعنی سرعت وصول مطالبات می‌تواند بهتر شود.

یکی از ابزارهای آن هم ابزار تهاتر است؛ به عنوان مثال فرض کنید واگن داری با یک شرکت معدنی طرف حساب است و آن شرکت معدنی نقدینگی ندارد، ولی خودش از یک شرکت فولادی طلبکار است؛ خب در اینجا می‌تواند از شرکت تولید فولاد بخواهد که پول شرکت واگن دار را به صورت نقد یا در قالب حواله محصول بدهد. این ابزارهای تهاتر در این صنایع می‌تواند بسیار کمک کننده باشند. به نظرم، ما به نگرش حرفه‌ای تری در این بازار نیاز داریم تا این موضوعات حل شوند.

در مجموع، مدت وصول مطالبات شرکت‌های ریلی اکنون نزدیک به ۸ تا ۹ ماه است که بخش مهمی از فشار آن به شرکت راه‌آهن منتقل می‌شود؛ همانطور که می‌دانید راه‌آهن به عنوان اصلی ترین تامین کننده خدمات برای شرکت‌های حمل و نقل ریلی بار که شبکه و زیرساخت را برای آنها فراهم می‌کند، بابت خدماتی که ارائه می‌دهد بین ۶۰-۸۰ درصد کرایه را به عنوان سهم خود طلب می‌کند که البته حق هم دارد، اما این مطالبات به جای آن که یک ماهه یا نهایتاً سه ماهه وصول شود، حدوداً ۱۰-۱۱ ماهه وصول می‌شود. به عبارت دیگر، صنعت حمل و نقل ریلی؛ از جمله راه‌آهن و شرکت‌های حمل و نقلی به نحوی برای صنایع پول‌دارتر و روبه‌راه‌تر مانند فولاد و خودرو و پتروشیمی، فداکاری می‌کند که به نظر من، اصلاً منصفانه نیست.

شاید جمع طلب راه‌آهن و شرکت‌های ریلی از مشتریان خود در مجموع هزار میلیارد تومان باشد. این هزار میلیارد تومان سهم چندان مهمی از گردش مالی این مشتریان بزرگ خدمات ریلی را به خود اختصاص نمی‌دهد؛ اما حل شدن این مسئله موجب چرخش سریع کار در شرکت‌های ریلی می‌شود و به ارتقای بهره‌وری آنها کمک می‌کند.

ترابران: واگن‌های لبه‌کوتاه را در ایران تولید می‌کنیم یا از خارج وارد می‌شوند؟

■ **مخلوطی از هر دو آنها است؛ یعنی واگن تولید داخل هم داشته‌ایم، اما متأسفانه به دلیل وضعیت اقتصادی بدی که گریبان گیر همه صنایع تولیدی شده، صنایع واگن سازی ما هم با مشکلات متعددی مواجه هستند و اکنون چند سالی است که اساساً تعداد عرضه واگن نو بسیار کم شده**

■ در مجموع، مدت وصول مطالبات برای شرکت‌های ریلی اکنون نزدیک به ۸ تا ۹ ماه است که بخش مهمی از فشار آن به شرکت راه‌آهن منتقل می‌شود، یعنی صنعت حمل‌ونقل ریلی به نحوی برای صنایع پول‌دارتر و روبه‌راه‌تری مانند فولاد و خودرو و پتروشیمی، فداکاری می‌کند

■ شاید طلب راه‌آهن و شرکت‌های ریلی از مشتریان خود در مجموع هزار میلیارد تومان باشد. این هزار میلیارد تومان سهم چندان مهمی از گردش مالی این مشتریان بزرگ خدمات ریلی را به خود اختصاص نمی‌دهد؛ اما حل شدن این مسئله موجب چرخش سریع کار در شرکت‌های ریلی می‌شود

اخیر در پروژه‌های عمرانی کشور داریم، در حمل‌وسیمان بی‌تاثیر نبوده است. البته به طور کلی من تقاضای حمل بار توسط واگن‌های لبه‌کوتاه را به شدت رشدیابنده می‌دانم. اکنون تعداد واگن‌های لبه‌کوتاه ما حدود ۳۵۰۰ دستگاه است و تعداد واگن‌های مسطح که شبیه واگن‌های لبه‌کوتاه است ولی لبه ندارد و تقریباً با همان کارکردها فعالیت می‌کند، هزار دستگاه؛

ترابران: در مورد تنوع بار صحبت کردید، طی این سال‌ها حجم حمل‌کدام نوع از بارهای قابل حمل با واگن‌های لبه‌کوتاه بیشتر یا کمتر شده و به چه دلیل؟

■ بارزترین روندی که مشاهده می‌کنیم، افزایش سهم حمل ریلی از کل حمل‌ونقل محصولات کارخانه‌های فولادی است؛ از جمله شمش، رول، تیرآهن، میل‌گرد و غیره. ما شاهد افزایش زیاد تقاضای کارخانجات فولادی هستیم. اکنون فولاد خوزستان نزدیک به ۸۰ درصد محصول تولیدی صادراتی خود از اهواز به بندر امام را از طریق ریل منتقل می‌کند. فولاد مبارکه هم بیش از ۹۰ درصد محصولات صادراتی خود را از این طریق حمل می‌کند و همه این کارخانه‌ها حمل بار در مقیاس‌های بالای میلیون تن دارند؛ به عنوان مثال فولاد مبارکه برای سال جاری نزدیک به یک و نیم میلیون تن برنامه حمل کالای صادراتی دارد و فولاد خوزستان نزدیک به دو و نیم میلیون تن برنامه صادرات دارد که نزدیک به ۹۰ درصد این بار توسط حمل‌ونقل ریلی انجام می‌شود، در حالی که سال‌های گذشته این مقدار بسیار کمتر بود.

ترابران: با توجه به صحبت‌های شما آیا افزایش بار تأثیری در پرداخت معوقات این شرکت‌ها نداشته است؟

■ شرکت‌های فولادساز را به طور عام مثال زدیم، اما به غیر از بعضی که مشکلات مالی سنتی دارند و به صورت سنواتی با مشکل نقدینگی مواجه هستند، باید بگویم کارخانه‌های فولاد در حال حاضر مشکلات این‌چنینی ندارند؛ یعنی ظرف یک تا دو ماه مطالبات مالکان واگن‌های لبه‌کوتاه را پرداخت می‌کنند.

ترابران: حجم حمل چه بارهایی نسبت به گذشته کمتر شده است؟

■ زمانی صادرات سیمان خوب بود که اکنون چندان با واگن‌های لبه‌کوتاه حمل نمی‌شوند. البته یکی از دلایل اصلی آن این است که به عنوان مثال کشور عراق که در گذشته به آن سیمان صادر می‌شد، اکنون کارخانه‌های سیمان متعددی را تاسیس کرده، در نتیجه دیگر چندان مشتری سیمان ما نیست؛ بنابراین شاید در مورد سیمان بتوان گفت بیشتر تجارت آن کم شده تا این که سهم ریلی آن کم شده باشد. مشکلی هم که طی سال‌های

ترابران: در زمینه حل این مشکل تاکنون چه اقداماتی صورت گرفته است؟

■ همانطور که گفتم شرکت راه‌آهن با شرکت‌های طرف حساب بار مانند صنایع فولاد به طور مستقیم طرف حساب نیست. شرکت راه‌آهن زیرساخت را در اختیار شرکت واگن‌دار قرار می‌دهد و شرکت واگن‌دار به طور مستقیم با شرکت صاحب بار در ارتباط عملیاتی و مالی قرار می‌گیرد؛ اما طی دو سه سال اخیر شرکت راه‌آهن ناگزیر شد راساً ورود کرده و قراردادهای تهارت امضا کند، به نحوی که صاحب بار به جای این که پول را به شرکت ریلی بدهد و بعد شرکت ریلی آن را به راه‌آهن بدهد، پول را در ازای بدهی شرکت‌های ریلی مستقیم به راه‌آهن منتقل می‌کند. این امر به صورت جزیره‌ای در بعضی جاها اتفاق افتاده است.

ورود راه‌آهن از این نظر مقداری کمک کرده؛ اما این ابراز تهارت تاکنون بین ۱۰ تا ۲۰ درصد مطالبات را توانسته وصول کند و تسویه مابقی مطالبات همچنان به عهده خود شرکت‌ها است.

ترابران: آیا شرکت‌های مالک واگن لبه‌کوتاه در ایران در زمینه تجهیزات تخلیه و بارگیری نیز با مشکلاتی روبه‌رو هستند؟

■ ابتدا باید این نکته را عرض کنم که واگن‌های لبه‌کوتاه به لحاظ تنوع مشتری، ده‌ها برابر پیچیده‌تر از سایر انواع واگن هستند. در مورد واگن‌های لبه‌بلند معمولاً تنوع بار نهایتاً بین ۵-۶ رقم عمده است؛ از جمله سنگ‌آهن، کلینکر سیمان و چند نوع بار دیگر. به لحاظ تعداد مشتریان هم تنوع کمی وجود دارد.

منتهی در واگن‌های لبه‌کوتاه همانطور که عرض کردم یکی از انواع باری که حمل می‌شود کانتینر است و این کانتینر می‌تواند متعلق به یک مشتری باشد که تنها یک کانتینر دارد یا بار فولاد ساخته‌شده متعلق به کارخانه بزرگی مانند فولاد مبارکه یا فولاد خوزستان؛ یا متعلق به تاجری که مثلاً پنج هزارتن میل‌گرد خریداری کرده و قصد صادر کردن آن به کشوری دیگر را دارد؛ بنابراین هم تنوع زیادی در نوع بار داریم و هم با تنوع بالای مشتریان و صاحبان کالا و هم حتی تنوع فراوان مبدا و مقصد و اندازه تقاضا (از یک واگن تا چند هزار واگن) مواجهیم؛ به همین دلیل ما بعضاً با مشکل پیچیدگی تخلیه و بارگیری مواجه می‌شویم اما مقیاس این مشکل به اندازه‌ای نیست که بتوان آن را گلوگاه اول کسب‌وکار حمل‌ونقل ریلی محسوب کرد.

■ در حال حاضر، بارزترین روند قابل مشاهده، افزایش سهم حمل ریلی از کل حمل محصولات کارخانه‌های فولادی است. اکنون فولاد خوزستان حدود ۸۰ درصد محصول تولیدی صادراتی خود از اهواز به بندر امام را از طریق ریل منتقل می‌کند. فولاد مبارکه هم بیش از ۹۰ درصد محصولات صادراتی خود را از این طریق حمل می‌کند

■ نشانه‌های از افزایش قیمت حمل مشهود است و اتفاقا مشتریان ما هم استقبال می‌کنند، منتهی این شرکت‌های ریلی هستند که باید در این مورد با هم به توافق برسند. اگر این اتفاق رخ دهد، طبیعتا خرید واگن‌های لبه‌کوتاه نیز توجیه پذیرتر خواهد شد

بنابراین ما ۴۵۰۰ واگن لبه‌کوتاه و مسطح داریم. با توجه به افزایش تولیدی که هم بالفعل در صنایع معدنی، فولاد، پتروشیمی و نظایر آنها می‌بینیم و هم در برنامه‌های بلندمدت توسعه این صنایع وجود دارد و نیز روند افزایش قیمت سوخت، تقاضای حمل و نقل ریلی در این محصولات در چند سال آینده رشد بسیار زیادی خواهد داشت؛ بنابراین در حال حاضر تعداد واگن‌های لبه‌کوتاه ما در برابر تقاضایی که برای آینده برآورد می‌شود، بسیار کم است؛ به عنوان مثال شاید جا دارد که ۴۵۰۰ واگن فعلی، ظرف سه سال به ده‌هزار واگن افزایش پیدا کند.

ترابران: آیا اقدامی هم در این زمینه صورت گرفته است؟

■ شرکت‌های مالک واگن بعضا در حال مذاکره با واگن‌سازها هستند، منتهی همچنان مشکل سودآوری اندک حاکم است؛ یعنی شرکت واگن‌دار می‌گوید من با چه انگیزه‌ای باید واگن خریداری کنم؟

ترابران: اما همانطور که شما گفتید حجم حمل بار از طریق حمل و نقل ریلی رو به افزایش است، بنابراین قاعدتا باید خرید واگن برای واگن‌دارها توجیه اقتصادی داشته باشد.

■ بله تقاضا برای آن بیشتر می‌شود، اما مهم آن است که ببینیم آیا اقتصاد آن هم بهتر می‌شود یا خیر؛ یعنی مهم این است که شرکت‌ها بتوانند با درآمد بیشتری هم کار کنند. البته نشانه‌هایی وجود دارد که این اتفاق رخ خواهد داد. چندی قبل در جلسه‌ای که بنده به عنوان رئیس کمیته شرکت‌های دارنده واگن‌های لبه‌کوتاه انجمن حمل و نقل ریلی معرفی شدم، همه شرکت‌ها متفق‌القول بودند که ما باید با یکدیگر مذاکره و همکاری و این وضع نابسامان قیمت‌ها را جبران کنیم.

ترابران: یعنی شاهد افزایش قیمت حمل بار با واگن‌های لبه‌کوتاه خواهیم بود؟

■ احتمالا. البته طبق مذاکرات غیررسمی که با برخی از مشتریان خود داشته‌ایم، حد معقولی از این افزایش قیمت توسط مشتریان ما به راحتی قابل پذیرش است؛ زیرا چندان سهمی در بهای تمام‌شده آنها ندارد، اما همان مبلغ اندک برای ما بسیار حیاتی خواهد بود.

فرض کنید ما کرایه یک تن بار فولادی را ده‌هزار تومان افزایش دهیم، این ده‌هزار تومان در قیمت فولاد خام صادراتی بسیار کم تاثیر است

(شاید تاثیر آن زیر ۰/۵ درصد باشد) اما این رقم برای یک شرکت حمل و نقلی بسیار حیاتی است. نشانه‌های این تغییر قیمت مشهود است و همانطور که گفتیم مشتریان ما هم استقبال می‌کنند، منتهی این شرکت‌های حمل ریلی هستند که باید در این مورد با هم به تفاهم برسند. اگر این اتفاق رخ دهد، خرید واگن لبه‌کوتاه نیز توجیه‌پذیرتر خواهد شد.

نکته بسیار مهمی که لازم است به آن توجه داشته باشیم، این است که حمل و نقل ریلی صنعت پایداری با سودآوری اندک و عمر بلندمدت است؛ بنابراین تسهیلات مالی که برای خرید تجهیزات این صنعت استفاده می‌شود، باید تسهیلاتی از جنس کم‌بهره با مدت بازپرداخت طولانی باشد؛ یعنی یک لیزینگ معمولی ۴-۵ ساله با سود ۲۵ درصد جوابگوی این صنعت نیست. در این خصوص حتما باید از جنس تسهیلات صندوق توسعه ملی یا شبیه آن استفاده کرد که اعلام شده ۱۰ درصد پیش‌پرداخت و ۹۰ درصد اقساط بلندمدت با سود ۴ درصد و با تنفس یک‌ساله و مدت بازپرداخت ۹ یا ۱۰ ساله خواهد بود.

من امیدوارم با حمایت صندوق توسعه ملی چرخ این صنعت بیشتر به گردش دربیاید. این امر هم به نفع شرکت‌های حمل و نقل ریلی است و هم به نفع صنایع اصلی کشور است که در سال‌های آینده به شدت وابستگی آنها به شرکت‌های ریلی بیشتر خواهد شد.

ترابران: آیا شرکت‌ها از لحاظ حق دسترسی مشکلی با راه‌آهن ندارند؟

■ شرکت‌ها به راه‌آهن بسیار بدهکارند که بابت همین حق دسترسی است. البته این حق دسترسی در واقع دو مؤلفه دارد؛ یکی بابت استفاده از شبکه است (واگن روی خطی راه می‌رود که مالکیت این خط متعلق به راه‌آهن است و در نتیجه برای نگهداری آن پولی لازم است) و مؤلفه دوم حق لوکوموتیوی که این واگن‌ها را پشت سر خود حمل می‌کند. جمع این دو مؤلفه را حق دسترسی می‌نامند. شاید اگر طلب راه‌آهن از محل این حق دسترسی‌ها سالانه به طور مثال حدود هزار و صد میلیارد تومان باشد، احتمالا حدود هشتصد میلیارد تومان آن هنوز وصول نشده مانده است.

البته راه‌آهن هم درک می‌کند که این موضوع ناشی از این نیست که شرکت‌های ریلی این رقم را در

■ حمل و نقل ریلی صنعتی با سودآوری اندک و عمر بلندمدت است؛ بنابراین تسهیلات مالی که برای خرید تجهیزات این صنعت استفاده می‌شود، باید تسهیلاتی از جنس کم‌بهره با مدت بازپرداخت طولانی باشد؛ در این خصوص باید از جنس تسهیلاتی مانند صندوق توسعه ملی استفاده کرد که اعلام شده ۱۰ درصد پیش‌پرداخت و ۹۰ درصد اقساط بلندمدت با سود ۴ درصد و با تنفس یک‌ساله خواهد بود

و حیات آنها - و البته حیات صنعت راه‌آهن - به خطر می‌افتد.

در کل تصور این که تقاضای حمل مواد معدنی از مناطق مرکزی کشور همچون یزد و کرمان به شهرهایی مانند اصفهان یا مشهد، به جای ریل به سمت کامیون برود، غیرممکن است. تصور کنید که در چنین شرایطی و با در نظر گرفتن تقاضای افزایشی حمل بار سال‌های بعد که قبلاً به آن اشاره شد، جاده‌های کشور با چه شرایطی مواجه خواهند شد. در نتیجه حتماً لازم است که هر چه زودتر این مشکل حل شود.

ترابران: کلام آخر؟

■ از میان مطالبی که عرض کردم، مجدداً به دو نکته اشاره و تاکید می‌کنم؛ یکی این که واگن‌های لبه‌کوتاه در زنجیره ارزش افزوده در جایگاه مهم‌تری نسبت به بیشتر انواع واگن‌های باری ایستاده‌اند، بنابراین نیاز است که هم مشتریان و هم راه‌آهن و نیز دولت به عنوان کسی که باید برای تهیه این نوع واگن‌ها تسهیلات ارائه دهد، توجه بیشتری به آن داشته باشند.

دوم این که هم از شرکت‌های واگن‌دار لبه‌کوتاه و هم از شرکت‌های صاحب بار و مشتریان خواهش می‌کنم که اگر قرار است این کسب‌وکارها پایدار باقی بمانند، باید به هم وصل باشند و این امکان وجود ندارد که یکی این طرف میز و یکی آن طرف میز بنشینند و حالت چانه‌زنی سختگیرانه وجود داشته باشد. این دو حلقه، در واقع دو حلقه از یک زنجیره بزرگ‌تر هستند که اگر یکی از آنها پاره شود، دیگری هم چندان ماندگار نخواهد بود.

حساب‌های خود بلوکه کرده‌اند که سود آن را بگیرند، بلکه نمی‌توانند حساب خود را به‌موقع از مشتریان وصول کنند.

ترابران: بنابراین راه‌آهن با شرکت‌های حمل و نقل ریلی از این بابت مشکلی ندارد؟

■ البته یک مقدار سختگیری‌هایی را اعمال می‌کند؛ به عنوان مثال بعضاً می‌گویند به جای نسبه، نقد کار می‌کنیم یا می‌گویند ابتدا مقدار مشخصی از بدهی را واریز کنید تا اجازه بدهیم امروز واگن‌های شما حرکت کنند. در واقع یکی از تفاوت‌های حمل و نقل ریلی با حمل و نقل جاده‌ای در این است که در حمل و نقل جاده‌ای، ماشین و فرمان و سوئیچ همه در دست یک شخص واحد است، اما در حمل و نقل ریلی، مالک واگن در واقع فقط مالک واگن است ولی مالک مسیری که روی آن حرکت می‌کند و حتی مالک لوکوموتیو هم نیست و اجازه سیر واگن به طور کامل در اختیار راه‌آهن است.

حال یک موضوع جدیدی هم که رخ داده این است که شرکت راه‌آهن برای این که یک مقدار جدی‌تر عمل کند، قصد دارد از شرکت‌ها ضمانت‌نامه دریافت کند یا واگن‌های آنها را ظرف یک سال آینده به رهن خود دربیورد تا بتواند از این طریق مطالبات خود را وصول کند. البته صنف در برابر این تصمیم مقاومت‌هایی کرده ولی به هر حال کشمکش است که شروع شده، ولی با نگاه مثبت و دوراندیشانه‌ای که مشتریان به‌ویژه صنایع فولاد و صنایع معدنی دارند، امیدواریم این مشکل حل شود؛ زیرا اگر اختلالی ایجاد شود قیمت تمام‌شده صنایع معدنی و فولادی بسیار بالا خواهد رفت

- بازرسی و نمونه‌برداری از کالاهای مصرفی و صنعتی - مواد غذایی و کشاورزی نفت، مواد نفتی و پتروشیمی - مواد معدنی
- بازرسی نوع خودرو، نوع موتورسیکلت و قطعات وابسته
- صدور گواهی ارزیابی انطباق (COI) در مبدا و مقصد
- صدور گواهی بازرسی پیش از حمل (PSI)
- صدور گواهی کتی کالا (IC) جهت ارائه به شبکه بانکی کشور
- بازرسی و نظارت بر آزمون کلیه کالاهای وارداتی و تولید داخلی
- اخذ گواهی استفاده از علامت E - Mark به نمایندگی از شرکت CSI ایتالیا
- اخذ گواهی استفاده از علامت CE - Mark برای تجهیزات و ماشین‌آلات الکتریکی به نمایندگی از شرکت IMQ ایتالیا
- ارائه خدمات مهندسی و آزمایشگاهی مرتبط با صنعت خودرو به نمایندگی از شرکت CSI ایتالیا
- ارائه خدمات مهندسی مرتبط با بهینه‌سازی و طراحی موتور خودرو به نمایندگی از شرکت 4e consulting ایتالیا
- ارائه خدمات آزمون‌های "خستگی و طول عمر مکانیکی تسریع شده" جهت بررسی مواد عملیات حرارتی و فرآیندهای تولیدی، به نمایندگی از شرکت Sincotec آلمان

شرکت مهندسی صنعتی فهامه



FAHAMEH
Engineering & Industrial Co.
www.fahameh.com

فهامه، حافظ کیفیت و سرمایه

☎ تلفن: ۰۹-۸۸۱۰۶۱۳۵

نگاهی به تصمیم راه‌آهن درباره خرید لکوموتیوهای تازه

قدیمی‌ها بیکارند!

محسن بیرقدار

در پی سفر وزیر راه و شهرسازی و ملاقات با وزیر راه‌آهن هند در دهلی‌نو در دی‌ماه سال ۹۶ و امضای یادداشت تفاهمی برای تامین ۲۰۰ دستگاه لکوموتیو مشخص می‌شود که به آقای وزیر قبولانده‌اند که یکی از کاستی‌ها و مشکلات راه‌آهن کمبود لکوموتیو است چنانچه در برنامه سال جاری (۱۳۹۷) خرید قریب به تعداد ۳۰۰ دستگاه لکوموتیو برای راه‌آهن پیش‌بینی شده است. آیا این تصمیم‌گیری درست است؟ هدف از تهیه این گزارش بررسی وضعیت بهره‌برداری و بهره‌وری لکوموتیوهای طی دوره ده ساله ۱۳۸۶ الی ۱۳۹۵ و نهایتاً پاسخ به سوال مذکور است.



■ در سال ۸۶ میانگین روزانه لکوموتیوهای در سرویس مسافری ۹۸ دستگاه بوده که پس از یک دوره ده ساله، تعداد آن به ۱۶۳ دستگاه رسیده است، با این وجود، نسبت تعداد مسافر جابه‌جا شده به میانگین تعداد لکوموتیو طی همین دوره، بیانگر افت ۴۲ درصدی است

■ در سال ۸۶، میانگین روزانه تعداد لکوموتیو باری، ۱۵۶ دستگاه بوده که تا سال ۹۵ به ۲۷۴ دستگاه افزایش یافته؛ این در حالی است که متوسط میزان بار حمل شده توسط یک لکوموتیو از حدود ۲۱۰ هزار تن در سال ۸۶ به ۱۵۰ هزار تن به ازای هر لکوموتیو رسیده است

از طرف دیگر تعداد مسافر و نفرکیلومتر جابه‌جا شده در سال ۸۶، به ترتیب از ۲۴/۵ میلیون نفر و ۱۳/۹ میلیارد نفرکیلومتر به ۲۳ میلیون نفر و ۱۳ میلیارد نفرکیلومتر در سال ۹۵ کاهش یافته است که در ارتباط با تعداد مسافر ۶ درصد و در ارتباط با نفرکیلومتر با ۷ درصد افت مواجه است.

شاخص‌های بهره‌وری لکوموتیوها از جنبه جابه‌جایی مسافر که شامل نسبت تعداد مسافر جابه‌جا شده به میانگین تعداد لکوموتیو در سرویس (نمودار ۱) و نسبت نفرکیلومتر به میانگین تعداد لکوموتیو در سرویس (نمودار ۲) است، به ترتیب متوسط تعداد مسافر و نفرکیلومتر جابه‌جا شده توسط یک لکوموتیو را نشان می‌دهد. این شاخص‌ها در سال ۸۶ و ۹۵ به ترتیب از ۲۵۰ هزار مسافر و ۱۴۰ میلیون نفرکیلومتر به ۱۶۰ هزار نفر مسافر جابه‌جا شده و ۸۰ میلیون نفرکیلومتر به ازای یک لکوموتیو بالغ شده که بیانگر افت ۴۲ و ۴۳ درصدی است.

با توجه به روند نزولی این دو شاخص می‌توان نتیجه گرفت که افزایش لکوموتیو در امر جابه‌جایی مسافر با توجه به افت بسیار بهره‌وری از جنبه اقتصادی، افزایش بازدهی به دنبال نداشته است. در سال ۹۵ چنانچه بهره‌وری لکوموتیو بدون افت مشابه سال ۸۶ اتفاق می‌افتاد راه‌آهن به جابه‌جایی مسافری برابر با ۴۰/۹ میلیون نفر نائل می‌شد.

در زمینه حمل بار نیز راه‌آهن با جابه‌جایی ۳۱ میلیون تن بار (۲۰ میلیارد تن کیلومتر) در سال ۸۶ و ۴۰ میلیون تن بار (۲۷/۲ میلیارد تن کیلومتر) در سال ۹۵، دارای رشدی ۲۹ درصدی از جنبه تناژ و ۳۶ درصدی از جنبه تن کیلومتر بوده است.

در سال ۸۶، میانگین روزانه تعداد لکوموتیوهای در سرویس باری ۱۵۶ دستگاه بود که پس از گذشت یک دوره ده ساله با رشد ۷۶ درصدی تعداد آن به ۲۷۴ دستگاه در سال ۹۵ بالغ گردیده است. شاخص‌های بهره‌وری لکوموتیوها از جنبه حمل بار که شامل نسبت میزان تناژ بار خالص حمل شده به میانگین تعداد لکوموتیو در سرویس (نمودار ۱) و نسبت تن کیلومتر به میانگین تعداد لکوموتیو در سرویس (نمودار ۲) است، به ترتیب متوسط میزان بار حمل شده و تن کیلومتر پیموده شده توسط یک لکوموتیو را نشان می‌دهد که از ۲۱۰ هزار تن و ۱۳۰ میلیون تن در سال ۸۶، به ۱۵۰ هزار تن بار و ۸۰ میلیون تن کیلومتر به ازای یک لکوموتیو رسیده و با افت ۲۹ و ۳۹ درصد مواجه بوده است، لذا با توجه

با ملاحظه جدول شماره ۱ مشخص می‌شود در سال ۱۳۸۶ میانگین تعداد لکوموتیو در سرویس اصلی ۲۸۵ و مانوری ۹۰ دستگاه بوده (جمعاً ۳۷۵) که این تعداد در سال ۹۵ با روندی افزایشی به ۴۵۹ دستگاه لکوموتیو اصلی و ۹۱ دستگاه لکوموتیو مانوری جمعاً ۵۵۰ دستگاه ارتقا یافته است. لازم به ذکر است که در سالنامه سال ۱۳۹۵، آمار سال ۸۶ اصلاح شده و تعداد ۲۸۵ دستگاه لکوموتیو اصلی به ۲۷۴ دستگاه تغییر یافته است. با لحاظ آمار اصلاح شده تعداد لکوموتیو اصلی در سال ۹۵ نسبت به سال ۸۶ با رشد ۶۸ درصدی مواجه است.

در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۸۶، بالغ بر ۸۸ دستگاه لکوموتیو GT26 و FD8 تحت مالکیت بخش خصوصی و ۹۷ دستگاه لکوموتیو RE24CP تحت مالکیت راه‌آهن به ناوگان نیروی کشش اضافه شده است. لکوموتیو اصلی لکوموتیوی است که مستقیماً در جهت حمل بار و مسافر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بررسی تعداد لکوموتیوها از جنبه بهره‌برداری نشان می‌دهد در سال ۸۶ میانگین روزانه تعداد لکوموتیوهای در سرویس مسافری ۹۸ دستگاه بود که پس از گذشت یک دوره ده ساله با رشد ۶۶ درصدی تعداد آن به ۱۶۳ دستگاه در سال ۹۵ بالغ گردیده است.



جدول شماره ۱- تصویر موجودی لکوموتیوها در سال ۱۳۸۶

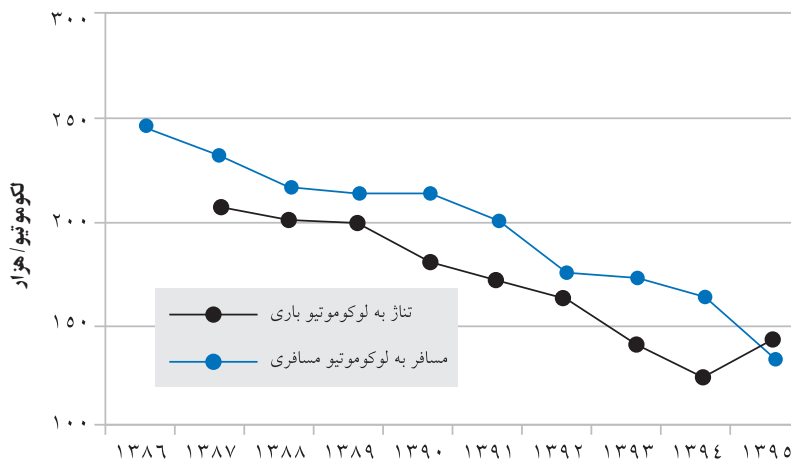
نوع بهره‌برداری	جمع قدرت موتور دستگاه‌های در سرویس	قدرت موتور HP	خارج از گردش	اساسی	بازسازی	تحت تعمیر	تعداد			نوع لکوموتیو
							سرویس	گردش	کل	
مانوری	۱۹۰۰	۹۵۰	۲	۰	۹	۱	۲	۳	۱۴	G-8
مانوری	۹۵۴۷۵	۱۴۲۵	۱۳	۰	۲۹	۴	۶۷	۷۱	۱۱۸	G-12
مانوری	۲۲۰۰	۱۱۰۰	۰	۰	۰	۰	۲	۲	۲	G-18
مانوری	۱۹۹۵۰	۱۰۵۰	۳	۰	۴	۰	۱۹	۱۹	۳۷	HD-10
اصلی	۱۹۵۰	۱۹۵۰	۱۹	۰	۰	۰	۱	۱	۲۰	G-16
اصلی	۳۹۹۳۰	۱۶۵۰	۱	۰	۶	۱	۲۴	۲۵	۳۸	G-22
اصلی	۵۷۸۸۲۰	۳۳۰۰	۰	۰	۴۰	۱۶	۱۷۵	۱۹۱	۲۳۵	GT-26 CW
اصلی	۳۶۸۶۴	۴۸۰۰	۰	۰	۰	۰	۸	۸	۸	RC-4
اصلی	۰	۲۶۴۰	۱۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۰	DE-626
اصلی	۹۱۰۰۰	۳۲۵۰	۴	۰	۲۴	۵	۲۸	۳۳	۶۱	GE
اصلی	۲۱۰۷۰۰	۴۳۰۰	۱۵	۰	۱۷	۷	۴۹	۵۶	۸۸	AD-43C
	۱۰۷۸۷۸۹	-	۶۷	۰	۱۲۹	۳۴	۳۷۵	۴۰۹	۶۳۱	جمع

جدول شماره ۲- تصویر موجودی لکوموتیوها در سال ۱۳۹۵

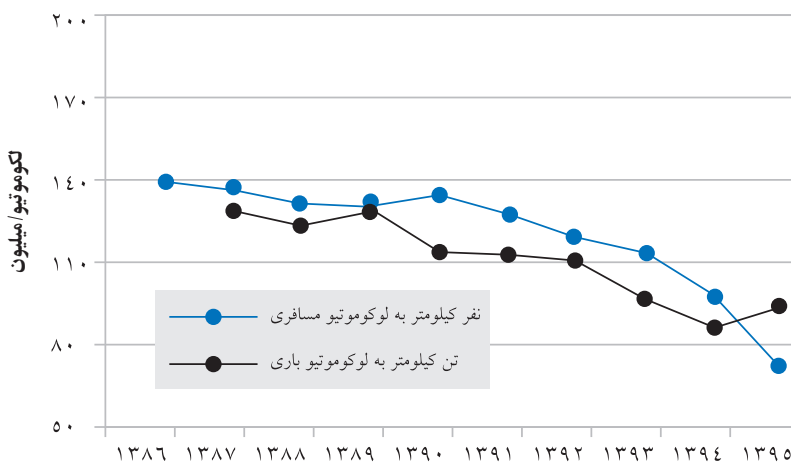
نوع بهره‌برداری	جمع قدرت موتور دستگاه‌های در سرویس	قدرت موتور HP	تحت تعمیر	در سرویس	در گردش	نوع لکوموتیو
مانوری	۷۷۰۱	۹۵۰	۰/۶۴	۸/۱	۸/۷	G-8
مانوری	۸۸۴۰۱	۱۴۲۵	۴/۷	۶۲/۰	۶۶/۷	G-12
مانوری	۱۷۶۲	۱۱۰۰	۰/۰۳	۱/۶	۱/۶	G-18
مانوری	۲۰۴۸۷	۱۰۵۰	۰/۷	۱۹/۵	۲۰/۲	G-10
اصلی	۱۵۷۹	۱۹۵۰	۰/۱	۰/۸	۰/۹	G-16
اصلی	۴۰۰۴۴	۱۶۵۰	۱/۹	۲۴/۳	۲۶/۱	G-22
اصلی	۵۲۴۵۲۹	۳۳۰۰	۱۶/۷	۱۵۸/۹	۱۷۵/۶	GT-26 CW
اصلی	۳۱۷۸۶	۴۶۸۰	۰/۲	۶/۸	۷/۰	RC-4
اصلی	۱۱۷۶۸۶	۳۲۵۰	۵/۸	۳۶/۲	۴۲/۰	GE
اصلی	۱۴۰۴۰۲	۴۳۰۰	۹/۹	۳۲/۷	۴۲/۶	AD-43C
اصلی	۱۸۳۵۰۳	۳۳۰۰	۸/۶	۵۵/۶	۶۴/۲	GT-26 CW-p
اصلی	۹۷۹۲۳	۵۱۷۴	۳/۲	۱۸/۹	۲۲/۱	DF8BI (2-1)
اصلی	۲۹۸۹۷۴	۲۴۰۰	۷/۰	۱۲۴/۶	۱۳۱/۶	ER24PC
اصلی	۰	۲۶۴۰	۰/۰	۰/۰	۰/۰	DE626
اصلی	۰	۲۶۴۰	۰/۰	۰/۰	۰/۰	DE2100

ماخذ: اداره کل نیروی کشش راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران

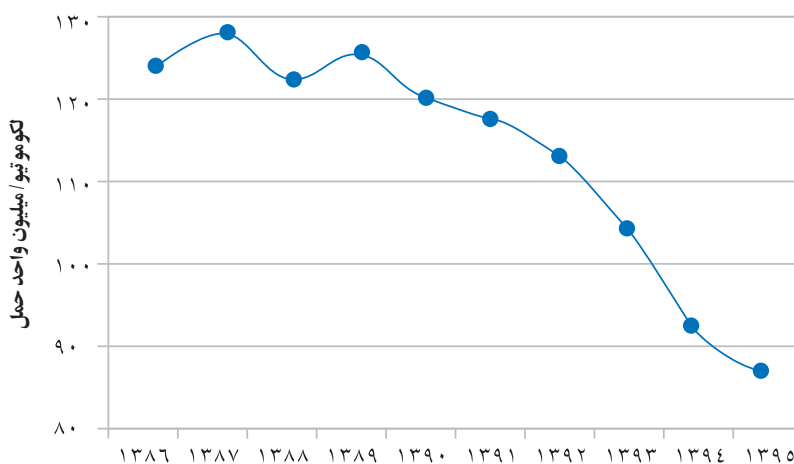
نمودار ۱- نسبت تعداد مسافر و تناژ بار خالص حمل شده به تعداد لکوموتیو در سرویس



نمودار ۲- نسبت نفر کیلومتر و تن کیلومتر بار خالص حمل شده به تعداد لکوموتیو در سرویس



نمودار ۳- نسبت میزان واحد حمل شده به تعداد لکوموتیو در سرویس



به روند نزولی این دو شاخص می‌توان نتیجه گرفت که افزایش لکوموتیو در امر حمل بار نیز با توجه به افت بهره‌وری، از جنبه اقتصادی به افزایش بازدهی منتهی نشده است. در سال ۹۵ چنانچه بهره‌وری لکوموتیو در زمینه حمل بار بدون افت مشابه سال ۸۶ می‌بود راه‌آهن می‌بایست موفق به حمل ۵۷/۵ میلیون تن بار می‌شد.

چنانچه بخواهیم عملکرد لکوموتیوها را به صورت جامع و واحد مورد ارزیابی قرار دهیم می‌بایست از معیار واحد حمل که برابر مجموع تن کیلومتر و نفر کیلومتر است استفاده و شاخص بهره‌وری نسبت واحد حمل به میانگین تعداد لکوموتیو اصلی در سرویس را که بیانگر میزان متوسط واحد حمل شده توسط یک لکوموتیو است، اندازه‌گیری کرده و مورد بررسی قرار دهیم، با ملاحظه نمودار شماره ۳ مشخص می‌شود که میزان واحد حمل شده توسط یک دستگاه لکوموتیو در سال ۸۶ از ۱۲۵ میلیون واحد حمل به حدود ۸۸ میلیون واحد کاهش یافته و با افت ۳۰ درصدی مواجه بوده است. همانگونه که در نمودار مذکور ملاحظه می‌شود روند این شاخص نیز از سال ۸۹ به بعد با افت بسیار نزولی مواجه بوده است.

با توجه به موارد مطروحه به صورت بخشی در زمینه جابجایی مسافر و حمل بار و به صورت کلی در قالب واحد حمل می‌توان نتیجه گرفت که از ناوگان لکوموتیو طی دوره ده ساله ۸۶ تا ۹۵ بهره‌برداری اقتصادی و کارایی صورت نپذیرفته است و ناوگان مذکور در حدی بسیار زیر ظرفیت واقعی فعالیت می‌کند که این امر با توجه هزینه تعمیر و نگهداری بسیار، زیان بالایی را به راه‌آهن تحمیل خواهد کرد. لذا پیشنهاد کارشناسی این است که از افزایش و خریداری لکوموتیو جدا خودداری و نسبت به استفاده از ظرفیت‌های خالی نیروی کشش و یا عدم بهره‌برداری از لکوموتیوهای مازاد در جهت کاهش هزینه و افزایش سود اهتمام لازم صورت گیرد.

منبع:

- ۱- سالنامه آماری سال ۸۶ راه‌آهن جمهوری اسلامی دفتر فن‌آوری ارتباطات و اطلاعات
- ۲- سالنامه آماری سال ۹۵ راه‌آهن جمهوری اسلامی دفتر فن‌آوری ارتباطات و اطلاعات



تلاش راه‌آهن برای خلق مدل تعالی سازمانی

غبارزدایی از آینده

پویا مهرابی

در جهان امروز همگام با تحولات و تغییرات شگرفی که در ابعاد مختلف اقتصادی، اجتماعی و تکنولوژیک رخ می‌دهد، تحولات عمیقی نیز در روش‌ها و سیستم‌های نوین مدیریت ایجاد و دیدگاه‌های کاملاً متفاوتی نسبت به گذشته بر مدیریت سازمان‌ها حاکم شده است. از جمله مفاهیم جدیدی که امروزه در بسیاری از کشورهای جهان جایگاه قابل توجهی پیدا کرده است، سازماندهی مدل‌های تعالی سازمانی و جوایز ملی کیفیت است که بر اساس آن سازمان‌ها و بنگاه‌های مختلف مورد ارزیابی و مقایسه قرار گرفته و به‌عنوان ابزارهای قوی برای سنجش میزان موفقیت استقرار سیستم‌ها در سازمان‌های مختلف به کار گرفته می‌شوند.

برای بررسی اهمیت استفاده از این مدل مدیریتی، به سراغ یکی از شرکت‌های دولتی رفتیم که مدعی اجرای سیاست تعالی سازمانی است؛ یعنی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران. در این زمینه با مجید احمدی‌زمانی، مدیر کل دفتر مدیریت عملکرد شرکت راه‌آهن گفت‌وگو کردیم که از سال ۱۳۹۳ مدیریت این دفتر را برعهده گرفته است.

ترابران: برای شروع بحث، بهتر است از مفهوم تعالی سازمانی شروع کنیم.

■ مدل تعالی سازمانی، تجربه نظام‌مند مدیریت صحیح بنگاه‌های اقتصادی است و دستاوردهای مهمی برای سازمان‌ها دارد که از جمله آن می‌توان به رشد کیفیت، تولید و نهادینه شدن فرآیندهای ارتقای بهره‌وری اشاره کرد.

به گفته دینفعان و همچنین نتایج ارزیابی‌ها، سازمان‌هایی که از مدل تعالی سازمانی پیروی می‌کنند روند رو به رشدی داشته‌اند، اما منظور از تعالی سازمانی دستیابی به تقدیرنامه و تندیس نیست، بلکه رویکرد واقعی آن ارتقای همه‌جانبه ابعاد و اجزاء سازمان است. تعالی سازمانی مسیری است که نقطه پایان ندارد.

این مدل مزایای عمومی زیادی دارد که از آن جمله می‌توان به این موارد اشاره کرد: ایجاد مشتریان وفادار و راضی؛ رهبران موفق؛ ایجاد درک روشن از هدف سازمانی؛ مدیریت تغییرات خوب؛ ایجاد انگیزش بیشتر در سهامداران سازمان؛ استفاده موثر و بهتر از اطلاعات سازمانی؛ کارایی بخشیدن به عملیات سازمانی؛ ایجاد فرصت‌های بهبود در سازمان؛ حداقل کردن دوباره‌کاری‌ها؛ نوآوری در سازمان؛ ایجاد نتایج عالی و عملکرد مالی خوب.

ترابران: دفتر مدیریت عملکرد چه وظایفی بر عهده دارد و شیوه فعالیت این دفتر به چه صورت است؟

■ دفتر مدیریت عملکرد، یک «ماتریس سه بعدی» ترسیم کرده و قرار است بر اساس آن عملکرد مجموعه شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران را ارزیابی کرده و از نتایج آن راهکارهایی برای بهبود فرآیندها و رفع کاستی‌ها ارائه دهد. ما مجموعه عملکرد شرکت راه‌آهن را در سه حوزه فرد، واحد و شرکت مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌دهیم و بعد از تحلیل نتایج، پیشنهاداتی را برای بهبود و اصلاح ارائه می‌کنیم.

پس هدف نهایی و استراتژیک ما در این دفتر این خواهد بود که مجموعه حمل و نقل ریلی به اهداف خود در سریع‌ترین زمان ممکن و با کمترین خطای ممکن دست یابد.

برای تقسیم وظایف، دفتر مدیریت عملکرد چند زیرمجموعه دارد. یکی از زیرمجموعه‌ها کارهای بازرسی را انجام می‌دهد و وظیفه آن بررسی عملکرد مجموعه مطابق با قوانین و مقررات

موجود است. مجموعه دیگر مسوول رسیدگی و پاسخگویی به شکایات و متولی سنجش کیفیت خدمات ارائه شده شرکت به مشتریان است. بخش دیگر حوزه ارزیابی عملکرد است که وظیفه بررسی عملکرد شرکت و انطباق آن با اهداف و استراتژی‌ها و برنامه‌های آینده شرکت را برعهده دارد. این سه حوزه در نهایت ماتریسی را تشکیل می‌دهند که بر اساس آن طی چهار سال اخیر کارهای متعددی انجام و شیوه‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های متعددی صادر شده است.

به عنوان نمونه، در بررسی عملکرد مجموعه، به این نتیجه رسیدیم که در برخی موارد، افراد در جایگاهی متناسب با توانایی‌هایشان قرار نگرفته‌اند. در نتیجه برای حل این مشکل شایستگی‌های شغلی را شناسایی و ویژگی‌های شخصیتی را بررسی کردیم تا متوجه شویم چه مقدار همگونی میان فرد و جایگاه شغلی او وجود دارد؛ در مواردی که همگونی وجود نداشت سعی کردیم فاصله را کم کنیم. چندی پیش برای جذب نیروی جدید برنامه‌ای با عنوان قابلیت‌سازی را پیاده کردیم تا میان نیروی جذب شده و مسئولیتی که به او واگذار می‌شود بیشترین همسازی وجود داشته باشد.

در لایه بالاتر هم که واحدها، دفاتر مناطق و دفاتر ستادی قرار دارند اقدامات متعددی صورت گرفته است. با ارزیابی دوره‌ای و سالیانه گزارش‌هایی آماده شد تا با استفاده از آن به فعالیت این لایه جهت دهیم. قصد داریم با مدل تعالی، همکاران را با مفاهیم مدیریتی آشنا کنیم تا با استفاده از مفاهیم موجود، هم ارزیابی خود را به صورت سالانه انجام دهیم و هم در نیروی کار انگیزه ایجاد کنیم و سطح مدیریتی را افزایش دهیم.

در نهایت در لایه سوم، شرکت قرار دارد که برای ارزیابی آن از مدل سازمان امور استخدامی کشوری استفاده می‌کنیم. بر این اساس کل شرکت را ارزیابی و نتایج آن را به وزارت راه و سازمان امور استخدامی ارائه می‌کنیم. کار دیگری که در لایه سوم صورت می‌گیرد شناسایی شاخص‌های کلیدی، هدف‌گذاری و ارزیابی آن است تا لایه ارشد مدیران متوجه جهت‌گیری شرکت باشند.

علاوه بر ارزیابی از کارکنان شرکت که به صورت دوره‌ای صورت می‌گیرد؛ ثبت دیدگاه، نظرات و نظر سنجی هم پیش‌بینی شده است.

■ دفتر مدیریت عملکرد، براساس یک «ماتریس سه بعدی» عملکرد مجموعه راه‌آهن ایران را در سه حوزه فرد، واحد و شرکت مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌دهیم و بعد از تحلیل نتایج، پیشنهاداتی را برای بهبود و اصلاح ارائه می‌کند

■ در بررسی عملکرد مجموعه راه‌آهن، به این نتیجه رسیدیم که در برخی موارد، افراد در جایگاهی متناسب با توانایی‌هایشان قرار نگرفته‌اند. در نتیجه برای حل این مشکل شایستگی‌های شغلی را شناسایی و ویژگی‌های شخصیتی را بررسی کردیم تا متوجه شویم چه مقدار همگونی بین فرد و جایگاه شغلی او وجود دارد

■ وضعیت بد اقتصادی مانع خرید ناوگان نو توسط شرکت‌های بخش خصوصی بوده است. البته اقداماتی انجام شده تا با کمک واگن‌سازان داخلی و شرکت‌های روسی ناوگان نو تامین کنیم، اما این در مرحله برنامه‌ریزی است و هنوز به نتیجه مشخصی نرسیده است. به همین دلیل خروج ناوگان ۴۵ سال به بالا انجام نشده است

می‌رسد عوامل مختلفی از جمله شرایط اقتصادی بر این موضوع تاثیر گذار بوده است. با توجه به این که روزبه‌روز انتظارات مردم بیشتر می‌شود، خروجی‌ها نشان می‌دهد که کیفیت ارائه خدمات به مسافران هر ساله ۵ تا ۶ درصد افزایش می‌یابد. به نظر من بخش عمده کاهش تعداد مسافران ریلی ناشی از شرایط نامناسب اقتصادی جامعه است و بعد از آن قیمت بلیت قطارها. با هر یک از شرکت‌های مسافری صحبت می‌کنیم، می‌گویند زیان‌ده هستند. زیان‌دهی شرکت‌های مسافری دلایل متعددی از جمله فرسودگی ناوگان و هزینه زیاد دارد که در مجموع مشکلات زیادی را به این شرکت‌ها تحمیل کرده و موجب شده درآمد کفاف هزینه‌ها را ندهد. باید توجه داشت افزایش درآمد از طریق افزایش قیمت بلیت تا حدی امکان‌پذیر است و اگر از حدی بیشتر شود مسافر دیگر رغبت نمی‌کند از قطار استفاده کند؛ مگر این که کیفیت افزایش یابد.

یکی از کارهایی که راه‌آهن برای کاهش هزینه و افزایش ایمنی قطارها انجام داده است، خروج ناوگان بالای ۴۵ سال بود که کیفیت لازم را نداشتند؛ اما در حال حاضر این طرح برای قطارهای ۳۵ سال به بالا عملیاتی نشده است.

ترابران: تا جایی که می‌دانم خروج ناوگان بالای ۵۵ سال محقق شده، اما خروج ناوگان بالای ۴۵ سال به علت محدودیت ناوگان مسافری هنوز به صورت کامل عملیاتی نشده است. به عنوان مثال شرکت رجاء تمایلی به نگهداشتن برخی از واگن‌های خود ندارد، اما به علت کمبود ناوگان نمی‌تواند آن‌ها را از شبکه خارج کند.

■ مسیره‌های ریلی حومه‌ای در اختیار شرکت رجاء قرار دارد؛ اما این مسیره‌ها به علت این که درآمد پایینی دارند و هزینه نگهداری ناوگان آنها بالا است موجب اعتراض شرکت رجاء شده است. رجاء معتقد است یا باید یارانه‌ای برای جابه‌جایی مسافر بگیرد و یا جابه‌جایی مسافر را متوقف کند. به همین علت، شرکت راه‌آهن سعی دارد در خصوص خروج ناوگان زیاد سخت‌گیری نکنند تا رجاء بتواند ماموریت خود را انجام دهد. در هر حال قطار حومه‌ای جزو ماموریت‌های شرکت راه‌آهن است و با تسویه بدهی‌های رجاء سعی کرده‌ایم قطارهای حومه‌ای

برقرار باشد.

از طرف دیگر، وضعیت بد اقتصادی شرکت‌های بخش خصوصی موجب شده تا این بخش‌ها نتوانند ناوگان نو خریداری کنند. اقداماتی انجام شده تا با کمک واگن‌سازان داخلی و شرکت‌های روسی ناوگان نو تامین کنیم، البته این در مرحله برنامه‌ریزی است و هنوز به نتیجه مشخصی نرسیده است. به همین دلیل خروج ناوگان ۴۵ سال به بالا انجام نشده است. در هر حال رویکرد راه‌آهن این است که ناوگان فرسوده با عمر بالای ۳۰ سال را به مرور از شبکه خارج کند.

ترابران: به نظر شما کیفیت خدمات قطارهای مسافری افزایش یافته است، اما باید بگوییم طی ۲۰ سال که به تناوب از قطار استفاده کرده‌ام، شاهد تفاوت چندانی تا به امروز نبوده‌ام. به صورت مشخص کیفیت در چه زمینه‌ای تغییر کرده است؟

■ رضایت مردم در قالب پرسش‌نامه‌هایی که پر می‌کنند ظاهر می‌شود. این پرسشنامه شامل خدمات ارائه شده، ماموران، زمان‌بندی حرکت قطار، کیفیت قطار و خدمات ایستگاهی است. به طور دقیق‌تر شامل ۲۴ سوال است و تمام جنبه‌ها را دربر می‌گیرد. این پرسشنامه‌ها به صورت سالیانه میزان رضایت مسافران را منتقل می‌کند. با بررسی نتایج در سال‌های مختلف متوجه شده‌ایم نگرش مردم ارتقا یافته و معتقدند کیفیت خدمات افزایش یافته است. البته می‌دانیم که همه چنین نظری ندارند؛ بنابراین آماری که ما ارائه می‌دهیم میانگین نظرات است.

ترابران: آیا طرح تعالی سازمانی می‌تواند به بهبود شرایط مالی شرکت‌ها کمک کند؟

■ صد درصد. سازمان‌ها و شرکت‌ها متشکل از یک سری دارایی مشهود و یک سری دارایی‌های غیرمشهود هستند. به طور حتم در مسیر حرکت دچار چالش‌هایی خواهد بود و هر چقدر این شرکت‌ها دامنه فعالیت بزرگتری داشته باشند چالش‌های آنها نیز بزرگتر است.

برای تمامی شرکت‌ها یک سری چالش‌ها بیرونی وجود دارد که از آن به عنوان تهدید محیطی یاد می‌کنند و یک سری چالش‌ها درونی که می‌تواند از ناهماهنگی بخش‌های مختلف شرکت و عوامل دیگر حاصل شود. این در حالی است که معمولاً شرکت‌ها برای رفع مجموع چالش‌ها، به دنبال

این نظرسنجی کمک می‌کند جهت‌گیری شرکت هم‌راستا با دیدگاه کارکنان باشد.

البته این نظرسنجی تنها محدود به کارکنان شرکت نیست، بلکه در دو بخش باری و مسافری نیز صورت می‌گیرد. با توجه به این که رابطه مشتریان حمل‌بار با شبکه ریلی محدود است، مسائل و مشکلات عمدتاً در جلسات فی‌مابین مطرح می‌شود، اما با توجه به این که بخش مسافری ویتترین حمل‌ونقل ریلی است برای بهبود خدمات و کیفیت ارائه شده، از ۲۱ میلیون مسافر این بخش هم نظرسنجی می‌کنیم.

در آخر نتایج حاصل از نظرسنجی‌ها به پروژه‌های بهبود وضعیت تبدیل می‌شوند. خوشبختانه نظراتی که طی چهار سال گذشته دریافت کرده‌ایم نشان‌دهنده این است که عملکرد در جهت صعودی بوده و سطح خدمات افزایش پیدا کرده است.

ترابران: اگر عملکرد حمل‌ونقل مسافری بهبود یافته، چرا آمار مسافران ریلی هر سال کاهش پیدا می‌کند؟

■ رویکردی که شرکت راه‌آهن برای بخش مسافری در نظر دارد رویکرد کمیت است؛ نه کیفیت. کاهش تعداد مسافران ریلی صرفاً به خاطر موضوع کیفیت نیست، بلکه به نظر

■ در سال ۹۳ از طرح
تعالی سازمانی استقبال
خوبی شد؛ هرچند ابتدا
نگرانی‌های وجود
داشت و شاید شرکای
تجاری از حضور در
طرح ترس داشتند، اما
بعد که متوجه شدند
این ارزیابی برای ایجاد
انگیزه است، نه تنبیه،
در دوره بعد، پیمانکاران
نیز وارد گود شدند

سطح خدمات و محصولات این کشور طی چند سال به شدت افزایش یابد؛ در نتیجه پس از مدتی، دیگر کشورهای جهان از جمله کانادا و آمریکا نیز به این سمت حرکت کردند و به این نتیجه رسیدند که باید به دنبال ابزارهای انگیزشی باشند و جوایزی را برای ارتقا کیفیت محصولات اختصاص دهند.

در ادامه این روند، از دهه ۹۰ میلادی شرکت‌های اروپایی هم (البته به روش خودشان) به این موج پیوستند. از حدود ۱۵ سال پیش مدل EFQM در ایران نیز توسط شرکت مدیریت صنعتی البته با تغییرات کوچکی اجرایی شد و شرکت‌ها با این مدل مورد ارزیابی قرار گرفتند و در جشنواره ملی تعالی سازمانی، از شرکت‌های منتخب تقدیر به عمل آمد.

اجرای فرآیندهای مدل تعالی سازمانی براساس مدل EFQM، سازمان‌ها را بر اساس یک الگوی جامع به سمت تعالی هدایت می‌کند. سازمان‌ها با بهره‌گیری از این مدل و الگو قرار دادن آن در سازمان خود، با اطمینان قدم در مسیری می‌گذارند

راهکارهای کوتاه‌مدت هستند و اغلب چرایی مسائل و مشکلات را به بیرون تسری می‌دهند؛ تا جایی که برخی اوقات از اصل موضوع و راهکار واقعی غافل می‌شوند.

در گذشته مجموعه حمل‌ونقل ریلی کشور به صورت مدیریت واحد کار می‌کرد و شرکت راه‌آهن به تنهایی سازماندهی، سیر، نظارت را به عهده داشت و مالک تمامی قطارهای باری، مسافری و لکوموتیو بود. بعد از اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی که قرار شد بخشی از فعالیت‌ها به بخش خصوصی واگذار شود؛ راه‌آهن، ناوگان باری و مسافری خود را به بخش خصوصی واگذار کرد و بخشی از فعالیت‌ها هم به پیمانکاران بیرونی برون‌سپاری شد.

چشم‌اندازی که راه‌آهن دارد طبیعتاً با چشم‌انداز بخش خصوصی متفاوت است چون شرکت راه‌آهن به دنبال ارائه خدمات به جامعه است و بخش خصوصی علاوه به خدمات به دنبال درآمد هم هست. همسو کردن رویکرد شرکت‌های بخش خصوصی و راه‌آهن بسیار مشکل است

و اگر نتوانیم یک مسیر مشخص را ترسیم کنیم فعالیت‌های شرکت راه‌آهن و بخش خصوصی یکدیگر را خنثی خواهند کرد.

ترابران: برگردیم به بحث بهره‌وری و ارتباطش با مدل تعالی سازمانی.

■ در مورد بهره‌وری؛ ما مطالعاتی در سطح جهانی انجام دادیم و به این نتیجه رسیدیم که باید مدل استاندارد مدیریتی را ترسیم و طراحی کنیم تا همه فعالان حوزه ریلی به آن سمت سوق داده شوند. اگر همه فعالان از این مدل مدیریتی استفاده و در یک قالب و چارچوب حرکت کنند، هم‌افزایی رخ داده و چرخ‌دنده‌ها در جای خود قرار می‌گیرند؛ و گرنه به‌جز ایجاد اینرسی حاصلی برای ما نخواهد داشت.

از این رو، از سال ۱۳۹۳ به سمت مدل تعالی سازمانی حرکت کردیم و با مطالعه کشورهای پیشرو در جهان و مدل‌های مختلف متوجه شدیم اولین مدل کیفیت در سال ۱۹۵۰ در ژاپن اجرا و موجب شد

که قبلاً توسط سازمان‌های موفق پیموده و تجربه شده است و لذا ریسک اجرای مدل در سازمان مشتری پائین بوده و سازمان را دچار مشکل نخواهد کرد. ما هم در راه‌آهن به این نتیجه رسیدیم که مدل مدیریت صنعتی، مدل جامع و کاملی است و امتحان خود را پس داده است.

در نتیجه به سمت توسعه مدل جدید تعالی نرفتیم چون مدلی که برای ارزیابی طراحی می‌شود نیازمند این است که اعتبارسنجی شده و چند بار مورد تست و آزمایش قرار بگیرد تا بتوان از نتایج آن استفاده کرد. در نهایت در سال ۱۳۹۳، ۳۳ زیرمجموعه ریلی را ارزیابی کردیم که از این بین، ۱۸ زیرمجموعه از مناطق راه‌آهن و ۱۵ مورد از شرکت‌های بخش خصوصی ریلی بودند.

سال اول از این طرح استقبال خوبی شد. البته در ابتدا نگرانی‌های وجود داشت و شاید شرکای تجاری از حضور در طرح ترس داشتند، پس با این موضوع با احتیاط برخورد کردند، اما بعد که متوجه شدند این ارزیابی

RAHBANAN
INTERNATIONAL TRANSPORT

TRANSPORT IS ART

95, North Kheradmand St.
Karimkhan Zand Blvd. Tehran, Iran

www.rahbanan.com
(+9821) 88825901
tehran@rahbanan.com

■ ممکن است برخی شرکت‌ها برای این که در جشنواره امتیاز بهتری بگیرند، از نظر ظاهری و شکلی، نتایج را بالاتر از واقعیت نشان دهند اما ارزیابان ما هم طی این سال‌ها، تجربیات بسیاری کسب کرده‌اند و می‌دانند شرکت‌ها امکان دارد از چه شیوه‌هایی برای پنهان کردن واقعیت استفاده کنند

بازه ارزیابی از شرکت‌ها از اوایل آبان آغاز و بین دو تا سه ماهه پروسه آن به علت پراکندگی مجموعه‌های مورد بررسی به طول می‌انجامد. مجموعه شرکت‌های بخش خصوصی ریلی به صورت اختیاری فراخوان و ارزیابی می‌شوند. همچنین ادارات کل مناطق هم که وظیفه کلی عملیاتی راه‌آهن را برعهده دارند و نوک پیکان مجموعه راه‌آهن محسوب می‌شوند مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. علاوه بر این، در سال ۱۳۹۵ متوجه ضرورت ارزیابی عملکرد ادارات ستادی شدیم، چون اگر ادارات ستادی نتوانند وظایف پشتیبانی خود را به درستی انجام دهند، شرکای تجاری ما هم نمی‌توانند به درستی از عهده ایفای وظایف خود را برآیند.

در نهایت ادارات ستادی نیز با همان تفکر تعالی مورد ارزیابی قرار گرفتند، اما با توجه به تفاوت‌های که ادارات ستادی داشتند، مدلی خاص برای آنها طراحی کردیم. تفاوت از این جا شکل می‌گیرد که مدل تعالی سازمانی برای واحدهای کسب و کار طراحی شده‌اند و با ماهیت ادارات ستادی تفاوت دارند. با مطالعاتی که حدود هشت ماه به طول انجامید به این نتیجه رسیدیم که در دنیا برای چنین واحدهایی مدل خاصی با نام مدل V تهیه شده که این مدل از دو لایه تشکیل می‌شود.

لایه اول صرفاً حوزه فرآیندها را دربر می‌گیرد که به نام مدل I شناخته می‌شود و بر اساس آن، فرآیندهای صورت گرفته در هر واحد، براساس شاخص‌ها و اهداف بررسی می‌شود. اکنون ده واحد ستادی مرحله گذر از I به V را سپری کرده‌اند و قرار شده در بازه زمانی یک تا دو سال همه ادارات ستادی مرحله آی را پشت سر بگذارند و به لایه دوم برسند.

ترابران: آیا این احتمال را در نظر می‌گیرید که قبل از حضور ارزیابان شرکت‌ها به صورت غیرواقعی شرایط را طوری آماده کنند که وضعیتشان بهتر از آن چیزی که هست نشان داده شود. برای این موضوع چه راهکاری اندیشیده‌اید؟

■ ممکن است در سال‌های ابتدایی اجرای مدل تعالی؛ شرکت‌ها به صورت شکلی به کارهایشان نظم بدهند، اما از سال چهارم یا پنجم به بعد به سمت بهبود حرکت می‌کنند. باید توجه داشت طرح تعالی به صورت پیوسته

است و ما نتایج آن را به شرکت‌ها ارائه می‌کنیم تا بدانند در چه بخش‌هایی ضعف و در چه بخش‌های قوت دارند تا شرایط را بهبود دهند و در سال‌های بعد امتیاز بهتری کسب کنند. ممکن است برخی شرکت‌ها برای این که در جشنواره امتیاز بهتری بگیرند سعی کنند با کمترین هزینه بالاترین خروجی را داشته باشند و طبیعی است که اولین قدم این است که از نظر ظاهری و شکلی نتایج را بالاتر از واقعیت نشان دهند، اما ارزیابان ما هم بعد از سال‌ها تجربیات بسیاری کسب کرده‌اند و می‌دانند مخاطبان‌شان ممکن است از چه راهکارهایی برای پنهان کردن واقعیت استفاده کنند. سعی کردیم از ارزیابان خبره‌ای استفاده کنیم که تجربه زیادی دارند تا موارد این چنینی را بشناسند و تا جایی که مقدور است امکان خطا را کاهش دهند.

ارزیابان سعی می‌کنند اطلاعات را تا لایه‌های پایین و عمق پیگیری کنند چون در لایه‌های پایینی امکان سندسازی بسیار سخت‌تر است. در نتیجه اطلاعاتی که ارزیابان ما به دست می‌آورند بالای ۹۰ درصد مطابق با واقعیت است و اگر به موارد سندسازی بربخوریم سعی می‌کنیم این موضوع را به شرکت‌ها گوشزد کنیم.

ترابران: با توجه به سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، جنابعالی میزان بهره‌وری راه‌آهن را در بخش مسافری، باری، توسعه ناوگان و خطوط چگونه ارزیابی می‌کنید؟

■ ما میزان بهره‌وری در راه‌آهن را اندازه‌گیری نکرده‌ایم و قضاوت‌ها تنها برآوردی است. بر این اساس اگر میزان هزینه، نیروی انسانی و دارایی را در نظر بگیریم میزان خروجی کار و درآمد با هم همسان نیست و طبیعتاً مشکلی وجود دارد. علت آن با فرسودگی منابع است یا در جایی چرخ‌دنده‌ها درست کار نمی‌کنند.

ترابران: به نظر شما چه عواملی باعث کاهش بهره‌وری شده یا به قول شما چرخ‌دنده‌ها درست کار نمی‌کنند؟

■ به نظر می‌رسد بهره‌وری در مجموعه راه‌آهن مناسب نیست و علت این موضوع شاید برگردد به سالیان دور و حتی قبل از انقلاب که کشور با درآمدهای نفتی بالایی روبه‌رو بود. در آن زمان بالاترین جذب نیرو اتفاق افتاد و آن درآمدها به عنوان حقوق به پرسنل تزیق شد. یعنی جذب حداکثری، عملکرد اقتصادی را به چالش کشید.

برای ایجاد انگیزه است و نه تنبیه، در دوره بعد پیمانکاران نیز وارد گود شدند.

در سال ۱۳۹۴ تقریباً ۴۷ زیرمجموعه را مورد ارزیابی قرار دادیم که شامل ۱۹ منطقه و ۲۸ شرکت باری و مسافری و پیمانکاران بود. همچنین در سومین دوره تعالی ریلی در سال ۱۳۹۵، ۴۴ زیرمجموعه و در سال چهارم که ۱۳۹۶ بود ۳۵ شرکت حضور پیدا کردند که البته شاهد کاهش شرکت‌کنندگان در این دوره بودیم. در پایان هر دوره و در ماه اسفند از برترین‌ها تقدیر به عمل می‌آوریم.

معمولاً از اواخر مردادماه و اوایل شهریور فرآیند ارزیابی را شروع می‌کنیم. برای این موضوع از ارزیابانی که ۱۵ سال سابقه این کار را دارند در کنار نیروهای جوان بهره می‌بریم. در نتیجه هر سال فراخوان می‌دهیم و سی نفر را انتخاب و برای آموزش آنها از نیروهای سال قبل استفاده می‌کنیم تا تعداد بیشتری در مجموعه تربیت شوند.

ارزیابان هم از داخل مجموعه شرکت راه‌آهن و هم از شرکای تجاری انتخاب می‌شوند. در نهایت



مقایسه سیستم‌های حق دسترسی به شبکه ریلی در کشورهای اروپایی

گروهی از محققان مرکز تنظیم مقررات اروپا (CERRE) و با همکاری دانشگاه لیدز سیستم‌های دریافت حق دسترسی به شبکه ریلی را در چهار کشور اروپایی (انگلستان، فرانسه، آلمان و سوئد) مقایسه کرده‌اند. در این مطالعه به این سوال پاسخ داده می‌شود که آیا سیستم‌های مختلف دریافت حق دسترسی منعکس‌کننده واقعی هزینه‌های مرتبط است؟

پروفسور کریس نش از موسسه مطالعات حمل و نقل دانشگاه لیدز (ITS) مسئول این مطالعه و تهیه نتایج به منظور اتخاذ مناسب‌ترین رویکردها در حوزه حق دسترسی برای سیاستگذاران اروپایی و ملی، نهادهای تنظیم مقررات و مدیران زیرساخت بوده است.

پروفسور نش توضیح داده: «هر کشوری دلایل خود را برای اتخاذ یک رویکرد خاص داشته و هر سیستم مزایای خود را دارد. کشورهای مختلف برای یک موضوع مشابه نرخ‌های متفاوتی برای حق دسترسی اعلام کرده‌اند. گرچه هماهنگی و یکپارچگی کامل در مورد اعمال هزینه‌های حق دسترسی به زیرساخت امکان‌پذیر نبوده و مطلوب نیست، ولی این حجم از تنوع هم مشکل‌ساز است. از آنجایی که روش‌های مختلفی برای محاسبه استهلاک وجود دارد پس نتیجه‌گیری‌ها هم متفاوت است.»

پروفسور نش عقیده دارد که این تمایزات در حق دسترسی می‌تواند جنبه‌های مثبتی نیز داشته باشد: «در انگلستان بسته به نوع ناوگان حق دسترسی بسیار متفاوت است در صورتی که در آلمان حق دسترسی بر اساس قطار-کیلومتر است و هیچ ربطی به نوع ناوگان ندارد.»

با تمایز بیشتر در نرخ‌ها، مدیران زیرساخت توانایی ایجاد انگیزه در بعضی رفتارهای خاص را دارند، مثلاً اپراتورها به استفاده از برخی از واگن‌ها تشویق می‌شوند. به عنوان مثال، سوئد یک مبلغ اضافی برای گلوگاه‌های شبکه ریلی اعمال می‌کند. این یک روش منطقی برای مقابله با محدودیت ظرفیت در برخی خطوط راه‌آهن است.

تنوع در افزایش نرخ‌های دسترسی موجب به حداقل رسیدن کاهش حجم ترافیک می‌گردد، زیرا شما تنها به خطوط خاصی آنها را اعمال می‌کنید، به این ترتیب، می‌توانید براساس مقصد یا یک زمان معینی از روز حق دسترسی را بپردازید. البته این موضوع می‌تواند محاسبه حق دسترسی را پیچیده کند. ممکن است یک اپراتور از قبل مسیر یا زمان حرکت خود را نداند که این عدم اطمینان می‌تواند مشکل‌ساز باشد.

همکاری بین کشورها و سازمان‌های مختلف باید استفاده از راه‌آهن را تشویق کند. اما پروفسور نش تاکید می‌کند آنچه که اهمیت دارد، همان چیزی است که در جاده اتفاق می‌افتد. تاکنون هیچ توافقی برای اختصاص حق دسترسی متناسب برای حمل‌ونقل جاده‌ای وجود نداشته است. تا زمانی که اراده سیاسی برای این فقدان وجود ندارد، حمل‌ونقل ریلی نمی‌تواند در زمین بازی یکنواخت رقابت کند.

شرکت راه‌آهن در سال ۱۳۷۶ نیز حدود ۳۳ هزار نیروی انسانی داشت، پس رویکرد جذب زیاد نیرو بعد از انقلاب هم اتفاق افتاده است.

این میزان جذب با میزان بار و مسافر و عملکرد چندان تناسب نداشت. از زمان واگذاری برخی امور از ۳۳ هزار نفر، ۹ هزار و ۴۰۰ نفر در خود مجموعه راه‌آهن باقی ماندند؛ ده هزار نفر از طریق بخش خصوصی به صورت مستقیم در راه‌آهن به فعالیت پرداختند و ۱۰ تا ۱۲ هزار نفر نیز در بخش خصوصی ریلی مشغول کار شدند. به این ترتیب، نیروی انسانی حفظ شد، منتها نوع استخدام‌ها تغییر کرد و در نتیجه خروجی راه‌آهن صعودی، اما با شیب کند بود.

ترابران: به غیر از نیروی انسانی چه عواملی را در کاهش بهره‌وری موثر می‌دانید؟

■ به طور قطع در جایی که بهره‌وری پایین است تنها یک عامل تاثیر گذار نیست. ممکن است عامل غالب یک مورد باشد، اما عوامل دیگر نیز تاثیرگذار هستند. باید به این نکته توجه داشت که زیرساخت‌های راه‌آهن قدیمی هستند و عمر برخی از خطوط ۹۰ سال است و سالیان سال است که بازسازی نشده‌اند، در نتیجه سرعت سیر در آن خطوط پایین است.

همچنین عمر ناوگان بالا است. به عنوان مثال عمر میانگین لکوموتیو ۲۷ سال، ناوگان باری ۲۲ سال و ناوگان مسافری ۲۶ سال است. وقتی امر مفید بالا باشد فرسودگی ناوگان است و دارایی‌های مشهود کارایی را کاهش و هزینه‌ها را افزایش می‌دهد. عامل تاثیرگذار دیگر به خصوص در شرکت‌های دولتی؛ عامل مدیریتی است. در بخش خصوصی حساب دو دو تا چهار تا را دارند تا به سودآوری برسند، اما در مجموعه‌های دولتی تقریباً همه چیز براساس مأموریت و بودجه است، در نتیجه با پرت و انباشتگی هزینه مواجه می‌شوند، چون برنامه‌های اجرایی متناسب با جهت‌گیری‌هایی که در برخی موارد از بیرون اعمال می‌شود نیست.

در برخی موارد عوامل بیرونی احداث خط جدید یا توقف در ایستگاه‌های که جنبه اقتصادی ندارند یا به راه‌آهن تحمیل می‌کنند و در نتیجه بهره‌وری را کاهش می‌دهند، اما به هر حال، چون سنجشی برای تاثیر هر یک از عوامل منفی صورت نگرفته، معلوم نیست کدامیک از عوامل تاثیرگذار نقش منفی بیشتری دارند.

مسافر بین مودهای حمل و نقل مقایسه هزینه - فایده انجام می‌دهد و بر این اساس برای هر سفر ریلی حاضر است مبلغ مشخصی بپردازد. اگر قیمت بلیت بیش از این مبلغ مورد انتظار (قیمت انتظاری) باشد از انتخاب قطار منصرف می‌شود و اگر قیمت بلیت کمتر از این قیمت انتظاری باشد از آن استقبال می‌کند و حتی ممکن است برای بهره‌مندی از این امکان ارزان، سفرهای بیشتری را در برنامه خود بگنجانند.

مروار تجربه سال‌های نه چندان دور، قیمت‌های پایین بلیت (سوبسیدی) و وجود صف و کیفیت پایین خدمات مسافری ریلی و ضرر انباشته شرکت‌های حمل و نقل را نشان می‌دهد.

به همین دلیل، مدیریت راه‌آهن از دولت یازدهم مجوز گرفت و اشاره مثبت خود برای افزایش قیمت بلیت قطار را به شرکت‌های حمل و نقل مسافری نشان داد تا از این رهگذر درآمد بیشتری جذب شود و کیفیت خدمات افزایش یابد و شاید شرکت‌های حمل و نقل مسافری به سوددهی برسند؛ اما اهداف این افزایش قیمت محقق نشد:

اولا) بازار بلافاصله به افزایش ناگهانی قیمت عکس‌العمل منفی نشان داد و در همان اولین سال افزایش قیمت‌ها، ریزش شدیدی در مشتری قطارهای مسافری دیده شد و حتی در ایام نوروز ضریب اشغال صندلی کاهش پیدا کرد. قیمت‌های ارائه شده بیش از قیمت انتظاری مشتری بود؛ به عبارت دیگر ریل جذابیت خود را در مقابل مودهای دیگر حمل و نقل مسافر از دست داد.

ثانیا) این افزایش قیمت، شرکت‌های حمل مسافری را به سوددهی نرساند و بهبودی در کیفیت خدمات مشاهده نشد. از یک شرکت ضررده نمی‌توان انتظار بهبود کیفیت داشت حتی اگر میزان ضرر آن یک‌شبه مثلاً نصف شده باشد. افزایش درآمد بلیت‌فروشی صرف بازپرداخت بدهی می‌شود.

در شرایطی که علی‌رغم اشباع قیمت بلیت، شرکت‌های حمل و نقل ریلی نمی‌توانند دخل و خرجشان را متعادل کنند، نباید انتظار بهبود کیفیت داشت. این کیفیت نازل خود باعث کاهش قیمت انتظاری مشتری می‌شود. این چرخه معیوب همان است که خود را در ضرر ۸۰۰ میلیارد تومانی بخش مسافری نشان




بن بست اقتصادی در مسافرکشی ریلی

مهندس سعید قصابیان

مدیرعامل راه‌آهن از ضرر سالانه ۸۰۰ میلیارد تومانی در بخش مسافری خبر داد. مدیرعامل رجا از عملی نشدن وعده‌های داده شده شکایت می‌کند و چاره‌ای جز افزایش قیمت بلیت قطارهای حومه‌ای نمی‌بیند. وزارت نفت به تعهد خود در مورد جبران صرفه‌جویی سوخت به صنعت حمل و نقل ریلی عمل نمی‌کند. در بخش درون شهری نیز معاون شرکت بهره‌برداری مترو تهران و حومه اذعان می‌کند که هزینه هر سفر با مترو بیش از ۲۴۰۰ تومان است و درآمد بلیت‌فروشی مترو جوابگوی این هزینه نیست. تاکنون تنها راهکار، تزریق سوبسید به بخش مسافری بود که حالا دیگر توان پرداخت همان سوبسید هم وجود ندارد.

تزریق سوبسید به یک اقتصاد ورشکسته، مُسکن و در کوتاه‌مدت موثر است و علاچی نیست که بتوان برای همیشه آن را ادامه داد، اما مدیرعامل رجا همچنان بر جبران ضرر قطارهای حومه‌ای از جیب دولت اصرار دارد. هنر دولت‌ها در این سال‌ها این بوده که بیمار را به این مُسکن معتاد کرده‌اند. به این ترتیب، بحران در کاسه‌ی مسافرکشی ریلی به وضوح دیده می‌شود.



تراپار

ماهنامه اقتصاد ترابری

@tarabaranmag
اخبار ماهنامه ترابران

فوق‌الذکر را پیش‌بینی کند؟ آیا هیئت‌مدیره این شرکت‌ها از مدیرعامل حساب‌کشی می‌کنند که جدول هزینه‌هایش را ارائه کند؟ درباره ساختار سازمان حساب‌کشی یا درباره فرآیندها و فعالیت‌های غیرضروری در سازمان حساب‌کشی می‌کنند؟ آیا کسی بر جدول هزینه تمرکز می‌کند که شاید بشود آن را اصلاح و یا هزینه‌های غیرضروری را حذف کرد؟ آیا هیئت‌مدیره این شرکت‌ها به ریخت‌وپاش‌ها حساس هستند؟ آیا هیئت‌مدیره این شرکت‌ها پول شرکت را پول خودشان می‌دانند؟ آیا هیئت‌مدیره و مدیرعامل ضرر شرکت را از جیب خود می‌پردازند؟ آیا هیئت‌مدیره و مدیرعامل، بابت ضرر بالا آمده خود را جریمه می‌کنند؟

همواره ممکن و میسر است که یک تحلیل «مهندسی ارزش» (یا هر تکنیک دیگر بهبود) بر روی فعالیت‌های یک شرکت انجام داد و تلاش مجددی کرد برای حذف هزینه‌های غیرضروری (هزینه‌هایی که تاثیر مستقیمی بر انجام مأموریت سازمان ندارند) و شاید افزایش ستانده. این تحلیل باید پیوسته جریان داشته باشد. همانطور که در شرکت‌های خصوصی مستقل به‌طور پیوسته جریان دارد. همه اینها به شرط آن است که به محدودیت منابع باور داشته باشیم. همه اینها به شرط آن است که به مسئولیت اجتماعی بنگاه‌های اقتصادی باور داشته باشیم که وقتی مردم اموال خود را در قالب یک شرکت به ما سپرده‌اند و بار ضرر آن را به دوش می‌کشند ما هم برای خلق ارزش بیشتر و کاهش هزینه تلاش کنیم.

منابع:

- ۱- ضرر ۸۰۰ میلیارد تومانی راه‌آهن جمهوری اسلامی در بخش مسافر در سال ۹۵ (به نقل از مدیرعامل شرکت راه‌آهن- ۱۳۹۶/۰۹/۱۶)
- ۲- چاره‌ای جز افزایش قیمت قطارهای حومه‌ای نداریم (به نقل از مدیرعامل شرکت رجا/ ۱۳۹۶/۰۹/۱۸)
- ۳- هزینه هر سفر با مترو بیش از دو هزار و چهارصد تومان است (به نقل از معاون منابع انسانی شرکت بهره‌برداری مترو تهران و حومه).
- ۴- مدل جریان زیان قطارهای حومه‌ای از دیدگاه مدیرعامل رجا (تین‌نیوز/ ۱۳۹۷/۰۲/۰۳)

می‌دهد. بانک‌ها درخواست فعالان ریلی را برای دریافت تسهیلات جدی نمی‌گیرند. کدام بانک حاضر است به کاسبی که این همه ضرر بالا می‌آورد وام بدهد؟

حمل‌ونقل ریلی در سال‌های اخیر در حدود ۲۵ میلیون مسافر در سال را جابه‌جا کرده است؛ به عبارت دیگر به ازای حمل هر مسافر قریب ۳۲ هزار تومان ضرر داده است. با ادامه شرایط فعلی هرگونه تلاش برای توسعه کسب‌وکار و جذب مسافر بیشتر ضرر بیشتری را تولید می‌کند (مدیرعامل رجا در اوایل اردیبهشت ماه اذعان می‌کند که به دلیل زیان‌ده بودن مسیر قطار حومه پرنده، پیشوا و قم، یک قطار را از خط سیر روزانه کم کرده‌اند) و اسباب نارضایتی بیشتر مسافر است.

خلاصه آنکه اقتصاد مسافرکشی ریلی در بن‌بست است. این بن‌بست دو جنبه دارد:

اول پایین بودن قیمت انتظاری مسافران به دلیل ارزان‌تر بودن دیگر مدهای حمل‌ونقل به خصوص جاده است. اغلب مسافران، جاده و هواپیما را بر ریل ترجیح می‌دهند. ارزانی سوخت در ایران از بدیهیات است و با این شرایط، مسافر بیش از این حاضر به پرداخت به حمل‌ونقل ریلی نیست. بنابراین یک سمت این بن‌بست، فراریلی است. بر عهده دولت است که موانعی را که در بالادست بخش ریلی وجود دارد، برطرف کند.

سمت دیگر این بن‌بست اما در داخل بخش مسافری ریلی است. توجه این نوشته معطوف به این سمت ماجراست. یک بنگاه اقتصادی در زمانی که با رکود و کساد می‌مواجه می‌شود بیکار نمی‌نشیند و تلاش می‌کند با کاهش هزینه از ضرر بکاهد. آن ضرر ۳۲ هزار تومانی حاصل تفاضل درآمد بلیت‌فروشی از هزینه‌های شرکت‌هاست. حالا که در کوتاه‌مدت نمی‌توان قیمت بلیت را افزایش داد، آیا شرکت‌های حمل‌ونقل مسافری ریلی (به ندرت خصوصی مستقل و عمدتاً دولتی و شبه‌دولتی) تلاشی برای کاهش هزینه‌های خود انجام می‌دهند؟ یا این هزینه‌ها را غیرقابل اجتناب می‌دانند؟ آیا هیئت‌مدیره این شرکت‌ها به این امر حساس هستند؟ آیا حسابداری روشنی وجود دارد که قیمت تمام‌شده حمل هر مسافر را نشان دهد؟ آیا تحلیل مالی روشنی وجود دارد که ضرر



«... موضوع معاینه فنی قدمت دیرینه دارد؛ به طوری که در سال ۱۳۴۷ در ذیل قوانین راهنمایی و رانندگی دیده شده است. در سال ۱۳۶۹ ستاد معاینه فنی تهران تاسیس شد و در سال ۱۳۷۲ برای اولین بار جمعی از فعالان محیط زیست برای جلوگیری از آلودگی هوا مصوبه‌ای را به مجلس ارسال کردند که در سال ۱۳۷۴ به تصویب رسید و بر مبنای آن معاینه فنی جزو الزامات قانونی قرار گرفت. از سال ۱۳۸۰ درآمد این مراکز به‌عنوان بخشی از درآمدهای عمومی دولت در نظر گرفته شد، اما آغاز به کار مراکز معاینه فنی خودروهای سبک و سنگین از سال ۱۳۸۳ بود...»

در خصوص عملکرد این مراکز، پای صحبت‌های عباس مجیدی‌نژاد نشستیم. او می‌گوید: «ادعا نمی‌کنم مراکز معاینه فنی صد درصد درست کار کردند اما چالش‌های موجود را باید بیشتر در حوزه مبانی قوانین و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها دید. ماهیت وجودی مراکز معاینه فنی خودرو کشور موضوع مهمی است که امروزه مغفول واقع شده است و به همین دلیل این مراکز از روند اخلاق حرفه‌ای و اجتماعی خود دور شده‌اند.»

آیا مراکز معاینه فنی خودروها از روند اخلاق حرفه‌ای دور شده‌اند؟

محاسبات اقتصادی یک فعالیت غیر اقتصادی



■ در بخش خودروهای سنگین مشکلات ستادی حادی وجود ندارد، اما معاینه فنی خودروهای سبک از طرح ملی به سمت طرح محلی رفته است. در بخش سنگین یک ستاد معاینه فنی وجود دارد، اما در بخش خودروهای سبک به تعداد شهرداری‌های کل کشور می‌تواند ستاد وجود داشته باشد و این تعداد تا ۱۲۵۰ ستاد هم می‌رسد

■ آخرین نرخ‌گذاری مراکز معاینه فنی در سال ۹۴ بوده که در سال ۹۵ ابلاغ شده و تاکنون هم تغییری نکرده و گویا در سال ۹۷ هم تغییر قیمتی نخواهیم داشت. این در حالی است که درآمدهای ما هر سال کمتر از سال قبل و مخارج هر سال بیشتر می‌شود از حقوق و دستمزد و بیمه تا هزینه‌های جاری

یعنی قیمت تمام شده به حدی نباشد که حداقل مراکز معاینه فنی بتوانند به کف پایه قیمتی خود برسند و زیان‌ده باشند، دچار هرج و مرج خواهیم شد. این شرایط عملاً بستری برای به وجود آمدن انحرافات خواهد بود.

ترابران: انحراف در مراکز معاینه فنی به چه شکلی بروز پیدا می‌کند؟

■ مثلاً ممکن است خودروهایی ایراداتی داشته باشند ولی این ایرادات به نوعی لاپوشانی شده یا نادیده گرفته شود که این سهل‌انگاری در حمل و نقل بسیار مسئله‌ساز خواهد بود؛ چراکه مهمترین مسئله در خودروها میزان ایمنی آنهاست و بر اساس آمار پلیس راهور، حدود ۳۵ درصد از عامل تصادفات ما نقص فنی است. اینجاست که اگر موارد ایمنی به شکل صحیحی بررسی نشود امکان بروز مشکلات و انحرافات بعدی افزایش می‌یابد.

ترابران: مراکز معاینه فنی سازوکار مالی بسیار مشخصی دارند. میزان ورودی خودروها و دریافتی آنها مشخص است و از سوی دیگر هزینه‌های آنها هم تا حد زیادی شفاف است. به این ترتیب سود این مراکز تقریباً عدد مشخصی است. در این شرایط سازمان امور مالیاتی چگونه می‌تواند مالیات را افزایش دهد؟ نرخ مالیاتی تغییر می‌کند یا دفاتر شما را مورد تایید قرار نمی‌دهند؟

■ سوال بسیار درستی است. عدم هماهنگی در بین وزارتخانه‌های مختلف و نگاه سلیقه‌ای سازمان‌های مرتبط باعث این معضلات شده است. مراکز معاینه فنی در مالیات بر ارزش افزوده هم دچار مشکل قانونی هستند. مراکزی که ثبت آنها به صورت حقوقی صورت گرفته ملزوم به پرداخت و مراکزی که به صورت حقیقی دارای مجوز هستند معاف شده‌اند؛ در صورتی که قیمت مصوب هیئت وزیران لازم‌الاجراست و حق دریافت مبلغ مازاد وجود ندارد.

تمامی این مشکلات بر اثر نبود نگاه ملی است و اینکه منافع سازمانی بر منافع ملی ارجحیت پیدا کرده است.

ترابران: در فرآیند نرخ‌گذاری مراکز معاینه فنی، انجمن مراکز معاینه فنی خودرو تا چه حد نقش داشته و یا دارد؟

■ تعیین‌کننده اصلی نرخ، دولت است؛ اما در مواردی از ما به عنوان مشاور اطلاعاتی

ترابران: معضلات مراکز معاینه فنی عمدتاً به چه مسائلی مربوط می‌شوند؟

■ در ابتدا باید توضیح بدهم که حوزه خودروهای سبک با سنگین هم متفاوت است. در بخش خودروهای سنگین مشکلات ستادی حادی وجود ندارد، اما معاینه فنی خودروهای سبک از طرح ملی به سمت طرح محلی رفته است. در بخش سنگین یک ستاد معاینه فنی خودروهای سنگین وجود دارد، اما در بخش خودروهای سبک به قاعده شهرداری‌های کل کشور می‌تواند ستاد وجود داشته باشد و این تعداد تا ۱۲۵۰ ستاد هم می‌رسد. این تضارب آرا و عقاید یکسری معضلاتی را به وجود آورده است. ما در این گفت‌وگو نمی‌توانیم تمام مشکلات خود را مطرح کنیم، اما یکی از مشکلات حاد ما این است که از سال ۱۳۸۹ هر سه سال یک بار نرخ‌گذاری مراکز از طریق وزارت کشور ابلاغ می‌شود. اگر مستندی هم وجود داشته باشد، حداقل ما از آن بی‌خبریم که این زمان‌بندی براساس چه قانون یا مصوبه‌ای است.

یکی از مشکلات ما همین است که آخرین نرخ‌گذاری مراکز در سال ۹۴ بوده که در سال ۹۵ ابلاغ شده و تاکنون هم تغییری نکرده و از قرار معلوم در سال ۹۷ هم تغییر قیمتی نخواهد داشت. این در حالی است که هر سال بر مبالغی که می‌بایست به عنوان مالیات پرداخت کنیم افزوده می‌شود؛ آن هم در شرایطی که درآمدهای ما هر سال کمتر از سال قبل است. مخارج ما هر سال بالاتر می‌رود، از حقوق و دستمزد و بیمه گرفته تا هزینه‌های جاری.

ما اعتقاد داریم که حداقل باید به مراکز معاینه فنی در این بخش کمک‌هایی می‌شد، اما تا به حال هیچ همکاری با ما نداشته‌اند. ما نامه‌ای را به دفتر آقای لاریجانی فرستادیم تا در این زمینه مساعدتی کنند اما جوابی نگرفتیم. در بخش بخشودگی سهم کارفرمایی در بیمه نیز علی‌رغم مکاتبه با سازمان تأمین اجتماعی، تاکنون هیچ اقدامی صورت نگرفته است و در حالی که دولت خودش نرخ‌های ما را تصویب می‌کند، اما حتی هزینه آب و برق و گاز ما هم مانند بخش‌های تولیدی و تجاری محاسبه می‌شود.

با این وضعیت عملاً ما دچار معضل انتفاع در مراکز فنی شده‌ایم. این معضل انتفاع متأسفانه مشکلاتی را به وجود می‌آورد. اگر تعادل وجود نداشته باشد

■ یکی از کارکردهای مراکز معاینه فنی می‌تواند این باشد که نقایص فنی خودروهای داخلی را به خودروسازان منعکس کنند، اما فعلا هیچ پیوندی بین ما و شرکت‌های خودروساز وجود ندارد. ما اطلاعات را ارسال می‌کنیم، اما حتی خودمان امکان آنالیز سیستمی این اطلاعات را نداریم

■ ما باید یکسری ارتباط ارگانیک داشته باشیم که تا به حال وجود نداشته است. خودروسازان لابی‌های قدرتی خود را در وزارت صنعت و معدن و تجارت دارند و تاکنون رغبتی هم نشان نداده‌اند که با مراکز معاینه فنی تعامل داشته باشند

خواسته‌اند و ما در هر دوره اطلاعات لازم را در اختیار آنها قرار داده‌ایم. اما هنوز نرخ خدمت با نرخ تعیین شده تفاوت دارد و در مقایسه با کشورهای دیگر این تفاوت کاملا مشهود است. البته نمی‌گوییم که می‌بایست مثل کشورهای دیگر مبالغ بالایی را دریافت کنیم اما حداقل باید شرایطی را داشته باشیم که قیمت تمام شده به شکل صحیحی دربیاید و کار درست و اصولی انجام شود.

ترابران: اشاره کردید به اینکه نرخ معاینه فنی در

کشورهای دیگر بسیار بالاتر است. آیا از لحاظ امکانات و تجهیزات معاینه فنی هم ما در سطح کشورهای اروپایی قرار داریم؟

■ بله. در مورد دستگاه‌های سه‌گانه، آنالیزورهای سوخت و تست چراغ دستگاه‌های ما از مدل‌های اروپایی هستند و مراکز ما کاملا به‌روز هستند.

ترابران: غیر از مسائل مالیاتی، مراکز معاینه فنی با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

■ مثلا یکی از مشکلات بزرگ ما که خود دولتمردان ما هم به این امر کاملا واقف هستند، دستورالعمل ماده ۳ آیین‌نامه اجرایی نحوه انجام معاینه و صدور برگ معاینه فنی خودروها است که به ضوابط ایجاد این مراکز مربوط می‌شود و در سال ۱۳۹۵ ابلاغ شده است. مشکلات این دستورالعمل تا آنجا بود که بعد از چند ماه از طرف خود مسوولان عنوان شد که باید اصلاح شود، اما هنوز هیچ اصلاحی صورت نگرفته است. انجمن طی مکاتبات متعدد چه قبل و چه بعد از ابلاغ، عنوان کرده که کارشناسی لازم صورت نگرفته و موارد تفکیک نشده، لذا مسائل به شکل پیچیده و غامضی درآمده است.

مثلا در دستورالعمل ماده ۳ کلان‌شهری مانند تهران با شهرهای کوچک در یک جایگاه قرار گرفته‌اند. این در حالی است که قطعاً جنس مشکلات کلان‌شهرهایی مانند تهران با شهرهای کوچک ۲۰ هزار نفری متفاوت است. در مورد مکان‌یابی و اینکه چه تعداد مرکز در چه نقاطی باید وجود داشته باشد هم در استان‌های مختلف کشور ما به شکل سلیقه‌ای عمل می‌شود. در شهرهایی به تعداد زیاد و افراطی مراکز معاینه فنی وجود دارد و در شهرهایی شاهد کمبود این مراکز هستیم، اما بنا به سلايق حاکم، اجازه افزایش مراکز داده نمی‌شود.

ترابران: هیچ توجهی به انتقاداتی که انجمن مطرح می‌کند وجود ندارد؟

■ نمی‌خواهم بگویم تا به حال هیچ کاری صورت نگرفته، اما در مجموع حتی نمی‌توانیم بگوییم به ۵۰ درصد خواسته‌های خود رسیده‌ایم، چون در فرآیند معاینه فنی خودروها هنوز تعامل بین بخش خصوصی و سازمان‌های دولتی مخصوصا سازمان‌های غیرانتفاعی مانند شهرداری وجود ندارد و متاسفانه شرایط همکاری و هماهنگی در کنار هم را ندارند.

ترابران: آیا شما این مسئله را که اخذ معاینه

فنی در مراکز دور از شهرهای بزرگ راحت‌تر است، تایید می‌کنید؟

■ کاملا درست است و ما اصلا منکر آن نیستیم. البته مزیت وجود سیمفا (سامانه یکپارچه مراکز معاینه فنی خودرو) این است که کیفیت دستگاه‌ها سیستم‌ها و تجهیزات در تمام مراکز یکی است یعنی مراکز معاینه فنی کلان‌شهرها با شهرهای کوچک از نظر دستگاه‌ها و تجهیزات فرقی با هم ندارند، اما کلان‌شهرها مشکلات و معضلات خاص خودشان را دارند. مثلا در کلان‌شهری مانند تهران، مشهد و اصفهان، آلودگی هوا بسیار اهمیت دارد، اما در شهرهای کوچک به‌ویژه در غرب کشور که اغلب کوهستانی هستند بیشتر ایمنی خودروها اهمیت پیدا می‌کند. اینها مسائلی است که باید در دستورالعمل‌ها به شکل منطقی کنکاش و مشخص می‌شد، اما متاسفانه تا به حال این واکاوی صورت نگرفته است.

متاسفانه ما به معاینه فنی به عنوان یک کار اقتصادی نگاه می‌کنیم در صورتی که معاینه فنی یک مسئولیت اجتماعی است که با جان مردم سروکار دارد. در مورد مبلغ معاینه فنی ما تاکید می‌کنیم که مبلغ باید منطقی باشد اما از مسئولیت‌های اجتماعی مراکز معاینه فنی هم غافل نیستیم. این در حالی است که وقتی این مراکز را به شکل بنگاه‌های اقتصادی ببینیم انحراف از مسیر آغاز می‌شود، ما از چشم‌انداز اهداف خود در مراکز معاینه فنی دور می‌شویم و این به معضل بزرگی تبدیل خواهد شد.

سوال اینجاست که چرا یک سازمان با تعهدات اجتماعی و اخلاقی را که وظیفه تامین ایمنی جان شهروندان را دارد به یک بنگاه اقتصادی بدل می‌کنیم و آن را صرفا در جهت کسب درآمد به کار می‌گیریم؟ وقتی وزارتخانه‌های مهمی مانند وزارت کشور و اقتصاد این چنین نگاهی به سیستم معاینه فنی داشته باشند دیگر چه توقعی از عموم مردم خواهد بود؟ همین نگاه اقتصادی به مراکز معاینه فنی باعث می‌شود که خود متصدیان مراکز نیز مسائل اقتصادی را در اولویت خدمات خود قرار دهند؛ چرا که دولت و حاکمیت هر نگاهی داشته باشد همان نگاه در سازمان‌ها و مراکز تابعه هم تسری پیدا می‌کند. همان‌طور که در کارگروه‌های استان‌ها مراکز معاینه فنی را به عنوان فرصتی برای اشتغال‌زایی تلقی می‌کنیم؛ نه به عنوان مراکزی به منظور

■ مراکز معاینه فنی در مالیات بر ارزش افزوده هم دچار مشکلات قانونی هستند. مراکزی که ثبت آنها به صورت حقوقی صورت گرفته ملزوم به پرداخت و مراکزی که به صورت حقیقی دارای مجوز هستند معاف شده‌اند؛ در صورتی که همگی ملزم به رعایت قیمت مصوب هیئت وزیران هستند

■ در مورد مکان بایی و اینکه چه تعداد مرکز در چه نقاطی باید وجود داشته باشد، در استان‌های مختلف کشور به شکل سلیقه‌ای عمل می‌شود. در شهرهایی به تعداد زیاد و افراطی، مراکز معاینه فنی وجود دارد و در شهرهایی شاهد کمبود این مراکز هستیم و بنا به سلیقه، اجازه افزایش داده نمی‌شود

برای خود ما هم وجود ندارد. ما باید یکسری ارتباط ارگانیک داشته باشیم که تا به حال وجود نداشته است. خودروسازان لابی‌های قدرتی خود را در وزارت صنعت و معدن و تجارت دارند و تاکنون رغبتی هم نشان نداده‌اند که با مراکز معاینه فنی تعامل داشته باشند. این یکی از ضعف‌های ما است چون اگر اطلاعات آماری وجود داشته باشد، پیدا کردن و آنالیز نقایص فنی خیلی راحت‌تر به دست می‌آید و این برای حفظ حقوق شهروندی هم بسیار مفید خواهد بود.

سازوکار صدور معاینه فنی خودروها که شامل عکسبرداری از حضور فیزیکی خودرو و تمهیداتی از این دست است، هنوز هم شنیده می‌شود که عده‌ای مدعی اخذ معاینه فنی خودروها بدون نیاز به حضور خودرو هستند. از دید شما چنین چیزی ممکن است؟

■ با وجود سامانه یکپارچه مراکز معاینه فنی (سیمفا) وجود خودرور الزامی است. اگر صدور کارت و برچسب خارج از سامانه صورت گیرد فاقد اعتبار محسوب می‌شود و در صورت استعلام این موارد مشخص خواهد شد. در شهرهای که دوربین‌های نظارتی آنها فعال باشد در مواقع عبور از طریق دوربین جریمه اعمال خواهد شد. با کمال تاسف موارد این چنینی وجود داشته و افرادی بدین صورت مبادرت به گرفتن معاینه فنی می‌کنند که هنگام استعلام و عبور از دوربین جریمه خواهند شد.

ترابران: یکی از کارکردهای مراکز معاینه فنی می‌تواند این باشد که نقایص فنی خودروهای داخلی را به خودروسازان منعکس کنند. آیا در حال حاضر، چنین ارتباطی بین مراکز معاینه فنی و خودروسازان وجود دارد؟

■ به صورت اصولی باید این ارتباط وجود داشته باشد اما با کمال تاسف در حال حاضر هیچ‌گونه پیوندی بین ما و خودروسازان وجود ندارد. ما اطلاعات خود را ارسال می‌کنیم ولی حتی خودمان امکان آنالیز سیستمی اطلاعات خود را نداریم.

ترابران: آیا انجمن تابه‌حال تلاشی برای ایجاد ارتباط با خودروسازان داشته است؟

■ ببینید! راهی که طی شده راه بسیار سختی بوده تا مراکز معاینه فنی از مراحل ابتدایی به مرحله کنونی برسند. سامانه‌هایی که به صورت آنالیز اطلاعات مراکز معاینه فنی را برداشت می‌کنند از سال ۱۳۹۳ در خودروهای سنگین و از سال ۹۴ در خودروهای سبک شروع به فعالیت کرده‌اند. البته این موارد در ستاد معاینه فنی تهران وجود داشته که می‌توانستند اطلاعات آماری خود را داشته باشند مثل اینکه اشکالات خودرو چند درصد مربوط به سوخت، کمک‌فتر یا ترمز است.

این اطلاعات در اختیار سازمان راهداری، وزارت کشور و اتحادیه همگانی حمل‌ونقل سراسری کشور قرار دارد، اما فعلا دسترسی این اطلاعات

حفظ ایمنی خودرو.

این نگاه نادرست به مراکز معاینه فنی معضلی است که در استان‌های بسیاری شاهد آن هستیم. تأکید می‌کنم اولین مسئله مدیران و صاحبان امتیاز مراکز معاینه فنی باید رسالت اجتماعی باشد، اما باید به حداقل پایه برای توجیه یک واحد اقتصادی که توسط بخش خصوصی راه‌اندازی شده هم توجه داشت که متأسفانه شاهد آن نیستیم. ما دنبال سود و منفعت خاصی نیستیم، اما در مجموع، باید تعادلی هم وجود داشته باشد.

ترابران: نقش مراکز معاینه فنی در بحث آلاینده‌گی هوا مشخص است، اما یکی دیگر از مشکلات کشور نیز بحث آمار بالای تصادفات جاده‌ای است که بخشی از آن به رفتار رانندگان و کیفیت جاده‌ها و بخشی هم به ایمنی خودروها مربوط می‌شود. آیا مراکز معاینه فنی می‌توانند برخی از ایرادات عملکردی خودرو را در تست‌های خود شناسایی کنند؟ برآوردی از تاثیر این مسئله بر وضعیت تصادفات جاده‌ای دارید؟

■ ما به طور مشخص، برآورد قابل‌ارائه‌ای در خصوص نقش مراکز معاینه فنی در این زمینه نداریم، اما می‌توان به برخی آمارها استناد کرد؛ مثلاً در سال ۱۳۸۴ در زمانی که مراکز معاینه فنی برای اولین سال تازه شروع به کار کردند آمار تصادفات طبق آمار پزشکی قانونی حدود ۲۷ هزار نفر کشته بود که در سال ۹۵ این تعداد به ۱۷ هزار نفر تقلیل پیدا کرد. نمی‌خواهم بگویم دلیل صد درصدی کاهش آمار، معاینه فنی بوده است اما بدون شک معاینه فنی یکی از مولفه‌های موثر در این بهبود آمار بوده است. وقتی رانندگان خودروها مخصوصاً خودروهای برون‌شهری بدانند که اگر معاینه فنی نگیرند کارت هوشمندشان غیرفعال می‌شود، حتماً در دوره‌های مختلف به خودروی خود رسیدگی می‌کنند.

در سال ۱۳۹۲ طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس هشت درصد از درآمد ناخالص ملی ما صرف تصادفات و هزینه‌های جانبی شده است. اگر فرهنگ‌سازی از طریق متولیان امر و صداوسیما صورت می‌گرفت قطعاً جایگاه و پایگاه مراکز فنی این چنین نبود و می‌توانست کمک‌های بسیاری خوبی برای کاهش این مبالغ مالی داشته باشد.

ترابران: با توجه به تغییرات انجام گرفته در

دیپلماسی تجاری یکی از عوامل مهم تاثیرگذار در روند جهانی شدن است و نه تنها بخش قابل توجهی از کار دیپلماتیک به فعالیت‌های تجاری اختصاص یافته، بلکه در برخی کشورها مسائل سیاسی تحت‌الشعاع مسائل اقتصادی فراگرفته‌اند. سفرای آلمان و فرانسه ادعا می‌کنند که ۶۰ درصد فعالیت‌های آنان مصروف مسائل اقتصادی می‌شود.

مطالعه کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران درباره مواردی از دیپلماسی تجاری کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه نشان می‌دهد که در همه این کشورها تجارت به یکی از ارکان سیاست خارجه و دیپلماسی تبدیل شده و همان اندازه که دیپلماسی سیاسی-امنیتی از استراتژی، برنامه، بودجه و پرسنل برخوردار است، دیپلماسی تجاری شامل تدوین سیاست‌های تجاری، توسعه صادرات و جذب سرمایه خارجی نیز واجد اهمیت بوده و توجه مشابهی به آن می‌شود؛ این در حالی است که ایران علیرغم برخورداری از یک بازار بزرگ در پیرامون خود- به دلیل نداشتن دیپلماسی اقتصادی و تجاری مناسب- نتوانسته از این فرصت‌ها به‌خوبی بهره‌برداری کند.

پژوهشی در باب ناکارآمدی
دیپلماسی اقتصادی - تجاری کشور

معلولیت

موضوع با اهمیتی مانند دیپلماسی تجاری را نمی‌توان
تنها به دستگاه سنتی دیپلماسی یا حتی بازرگانی محدود کرد



■ براساس اطلاعات موجود در کل جهان نزدیک به ۲۰ هزار دیپلمات تجاری مشغول به کار هستند و بودجه‌ای معادل ۵۰۰ میلیون دلار صرف فعالیت‌های آنان در دو بخش سیاست تجاری و توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری می‌شود تا حداقل استانداردهای موردنیاز را ایجاد کنند

■ باید توجه داشت دیپلماسی تجاری زمانی قابل شکل‌گیری و موفقیت خواهد بود که نگرش بلندمدت، بینش جهانی و اراده سیاسی را همراه داشته باشد چون در غیر این صورت به یکی از اجزای سیاست خارجی کشورها تبدیل شده و ممکن است مانند هر موضوع دیگری با تغییر حکومت‌ها دچار نوسان و اختلال شود

اقتصادی کشور موردنظر مشاوره بدهند و موسسات تجاری کشور میزبان را هم ترغیب به افزایش مبادلات با کشور خود کنند. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که هر اندازه سطح توسعه کشورها بیشتر می‌شود، دیپلماسی تجاری آنها نیز از مدل اول به مدل سوم تمایل بیشتری پیدا می‌کند.

از سوی دیگر، در فرآیند جهانی‌شدن، دیپلمات‌های تجاری وظایف گسترده‌تری پیدا کرده‌اند و فقط نمی‌توانند خود را محدود به فعالیت‌های بازرگانی کنند. جذب سرمایه خارجی، گسترش همکاری‌ها در زمینه تحقیق و توسعه، ارتقای توریسم و بهبود تصویر کشور در ذهن خارجی‌ان، از جمله فعالیت‌های اخیر دیپلماسی تجاری است. هرچند، تجارت الکترونیک و دولت الکترونیک نحوه خدمات‌رسانی دیپلماسی تجاری را تکامل بخشیده و آن را در پاسخگویی به شرکت‌های کوچک و متوسط سریع‌تر و کارآتر کرده است؛ اما شرکت‌های بزرگ نیاز به اطلاعات تخصصی‌تر و دست‌اول‌تری از بازار دارند که در اینترنت به دست نمی‌آیند و فقط ممکن است در جلسات و برخوردهای غیررسمی در اختیار دیپلمات تجاری قرار گیرد.

چنین مشخصاتی کمتر در بین دیپلمات‌های کلاسیک یافت می‌شود و همین امر سبب شده در کشورهای پیشرفته افراد خبره از جامعه تجاری در سلک دیپلمات‌های تجاری به انجام وظیفه بپردازند و پس از یک مقطع تقریباً چهارساله بتوانند به حرفه اصلی خود برگردند.

اما در بعد بین‌المللی تغییر چندانی حاصل نشده و بیشتر دیپلمات‌های تجاری گروه اول و دوم هستند که مذاکرات را در سازمان بین‌المللی تجارت و آژانس‌های تخصصی سازمان ملل دنبال می‌کنند؛ و کلیه کشورها اعم از توسعه‌یافته و درحال توسعه هنوز این مسئولیت را در حیطه اختیارات حکومت‌ها نگه داشته‌اند و بخش خصوصی حداکثر در حد مشاوره دادن در بعضی مسائل فنی دخیل بوده است.

در عین حال باید توجه داشت دیپلماسی تجاری زمانی قابل شکل‌گیری و موفقیت خواهد بود که نگرش بلندمدت، بینش جهانی و اراده سیاسی را همراه داشته باشد چون در غیر این صورت به یکی از اجزای سیاست خارجی کشورها تبدیل شده و ممکن است مانند هر موضوع دیگری با

چنانچه یک زنجیره ارزش برای دیپلماسی تجاری در نظر گرفته شود، می‌توان دو گروه هدف و وظیفه برای بخش‌های دولتی و خصوصی در نظر گرفت. گروه اول شامل دستیابی به اطلاعات اقتصادی، شبکه‌سازی، روابط عمومی، عقد و اجرای قراردادهای، حل مسائل و مشکلات احتمالی، در حیطه امور دولت قرار می‌گیرد. درحالی‌که توسط تجارت، ارتقای سرمایه‌گذاری خارجی، همکاری در زمینه علوم و تکنولوژی، ارتقای توریسم و حمایت از جامعه تجاری در مقابل با خارجی‌ان، از اهداف و منافع بخش خصوصی به حساب می‌آیند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که در کشورهای درحال توسعه بخش اعظم زمان و وقت دیپلمات‌های تجاری صرف روابط بین حکومت‌ها، ترتیب دادن نمایشگاه‌های تجاری و جمع‌آوری اطلاعات اقتصادی و تجاری می‌شود. درحالی‌که در کشورهای توسعه‌یافته دیپلمات‌های تجاری وقت خود را بیشتر صرف جذب سرمایه خارجی، سرویس‌دهی به تجار خصوصی و حمایت از بازرگانان در زمینه حل اختلافات تجاری می‌کنند.

رفتار فوق تا اندازه‌ای می‌تواند تحت تاثیر مدل دیپلماسی و شخصیت دیپلمات تجاری قرار گیرد. اصولاً دیپلمات‌های تجاری را می‌توان به سه گروه تقسیم کرد: گروه اول دیپلمات‌های عادی هستند که وظایف اقتصادی به آنها محول می‌شود، این گروه از دیپلمات‌ها، دانشی کلی از امور اقتصاد بین‌الملل داشته و بیشتر وقت خود را صرف ملاقات با مسئولان دولت‌های پذیرنده می‌کنند. به همین دلیل گاهی اوقات می‌توانند تماس‌های خوبی به تجار معرفی کنند یا ملاقات مهمی برای آنها ترتیب دهند.

گروه دوم دیپلمات‌هایی هستند که از وزارت بازرگانی یا سایر وزارتخانه‌های اقتصادی دولت اعزام می‌شوند، هرچند این گروه اطلاعات تخصصی بیشتری دارند، اما معمولاً تمرکز کاری آنها بر مباحث سیاست تجاری بوده و در صورتی که تقاضای مشخصی از سوی بخش خصوصی از آنها بشود، عکس‌العمل نشان داده و تسهیلاتی فراهم می‌کنند.

سومین گروه عمدتاً دیپلمات‌های تجارت‌محور هستند و به صورت مبتکرانه تلاش می‌کنند بیشتر تماس‌های خود را با جامعه تجاری برقرار کرده و به شرکت‌های هموطن درباره موسسات

■ در بخش عمده‌ای از قرن بیستم موضوعات دیپلماسی اقتصادی در حوزه مسئولیت‌های وزارت امور خارجه بوده و کشورها نیز متناسب با اهمیتی که برای این مسئله قائل بودند برای آن برنامه‌ریزی می‌کردند، اما پس از آغاز روند جهانی شدن وزارتخانه‌های اقتصاد یا بازرگانی در این زمینه فعال‌تر شدند

■ روابط سیاسی مناسب بین ایران و روسیه در مسائل منطقه‌ای و همچنین تحریم روسیه از سوی غربی‌ها فرصت طلایی برای اقتصاد ایران بوده و هست که متاسفانه این فرصت مورد غفلت جدی واقع شده است؛ این در حالی است که صادرات ۴۴۷ میلیون دلاری ایران به روسیه در سال ۲۰۱۲ با کاهش حدود ۶۰ درصد به ۱۸۳ میلیون دلار در سال ۲۰۱۶ رسیده است

تغییر حکومت‌ها دچار نوسان و اختلال شود.

متولیان دیپلماسی تجاری

در بخش عمده‌ای از قرن بیستم موضوعات مرتبط با دیپلماسی اقتصادی در حوزه مسئولیت‌های وزارت امور خارجه بوده و کشورها نیز متناسب با اهمیتی که برای این مسئله قائل بودند برای آن برنامه‌ریزی می‌کردند، اما پس از آغاز روند جهانی شدن وزارتخانه‌های اقتصاد یا بازرگانی در این زمینه فعال‌تر شدند.

تمرکززدایی در دهه‌های آخر قرن بیستم به منزله مشارکت برخی نهادها و سازمان‌های منطقه‌ای در پیگیری اهداف دیپلماسی تجاری بود؛ اما نکته قابل توجه در این زمینه فعال شدن بازرگان غیردولتی از قبیل اتاق‌های بازرگانی و اتحادیه‌های صادراتی است. البته باید دقت کرد که نهادهای مزبور معمولاً با مشکلاتی برای هماهنگ کردن مواضع اعضای خود هستند چون در اینجا منافع متفاوتی وجود دارد.

فعالیت‌های دیپلماسی تجاری را می‌توان به دو بخش تقسیم کرد. بخش اول به سیاست‌های تجاری مربوط می‌شود که عمدتاً در اختیار وزارتخانه‌های بازرگانی، اقتصاد، کشاورزی، صنایع و معادن و وزارت کار کشورها قرار دارد و در برخی کشورهای وزارت امور خارجه نیز هماهنگی امور را به عهده دارد. بخش دوم به توسعه صادرات و جذب سرمایه خارجی مربوط می‌شود که معمولاً سازمان‌های توسعه تجارت (TPOS) و آژانس‌های حمایت از سرمایه‌گذاری (IPAS) را در بر گرفته و وزارت بازرگانی، اتاق‌های بازرگانی، وزارت اقتصاد و نیز بخش خصوصی کشورها را درگیر می‌کند.

شواهدی بر لزوم تقویت دیپلماسی اقتصادی کشور

مطابق با آمار بانک جهانی، میانگین واردات کالایی کشورهای منطقه در سال‌های ۲۰۱۴-۲۰۱۶ معادل ۷۹۰ میلیارد دلار بوده است که ایران با میانگین صادرات به ارزش ۱۸/۴ میلیارد دلار تنها ۲/۳ درصد از این بازار بزرگ را به خود اختصاص داده است. در بین ۱۹ کشور منطقه تمرکز صادرات ایران به ترتیب بر سه کشور عراق، امارات و افغانستان بوده و در مجموع حدود ۷۵ درصد صادرات ایران در منطقه، به سه کشور مذکور صورت می‌گیرد؛ بنابراین

سهم صادرات ایران در ۱۶ کشور دیگر کمتر از یک درصد است. این ارقام نشان می‌دهند که ایران علیرغم برخورداری از یک بازار بزرگ در پیرامون خود- به دلیل نداشتن دیپلماسی اقتصادی و تجاری مناسب- نتوانسته از این فرصت به‌خوبی بهره‌برداری کند.

روابط سیاسی مناسب بین ایران و روسیه در مسائل منطقه‌ای و همچنین تحریم روسیه از سوی غربی‌ها فرصت طلایی برای اقتصاد ایران بوده و هست که متاسفانه این فرصت مورد غفلت جدی واقع شده است.

وجود دیپلماسی اقتصادی مناسب می‌توانست زمینه‌ساز بهره‌مندی از بازار بزرگ ۱۴۳ میلیون نفری روسیه باشد؛ این در حالی است که صادرات ۴۴۷ میلیون دلاری ایران به روسیه در سال ۲۰۱۲ با کاهش حدود ۶۰ درصد به ۱۸۳ میلیون دلار در سال ۲۰۱۶ رسیده است.

یکی دیگر از فرصت‌های طلایی برای اقتصاد ایران طی چند سال گذشته، بازار عراق بوده است. درگیری عراق با داعش باعث شده است که صادرات ترکیه مطابق نمودار ۲ با کاهش بیش از ۴ میلیارد دلاری از ۱۱/۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ به ۷/۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ برسد. از طرف دیگر ایران به دلیل روابط سیاسی خوب با عراق و کمک به آن کشور در مبارزه با داعش می‌توانست جایگاه مناسبی در روابط اقتصادی خود با عراق ایجاد کند و این امکان وجود داشت که با دیپلماسی اقتصادی بخشی از سهم از دست رفته ترکیه در بازار عراق (۴ میلیارد دلار) را برای محصولات خود در اختیار بگیرد؛ اما تغییر محسوسی در صادرات ایران به عراق طی ۵ سال اخیر مشاهده نشده است.

همچنین در خصوص حضور در بازار سوریه هم ضعف دیپلماسی اقتصادی مشاهده می‌شود. در شرایطی که روابط سیاسی مستحکمی بین ایران و سوریه وجود دارد، کشور ترکیه بسیار بهتر از ایران از بازار کشور مذکور بهره برده است. به طوری که طبق نمودار ۳ ارزش صادرات ایران به سوریه در سال ۲۰۱۶ تنها ۱۰ درصد ارزش صادرات ترکیه به سوریه بوده است.

مطالعه موردی: دانمارک

کشور دانمارک با نزدیک به ۱۵۵ میلیارد دلار صادرات کالا و خدمات در سال ۲۰۱۵ یکی از پیشروترین کشورها در زمینه توسعه صادرات

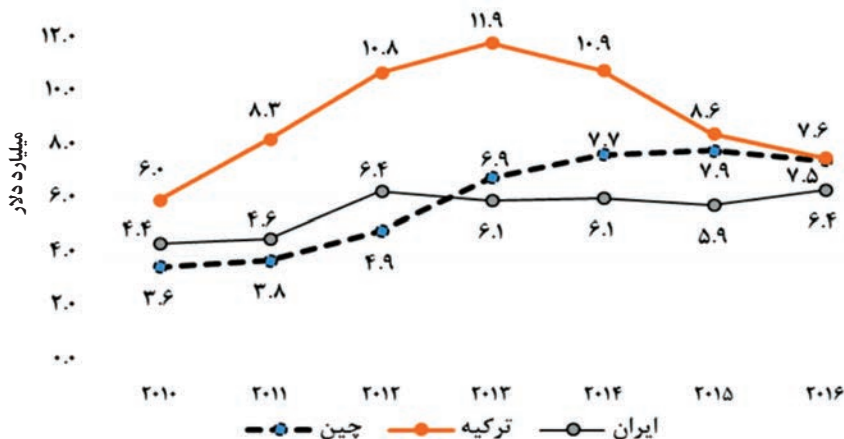
روند صادرات ایران به روسیه



مقایسه ایران و ترکیه در زمینه بهره‌مندی از فرصت‌های بازار سوریه



عبور چین از ایران و دستیابی به جایگاه ترکیه در بازار عراق



است. به طوری که در سال مذکور صادرات کالا و خدمات ۵۳ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌داد. همچنین از هر ۴ شغل یک فرصت شغلی به بخش صادرات وابسته است. از جمعیت ۵/۵ میلیون نفری، تقریباً ۷۷۵ هزار شغل وابسته به صادرات است. افزایش رقابت در بخش‌های دانش‌محور، افزایش نسبی هزینه‌های تولید و دسترسی نسبتاً سخت‌تر به بازارهای دور و درحال توسعه رشد، مهم‌ترین چالش‌های پیش روی توسعه صادرات دانمارک محسوب می‌شوند.

در مقایسه ایران با دانمارک مشاهده می‌شود که برنامه‌هایی مانند ایجاد پورتال اطلاع‌رسانی برنامه صادرات، ایجاد شورای (مجمع) اقتصاد، نهادسازی جهت مشارکت دولت و بخش خصوصی، تامین مالی صادرات، فعال کردن سفارتخانه‌ها، اعزام رایزنان و توافقات دوجانبه با کشورها به عنوان سیاست‌ها و اقدامات مناسب در جهت توسعه صادرات، کم‌وبیش در کشورمان پیاده شده است. در عین حال از جمله سیاست‌هایی که کمتر تجربه آن در محیط سیاست‌گذاری تجاری ایران دیده شده است و می‌تواند به عنوان ایده جدید مطرح شود برنامه عمل دیپلماسی اقتصادی، ارزیابی دوره‌های اثر سیاست‌های ارتقای صادرات، ایجاد دروازه واحد خدمات مشاوره در سفارتخانه‌ها برای حضور بنگاه‌ها در بازارهای جدید، کمک به صادرکنندگان کم‌تجربه و ایجاد شوراهای رشد در سفارتخانه‌های کشورهای دارای پتانسیل رشد صادرات است.

مطالعه عملکرد کشورهای مختلف نشان می‌دهد که موضوعی مانند دیپلماسی تجاری را نمی‌توان تنها به دستگاه سنتی دیپلماسی یا حتی بازرگانی محدود کرد و هرچند وزارتخانه‌های امور خارجه و بازرگانی از ارکان اصلی دیپلماسی تجاری هستند؛ اما با وارد کردن اتاق‌های بازرگانی، اتحادیه‌های صادراتی و موسسات خصوصی جذب سرمایه، به این دایره می‌توان ضریب موفقیت دیپلماسی تجاری را افزایش داده و وجهه جهانی کشور را هم بهبود بخشید. تعامل ناکارآمد و غیرمستمر با جهان، عدم انسجام نهادهای دولتی موثر در امر تجارت و حمایت‌های غیرهدفمند از بنگاه‌های اقتصادی در کنار اتخاذ رویکرد جایگزینی واردات از مهمترین مشکلاتی است که محیط سیاست‌گذاری تجاری کشور از آن رنج می‌برد.



تغییرات تعرفه‌های در بخش کشتی و کالا در سال ۹۷

سازمان بنادر و دریانوردی جزئیات کامل تغییرات تعرفه‌های به وجود آمده در بخش کشتی و کالا (اعم از کانتینری و غیرکانتینری) و نیز تغییرات به وجود آمده جهت تشویق حمل بار ریل در سال ۱۳۹۷ را اعلام کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی سازمان بنادر و دریانوردی، در سال ۱۳۹۷ سازمان بنادر و دریانوردی؛ به‌عنوان مرجع حاکمیتی امور بندری و دریایی کشور، بر اساس وظایف ذاتی خود، با استناد به قانون «تسریع در امر تخلیه و بارگیری کشتی‌ها در بنادر کشور» مصوب ۱۳۹۵/۳/۴ مجلس شورای اسلامی و اصلاح قانون مذکور در تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۸ و سایر قوانین بالادستی در راستای کمک به تحقق اهداف و سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، همچنین افزایش رقابت‌پذیری خدمات بندری و دریایی در منطقه و جهان، ارتقاء توان صادرکنندگان و کاهش هزینه تمام‌شده کالاهای وارداتی، مبادرت به بازنگری و بهسازی سطح تعرفه‌های بندری و دریایی کرده است.

تغییرات تعرفه‌ای در بخش کشتی

در بخش کشتی عمده تغییرات تعرفه‌ای در جهت کاهش هزینه و جذب خطوط کشتیرانی بزرگ به بنادر کشور است که کاهش هزینه توقف کشتی کنار اسکله به میزان ۱۰/۵ درصد در بنادر جنوبی کشور به منظور کاهش هزینه‌های مترتب بر کشتی، اعمال دو نرم برای عملیات تخلیه و بارگیری کشتی (به تعبیری دیگر ارائه تخفیف ۳۰ درصدی برای کشتی‌هایی که پس از تخلیه کالا در بنادر کشور که مبادرت به بارگیری کالاهای صادراتی و یا ترانزیتی می‌کنند) و نیز کاهش تعرفه خدمات تامین آب برای شناورهای ایرانی و خارجی حداکثر به میزان ۵۰ درصد در بنادر کشور به منظور تکمیل زنجیره خدمات و جذب شناورهای خارجی که منجر به ایجاد اشتغال در منطقه را شامل می‌شود.

علاوه بر این تخفیف ۷۰ درصدی به کشتی‌های رو-رو حامل کالای صادراتی، ترانزیتی و یا مسافر مشروط به عقد تفاهم‌نامه توسط شرکت‌های کشتیرانی، فرورادرها مبنی بر تردد منظم به بندر نوشهر از دیگر تغییرات تعرفه‌ای صورت گرفته در این بخش است.

حذف هزینه لایروبی از مجموع هزینه‌های مترتب بر شناور سوخت‌رسان (در نتیجه کاهش هزینه‌های شناورهای سوخت‌رسان به میزان ۲۰ درصد جهت رونق عملیات سوخت‌رسانی در لنگرگاه داخلی و خارجی بنادر کشور) و نیز تا سقف ۸۰ درصد تخفیف در حقوق، عوارض و هزینه‌های مترتب بر شناورهای لاینر در بندر شهید بهشتی چابهار در صورت ایفای تعهدات قراردادی یا تفاهم‌نامه در راستای رونق اقتصادی منطقه دیگر تغییرات تعرفه‌ای مدنظر در حوزه کشتی در بنادر کشور است.

ردیف	شرح تغییرات بخش کشتی
۱	کاهش هزینه توقف کشتی کنار اسکله به میزان ۱۰/۵ درصد در بنادر جنوبی کشور به منظور کاهش هزینه‌های مترتب بر کشتی
۲	کاهش هزینه توقف کشتی کنار اسکله به میزان ۱۰/۵ درصد در بنادر جنوبی کشور به منظور کاهش هزینه‌های مترتب بر کشتی
۳	کاهش تعرفه خدمات تامین آب برای شناورهای ایرانی و خارجی حداکثر به میزان ۵۰ درصد در بنادر کشور به منظور تکمیل زنجیره خدمات و جذب شناورها خارجی که منجر به ایجاد اشتغال در منطقه خواهد شد.
۴	کاهش هزینه دیبماند انبار فعال کشتی از ۱۰ تا ۲۴ درصد با هدف کاهش هزینه‌های کشتی
	شرح
	قدیم
	جدید
۵	تخفیف ۷۰ درصدی به کشتی‌های رو-رو حامل کالای صادراتی، ترانزیتی یا مسافر مشروط به عقد تفاهم‌نامه توسط شرکت‌های کشتیرانی، فرورادرها مبنی بر تردد منظم به بندر نوشهر
۶	حذف هزینه لایروبی از مجموع هزینه‌های مترتب بر شناور سوخت‌رسان: در نتیجه کاهش هزینه‌های شناورهای سوخت‌رسان به میزان ۲۰ درصد جهت رونق عملیات سوخت‌رسانی در لنگرگاه داخلی و خارجی بنادر کشور
۷	تا سقف ۸۰ درصد تخفیف در حقوق، عوارض و هزینه‌های مترتب بر شناورهای لاینر در بندر شهید بهشتی چابهار در صورت ایفای تعهدات قراردادی یا تفاهم‌نامه در راستای رونق اقتصادی منطقه

تغییرات تعرفه‌ای در بخش کالاهای غیرکانتینری

عمده تغییرات تعرفه‌ای در بخش کالاهای غیرکانتینری در راستای کاهش ماندگاری کالا و افزایش بهره‌وری در بنادر صورت گرفته است. تخفیف تا سقف ۱۰ درصد در هزینه‌های بندری شامل خنک‌کاری و باربری با هدف تقویت توان رقابتی صادرکنندگان کالاهای فله خشک معدنی که ارزش آنها در بازارهای جهانی پایین است؛ نظیر سنگ آهک، سنگ گچ، سنگ آهن پودر کلینکر و غیره یکی از این تغییرات است.

همچنین طراحی و تدوین تعرفه‌های انبارداری برای مواد معدنی اعم از فله یا غیرفله در بنادر کشور با هدف کاهش هزینه انبارداری برای واردکنندگان و صادرکنندگان کالای مذکور، کاهش مدت ماندگاری کالا و افزایش بهره‌وری بنادر با ایجاد تعرفه تصاعدی و ایجاد وحدت رویه در خصوص نحوه اخذ هزینه‌ها در بنادر کشور دومین تغییری است که در این رابطه می‌توان به آن اشاره کرد.

تغییر بعدی ساماندهی وضعیت اخذ هزینه‌های نظارتی و صدور اسناد در بنادر حاکمیتی با تدوین تعرفه‌های مناسب و کاهش هزینه مذکور برای صاحبان کالاهایی است که در بنادر حاکمیتی فعالیت می‌کنند. علاوه بر موارد مذکور، با هدف افزایش ترانزیت کالاهای غیرکانتینری از بنادر کشور برای فورواردرهایی که بیش از ۷۵ هزار تن عملیات تخلیه و بارگیری در هر بندر داشته باشند تخفیف در خنکاری، باربری و انبارداری از ۵۰ تا ۷۰ درصد و نیز تخفیف در هزینه زیر بنایی منطقه ویژه از ۵۵ تا ۱۰۰ درصد در نظر گرفته شده است.

شرح تغییرات بخش کالای غیر کانتینری	ردیف
تخفیف تا سقف ۱۰ درصد در هزینه‌های بندری شامل خنکاری و باربری با هدف تقویت توان رقابتی صادرکنندگان کالاهای فله خشک معدنی که ارزش آنها در بازارهای جهانی پایین است، نظیر سنگ آهک، سنگ گچ، سنگ آهن پودر کلینکر و غیره	۱
طراحی و تدوین تعرفه‌های انبارداری برای مواد معدنی اعم از فله و یا غیرفله در بنادر کشور با هدف کاهش هزینه انبارداری برای واردکنندگان و صادرکنندگان کالای مذکور، کاهش مدت ماندگاری کالا و افزایش بهره‌وری بنادر با ایجاد تعرفه تصاعدی و ایجاد وحدت رویه در خصوص نحوه اخذ هزینه‌ها در بنادر کشور	۲
ساماندهی وضعیت اخذ هزینه‌های نظارتی و صدور اسناد در بنادر حاکمیتی با تدوین تعرفه‌های مناسب و کاهش هزینه مذکور برای صاحبان کالاهایی که در بنادر حاکمیتی فعالیت می‌کنند.	۳
تخفیف در خنکاری، باربری و انبارداری از ۵۰ درصد الی ۷۰ درصد	۴
تخفیف در هزینه زیربنایی منطقه ویژه از ۵۵ درصد الی ۱۰۰ درصد	
با هدف افزایش ترانزیت کالاهای غیر کانتینری از بنادر کشور برای فورواردرهایی که بیش از ۷۵۰۰۰ تن عملیات تخلیه و بارگیری در هر بندر داشته باشند.	

تغییرات تعرفه‌ای در بخش کالاهای کانتینری

باید اعلام کرد که در بخش کالاهای کانتینری عمده تغییرات تعرفه‌ای در راستای افزایش عملکرد کانتینری به خصوص صادرات، ترانزیت و ترانشیپ صورت گرفته است. طراحی و تدوین هزینه خدماتی که فاقد تعرفه در مجموعه تعرفه‌های سازمان است، همانند تعرفه استافینگ و نیز کاهش میزان عملکرد (MOVE) کانتینرها ترانشیپ داخلی برای اعمال تخفیف از پنج به چهار هزار MOVE در راستای توسعه عملکرد ترانشیپ داخلی و حمل مستقیم کانتینر به بنادر کشور دو تغییر تعرفه‌ای صورت گرفته در بخش کانتینری است. همچنین با هدف افزایش ترانزیت کالاهای کانتینری از بنادر کشور برای فورواردرهایی که بیش از ۲۰ هزار TEU عملیات تخلیه و بارگیری در هر بندر داشته باشند، تخفیف در هزینه انبارداری کانتینر تا سقف ۶۵ درصد و نیز تخفیف در هزینه زیربنایی منطقه ویژه تا سقف ۱۰۰ درصد در نظر گرفته شده است.

علاوه بر موارد عنوان شده، با هدف افزایش حمل کالاهای فله خشک توسط کانتینرهای روباز (OPEN TOP)، کانتینرهای حاوی کالاهای صادراتی فله معدنی مشمول تخفیفاتی شامل تخفیف در THC به میزان ۴۸ درصد، تخفیف در تعرفه انبارداری به میزان ۶۲ درصد و تخفیف در هزینه عملیات محوطه‌های اختصاصی به میزان ۳۰ درصد می‌شوند.

شرح تغییرات در بخش کانتینری	ردیف
طراحی و تدوین هزینه خدماتی که فاقد تعرفه در مجموعه تعرفه‌ها سازمان است، همانند تعرفه استافینگ	۱
کاهش میزان عملکرد (MOVE) کانتینرها ترانشیپ داخلی برای اعمال تخفیف از ۵۰۰۰ به ۴۰۰۰ MOVE در راستای توسعه عملکرد ترانشیپ داخلی و حمل مستقیم کانتینر به بنادر کشور	۲
تخفیف در هزینه انبارداری کانتینر تا سقف ۶۵ درصد	۳
تخفیف در هزینه زیربنایی منطقه ویژه تا سقف ۱۰۰ درصد	
تخفیف در THC ۴۸ درصد	۴
تخفیف در تعرفه انبارداری ۶۲ درصد	
تخفیف در هزینه عملیات محوطه‌های اختصاصی ۳۰ درصد	
با هدف افزایش حمل کالاهای فله خشک توسط کانتینرهای روباز (OPEN TOP)، کانتینرهای حاوی کالاهای صادراتی فله معدنی مشمول تخفیفاتی می‌گردد.	

بهار ۱۳۹۷

فرم اشتراک

تراپراک

ماهنامه اقتصاد ترابری ایران

ترابران از تمامی دست اندرکاران و کارشناسان حمل و نقل دعوت می‌کند با دریافت اشتراک ماهنامه، این گروه مطبوعاتی را در جهت تداوم انتشار، استمرار حضور و نقش آفرینی بیشتر در عرصه اطلاع رسانی در بخش حمل و نقل یاری نمایند.

بیشتاز یا پیک (ریال)		نوع
شهرستان	تهران	اشتراک
۱/۵۰۰/۰۰۰	۱/۳۵۰/۰۰۰	شش نوبت (با تخفیف)
۳/۰۰۰/۰۰۰	۲/۵۰۰/۰۰۰	دوازده نوبت (با تخفیف)

نسخه تک فروشی ۱۸۰/۰۰۰ ریال

خواهشمنداست پس از تکمیل فرم، هزینه اشتراک را به

شماره حساب: ۰۱۱۱۷۸۳۲۷۳۰۰۱ | بانک صادرات

شماره شبیا: ۵۱۰۱۹۰۰۰۰۰۰۰۱۱۱۷۸۳۲۷۳۰۰۱

به نام ماهنامه ترابریان (پریواعروج نیا و شرکا) واریز نمایید.

نام ارگان/ شرکت/ موسسه: نام و نام خانوادگی مدیریت:

سفارش دهنده: سمت/شغل:

دریافت کننده: نشانی:

کد پستی ده رقمی: صندوق پستی:

تلفن: فکس: کد شهرستان:

شماره همراه: شروع اشتراک: تعداد در خواستی از هر شماره:

شماره فیش واریزی: به تاریخ:

مدت اشتراک: شش نوبت دوازده نوبت

فرم تکمیل شده به همراه فیش واریزی را به شماره‌های ۸-۸۸۹۲۵۹۳۷، ۸۸۹۰۰۴۸۹-۰۲۱ ارسال نمایید.

این همه امکانات در یک نرم افزار حمل و نقلی کفایت آنلیزه !!!

نرم افزار جامع مدیریت حمل و نقل ترکیبی سبایسیستم

(دریایی ، جاده ای ، هوایی ، ریلی)

- مدیریت خرید و فروش (sales)
- مدیریت صورت حساب (فارسی، انگلیسی، ارزی، ...)
- Clearing اسناد دریافتی و پرداختی
- مدیریت عملیات و اسناد (operation)
- مدیریت حمل انواع کالا (خشک، فله، ...)
- مدیریت خزانه داری
- حسابداری هوشمند حمل و نقل (Accounting)
- صدور اسناد (DO/BL/CMR/SO/FBL)
- ورود و خروج اطلاعات از طریق اکسل
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- سامانه صدور EDI
- ثبت راننده، کشنده، خطوط، مشتریان و ...
- مدیریت قراردادهای
- محاسبه حق توقف و دیرکرد
- سیستم تحت وب با قابلیت محدودیت دسترسی
- مدیریت دیوکانتنری
- امکانات ارتباطی (Alarm, Email, Sms, Fax)
- قابلیت تغییر بر اساس فرایند کاری هر شرکت

قابل لینک با نرم افزار جامع Track & Trace آنلایز سب



تلفن فروش: ۰۲۱ - ۸۸ ۸۳ ۱۱ ۹۴

فروش آنلایز: ۰۹۱۲ - ۳۲۷ ۳۹ ۸۹

برای دیدن دموی نرم افزار با ما تماس بگیرید (شرکت مهندسی نرم افزار سبایسیستم)

www.sabanetsystem.ir - info@sabanetsystem.ir

راهنمای ترابران

صفحه	حمل و نقل بین المللی
۱۲۲	آبیه
۱۲۲	آرش تیر زرین
۱۳۵	آذر تیر اوس
۱۳۵	آسیا رود و ریل
۱۳۶	اسفند ترابری
۱۵۵	اسکان پروتد پارس
۱۲۲	اسرع ترابری
۱۲۸	آفتاب دریا
۱۲۳	آیدین ترابری جهان
۱۴۰	آلفاتیر
۱۲۳	الیت آریا جم
۱۲۴	امید اندیشی
۱۲۳	امین ترابری
۱۲۵	ایران سریع
۱۲۶	ایران ترکمن
۱۳۰	ایران پروتد بار
۱۴۸	ایران دهر
۱۲۳	باربران ایران
۱۲۶	باربد
۱۳۵	بارفرابری آراز
۱۲۵	بارفرابری راهیان
۱۲۳	باریستا توان ترابری
۱۲۶	بارفرابری کامیاران
۱۴۴	بارمان ره تنیس
۱۲۳	پوتان ران
۱۲۲	بی تا ترابری
۱۲۸	پارسا ترابری پریشیا
۱۲۹	پارساترابی کاسپین
۱۲۷	پارس ترابری
۱۲۷	پارس سما کالا
۱۲۷	پارس گیتنا
۱۳۶	پارسیان زمین دریا
۱۳۵	پارس سورین
۱۲۶	پریشیا سپید ترابری
۱۲۹	پژوهش
۱۲۶	پل
۱۳۵	پل وان ترابری
۱۲۱	پنج اقلیم
۱۲۶	پیروز رانان جهان
۱۳۹	پیش بر
۱۲۶	پیشرو حمل کالا
۱۴۴	پیشرو ناوگان سیراف
۱۲۹	پیشنازان
۱۲۲	تات فرابری
۱۲۸	ترابری بین المللی T.B.T
۱۴۰	توشه بر
۱۲۲	توزال تکرو آسیا
۱۳۶	تیرداد سپهر
۱۲۶	تیرکاران
۱۴۴	تهران تیر
۱۳۶	تهران راهوار
۱۲۷	تهران مارین
۱۲۹	تندیس ترابری
۱۴۷	جاده ابریشم
۱۴۶	جاده طلایی
۱۳۴	جهان جاده
۱۲۸	جهان یخچال بار
۱۳۰	خط سفید خزر
۱۲۲	خیام ترابری
۱۲۶	دالاهو ترابری شایان
۱۲۴	دانیال ترابری
۱۲۹	دریا زمین اروند
۱۳۰	درین راه آریا
۱۲۳	دلنا بار
۱۲۹	دنیا گرد
۱۳۱	دومان ترابری
۱۲۷	دی ترابری
۱۴۱	دی ترانس صبا
۱۴۸	رادین ترابری آسیا
۱۲۳	راگا ترابری پاسارگاد
۱۲۶	رادمان ترابری
۱۲۴	راتوک
۱۳۲	راه گستر فارس
۱۲۴	راه وند
۱۲۷	روان راه
۱۴۰	روانسر ترابری
۱۲۵	روشن تیر
۱۲۷	ره انجام
۱۲۳	رهیاد ابریشم
۱۲۸	زهرد ترابری نوین
۱۳۱	زهره راه سعادت
۱۲۵	زهرا ترابری
۱۲۲	سازبان صفا
۱۲۲	سینا ترابری
۱۳۵	سینا صدر
۱۲۹	سپهران ترابری
۱۲۸	سپهر گستر سهوند
۱۲۷	سپهر گیتی ساعی
۱۴۱	سندباد بحری
۱۲۳	سورچی ترابری
۱۲۷	سورن تیر ایرانیان
۱۳۲	سی بن ترابری
۱۳۰	سیروان ترابری ماد
۱۲۹	سرعت ترابری ایرانیان
۱۲۳	سکان رانان
۱۳۱	شامخ فرابری
۱۳۴	شاهو ترابری پارس
۱۳۴	شاهین ترابری
۱۲۲	شهاب ترابری آریا
۱۲۳	شهاب ثاقب
۱۳۲	صحرا ترابری
۱۲۳	فراسو بار
۱۲۲	کاسپین
۱۲۷	کارینا ترابری کبان
۱۳۰	کارگو اطلس
۱۲۳	کالابر
۱۳۴	کوله بار
۱۳۴	کیان مهر ترابری
۱۲۹	گروه شرکت های آوارس
۱۴۱	گروه شرکت های حامل
۱۴۰	گروه شرکت های راهبران
۱۲۵	لایزر ترانسپورت کیش
۱۴۷	ماد ترابری
۱۲۷	ماکو سیر
۱۲۵	مینا آسیا فرابری
۱۲۳	مژده ترابری
۱۳۳	مشکین
۱۲۴	ملک ترابری
۱۲۳	مهرداد ناوگان
۱۲۷	میهن ترابری
۱۲۲	نامداران ترابری
۱۲۳	ناوگان بار
۱۲۶	ناویان
۱۳۰	نوارا ترابری آسیا
۱۲۳	نیک تک
۱۲۵	نوید راسا آذر
۱۲۹	وفاره
۱۲۶	ودود ترابری
۱۲۷	ویسمان
۱۲۸	هاگ بار
۱۲۵	هویار ترابری
۱۲۴	نینکان ترابری
۱۲۸	یکه تاز سریع
۱۳۵	یونیبک
۱۲۸	پیک کویز
۱۲۵	پرستوهای مهاجر
۱۲۴	توگا
۱۲۸	ساحل ترابری پارس
۱۳۵	راه رانان
۱۲۸	سعادت ترابری
۱۲۷	فردوس بار تبریز
۱۴۷	فجر جهاد
۱۳۲	فیروز رخس
۱۴۳	گسترش ترابری شمیم
۱۵۱	گلستان تجارت خلیج فارس
۱۴۴	ممتاز
۱۴۹	شهاب سحر آذر
۱۲۷	زمین دریا
۱۴۵	کالجار
۱۴۲	نیرو ترابری
۱۲۲	آرتگ نگین
۱۴۷	بارپیچان
۱۴۳	صبوران ترابری
۱۵۴	های بازگان
۱۲۷	حمل و نقل بین المللی آذربایجان شرقی
۱۴۷	حمل و نقل بین المللی آذربایجان غربی
۱۴۴	آرتگ نگین
۱۴۷	بارپیچان
۱۴۳	صبوران ترابری
۱۵۴	های بازگان
۱۲۷	حمل و نقل بین المللی استان اردبیل
۱۴۲	بادیا اردبیل
۱۴۳	کیوان ترابری نور
۱۴۳	ماهان تیر جاده
۱۳۰	حمل و نقل بین المللی استان خراسان
۱۲۹	آسا ترابری شرق
۱۴۰	آبانه طوس
۱۴۶	اترک بار خراسان
۱۴۶	ادب ترابری
۱۴۶	بانی راه توس
۱۴۸	جوهر نگار توس
۱۴۶	چابک ران توس
۱۴۵	خادم لجستیک
۱۴۸	ره تاش توس
۱۴۷	سور تمه ترابری
۱۴۴	شایان کار خراسان
۱۴۶	شگبیر بار طوس
۱۴۶	کالا گذر پارس
۱۴۶	کارا ترابری آسیا
۱۵۳	کالا سپید ترابری
۱۴۶	میچکا ترابری شرق
۱۴۰	حمل و نقل بین المللی سیستان و بلوچستان
۱۴۸	افتخار ترابری
۱۴۸	حان ترابری شرق
۱۴۷	صبا ماهان مشهد
۱۴۸	ماکا ترابری بلوچستان
۱۲۳	حمل و نقل بین المللی استان فارس
۱۴۳	ارم ترابری
۱۲۳	حمل و نقل بین المللی استان کردستان
۱۲۷	ایران ویج
۱۲۲	حمل و نقل بین المللی استان البرز
۱۴۳	تندیس تیر
۱۳۰	حمل و نقل بین المللی استان گلستان
۱۴۴	دشت نوردان
۱۲۶	حمل و نقل داخلی ایران
۱۴۷	آرمین بازگان
۱۴۳	حمل و نقل داخلی استان هرمزگان
۱۴۳	آزاده بندر
۱۴۸	رشید بار بندر
۱۴۷	سلمان جنوب
۱۴۷	ممتاز ترابری خلیج فارس
۱۵۰	نیک ترابری بندر
۱۴۳	آرمان پدید
۱۴۶	آوای نیک پارس
۱۵۰	بازرگانی ابشی
۱۵۱	بازرگانی برادران جعفرپور
۱۵۴	بازرگانی نور الدین بدری
۱۵۱	بازرگانی خامه زر
۱۵۱	بازرگانی فاروقی
۱۵۰	بازرگانی قاسمی
۱۴۹	بازرگانی محتشم خواه
۱۵۱	بازرگانی وارسته فر
۱۴۹	بازرگانی یعقوبی
۱۴۹	بازرگانی غفوری
۱۵۱	پردیس هگمتانه نوید
۱۵۱	خدمات گمرکی نوری
۱۵۰	کیان ترخیص
۱۳۸	آژانس های مسافرتی و خدمات بار هوایی
۱۴۲	آمد راه
۱۴۰	بی تا پرواز
۱۲۵	مسافری داخلی و بین المللی
۱۴۵	ایران پیما
۱۳۹	پیک صبا
۱۴۰	تعاولی شماره ۲ (بی.ام.تی)
۱۳۸	میهن نور آریا زاهدان
۱۳۹	خدمات بیمه
۱۴۲	بیمه آسیا (بوهه رز)
۱۴۹	بیمه سایه امین البرز
۱۴۳	بیمه پوشش جاده ابریشم
۱۳۷	صنعت و خدمات
۱۳۸	پارسیان کویز
۱۴۲	مازند شیمی ایران
۱۳۹	مشاور حمل و نقل هادی
۱۴۲	مهرلینک لجستیک
۱۳۳	Tarabarar Guide
155	Shahin Tarabar
155	Pole One Trans
155	Bita Tarabar
155	Hamel
155	Marine Samin Pars
155	Mazand Darya
155	Sapra Tarabar
155	Arya Bandar Sepanta



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، پایین تر از سمیه، روبروی دانشگاه امیرکبیر، کوچه شیرین، پلاک ۳۴، طبقه دوم
تلفن: ۸۸۹۱۰۵۶۵ / ۸۸۹۱۰۵۶۵ (خط ۵)
فکس: ۸۸۸۹۸۲۶۹
info@atiehtransport.com



شهاب ترابار آریا

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

• حمل کالاهای صادراتی به کلیه نقاط دنیا (دریایی، زمینی، ریلی، هوایی).
• حمل کالاهای وارداتی از کشورهای ترکیه، چین، امارات متحده عربی و اروپا به ایران.
• ترانزیت داخلی کالا از کلیه بنادر و مرزهای زمینی کشور به گمرکات داخلی.
• ترانزیت خارجی کالا از کلیه بنادر و مرزهای زمینی به سایر کشورها.
• حمل محمولات ترافیکی از چین، دبی و ترکیه به ایران و انجام امور تشریفات ترانزیت در صورت لزوم.
• انجام کلیه امور گمرکی داخل کشور (ترخیص، ترانزیت)
• حمل هوایی کالا از کلیه شهرهای چین و دبی به ایران.

TURKEY OFFICE

Ariyalojistik uluslararası tas ve dis tic.ltd.sti
K.bakkalkoy mah,dudulu bostanci yolu
cad.brandium residans,R1 block.No.220
Istanbul / Turkey
Tel:0090216469990-1 Fax:00902164699059
Mob:00905325950949
www.ariyalojistik.com info@ariyalojistik.com

CHINA OFFICE

U-ELITE LOGISTICS CO.,LTD
Room #2302,Guidu building, No.3007,
Chunfeng Road, Luohu district, Shenzhen City
Postcode:518000
Tel: +86-755-25889867

GERMANY OFFICE

HANI TRANS GmbH
In Den Tannen 6,66953 Pirmasens,Germany
TEL:+49 6331 22 81010,+49 6331 22 81011
FAX:+49 6331 22 81012
Email:info@hanitrans.de

تهران- خیابان احمد قصبیر(بخارست)کوچه چهارم، پلاک۲۹، طبقه ۵، واحد ۹

تلفن: ۸۸۵۳۵۷۷۵ / ۸۸۵۳۵۷۷۵ فکس: ۸۸۵۳۵۷۷۷
www.shtarya.com



شرکت خزر ترابار

شرکت حمل و نقل بین المللی
(کریر - 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: ۸۸۶۸۱۱۹۹ / ۸۸۶۸۱۱۱۰
فکس: ۸۸۶۸۱۹۴۷
info@khazartarabar.com



بی تارابار

شرکت حمل و نقل بین المللی
(کریر - فورواردر)

حمل کالا به اقصی نقاط دنیا و بالعکس به ویژه اروپا و آسیا و عراق

تهران: سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی، خیابان ۳۸ غربی، پلاک ۵۵، طبقه ۳

تلفن: ۸۸۶۸۱۱۳۳
فکس: ۸۸۶۸۱۹۴۷

کرمانشاه: ۰۸۳-۳۸۳۹۰۰۵۳
نمبر: ۰۸۳-۳۸۳۶۶۸۷۲
خسروی: ۰۸۳-۴۲۴۲۰۶۶۸
www.bitatarabar.com
info@bitatarabar.com



نامداران ترابار

حمل و نقل بین المللی و لجستیکی

Namdaran Tarabar

کریر - فورواردر
هوایی، زمینی، دریایی
مجهز به کامیون های یخچال دار
تلفن: ۲۲۸۵۴۱۲۷ - ۳۱
فکس: ۲۲۸۵۴۱۲۹
info@namdaranlogistic.com



کاسپین

حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

تهران: خیابان میرعماد، کوچه ۱۳، پلاک ۱، ساختمان مینا، طبقه اول، واحد ۴
تلفن: ۸۸۵۰۳۲۵۳ - ۵
فکس: ۸۸۵۰۳۵۹۳
caspian@caspian-transport.ir
www.caspian-transport.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی

سینا ترابار

کریر - فورواردر

تهران: خیابان مطهری، بعد از چهارراه مفتح، نبش خ مهرداد، شماره ۱۹۲، طبقه اول
تلفن: ۸۸۸۴۴۶۲۵ - ۶
فکس: ۸۸۸۴۴۶۹۶
info@sinatarabar.com



ارائه خدمات ویزا (عراق و افغانستان)

۱- حمل فرآورده های نفتی و کالا از ایران به عراق و بالعکس
۲- حمل فرآورده های نفتی و کالا به افغانستان
۳- حمل کالا به اروپا بخصوص (آلمان - ایتالیا - هلند - اتریش) و بالعکس
۴- دارای ۲۵ کامیون ملکی و چادری ۱۰۰۰ دستگاه کامیون تحت کابوتاز جهت حمل سوخت
آدرس: تهران، خیابان ستارخان، چهار راه اسدی، پاساژ نگین، طبقه ۴، واحد ۱۶
تلفن / فکس: ۴۴۳۸۷۴۳۴ - ۴۴۳۸۷۳۷۵
۴۴۳۸۷۶۶۵
y_manafi@yahoo.com



حمل و نقل بین المللی

اسرع ترابار

تهران: بلوار آفریقا، بالاتر از چهارراه جهان کودک، جنب پارک خشایار، برج افرا، طبقه ۴، واحد ۴۲۷
تلفکس: ۸۸۸۸۰۵۹۲ - ۳
دفتر بازرگان: جاده ترانزیت، نرسیده به گمرک
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۸۷۹ / ۳۴۳۷۵۶۰۷ / ۰۴۴-۳۴۳۷۴۶۵۲
E-mail: info@asratarabar.com
www.asratarabar.com



شرکت خیام ترابار

(با مسئولیت محدود)

کشتیرانی - حمل و نقل بین المللی
کریر - فورواردر
خدمات گمرکی - ترخیص کالا

KHAYYAM TARABAR Co.LTD

Shipping & International Transportation
CARRIER-FORWARDER
CUSTOMS SERVICES
CUSTOMS CLEARANCE

دارای نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور

مالکیت شرکت کشتیرانی و کانتینری دوریس در امارات متحده عربی

نماینده انحصاری خطوط:

نماینده خط کانتینری لسر لاین
نماینده خط کشتیرانی سی آی کون
نماینده خط کشتیرانی سان استار
نماینده شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی دی اند دی سون
نماینده شرکت توفکچی

Having Agencies in all ports and customs of country

United Emirates / Doris
Shipping & container owned
Company

shipping company
Exclusive Lines Agency:

LANCER CONTAINER
LINES LTD

SEAIKON SHIPPING
AGENCY PVT.LTD.

SUN STAR SHPPING LINE
D & D 7 SPEDITION GmbH

TUFEKCI FUARCILIK

آدرس: تهران، خیابان وزرا، خیابان سوم، پلاک ۲۸
طبقه ۴، واحد ۱۰ کدپستی: ۱۵۱۳۶۳۹۳۴

تلفن: ۸۸۷۱۵۷۹۴ - ۵
۸۸۷۰۰۲۶۵ - ۶، ۸۸۱۰۲۹۱۰ - ۱۵
فکس: ۸۸۷۱۰۴۷۵

info@khayyamtarabar.com
www.khayyamtarabar.com



DELTA BAR SHIPPING
SERVICES & International
Transport Company

دلتا بار

شرکت حمل و نقل بین المللی
و نمایندگی کشتیرانی

تهران، خیابان مطهری، خیابان
امیرانایک، شماره ۱۱۶، ساختمان دلتا
تلفن: ۸۸۸۲۰۱۱۸ (خط ۱۲)
۸۸۸۲۰۱۶۲
فکس: ۸۸۸۲۰۱۸۳
www.deltabar.com
deltabar@deltabar.com



باربران ایران
شرکت حمل و نقل بین المللی
نمایندگی کشتیرانی
و خدمات بار هوایی

- متخصص در حمل ترکیبی از هه قاره به ایران
- ترانزیت به کشورهای CIS
- حمل کالاهای پروژه ای با هر حجم

تهران: خیابان فلسطین نبش خیابان بزرگمهر
ساختمان ۱۴۱ ط ۴ واحد ۴۱
تلفن: ۸۸۹۱ ۲۷۷۶ ، ۱۰ (خط) ۲۰۷ ۲۱ ۹۸+
۸۸۹۱ ۱۵۴۲-۳
فکس: ۸۸۹۱ ۷۶۹ ، ۹۸+۹۸ ۲۱ ۶۶۱ ۵۵۹
Farid@barbaraniran.com
www.barbaraniran.com
barbaraniran



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 (آبادانا)،
پلاک ۲۹، طبقه ۴، واحد ۱۳
تلفن: ۸۸۷۵۶۲۴۹، ۸۸۷۴۶۴۸۰
فکس: ۸۸۷۴۶۴۸۱
E-mail: info@soorchitarabar.com
www.soorchitarabar.com



شرکت نمایندگی
کشتیرانی و بار فرابری

فراسوبار

• سرویس مطمئن در حمل دریایی،
زمینی، هوایی و ترکیبی برای بارهای فله و
کانتینری اعم از FCL، LCL، بیش از
چندین نمایندگی در ایران و سراسر دنیا
• حمل کالاهای وارداتی و صادراتی و ترانزیت
از کشورهای اروپایی و خاور دور و ... بالعکس
• ارائه خدمات گمرکی

تهران: بلوار کشاورز، روبروی بانک پارسیان،
ساختمان صدف، شماره ۱۳۲، طبقه پنجم،
واحد ۶۰۳
تلفن: ۸۸۹۷۹۷۳۷-۹
فکس: ۸۸۹۹۵۵۱۲
تلفکس: ۸۸۹۹۵۵۱۳
info@farasobar.com



الیت آریا جم

شرکت حمل و نقل بین المللی کالا
• سرویس های هوایی و زمینی و دریایی
از کلیه نقاط دنیا به ایران و بالعکس
• ترانزیت کالا
• دارای دفاتر نمایندگی ترانزیت
در بوشهر و بندرعباس

تهران، خیابان بهشتی، خیابان پاکستان،
نبش کوچه ۱۶، پلاک ۵۶، طبقه ۳
تلفن: ۸۸۵۱۶۸۷۵-۸
فکس: ۸۸۵۱۶۸۷۹
info@elitearia.com
www.elitearia.com



ناوگان بار

شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی
(با مسئولیت محدود)

تهران: خیابان خرمشهر (آبادانا)، خیابان
عربعلی (نوبخت)، خیابان ششم، پلاک ۳۸
کد پستی: ۱۵۶۶۷-۸۶۹۱۲
تلفن: ۴۲۵۳۶۰۰۰
۸۸۵۳۱۷۷۱
نمابر: ۸۸۷۴۱۴۳۸
info@nbccargo.com
www.nbccargo.com



International Forwarding
Transport Co.LTD
مژده ترابر

حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی
(با مسئولیت محدود)

دفتر مرکزی: تهران، بلوار آیت الله کاشانی،
برج اداری باران، طبقه ۴، واحد ۴۰۵
تلفن: ۴۵۸۴۲
فکس: ۴۴۰۵۸۹۵۷
www.mojdehtarabar.com
info@mojdehtarabar.com



شرکت کالا بار

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

KALA BAR

International Transport
& Shipping Services

زمینی - دریایی - هوایی - ترانزیت
• ترانزیت کالا از کلیه مبادی ورودی به
کشورهای آسیای میانه و بالعکس

• سرویس کامیون ایرانی و خارجی به
کلیه کشورهای اروپایی و بالعکس
• دارای نمایندگی انحصاری در
کشورهای آلمان، ایتالیا، اتریش، چین
رومانی، بلغارستان، ترکیه، یونان و
تابوان

• دارای ۶۰ دستگاه کامیون یخچالدار
تحت پوشش جهت حمل محمولات
فاسد شدنی به مقصد کشورهای
اروپایی، آسیای میانه و بالعکس
تهران، خیابان طالقانی، نبش بهار
جنوبی، پلاک ۱۶۳، طبقه ۴، واحد ۱۸
تلفن: ۷۷۶۷۱۱۵۶-۹

۷۷۵۳۲۶۲۰
نمابر: ۷۷۶۰۲۶۱۸
نمایندگی ارومیه:
۰۴۴-۳۲۷۵۵۵۱۷ و ۱۹
دفتر بلغارستان:
۰۰۳۵۹۸۸۸۱۱۱۲۴۰
۰۰۳۵۹۸۸۶۸۵۴۰۲۵
www.kalabar.net
info@kalabar.net



حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر - فورواردر
ترخیص کالا

تهران، خیابان سمیه، بعد از مفتاح، نبش
رامسر، پلاک ۱۶۲، طبقه اول، واحد ۳

تلفن: ۸۸۵۹۴۲۰۷-۸
نمابر: ۸۸۳۰۵۹۶۸
Email: info@amintarabar.com
www.amintarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

شهاب ثاقب

کریر - فورواردر
ترخیص کالا

تهران، خیابان سمیه، نبش خیابان رامسر،
شماره ۱۶۲، طبقه ۴، واحد ۹

تلفن: ۸۸۸۱۰۰۰۱-۲ و ۸۸۸۲۲۷۱۹
فکس: ۸۸۳۰۵۹۶۸
E-mail: info@shahabsagheb.com
www.shahabsagheb.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

رهیاد ابریشم

فورواردر - کریر
♦ حمل انواع کالاهای وارداتی، صادراتی
و ترانزیتی از کلیه نقاط دنیا
به ایران و آسیای میانه و بالعکس
♦ خدمات ترخیص و ترانزیت و
امور گمرکی در کلیه گمرکات
تهران: خیابان مطهری، نبش سلیمان
خاطر، شماره ۱۴۸، طبقه سوم
تلفن: ۸۸۸۴۶۶۶۴-۶۵
فکس: ۸۸۳۰۷۵۸۵
ecmelan2003@yahoo.com

- ♦ حمل هوایی، دریایی، زمینی، ریلی، ترکیبی
- ♦ خدمات گمرکی و ترخیص کالا
- ♦ مدیریت پروژه های خاص ♦ خدمات امور نمایشگاهی
- ♦ انبارداری و توزیع ♦ مشاوره لجستیک
- ♦ سیستم های یکپارچه لجستیک و تامین
- ♦ ترانزیت (داخلی و خارجی)

تهران، بزرگراه کردستان، بالاتر از خیابان ملاصدرا، خیابان عطار، پلاک ۴۸
تلفن: ۸۸۸۷۷۵۳۰، فکس: ۸۸۷۸۴۹۴۲، بندرعباس: ۰۷۶-۳۲۲۴۷۵۸۹
info@niktak.com
www.niktak.com



حمل و نقل بین المللی
و کشتیرانی

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



دورقی

کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)

تهران، شمال میدان هفت تیر،

خیابان غفاری، شماره ۲۰

کدپستی: ۱۵۸۹۸۷۴۵۹۳

صندوق پستی: ۱۴۱۵۵/۳۸۲۹

تلفن: ۸۸۳۰۴۴۱۸ - ۸۸۳۰۷۴۸۷

فاکس: ۸۸۳۰۷۴۵۳ - ۸۸۸۱۱۳۷۴

شعب: بازرگان، جلفا (نوردوز)، آستارا،

تبریز، بندرانزلی، مشهد، بندرعباس،

بندر امام، بوشهر، دوغارون، چابهار

و مراکز شهرستان ها

E-mail: douraghi_g@dpimail.net



شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی

بیتا پرواز

نماینده فروشی بلیت کلیه خطوط

هوایی داخلی و خارجی

ارائه 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 ۲۸، پلاک ۵۵

تلفن: ۴۲۸۸۴۰۰۰ (۳۰ خط)

www.bitaparvaz.com



SAHRA TARABAR Co.
Shipping & International Transport

صحرا ترابر

شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)

نماینده خطوط کشتیرانی

کریر - فورواردر

◀ حق عملکردی، 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 تجاری ترخیص همراهان)

تهران، خیابان ایرانشهر جنوبی، نبش سمیه،

شماره ۱۱۴، طبقه اول، واحد ۲

تلفن: ۵۲ - ۸۸۳۱۸۸۵۰

فاکس: ۸۸۸۴۷۳۷۳

شعبه اردبیل: ۰۴۵-۳۳۸۱۶۰۱۰/۳۳۸۱۲۶۶۲

www.stcotransport.com

info@stcotransport.com



شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

امید اندیش

کریر، فورواردر

به مدیریت غلامرضا حنفی

● حمل و ترخیص و ترانزیت کلیه

محموله های گروپاژ، نرمال، سنگین،

فوق سنگین، ترافیکی و فله

● دارای نمایندگی فعال در کشورهای

ترکیه، گرجستان، ایتالیا، آلمان، اسپانیا،

سوئد، فرانسه و روسیه

ترخیص و واگذاری کسندنه های نو

و کار کرده ساخت اروپا با استاندارد

یورو ۵ و برندهای رنو پرمیوم، داف،

ولوو، مرسدس بنز اکتوروز و اسکانیا

به رانندگان یا شرکت های حمل و نقل

تهران: میدان هفت تیر، خیابان بهارمستیان،

پلاک ۶، طبقه ۲، واحد ۴

تلفن: ۵۱ - ۸۸۳۱۲۴۰۰ - ۸۸۴۹۴۰۰۰

فکس: ۸۸۳۰۲۰۷۵

info@omidandish.com

www.omidandish.com



دانیاال ترابر

(با مسئولیت محدود)

◀ حمل زمینی و دریایی انواع کالاهای

صادراتی، وارداتی و ترانزیت

◀ دارای نمایندگی در کلیه مبادی ورودی

و خروجی کشور

◀ دارای نمایندگی در کشورهای چین،

ترکیه، کره، ایتالیا، آلمان، فرانسه، اسپانیا

تهران، خیابان آزادی، نبش جمالزاده شمالی،

ساختمان اداری جمالزاده، طبقه ۲، واحد ۱

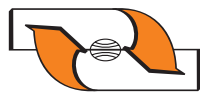
تلفکس: ۶۶۹۳۳۳۵۶ / ۶۶۹۲۲۷۹۶

۶۶۹۲۰۲۷۴ / ۶۶۹۲۰۲۱۸ / ۶۶۹۲۰۱۷۴

۶۶۹۲۳۶۷۸ / ۶۶۹۲۳۶۶۲

www.danielatarabar.com

info@danielatarabar.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 / ۶۶۹۷۷۲۲۸

نمابر: ۶۶۹۷۷۲۸۴

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



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: ۰۲۱-۸۸۸۴۶۰۵۸ / ۸۸۳۲۶۸۴۴

نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۳۴۷۵۶

nikantarabar@nikantarabar.com

www.nikantarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

و کشتیرانی

راهوند

Rahvand

Internation Transport & Shipping Co.

تهران، خیابان استاد نجات الهی

(ویلا) شماره ۲۲۷

تلفن: ۱۲۸۰ - ۸۸۹۰ (خط ۵)

فاکس: ۸۸۸۰۱۰۴۸

www.rahvand.com

info@rahvand.com



Malek Tarabar International Transp

شرکت حمل و نقل بین المللی ملک ترابر (با مسئولیت محدود)

ملک ترابر

هوایی، دریایی، زمینی کریر - فورواردر

◀ حمل پروژه های سنگین (حمل کالاهای ترافیکی و فوق سنگین)

◀ ترانزیت داخلی و خارجی و ارائه کلیه امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور

◀ مجهز به بوژی، کمرشکن، ترپلر، کفی، کشویی، خودرو، یخچالی، لبه دار، چادری

◀ خدمات هوایی حمل بار از فرودگاه امام خمینی به تمامی فرودگاه های دنیا و بالعکس

◀ حمل و نقل زمینی با کامیون های ایرانی و خارجی از مبادی مختلف اروپا و آسیای میانه به ایران و بالعکس

◀ حمل محمولات دریایی به صورت فله و کانتینری از آمریکای شمالی، اروپا، خاور دور و خاورمیانه به بنادر جنوبی ایران و بالعکس

◀ حمل کالا به افغانستان و ترکمنستان ▶ حمل مشتقات نفتی

تهران، خیابان آزادی، بین جیحون و آذربایجان، کوی زمانی، شماره ۶، طبقه پنجم، واحد ۷

تلفن: ۶۶۰۱۸۱۸۲ (خط ۱۰) فاکس: ۶۶۰۱۸۰۸۰

www.malektarabar.com

Email : info@malektarabar.com



HUYAR TARABAR

هويار ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی
INT'L TRANSPORT CO.LTD

فرواردر - کریر

- صادرات، واردات، ترانزیت
- حمل ترکیبی و پروژه
- خدمات گمرکی
- چندین نماینده معتبر در اروپا، آسیا و خاورمیانه

نماینده انحصاری گراند مولتی
موال لجستیک (چین و تایوان)

تهران: میدان آرژانتین، بلوار بیهقی،
خیابان ۱۴ شرقی، پلاک ۱۵، طبقه همکف
تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۷۱۰۱۰
فاکس: ۸۸۱۷۱۹۱

info@huyartarabar.com



ایرانیان غلات پارسه

کشتیرانی بارگانی 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 در کمترین زمان
- ◆ تهیه غلات از کشورهای CIS

مازندران: نوشهر، بلوار شهید خیریان
میدان ولیعصر، مجتمع کاج، طبقه ۵، واحد ۱۵
تلفن: ۰۱۱-۵۲۱۲۶۲۱۴-۷
نمابر: ۰۱۱-۵۲۱۲۶۲۱۳
ساعد جمشیدیان ۰۹۱۱۱۹۱۲۹۴۲

info@saedjamshidian-co.com



راهیان دریای سعادت بار فرابری راهیان

گروه شرکت های کشتیرانی
راهیان دریای سعادت

حمل و نقل بین المللی
بار فرابری راهیان

نماینده خطوط کشتیرانی
R.D.S & Rashi

- ◀ حمل کلیه کالاهای کانتینری
- صادراتی و وارداتی
- ◀ ترانزیت داخلی و خارجی
- ◀ حمل محمولات فله
- ◀ حمل هوایی
- ◀ تحویل کالا Door to Door
- با شعب و نمایندگی در کلیه بنادر
- تهران: خیابان مطهری، نبش خیابان
- لاستان، پلاک ۴۱۴، طبقه ۵، واحد ۲۳
- تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۴۷۰۴-۸۸۸۹۴۷۰۴ (خط ۱۵)
- نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۱۳۵۶۸
- www.rdsshopping.com
- info@rdsshopping.com



رهزاد ترابر

Rahzad Trabar

شرکت حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

تخصص ما حمل محموله ها
با کامیون های 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



MABNA ASIA FARABAR

شرکت حمل و نقل بین المللی

مبنا آسیا فرابر

شماره ثبت: ۵۰۲۴۸۳

- ◀ هوایی، زمینی، دریایی
- ◀ ترانزیت داخلی و خارجی
- ◀ متکی بر ۱۵ سال سابقه
- حمل و نقل بین المللی

متخصص حمل هوایی و زمینی

تهران: شهرودی شمالی، بعد از خیابان بهشتی،
کوچه شهر تاش - پلاک ۳۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۳۳۲۵-۷
نمابر: ۰۲۱-۸۸۱۷۰۴۸۸
info@mabnasia.com
www.mabnasia.com



ایران سریع

حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)
کریر - فرواردر

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: ۰۲۱-۶۶۴۶۸۰۶۶-۶۶۴۰۳۳۳۹
فاکس: ۰۲۱-۶۶۴۰۷۱۸۷
info@iransarie.com

نماینده آلمان
ARIAN
info@ariangmbh.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

روشن تیر

زمینی، دریایی، هوایی
ترانزیت و ترخیص کالا
کریر - فرواردر

دارای نمایندگی در کلیه بنادر
، مرزها و کشورهای اروپایی
تهران، خیابان سمیه، نرسیده به خیابان
ایران شهر، شماره ۱۹۲، طبقه ۵، واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۴۱۸۴۱-۴
۰۲۱-۸۸۸۰۶۸۶۰-۲
نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۱۰۲۱۹



شرکت حمل و نقل بین المللی
و کشتیرانی

لاینر ترانسپورت کیش

دفتر تهران: اتوبان رسالت، خیابان شهید
عراقی، نبش گیلان شرقی، پلاک ۲۴،
طبقه ۵، واحد ۱۰
تلفکس: ۲۶۳۱۱۰۶۱
دفتر بندرعباس: میدان یادبود (شهدا)،
ساختمان دهقان، طبقه دوم
تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۴۸۷۵

info@linertransportkish.com
www.linertransportkish.com

شرکت حمل و نقل بین المللی آیدین ترابر جهان

AYDIN TARABAR JAHAN
international transport co.

- ◆ حمل کالاهای صادراتی توسط کامیونهای ترک و ایرانی به کشورهای ترکیه - سوریه - لبنان - اردن و گرجستان
- ◆ ارائه کامیونهای یخچالی به کشورهای فوق الذکر و کل اروپا و بالعکس
- ◆ این شرکت دارای پارکینگ اختصاصی و لیفتراک جهت تخلیه و بارگیری و انبارداری به مساحت ۶۰ هزار متر مربع
جنب گمرک شهریار می باشد.

نماینده شرکت های حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی از کشور ترکیه

تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۷۱۲۶۷-۶۶۲۷۱۲۶۵-۶ / ۶۶۲۷۷۰۰۶-۸ فاکس: ۰۲۱-۶۶۲۷۱۲۶۷-۶۶۲۷۷۰۰۶-۸
مدیریت: ۰۹۱۲۲۰۷۷۹۲۹ (فرهاد آذر افزا) / ۰۹۱۲۵۲۷۳۵۲۰ (محمودی) mobile: (+98) 9122077929
Fazarafza@yahoo.com / Navid.rasaazar@gmail.com / Aydintarabarjahan@gmail.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



پیشرو حمل کالا

شرکت حمل و نقل بین المللی، فورواردری و خدمات کشتیرانی

♦ جاده ای، دریایی، هوایی و ریلی

تهران: خیابان بهشتی، بعد از چهار راه

اندیشه، نرسیده به سهوردی، پلاک ۱۱۲،

طبقه اول، واحد ۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۳۳۸۷ و ۰۷۲

info@pishrohaml.com

www.pishrohaml.com

ایران ترکمن



شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

حمل کالاهای صادراتی، وارداتی، ترانزیت، حمل کالاهای سنگین، ترخیص کالا، دارای نمایندگی در کلیه بنادر و مرزها

تهران: میرداماد، میدان مادر، خیابان نظری،

کوچه دوم، پلاک ۳۹، طبقه چهارم، واحد ۷

کد پستی: ۱۵۴۷۹۳۶۷۳۳

تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۲۲۱۷۷-۸

نمابر: ۰۲۱-۲۲۹۲۲۱۷۹

info@iranturkeman.com



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



حمل و نقل بین المللی و نمایندگی

خطوط کشتیرانی

کریر - فورواردر

تهران، خیابان شریعتی، خیابان هویزه

شرقی، شماره ۱۸، واحد ۱۱

تلفن: ۸۸۷۵۸۸۷۷

فاکس: ۸۸۷۳۴۴۵۹

info@pol-co.com

www.pol-co.com



ودود ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فورواردر

زمینی، دریایی

تهران: خیابان نجات الهی، خیابان کلاتری،

پلاک ۷۶، طبقه ۱، واحد ۹

تلفن: ۸۸۸۹۹۹۹۹

نمابر: ۸۸۸۹۵۸۲۷

vadudetarabar@gmail.com



پیروزرانان جهان

شرکت حمل و نقل بین المللی

و خدمات کشتیرانی

ترانزیت و حمل کالا از اروپا، بنادر خلیج فارس

و آسیای میانه به ایران و بالعکس

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان

سرافراز، کوچه یکم، پلاک ۱۲، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۳۱۳۴-۶۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۵۵۸۴۰

info@piroozranan.com

www.piroozranan.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

پرتنبا سپید ترابر

کریر - فورواردر

تهران: میدان آرژانتین، خیابان بهشتی،

کوچه ۱۲ شرقی، پلاک ۱۶، طبقه ۳ واحد شرقی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۳۱۶۷-۸۸۷۳۳۱۰۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۲۸۷۲

info@persiasepidtarabar.com

www.persiasepidtarabar.com



تیرکاران

شرکت حمل و نقل بین المللی

حمل بار با کامیون یخچال دار

به ارمنستان

تلفن: ۶۶۷۰۶۷۵۱

۶۶۷۲۵۹۹۲

فاکس: ۶۶۷۲۵۹۳۲

www.tirkarantransport.com

info@tirkarantransport.com



ناویان

شرکت کشتیرانی و

حمل و نقل بین المللی

تهران، خیابان سعدی شمالی، روبروی

مسجد قائم، پلاک ۶۲۹، ساختمان

شماره ۲۵۰، طبقه سوم، شماره ۴

تلفن: ۷۷۶۸۴۳۶/ ۷۷۶۸۵۰۱۵

۷۷۶۸۰۸۰۳-۶/ ۷۷۶۸۶۶۹۸/ ۷۷۶۱۲۲۶۹

E-mail: Motlagh@navian.org



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 تانکر دار، یخچال دار، چادری و کفی

• دارای نمایندگی در تمام بنادر و مرزهای کشور

تهران: خیابان بهشتی، خیابان شهید خلیل حسینی (سورنا)، کوچه فرهاد، پ ۱، ط ۲، واحد ۴

تلفن: ۸۶۰۳۱۰۴۸

نمابر: ۸۶۰۳۱۰۵۴

dalahoo tarabar@gmail.com



حمل و نقل بین المللی

حمل تخصصی

کالاهای فاسد شدنی

تلفن: ۸۸۴۲۲۳۳-۴

فکس: ۸۸۴۵۶۰۳۵

info@skanbp.com



Istanbul: +90 (0) 212 77 77 222

info@euroasia.biz.tr

www.barbodea.com

تهران: ۸۸۵ ۲۶ ۱۱۱

info@barbodea.com



IRAN.TURKEY Is KONSEYI



CCIM



I.C.C.C.I



CCI



AHK

Deutsch-Iranische



ECO



International Freight Network



Iran, Belgium



I.E.C.C.

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



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: ۴۴۱۵۵۴۷ / ۴۴۱۵۵۳۲۴ - ۰۲۱

نمبر: ۴۴۱۳۱۸۲ - ۰۲۱

همراه: ۹۱۲۳۱۱۷۷۱۵ - ۰۲۱



ماکو سیر

حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

تهران: خیابان شریعتی، ابتدای خیابان بهشتی.

پلاک ۱۹، برج زرین، واحد ۶/۲

کد پستی: ۱۵۵۹۶۴۹۱۳۷

تلفن: ۸۸۵۰۴۹۷۸ / ۸۸۵۰۴۹۸۲

فکس: ۸۸۷۴۷۷۸۳ / ۸۸۷۴۸۱۰۲

ms_makuseir@yahoo.com



دی ترابر

DAY TARABAR

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

آدرس: خیابان سمیه، جنب برج سپهر.

ساختمان خاقانی، شماره ۸۳.

ورودی شرقی، طبقه سوم، پلاک های ۱۸ و ۲۰

تلفن: ۸۸۸۴۷۹۲۱ - ۴

فکس: ۸۸۸۴۷۹۲۴

daytarabar@daytarabar.com



شرکت هیمن ترابر

حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

MIHAN TARABAR

International Transport Co. Ltd.

کریر، فورواردر، ترخیص، ترانزیت

تهران: میدان هفت تیر، خیابان قائم مقام فراهانی.

کوچه الوند، ساختمان الوند، پلاک ۱۳

طبقه ۵، واحد ۱۷

تلفن: ۸۸۸۲۷۰۹۲۳ / ۸۸۸۲۰۷۳۲

فکس: ۸۸۸۲۰۷۳۳

info@mihan-tarabar.com

www.mihan-tarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

پارس گیتا

تهران: خیابان قائم مقام فرحانی، بالاتر از

میدان شعاع، نرسیده به مطهری، کوچه الوند،

پلاک ۱۳، طبقه ۱، واحد ۶

کد پستی: ۱۵۸۸۶ - ۱۶۱۱۷

تلفن: ۸۸۳۰۴۰۳۲ - ۳ / ۸۸۳۲۵۵۸۵ - ۶

نمبر: ۸۸۸۴۴۵۴۳



E-mail: info@parsgita.com

www.parsgita.com



RAVAN RAH CO.Ltd

International Freight

Forwarder

روان راه

شرکت حمل و نقل بین المللی

تهران: خیابان خرمشهر (آبادانا)، خیابان عربعلی،

خیابان ششم، پلاک ۳۸

کد پستی: ۱۵۵۷۶۴۳۴۱۱

تلفن: ۸۸۷۵۳۷۴۷ / ۸۸۷۵۶۲۱۱ - ۲

فکس: ۸۸۷۶۹۰۵۹

info@ravanrah.com



Sepehr Giti Sae

INT'L Transport Co

سپهر گیتی ساعی

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۹۸۳۰۸۱

فکس: ۰۲۱ - ۸۸۹۸۳۰۸۹

info@sepehrgiti.com

www.sepehrgiti.com



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: ۱۵۳۱۶۱۵۶۳

تلفن: ۸۸۱۷۱۱۵

info@parsamakala.com



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: ۸۸۹۴۰۹۲۲ - ۳ / ۸۸۹۴۰۷۴۲

فکس: ۸۸۹۴۰۷۳۹

Tehran.marine@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

کد پستی: ۱۵۱۳۹۱۴۵۱۳

تلفن: ۸۳۷۲۰ / ۸۸۷۰۳۰۹۰ / ۸۸۷۰۳۰۹۰

info@meshkinco.net



(بیمه ایران)

شرکت خدمات بیمه ای پوشش

جاده ابریشم

وابسته به موسسه صندوق راه آهن

متخصص در صدور انواع بیمه نامه و آگن های باری و مسافری

* صدور انواع بیمه نامه

(آتش سوزی مسئولیت باربری، اتومبیل، اشخاص و درمان)

* پرداخت خسارت

تهران: خیابان نصرت قبل از چهارراه جمالزاده پلاک ۷۳، طبقه سوم

تلفن: ۶۶۹۱۳۹۷۰ / ۶۶۹۱۳۸۲۴

نمبر: ۶۶۹۱۳۸۲۴

www.abrishamins.ir

info@abrishamins.ir



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

نماینده کشتیرانی

دریای آرام جنوب

تهران: خیابان شهید بهشتی، خیابان کاووسی فر، کوچه آریا وطنی، پلاک ۳، واحد ۳ و ۱ / ۳ / ۷ - ۸۸۵۱۳۵۸۶ / ۸۸۵۱۵۹۲۹ - ۰۲۱ / ۸۸۵۱۶۱۰۳ - ۰۲۱

info@karinatarabar.com

www.karinatarabar.com

www.southpacificsea.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



هاگ بار

حمل و نقل بین المللی
(شرکت سهامی خاص)

کریر - فورواردر

حمل و نقل بین المللی و داخلی
مجهز به ناوگان یخچال دار، کفی،
کشنده بر، تانکر، چادری

تهران، کیلومتر ۱۲ جاده قدیم کرج،
خیابان سپاه اسلام، پلاک ۳۹
تلفن: ۷۰ - ۴۴۹۰۷۱۶۱
فاکس: ۴۴۹۰۷۱۶۹

email: info@hbtc.biz



SEPEHR GOSTAR SAHAND (L.T.D)

سپهر گستر سهند

مسئولیت محدود

کریر - 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 سپهرودی شمالی،
خیابان شهید قندی، پلاک ۶۹
ساختمان ۱۲۵، طبقه ششم، شماره ۲۴
تلفکس: ۸۸۷۵۸۹۳۶ - ۸۸۷۳۷۶۹۵

sepehrgostarsahand@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی زمرد ترابر نوین

کریر - فورواردر
کشتیرانی

تهران: بزرگراه نواب، نبش آذربایجان
شرقی، برج گردون، واحد ۵۰۲ شمالی
تلفن: ۷ - ۶۶۳۸۳۰۹۵
فکس: ۶۶۳۸۳۰۹۸
www.zomorrod tarabar.com
info@zomorrod tarabar.com



Since 1955
ترابری بین المللی تهران
(شرکت سهامی خاص)

تاسیس: ۱۳۳۰

شرکت حمل و نقل بین المللی

تی بی تی

T.B.T

(کریر - فورواردر)

حمل کلیه کالاهای صادراتی و وارداتی
انجام خدمات گمرکی، ترخیص کالا و ترانزیت
زمینی، دریایی، هوایی و حمل و نقل ترکیبی
دارای نمایندگی فعال در کشورهای خارجی و
کلیه گمرکات مرزی کشور

نشانی: تهران، خیابان سپهبد قرنی، بالاتر از
تقاطع طالقانی، پلاک ۱۰۸، ساختمان تی بی تی
تلفن: ۸۸۹۰۱۰۶۵
فکس: ۸۸۹۰۶۱۸۰

E-mail: sales@tbtco.ir



Esfand Tarabar

International Transport co.,Ltd.

زمینی، دریایی، هوایی

(صادرات، واردات، ترانزیت)

شرکت حمل و نقل بین المللی

اسفند ترابر

(با مسئولیت محدود)

- ♦ حمل کالای ترانزیت از کلیه مبادی ورودی به کشورهای آسیای میانه و بالعکس
- ♦ حمل کالا با کامیون از کلیه مبادی در ایران به تمام نقاط کشورهای اروپایی آسیایی و بالعکس
- ♦ حمل کالا توسط کانتینر از کلیه مبادی ایران به تمام بنادر آسیا، اروپا، آمریکا، افریقا و استرالیا
- ♦ دارای دفاتر نمایندگی در کلیه مبادی مرزی (بازرگان، بندرعباس، سرخس، لطف آباد، اینچه برون، باشماق، میرجاوه، آستارا و ...)
- ♦ نمایندگی انحصاری در آلمان، ایتالیا، بلغارستان، ترکیه، ترکمنستان، افغانستان و عراق

تهران: خیابان جمهوری، تقاطع اسکندری، شماره ۱۵۷۷ (ساختمان زائر)، طبقه ۵ واحد ۵۰۱
تلفن: (۱۰ خط) ۶۶۴۳۲۴۲۲ نمابر: ۶۶۴۳۱۵۰۰

info@esfand-tarabar.com

www.esfand-tarabar.com



YEKEH TAZ SARIE CO.

شرکت حمل و نقل بین المللی

یکه تاز سریع

کریر - فورواردر

- حمل انواع کالاهای صادراتی و وارداتی، ترانزیت به کشورهای اروپایی، آسیای میانه، ترکیه، افغانستان، عراق

- حمل دریایی از چین، ویتنام و بنادر خاور دور 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 - ۸۸۸۱۲۲۶۱ / ۸۸۸۴۹۹۵۸
نمابر: ۸۸۸۱۲۲۶۱
yts.com58@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

پارساترابر پرشیا

♦ با امکانات، تاسیسات و

تجهیزات و ماشین آلات تخصصی
در زمینه حمل، واردات و صادرات
گاز مایع LPG

در منطقه آسیا و خاور دور

تهران: سپهرودی شمالی، هویزه
غربی، نبش خیابان ویدا، پلاک ۱۱۳

تلفن: ۸۸۷۶۴۶۱۱

فکس: ۸۸۷۶۷۰۶۰

E-mail: info@pasargas.com



International Transport

کریر - فورواردر

- دارای نمایندگیهای معتبر خارجی
- دارای دفاتر و انبارهای دیوکالا در اکثر کشورهای 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: ۸۸۷۳۹۳۲۰، ۸۸۵۰۴۷۹۵
- فکس: ۸۸۷۵۹۲۲۷
- www.tad-co.com
- info@tad-co.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

و نمایندگی کشتیرانی و خدمات بار هوایی

جهان یخچال بار

(با مسئولیت محدود)

آدرس: تهران، خیابان سپهرودی جنوبی،
خیابان شهید برداران نوبخت، شماره ۲۹
کدپستی: ۱۵۷۸۶۶۴۹۳۱

تلفن: ۸۸۸۳۴۷۸۰ و ۸۸۸۳۵۱۳۵

فکس: ۸۸۸۴۴۳۷۵ - ۸۸۸۱۳۱۹۱

E-mail: info@jybco.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



شرکت حمل و نقل بین المللی

تندیس ترابار

صادرات ، واردات ، ترانزیت ، گروپاژ
حمل محصولات زمینی - دریایی و گروپاژ
پروژه ای و فله ای به کشورهای ترکیه،
آلمان، ایتالیا، لبنان، گرجستان، اکراین و
کشورهای آسیای میانه به صورت کانتینر و
کامیون های ایرانی و خارجی
دفتر اختصاصی شرکت در ترکیه، گرجستان
و کلیه مرزهای ورودی کشور

تهران: بلوار کشاورز، بین وصال شیرازی و نادری،
پلاک ۱۹۶ طبقه چهارم، واحد شمالی
کد پستی ۱۴۱۶۳۳۱۶۸
تلفن: ۸۸۳۹۰۷۶۳ - ۶ - ۸۸۹۹۴۷۰۴
فکس: ۸۸۳۹۰۸۴۶

www.tandistarabar.com
tandistarabar@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

و نمایندگی کشتیرانی

سینا صدر

آدرس: خیابان سعدی شمالی،

ساختمان ۲۵۰، طبقه ششم،

واحد شماره ۵

تلفن: ۷۷۶۸۴۴۵

۷۷۶۱۲۵۴۱

تلفکس: ۷۷۶۸۵۱۶۸

sinasadr@neda.net.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)

PISHTAZAN
INT,L TRANSPORT CO.LTD

دفتر مرکزی: تهران، خیابان دکتر شریعتی،

شماره ۲۶۵، طبقه سوم

کدپستی: ۱۴۱۳۹۳۵۶۳۴

تلفن: ۷۷۶۰۵۰۱۶ - ۷۷۶۰۴۲۴۲

۷۷۶۰۲۹۲۵ - ۷۷۵۰۲۷۵۲

فکس: ۷۷۵۰۹۵۱۵

تکلس: ۲۳۳۰۱۵ PTZN IR

۲۲۶۰۸۱ PISH IR

www.pishtazan.net
E-mail:info@pishtazan.net



شرکت بارفرابری و حمل و نقل بین المللی
دریا زمین اروند
(سهمن خاص)

♦ خدمات چارترینگ و مشاوره
و حمل کالای فله
♦ حمل و نقل بین المللی کلیه کالاهای
کانتینری وارداتی و صادراتی
♦ نمایندگی در کلیه نقاط جهان و
کشورهای همسایه، از جمله ترکیه،
امارات و عراق

تهران: میدان آرژانتین، خیابان احمدقصر،
خیابان هجدهم، پلاک ۱۰، طبقه ۳، واحد ۶
کد پستی: ۱۵۱۴۸۳۴۴۱۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۲۳۰
نمابر: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۲۳۱

www.arvandsealand.com
info@arvandsealand.com

ALVARES GROUP

گروه شرکت های آوارس



شرکت حمل و نقل بین المللی آوارس ترابار

خدمات دریایی آوارس

توسعه تجارت آوارس آسیا

آوارس گرجستان

بازرگانی قاضی پور

آوارس گلوبال

لیجستیک آسیای

- سرویس های دریایی، زمینی، ریلی، هوایی، مرکب ■ دارای نمایندگی در تمامی گمرکات کشور
- دارای نمایندگی خارجی در کشورهای ترکیه، آلمان، ایتالیا، فرانسه، سوئیس، بلژیک، هلند، کانادا، عراق، دبی، هند، چین و تایوان و ...
- سرویس منظم ترانزیت مواد نفتی از کشور عراق به کشورهای دیگر از طریق بنادر جنوبی کشور با آمار ورودی روزانه بیش از ۱۰۰ دستگاه تانکر و بالعکس
- انجام کلیه امور بازرگانی از ثبت سفارش و حمل کالا تا ترخیص کالا و تحویل درب انبار (Door To Door) و انجام کلیه امور مربوط به واردات،
- صادرات و ترانزیت (داخلی و خارجی)، خروج موقت، ورود موقت، مرجوعی و نمایشگاهی
- انجام کلیه امور بازرگانی خارجی از قبیل: خرید، فروش، صادرات و واردات کالاهای تحریمی، پالایشگاهی، پتروشیمی



آدرس: تهران، خیابان انقلاب، بین میدان فردوسی و چهارراه کالج، کوچه سمنان، پلاک ۶، واحد ۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۰۹۳۳۰ (خط ۱۵) نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۰۸۴۶۲

www.alvaresgroup.com / www.atitco.com / www.alvaresmarine.com / www.alvares.com
info@alvaresgroup.com / info@atitco.com / info@alvaresmarine.com / info@alvares.com

@alvaresgroup



شرکت حمل و نقل بین المللی

پارسا ترابار کاسپین

ناوگان تخصصی

حمل، واردات و صادرات

گاز مایع LPG

تهران: خیابان سهوردی شمالی، خیابان
هویزه، نیش ویدا، پلاک ۱۱۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۵۸۹۰-۱
نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۶۷۰۶۰



شرکت حمل و نقل بین المللی

پژوهش

کریر - فورواردر

(زمینی، دریایی، ریلی)

♦ حمل انواع کالاهای صادراتی، وارداتی، ترانزیت
به کشورهای اروپایی، آسیای میانه و بالعکس
♦ انجام عملیات بندری (تخلیه و بارگیری)،
امور گمرکی ترخیص از کلیه گمرکات کشور

تهران، دانشگاه تهران، خیابان بزرگمهر، خیابان
فریمان، پلاک ۲۷، طبقه دوم شمالی

تلفن: ۶۶۹۵۶۰۳۴-۳۵، ۶۶۴۴۲۴۹۸

۶۶۹۵۷۷۳۶ فکس: ۶۶۴۰۶۷۴۰

ترمینال کرج: ۰۲۶-۳۴۵۶۷۳۱۱-۱۲

www.pazhoohesh-transport.com
info@pazhoohesh-transport.ir



دنیاگرد
شرکت حمل و نقل بین المللی
و نمایندگی کشتیرانی

با ۴۰ سال سابقه فعالیت

کریر - فورواردر

زمینی - دریایی - هوایی - ریلی

* اخذ ویزای شنگن

* نمایندگی بیمه کار آفرین کارگزاری بیمه

تلفن: (خط ۵) ۰۲۱-۴۴۴۴۵۳۰۰

نمابر: ۰۲۱-۴۴۴۴۴۸۱۸

تلگرام: ۰۹۱۰۵۹۴۰۰۵۰

www.Donyagard.ir

Azad@Donyagard.ir



حمل و نقل بین المللی
وفاراه

کریر - فورواردر

- حمل کالا از اقصی نقاط دنیا و بالعکس
- ترخیص کالا در کلیه گمرکات کشور
- دارای دفاتر نمایندگی در کشورهای CIS
- اروپا و کلیه مبادی ورودی و مراکز شهرستانها
- صدور بارنامه فیاتا و CMR در اروپا و کشورهای CIS

تهران: خیابان آیت الله کاشانی، روبروی مسجد
نظام مافی، مجتمع تجاری اداری اترک،
طبقه دوم، واحد ۲۰۵

تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۹۲۳۰۳-۵ نمابر: ۴۶۰۹۲۳۰۶

دفتر ازبکستان: ۰۰۹۹۸۹۷۱۵۵۷۵۷۱

۰۰۹۹۸۹۷۱۵۵۱۳۱۱

www.vafarah.com
vafarah_co@yahoo.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



شرکت حمل و نقل بین المللی کارگو اطلس

کریر - فورواردر
 ♦ حمل جاده ای، ریلی، دریایی، هوایی
 ♦ حمل کالاهای صادراتی، وارداتی،
 ترانزیتی به ترکمنستان،
 افغانستان، ترکیه، عراق،
 آذربایجان، ارمنستان و بالعکس
 ♦ حمل محموله کروز از اقصی نقاط
 اروپا به ایران
 تهران: سعادت آباد، خیابان سرو غربی، خیابان
 صدف، پلاک ۲۱، (مجمع اداری جامعه)،
 طبقه دوم، واحد ۲۱
 تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۶۰۹۷۱-۳
 نمابر: ۰۲۱-۲۲۳۶۰۹۷۴
 cargoatlas@yahoo.com
 www.cargoatlas.ir



ایران بروودت بار

شرکت حمل و نقل بین المللی
 IRAN BOROUDAT BAR
 INTL TRANSPORT CO. LTD.

کریر - فورواردر - ترخیص کالا متخصص در حمل کالاهای فاسد شدنی

تهران: خیابان دکتر فاطمی، شماره ۲۲۱، طبقه ۷، واحد ۷۰۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۵۵۰۰۳-۴ نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۹۳۹۲۵

www.ibitc.co info@ibitc.co



درین راه آریا

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: ۰۲۱-۶۶۹۰۹۴۷۰
 همراه: ۰۹۱۲۶۰۲۸۸۱۵ / ۰۹۱۲۳۳۶۶۲۹۱
 info@dorinrahearia.org
 www.dorinrahearia.org



WAN HAI LINES LTD.
 WE CARRY, WE CARE.

شرکت بر و بحر ایران خدمات کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

■ نمایندگی کشتیرانی

■ حمل و نقل بین المللی

■ خدمات تحویل گیری کالا به صورت درب به درب

نمایندگی انحصاری خط کانتینری وان های WAN HAI

تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، پلاک ۷۲، طبقه دوم شرقی

نمابر: ۰۲۱-۸۸۶۴۳۳۰

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۴۳۳۱۰

E-mail: info@iranlandsea.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: ۰۲۱-۸۸۷۷۴۸۵۳-۴
 ۰۲۱-۸۸۷۸۱۴۵۰-۸۸۷۸۱۴۵۱
 فاکس: ۰۲۱-۸۸۷۷۳۹۵۱

www.donyabar.com
 info@donyabar.com

نوارا ترابر آسیا حمل و نقل بین المللی



شماره ثبت ۱۳۶۴۱۹

فورواردر - 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 بهمیری، پلاک ۹، واحد ۳
 تلفن تماس: ۰۲۹ الی ۰۲۷-۸۸۹۲۱۰۲۷ فکس: ۰۲۷-۸۸۹۰۴۷۲۷
 Nevara.ta@gmail.com www.nevara-asia.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
 سیروان ترابر ماد
 Sirwan Tarabar Maad
 International Transport co. Ltd

فورواردر-کریر
 ♦ ترانزیت کالاهای خشک
 ♦ ترانزیت فرآورده های نفتی
 ♦ ترانزیت و حمل کالاهای وارداتی
 ♦ حمل کالاهای صادراتی
 تهران: میدان ونک، خیابان ملاصدرا، بعد از
 چهارراه شیخ بهایی، پلاک ۲۰۸، طبقه ۴، واحد ۱۴
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۱۶۱۸۱-۳ (+۹۸۲۱)
 نمابر: ۰۲۱-۸۸۲۱۶۲۰۳ (+۹۸۲۱)
 info@sirwantarabar.maad.com
 www.sirwantarabar.maad.ir

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



ارائه کلیه خدمات واردات، صادرات، ترانزیت، لجستیک و ترخیص کالا
 دارای نمایندگی انحصاری از شرکت **ItalianSped**
 در زمینه حمل دریایی
 تهران، بلوار آفریقا، بلوار مینا
 پلاک ۱۸ واحد ۴۰۱ و ۴۰۲
 تلفن: ۳۰-۸۸۲۰۱۳۲۹-۸۸۲۰۸۷۷۹
 فاکس: ۸۸۶۴۵۱۵۵
www.shamekh.org
info@shamekh.org



▲ سرویس های حمل زمینی، دریایی و هوایی
 ▲ خدمات حمل Door to Door
 ▲ خدمات حمل پروژه های

آدرس: خیابان دکتر بهشتی - نبش میرعماد
 شماره ۲۸۲ - واحد ۲۰۲

تلفن: ۶-۳۵۳-۸۸۷۵۰۳۵۳ شماره: ۸۸۷۵۷۸۸۱

www.5continents.ir info@5continents.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی

سپهر ران تراپر

متخصص در امور فورواردرینگ، حمل و نقل چند وجهی و حمل کالاهای ترانزیتی و پروژه ای از کلیه مبادی به مقاصد داخلی، آسیای میانه و افغانستان

تهران: خیابان ولیعصر، مقابل پارک ملت،
 خیابان ارمغان غربی، پلاک ۶۶، طبقه چهارم

تلفن: ۵-۲۲۰۲۸۷۸۱

شماره: ۲۲۰۲۸۷۸۰

info@sepehrun.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
سندباد بحری

■ با نمایندگی فعال در بنادر و مرزهای کشور

■ خدمات زنجیره تامین و بارفراوری دریائی، زمینی و هوائی

■ تحویل درب کارخانه

■ واردات، صادرات و ترانزیت به آسیای میانه، خاور دور، اروپا آفریقا و آمریکای لاتین

با خدمات ما، چالشهای حمل و نقل را به برتری واقعی
 زنجیره تامین خود تبدیل کنید

تهران: خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان ۱۲ غربی، پلاک ۲۵، طبقه سوم

شماره: ۰۲۱-۸۸۵۲۶۹۹۹

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۷۰۱۱-۱۵

sit@sindbadlogistics.com

www.sinbadlogistics.com



دومان تراابر
Duman Tarabar
 Int'l Transport Co.LTD

شرکت حمل و نقل بین المللی
 (با مسئولیت محدود)

زمینی-دریایی-هوایی

تهران: خیابان مطهری، خیابان

لارستان، کوچه مجلسی، پلاک ۳۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۳۹۵۵

شماره: ۰۲۱-۸۸۸۰۵۱۴۸

dumantarabar@apadana.com
info@dumantarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

سرعت تراپر 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 بوزی)

● مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا

● انجام پروژه های ترکیبی و خدمات حمل و نقل دریایی، وارداتی، صادراتی، کانتینر

دریست و گروپاژ

● دارای پایانه اختصاصی به مساحت ۱۰ هکتار با کلیه امکانات جهت

واردات و صادرات در اسکله شهید رجایی

آدرس: خیابان آفریقا (چردن)، جنب پمپ بنزین، کوچه نور، پلاک ۱۳، طبقه اول، واحد ۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۳۳۱۰ فکس: ۰۲۱-۸۸۶۱۲۴۳ کدپستی: ۱۹۱۷۷۴۵۱۹۱

info@soratarabariranian.com



شماره ثبت: ۲۴۸۳۸۳

شرکت حمل و نقل بین المللی
زمره راه سعادت

کریر-فورواردر

متخصص در امر ترانزیت کالا

دارای نمایندگی فعال در
 گمرکات بندرعباس، بازرگان،
 تهران

تهران: تقاطع خیابان جمهوری اسلامی و
 اسکندری، ساختمان تجاری و اداری زائر،
 طبقه سوم، واحد ۴۰۶

تلفکس: ۰۲۱-۶۶۹۰۴۹۵۵

۶۶۴۰۲۵۴۲

arez1975@yahoo.com

شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)

- دوددهه سابقه به پشتوانه اعتبار ۶۲ ساله شرکت بوتان (بنیانگذار صنعت گاز مایع در کشور)
- ارائه خدمات حمل چندوجهی، زنجیره تأمین و لجستیک
- حمل فرآورده های گازی تحت فشار، مواد شیمیایی، پتروشیمی و سوختی
- دارای ۲۴ منطقه عملیاتی، ۱۰ نمایندگی مرزی و بیش از ۱۸۰ نمایندگی فوروردی در سراسر دنیا
- حمل و نقل سراسری جاده ای کالا (شرکت توانمند)
- حمل و نقل بین المللی (کریبری و فوروردی)
- امکان صدور بارنامه داخلی در شهرهای تهران، کرمانشاه، اراک، خرم آباد، شیراز، آبادان، عسلویه، مشهد و اصفهان



حمل و نقل بین المللی و داخلی بوتان ران

تلفکس: ۰۲۱-۸۸۷۳۹۸۹۴
۰۲۱-۸۸۵۰۰۸۹۰

گواهینامه ها

www.butanerun.com info@butanerun.com

عضویت ها



شرکت حمل و نقل بین المللی تات فرابر ایرانیان

(کریبر - 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

تهران: خیابان ویلا، نرسیده به کریم خان، نبش کوچه جرج جرداق، پلاک ۲۶۹، ساختمان پردیس ویلا، طبقه اول، واحد ۱۰۲

تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۹۲۵۸۳۹ / ۸۸۹۲۵۸۴۱ / ۸۸۹۲۵۸۴۴

فکس: ۸۸۹۲۵۵۳۲ همراه: ۹۱۲۱۵۷۰۷۷۶ / ۹۱۲۸۳۳۴۱۴۵

tatfarabar@yahoo.com ghasemi@tatfarabar.com
Alipour@tatfarabar.com S: trans_shams



شرکت حمل و نقل بین المللی

راه گستر فارسی (سهامی خاص)

کریبر - فورواردر

♦ ترانزیت کالا و اتومبیل به کشورهای آسیای میانه

♦ حمل کانتینر وارداتی از مبداء چین و امارات به گمرکات و مناطق آزاد کشور و مشترک منافع

♦ دارای دفاتر مستقل در گمرکات ورودی و خروجی کشور

♦ دفاتر فعال در کشورهای چین، امارات، ارمنستان، ترکمنستان جهت تحویل اتومبیل و کانتینر کالا و تحویل در کشور و آدرس مطبوعه شان

تهران، میدان ولیعصر، خیابان فیروزه، مجتمع اداری ولیعصر، طبقه چهارم، واحد ۷۲

تلفن: ۰۲۱ ۸۸۹۴۳۳۴۱ / ۸۸۹۴۳۵۶۲ / ۸۸۹۴۳۵۳۸ (۰۲۱) فاکس: ۸۸۹۴۳۵۳۸ (۰۲۱)

www.rgfc.net info@rgfc.net



سی بن ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

♦ ترانزیت کالا به گمرکات داخلی، آسیای میانه (بخجالی، چادری، کفی)، آذربایجان، افغانستان، عراق و بالعکس با کامیون و واگن

♦ حمل کالاهای صادراتی، وارداتی به صورت دربست و گروپاژ توسط کامیون و کشتی از اقصی نقاط جهان به بندر ایران و بالعکس

تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح شمالی، شماره ۲۷۲، برج مرجان، واحد ۹۰۳

تلفن: ۸۸۳۲۵۱۹۲-۹۳ فاکس: ۸۸۴۶۷۶۴۲

www.seabonetarabar.com info@seabonetarabar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

توزال تکرو آسیا

♦ فوروردی

(جاده ای، دریایی، هوایی و ریلی)

♦ نمایندگی در کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور

تهران: خیابان بهشتی، بین مدرس و احمد قصیر، پلاک ۲۷۳، طبقه سوم

تلفن: ۷-۶۶۹۵۲۴۰۳-۶۶۴۹۸۱۷۳ شماره: ۶۶۴۹۸۱۷۳



www.toozaltakro.com info@toozaltakro.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



مدیرعامل: آقای رستم جنگاوران

دفتر نمایندگی آلمان:
phonix handels
Add: dusseldorf-Germany
Tel&fax: 004921193892516

sarebansafa@yahoo.com

شرکت ساربان صفا

حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود) شماره ثبت: ۲۵۹۲۲۳

واردات - صادرات کالا به

ایتالیا، ترکیه، لبنان، گرجستان، اکراین، بلغارستان که به صورت پروژه، گروپاژ، ترافیکی، سنگین و فوق سنگین

تهران، خیابان سهروردی جنوبی، بالاتر از چهارراه ملایری پور، جنب بانک اقتصاد نوین، پلاک ۱۱۵، طبقه ۳، واحد ۸

تلفن: ۰۲۱ ۸۸۴۰۹۷۲۶ / ۸۸۴۰۵۲۲۵ / ۸۸۴۰۱۳۳۷ / ۸۸۴۰۹۸۲۱ (+۹۸۲۱)

شماره: ۰۹۱۲۶۴۳۰۶۴۴ (+۹۸۲۱) همراه: ۰۹۱۲۶۴۳۰۶۴۴

شرکت های حمل و نقل بین المللی



سکان رانان آریا
شرکت حمل و نقل بین المللی
SOKAN RANAN ARYA
International Transportation Co.

♦ خدمات حمل و نقل بین المللی به صورت هوایی، دریایی، جاده ای،

ریلی و انجام ترانزیت داخلی و خارجی از/به کلیه گمرکات

♦ ارائه خدمات حمل محمولات به صورت **BULK, BREAK BULK, LTL, FCL, LCL, FTL**

و سرویس **Door To Door** از به اروپا، چین و کلیه نقاط جهان به ایران و بالعکس

♦ ارائه کیه خدمات تجاری در کشور چین و همراهی مشتریان از زمان سفارش و خرید تا ارسال محمولات به مقصد مورد نظر

♦ خدمات بازرگانی خارجی و بیمه باربری برای کلیه محمولات وارداتی و صادراتی

♦ خدمات امور گمرکی اعم از واردات، صادرات و ترخیص کلیه کالاها از تمامی گمرکات کشور

دفتر مرکزی: تهران، امیر آباد شمالی، ساختمان امیر، طبقه ۴، واحد ۴۰۳: تلفن: ۸۸۲۲۱۴۹۲ - ۸۸۲۲۵۳۰۱ - ۸۸۲۲۴۱۰۵

دفتر چین: ایوو، مقابل مرکز تجاری فوتین، مجتمع تجاری اداری گوموداشا، طبقه ۲، واحد ۲۷۸

www.sokanran.com

Email: info@sokanran.com

بار ایستا توان ترابر
شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

ایران - ایتالیا کریر - فورواردر



ارائه دهنده سرویس حمل و نقل جاده ای با ناوگان تحت مالکیت

تهران - خیابان سمیه نیش خیابان موسوی (فرست) ساختمان سعید پلاک ۶۸ طبقه ۳ واحد ۴۳

کد پستی: ۱۵۸۱۶۷۴۳۴۵ تلفن: ۸۸۸۱۱۱۹۱ فاکس: ۸۸۸۴۷۲۱۲۳

www.baristatrans.com info@baristatrans.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

مهرداد ناوگان

۱- حمل کالای ترانزیت از کلیه مبادی ورودی به کشورهای آسیای میانه و

اروپا و بالعکس

۲- حمل کالاهای وارداتی و صادراتی به سراسر دنیا توسط کامیون های چادری

۳- حمل خودرو جهت محمولات ترانزیت داخلی و خارجی

۴- عضو **MehrGroup**

تهران، خیابان مطهری، خیابان علی اکبری، نیش صحافزاده، پلاک ۶۸، طبقه ۴، واحد ۷

تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۴۵۰۰۰

www.mehrrad.com

info@mehrrad.com



شرکت

راگا ترابر پاسارگاد

۱- حمل کلیه محمولات وارداتی و صادراتی به صورت گروپاژ و خرده بار

۲- حمل کلیه محمولات وارداتی و صادراتی با کامیون دربست و کانتینر دربست

۳- خدمات حمل پروژه های کالاهای سنگین و خدمات حمل **Door To Door**

۴- انجام فریت بار جهت محمولات مسافری و دانشجویان

۵- عضو **MehrGroup**

تهران، خیابان پاسداران، برج سفید، طبقه پنجم، واحد ۵۰۸: کد پستی: ۱۹۴۶۹۶۳۷۵۵

تلفن: ۰۲۱-۲۲۵۵۱۴۸۸ شماره: ۲۲۵۵۱۴۸۷

www.raga-tp.com

info@raga-tp.com



شرکت

مهرا لینک لجستیک امارات

۱- نمایندگی خط کشتیرانی

۲- ارائه سرویس های منظم بارفربری محمولات هوایی و دریایی

۳- ارائه سرویس های انبارداری و گمرکی در امارات

۴- ارائه کلیه سرویس های تجاری و بازرگانی

۵- ارائه سرویس های **Switch BL** و **Cross stuffing** ۶- عضو **MehrGroup**

Postal Cod: 42327 Dubai, United Arab Emirates.

تلفن: ۰۹۷۱-۴۳۴۲۴۳۳۷

www.mehr-link.com

info@mehr-link.com



گروه شرکت های حمل و نقل بین المللی تریوه (تریوه، ساقه ترابر، آرشین نیر آسیا، پرداد کامه صنعت)

• حمل بار زمینی به صورت دربست (**FTL**) / گروپاژ (**LTL**)

• خدمات زمینی / هوایی / دریایی / ریلی • ترانزیت - کریر - فورواردر

• ارائه کلیه خدمات گمرکی در مبدا و مقصد، ثبت سفارش کالا و ترخیص کالا

• حمل به صورت **Door to Door** حمل محمولات حجیم

• حمل محمولات سنگین وزن و ترافیکی • حمل قیر با تانکرهای فلکس

• حمل انواع محموله های نفت و گاز و پتروشیمی

• حمل کالا و ترانزیت به کشورهای آسیای میانه و افغانستان، عراق و ترکیه

• واردات، ساخت، تهیه و توزیع تجهیزات و ماشین آلات مورد نیاز صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و فولاد

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان رسالت، مجتمع کوثر، طبقه ۱، پلاک ۵۵۲

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۵۰ فکس: ۰۴۱-۳۴۴۵۳۷۸۹

tarivehco@yahoo.com

Shahin Tarabar
International Transport Co. LTD



شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر و فورواردر / Carrier & Forwarder

- حمل کلیه کالاهای نرمال ، ترافیکی ، وزین ، فله و مایعات • انجام کلیه عملیات لجستیکی ، تخلیه و بارگیری
- حمل کالاهای صادراتی ، وارداتی ، ترانزیت به وسیله کامیون ، واگن و کانتینر • انجام کلیه تشریفات گمرکی و ترخیص کالا تهران ، میدان هفت تیر ، خیابان مفتوح جنوبی ، خیابان ورزنده ، پلاک ۸ ، واحد ۴

تلفن: ۸۸۳۲۲۹۷ (خط ویژه) فاکس: ۸۸۳۲۲۹۶

www.shaahintrans.com Email: info@shaahintrans.com



MUSKAN CONTAINER LINE

ABC Best IN 'T
ALPIN FORWARDING
AUTO IMPEKS RUSSIAN



شرکت حمل و نقل بین المللی و نمایندگی کشتیرانی

راتوک

- هوایی، زمینی، دریایی
- فله، کانتینری، گروپاژ
- دارای دفاتر و نمایندگی در کلیه کشورهای اروپا، آمریکا، روسیه، خاور دور و خاورمیانه
- انجام کلیه امور گمرکی، ترانزیت داخلی و خارجی

تهران: خیابان طالقانی، شماره ۲۵۱، طبقه ۸ کدپستی: ۱۵۹۸۶۱۸۱۴۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۳۵۹۳۳-۳۵-۸۴ / شماره: ۰۲۱-۸۸۹۳۵۸۸۹

www.Ratooc.com info@Ratooc.com



شرکت کشتیرانی / حمل و نقل بین المللی

کیان مهر ترابر

کریر - فورواردر

- ترانزیت داخلی و خارجی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور
- حمل محمولات پروژه ای (فوق سنگین و ترافیکی)
- حمل محمولات وارداتی از کلیه کشورهای اروپائی
- حمل محمولات صادراتی با کامیونهای جدید تحت پوشش

تهران: میدان هفت تیر، خیابان مازندرانی، پلاک ۲۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۱۲۹۲۸ / ۸۸۸۲۸۹۰۶ - ۰۲۱-۸۸۸۶۵۹۳۰ شماره: ۰۲۱-۸۸۸۶۵۹۳۰

trans043@neda.net



کوله بار

حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی شماره ثبت: ۵۷۵۸۸
صاحب امتیاز و مدیر عامل: خانم مهندس نیک پور

- ❖ حمل محموله از کلیه نقاط جهان با کامیون های ایرانی، ترک و عراقی
- ❖ توانایی اجرای عملیات حمل مواد سوختی، مواد غذایی، سنگ های معدنی و ...
- ❖ حمل دریایی با کانتینر و ترانزیت محمولات از مبدا به مقصد نهایی
- ❖ داشتن امکانات وسیع، نیروهای مجرب و متخصص
- ❖ دارای نمایندگی های رسمی، کارآموده و سابقه در امور حمل و نقل داخلی و بین المللی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۷۸۲۹۸ فاکس: ۰۲۱-۸۸۴۷۷۶۰۵

www.koolehbar.com info@koolehbar.com
nikpour.infolondon@yahoo.com nicolenikpour@yahoo.co.uk



Jahan Jadeh

شرکت حمل و نقل بین المللی جهان جاده

International transport and
Freight Forwarders

(کریر - فورواردر)

- حمل محمولات زمینی، دریایی و گروپاژ به کشورهای اروپایی (ترکیه، گرجستان، اوکراین)
- حمل محمولات صادراتی، وارداتی، پروژه ای و فله
- دارای نمایندگی در اروپا، ترکیه، چین، کره

تهران: خیابان نجات الهی، خیابان اراک، ساختمان ۶۴، طبقه سوم، واحد ۱۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۹۶۸۹ / ۰۲۱-۸۸۹۱۴۵۸۰-۲ شماره: ۰۲۱-۸۸۸۹۹۶۸۹

info@jahan-jadeh.com

www.jahan-jadeh.com



شرکت حمل و نقل بین المللی **شاهوترابر پارس** (با مسئولیت معنیه) (کریر-فورواردر-کشتیرانی)

- ترانزیت کالا جنرال کارگو و سوخت به آسیای میانه، عراق و افغانستان
- دارای کریر اختصاصی به مقصد عراق، پاکو، افغانستان، آسیای میانه، اروپا و روسیه
- حمل کالاهای وارداتی و صادراتی به سراسر دنیا توسط کامیون های چادری و یخچال دار جدید و روز دنیا
- ارائه خدمات چار ترینگ کشتی و واگن و نمایندگی خطوط کشتیرانی
- دارای نمایندگی در بیش از ۱۰۲ کشور دنیا
- عضو اتاق بازرگانی ایران و کشورهای مرتبط
- عضو انجمن صنفی سراسری ایران
- عضو گروه فورواردرهای جهانی فیاتا و مرتبط
- دفتر اختصاصی در کردستان عراق با مدیریت فرزند افراسیابی (۰۰۹۶۴۷۵۰۸۸۸۲۷۷۵)
- انجام کلیه پروژه های ارسال محمولات به سراسر خاک عراق (بغداد و شهرهای مقدس خصوصاً کربلا و نجف)
- دارای دفتر اختصاصی در ساحل غربی (کالیفرنیا) آمریکا جهت انجام کلیه امور بازرگانی و حمل و نقل و لجستیک / تلفن: تلگرام: ۱۲۱۳۸۸۰۶۳۹۱+

جبت مشاوره با ما تماس بگیرید، حتی اگر حمل محمولات خود را به دیگر همکاران خوب ما می سپارید.

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۶۳۵۹۰ / ۸۸۵۴۳۰۶-۱۰ شماره: ۰۲۱-۸۸۷۶۰۱۷۳

www.shahootarabar.com info@shahootarabar.com



Pole One Trans
International Trans, Co. LTD

پل وان ترابزر

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

کریر و فورواردر / Carrier & Forwarder

- حمل کلیه کالاهای نرمال ، ترافیکی ، وزین ، فله ، مایعات • حمل کالا به کشورهای اروپایی و کشورهای مشترک المنافع ، ترکیه و بالعکس
- حمل کالاهای صادراتی ، وارداتی ، ترانزیت به وسیله کامیون ، واگن ، کانتینر • انجام کلیه عملیات و تشریفات گمرکی و ترخیص کالا
- حمل به شیوه های مختلف (ترانشیپ ، مرکب) • انجام کلیه عملیات لجستیکی ، تخلیه ، بارگیری و بسته بندی

تهران ، میدان هفت تیر ، خیابان مفتاح جنوبی ، خیابان ورزنده ، پلاک ۸ ، واحد ۳

تلفن: ۸۸۸۲۳۳۴۹ ، ۸۸۳۴۳۷۳۳ ، ۸۸۳۳۲۷۴ ، ۸۸۳۰۹۱۴۱ ، ۲۳-۸۸۳۴۳۷۲۲ فاکس: ۸۸۸۲۰۸۸۹

www.poleone.com E-mail: info@poleone.com



حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی
آسیارود و ریل

- حمل و ترانزیت کالاهای وارداتی صادراتی به صورت زمینی ، دریایی ، ریلی و هوایی از تمام نقاط جهان
- دارای انبار اختصاصی در دبی ، چین و ترکیه
- دارای شعب و نمایندگی فعال در بندر عباس ، عسلویه ، انزلی ، امیر آباد ، آستارا و تمام گمرکات کشور
- دفت مرکزی: تهران، خیابان میرزای شیرازی، خیابان هشتم (عزیز الهی)، پلاک ۳، واحد ۶
- تلفن: ۸۸۹۳۳۳۶۴ همراه: ۰۹۱۲۳۷۰۳۹۱۳
- info@asiaroadrail.com
- دفت بندر عباس: خیابان پاسداران، خیابان محراب، ساختمان سحر بلوک B طبقه دوم
- تلفن: ۰۷۶۳۳۵۵۲۳۲۳
- دفت انزلی: عازین، خیابان رضائی، کوی بانک صادرات، ساختمان آرمین، طبقه سوم، واحد ۱۵
- تلفکس: ۰۱۳-۴۴۴۲۹۹۶



شرکت حمل و نقل بین المللی
پارس سوربن ایت

- ◆ حمل و نقل هوایی، دریایی، زمینی
- ◆ انجام خدمات حمل کالا به صورت Door to Door
- ◆ متخصص در حمل محمولات پروژه های و سنگین
- دفت مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، خیابان ساوچی نیا، پلاک ۹، طبقه ۲
- تلفن: ۸۸۱۷۵۷۱۵ - ۸۸۱۷۵۱۵۳ - ۸۸۱۷۵۲۴۰ - ۸۸۱۷۵۷۳۲ - ۲۱
- فاکس: ۲۱ - ۸۸۷۳۶۸۲۱
- دفت بندر عباس: ۳ راه دلگشا، برج نیلوفر، ضلع شرقی، طبقه ۲، واحد ۱۰
- تلفن: ۲۲۲۵۴۴۸۰ - ۲۲۲۵۴۴۸۱ فاکس: ۰۷۶

شرکت حمل و نقل بین المللی
آذر تیر ارس



Azar Tir Aras

International Transport Co. Ltd,

تهران: سید خندان، خیابان دبستان، کوچه آگاهی پلاک ۸، طبقه ۳، واحد ۸
تلفن: ۸۸۴۷۹۱۷۰
نمبر: ۸۸۴۷۹۱۳۸

www.azartiraras.com info@azartiraras.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
بارفرابری آراز
International Carriage Company

- حمل محمولات سوخت از کلیه بنادر به کشورهای آسیای میانه، عراق و افغانستان
 - حمل ترانزیت انواع خودرو از امارات و بنادر جنوب به عراق، ترکمنستان، ارمنستان و گرجستان
 - حمل زمینی از کلیه مبادی اروپایی و سایر نقاط بوسیله کامیون به صورت خرده بار و یا در بست
 - حمل زمینی کالاهای غیر استاندارد و پروژه ای بوسیله کامیون های ویژه
 - حمل محمولات سنگین و فوق سنگین از کلیه مبادی داخلی و خارجی
 - اخذ ثبت سفارش و استاندارد برای کالاهای شرکت های تجاری در اسرع وقت
 - ترخیص کالا در اسرع وقت از کلیه گمرکات و مناطق آزاد
- تهران: خیابان سهروردی شمالی، بالاتر از بهشتی، خیابان شهرتاش، پلاک ۷۴، طبقه دوم، واحد ۷
تلفن: ۸۸۷۳۷۸۷۳ - ۸۸۵۲۳۶۸۶ / ۸۶۰۳۱۵۷۸ - ۲۱ - ۸۸۷۳۸۱۶۵ - ۲۱
arya.forward@gmail.com



UNIPACK S.A.

International Movers & Freight Forwarders

بسته بندی و حمل و نقل بین المللی (سهامی خاص)

شرکت یونپاک

بسته بندی لوازم منزل و میلمان

بسته بندی کالاهای نمایشگاهی و ماشین الات و انار هنری

ساخت صندوق های جویی

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 اسبا



www.unipack.ir

info@unipack.ir



شرکت حمل و نقل بین المللی رادمان ترابری

- ♦ سرویس های منظم صادرات و واردات به کلیه نقاط کشور ترکیه با داشتن نمایندگی مستقر در محل
- ♦ سرویس های منظم صادرات و واردات به کشورهای : 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، واحد ۲

نمابر: ۸۸۹۲۶۵۲۴

تلفن: ۸۸۸۰۲۶۰۶

www.ritco.co

info@ritco.co



بارفربری پارسیان زمین دریا Persian Land Sea Forwarding

Power Beyond Cargo

تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۷۲۱۰۰

www.pls-co.com

contact@pls-co.com

شرکت حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

تیرداد سپهر

شماره ثبت : ۱۸۱۱۹۶

TIRDADSEPHR

International Forwarding & transport Co.LTD.

فورواردر - ترانزیت

تهران، سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی، ساختمان تجاری طوس،

طبقه ۵، واحد ۱۰۱

تلفن: ۸۸ ۶۹ ۳۱۳۰ فکس: ۸۸ ۶۹ ۵۰ ۲۴

www.tstc.ir info@tstc.ir

tstco1381@hotmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
(با مسئولیت محدود)



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

نماینده کلیه خطوط هوایی امارات، قطر، لوفت هانزا و ماهان

دفتر مرکزی، تهران: خیابان افریقا، بالاتر از خیابان دستگردی، پلاک ۱۳۴، واحد ۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۹۶۷۴۷ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۸۶۵۲

دفتر فرودگاه: فرودگاه بین المللی امام خمینی (ره)، ترمینال کارگو، شماره ۳۲

تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۷۸۳۵۸ نمابر: ۰۲۱-۵۵۶۷۸۳۵۷

info@amadrah.com

www.amadrah.com



شرکت اهورا بار بندر امام

مدیرعامل: بهزاد ویسی منفرد

عملیات تخلیه و بارگیری

- ♦ عملیات محوطه بندری
- ♦ تجهیزات کامل تخلیه و بارگیری
- ♦ تجربه موفق تخلیه، بارگیری و کیسه گیری ۳۰۰ هزار تن انواع کود شیمیایی و ارسال به تمام نقاط کشور در مدت ۵ ماه
- ♦ دارای تقدیرنامه از وزارت جهاد کشاورزی
- ♦ همکاری با شرکت های جهاد سبز، شرکت خدمات حمایتی کشاورزی و شرکت بازرگانی غدیر سپهر، تک مارون، آرد داران، نهادهای دامی جاهد

دفتر مرکزی: سرپندر، ۷۰۰ دستگاه، سعیدی ۷، مجتمع توحید، واحد ۵

تلفکس: ۰۶۱-۵۲۲۴۸۶۵

دفتر عملیات: مجتمع بندری امام خمینی، اسکله ۲۰، محوطه اختصاصی

تلفکس: ۰۶۱-۵۲۲۸۴۳۴۴ همراه: ۰۹۱۶۱۵۱۴۳۵۳

Ahorabar@gmail.com



شرکت خدمات دریایی

نگین بار آوران دریا

دارای شناورهای لندینگرافت:

■ مرجان کیش ۱: ۳۰۰۰ تنی کارگو، رورو، تانکر

■ میران قشم: ۲۰۰۰ تنی کارگو، رورو

محدوده فعالیت: خلیج فارس، دریای عمان، اقیانوس هند

بندرعباس: مجتمع تجاری زیتون، طبقه دوم

تلفن: ۰۲۲۲۱۶۲۵ / ۰۲۲۲۱۶۴۵ / ۰۲۲۲۳۳۹۵ - ۰۷۶ نمابر: ۰۲۲۲۴۱۱۰۹ - ۰۷۶

jt.bandar@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی ره انجام (کریر - فورواردر)

- ♦ دارای نمایندگی در تمامی گمرکات، بنادر و مرزهای خروجی و ورودی ایران
 - ♦ سرویس حمل زمینی توسط کامیون های 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
 شماره: ۸۸۸۰۲۲۲۴

www.rahamjam.ir

info@rahamjam.ir



پارس ترابار

شرکت حمل و نقل بین المللی و نمایندگی خطوط کشتیرانی

شرکت حمل و نقل بین المللی و نمایندگی خطوط کشتیرانی

تهران: بلوار آفریقا، بالاتر از جهان کودک، خیابان سپیدار، پلاک ۱۸، طبقه ۳، واحد ۱۰
 تلفن: ۲ - ۸۸۱۹۴۴۶۱ (۴۰ خط) ۵۴۵۱۳ شماره: ۸۸۱۹۴۴۵۶

info@parstarabar.com

Wiseman International Transport Co. Ltd.

ویسمان



دارای ۱۶ سال سابقه و تجربه حمل و نقل بین المللی هوایی، زمینی و دریایی

- ارائه دهنده سرویس های خاص حمل هوایی، زمینی و دریایی به ایران و بالعکس
- حمل بارهای مسافری (فریت) با بسته بندی مناسب و مطابق با آخرین استانداردهای جهانی و انجام امور گمرکی از آدرس اعلام شده تا مقصد (Door To Door)
- حمل کالاها با شرایط نگهداری در دمای خاص. حمل های پروژه ای

دفتر مرکزی: تلفن: ۹۲-۸۸۵۰۵۳۹۰-۸۸۵۰۵۳۸۹ فکس: ۸۸۵۰۵۳۸۹
 دفتر فرودگاه: تلفن: ۷۰-۵۱۰۵۱۶۹-۷۰ wiesman@wiseman-cargo.org



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: ۱۹۶۸۸۱۵۶۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۸۰۰ شماره: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۴۸۳

www.maroos.net

maroos@maroos.net



حمل و نقل بین المللی سورن تیر ایرانیان

(سهامی خاص)

ارائه خدمات بارفرابری، زمینی، هوایی، دریایی و ترانزیت از تمامی مبادی ورودی و خروجی کشور برای تجار و بازرگانان ایرانی

تهران، خیابان فردوسی، خیابان صادق، پلاک ۷، واحد ۱۰۴
 تلفن: ۶۶۷۶۷۸۲۱ ۶۶۷۶۷۸۵۳ ۶۶۷۶۷۸۶۵

www.sorentir.com

a.mehdizadeh@sorentir.com

info@sorentir.com



شرکت کشتیرانی

دریاپیمای امین پارس

تهران، خیابان میرداماد، میدان مادر، خیابان سنجابی، ساختمان آذر،

پلاک ۲۰، طبقه ۳، واحد ۸
 تلفن: ۲۶۴۱۴۷۰۶ ۷۵۲۶۴-۰۲۱ فکس: ۲۶۴۰۹۶۰۷

دفتر بندر عباس، چهارراه بلوکی، خیابان موسی صدر شمالی، مجتمع مدیا،

بالای بانک انصار، طبقه ۸، واحد ۸۰۶
 تلفن: ۳۲۲۵۳۶۷۱ ۷۵۴-۰۷۶۳۲۲۱۰

es@daryapeymayeaminpars.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: ۲۲۰۴۳۴۹۰-۲۲۰۵۲۱-۲۲۰۲۷۲۶۷ دورنگار: ۲۲۰۲۷۲۶۷-۰۲۱

Email: info@irsa-marine.com



شرکت کشتیرانی بینا تجارت دریا

■ نمایندگی کشتیرانی

■ سرویس فیدرینگ جهت حمل کالا و خودرو از کشورهای حوزه خلیج فارس به تمامی بنادر جنوبی کشور

■ فوروردری ■ چارترینگ ■ ترانشیپ و ترانزیت ■ خدمات فراساحل

بوشهر: خیابان ولیعصر، ساختمان کیاموتورز

تلفن: (+۹۸) ۷۷۳۳۳۴۵۰۵ فکس: (+۹۸) ۷۷۳۳۳۴۵۰۶ موبایل: (+۹۸) ۰۹۱۷۱۰۲۷۰۰۲

www.Binaseatrade.com

Bina_Sea_Trade@yahoo.com



شرکت کشتیرانی پاشا دریای شرق ESTERN SEA PASHA

- ◆ خدمات کارگزاری ترابری دریایی (نمایندگی کشتیرانی) برای انواع کشتی ها در تمام بنادر جنوبی ایران نظیر بندرعباس، بندر امام خمینی، بندر عسلویه، بندر بوشهر، و جزیره خارک
- ◆ خدمات بارگیری و تخلیه انواع کشتیها با بهره گیری از پایانه های اختصاصی
- ◆ حمل دریایی کالا از بندر خاور دور و نیز حمل کالاهای صادراتی

تهران، میدان ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه چهارم، واحد ۴۰۴
تلفن: (۵ خط) ۰۲۱-۸۸۸۸۶۳۶۰ / ۰۲۱-۸۸۷۹۰۹۳۵ - فکس: ۰۲۱-۸۸۷۷۳۳۱۳

saleh@pashamarine.com



نمایندگی خطوط کشتیرانی EMKAY Line

هماهنگ دریای پارس

تهران: میدان مادر، خیابان بهروز، پلاک ۲۰، طبقه سوم، واحد ۱۰

تلفن: ۷۵۹۹۲ شماره: ۲۶۷۰۵۷۹۱

ss@hamahanghdaryaypars.com
info@hamahanghdaryaypars.com



دریا تجارت سامیار (سپاس خاص) Samyar Sea Trade (PJS)

Your Logistic Advisor and Partner

مدیریت بر حمل بین المللی دریایی، زمینی، هوایی،
ریلی، سوخت و ترانزیت داخلی و خارجی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۹۸۳۱ فکس: ۰۲۱-۸۸۸۴۷۱۰۸

www.sstrade.ir

info@sstrade.ir



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 فوروردری • ترانزیت کالا

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، کوچه خلیل زاده، پلاک ۵۲
تلفن: ۸۸۷۷۰۵۷۱ (+۹۸۲۱) شماره: ۶۲-۸۸۷۷۴۳۶۱ (+۹۸۲۱)

operations@seawaves.net
www.seawaves.net



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 (SIBRE)SIBERLAND آلمان (تولید کننده انواع ترمزها و وایرهای صنعتی)

۳. شرکت JCHI چین (تولید کننده انواع جرثقیل های بوم خشک و بوم تلسکوپي سنگین و نیمه سنگین)

۴. شرکت JEIL کره جنوبی (تولید کننده انواع Cyclo Drive, Gear Reducer, Geared Motor)

دارای شعب در: بندر شهید رجایی (بندر عباس)، بندر امام خمینی (ره)، بندر خرمشهر، بندر انزلی

دفتر مرکزی، تهران: بلوار میرداماد، شماره ۱۴۹، واحد ۱۳ تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۱۵۸۱۲ / ۰۲۱-۲۶۴۱۵۹۱۸ شماره: ۰۲۱-۲۶۴۱۵۹۱۸
دفتر بندرعباس: مجتمع بندری شهید رجایی، انبار ۲۰ کالا تلفن: ۰۷۶-۳۲۱۲۳۷۹۶-۹۷ شماره: ۰۷۶-۳۲۱۲۳۷۹۵

www.aryadiesel-co.com info@aryadiesel.com



**شرکت کشتیرانی
سیراف دریا لیان
Siraf Darya Lian**

ارایه دهنده خدمات مطلوب در زمینه های:

- حمل و نقل دریایی (کانتینر، فله، تانکر)
- نمایندگی کشتیرانی (فورواردینگ، خدمات Door-to-Door)
- خدمات گمرکی، مشاوره ترخیص کالا
- ترانزیت و حمل کالاهای صادراتی، وارداتی
- از مبادی مختلف به ایران و بالعکس
- بوشهر: خیابان دهقان، روبروی گمرک، ساختمان جفراه، طبقه اول، واحد ۱
- تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۲۲
- فکس: ۰۷۷-۳۳۳۳۶۰۴۳
- info@sdlogistics.com

شرکت نمایندگی کشتیرانی پترو آسیا

PETROASIA SHIPPING AGENCY CO.



سرویس های حمل خودرو (Ro / Ro) *
انجام امور چارترینگ، بروکرینگ و اجنسی *
حمل محمولات سنگین و ترافیکی *
حمل محمولات نفتی *
نمایندگی خطوط کانتینری *
حمل مواد شیمیایی *
حمل محمولات فله *
حمل محمولات پروژهای توسط شناورهای Submersible (نیمة غرق شو)

تلفن: ۰۶۶۵۷۲۹۰۷ - ۱۴
تهران: بندر عباس
نمبر: ۰۶۶۵۷۲۹۰۳ و ۰۶
تلفن: ۰۷۶ - ۳۲۲۴۶۹۴۱ - ۲
بندر عباس
نمبر: ۰۷۶ - ۳۲۲۳۳۰۵۴

chartering@petroasia.net info@petroasia.net



شرکت پیش بر

کشتیرانی و ترابری بین المللی

PISHBAR
SHIPPING AND INT'L
TRANSPORT CO.

آدرس: تهران: خیابان طالقانی، شماره ۱۸۰، طبقه دوم
تلفن: ۰۸۸۳۲۱۲۸۰ (خط ۸)
فکس: ۰۸۸۳۰۹۱۳۳
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



دلفین

نمایندگی کشتیرانی و خدمات فراساحلی

تهران: خیابان شریعتی، بعد از خیابان ملک، خیابان شهید کشاورز، پلاک ۳ واحد ۱ و ۲
تلفن: ۰۸۸۱۴۸۶۳۳

دفاتر نمایندگی:

بندرعباس، بوشهر، بندر امام خمینی، بندر لنگه، جزیره خارک، جزیره کیش

info@dolphinshipping.net
www.dolphinshipping.net



**شرکت خدمات سمپاشی و ضد عفونی
مازند شیمی ایران**

متخصص قرنطینه نباتی و ضد عفونی کالاهای صادراتی در زمینه بسته بندی و صادرات کالاهای تجاری، لوازم منزل در تمامی گمرکات کشور

همکاری با برخی از کارفرمایان

- شرکت حمل و نقل بین المللی آرامکس
- شرکت پترو سازه بین الملل آرام
- شرکت بازرگانی گلزار
- شرکت حمل و نقل بین المللی گیتی رسان کالا
- شرکت حمل و نقل بین المللی پرشین کارگو

تهران، خیابان میرداماد، خیابان آقازاده فرد، پلاک ۳۱
تلفن: ۰۲۶۴۰۷۶۱۴ همراه: ۰۹۱۲۵۱۴۴۲۷۸ مهندس تقی زاده



خدمات کشتیرانی موج مد

نمایندگی خط کشتیرانی

Moj Madd Shipping services Co. LTD

حمل کلیه کالاهای کانتینری صادراتی و وارداتی

تهران: خیابان آفریقا، ظفر غربی، شماره ۲۶۵، برج پم، طبقه ۱۱، واحد ۳
تلفن: (خط ۱۰) ۰۸۸۷۹۲۷۹۳
فکس: ۰۸۸۷۹۱۹۲۸ - ۰۸۸۷۹۲۷۹۵
شعب داخلی:

بندرعباس، بوشهر، خرمشهر، بندر امام، عسلویه، چابهار
E-mail: info@mojmadd.org



خدمات دریا منظر مروارید

- هوایی، دریایی، زمینی
- حمل محمولات فله و یخچالی
- چارترینگ، فورواردینگ و حمل مرکب
- عضویت انجمن کشتیرانی و دریانوردی
- با مجوز رسمی از سازمان بنادر و دریانوردی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان خرمشهر، خیابان مرغاب، پلاک ۷، طبقه سوم، واحد ۶

تلفن: (خط ۷) ۰۸۸۵۳۳۵۵۰ - نمابر: ۰۸۹۷۷۱۳۰۱



کشتیرانی الماس دریایی شرق آسیا

- نمایندگی و خدمات کشتیرانی
- ترانزیت داخلی و خارجی کالا و بیمه
- حمل محمولات حجیم، سنگین و فوق سنگین
- دارای دفتر اختصاصی در کشور آلمان و امارات

دفتر مرکزی: تهران، خیابان خرمشهر، خیابان مرغاب، پلاک ۵، طبقه دوم غربی

تلفن (خط ۷) ۰۸۸۵۳۱۹۷۰ - نمابر: ۰۸۹۷۷۱۳۰۱



ایران ترابر

نمایندگی خطوط کشتیرانی
و حمل و نقل بین المللی

- حمل محمولات کانتینری، یخچالی و پروژه های
- از اقصی نقاط جهان به بنادر ایران و بالعکس
- دارای نمایندگی مشهورترین
- خطوط کشتیرانی جهان و فرورادرهای 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 قصری،
کوچه چهارده غربی پلاک ۴، واحد ۱ و ۲
تلفن: ۸۸۱۷۲۰۲۴ / ۸۸۷۶۰۱۸۳ / ۸۸۷۶۰۱۸۳
www.iranatarabar.com



فرتاک دریای آرما

- سرویس مستقیم با کشتی از اروپا و
- خاور دور به بنادر جنوبی ایران و بالعکس
- حمل زمینی، هوایی، دریایی، محمولات
- پروژه های و مستمر از اقصی نقاط دنیا به
- ایران و بالعکس
- تهران: خیابان خردمند جنوبی، تقاطع آذرشهر،
مجمع تجارت ایران ط ۳، واحد ۱۰۵
تلفن: ۸۸۳۴۴۹۸۶ / ۸۸۳۴۵۶۹۹
۴۰۸۸۰۱۹۶
نمابر: ۰۲۱-۸۹۷۸۰۸۴۳
www.fta-co.net
farahdel@fta-co.net



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: ۰۸۳۱-۴۳۰۶۰۱۰-۱
نمابر: ۰۸۳۱-۴۲۸۲۷۹۲
سلیمانیه: ۰۲۱۷۲۰۰۷/۷۷۰۲۰۴۰ (+۹۶۴۷۷۰)
بندرعباس:
۰۹۱۷۶۳۳۷۹۹۲/۰۹۱۷۱۶۳۳۰۴۸
باشماق:
۰۹۱۸۳۳۰۹۰۶۹ / ۰۹۱۸۹۲۵۸۶۶۱
jafarsouri@yahoo.com



گروه راهبران

RAHBARAN GROUP
International Transport, Shipping



مهییار ایران

MAHYAR IRAN Intl Transport Co.



راهبران پیام

RAHBARAN PAYAM Intl Transport Co.



ترمینال اختصاصی تهران

PAYAM TERMINAL



یامی لاین جلوبال

YAMI LINE GLOBAL General Trading L.L.C

مجید یامی

MAJID YAMI READYMADE GARMENTS TRADING L.L.C

- حمل دریایی کانتینر و کالا از بنادر جنوب شرق آسیا، چین و امارات متحده
- عربی به بنادر ایران و بالعکس
- ترانزیت کانتینر و کالا از بنادر ایران به کشورهای مشترک المنافع (CIS)،
- ترکیه، اروپا و بالعکس
- دارای ترمینال اختصاصی در تهران با امکانات تخلیه و بارگیری
- دارای نمایندگی های فعال در چین، دویی، جمهوری آذربایجان، بندرعباس،
- تبریز و کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- تهران، خیابان مطهری، خیابان فتح شمالی، چهارراه زهره، زهره غربی، پلاک ۷
- تلفن: ۸۸۳۲۹۹۰۰-۱۹ / ۸۸۳۲۲۳۸-۴۰ / ۸۸۳۲۲۳۸-۴۰
- فکس: ۸۸۳۲۲۳۸-۴۰
- Email: YLG@EIM.AE YAMI.GLOBAL@gmail.com
info@rahbaranpayam.com



شرکت کشتیرانی سیزارک

- نمایندگی خطوط کشتیرانی - ترانزیت داخلی و
- به کلیه کشورهای آسیای مرکزی، افغانستان و عراق
- ترخیص کالا
- چارترینگ
- حمل از مبدأ تا مقصد
- حمل چند وجهی
- حمل کالای پروژه های
- حمل و نقل بین المللی
- دارای دفاتر و شعب در:

بندرعباس - بندر امام خمینی - بوشهر - چابهار - خرمشهر
خارک - عسلویه - کنگان - قشم - بندر انزالی
تهران: خیابان سپهردی شمالی، خیابان هویزه
غربی، پلاک ۱۱۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۴۴۰
نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۴۷۸-۹
info@seasark.com
www.seasark.com



خلیج پژم خدمات بازرگانی و بندری

- تهران: میرداماد، میدان احمدی روشن،
- بن بست کاملیا، پلاک ۷
- فکس: ۲۲۹۰۵۷۲۵
- تلفن: ۲۲۹۰۵۵۱۳-۱۵
- دفتر مرکزی: بندرعباس،
- منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی
- تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۴۱۴-۵
- نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۴۱۶
- E-mail: info@pejamgulf.com



حمل و نقل بین المللی

آلفاتیر

♦ فورواردر

- ♦ حمل کالاهای صادراتی و وارداتی
- ♦ ترانزیت کالا
- ♦ استریپ و استیفینگ کالا از بندرعباس به کلیه نقاط کشور
- تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۵۵۶۱۸ / ۰۲۱-۷۷۶۰۴۸۴۱ / ۰۹۱۷۳۶۱۰۱۶۴ / ۰۹۱۲۸۴۵۶۰۴۵
- همراه: ۰۹۱۷۳۶۱۰۱۶۴ / ۰۹۱۲۸۴۵۶۰۴۵
- www.alphatirco.com
- f.golpagoun@alphatirco.com
- f.sarmadi@alphatirco.com



شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

توشه بر

Tushebar
shipping &
international freight
forwarders co.
(Tehran-Iran)

- سرویس حمل کالاهای
- صادراتی و وارداتی به اقصی نقاط جهان
- آدرس: خیابان خرمشهر، خیابان عربعلی،
- خیابان ۱۵ (نسترن شرقی)، پلاک ۲۵،
- ساختمان توشه بر
- تلفن: ۴۳۶۰۲ (تا ۳۰ خط)
- نمابر: ۸۸۷۳۶۹۷۱۰



دی ترانس صبا

کریر- فورواردر
با بیش از ۲۵ سال سابقه در
حمل و نقل بین المللی (زمینی،
دریایی، هوایی و ریلی)

حمل کالا به اقصی نقاط جهان
در خدمت تجار، بازرگانان
و همکاران گرامی

تهران، خیابان مفتح، پایین تر از خیابان
مطهری پلاک ۲۵۸، طبقه اول، واحد ۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۴۰۵۰۳
فکس: ۰۲۱-۸۸۳۴۰۵۰۳

esmaeili@daytranssaba.com
Daytranssaba@gmail.com



شرکت کشتیرانی

ندای ساحل جنوب

Nedaye Sahel Jonoub shipping co.

■ حمل کالای صادراتی و وارداتی
به اروپا، آسیا، آفریقا و آمریکا

■ سرویس حمل ترانزیت به CİS و بالعکس
■ حمل کالاهای سنگین و فوق سنگین

تهران: خیابان قائم مقام فراهانی

تلفن: ۸۸۱۷۱۳۹۶ / ۸۸۷۴۰۸۰۱

نمابر: ۸۸۷۳۵۹۴۹



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،
پلاک ۱۲، طبقه ۵، واحد ۱۵

تلفن: ۸۸۶۷۴۵۶۹

فکس: ۸۸۶۷۴۸۸۱

دفتر بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۶۴۶۲۸

info@searoshak.com

گروه شرکت های حامل

حمل و نقل بین المللی، لجستیک، خدمات بار هوایی، کشتیرانی،
ترانزیت کالا، بسته بندی و برگزاری کالاهای نمایشگاهی



حامل شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

زمینی، هوایی، دریایی

HAMEL International Transport Logistics services

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۰۵۱-۵۵ / ۰۲۱-۸۸۷۳۳۶۱۰ / ۰۲۱-۸۸۷۳۳۶۱۰

mahmoudisaray.ali@hameltransportco.com

info@hameltransportco.com

www.hameltransportco.com



راه ترابار شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فورواردر، حق العملکاری، ترانزیت کالا

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۸۷۲-۷۳ / ۰۲۱-۸۸۷۳۱۵۵۸ / ۰۲۱-۸۸۷۳۱۵۵۸

info@hameltransportco.com



بار فرابار شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر، فورواردر، ترانزیت کالا

BARFRABAR International Transport co.

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۸۷۰-۷۱ / ۰۲۱-۸۸۷۳۳۲۹۰ / ۰۲۱-۸۸۷۳۳۲۹۰



سرای شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

SARAY International Freight Forwarders

کریر-فورواردر

تهران: خیابان امام خمینی، چهارراه آبرسان، ساختمان زرین، طبقه سوم

تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۴۱۱۴۵ / ۰۲۱-۳۳۳۴۲۶۳۶ / ۰۲۱-۳۳۳۴۴۵۲۲ / ۰۲۱-۳۳۳۴۴۵۲۲

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز (دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۷۳۰۲ / ۰۲۱-۸۸۷۵۷۴۰۳ / ۰۲۱-۸۸۷۵۷۴۰۳

info@saraym.com



سفر بار شرکت مسافرت هوایی و جهانگردی و زیارتی

SAFARBAR Tour & Travel & pilgrimage Agency co.

■ نمایندگی هوایی جمهوری اسلامی و کلیه خطوط داخلی و بین المللی

■ رزرو و صدور بلیت کلیه شرکت های هوایی داخلی و خارجی

■ نمایندگی فروش بلیت قطارهای مسافری رجا (راه آهن جمهوری اسلامی)

■ تورهایی 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: ۱۵۸۶۸۶۷۱۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۹۷۵۰-۲ / ۰۲۱-۸۸۷۵۹۰۵۶-۸ / ۰۲۱-۸۸۷۵۹۰۵۹

www.safarbar.com

info@safarbar.com

www.Hameltransportco.com

www.Hamletransport.com



کشتیرانی بین المللی آریا بندر سینتا

دریایی، زمینی، هوایی

■ نماینده خطوط کشتیرانی BSPL & ISL

■ ترانزیت از مبادی ورودی

به گمرکات داخل و خارج کشور

■ دارای نمایندگی فعال در کشورهای

آسیایی و اروپایی

تلفن: ۴-۸۸۷۰۸۰۰۳ / ۸۸۱۰۷۹۹۶

۸۹۷۷۵۳۳۸ / فکس: ۸۸۷۰۳۴۸۰-۱

www.absshipping.com

info@absshipping.com



شرکت نمایندگی کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی (با مسئولیت محدود)

Shipping Agency & Int'l Transportation Co.Ltd



نمایندگی انحصاری خط کانتینری

در ایران RCL

✓ فورواردر

✓ ترانزیت داخلی و خارجی

✓ حمل پروژه

✓ ISO TANK

✓ انجام امور اجنسی و چارترینگ

دفتر مرکزی: تهران، بلوار میرداماد، شماره ۱۶۹

تلفن: ۰۲۱-۲۲۲۵۳۰۳ (خط)

فکس: ۲۲۲۷۰۶۳۸

دارای شعبه و نمایندگی در:

بندرعباس، بندر امام خمینی، بندر بوشهر،

بندر چابهار، بندر خرمشهر، بندر انزلی،

جلفا، سرخس، بازرگان، دوغانرون

و کلیه شهرهای ایران

general@sevenseasir.com

www.sevenseasir.com



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: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۷۸۰

تلفکس: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۷۸۲

مدیر عامل: ۰۹۱۷۳۶۱۰۷۹۵

مدیر عملیات: ۰۹۱۷۱۵۹۷۹۷۷

sahelnamayan.bnd@gmail.com

شرکت مدیریت بار و دریا
Sun Logistics نمایندگی:
St. John Lines
Trans liner a sia pacific line
 قبول کلیه محمولات کانتینری به مقصد شبه قاره هند، سنگاپور، مالزی
 تهران: خیابان ولیعصر، روبروی پارک ملت، خیابان ارمنان غربی، پ ۶۶، ط ۳ و ۳
 تلفن: ۰۲۲۰۲۸۷۷۷-۸
 نمابر: ۰۲۲۰۲۸۷۷۹


CARGO SEA TRADERS Co.Ltd
 Shipping Agency & Int'L Freight Forwarder

تاجران دریا کالا
 نمایندگی خطوط کشتیرانی
 حمل انواع کالا توسط کانتینرهای معمولی، یخچالی، OPEN TOP، FLATRACK به کلیه نقاط دنیا
 حمل محمولات مواد شیمیایی و پتروشیمی با استفاده از **ISO TANK & FLEXI**
 حمل کالا به صورت EX WORK
 نمایندگی خطوط کشتیرانی OEL - MLI - CST - RSL - UPSL
 تهران، بلوار آفریقا، کوچه آناهیتا، پلاک ۱۱، طبقه ۵، واحد ۱۷
 تلفن: ۰۲۲۰۸۸۶۷۰۵۳۰ نمابر: ۰۲۲۰۸۸۱۹۷۵۴۵
 www.cargoseatradrs.com


شرکت حمل و نقل بین المللی بادپا اردبیل
 حمل مواد سوختنی صادراتی و ترانزیتی از ایران به کشورهای همجوار و بالعکس
 حمل مواد ترانزیتی از بندر عباس با کامیون های کفی و کانتینر به کشورهای همجوار
 جهت اطلاع از محمولات بارگیری و کرایه حمل: ۰۹۱۴۱۶۲۳۲۳۳
 تلفن: ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۶۹ / ۳۳۸۲۲۲۰۷-۸
 نمابر: ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۷۳
 badpa_ardabil@yahoo.com


شرکت کشتیرانی دریا محور تیراژه
 حمل انواع کالاهای جنرال، فله خشک و غیر خشک و پروژه های به مقاصد مورد نظر در سطوح بین المللی
 نمایندگی شرکت Spica Logistics در کشور بلژیک دارای شبکه جهانی
 انجام کلیه امور گمرکی و ترخیص کالا توسط شرکت های زیر گروه
 عملیات تخلیه و بارگیری در بندر امام خمینی
 دارای نمایندگی های فعال در بندر شمالی و جنوبی ایران


شرکت امیدان ساحل پارسیان
 خدمات فنی و مهندسی (ساخت و ساز و طراحی، مدیریت پروژه)
 خدمات فرا ساحل (تامین اقلام ضروری سکوها نفتی و Firefighting standby)
 تامین تجهیزات مخابراتی و ایمنی
 چارترینگ
 تهران: پاسداران، خیابان گل نسی، خیابان ناطق نوری، میدان قبا، پلاک ۷۴، طبقه ۲، واحد ۷
 تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۷۹۹۵۰-۶۰-۷۰
 نمابر: ۰۲۱-۲۲۸۷۹۹۸۰
 info@ospico.com www.ospico.com


شرکت خدمات کشتیرانی خورشید دریای آبی
 (با مسئولیت محدود) Blue Sea Sun Shipping Service Co.Ltd.
 نمایندگی انحصاری خط کانتینری BOSFOR در ایران
 ارائه سرویس های منظم و هفتگی کانتینری از کلیه بنادر کشور
 اجاره کشتی های فله بر تانکری، LPG قیر فله
 حمل انواع محمولات در کلیه بنادر شمال کشور
 قبول نمایندگی کشتی های فله بر و تانکری در بندر 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

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ظفر، جنب خیابان نفت شمالی، پلاک ۲۰۰، واحد ۳
 شعبه: بندر امام، بندر انزلی، بندر امیرآباد، بندر نوشهر، بندرعباس
 تلفن: ۰۲۲۶۲۸۴۹-۲۲۶۲۸۶۹
 نمابر: ۰۲۲۹۱۲۶۸۵
 www.tirajehshipping.com
 info@tirajehshipping.com


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 کشتیرانی ها 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، گنداله، شکر، گندم، ذرت، سویا و سایر کالاهای فله و کارگو)
 مدیران: کریم فر، شریفات
 بندر امام خمینی، فاز ۳، سعدی ۱، پلاک ۵ تلفن/فکس: ۰۶۱۵-۲۲۳۷۳۲۴
 همراه: ۰۹۱۶۱۵۱۴۵۰۱ / ۰۹۱۶۳۵۳۹۳۵۹
 website: www.bluedarya.com
 E-mail: blue_sea_pg@yahoo.com


ستاره
 (با مسئولیت محدود) STAR MARINE Services Co.LTD.
 مدیر عامل: محمد مهدی عسگری بهبهانی
 زمینه فعالیت: نمایندگی خطوط کشتیرانی و چارترینگ
 نماینده انحصاری خط عربستان سعودی Bahri Mitsui O.S.K.Line (MOL)
 شعبات: بندر امام خمینی، بندر عباس بندر بوشهر، خرمشهر، چابهار، خارک و کیش


دریا سپید
 تأسیس ۱۳۶۴
 نمایندگی و خدمات کشتیرانی
 خدمات حمل کانتینری انواع کالای بارگیری و تحویل کالای در محل
 حمل انواع کالای فله، خشک و مایع
 حمل کالای پروژه، حجیم و سنگین
 خدمات ترانزیت و حمل مرکب
 خدمات چارترینگ و فورواردرینگ
 دارای شعب در بنادر تجاری کشور و فعال در مقاصد کثیر بین المللی
 خیابان ولیعصر، خیابان مقدس اردبیلی
 خیابان سپاس جنوبی، برج سپاس جنوبی
 پلاک ۱۴، طبقه ۱، واحد ۱۴ تلفن: ۰۲۵۳۰۱۰۰
 sales@seaspeedgroup.com
 www.seaspeedgroup.com

چاپ و تولید انبوه راه نامه بین المللی

CMR
 با اضافه کردن امینتی (همانند اسکانس) برای جلوگیری از جعل
 ۶ نسخه (رنگی) با کاغذ ۸۰ گرم خارجی
 ۹ نسخه سفید با کاغذ ۸۰ گرم خارجی
 با آرم و آدرس بصورت کاملاً اختصاصی
 نشان طلایی روی نسخه سفید
 نمونه از مشتریان این موسسه: دالاهو، بابا دریا، سهند تراب و ...
 حداقل ۵۰۰ شماره
 تلفن: ۰۲۲۰۳۳۱۱۸۳۲۸ فکس: ۰۲۲۰۳۳۱۱۸۳۳۱
 همراه: ۰۹۱۲۱۳۶۰۲۳۳
 E-mail: parsiankavir@yahoo.com

تهران: خیابان شهید بهشتی، بین قائم مقام و میرزای شیرازی، پلاک ۴۳۶، ساختمان پارسه، طبقه سوم، واحد ۱۲
 کد پستی: ۱۵۸۶۷۶۴۴۸
 تلفن: ۰۲۲۵۷۵۸۸
 نمابر: ۰۲۲۵۷۵۸۸
 www.starmarine.net
 info@starmarine.net

شرکت های کشتیرانی و حمل و نقل بین‌المللی



شرکت حمل و نقل داخلی و بین‌المللی
ارم ترابری
(زمینی-دریایی)
ارائه کلیه امور حمل و نقل (داخلی و بین‌المللی)
دفتر مرکزی: شیراز، خیابان تختی، نبش چهارراه راهنمایی
تلفن: ۰۷۱-۳۲۲۲۲۸۳۷-۳۲۲۲۲۹۷۶
فاکس: ۰۷۱-۳۲۲۲۲۸۵۲
دفتر پایانه: پایانه بار شیراز، غرفه ۴
تلفن: ۰۷۱-۳۲۴۲۳۰۱۰-۳۲۴۲۳۰۱۱
info@eram-t.ir



شرکت خدمات ساحلی ایران

نماینده انحصاری خط کشتیرانی EVERGREEN در ایران
نماینده انحصاری خط کشتیرانی INTERWORLD در ایران

بندرعباس	تلفن: ۰۷۶-۳۲۵۵۸۰۶۵	نمابر: ۰۷۶-۳۲۵۵۸۰۶۱
بندر امام خمینی	تلفن: ۰۶۱-۵۲۲۸۹۴۹۷-۸	همراه: ۰۹۱۲۱۰۶۶۹۱۶
خرمشهر	تلفن: ۰۶۱-۵۳۵۲۷۷۰۲	نمابر: ۰۶۱-۵۳۵۲۵۴۰۷
بوشهر	تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۳۶۲۰۷-۸	نمابر: ۰۷۷-۳۳۳۳۱۱۴۲

دفتر مرکزی: تهران - میدان آرژانتین - خیابان الوند - پلاک ۷۲ - طبقه سوم
کدپستی: ۱۵۱۶۸۴۴۷۱ | تلفن: ۰۱۵-۸۸۶۴۳۴۰۰ | نمابر: ۸۸۷۷۱۱۵۳
www.iranlandservice.com | Email: ils-teh@iranlandservice.com



سپهر دریای بندر

شرکت خدمات کشتیرانی و بار هوایی

• حمل و نقل دریایی، زمینی، هوایی
• حمل کالا به صورت کانتینری، فله، خرده بار و فول
• ترانزیت کالا به گمرکات داخلی و ترانزیت خارجی
• حمل کالا به صورت Ex-Work
تهران: خیابان مطهری، خیابان فجر، نبش خیابان غفاری، پلاک ۵۵، طبقه ۳، واحد ۸
تلفن: ۰۲-۸۸۳۲۷۵۱۱ / ۸۸۳۴۱۵۴۲-۳
نمابر: ۰۸۳۲۷۵۱۹
info@skyseaport.com



شرکت حمل و نقل بین‌المللی صبوران ترابری و تندیس تیر

(کریر و فورواردر)



- ترانزیت، واردات و صادرات توسط کامیون‌های چادری، تانکری، کفی و کمرشکن به آسیای میانه و کشورهای اروپایی
- حمل انواع فراورده‌های نفتی به کشورهای عراق و افغانستان
- دارای نمایندگی در کلیه مبادی ورودی و خروجی
- ترخیص و انجام تشریفات گمرکی کالا از بندر، گمرکات و مناطق آزاد تجاری کشور

آدرس دفتر مرکزی صبوران ترابری آذربایجان: ارومیه، بلوار آزادی جنب گمرک | تلفن: ۰۴۴-۳۲۷۵۵۸۴۲-۳
آدرس دفتر مرکزی تندیس تیر: کرج، برغان، خیابان شهید دکتر مفتاح، کوچه شهید هاشمی نژاد، پلاک ۵، طبقه ۴، واحد ۷
صدیقی: ۰۹۱۲ ۱۵۲۱ ۰۱۲ | صدیقی: ۰۹۱۲ ۰۲۵ ۹۰۶۰ | جدی: ۰۹۱۲ ۰۴۵۸ ۳۱۳
دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۷۱۱۱۹۴ | دفتر تبریز: ۰۴۱-۳۵۵۵۱۴۹۳ | دفتر بازرگان: ۰۴۴-۳۴۳۷۶۴۱۸ | دفتر آستارا: ۰۴۴-۴۴۸۲۵۵۰۶

sabooran_transportco@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین‌المللی

ترنم تبریز

کریر-فورواردر

- حمل کالاهای صادراتی، وارداتی و ترانزیت
- حمل مواد سوختی، قیر به کشورهای آسیای میانه
- ترخیص کالا از گمرکات و بنادر کشور
- دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و مرزها
- حمل و ترانزیت سواری به کشورهای همسایه و روسیه

تبریز: چهارراه آپرسان، ساختمان اسکان طبقه هفتم، واحد D7
تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۵۵۳۱۵-۷
۳۳۳۷۰۱۳۳-۴
فکس: ۰۴۱-۳۳۳۷۰۱۳۵/۳۳۳۵۵۳۱۸
E-mail: info@taranomtabriz.ir



شرکت حمل و نقل بین‌المللی

کیوان نور ترابری

(بامسئولیت محدود)
کریر-فورواردر

اردبیل: بزرگراه بسیج، ضلع شمالی میدان سینا، پلاک ۱۱۱، ساختمان ماهان تیر جاده
تلفن: ۰۴۵-۳۳۸۱۷۰۱۰ / ۳۳۸۱۱۰۸۰
mahantirjadedeh@gmail.com / keyvannoor@gmail.com



شرکت حمل و نقل آزاده بندر

شرکت حمل و نقل آزاده بندر
Azadeh Bandar Transportation Co.

- حمل کلیه محمولات سبک و سنگین به وسیله کامیون تریلی، کمرشکن و بوزی به تمام نقاط کشور
 - مشاوره در امور گمرکی با کادری مجرب جهت انجام امور ترخیص کالاهای داخلی و ترانزیت
 - دارای انبار و محوطه جهت سبک سازی، استریپ نگهداری کالا و حمل شهری
- بندرعباس: بلوار پاسداران، نبش خیابان مالک اشتر، طبقه دوم، کتاب فروشی بهزاد
تلفن: ۰۴۱-۳۳۵۱۴۷۶۴-۴۱ / ۳۳۵۱۴۷۳۷-۴۱ / ۳۳۵۱۴۷۶۵-۴۱ / ۳۳۵۱۴۷۶۵-۴۱
پایانه بندرعباس: روبه روی ساختمان ستاد، ساختمان ۳۲ دستگاه، غرفه ۲۰
میدان تره بار: بندرعباس، بعد از پلیس راه قدیم، میدان میوه و تره بار
دفتر تهران: خیابان آیت الله کاشانی، خیابان ابادر، نبش پیامبر شرقی، ساختمان آریا، پلاک ۷۴

www.azadehbandar.com | info@azadehbandar.com



شرکت حمل و نقل بین‌المللی

نیرو ترابری

فورواردر - کریر

NIROU TARABAR
International Transport

- حمل مواد سوختی به داخل و خارج از کشور
 - حمل کالاهای صادراتی و وارداتی
- دفتر مرکزی: تبریز، میدان جهاد، ساختمان بانک سپه، طبقه ۲، واحد ۱
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۳۷۲۵۶-۷
فاکس: ۰۴۱-۳۴۴۳۹۲۹۶
دفتر دیزل آباد: اول دیزل آباد
جنب گاراژ مدرن
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۶۵۷۱۷-۸
فاکس: ۰۴۱-۳۴۴۶۰۱۰۸



شرکت حمل و نقل بین المللی

زمین دریا

فورواردر - کریر
زمینی - دریایی - هوایی
حمل محمولات از ایران به کلیه کشورها و بالعکس

* تبریز - خیابان رسالت - مجتمع تجاری کوثر
واحد ۵۹۴ - کدپستی: ۵۱۷۸۹۳۷۷۶۸
* بندر عباس - خیابان سیدجمالالدین اسدآبادی
جنب مسجد اسدآبادی - ساختمان زمین دریا
کدپستی: ۰۹۱۷۹۱۱۱۵۱ ممراه ۷۹۱۳۷۷۶۶۵۱

تلفن	Tell
۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۲۶	041-34470426
۰۴۱-۳۴۴۷۰۶۰۸	041-34470608
۰۴۱-۳۴۴۷۰۶۰۹	041-34470609
فاکس	Fax
۰۴۱-۳۴۴۵۳۷۵۲	041-34453752

No:594 / kosar complex / resalat ave
tabriz - iran post code : 5178937768

zamindarya@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

سرافراز ترابار

(با مسئولیت محدود)

Sarafraz Tarabar

International Transport Co. Ltd.

کریر - فورواردر

تبریز: فلکه دانشگاه، برج بلور، طبقه ۱۸، واحد G
تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۵۸۳۱۱/۳۳۳۵۸۸۱۴/۳۳۳۵۸۸۴۱

نمابر: ۰۴۱-۳۳۳۵۸۸۱۹

www.sarafraztarabar.com

info@sarafraztarabar.com

ferdousi7005@hotmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی **تهران تیر**

کریر - فورواردر

- ◀ دریایی - زمینی - هوایی
- ◀ صادرات - واردات - ترانزیت
- ◀ حمل کالا به صورت مرکب و مستقیم
- ◀ ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور به صورت موقت و قطعی
- ◀ دارای نمایندگی در کلیه بنادر و مرزهای کشور

تهران: خیابان کریم خان زند، خیابان شهید کلاتری، بین نجات الاهی و سپهبدقزنی، ساختمان ۷۶

طبقه ۵ واحد ۲۴

تلفن: ۰۴-۸۸۸۴۹۰۲۱ فکس: ۸۸۸۴۹۰۲۵

tehrantir@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

دشت نوردان

گرگان

کریر - فورواردر

حمل انواع کالاهای وارداتی و صادراتی

و ترافیکی و ترانزیتی به کشورهای

آسیایی: ترکمنستان، قزاقستان،

پاکستان، افغانستان، ازبکستان و

تاجیکستان و بالعکس

گرگان، خیابان شهید بهشتی،

ابتدای خیابان بهشت ۱۱

تلفن: ۰۱۷-۳۲۲۲۷۱۳۵

۳۲۲۲۵۰۰۵

۳۲۲۲۲۰۸۵

تلفکس: ۰۱۷-۳۲۲۳۰۱۴۶

dasht_navardan@yahoo.com



آرنگ نگین

شرکت حمل و نقل بین المللی

(سهامی خاص)

کریر - فورواردر

- ◀ حمل و ترانزیت کالا به تمام نقاط جهان
- ◀ دارای دفاتر و نمایندگی در کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- ◀ دارای نمایندگی و شعب در کشورهای عراق، اربیل، آذربایجان، اباکو، گرجستان/تفلیس

ارومیه: کیلومتر ۲ جاده سلماس تلفن: ۰۴۴-۳۲۷۲۰۰۷۴-۵
دفترخوی: خوی جنب گمرک خوی تلفن: ۰۴۴-۳۶۲۶۸۵۴۳-۴۶

latifbeiramy@yahoo.com

www.lbeg.ir info@lbeg.ir



SHAYAN KAR KHORASAN

TRANSPORTATION FORWARDING LOGISTICS

شایان کار خراسان (سهامی خاص)

ترابری بین المللی

- تخصص در حمل و نقل ریلی از ایران به کشورهای مستقل مشترک المنافع، ترکیه، افغانستان و بالعکس
- تخصص در حمل های پروژه ای و ترکیبی بصورت درب به درب
- خدمات ترابری بین المللی و ترانزیت کالا (فله، کانینری)
- خدمات گمرکی و ترخیص کالا

آدرس دفتر مرکزی:

www.shayankar.com

E-mail: info@shayankar.com

مشهد خیابان آیت الله عبادی ۴۷ شماره ۱

Zip Code: 91458-65553

تلفن: ۰۵۱-۳۲۲ ۲۸۶۰۳ فاکس: ۰۵۱-۳۲۲ ۱۶۴۲۳



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



بارمان ره تیس

حمل و نقل بین المللی
بارمان ره تیس

• 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: ۰۴-۸۸۸۴۷۰۹۳ - ۸۸۸۴۷۴۹۶ - ۸۸۸۴۷۵۳۸

info@brt-co.com

www.brt-co.com

شرکت های حمل و نقل بین‌المللی و کشتیرانی

شرکت حمل و نقل بین‌المللی
و خدمات بار هوایی

کالجار (سهامی خاص)

نماینده‌گی هواپیمایی ماهکس MahEAX
آتا، ترکیش، ماهان، آسمان، فلی دویی

www.kaljar.co
kaljar_co@hotmail.com



International Transport &
Air Cargo Services.co
Carrier - Forwarder

تبریز: انتهای خیابان رسالت،
مجتمع تجاری کوثر، پلاک ۵۶۲
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۵۰۳۵۹ / ۳۴۴۷۰۴۴۵
فرودگاه تبریز، جنب ترمینال بار
ایران ایر فکس ۰۴۱-۳۴۴۷۰۵۱۳

شرکت خدمات کشتیرانی

دریای نقره‌ای کاسپین

نماینده‌گی خطوط کشتیرانی روسیه
نماینده خطوط کانتینری کاسپین روسیه
دارای دفاتر و شعب در بندر انزلی، نوشهر، امیرآباد و فریدونکنار

بندر انزلی: غازیان، خیابان رضائی، ساختمان قائم، طبقه ۴، واحد ۱۶
تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۴۰۶۹۳
نمابر: ۰۱۳-۴۴۴۴۳۷۲۸

info@caspianilversea.com www.caspianilversea.com



Pars Sea Passage Shipping Co.

کشتیرانی گذرگاه دریای پارس

Pars Sea Passage

نماینده انحصاری خطوط کشتیرانی CFI - TACHYON - AXL

خدمات حمل DOOR TO DOOR

ارائه سرویس کانتینری ۲۰ فوت ۴۰ فوت و یخچالی صادراتی و وارداتی

ارائه سرویس های فورواردری

حمل کالاهای خطرناک

تهران-میدان کاج-کوچه علی اکبر-پلاک ۲۰-واحد ۱۰۴

تلفن: ۲۲۳۸۵۰۵۴-۲۲۳۸۶۰۷۸-۲۲۳۸۶۰۴۶

Sarah.tn@psp-shipping.com



کشتیرانی

فانوس دریای نیلگون

Blue Lighthouse Shipping Company Ltd

- نماینده انحصاری کشتیرانی Blue lighthouse shipping اسپانیا
- سرویس کانتینری از بندر آسیا، آمریکا، کانادا، استرالیا و اروپا به بندر جنوبی ایران
- خدمات فورواردرینگ، حمل دریایی، جاده‌ای، هوایی، ترکیبی و ترانزیت
- ارائه خدمات جانبی و مشاوره جهت کاهش هزینه های حمل
- دارای نمایندگی های انحصاری در خاوردور و هندوستان

تهران - میدان فاطمی، پلاک ۱۳، ساختمان فاطمی، طبقه ۴، واحد ۴۱

تلفن: ۸۸۹۶۲۴۰۷، فاکس: ۸۸۹۸۸۷۳۰

www.bls-co.com info@bls-co.com

Registration NO. in UK: 10291763

خادم لجستیک

حمل و نقل بین‌المللی و لجستیک

Khadem Logistics
Khadem Logistics Holding

- ✓ حمل ریلی: شرکت ریل واگن دریا
- ✓ حمل جاده ای بین‌المللی: شرکت بارمان ترابر
- ✓ حمل دریایی: شرکت دروازه طلایی ایرانیان
- ✓ حمل هوایی: شرکت خدمات بار هوایی ایران

دفتر مشهد: ۰۵۱-۳۷۶۶۱۹۹ دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۱۹۳۴۴-۲

info@khadem-logistics.com

www.khadem-logistics.com

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

آبانراه طوس

کریر - فورواردر

حمل و ترانزیت گاز LPG با کامیون های
ملکی و تحت پوشش

- حمل و ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان
- انجام تشریفات گمرکی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور

مشهد: میدان ابوطالب، نبش حر عاملی، ۴۷ ساختمان پمپ بنزین ره پیمان، طبقه اول

تلفن: ۰۵۱-۳۷۰۶۳۱۱۵-۶ فاکس: ۰۵۱-۳۷۲۵۲۲۹۵ موبایل: ۰۹۱۵۱۱۳۰۸۴۳

Email: bidel@abanrahtos.com - khavari@abanrahtos.com

www.abanrahtos.com



حمل و نقل
بین‌المللی

حمل و نقل بین‌المللی آسا ترابر شرق - کریر - فورواردر

- مشاوره و انجام کلیه عملیات و تشریفات گمرکی و ترخیص کالا از تمامی گمرکات و بندر کشور.
- سرویس منظم از بندرعباس به کشورهای مشترک المنافع (CIS)، افغانستان و عراق.
- حمل کانتینری کالاهای وارداتی، صادراتی و ترانزیت از کلیه بندر چین و دبی به ایران و بالعکس.
- ارائه خدمات حمل دریایی، زمینی و ریلی (MULTIMODAL).
- پذیرش و حمل کالاهای خطرناک، دارو و کالاهای یخچالی.
- حمل محمولات سنگین وزن و ترافیکی.

دارای دفاتر نمایندگی فعال در چین / هند / قزاقستان / تاجیکستان / ازبکستان / ترکمنستان



ADD: Apt. No1, 5th floor, Qatar Air ways Bldg, between 2nd
& 4th St., North janbaz Blvd, MASHHAD, IRAN
TEL: +98 51 3766 4131-4 FAX: +98 51 3766 4130

مشهد: بلوار جانباز شمالی، بین جانباز ۲ و ۴، ساختمان هواپیمایی قطر، طبقه ۵، واحد ۱

تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۱-۴ فاکس: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۰

www.asatarabar.ir info@asatarabar.ir

شرکت های حمل و نقل بین المللی استان خراسان



شرکت حمل و نقل بین المللی بانای راه تونس

کریر، فورواردر 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 به صورت حمل سریع و ایمن
- حمل فرآورده‌های غیرنفتی با تانکرهای استیل استاندارد
- حمل محموله‌های کانثیری با انواع تریلرهای کفی، چادری، خودرو بر
- حمل کلیه محموله‌های ترافیکی سنگین و نیمه‌سنگین
- مشاوره و راهنمایی صاحبان کالا در خصوص عملیات حمل با هزینه کمتر و بازدهی بیشتر

دفتر مرکزی: خراسان رضوی، مشهد، میدان تقی‌آباد، مجتمع اداری زیست خاور، طبقه ۳، واحد ۳۰۴
تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۵۷۴۸۱-۲
نماینر: ۰۵۱-۳۸۵۵۷۴۸۳
خط تلگرام: ۰۹۳۹۸۲۷۳۴۲۷
سامانه پیامکی: ۰۹۸۱۳۶۲۰۰۰۶۹

Email: Brtco_11253@Yahoo.Com Site: www.Brt.Co.Ir Gmail: Brtco.11253@Gmail.Com



شرکت حمل و نقل بین المللی میچکا ترابر شرق

عضو کنوانسیون تیر

- حمل کالای ترانزیتی، صادراتی و وارداتی به کشورهای افغانستان و آسیای میانه به خصوص **تاجیکستان، قزاقستان، ازبکستان، ترکمنستان**
- حمل کالا از طریق راه آهن به کشورهای اروپایی
- نمایندگی در کلیه بنادر و مرزهای کشور

مشهد: خیابان آبکوه، نبش آبکوه ۵، مجتمع تجاری، سعد آباد، واحد ۱۰۳
تلفن: ۰۵۱-۳۷۲۳۹۰۹۷ / ۳۷۲۳۹۰۹۶ / ۳۷۲۹۸۱۴۶ / ۳۷۲۹۳۷۴۳
نماینر: ۰۵۱-۳۷۲۹۷۹۶۶
علیرضا فرتاج: ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴
info@michka-mts.com



شرکت جاده طلایی

حمل و نقل بین المللی

کریر-فورواردر
حمل کالاهای صادراتی و وارداتی
خدمات گمرکی ترانزیت و ترخیص کالا

- دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور به ویژه بندرعباس، بوشهر، دیلم، آبادان، خرمشهر، بندر انزلی، امیرآباد و گمرکات تهران
- دارای دفتر نمایندگی در حمیره دبی
- سرویس منظم هفتگی کشتی به بندر ایران با همکاری شرکت خدمات



کالاگذرپارس
خدمات لجستیک و حمل و نقل بین المللی کالا

KGP

حمل تخصصی مواد شیمیایی و پتروشیمی با استفاده از ایزوتانک های
carbon steel و stainless steel جهت حمل
HEXANE, 2-EH, VAM, MEG

- حمل دریایی از بندر عباس و بوشهر به کلیه بنادر جهان و بالعکس
- حمل اثنایی و لوازم شخصی به کشورهای آمریکا، کانادا، استرالیا و ...
- دارای شعبه در بندرعباس و بندر بوشهر و ارائه خدمات گمرکی و ترخیص کالا

تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۳۹۰۳-۷
isotank@logistix.ir www.kgpcio.ir



شبگیر بار طوس

حمل و نقل بین المللی

سهامی خاص
حمل کالا توسط کامیون و واگن به تمام نقاط آسیای میانه و بالعکس

مشهد: بلوار سجاد، خیابان بزرگمهر شمالی
ساختمان شمس، طبقه ۵
تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۷۶۹۱۱
نماینر: ۰۵۱-۳۷۶۵۲۲۳۶
www.shabgirbar.toos.com
E-mail: shabgirbar.toos@gmail.com

بازرگانی آوای نیک پارس

ترخیص کالا

- انجام کلیه امور بازرگانی، گشایش اعتباری و حواله ارزی اولویت های مجاز
- دارای دفتر نمایندگی در شهر ایوو چین (آوای نیک چین) جهت عملیات کارگویی، انبارداری و بازرسی و ارسال اجناس به اقصی نقاط دنیا
- ترانزیت کالا از مبادی ورودی به گمرکات داخل کشور و به کشورهای همسایه
- ارائه خدمات و تحویل کالا به صورت Door to Door به تجار محترم تهران، میدان شوش، خیابان صابونیان، تقاطع خیابان عابدینی، مجتمع اداری نگین، طبقه دوم، واحد ۵

تلفن: ۰۵۷-۰۵۵۰۸۹۸۵ / ۵۵۰۸۹۸۰
www.avayenikpars.com
www.jadehtalae.com
info@jadehtalae.com



شرکت حمل و نقل بین المللی اترک بار خراسان

کریر-فورواردر

- مشاوره در امور گمرکی و حمل و نقل
- ترانزیت به کشورهای آسیای میانه و بالعکس
- دارای ناوگان حمل جاده ای ایرانی، ازبکی، تاجیکی (کفی، چادری، کارکریر)
- حمل محموله های وارداتی و صادراتی (زمینی، ریلی)
- بهترین نرخ کرایه حمل به کشورهای CIS بصورت ریلی و زمینی (ترانزیتی، صادراتی)
- حمل و تهیه انواع مجوز محموله های خاص، محموله های ترافیکی و سنگین بار
- دفتر مرکزی: مشهد، بلوار سجاد، چهارراه بزرگمهر، پاساژ پردیس، طبقه دوم، واحد ۸

تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۰۱۸۲-۳ / ۰۵۱-۳۷۶۶۴۴۵۲-۲
www.atrackbarkhorasan.com
msh-office@atrackbarhorasan.com



شرکت حمل و نقل بین المللی چابک ران طوس

کریر- فورواردر

- حمل کالاهای صادراتی و وارداتی
- ترانزیت کالا به افغانستان و آسیای میانه و بالعکس
- نمایندگی در کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- دفتر مرکزی، مشهد: خیابان خرمشهر، بین خرمشهر ۶ و ۸، ساختمان ۹۸، طبقه اول
- تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۴۰۱۰۶ / ۳۸۵۲۸۹۶۶
- همراه: ۰۹۱۵۱۳۴۱۰۱ / ۰۹۱۵۳۱۵۹۸۲۲
- بندر عباس: تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۹۸۲۷



شرکت حمل و نقل بین المللی ادیب ترابر سپهر

(کریر - فورواردر)

- وابسته به صنایع شیمیایی ادیب
- حمل فرآورده‌های نفتی به صورت تخصصی (صادرات - ترانزیت)
- حمل کالا به کشورهای افغانستان - عراق - ارمنستان - پاکستان - آذربایجان - ترکمنستان
- دارای نمایندگی فعال در سراسر کشور
- نشانی: مشهد، بلوار فرامرزی عباسی، بین فرامرزی عباسی ۱ و ۳، مجتمع تجاری آناهیتا، طبقه دوم، واحد ۴
- تلفن: ۰۵۱-۳۶۰۲۲۱۹۷ / ۳۶۰۲۲۱۹۸ / ۳۶۰۱۴۱۶۱ / ۳۶۰۱۴۱۶۲
- نماینر: ۰۵۱-۳۶۰۹۱۵۶۱

www.adibtarabar-sephey.com - info@adibtarabar-sephey.com
adibtarabar@yahoo.com



حمل و نقل بین المللی و بازرگانی کارا ترابر آسیا

KARA TARABAR ASIA Int'l Transport Co.

(کریر- فورواردر- ترخیص کالا)

- حمل کالای صادراتی، وارداتی و ترانزیتی به صورت زمینی (جاده ای) و ریلی
- تخصص در حمل کالا بصورت ریلی به کشورهای آسیای میانه CIS و بالعکس
- کارگزار رسمی گمرک و مشاوره در امور گمرکی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
- حمل کالا بصورت (Door to Door) حق العملکاری گمرکی
- کارگزار رسمی گمرک، مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
- مشهد: بلوار کلاهدوز، ساختمان اداری جام جم، پلاک ۳۱۹، طبقه ۳
- تلفن: ۰۵۱۳-۲۲۸۸۶۷۷ / ۰۵۱۳-۲۲۸۸۶۷۷
- موبایل: ۰۹۱۵۵۲۲۰۷۱۲ / ۰۹۱۵۳۲۰۳۲۰۹ / ۰۹۱۰۵۱۳۴۴۶۸ / ۰۹۱۵۵۱۳۴۴۶۸

**حمل و نقل ممتاز ترابری
خلیج فارس**

هرمزگان، بندرعباس، سه راه دلگشا،
جنب عکاسی فتو هرمز، ساختمان
شهاب، طبقه ۴، واحد ۴۰۳،
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۴۲۴۲۰
۰۷۶-۳۲۲۴۷۴۵۷
فکس: ۰۷۶-۳۲۲۴۹۰۷

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: ۰۷۶-۳۲۲۴۹۰۷



شرکت حمل و نقل بین المللی

ایده آل راه

کریو - 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
تبریز، خیابان رسالت، مجتمع تجاری کوثر،
شماره ۵۸۲، طبقه اول
تلفن: ۳۱ و ۰۴۱-۳۴۴۷۲۲۳۰
فکس: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۱۷۸
idealrah@gmail.com



بارپیشان

شرکت حمل و نقل بین المللی

Barpichan

International Transport Co.ltd

Carrier - Forwarder

دفتر مرکزی: بازارگان، بلوار امام (ره)،
جنب ساختمان شماره ۲ منطقه آزاد ماکو،
مجتمع یاس، طبقه ۵، واحد شمالی
تلفن: ۰۲۵-۳۴۳۷۵۰۲۴ / ۳۴۳۷۴۵۱۷-۳۴۳۷۵۰۲۴ (۰۴۴)
فکس: ۰۲۴-۳۴۳۷۵۰۲۴ (۰۴۴)
barpichan623@yahoo.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 شهید، ساختمان صدرا،
طبقه ۶، واحد ۶۰۲
تلفن مدیریت: ۰۷۶-۳۳۵۶۱۲۴۰
تلفن دفتر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۸۰
۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۶۵
نمبر: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۶۶
همراه: ۰۹۱۷۷۶۳۴۵۶۸



شرکت حمل و نقل بین المللی

صبا ماهان مشهد

شماره ثبت: ۲۱۷۲ (سهامی خاص)

◀ کریو - فورواردر - ترخیص کالا
◀ ترانزیت و حمل کالا به پاکستان
افغانستان آسیای میانه و بالعکس
زاهدان، خیابان امام خمینی،
خیابان هیرمند جنوبی، جنب بیمه ایران
تلفن: ۰۳-۳۳۲۲۳۷۰۳ / ۳۳۲۱۹۵۶۴-۳۳۲۲۳۷۰۳ (۰۵۴)
فکس: ۰۵۴-۳۳۲۲۴۶۰۵
همراه: ۰۹۱۵۱۴۱۸۱۲۸
۰۹۱۵۱۴۱۰۱۸۴
saba.mahan2172@yahoo.com



حمل و نقل بین المللی
کشتیرانی و امور گمرکی

ایران ویچ

دفتر مرکزی: سندج
صندوق پستی: ۵۹۶-۵۹۶-۶۶۱۳۵
تلفن: ۰۸۷-۳۳۲۹۰۶۷۸
نمبر: ۰۸۷-۳۳۲۹۱۱۶۹
همراه: ۰۹۱۸۷۸۷۴۰۹۸
دفتر تهران: خیابان سپهبد قرنی، خیابان،
سوسن، شماره ۴ طبقه ۴
تلفن: ۸۸۹۰۶۷۶۹
۸۸۹۱۶۹۲۰/۸۸۹۱۱۰۵۹
نمبر: ۸۸۸۹۷۴۹۷
تلگرام: ۰۹۰۱۶۳۶۴۳۴۳
iranvichco@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

سورتمه ترابری خراسان

کریو-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: ۰۵۱-۳۸۱۱۴۴۸۵-۸۶
بندرعباس: بلوار پاسداران، سه راه هتل هما،
ساختمان پارس آلومینیوم، طبقه ۳، واحد ۹
تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۹۸۰۲
نمبر: ۰۷۶-۳۳۵۱۷۹۹۹
info@stk-shipping.com
ceo@stk-shipping.com
www.stk-shipping.com

شرکت حمل و نقل

آرمین بازارگان

شماره ثبت: ۲۸۲

Armin Bazargan

Transportation co

بازرگانی - حمل و نقل داخلی و بین المللی

صادرات - واردات

دفتر مرکزی: بازارگان، بلوار امام،
روبروی بانک ملی
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۰۶۶
۳۴۳۷۳۳۲۴ - ۳۴۳۷۴۳۱۶
فکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۰۴۴
دفتر پایانه: بازارگان، تیرپارک، غرفه ۴
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۳۲۱
همراه: ۰۹۰۳۴۳۷۴۳۱۶
۰۹۱۳۴۳۷۴۳۱۶
تلگرام: ۰۹۱۰۳۲۲۱۳۴۶

Bazargan_armin@yahoo.com

info@arminbazargan.com

bszarganarmin2@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

مادترابری

♦ فعالیت در کلیه زمینه های حمل و نقل بین المللی صادرات، وارداتی،
ترانزیتی، مرجوعی، جاده ای، دریایی، هوایی و ریلی
♦ حمل محمولات به صورت فله، کانتینری از آمریکای شمالی، اروپا، آسیا،
خاور دور و بنادر جنوبی ایران
♦ حمل کالاهای صادراتی و وارداتی با کانتینر از ایران به بنادر و شهرهای
اروپایی، آسیایی، آفریقایی و بالعکس
♦ تخصص در حمل و نقل کالاهای نمایشگاهی
♦ ترانزیت کالا از بندر ایران به مبادی مختلف
تهران: خیابان دستگردی (ظفر)، پلاک ۲۷۷ - طبقه ۴ - واحد شمالی
تلفن: ۰۲۵-۸۸۷۸۲۳۵۰ / ۸۸۷۹۴۵۶۶ / ۸۸۷۹۴۵۶۶ (+۹۸۲۱) / ۸۸۷۸۵۸۴۴-۸۸۷۸۵۸۴۴ (+۹۸۲۱)
www.maadlogistics.com / info@maadlogistics.com

شرکت بازرگانی آرمان پدید



(سهامی خاص)

♦ ارائه دهنده خدمات گمرکی صادرات-واردات و ترخیص کلیه
کالاها از تمامی گمرکات کشور
♦ ارائه خدمات مشاوره ای بانکی و اعتباری
♦ دریافت مجوزهای مربوطه
♦ انجام ترانزیت و پاساوان کالا از گمرکات
♦ ارائه خدمات مشاوره ای در پیاده سازی سیستم های ایجاد
ارزش افزوده در تجارت
♦ ارائه کلیه خدمات بازرگانی خارجی
تهران: خیابان دستگردی (ظفر)، پلاک ۲۷۷ - طبقه ۴ - واحد جنوبی
تلفن: ۰۲۵-۸۸۷۸۲۳۵۰ / ۸۸۷۹۴۵۶۶ / ۸۸۷۹۴۵۶۶ (+۹۸۲۱) / ۸۸۷۸۵۸۴۴-۸۸۷۸۵۸۴۴ (+۹۸۲۱)
info@Armanpadid.com www.Armanpadid.com



شرکت حمل و نقل جاده ای
رشید بار بندر

هرمزگان: بندرعباس، بلوار امام خمینی، مجتمع ملکه آسمان ها، طبقه هفتم، واحد ۷۰۲
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۵۰۵۷۷-۸۱-۰۷۶
پایانه: ۰۷۶-۳۲۵۲۳۲۱۳
میدان تره بار: ۰۷۶۱-۴۳۷۰۰۹۸
نمابر: ۰۷۶-۳۲۲۵۰۵۸۲
www.rashidbar.ir
rashidbar_company2006@yahoo.com



شرکت حمل و نقل فجر جهاد

شرکت حمل و نقل جاده ای

فجر جهاد

ارائه خدمات حمل و نقل جاده ای در تمام نقاط کشور

ترمینال و دفتر مرکزی: تهران کیلومتر ۵ جاده سوله ابتدای اسماعیل آباد
تلفن: ۵۵۸۲۰۰۲۸/۵۵۸۲۸۰۴۴
نمابر: ۵۵۸۴۳۰۵۶
دفتر مدیریت: ۵۵۸۲۰۵۶۷/۵۵۸۲۰۵۶۸
شعبه تهران: پایانه اکبرآباد غرفه شماره ۲۰۵-۶-۵۵۲۹۵۸۹۳-۵۵۲۹۵۸۹۵
شعبه بندر امام: ۰۶۱-۵۲۲۴۱۲۰۵-۰۶۱-۵۲۲۴۱۲۹۶-۰۶۱
شعبه بندر عباس: ۲۲۲ و ۳۲۵۸۹۲۱۱-۰۷۶-۳۲۵۸۹۲۱۱-۰۷۶-۳۲۲۳۸۱۲۰-۰۱۸
شعبه چابهار: ۰۵۴-۳۵۳۳۵۴۲۸-۰۵۴
شعبه عسلویه: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۰-۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۴-۰۷۷
شعبه کرمانشاه: ۰۸۳-۳۱۲۷۲۸۱۵-۰۸۳-۳۱۲۷۲۸۱۵-۰۸۳
شعبه بوشهر: ۰۷۷-۳۳۴۴۵۳۱۷-۰۷۷

www.fajr-jahad.com email:info@fajr-jahad.com



افتخار ترابر

حمل و نقل بین المللی

EFTEKHAR TARABAR

کریر- فورواردر- ترخیص کالا
ترانزیت و حمل کالا به پاکستان، افغانستان، آسیای میانه و بالعکس
زاهدان: خیابان امام خمینی، خیابان هیرمند جنوبی
تلفن: ۳۳۲۱۵۹۳۲
۰۵۴-۳۳۲۱۲۰۹۹-۳۳۲۳۶۴۳۱
فاکس: ۰۵۴-۳۳۲۱۵۹۳۳
eftekhartarabar@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

ماکاتر ترابر بلوچستان
Maka Trans Co.

کریر- فورواردر

- خدمات گمرکی، ترخیص کالا
- حمل و ترانزیت محمولات وارداتی و صادراتی به کلیه نقاط دنیا
- مشاوره در امر ترخیص و حمل کالا

سیستان و بلوچستان: زاهدان، خیابان فردوسی، پلاک ۷۱
تلفن: ۰۵۴-۳۳۲۱۱۸۵۷/۳۳۲۳۳۵۹۳
تلفکس: ۰۵۴-۳۳۲۱۱۸۵۸/۳۳۲۲۱۷۱۳
makatrans@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

ایران دهر

کریر- فورواردر با نیم قرن تجربه

ارائه گر بهترین خدمات در حمل و نقل بین المللی و ترانزیت کالا

نمایندگان معتبر ما در سراسر جهان این امکان را به ما می دهند تا کالای شما را در هر نقطه تحویل گرفته و در هر مکانی که بخواهید تحویل نماییم.

تهران: خیابان استاد نجات الهی، خیابان برادران شاداب، شماره ۵۸، طبقه ۳ و ۵
تلفن: ۸۸۹۲۷۸۱۲/ ۸۸۹۰۴۸۹۴-۸۸۹۰۷۰۸۵ (۸ خط)
نمابر: ۸۸۹۲۷۸۱۲/ ۸۸۹۰۴۸۹۴
Info@irandahr.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

حنان ترابر شرق

HANNAN TARABAR SHARGH

Int.Transport.co

(سهامی خاص)

(کریر- فورواردر- ترخیص کالا)

دفتر مرکزی: زاهدان، خیابان آزادی ۶، شماره ۲
تلفن: ۰۵۴-۳۳۲۳۰۰۱۰/۳۳۲۲۸۲۹۳
فاکس: ۰۵۴-۳۳۲۳۹۱۱۳
همراه: ۰۹۱۵ ۱۴۳۰۰۲۵/۰۹۱۵ ۱۴۱۸۳۷۸

گروه حمل و نقل گسترش (گسترش شاهد سابق)

حمل و نقل داخلی و بین المللی کالا



حمل و نقل بین المللی رادین ترابر آسیا حمل و نقل داخلی گسترش ترابر شمیر

با بیش از ۳۰ سال سابقه در صنعت حمل و نقل

- ارائه کلیه خدمات مشاوره ای به صاحبان کالا
- حمل کالا به اقصی نقاط کشور
- دارای ناوگان مجهز حمل و نقل
- تحت پوشش کامل بیمه (خیانت در امانت)

تهران: خ میرداماد، خ حصارى نبش کوچه ششم، پلاک ۲۶، واحد ۲
تلفن: ۲۲۲۶۷۲۹-۲۲۲۵۳۴۱۴-۲۲۹۰۷۹۰۷-۲۲۹۰۱۷۷۱-۲۲۹۰۵۸۹۳
info@radintarabarasia.com info@gostareshttransport.com
www.radintarabarasia.com www.gostareshttransport.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
جواهر نگار طوس

کریر- فورواردر

◀ دارای نمایندگی های فعال در گمرکات مرزی کشور
◀ فعال در ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان

مشهد: خیابان کوهسنگی ۳۰، شماره ۲۸، طبقه ۳
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۴۴۵۹۱/۳۸۴۴۳۹۷۱
نمابر: ۰۵۱-۳۸۴۰۱۲۴۶
بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۳۵۱-۲
نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۲۷۸
info@javahernegar.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
ره تاش توس

کریر- فورواردر

◀ دارای نمایندگی های فعال در گمرکات مرزی کشور
◀ فعال در ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان

مشهد: خیابان کوهسنگی ۳۰، شماره ۲۸، طبقه ۲
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۴۴۱۱۴/۳۸۴۴۳۰۸۰
نمابر: ۰۵۱-۳۸۴۲۹۹۷۸
بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۳۵۱-۲
نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۲۷۸
rahtash@gmail.com



مدیرعامل: مهندس مظفری فرد

- شرکت حمل و نقل سینا ریل پارس با برخورداری از انواع واگن های لبه بلند، مخزن دار مخصوص حمل مایعات سبک و مخزن دار مخصوص حمل مایعات سنگین در زمینه خدمات زیر فعالیت دارد:
- حمل و نقل ریلی محمولات سوختی، انواع روغن و مواد پتروشیمی
 - تنها دارنده ناوگان حمل ریلی مواد شیمیایی (سود- اسید) در کشور
 - حمل و نقل ریلی داخلی مواد معدنی فله نظیر سنگ آهن، گندله، کنسانتره، کلینکر و ...
 - حمل و نقل چند وجهی مواد معدنی و شیمیایی با استفاده از کانتینرهای سقف باز (اپن تاپ) و ایزوتانک
 - حمل و نقل ریلی بین المللی محمولات صادراتی، وارداتی و ترانزیتی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان بهشتی، خیابان احمد قصیر، خیابان ۱۳، پلاک ۲۰، طبقه ۳، تلفن: ۸۸۷۱۱۶۴۳، شماره: ۸۸۷۱۶۰۷۷

www.srpt.ir

info@srpt.ir



- ارائه دهنده خدمات ریلی در کشورهای آسیای میانه
- ارائه مجوز محمولات ترافیکی
- حمل ترکیبی محمولات
- پرداخت کرایه مسیرهای ریلی و اخذ کد
- ردیابی کلیه واگن ها در مناطق CIS و جمهوری های بالتیک
- برگشت کانتینرهای خالی از مبادی کشورهای: ترکمنستان، ازبکستان، تاجیکستان، قرقیزستان، قزاقستان
- تامین کننده انواع واگن های باری
- MPS و خصوصی
- دارای شعبات در کشورهای آسیای میانه

مشهد: بلوار ملک آباد، بزرگمهر جنوبی، بین بزرگمهر جنوبی ۱۰ و ۱۲، پلاک ۴۸
تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۰۵۱-۶
شماره: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۰۸۴
E-mail: info@wagonbar.com



شهاب سحر آذر (فورواردر - کریر)

حمل و نقل بین المللی کالا

سرویس منظم صادرات و ترانزیت کالا به: ارمنستان، گرجستان، تفتان پاکستان سرویس منظم واردات کالا از: ارمنستان، گرجستان، ترکیه
جلفا: خیابان تیمسار فلاحی، روبروی درب خروج گمرک، پلاک ۲۰
تلفن: ۰۴۱-۴۲۰۲۵۱۴۵-۷ / ۰۴۱-۴۲۰۲۵۱۴۸-۸
نمبر: ۰۴۱-۴۲۰۲۵۱۴۸-۴
ilturkarasgroup@yahoo.com



شرکت کشتیرانی

خط استوا مارین

حمل کالاهای فله، خشک، فولادی و کالاهای پروژه های

تهران: میدان ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه چهارم، واحد ۴۰۴
تلفن: ۸۸۸۸۵۸۷۶ / ۸۸۷۷۱۹۴۵

Info@tmlines.com

شرکت مشاوره حمل و نقل

هادی

- مشاوره در سامان دهی و مدیریت ناوگان ترابری
- مشاوره و حل اختلاف مالکین
- و وسایل نقلیه سنگین با رانندگان
- پاسخ به استعلام کرایه بارهای کفی، کمپرسی، کمرشکن، سنگین و فوق سنگین (بوژی)، عملیات جک کاری

اصفهان: مبارکه، ۵ کیلومتری جاده شهرضا،

پایانه حمل و نقل کالای مبارکه
تلفکس: ۰۳۱-۵۲۴۶۴۱۰۸
همراه: ۰۹۱۳۱۳۶۸۸۶۹

www.haditrp.ir



راه آهن حمل و نقل (سهامی عام)



- ◀ حمل و نقل انواع مواد معدنی به مقاصد داخلی و بنادر در پایانه های مرزی
- ◀ حمل و نقل انواع مواد سوختی با واگن مخزن دار، تخلیه و بارگیری و حمل شهری محمولات نفتی ترانزیتی با استفاده از امکانات و تجهیزات در پایانه نفتی بندرعباس
- ◀ ارائه سرویس های منظم حمل و نقل انواع محمولات از کلیه بنادر و مبادی به مقاصد داخلی کشور و بالعکس
- ◀ انعقاد قرارداد فورواردی با شرکت KTZ-Express دارنده واگن های باری راه آهن قزاقستان
- ◀ حمل و نقل ریلی انواع کالاهای صادراتی، وارداتی، ترانزیتی
- ◀ ارائه کلیه خدمات جانبی حمل و نقل از جمله انجام تشریفات گمرکی، عملیات تخلیه و بارگیری، باربندی انواع محمولات.
- ◀ حمل توشه و خرده بار به صورت درب به درب با استفاده از سرویس های روزانه واگن های توشه در کلیه ایستگاه های راه آهن کشور
- ◀ حمل و نقل انواع اتومبیل با واگن های مخصوص حمل خودرو
- ◀ انجام کلیه خدمات راهبردی قطارهای باری

www.RWT.IR info@rwt.ir

نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، پلاک ۱۲۴، کدپستی ۱۴۱۹۸۴۵۱۳۴
تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۲۴۹۰۰ (خط ۱۲) فاکس: ۶۶۴۲۱۲۱۶

نمایندگی ها: بندرعباس: خیابان رسالت شمالی، کوچه شهریار، ساختمان آرمان، طبقه اول کدپستی: ۷۹۱۹۷۰۷۲۳۷۷ تلفن: ۰۷۶-۳۳۷۵۸۲۱۰-۲
مشهد: تلفن: ۰۵۱-۳۷۳۴۵۱۱۷ سرخس: تلفن: ۰۵۱-۳۴۵۲۳۳۳۴ اهواز: تلفن: ۰۶۱-۵۵۳۲۱۱۸ اراک: ۰۸۶-۳۳۱۲۰۰۳۶ شاهرود: ۰۲۳-۳۳۳۶۰۶۹۰
تبریز: تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۸ یزد: تلفن: ۰۲۵۳-۷۲۴۲۷۷۶ اصفهان: تلفن: ۰۳۱-۳۶۹۱۲۷۲۶ سیرجان: ۰۳۴-۴۲۲۰۶۰۳۵
بندر امیرآباد: منطقه ویژه اقتصادی بندر امیرآباد بهشهر (مازندران) تلفن: ۰۱۱-۳۴۷۳۱۵۱۹



بازرگانی کیان ترخیص

(کارگزار رسمی گمرک)

تخصص ما کوتاه نمودن زمان عملیات گمرکی و بازرگانی می باشد

- ◆ مشاوره تخصصی ترخیص کالا از گمرکات
- ◆ گشایش اعتبار اسنادی (L/C) / ارز مبادله ای
- ◆ حل اختلافات گمرکی کسر دریافتی/ اضافه پرداختی (تعرفه - ارزش)
- ◆ اخذ معافیت های گمرکی/ حمل یکسره بدون توقف کالا در گمرک
- ◆ اخذ گواهی بازرسی کالا در مبداء و مقصد
- ◆ خرید و ترخیص خودروهای وارداتی تا مرحله شماره گذاری

دفتر مرکزی: تهران، بلوار کشاورز، تقاطع فلسطین شمالی، کوچه راد، ساختمان راد، طبقه ۴، واحد ۹

تلفن: ۸۸۸۰۳۳۶۶ / ۸۸۸۰۲۴۶۶ - ۰۲۱ شماره: ۸۸۹۱۱۰۸۸ - ۰۲۱

بندرعباس: خیابان سیدجمال الدین اسد آبادی، چهارراه مرادی، کوچه مهیار یک، ساختمان آرتمیس، طبقه ۵، واحد ۴

تلفن: ۳۲۲۳۸۳۵۴ - ۰۷۶ شماره: ۳۲۲۳۸۳۵۵ - ۰۷۶

kiantarkhis93@gmail.com

www.KianTarkhis.ir



شماره ثبت ۱۸۹۲

شرکت حمل و نقل جاده ای

نیک ترابر بندر

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور

مدیر عامل: مهندس رضا شاکر آبکنار

دارنده گواهینامه مدیریت کیفیت ISO 9001-2008

بندرعباس . بلوار پاسداران . نرسیده به سه راه هتل هما . ساختمان هما. واحد ۲۷ و ۲۸

تلفن: ۳۳۵۵۳۵۴۳ / ۳۳۵۵۶۴۸۴ - ۰۷۶ شماره: ۳۳۵۵۶۴۴۶ - ۰۷۶

مدیریت: ۳۳۵۵۰۸۶۵ / ۳۳۵۵۰۸۸۵ - ۰۷۶

دفتر عملیات: ۲۵۲۳۲۳۴ همراه: ۳۴۱۰ - ۰۹۱۷

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: ۴۴۴۴۱۷۰۵ - ۰۱۳ شماره: ۴۴۴۲۹۶۱۴ - ۰۱۳

همراه: ۰۹۱۱۱۸۱۵۵۶۸ / ۰۹۱۱۲۸۳۹۱۲۵

rahimabshi@yahoo.com



Ghasemi Trading



با بیش از یک دهه تجربه موفق در ارائه:

ترخیص کلیه کالاهای مجاز، خدمات بازرگانی، داخلی و خارجی به شرکت ها و موسسات تجاری صنعتی، ثبت سفارش، گشایش اعتبار، اخذ مجوزهای ورود و صدور کالا، گواهی های مختلف از قبیل: استاندارد، بهداشت، قرنطینه و غیره، حل اختلافات گمرکی و بازرگانی، زیر نظر متخصصین و کارشناسان ارشد گمرک ایران

دارنده گواهینامه های ISO 10002-2004 / ISO 9001-2008 / ISO 1004:2010

تهران، میدان جمهوری، تقاطع خیابان جمهوری و اسکندری، ساختمان زائر، طبقه ۵، واحد ۶۰۶

تلفن: ۶۶۹۱۳۵۰۰ - ۱ / ۶۶۹۱۵۵۱۰ / ۶۶۵۹۲۸۴۱ فکس: ۶۶۹۴۱۹۹۱

www.ghasemitrade.com Email: info@ghasemitrade.com

موسسه خدمات گمرکی نوری

حق العمل کار رسمی گمرک ایران با مرکزیت سرخس
Nouri Customer Services Institute
The Official Contractor
Of Iran Customs
Administration In Sarakhs

تخلیه و بارگیری کانتینر در سرخس
ترکمنستان
تخلیه و بارگیری کامیون ایرانی به
کامیون خارجی در سرخس

- 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 کرانسان افغان
- تهیه واگن خالی و تنظیم بارنامه CIS

نشانی: مشهد، سرخس، بلوار طالقانی شرقی، روبروی هتل ابریشم

csnoori@gmail.com

همراه: ۰۹۱۵-۱۱۲۷۰۶۱

همراه: ۰۹۱۵-۱۱۲۶۰۴۵

تلفن: ۰۵۱-۳۴۵۲۹۵۸۰ / فاکس: ۰۵۱-۳۴۵۲۹۵۸۰



بازرگانی حق العملکاری جلال فاروقی

مشاور امور گمرکی، ترخیص کالا، نمایندگی حمل و نقل بین المللی
شعب و نمایندگی: تهران، بندرعباس
دفتر مرکزی، قزوین: خیابان خیام جنوبی، کوچه دکتر خرسند، پلاک ۲۶، طبقه ۲، واحد ۵
تلفن دفتر: ۰۲۸-۳۲۲۱۶۸۷ / ۰۲۸-۳۲۲۲۰۳۶۷ / نامبر: ۰۲۸-۳۲۲۲۰۳۶۷ / همراه:
۰۹۱۲۱۸۱۰۳۸۷
jfarughi@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی
ساربان گستر سبلان
با مسئولیت محدود
کریر - فورواردر
تبریز: انتهای خیابان رسالت، مرکز تجاری
رسالت، ساختمان مرکزی،
طبقه اول، پلاک ۲/۴۴
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۶۸۷۰۰ / ۳۴۴۶۸۷۰۱
نمبر: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۱۲۱
E-mail: sarban.int@gmail.com

بازرگانی داود وارسته فرد

ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
دارای پروانه رسمی از گمرک ایران
تبریز، خیابان راه آهن، چهارراه قطران،
پاساژ عمران، طبقه اول، شماره ۳۴
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۳۶۲۷۲
فاکس: ۰۴۱-۳۴۴۳۳۸۹۸
همراه: ۰۹۱۴۱۱۶۱۳۸۱
d.varasteh@gmail.com



ترخیص کالای برادران جعفرپور

ترخیص و حمل تمام کالاهای تجاری، البسه، پارچه و سایر
اقلام از ترکیه و اروپا به کشور
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۵۷۶ / ناصر
همراه: ۰۹۱۴۸۴۲۶۶۴۶ / جعفرپور
آدرس: منطقه آزاد ماکو، بازرگان، پاساژ جعفرپور
Albase.tarkhis@yahoo.com

بازرگانی

محتشم خواه

- با بیش از دو دهه تجربه صادرات، واردات، مشاوره امور گمرکی
- ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بندر 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: ۰۱۳-۴۴۸۱۷۶۲۵ / ۴۴۸۲۲۵۲۰ / ۰۱۳-۴۴۸۱۵۵۹۲ / نامبر:
دفتر انزلی:
انزلی: خیابان بایندر، اول خیابان رضایی، پشت گمرک، ساختمان بایندر (۱)،
طبقه ۴، واحد ۱۲
تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۲۰۱۱ / ۰۱۳-۴۴۴۳۳۷۳۳ / نامبر:
info@mohtashamkhah.com www.mohtashamkhah.com

بازرگانی و حق العملکاری

خامه زر

مدیر عامل: علیرضا خامه زر
صادر کننده نمونه استانی و سابقه ۱۰ ساله در امر صادرات
ناوگان منظم حمل سوخت و فرآورده های نفتی به افغانستان، عراق و بالعکس
نمایندگی درمبادی ورودی افغانستان
(دوغارون، میلک، بیرجند، میل ۷۸ و سرخس)
اخذ نوبت تانکرهای حمل فرآورده های نفتی در گمرک
بیرجند: خیابان عدل، بین عدل ۱۹ و ۲۱، درب داخل کوچه، پلاک ۹
شعبه شماره ۲: منطقه ویژه اقتصادی بیرجند
تلفن: ۰۵۶-۳۲۴۴۴۲۰۹ / ۰۵۶-۳۲۴۴۸۶۱۸
همراه مدیری: ۰۹۱۵۱۱۶۲۵۹۹
Khamhezarkit@yahoo.com



شرکت بازرگانی

پردیس هگمتانه نوید

شماره ثبت: ۸۸۵۰

Pardis Hegmatane N Avid
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: ۰۷۶-۳۳۵۵۲۲۰۵ / ۳۳۵۵۷۹۰۲

www.pardis-hn.com

pardis_hn@yahoo.com



توکا شرکت حمل و نقل
اولین شرکت حمل و نقل پذیرفته شده
در بازار بورس اوراق بهادار
اولین شرکت حمل و نقل دارنده گواهینامه IMS
دارای پروانه فعالیت کشوری و توانایی صدور
بارنامه در کل کشور
اولین شرکت حمل و نقل جاده ای
دارای تقدیرنامه دو ستاره تعالی سازمانی

- توانایی حمل کالا بصورت ترکیبی:
جاده ای-ریلی-دریایی
- توانایی تخلیه کشتی، حمل شهری، استرپ،
ترخیص و انبارداری در بنادر و سایر مناطق کشور
- توانایی اجرای پروژه های متنوع حمل و
نقل داخلی در معادن و مراکز عظیم صنعتی
- نمایندگی مجاز شرکت ایران خودرو
- دیزل (گواه) با رتبه درجه یک ممتاز کشوری
- جزء شرکت های برتر کشور با بالاترین
آمار حمل و تعداد سفر
- شرکت برتر صنعت حمل و نقل در استان اصفهان

دفتر مرکزی: اصفهان، پایانه امیرکبیر،
غرفه ۳۴ فکس: ۳۲۸۷۲۵۶۶-۰۲۱-۳۲۸۷۲۵۶۶
تلفن: ۳۲۸۷۲۵۶۰ / ۳۲۸۱۶۹۰۱

نشانی شرکت: اصفهان، مبارکه، جنب فولاد مبارکه،
پایانه حمل و نقل توکا

تلفن: ۰۲۱-۵۲۷۳۵۰۷۵-۹

توکا: تلفن: ۰۲۱-۵۲۷۳۵۰۷۵-۹

مبارکه: تلفن: ۰۲۱-۵۲۷۳۵۰۸۲-۳

تلفن: ۵۲۷۳۵۰۸۴

بندر عباس: نمابر: ۰۷۶-۳۴۴۵۱۴۷

تلفن: ۳۴۴۵۱۴۵ / ۳۴۴۵۱۸۰

پایانه انزلی: تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۴۱۲۳۲-۲۴

تلفن: ۴۴۴۳۵۵۱۹-۲۰-۲۱

کاشان: تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۵۶۱۲۱

نمابر: ۵۵۵۴۱۲۱۱

تهران: تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۸۷۱۰۹

نمابر: ۲۲۰۸۷۲۰۰

www.tukatrans.com

info@tukatrans.com



موسسه حمل و نقل و باربری

ممتاز

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور
(تحت پوشش بیمه)

تهران، خیابان فدائیان اسلام،

ایستگاه ممتاز

تلفن: ۳۳۳۸۳۰۳۰ (۱۲ خط)

فاکس: ۳۳۷۴۲۹۲۸

تلفن غرفه ۲۳۴ پایانه:

۵۵۲۹۶۲۱۷، ۵۵۲۹۶۰۰۰-۳



شرکت حمل و نقل داخلی
ساحل ترابر پارس
(سهامی خاص)

- حمل تخصصی کود شیمیایی
- حمل انواع محمولات پلیمری، شیمیایی
- انجام امور نمایندگی گمرکی در عسلویه
- انجام پروژه های ترکیبی تخلیه، بارگیری و حمل در منطقه ویژه پارس

عسلویه: منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، پایانه حمل کالا
تلفن: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۶-۹ نمابر: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۵
همراه: ۰۹۱۲ ۱۴۴۱ ۳۲۴ - ۰۹۱۲ ۱۹۵۳ ۸۶۵

E-mail: info@saheltarabar.com



شرکت حمل و نقل
پیک کویر (شایسته جنوب)

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور

حمل مواد جامدات و مایعات و محمولات پتروشیمی به سراسر کشور
مجهز به کامیون های ملکی حمل گازهای LPG و پلی پروپیلن و آمونیاک

آدرس منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس عسلویه - شهرک حمل و نقل کالا، قطعه ۱/۲۰

تلفن: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۳۲۵-۸ تلفن: ۰۷۷-۵۳۲۹-۳۱۳۷-۰۷۷

همراه: ۰۹۱۷۷۷۷۶۶۱۴-۰۹۱۷۷۷۷۶۵۱۴

مدیرعامل علی اکبر جهانگیری همراه: ۰۹۱۲۰۶۱۰۶۶۴



شرکت حمل و نقل جاده ای
گلستان تجارت خلیج فارس

انجام کلیه فعالیت های لجستیکی و حمل کالا

دفتر مرکزی: بندرعباس میدان شهدا (یادبود) - برج ارم - طبقه ۶- واحد ۶۰

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۳۸

مدیریت: یعقوب برادر همراه: ۰۹۱۷۱۶۴۳۳۳۷



شرکت حمل و نقل

پرستوهای مهاجر

- دارای توان مالی جهت سرمایه گذاری در زمینه های حمل و نقل و لجستیک
- دارای شعبه با امکانات و تجهیزات مشابه در بندر بوشهر
- استفاده از تکنولوژی روز دنیا جهت تسهیل و سرعت در امر خدمت رسانی
- برخوردار از تیم خدمات گمرکی و ترخیص کالا
- امکان حمل تضمینی مواد و محمولات پتروشیمی با تانکر استیل، چهارمواد و گازی در سراسر کشور
- برخوردار از فضای پارکینگ و استرپ و استافینگ در بندر بوشهر

دفتر منطقه ویژه پارس جنوبی (عسلویه) بیدخون، شهرک حمل و کالا
تلفن: ۰۷۷-۷۳۶-۷۰۷-۷۰۷ دورنگار: ۰۷۷-۱۳۷-۵۲۱۹

دفتر تهران: خیابان آفریقا، کوچه نور، پلاک ۱۳، واحد ۲ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۶۳۲۱۰ دورنگار: ۰۲۱-۸۸۶۶۱۲۴۴

دفتر بوشهر: جاده بوشهر به برازجان، ترسیده به پلیس راه احمدی، جنب خودرو فرسوده تلفن: ۰۷۷۳-۵۸۷۵۱۰۹۵

pmn.tco@gmail.com



شرکت حمل و نقل داخلی
راهرانان

شرکت حمل و نقل راهرانان اولین
شرکت در سطح استان البرز بوده که
دارای ایزوهای ۹۰۰۱ و ۱۴۰۰۱ می باشد
که توانایی حمل هر گونه بار به اقصی
نقاط کشور در اسرع وقت و با بهترین
خدمات با بارنامه رسمی و بیمه نامه
معتبر می باشد را دارد.

استان البرز: کرج، کیلومتر ۲۷ جاده مخصوص
تهران- کرج، جنب پل روگذر مترو
تلفن: ۰۲۶-۳۲۳۰۹۸۵۰-۵۵
فکس: ۰۲۶-۳۲۳۰۹۸۵۱
rahranan11391@yahoo.com



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: ۵۵۲۴۴۴۸۲ / ۵۵۲۴۱۹۹۳

همراه: ۰۹۱۲۳۲۵۶۸۸۵

FBT

شرکت حمل و نقل

فردوس بار تبریز

♦ تسریع در امور حمل و نقل

♦ مجهز به کامیون های سبک و سنگین

و تریلر های سنگین بار کمر شکن

دفتر مرکزی: تبریز، دیزل آبد، نبش خیابان رسالت

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۶۵۲-۳۴۴۵۳۴۰۳

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۵۱۷۲۴

دفتر پایانه بار: تبریز، جاده مرند، روبروی گمرک

سپهان، غرفه شماره ۸

تلفن پایانه: ۰۴۱-۳۲۴۶۳۲۶۶

نصیرزاده: ۰۹۱۴۴۱۵۴۶۹۵۷

مردی نام: ۰۹۱۴۱۱۵۴۴۳۱

ferdosbar_tabriz@yahoo.com

شرکت های خدمات بیمه‌ای و حمل و نقل سنگین و جاده‌ای



شرکت خدمات بیمه‌ای
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، طبقه ۸، واحد ۲۵ - تلفن:
۸۸۵۲۶۹۳۷ / ۸۸۷۴۱۸۲۷ / ۸۸۷۴۱۸۰۵ - شماره: ۸۸۵۲۶۹۳۷
مدیرعامل: احمد شکوهی بهار (مدرس دانشگاه)

www.sayehamnalborz.com @saye4500



کالا سپید ترابر
شرکت حمل و نقل بین‌المللی
International Transport.Co (LTD)

شرکت حمل و نقل بین‌المللی
کالا سپید ترابر

(با مسئولیت محدود)

حمل کالاهای ترانزیت به افغانستان و آسیای میانه
سرویس دهی در زمینه حمل جاده‌ای، دریایی،

هوابی، ریلی، ترخیص، انبارداری

دفتر مشهد: پامچال ۵، پلاک ۲۲، طبقه ۲ - کدپستی: ۹۱۸۶۹۳۴۳۳
تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۵۷۸۱۰ / ۰۵۱-۳۷۶۱۴۴۶۴ - شماره: ۰۵۱-۳۷۶۱۴۴۶۴
دفتر تهران: خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه زرتشت، بن بست سروش،
پلاک ۲، طبقه ۲

kalasepid@gmail.com



ستی

شرکت حمل و نقل بین‌المللی و مسافرتی (سهامی خاص)

حمل و نقل بین‌المللی، امور کشتیرانی،
حمل قطعات سنگین، فروش بلیط هواپیما و ...



دارنده ISO9001:2000

تهران: خیابان مطهری، شماره ۲۲۷ - کد پستی: ۱۵۸۷۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۱۴۷۵۰ / ۰۲۱-۸۸۷۳۰۷۳۷ - شماره: ۰۲۱-۸۸۷۳۰۷۳۷

E-mail: info@sati-co.com Website: www.sati-co.com



خدمات بیمه‌ای بوبه رژ (سهامی خاص)

کد: ۱۰۲۱

نماینده برتر

صدور انواع بیمه‌نامه:

♦ 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: ۸۸۳۰۳۴۹۷ - ۸۸۳۴۰۱۸۳ - ۸۸۳۱۷۹۷۳

Email: bobehreja@gmail.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، زرنده، رفسنجان، سیرجان و طبس)

مدیرعامل: محمدرضا یارید ۰۹۱۲۱۹۶۳۹۶۹
دفتر مرکزی: کرمان، خیابان هزار و یک شب، کوچه شماره ۲۳، پلاک ۷
تلفن: ۰۳۴-۳۲۴۷۶۸۲۴ / ۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۸۵ / ۰۳۴-۳۲۴۶۷۷۰۵
زرنده: جاده رفسنجان، جنب پمپ بنزین ولیعصر (عج) تلفکس: ۰۳۴-۳۳۴۳۶۱۷۵-۹
saadat_tarabar@ymail.com www.saadattarabar.com



- ◀ نیم قرن تجربه در صنعت حمل و نقل کشور
- ◀ مجهز به ماشین آلات و تجهیزات روز جهان
- ◀ عضو انجمن صنفی بوژی داران ایران

دفتر مرکزی: شیراز - بلوار امیرکبیر - نیش خیابان قالیشویی
ساختمان میلاد

ترمینال اختصاصی: شیراز - کمر بندی جنوبی - یک کیلومتر
بعد از ورودی شهرک صنعتی - شهر آهن شیراز - واحد ۸۰ و ۸۱

تلفن: ۰۷۱-۲۸۲۱۴۴۱۰-۱۲ / ۰۷۱-۲۸۲۱۴۴۱۴ - شماره: ۰۷۱-۲۸۲۱۴۴۱۴

همراه: ۰۹۱۲۱۵۰۵۹۱۹ / ۰۹۱۷۱۷۱۴۴۶ / ۰۹۱۷۱۷۹۸۶۳
www.adelsanginbar.com sanginbar@yahoo.com



TARKIB BAR
Heavy Transportation Co., Ltd.

شرکت حمل و نقل جاده‌ای

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین

قزوین: کیلومتر ۱۷ جاده بوئین زهرا، پایانه بار استان قزوین
غرفه ترکیب بار

تلفن: ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۵ / ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۶ - فاکس: ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۶
همراه: ۰۹۱۲۵۷۵۸۳۱۲ - ۰۹۱۲۳۸۳۳۵۹۴

tarkibbar@yahoo.com

Sangin Tarabar
Road Transport Co Ltd.



سنگین ترابر

شرکت حمل و نقل جاده‌ای

عضو انجمن شرکت های حمل و نقل فوق سنگین ایران (بوژی داران)

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین داخلی و آسیای میانه

تهران: خیابان ولیعصر، چهارراه مطهری، ابتدای فتحی شقایق، شماره ۲۰

ساختمان شقایق، واحد ۲ و ۴ - فاکس: ۸۸۷۲۱۵۲۶

تلفن: ۰۲۸-۸۸۷۰۵۶۵۶ (خط ۱۰)

www.sangintarabar.com

E-mail: info@sangintarabar.com

شرکت های مسافری و بازرگانی



ایران پیما
پیشرو در صنعت
حمل و نقل مسافری

تلفن های دفتر مرکزی:
۶۶۷۰۷۱۴۸

تلفن های رزرو ترمینال جنوب:
۵۵۱۸۵۳۱۲ - ۲۳

تلفن های رزرو ترمینال غرب:
۴۴۶۶۳۹۵۴ - ۵

تلفن های رزرو ترمینال شرق:
۷۷۸۶۵۵۳۰ - ۷۷۸۶۸۰۸۰

تلفن های رزرو پارکینگ بیهقی:
۸۸۷۵۲۶۰۰ - ۱

www.iranpeyma.info



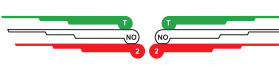
شرکت مسافری
پیک صبا تهران
(تعاونی ۱۷)

تلفن مدیریت تهران مستقیم:
۵۵۱۸۵۵۲۶

تلفن رزرو پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۴۱۵-۲۲
انبار پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۵۲۴
ترمینال غرب:
۴۴۶۶۲۹۰۹-۴۴۶۶۲۸۸۳
دفتر مدیریت غرب: ۴۴۶۳۱۱۸۱
انبار غرب: ۴۴۶۳۱۲۵۸

پارک سوار بیهقی تعاونی ۱۷ پیک صبا
۸۸۵۴۳۴۲۵-۶ - ۸۸۵۴۳۴۲۷
دفتر فروش گلبرگ تعاونی ۱۷ پیک صبا
۷۷۲۶۱۸۳۴-۵

www.peykesaba.net



ترمینال تهران

شرکت تعاونی مسافری شماره (۲)
(پی.ام.تی)
شماره ثبت: ۳۷۷۰۰

مدیرعامل: منصور ملاصالحی

فکس دفتر مرکزی: ۰۲۱-۶۶۴۶۲۹۳۴

پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۳۰۱-۴

پایانه شرق: ۷۷۸۸۰۸۵۵ / ۷۷۸۸۰۸۵۱

۷۷۸۷۰۶۰۷ / ۷۷۸۶۰۱۵۱

www.pmtco.ir
pmt.t2co@gmail.com



شرکت تعاونی مسافری
میهن نور آریا زاهدان

شماره ثبت: ۲۱۵۹

مدیریت: عبدالله گمشادزهی

زاهدان، خیابان امام خمینی غربی،
پایانه مسافری انقلاب، غرفه شماره ۱۳


تلفن: ۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۲

۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۱

۰۵۴-۳۳۴۳۲۶۶۳

تلفن دفتر دانشگاه:
۰۵۴-۳۳۴۳۳۹۴۸

mihannoorarya2015@gmail.com



بازرگانی
سید نورالدین بدری

مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا
واردات، صادرات، ترانزیت اجاره
کانتینر انزلی به روسیه (آستاراخان)
تحويل کانتینر ۲۰ و ۴۰ فوتی جهت پر
نمودن کالا در انزلی، روسیه و قزاقستان
بامناسب ترین قیمت
خرید و فروش چوب روسی

تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۳۷۴۲۸
فکس: ۰۱۳-۴۴۴۲۲۷۴۶
همراه: ۰۹۱۱۱۸۱۵۳۰۲



دفتر خدمات گمرکی غفوری
مجری و مشاور:

صادرات، واردات، ترانزیت
ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور
دارای مجوز رسمی از گمرک ایران
با بیش از سی و دو سال سابقه
کار گمرکی در گمرکات کشور
مشهد، بلوار راه آهن، مقابل درب خروج
تلفن: ۰۵۱-۳۲۲۱۷۷۸۹-۳۲۲۵۳۳۴۱
۰۵۱-۳۲۲۵۶۷۸۵-۳۲۲۵۳۳۴۱
موبایل: ۰۹۱۵-۱۱۵۲۹۴۱
سرخس: ۰۵۱-۳۴۵۲۲۹۶۹-۳۴۵۲۵۶۵۷



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 - ۳۴۳۷۴۶۱۵ (۰۴۴)

Mob: +98 914 115 92 66
Head Office: Emam Khomeini Blvd
Bazargan-IRAN
Tel/Fax: +98 44 34 37 46 15 - 20
hadibazargan2004@yahoo.com



بازرگانی
منوچهر یعقوبی

- انجام کلیه خدمات بازرگانی با کشور عراق در زمینه بارهای (ترانزیتی، مواد سوختی، صادرات، واردات)
- تهیه کامیون جهت حمل مواد سوختی و کالاهای وارداتی جهت حمل داخلی و خارجی از گمرکات غرب کشور (کرمانشاه، خسروی، پرویز خان، سنندج، باشماق، مهران)
- قبول نمایندگی شرکت های حمل و نقل بین المللی و خطوط کشتیرانی در گمرکات فوق

همراه: ۰۹۱۲۶۱۶۴۵۲۹
۰۹۱۸۷۳۰۶۰۰۳
نمابر: ۰۸۳-۲۸۲۸۲۲۷۹

bazargani.yaghoobi@gmail.com



شرکت سفیر ریل آسیا

شرکت های عضو مجموعه سفیر ریل آسیا با برخورداری از لوکس ترین واگنهای مسافری پیشتاز در ارائه خدمات در صنعت حمل و نقل ریلی مسافری در کشور می باشند. در همین راستا تمامی شرکتهای عضو مجموعه سفیر همواره کوشیده اند تا با تکیه بر افزایش ناوگان مسافری سهم خود را در این حوزه افزایش و با ارتقاء سطح کیفی خدمات به مسافری نسبت به تامین انتظارات آنان اقدام نمایند.

ما امید داریم که بتوانیم با بهره گیری از دانش روز و برنامه ریزی مناسب مبتنی بر تمامی امکانات موجود شرایط دلنشینی را برای سفر با قطار فراهم آوریم.

سایت فروش اینترنتی قطارهای مجموعه سفیر
www.safirrail.ir



جهت تهیه بلیت گروهی و چارتر با شرکت سفیر ریل آسیا تماس بگیرید.

تهران: خیابان میرزای شیرازی، خیابان اعرابی، ۵، پلاک ۱۹
تلفن: ۰۲۱-۴۳۴۵۷
نمابر: ۸۶۰۷۱۷۳۱

www.safirrail.com info@safirrail.com

TARABARAN GUIDE

The international of some international transport companies and shipping services Co.



Pole One Trans (LTD)
International Trans, Co.

**The Exact Address of Goods Transportation
in to the World**

Add: Unit 3, No.8, Varzandeh St., South Mofateh Ave.,
7th Tir Sq., TEHRAN-IRAN

Tel: (+9821) 88833349 / 88343722-3

Fax: (+9821) 88820889

www.poleone.com

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

Marine Samin Pars

Shipping & International Transport Co
(L.L.C)



No. 12 Unit 7 , East 14 th st. , Beihaghi st. ,
Argentina sq. , Tehran-Iran

Phone: (+9821) 88178330

Direct: (+9821) 88177949

Fax: (+9821) 88178339

postal code: 1515654818

Email: babak@msp-co.com



Hamel
Int'l Transport Logistics Services

add: No1, 8th Alley, Sarafraz(Daryai-e-Noor)ST,
Motahari Ave, Tehran,Iran

Tell: (+98 21)88759051-55

Fax: (+98 21)88733610

info@saraym.com

www.hameltransportco.com



ARYA BANDAR SEPANTA
Shipping Agency Co

Shipping Lines Agency: BPSL & ISL

Tel: (+9821) 88708003-4

Fax: (+9821)89775338

Email: info@absshipping.com

www.absshipping.com

MAZAND DARYA
SHIPPING AGENCY

شرکت نمایندگی کشتیرانی مازند داریا (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**



RUSSIA 2018

برای شرکت در مسابقه اینستاگرامی پیش بینی
نتایج بازی های جام جهانی به صفحه اینستاگرام



[gitiprimewelliran](https://www.instagram.com/gitiprimewelliran)

ما پیوندید

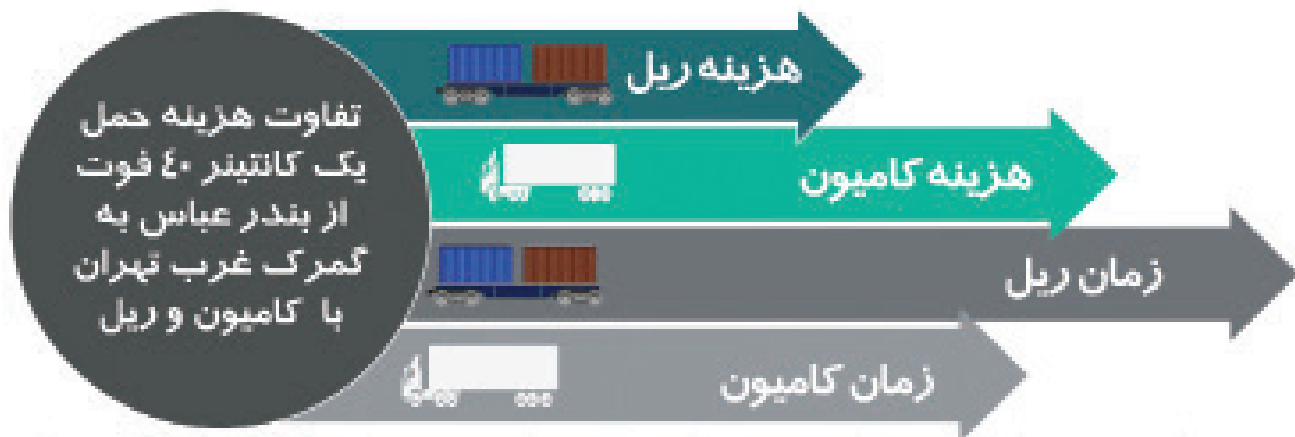


www.giti-tires.ir



شرکت بر و بحر ایران

سرمایه خود را آگاهانه هزینه کنید



مقایسه هزینه و زمان حمل یک کانتینر ۴۰ فوت از بندرعباس تا تهران توسط کامیون و ریلی



سپرا



شرکت حمل و نقل بین المللی سپرا ترابار
Sapra Tarabar International Transportation Co.



Carrier-Forwarder

- ارائه دهنده خدمات تخصصی در زمینه صادرات، واردات، ترانزیت داخلی و خارجی
- ارائه سرویس Door to Door شامل حمل و نقل مرکب، خدمات بیمه ای، بازرگانی و ترخیص کالا
- دارای نماینده های معتبر در آسیا، اروپا و خاور 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 ۳