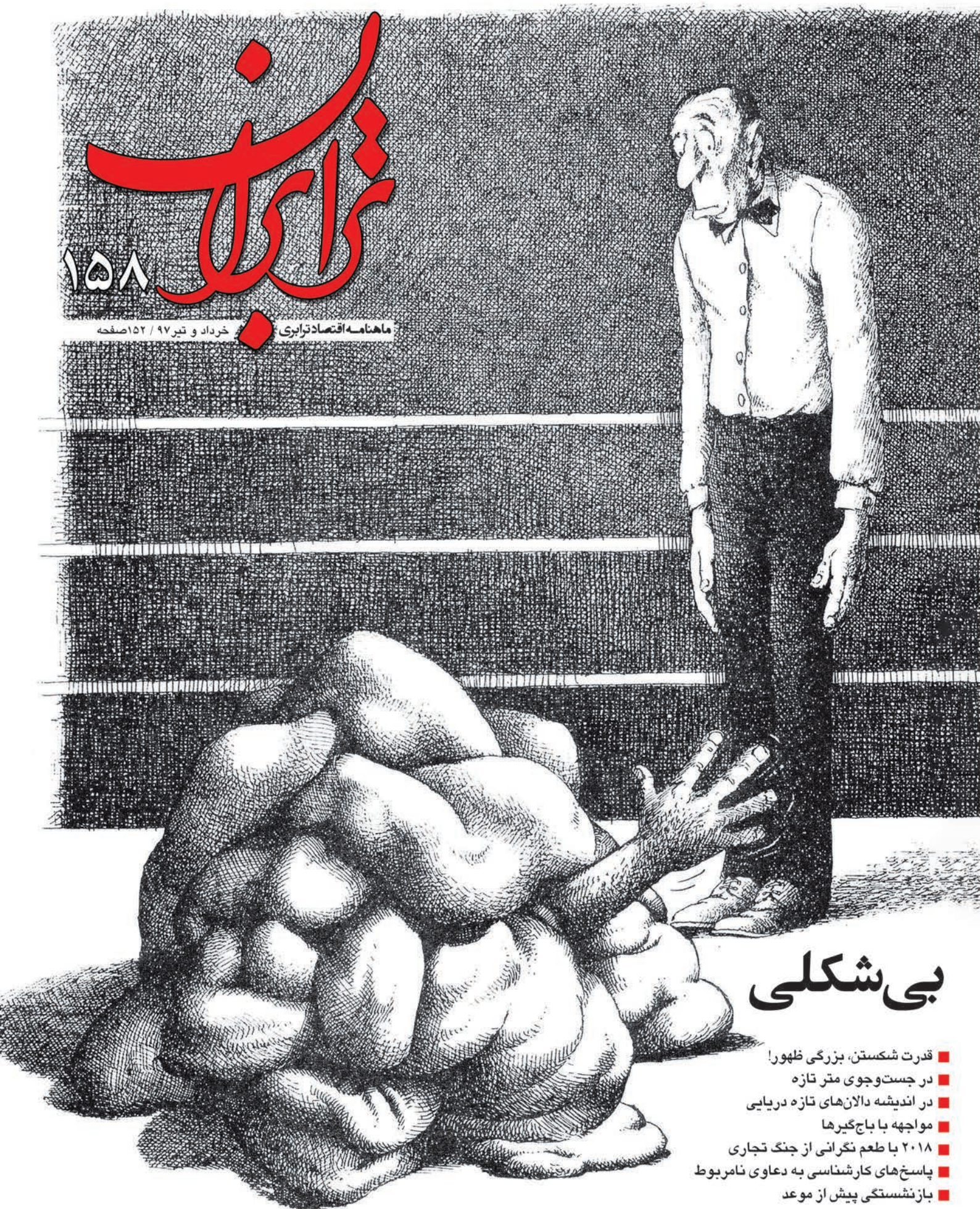


# نگارخانه

۱۵۸

ماهنامه اقتصاد ترابری خرداد و تیر ۹۷ / ۱۵۲ صفحه



## بی شکلی

- قدرت شکستن، بزرگی ظهور!
- در جستجوی متر تازه
- در اندیشه دالان‌های تازه دریایی
- مواجهه با باج‌گیرها
- ۲۰۱۸ با طعم نگرانی از جنگ تجاری
- پاسخ‌های کارشناسی به دعاوی نامربوط
- بازنشستگی پیش از موعد





# 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](mailto: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.A large container ship, the Evergreen Line vessel "EVERGREEN LAMBERT", is shown from a high-angle perspective, sailing on a blue sea. The ship's deck is covered with numerous green shipping containers. The ship's name "EVERGREEN LAMBERT" is visible on the hull. The ship is moving towards the viewer, leaving a white wake.

## 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](http://www.evergreen-line.com)





# مارال تریلر

## شرکت مارال صنعت جابوید

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  
 دارای استاندارد ذخیره سازی و توزیع گاز مایع مطابق با استاندارد ملی ISIRI 841  
 دارای استانداردهای جهانی در حمل مواد سوختی (ADR)



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)



ارتباط با ما:

@MaralTrailer  
 @Maral.Sanat  
 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

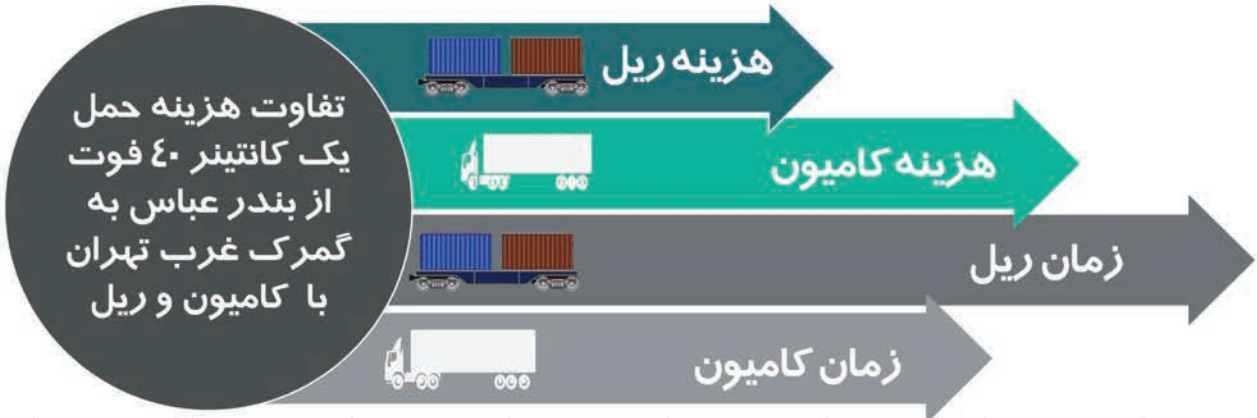
آدرس کارخانه: ارومیه / کیلومتر ۱۰ جاده مهاباد  
 کد پستی: ۵۷۳۱۱-۵۵۴۸۵  
 (۰۴۴) ۳۳۳۸۱۸۲۱  
 (۰۴۴) ۳۳۳۸۳۸۵۰





شرکت بر و بحر ایران

# سرمایه خود را آگاهانه هزینه کنید



تفاوت هزینه حمل یک کانتینر ۴۰ فوت از بندر عباس به گمرک غرب تهران با کامیون و ریل



مقایسه هزینه و زمان حمل یک کانتینر ۴۰ فوت از بندر عباس تا تهران توسط کامیون و ریلی





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](http://www.malektarabar.com)

[info@malektarabar.com](mailto:info@malektarabar.com)

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







# گاوه دیزل (دانش محور)

نماینده انحصاری کامیون های SISU فنلاند





پرتال تحلیلی خبری اخبار مرز

www.marznews.ir



● تحلیل اخبار استان های مرزی و کشور های همسایه

● اطلاع رسانی تخصصی مسایل و مشکلات مرز

● انعکاس فعالیت مرزبانی، گمرکات، بنادر، پایانه ها  
بازارچه های مرزی، صادرات و واردات، حمل و نقل  
گردشگری و...

✉ info@marznews.ir



۰۲۱-۶۶۱۲۹۴۲۶



@marznews



marznews.ir





شرکت تعاونی مسافربری شماره یک

**VIP** [www.iranpeyma.info](http://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





# شرکت کالا بار

حمل و نقل بین المللی و خدمات کشتیرانی

## KALABAR

International Transport & Shipping Services

### ● زمینی - دریایی - هوایی - ترانزیت ●

- سرویس مستقیم و منظم کامیون ایرانی (۱۸۰ دستگاه) در خطوط اروپایی و ترکیه
- ناوگان کامیون یخچالی فعال در خطوط اروپا و آسیای میانه
- سرویس حمل دریایی کانتینری، خورده بار و فله از کشورهای اروپایی و خاور دور به بندر کشور
- ارائه خدمات حمل و نقل هوایی کلیه محمولات با استفاده از معتبرترین خطوط هوایمایی ایرانی و غیر ایرانی
- سرویس ترانزیت خارجی بوسیله کامیون، کانتینر و قطار از طریق کلیه مرزهای ورودی و خروجی مجاز کشور
- سرویس ترانزیت داخلی از مرزها و 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

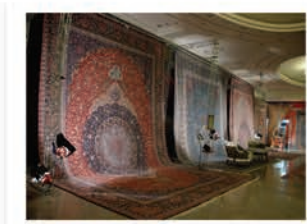
دارای امکانات کامل در بلغارستان جهت حمل محصولات صادراتی و وارداتی کشورهای اروپایی به ایران و بالعکس

دفتر بلغارستان: ۰۰۳۵۹۸۸۸۱۱۱۲۴۰/۰۰۳۵۹۸۸۶۸۵۴۰۲۵



تهران، خیابان طالقانی، نبش بهار جنوبی، پلاک ۱۶۳، طبقه ۴، واحد ۱۸ تلفن: ۰۷۷۶۷۱۱۵۶-۹، ۷۷۵۳۲۶۲۰، ۷۷۶۰۲۶۱۸





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

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

[farmaniehclub](#)





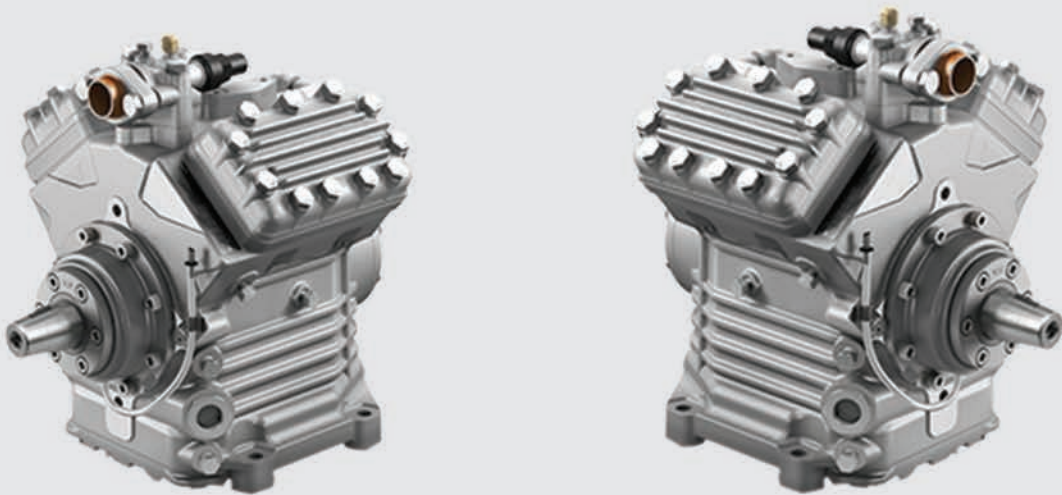
شرکت ستاره برفی آریا نماینده انحصاری شرکت کمپرسور BOCK آلمان در ایران

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



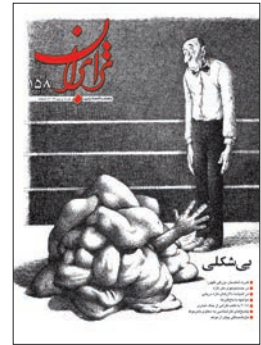
**ClimArt**

**DENSO**  
Crafting the Core

با گارانتی ۲۴ ماهه  
ماوراء بحار







دور دست از نزدیک

بی شکلی

... جامعه باثبات و بی تنش را فقط با ایجاد سازمان‌های اجتماعی می‌توان ایجاد کرد. وقتی آن سازمان‌های فراوان اجتماعی با قدرت چانه‌زنی و نفوذ صنفی حضور داشته باشند، می‌توان مدت‌ها در اعتصاب بود، اما پایه‌های حکومت را لرزان نیافت (مورد اخیرش فرانسه) می‌توان به همه آزادی‌اجتماعات و عقیده و اعتصاب داد و شاهد شکل‌گیری توده بی‌شکل و بیرانگر نبود...

گزارش اصلی

قدرت شکستن، بزرگی ظهور!



دو چیز در جهان اقتصاد مانع دستیابی به حداکثر کارایی و تعادل می‌شود. یکی از آنها چسبندگی قیمت‌هاست که ایرانی‌ها استاد حفظ آن هستند. همه دعوای تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان خدمات زیر بلیت دولت، بر سر همین است. یک نمونه آن در جریان اعتصاب‌های اخیر بخش حمل‌ونقل نمایش داده شد. در این میان، نطفه تشکیل‌تکلیف‌های حقیقی نیز هنگامی که رانندگان بیخ فراموشی خود و مشکلاتشان را شکستند، امکان ظهور یافت.

۱۶

۴۲

۱۵

۳۶

اقتصاد کلان

ذره‌بین روی ریشه‌ها

تحلیل گران اقتصادی عموماً با فرض ثابت بودن «فضای سرمایه‌گذاری» و «محیط کسب‌وکار» کشور، از ارائه تحلیل‌های عمیق‌تر و تجویزهای بلندمدت‌تر شانه‌خالی می‌کنند. این در حالی است که ریشه بسیاری از مسائل اقتصادی کشور همین عوامل «ثابت فرض شده» است. آنها تصور می‌کنند چون حاکمیت هیچ علاقه‌ای به تعدیل دیدگاه‌هایش ندارد، ناچارند تحلیل‌ها و تجویزهایی متناسب با همین فضا و همین محیط ارائه دهند. گویی اقتصاددانان باور کرده‌اند که می‌توانند بار کج نظام اقتصادی کشور را طوری راهنمایی کنند که سالم به مقصد برسد.



نسخه آمریکایی

طی «خرده‌بهران» اعتصاب رانندگان کامیون‌ها، از یکی دیگر از تقیصه‌های بخش هم رونمایی شد؛ مشکلی که این بار در ساختار اجتماعی ایران و به‌ویژه در بخش حمل‌ونقل جاده‌ای به شکل حد نمایان شده است: نقص نمایندگی که در چگونگی تشکیل‌یابی فعالان اقتصادی، نازل بودن نقش تشکیل‌ها و گاه حتی در تعدد آنها نیز دیده می‌شود. تجربیات زیادی در زمینه تشکیل‌یابی در جهان وجود دارد و می‌توان از تجربیات دیگران برای اتخاذ رویکردهای سازنده استفاده برد. مطلبی که می‌خوانید در همین زمینه است.

بازار سرمایه

۲۰۱۸ با طعم نگرانی از جنگ تجاری

بوئینگ و کاترپیلار بزرگان بزرگ بازار سهام سال میلادی گذشته بودند. بوئینگ با بازدهی خیره‌کننده ۸۹ درصدی و کاترپیلار با بازدهی حدود ۷۰ درصدی، سال ۲۰۱۷ را به پایان رساندند. نیاز به سرمایه‌گذاری هنگامی که تحقیق و توسعه در کنار استانداردهای تولید و قیمت بالا کالاهای تولیدی، این دو شرکت را در صدر دو صنعت هواپیما و تجهیزات سنگین در سراسر دنیا قرار داده است. این گزارش بر غول صنعت ماشین‌آلات سنگین جهان تمرکز دارد.

فضای کسب و کار

رکود تدبیر



خصوصی‌سازی از اثربخش‌ترین راه‌های توسعه اقتصادی کشورها محسوب می‌شود؛ اما در موارد متعددی هم این سیاست به دلایل مختلف از جمله شرایط نامساعد بازار کسب‌وکار، عدم تعهد مالکیت و ... موفق نبوده است. تجربه ناموفق خصوصی‌سازی هپکو اراک، ترابران را بر آن داشت تا ضمن بیان آثار خصوصی‌سازی بر اقتصاد کشورها؛ شرایط عمومی خصوصی‌سازی موفق را مرور و پروژه ناموفق هپکو را با این شرایط مقایسه و بازبینی کند.

۱۰

۹۲

۱۴

۱۶

ترابری هوایی

پاسخ‌های کارشناسی به دعوی نامربوط



اوایل خرداد ماه دادستان تهران با ایرلین‌های ایرانی اتمام حجت کرد که دادستانی در حوزه تاخیرهای هواپیمایی ورود جدی‌تر خواهد کرد. دولت‌آبادی در این زمینه به مفاد گزارش‌های معاونان دادستان تهران در مورد تاخیر پروازها و به برخی علل آن استاد کرد. آنچه می‌خوانید دیدگاه یکی از کارشناسان رسمی دادگستری در صنایع هوایی درباره نحوه ورود قوه قضاییه به مسایل تخصصی هوانوردی است.

ترابری ریلی

ملی بازی ریلی!

آیا پسوند ملی براننده کالایی چون ریل هست؟ برای پاسخ به این سوال باید به سابقه بیست و چند ساله تولید ریل در داخل رجوع و بررسی شود که علت به سرانجام نرسیدن تلاش‌ها چه بوده است. آیا آنچه می‌گویند با آنچه اراده می‌کنند تفاوت دارد؟ آیا چنین فعالیتی اقتصادی است؟ اگر اقتصادی نیست، چرا؟ اگر اقتصادی هست، چرا لازم می‌شود وزیر دخالت کند تا راه‌آهن این محصول را بخرد؟ اگر اقتصادی نیست، چرا بر ادامه آن اصرار می‌کنیم؟

- صاحب‌امتیاز: موسسه فرهنگی ترابران اندیشه فردا
- مدیر مسئول و سردبیر: پریوا عروج‌نیا
- تحریریه: گروه مطبوعاتی نشریران
- گروه کارشناسان: غلامحسین امیری، محسن بیرقدار، سعید پورمشکی، یونس جاوید، مهرداد خواجه‌نوری، آتوش رحام، محمد ساطعی، کاظم فروزنده، امید ملک، ملکشاه ملک‌پور، محمدرضا منتظری، حوران‌دخت عمادزاده
- گزارشگران: بهاره بوذری، عاطفه یعقوبی، مسعود زارع، علی محسنی، پویا مهرابی، بابک وفاپی
- آئلیه: محمدصادق بهشتی
- مدیر بازرگانی و تبلیغات: سیدعلیرضا سلیمانی
- معاونت بازرگانی: شهریار اردلان
- مدیر ارتباطات: سام صدیقی
- امور مالی: مرضیه سهرابی
- انفورماتیک: سیدحسین حسینی
- مسئول روابط عمومی: زویا اسکندری
- امور اداری: جعفر علیمحمدی
- چاپ: پیمان نواندیش ۸۸۸۴۴۶۶۳ ■ صحافی: ولیعصر



### در جستجوی متر تازه



به دنبال اعصاب سراسری رانندگان در خرداد امسال، مشخص شد پایین بودن کرایه‌های حمل و پیروی از الگوی سنتی قیمت‌گذاری خدمات حمل (نرخ توافقی) یکی از مهم‌ترین دلایل اعتراضات و تعیین نرخ بر حسب تن کیلومتر، یکی از اصلی‌ترین مطالبات صنفی آنهاست. به سراغ مشاور کانون انجمن‌های صنفی کارفرمایی کامیون‌داران کشور رفتیم که می‌گوید الگویی را برای محاسبه نرخ کرایه براساس تن - کیلومتر طراحی کرده است.

### موضوع رسمی

برای تکمیل گزارش اصلی این شماره، قصد داشتیم گفتگویی با مدیران سازمان راهداری ترتیب دهیم که متأسفانه علیرغم پیگیری‌های بسیار، امکان آن فراهم نشد، عجلاتاً نظر خوانندگان را به گزارش نشست خبری جلب می‌کنیم که با حضور فرامرز مداح، عضو هیئت عامل و نماینده تام‌الاختیار سازمان راهداری در برنامه‌ریزی و معاون حمل‌ونقل این سازمان جهت تشریح آخرین اقدامات در خصوص مطالبات کامیونداران معترض برگزار شد.

### مسولان به موقع خدمت اغتشاشگران می‌رسند

گفت‌وگو با رئیس کانون انجمن‌های صنفی رانندگان ناوگان حمل کالای کشور، در روزهایی بسیار پیش از کنار رفتن ایشان انجام شد. در این فاصله یعنی دوم تیرماه، نامه وزارت کار مبتنی بر برکناری او رسانه‌ای شد، اما خودش در ۱۸ تیرماه به ترابران اطلاع داد هنوز استعفا ن داده است. بر ما معلوم نشد که واقع ماجرا چه بود، اما احتمالاً برای نمایندگانی که در کارگروه مذاکره پیرامون مطالبات رانندگان خواستار برکناری او شده بودند، فرقی هم نمی‌کند. خان‌لوکی در واپسین روزها دیدگاه‌هایش را در برابر خبرنگار ما آشکار ساخته است.

### ترابری بین‌المللی

#### پرتاب به مرکز هزارتو



باید روزی را به یاد بیآورید که اسحاق جهانگیری روی صفحه تلویزیون ظاهر شد و اعلام کرد پس از این ارز تک‌نرخ است، خرید و فروش آن ممنوع است، فعالیت صرافی‌ها در این زمینه مجاز نیست و دولت نیازهای ارزی همه را تامین می‌کند. از همان روز اول، دولت برای هیچ پرسشی، پاسخی اندیشیده نداشت. لابد فکر کرده بودند ارز فقط برای سفارش کالا در اندازه‌های بزرگ تجاری است که آن هم بانک مرکزی انجام می‌دهد! کلاف سردرگم تامین ارزی برای مصارف مختلف حمل‌ونقل بین‌المللی، یک قلم دیگر از شاهکار آقایان است.

#### در اندیشه دالان‌های تازه دریایی

بالاخره ترامپ ۱۸ اردیبهشت ماه خروج یک‌جانبه از برجام را اعلام کرد. با این تصمیم، تحریم‌های هسته‌ای آمریکا در بازه‌های ۳ و ۶ ماهه بازخواهند گشت. یکی از تحریم‌هایی که مجدداً اعمال می‌شود، تحریم معامله با بخش‌های کشتیرانی است. به دنبال این تصمیم، مرسک و MSC، بلافاصله همکاری خود را با ایران قطع کردند و کشتیرانی‌های پایگ لوید نیز که پنجمین شرکت ترابری کانتینری جهان است، به خبرگزاری رویترز گفته است که یکی از خدمات بارگیری از ایران و تحویل بار به ایران را متوقف کرده و آن دیگری نیز در حال بازنگری است. با فعالان بخش درباره بحران گفتگو کرده‌ایم

#### مواجهه با باج‌گیرها



در شرایطی که هنوز دریافت دلار با نرخ ۴۲۰۰ تومان برای تامین هزینه سفرهای ترانزیتی رانندگان عملیاتی نشده است؛ ترکمنستان اعلام کرد از ۱۱ خرداد ماه هزینه تن-کیلومتر کامیون‌های عبوری از این کشور، از یک دلار به ۱/۵ دلار افزایش می‌یابد که به این ترتیب حدود ۷۰۰ دلار به هزینه‌های ترانزیت کالا، برای هر محموله ترانزیتی در این مسیر افزوده خواهد شد. رئیس هیات‌مدیره شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی ریزاد ترابری که در این مسیر فعالیت دارد، در گزارش زیر، چالش‌های پیش‌روی ناوگان ایرانی در نتیجه این اقدام و راهکارهای موجود را شرح می‌دهد.

#### رشد درآمد، کاهش سود



حمل‌ونقل ریلی در سال گذشته شاهد توسعه جابه‌جایی بار بود و ۴۷ میلیون تن بار از طریق ریل در سال ۱۳۹۶ جابه‌جا شده است. این رقم در گزارش هیئت‌مدیره به مجمع عمومی عادی سالیانه سال مالی ۹۶ بزرگ‌ترین شرکت حمل‌ونقل ریلی بار (توکا ریل) معادل ۴۲ میلیون تن اعلام شده است. گزارش پایان سال هیئت‌مدیره این شرکت می‌تواند تصویری از شرایط سال گذشته این صنعت ارائه دهد: تصویری که کمابیش در سایر شرکت‌های بزرگ حمل‌ونقل ریلی بار نیز دیده می‌شود.

#### ترابری ریلی

#### بازنشستگی پیش از موعد



اوایل خرداد، معاون امور ناوگان راه‌آهن از خروج ۴۰۰ واگن مسافری فرسوده از شبکه ریلی تا پایان تیرماه ۱۳۹۷ خبر داد و افزود با توجه به حساسیت بیشتر واگن‌های مسافری و جهت ایجاد ایمنی مسافران، برنامه از رده خارج کردن واگن‌های مسافری با سن بالا، از سال ۱۳۹۴ در دستور کار این معاونت قرار گرفته است. این تصمیم، واکنش مدیران شرکت ریلی و به‌خصوص رجا را در پی داشت که مالک بیشترین تعداد از این ناوگان است. به بهانه این موضوع با مدیرعامل شرکت رجا به گفت‌وگو نشستیم.

#### چوب لای چرخ راه‌آهن

بحران در مسافرکشی ریلی به وضوح دیده می‌شود؛ تا آنجا که مدیرعامل راه‌آهن، از ضرر ۸۰۰ میلیارد تومانی در بخش مسافری در سال ۱۳۹۵ خبر داده و چاره‌ای جز افزایش قیمت بلیت قطارهای حومه‌ای نمی‌بیند. برای پیگیری مشکلات اقتصادی فعالیت در حوزه حمل ریلی مسافر، با مدیرعامل شرکت‌های «چوپار» و «مهرباب سیرجم» که در بخش حمل‌ونقل ریلی فعالیت می‌کنند، به گفت‌وگو نشستیم.

#### زمینگیر سوخت؟



هزینه سوخت تقریباً یک‌سوم هزینه عملیاتی شرکت‌های هواپیمایی را شامل می‌شود و بررسی‌ها نشان می‌دهد افزایش یک دلار در قیمت هر بشکه نفت خام منجر به افزایش یک درصد در هزینه سوخت خطوط هوایی آمریکا می‌شود. انجمن بین‌المللی هواپیمایی (یاتا) برآورد کرده که میانگین قیمت سوخت جت برای سال ۲۰۱۸ به بالاتر از ۸۰ دلار برای هر بشکه برسد که برای خطوط هوایی بسیار آسیب‌زا خواهد بود...

#### صنعت خودرو

#### کجا بهتر از اینجا!

«فرانسوی‌ها شرکای غیرقابل اعتمادی هستند» این جمله بارها در جریان مذاکرات هسته‌ای منتهی به برجام شنیده شد. در صنعت خودروسازی هم پژو دقیقاً در روزهای سخت و جایی که به حضورش نیاز داشتیم پشت شرکای ایرانی را خالی کرد. در این میان اما شاید رنو یک استثنا باشد که این بار هم پس از تهدیدهای ترامپ از عزم خود برای ماندن در ایران گفته است. آیا باید از ماندن رنو شادمان باشیم یا این هم پرده دیگری از رفتار سیاسی فرانسوی‌ها است؟

#### زنچیره تامین

#### میراث ماندگار



در برگزاری رویدادهای ورزشی مانند جام‌جهانی فوتبال، تامین نیازهای حمل‌ونقل در جابجایی مناسب، سریع و ایمن تماشاگران، بازیکنان و مسئولان برگزاری مسابقات از جمله مهم‌ترین چالش‌های کشورهای میزبان به شمار می‌رود. هرچند در نهایت میراث بلندمدتی است که در زمینه توسعه حمل‌ونقل آن کشور به جا می‌ماند. جزئیات مربوط به میزان سرمایه‌گذاری و عملکرد بخش حمل‌ونقل کشور روسیه را در برگزاری مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ می‌خوانید.



بر اساس گزارشات مستند آنکناڈ (UNCTAD) هزینه واردات و صادرات در کشورها در مختلف  
بیش از ۱۰ تا ۲۰ درصد با بکارگیری نظام و مدیریت لجستیک کاهش می یابد

## مدیریت لجستیک واردات و صادرات شما را چه کسی انجام می دهد؟



تهران، خیابان قیصر (بخارست)، خیابان دوازدهم غربی، پلاک ۲۵، طبقه سوم

تلفن: ۵-۱۱-۸۸۵۲۷۰۱۱ (۰۲۱)

info@sindbadlogistics.com





## بی‌شکلی

تذکر داده شده که در تحریر این ستون، از متوسل شدن دائمی به حکایات و رخداد‌های تاریخی بپرهیزیم و خاطرات خود را از جنگ فراموش شده جهانی و جنگ یخزده سرد به میان نیاوریم. چاره چیست؟ به نظر ما، نقل رویدادهای قبل از این وقایع مهم است!

یکی از آنها داستان توده بی‌شکل زاینده حزب ناسیونال سوسیالیست آلمان، یعنی نازی‌هاست. در سال‌های بین جنگ اول و دوم جهانی، آلمان شکست خورده، غارت شده، فقیر و ناامید دارای حکومت‌هایی ضعیف و ناکام در حل مسائلی مثل اشتغال و بهبود زندگی بود. آمل‌های پیشین بر باد رفته و ناامیدی سیاسی بر شهروندان سلطه یافته بود. مانور بهره‌برداران از جنگ اول و نوکیسگان ثروتمند خشم مردم را برمی‌انگیخت و زمینه تبلیغات عوام‌پسند را افزایش می‌داد. جامعه محنت‌زده، ناامید و خشمگین بود. در چنین فضایی، حزبی نو و فاقد مبانی نظری اما مسلح به یک ایدئولوژی مبتنی بر نفرت و سلطه که می‌توانست طردشدگان، اقشار حاشیه‌نشین، بیکاران و ماجراجویان سیاسی را متحد و قدرتمند کند، جامعه و بنیان‌های کهن آن را درنوردید. توده بی‌شکل، بهمین‌وار همه جا را له کرد و پوشاند.

فرجام بسیاری از جوامع و خرده‌جوامع چنین بوده و یا خواهد بود. فاشیسم از دل توده درهم جوشیده سرشار از احساسات ناخوشایند پدید می‌آید. از دل نفرت، احساس حقارت، تعارض ملموس اجتماعی، رنج فقر و تبعیض آشکار و البته یک عامل قابل توجه دیگر: ناتوانی سازمان‌های اجتماعی در ایجاد اجماع و البته گاهی حتی پایمال شدن آنها، وقتی وجود دارند...

می‌خواهیم در این زمینه، داستانی ناشنیده درباره کشور خودمان برایتان تعریف کنیم. در جریان ناآرامی‌های دی ماه گذشته که در آنها گروهی گویا به تحریک یک جناح رقیب دولت، به خیابان آمدند تا طلب نان کنند، توده بی‌شکل ظهور کرد. بلوا یا جنبش یا هر چه اسم آن را بگذارید، به سرعت گسترش یافت و طی کمتر از ده روز به ۶۰ شهر رسید. با خاستگاه اجتماعی کاملاً آمیخته و خواسته‌هایی که از پس دادن پول مردم از موسسات و رشکسته تا سلطنت رضاشاه را دربر می‌گرفت. برای ناظران اهل تدقیق مشخص بود این توده بهمین‌وار همه بنیان‌های موجود را بدون آنکه بدانند چه به جای آن خواهد آمد، له و نابود می‌کند. قدرت و هم‌انگیز آن (علیرغم شمار آن که گفته شد کلاً ۱۱۰ هزار نفر بود) به کندن تکه‌های آسفالت خیابان با چنگ و پرتاب به هر سو ارتقا یافته بود.

در نقطه اوج، یک روزنامه پیشنهادی داد: احزاب تقاضای گردهمایی دهند، وزارت کشور موافقت کند و این توده خشمگین برای تخلیه التهاب و خشم، به سالن‌ها و مکان‌های سخنرانی کشیده شود. معقول بود و وزارت کشور ساعت ۱۱ صبح همان روز، سران احزاب را (که در دادن اجازه برگزاری مجلس ختم به آنها امساک می‌کرد) به مقر خود فراخواند و گفت تقاضای برگزاری تظاهرات و گردهمایی دهند! هیچکس زیر بار نفرت و نمایندگان احزاب گفتند خطر نمی‌کنند... شانس آوردیم که توده بی‌شکل دو روز بعد به عللی وارفت و کشور از هرج و مرج نجات یافت، اما این حکم یکبار دیگر به ما ثابت شد که جامعه فاقد سازمان‌های فراگیر سیاسی، صنفی و فرهنگی، در کناره پرتگاه طی مسیر می‌کنند و طوفان‌های کور حتی کوچک می‌تواند آنها را تا حد سقوط و فروپاشی به خطر بیندازد.

سومین حکایت اما، اعتصاب رانندگان کامیون‌ها در ماه پیشین است که می‌توانست نمونه کلاسیکی از جنبش‌های بی‌سر و منتهی به ظهور حوادث مهیب و غیردمکراتیک باشد. اعتصابی که در اولین قدم‌ها، از نرخ کرایه و نفی مسوول یک تشکل شروع شد و در آخر به تنافر درون‌صنفی و شیشه‌شکنی (یکی از نشانه‌های جدی پروسه غیردمکراتیک اجتماعی) انجامید. توده رانندگان منفرد، در نهایت کوتاه آمد و ماجرا به خیر گذشت.

همیشه به خیر نمی‌گذرد. جامعه باثبات و حکومت بی‌تنش را فقط با ایجاد سازمان‌های اجتماعی می‌توان ایجاد کرد. وقتی آن سازمان‌های فراوان اجتماعی با قدرت چانه‌زنی و نفوذ صنفی حضور داشته باشند، می‌توان مدت‌ها در اعتصاب بود، اما پایه‌های حکومت را لرزان نیافت (مورد اخیرش فرانسه) می‌توان به همه حق آزادی اجتماعات و عقیده و اعتصاب داد و شاهد شکل‌گیری توده بی‌شکل ویرانگر نبود...



حرکت اعتراضی رانندگان جاده‌ای برای پایان دادن به انجماد قیمت‌های حمل

# قدرت شکستن، بزرگی ظهور!

ریشه‌های اعتصاب رانندگان کامیون برای اصلاح قیمت‌ها

دوچیز در جهان اقتصاد مانع دستیابی به حداکثر کارایی و تعادل می‌شود. یکی از آنها چسبندگی قیمت‌هاست که ایرانی‌ها استاد حفظ آن هستند. همه دعوای تولیدکنندگان زیر بلیت کنترل دولت و برخی ارائه‌دهندگان خدمات ایضا زیر تیغ قیمت‌گذاری دولتی، بر سر همین اصل است. دولت‌ها به علت عشق به نمایش ارزانی، شیفته حفظ قیمت‌ها و چسباندن آنها هستند و پیش‌ترانه عرضه‌کنندگان هم افزایش قدرت مانور روی قیمت‌های عرضه است. یک نمونه این ماجرا در جریان اعتصاب‌های اخیر بخش حمل‌ونقل به نمایش گذاشته شد: ارائه‌دهندگان خدمات حمل در پی برداشتن چسب قیمت حمل، و دولتی‌ها در تلاطم حفظ آن. در این میان، نطفه‌های تشکیل‌دهنده شکل‌های حقیقی بخش نیز هنگامی که رانندگان یخ فراموشی خود و مشکلاتشان را شکستند، امکان ظهور یافتند. ترابران با سه نفر از نمایندگان مذاکره‌کننده با دولت بر سر مسائل مختلف بخش، به گفت‌وگو نشسته است.



جلسات ممکن است زمان بر باشد، بنابراین، خود فعالان در بخش مسافر و کالا وارد کار شدند تا با کمک مدیران استانی مشکلات را مرتفع کنند.»

خادمی زاده توضیح می‌دهد: «جلسه پنج ساعته‌ای هم با وزیر کار داشتیم. آقای ربیعی گفت من به صورت ویژه از طرف رییس جمهور ماموریت دارم که درخواست‌های رانندگان مانند بیمه و تعیین مشاغل سخت و زیان‌آور را پیگیری کنم. او دستور داد که کارگروهی در وزارت کار برای رسیدگی به مشکلات رانندگان تشکیل شود و خودش هم در برخی جلسات برای تسریع در حل مشکلات حضور خواهد داشت. علاوه بر این، جلساتی هم با کمیسیون اجتماعی و کمیسیون عمران و کمیسیون امنیت ملی داشتیم.»

او می‌گوید: «در استان‌ها هم جلسات متعددی با مدیران شرکت‌ها، نمایندگان مالکان، رانندگان و مسئولان اداره‌های راهداری داشتیم. دیداری هم با معترضین در بخش ترانزیت بود. همه مسائل بررسی شد و قرار شد آن مسائل در جلسات تهران پیگیری شوند. ضمناً کلیه دادستان‌های کشور موظف شدند جلساتی با تشکل‌های صنفی حمل‌ونقل داشته باشند و مشکلات رانندگان را جمع‌آوری کنند تا به دادستانی کل کشور ارجاع شود.»

او ضمن ابراز امیدواری درباره همراهی مدیران جدید سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور می‌گوید: «با توجه به حضور آقایان حسن‌نیا، امانی و مدیران ستادی، امیدواریم مشکلات رانندگان مرتفع شود چون مشکلات امروز مربوط به دوران پیش از ایشان است و مدیران فعلی مدت کوتاهی است که مسئولیت سازمان راهداری را بر عهده دارند.»

این فعال صنفی با اشاره به اینکه مشکلات در طول پنج سال به وجود آمده و یک‌شبه حل نیز نخواهد شد، می‌افزاید: «در حال حاضر اعتراضات رانندگان به صورت ۹۰ درصدی آرام شده، اما هنوز عده‌ای اعتراضات به حقی دارند؛ چراکه عده‌های دولتمردان در پنج سال گذشته محقق نشده و نسبت به تضمین اجرای عده‌ها تردید وجود دارد. از این رو، تشکل‌های صنفی وارد کار شدند که خوشبختانه در حال حل شدن است.»

رئیس هیات مدیره کانون سراسری انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌ونقل جاده‌ای کشور می‌گوید: «در خصوص لاستیک، قطعات یدکی و تامین ناوگان جلساتی را با معاونان وزارت صنعت معدن و تجارت داشتیم. قرار شد هر سه

رضا خادمی زاده، رئیس هیات‌مدیره کانون سراسری انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌ونقل جاده‌ای مسافر کشور در خصوص اعتراضات رانندگان چنین می‌گوید: «در چهار سال گذشته، مکاتبات فراوان و مشترکی در بخش کالا و مسافر با وزارت راه و سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای داشتیم، اما متأسفانه ترتیب اثری به این مکاتبات داده نشد و بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌هایی صادر شد که اغلب به ضرر بخش بود و بسیاری از آنها با قانون و عرف و شرایط روز جامعه هماهنگی نداشت.»

او ادامه می‌دهد: «وقتی مکاتبات ما بی‌نتیجه ماند، گلایه‌ها را حتی به دستگاه‌های امنیتی و نظارتی مانند وزارت کشور، وزارت اطلاعات، کمیسیون‌های عمران، اجتماعی، ریاست مجلس و ریاست صدا و سیما نیز انعکاس دادیم، اما پیگیری‌ها بی‌فایده بود و بی‌توجهی‌ها باعث شد که ما نتوانیم خبر خوبی را به بخش منتقل کنیم و بگوییم که دولت به فکر شما است. رانندگان هم هر روز پیگیر مطالبات خود بودند تا اینکه کاملاً از مسوولان ناامید شدند.»

خادمی زاده با تأکید بر اینکه حتی خود رانندگان هم نمی‌خواستند دامنه اعتراضات تا این حد گسترده شود، می‌افزاید: «وقتی لاستیک ۲ میلیون تومانی به ۷ میلیون تومان رسید و قیمت روغن، لاستیک و ناوگان چندین برابر شد و کسی توجهی نشان نداد، دیدیم دیگر فعالیت حمل‌ونقل اقتصادی نیست و مجبور شدیم دست به اعتراض بزنیم. البته تمام خواسته‌های ما صنفی و مطابق با قانون و مقررات بود و هیچ‌گونه دلایل سیاسی و غیرصنفی نداشت. تنها خواسته‌ای که مالکان و رانندگان از مسوولان اجرایی کشور داشتند، این بود که قوانین و بخشنامه‌ها سلیقه‌ای اجرا نشود و بر نحوه اجرای قوانین نظارت وجود داشته باشد.»

او درباره روند پیگیری مطالبات می‌گوید: «پس از آغاز اعتراضات، نهادها و وزارتخانه‌هایی که تا پیش از آن، اهمیت موضوع را دست‌کم گرفته بودند، وارد قضیه شدند. در اولین جلسه که در تاریخ پنجم خرداد ماه با حضور وزیر راه تشکیل شد و تا ساعت ۷ شب به درازا کشید، تشکل‌های صنفی، مشکلات خود را با ایشان و معاونانشان مطرح کردند و مقرر شد کارگروهی با حضور سازمان راهداری، وزارت راه و تشکل‌های صنفی برگزار شود که این کارگروه‌ها در حال برگزاری هستند، اما از آنجا که مشکلات رانندگان و مالکان زیاد است، به این نتیجه رسیدیم که خروجی این





**■ رضا خادمی زاده: وقتی قیمت لاستیک ۲ میلیون تومانی به ۷ میلیون رسید و قیمت روغن، لاستیک و ناوگان چندین برابر شد و کسی توجهی نشان نداد، مجبور شدیم دست به اعتراض بزنیم. البته تمام خواسته‌های ما صنفی و مطابق با قانون و مقررات بود و هیچ دلائل سیاسی و غیر صنفی نداشت**

کارگروه‌ها مثبت است، اما خروجی این جلسات مهم است. ما بخشنامه‌های زیادی داریم که ضمانت اجرایی ندارد و بیشتر مشکلات ما هم از همین جا نشات می‌گیرد.

این فعال صنفی با اشاره به اینکه توزیع عادلانه لاستیک که قول داده بودند، اتفاق نیفتاد، خاطر نشان می‌کند: «ما می‌گوییم یا تصمیمی را اعلام نکنند و یا اگر اعلام کردند اجرایی شود. پیگیری مسئولان تا به حال بد نیست، اما ایده‌آل هم نیست. ما می‌توانیم در کمترین زمان ممکن به خواسته‌هایمان برسیم. مشکل ما ساختاری نیست. مشکل ما عدم اجرای قوانین است و باید اراده‌ای برای حل مشکلات داشته باشند.»

خادمی زاده می‌گوید: «لاستیک که توسط افراد گمنام وارد کشور نمی‌شود. توسط برندهای ثبت شده از طریق ثبت سفارش و زیر نظر وزارت صنایع و معادن وارد می‌شود، اما وقت نظارتی نباشد لاستیک‌ها را دپو می‌کنند تا به قیمت بیشتری بفروشند. ما نمی‌گوییم لاستیک برای ما وارد کنید، مساله نظارت بر توزیع و قیمت‌هاست.»

او مطالبات اولویت‌دار رانندگان را چنین فهرست می‌کند: «رسیدگی به وضعیت سالن‌های اعلام بار، جلوگیری از بومی‌گرایی که در استان‌ها باب شده و اولویت بارگیری با ماشین‌های بومی است، ممانعت از فعالیت ناوگان صوری تحت پوشش شرکت‌های حمل و نقل، عدم اجازه اعلام بار به دلالت و همچنین شفاف‌سازی نرخ کرایه‌ای که صاحب کالا بابت حمل بار می‌پردازد، چون یکی از مشکلات این است که راننده، اطلاعی از نرخ حملی که بین شرکت و صاحب کالا مورد توافق قرار گرفته، ندارد؛ در حالی که گاهی صاحب کالا دو برابری که راننده دریافت کرده، به شرکت حمل پرداخت کرده است...»

خادمی زاده تاکید می‌کند: «موضوع مهم‌تر این است کمیسیون‌های ماده ۱۱ و ۱۲ و ارگان‌هایی که برای رسیدگی به تخلفات به وجود آمده‌اند، زمان بررسی‌های خود را کاهش بدهند. باید زمان رسیدگی به پرونده شرکت‌های متخلف کوتاه شده و به سرعت با متخلف برخورد شود تا راننده و مالک احساس کنند که اگر شکایت کنند به سرعت به شکایتشان رسیدگی می‌شود.»

او با اشاره به اینکه در بحث حمل و نقل، مشکلات رانندگان بار و مسافر تفاوتی ندارد، یادآور می‌شود:

شروع اعتراضات از سمت رانندگان اتوبوس‌ها بود؛ اما تصمیم نهایی را کامیونداران گرفتند و ما هم از آنها پشتیبانی کردیم و در تمام کارگروه‌ها همدل و هم‌زبان تشکل‌های حمل و نقل کالا هستیم؛ چراکه اگر دولت وارد ماجرا نشود و اگر این رسیدگی‌ها خروجی‌های مناسبی نداشته باشد، ما هم قطعا نمی‌توانیم جلوی رانندگان بخش اتوبوس و سواری و مینی‌بوس بایستیم و مطمئناً آنها هم به اعتراضات ادامه خواهند داد؛ بنابراین امیدواریم اراده‌ای برای حل مشکلات وجود داشته باشد.»

او در زمینه اختلافاتی که در یکی از کارگروه‌های رسیدگی به مشکلات رانندگان به وجود آمد، اینگونه توضیح می‌دهد: «در جلسه کمیسیون اجتماعی، پلیس‌راه هم حضور داشت. آقایان پلیس‌راه هم مشکلات را گفتند و متأسفانه در آن جلسه فرمانده پلیس‌راه گفت من فیلمی دارم که اگر صدا و سیما اجازه بدهد آن را پخش می‌کنم تا نشان بدهم که رانندگان پشت کامیون تریاک می‌کشند و تصادفات به این علت اتفاق می‌افتد. در واقع، تخلف یکی دو راننده را به کل ۶۰۰ هزار راننده تسری داد. متأسفانه نگاه فرمانده پلیس‌راه دید نظامی و اقتدارگرایانه بود. من به ایشان گفتم یک سرباز و حتی یک افسر یا سرهنگ بر اساس چه قانونی می‌تواند دفترچه من را بگیرد و ۴۵ روز تا دو ماه من را بیکار می‌کند. ضمناً ما هم می‌توانیم فیلم هدایایی که بعضی از نیروهای پلیس‌راه از رانندگان می‌گیرند و حتی مبلغ هدیه را خود آقایان تعیین می‌کنند پخش کنیم. یا اینکه بعضی از افسران گشت از ساعت ۱۱ شب به بعد در دفاترشان می‌خوابند و سربازی پشت باجه یا در میان جاده با قبض‌های امضا شده اعمال جریمه می‌کند و ... طبیعی است که این صحبت‌ها به مذاق آنها خوش نیامد.»

خادمی زاده ادامه می‌دهد: «با ایجاد تنش در جلسه، نمایندگان مجلس گفتند وقتی پلیس‌راه در حضور ما نماینده‌ها این طور برخورد می‌کند، دیگر وای به حال جاده‌ها. به هر حال، دیگر نگاه حاکمیتی و اقتدارگرایانه با رانندگان جواب نمی‌دهد. زمانی که به مردم می‌گویند کشور در حالت بحران است و از جامعه می‌خواهند که در همه زمینه‌ها کمک کنند، تصمیماتی هم که می‌گیرند باید با توجه به شرایط بحرانی باشد. متأسفانه مسئولان در سفرهایی که به کشورهای خارجی دارند، فکر می‌کنند می‌توانند ایده‌آل‌های کشورهای اروپایی را در ایران هم اعمال کنند، اما در نظر نمی‌گیرند که شرایط ما خاص است»

وزارتخانه راه و شهرسازی، کار و صنعت در کنار کمیسیون‌های مجلس مسائل را پیگیری کنند تا این مشکلات حل شود.»

خادمی زاده خاطر نشان می‌کند: «برخی از شرکت‌ها مانند کارخانه‌های سیمان، کاشی، فولاد و پتروشیمی که اغلب دولتی و نیمه‌دولتی هستند در مورد افزایش کرایه مقاومت می‌کنند که این پافشاری آنها بر عدم افزایش کرایه، روند کار را در برخی از شهرها مشکل کرده است. اگر آنها هم افزایش کرایه را بپذیرند مشکلات حل خواهد شد.»

او با تاکید بر اینکه اگر درخواست‌های رانندگان جدی گرفته نشود، از دست روسای انجمن‌ها هم کاری ساخته نیست، ادامه می‌دهد: «روند برگزاری





■ **خادمی زاده:** از پنجم

خرداد هر روز حداقل  
 دو جلسه چه در دولت و  
 چه در مجلس داشتیم،  
 ولی مسئولان تنها می گویند  
 قرار هست، قرار هست...  
 فقط بخشنامه و مصوبه  
 صادر می شود، ولی  
 هنوز هیچ کار مثبتی  
 صورت نگرفته است

■ **مسئولان وزارت صنعت**  
 نیز در جلسات حضور دارند  
 و آمارهایی ارائه می دهند،  
 اما نه حرفهایشان منطقی  
 و عملیاتی است و نه  
 خروجی دارند. آنها دائماً  
 از عدم افزایش قیمت  
 خودرو و توزیع لاستیک  
 بین رانندگان سخن  
 می گویند، ولی ما  
 در عمل شاهد  
 خلاف آن هستیم

داشتیم، ولی مسئولان تنها می گویند قرار هست، قرار هست... هنوز یک حلقه لاستیک بین رانندگان توزیع نشده؛ فقط بخشنامه و مصوبه صادر می شود و هنوز هیچ کار مثبتی صورت نگرفته است.»  
 او با بیان اینکه سکوت فعلی رانندگان آرامش قبل از طوفان شدید است، هشدار می دهد: «بی توجهی مسئولان به درخواست های رانندگان سبب اعتراضات گسترده تری می شود و رفتار مسئولان معترضیان را مصر تر می کند که به اعتراضات ادامه دهند.»

### مدیریت کدخدامنشی

احمد کریمی، دبیر کانون انجمن های صنفی کامیونداران کشور نیز درباره روند پیگیری مطالبات رانندگان می گوید: «اخیرا کارگروهی با محوریت سازمان راهداری تشکیل شد که در آن موضوعات مورد اعتراض رانندگان مورد بررسی قرار گرفت. تاکنون هم شش جلسه کارگروه و دو جلسه با حضور سازمان ها و نهادهای مرتبط با حوزه کاری رانندگان کامیون مانند وزارت صنعت، معدن و تجارت، گمرک و سازمان تامین اجتماعی تشکیل شده است؛ اما نتایج این جلسات به دلیل نبود اراده و عزم جدی برای حل مشکلات، به اندازه کافی رضایت بخش نیست؛ زیرا سیستم مدیریتی به جای مدیریت قانونمند، مدیریت کدخدامنشی است، به گونه ای که می خواهد برای تمام اجزای حمل و نقل رضایت نسبی حاصل شود، اما از این رویکرد، کامیوندار و راننده خسارت می بیند.»

او ادامه می دهد: «در حال حاضر نیز این تعارضات همچنان سر جای خود باقی است؛ اما برخی اقدامات جزئی و مقطعی در زمینه برخورد با شرکت های حمل و نقل متخلف صورت گرفته است. منظور از برخورد جزئی این است که اقدامات انجام شده مانع تخلفات شرکت ها نمی شود. چنین برخوردهای قهری و احساسی، چندان مطلوب و اثربخش نخواهد بود و نیاز به وجود ضابطه و چارچوبی است که براساس آن شرکت حمل و نقل به خود اجازه تعدی در حقوق راننده را ندهد.»

او خاطر نشان کرد: «تا همین یک ماه گذشته سازمان راهداری خط مشی و تصمیم درستی برای کنترل شرکت های حمل و نقلی که کمسیون زیادی دریافت می کردند نداشت، اما اکنون در پی مذاکرات گسترده و متقاعد شدن سازمان مبنی بر اینکه تخلف برخی

و تصمیمات و دستورالعمل ها و قوانین باید براساس همان شرایط خاص تدوین شود. متأسفانه علی رغم تمام شعارها در کشور ما هیچ مسئولی مخصوصاً پلیس، مدیریت بحران را نیاموخته است.»  
 او با اظهار تأسف از اینکه برخلاف همه کشورها، در ایران تصمیم گیری ها و تصمیم سازی ها بدون مشارکت تشکلهای انجام می شود: می گوید: «عدم باور به خرد جمعی، ما را دچار مشکلات عدیده ای کرده است. امیدوارم مسئولان مجدداً اهمیت موضوع را فراموش نکنند. هر زمان که مدیران از برج عاج پایین آمدند و کنار ما نشستند، مشکلات بسیاری مرتفع خواهد شد.»

خادمی زاده با اشاره به جلساتی که در کمیسیون اجتماعی و عمران مجلس و کارگروه وزارت راه و وزارت کار داشته اند، خاطر نشان می کند: «این کارگروه ها همچنان ادامه داد، ولی هنوز به خروجی مناسبی دست نیافته ایم و عزم و اراده جدی برای حل مشکلات به چشم نمی خورد. البته جلسات مجلس و کمیسیون عمران هم بد نیست، اما هنوز خروجی متناسب با اعتراضات رانندگان نداشته اند.»

وی یادآور می شود: «مسئولان وزارت صنعت نیز در جلسات حضور دارند و آمارهایی ارائه می دهند، اما نه حرفهایشان منطقی و عملیاتی است و نه خروجی دارند. مسئولان این وزارتخانه در جلسات به نحوی صحبت می کنند که گویی کشور ما مدینه فاضله است و هیچ مشکلی وجود ندارد. آنها از عدم افزایش قیمت خودرو و توزیع لاستیک بین رانندگان سخن می گویند، ولی ما در عمل برخلاف گفته های آقایان را می بینیم.»

او می گوید: «شرکت های خودروسازی از جمله عقاب افشان، سایپا و ماموت از ۱۰ تا ۳۰ درصد قیمت خودروهای خود را افزایش داده اند، کسی به اعتراضات توجه نمی کند و تنها به آمارها و صحبت های شعاری اکتفا می شود. وضعیت در پایانه های مرزی به علت عدم رسیدگی به مشکلات بحرانی شده و ماشین های ما از ۵۰۰ کیلومتر خاک ترکمنستان برگردانده می شوند. به رانندگان هم یک دلار با نرخ ۲۰۰۰ داده اند و مجبورند لب مرز به هر نحوی شده دلار با نرخ آزاد تهیه کنند.»

او با تأکید بر اینکه تاکنون نه تنها خروجی ملموسی از جلسات به دست نیامده، بلکه ما را خسته کرده اند ادامه می دهد: «از پنجم خردادماه تا امروز هر روز حداقل دو جلسه چه در دولت و چه در مجلس



■ **احمد کریمی: هنوز سازمان راهداری در مورد شکل‌گیری سالن بار تردید دارد. در حالی که رانندگان به‌رغم عملکرد نصفه‌ونیمه این سالن‌ها در بسیاری از شهرها، از وجود آنها راضی هستند. تمام این موارد هنوز در دست بررسی است و اقدام عملیاتی صورت نگرفته است**

■ **... بخش حمل‌ونقل از روند کند اقدامات دولت در این زمینه، راضی نیست؛ هرچند به نظر من، سازمان راهداری به عنوان متولی اصلی، نسبت به وزارت صنعت، معدن و تجارت و تامین اجتماعی عملکرد مناسب‌تر و اراده قوی‌تری دارد**

خواسته‌های اولویت‌دار رانندگان می‌داند: «برطرف شدن این مشکل خواسته تمام راننده‌ها است، اما هنوز سازمان در شکل‌گیری سالن بار تردید داشته و اراده محکمی در این زمینه ندارد. به هر حال انتظار داریم که این کار صورت بگیرد؛ چون رانندگان به‌رغم عملکرد نصفه‌ونیمه سالن‌های اعلام بار در بسیاری از شهرها، از وجود آنها راضی هستند؛ بنابراین باید در شهرهایی که سالن‌های اعلام بار وجود نداشته یا تعطیل شده، این سالن‌ها را ایجاد کرد؛ اما تمام این موارد هنوز در دست بررسی است و هیچ اقدام عملیاتی صورت نگرفته است.»

کریمی تأکید می‌کند: «اگرچه مشکلات به مرور پیگیری می‌شوند و سازمان راهداری نیز دیگر مراجع را پیگیری و هماهنگ می‌کند؛ اما انتظار ما این است که روند بررسی و حل مشکلات سرعت بیشتری به خود بگیرد.»

کریمی درباره صحبت‌های آقای خادمی زاده مبنی بر اینکه جلسات برگزار شده تاکنون خروجی عملیاتی نداشته و صحبت‌های مسئولان سازمان راهداری مبنی بر اینکه نمی‌توان این مشکلات را در مدت زمان کوتاهی برطرف کرد، می‌افزاید: «نگاه من به موضوع، کمی متفاوت است. اینکه آقای خادمی زاده خروجی جلسات را مناسب ندیده‌اند، درست است، ولی درباره نظر سازمان راهداری باید بگویم که اصلاح همه موارد نیاز به گذشت زمان ندارد، بلکه حل برخی از مسائل نیاز به قاطعیت دارد؛ مثلاً باید اقداماتی در زمینه ایجاد سالن‌های اعلام بار با تعیین نرخ مشخص صورت بگیرد که اگر آن را به صورت بخشنامه به استان‌ها ابلاغ کنند، استان‌ها نیز موظف به اجرای آنها خواهند بود. منظورم این است که ابلاغ بخشنامه نیاز به گذشت زمان زیادی ندارد؛ بنابراین لازم است سازمان مرکزی در زمینه ابلاغ بخشنامه یا دستورالعمل به استان‌ها قاطع‌تر و سریع‌تر عمل کند.»

دبیر کانون انجمن‌های صنفی کامیونداران کشور درباره تعیین نرخ حمل بار بر حسب تن بر کیلومتر چنین توضیح می‌دهد: «در تعیین کرایه بر حسب تن - کیلومتر، کامیونداران کشور شرکت «فهم ایرانیان» و آقای مالک نخعی را به عنوان نماینده رانندگان معرفی کرده‌اند که تاکنون دو جلسه برگزار شده و نتایج خوبی به دست آمده است. در حال حاضر هم نگاه سازمان به این موضوع کاملاً مثبت است؛ اما برای حصول نتایج

مفید و اثرگذار در این زمینه، شاخص‌های متغیر تن بر کیلومتر باید با دقت و صحت بیشتری تعیین شوند؛ زیرا تعیین شاخص‌های ثابت تن بر کیلومتر سخت نیست، اما شاخص‌های متغیر مرتبط با این موضوع در ایران نسبت به کشورهای دیگر بیشتر است و باید در تعیین آنها دقت کرد تا اگر قرار شد قاعده تن بر کیلومتر اجرایی شود، مشکل عدم تطابق با متغیرهای دیگر ایجاد نشود. به نظر می‌رسد سازمان راهداری در این زمینه برخورد مثبت و خوبی از خود نشان داده است.»

کریمی به وجود بازار سیاه در توزیع لاستیک اشاره و اضافه می‌کند: «تا آخرین جلسه‌ای که در این خصوص برگزار شد، فقط به ارائه آمار اکتفا شد و خروجی خاصی نداشت. در صورتی که هم اکنون لاستیک‌ها را با قیمت‌های بازار سیاه به راننده‌ها تحویل می‌دهند؛ به هر حال به نظر می‌رسد که مطالبه‌گری سازمان راهداری در زمینه توزیع لاستیک بین رانندگان جدی‌تر شده است و به‌زودی بتوان لاستیک را با نرخ مصوب دولت و مطابق نیاز مصرف‌کننده توزیع کرد.»

او ادامه می‌دهد: «تصمیم این است که واردکنندگان و تولیدکنندگان داخلی لاستیک، آمار واردات و تولید خود را منتشر و عاملان فروش را نیز معرفی کنند، به گونه‌ای که سهمیه‌ای در بخش حمل‌ونقل جاده‌ای تعیین شود؛ مثلاً اگر ۶۰ درصد از سهمیه لاستیک بارز در اختیار نمایندگی‌ها قرار گرفته است، راننده را به نمایندگان بخش حمل‌ونقل معرفی کنیم تا لاستیک را با نرخ مصوب خریداری کند. این کار در خنثی کردن اثرات بازار سیاه در توزیع لاستیک و برگشت به شرایط عادی موثر خواهد بود.»

دبیر کانون انجمن‌های صنفی کامیونداران کشور تأکید می‌کند: «موضوع دیگر بحث سخت و زیان‌آور بودن حرفه رانندگی است که مطالبه همه رانندگان است. البته این موضوع در چند سال گذشته نیز چندین بار در مجلس عنوان شده، اما توجه زیادی به آن صورت نگرفته و به این مطالبه مهم رانندگان کم‌لطفی شده است.»

او در خصوص نصب سامانه سپهتن در کامیون‌ها تصریح می‌کند: «به دلیل آنکه در گذشته، نصب تاخوگراف و GPS روی کامیون‌ها امتحان خود را پس داده‌اند، رانندگان با نصب سامانه سپهتن مخالف هستند. به اعتقاد رانندگان، باید زیرساخت‌ها و شرایطی فراهم شود که امکان واقعی کنترل هوشمند

از شرکت‌ها چهره تمام بخش را مخدوش کرده، دستور جدیدی به استان‌ها ابلاغ کرده است. در بخشنامه جدید آمده که در صورت بروز هرگونه تخلف و گزارش آن، بلافاصله باید موضوع پیگیری شود و شکایت از شرکت‌ها مشمول گذشت زمان نشود. قبلاً این پروسه زمان‌بر بود و تا زمانی که در کمسیون ماده ۱۲ مطرح شود، شاکای باید منتظر می‌ماند. ضمن اینکه گاهی طرح شکایت در کمسیون تا سه ماه به طول می‌انجامید و حتی در صورت اثبات بروز تخلف در کمسیون برخورد قاطعی صورت نمی‌گرفت.»

کریمی موضوع ایجاد سالن‌های اعلام بار و نظارت بر حسن اجرای توزیع بار در این سالن‌ها را جزء





■ کریمی: نتایج جلسات به دلیل نبود اراده و عزم جدی برای حل مشکلات، به اندازه کافی رضایت بخش نیست؛ زیرا سیستم مدیریتی به جای مدیریت قانونمند، کدخدامنشانه است تا برای تمام اجزای حمل و نقل رضایت نسبی حاصل شود، اما کامیوندار و راننده، از این رویکرد خسارت می بیند

■ در حال حاضر نگاه سازمان راهداری نسبت به محاسبه نرخ کرایه برحسب تن-کیلومتر کاملاً مثبت است؛ اما برای حصول نتایج بهتر، باید شاخص های متغیر تن بر کیلومتر با دقت بیشتری تعیین شوند؛ چون تعداد این شاخص های متغیر در ایران نسبت به کشورهای دیگر بیشتر است

چقدر اهل حسابگری نباشد به مرور زمان متوجه می شود که نه تنها هیچ رشدی نداشته، بلکه پسرقت هم کرده است.»

خانعلی مشکل دیگر را تعداد زیاد ناوگان می داند: «از آنجا که حمل و نقل تاوان بیکاری در بخش های دیگر جامعه را می دهد، از سال ۱۳۸۰ به این سو و با اولین مرحله نوسازی، یکباره ناوگان بسیار زیادی وارد حمل و نقل ایران شد، سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای در بخشنامه ای اعلام کرده که سن ناوگان فرسوده ۲۵ سال است، اما همچنان کامیون ۵۰ ساله بارنامه می گیرد. اسم این کار را نمی توان نوسازی ناوگان گذاشت بلکه تنها عده ای خاصی را به عنوان خودروساز، از رانت برخوردار کرده اند. وقتی یک کامیون ۵۰ الی ۱۰۰ میلیون تومانی می تواند اندازه یک کامیون ۷۰۰ میلیون تومانی کار کند و درآمد داشته باشد، راننده چه ضرورتی می بیند که ۵ الی ۷ سال خود را بدهکار اقساط سنگین لیزینگ کرده و کامیون نو بخرد.»

او می گوید: «مشکل بزرگ دیگر حمل و نقل ایران ورود ناوگان بی کیفیت چینی به حمل و نقل است که در ابتدا قیمت نسبتاً ارزان آن در مقایسه با برند اروپایی خودنمایی می کند، ولی نهایتاً بسیار گران تر از برند اروپایی تمام می شوند و بازار دست دوم ندارد، مضافاً اینکه راننده یک روز بدون استرس و یک سرویس مطمئن نخواهد داشت.»

خانعلی با اشاره به افزایش نرخ ارز در ماه های اخیر می گوید: «با گران شدن دلار و یورو خودروسازان باز قیمت های خود را بالاتر برده اند و سود بیشتری را علاوه بر گران شدن ارز برای خود در نظر گرفته اند. با این وضعیت چگونه حمل و نقل می تواند به حیات خود ادامه دهد؟ گفته می شود حمل و نقل تابع تجارت است و تجارت تابع عرضه و تقاضا؛ ما هم قبول می کنیم، اما وظیفه مدیران چیست؟ مگر نه اینکه مدیران وزارت راه و سازمان راهداری باید نقش تنظیم بازار را ایفا کنند، پس باید ظرفیت حمل و نقل ایران را بشناسند تا تعادلی را بین عرضه و تقاضا ایجاد کنند، در برهه کنونی با باید خوددوری فرسوده بیشتری را از گردونه فعالیت خارج کنند یا خوددوری صفر کمتری وارد شود.»

این فعال صنفی خاطر نشان می کند: «باید تشکل های صنفی رانندگان از سوی سازمان راهداری به رسمیت شناخته شوند و این کار تنها با بها دادن به آنها عینیت می یابد و نه فقط با مجوز دادن. حتی وزارت کار هم جایگاهی واقعی برای تشکل هایی

رانندگان وجود داشته باشد. در گذشته وقتی سیستم GPS روی کامیون ها نصب شد، فقط به نصب کردن سامانه ختم شد و رانندگان کنترل نشدند که این برخورد سهل انگارانه شبهات و نگرانی هایی را ایجاد کرد.»

او می افزاید: «در خصوص سامانه سپهتن ما تمام موارد را با سردار حمیدی، رئیس پلیس راه کشور نیز در میان گذاشتیم، چون به این نتیجه رسیدیم که فعلاً شرایط و زیرساخت های مناسبی برای نصب سپهتن وجود ندارد. به عنوان مثال، اگر سامانه سپهتن نصب شود، مدت زمان حرکت و فعالیت راننده در طول شبانه روز کنترل می شود و یک سوم از ناوگان در طول شبانه روز ناگزیر به توقف است. سوال این است که آیا امکانات رفاهی و امنیتی در جاده ها برای راننده فراهم شده است؟ ضمن اینکه ۷۵ درصد هزینه نصب سپهتن را باید دولت پرداخت کند که هیچ گونه آمادگی از طریق وزارت نفت اعلام نشده است. همچنین نصب دوربین در کابین رانندگان نیز مورد اعتراض شدید آنها قرار گرفت؛ زیرا باید حریم کابین راننده نیز حفظ شود که این موارد در آن رعایت نشده است.»

کریمی اقدامات دولت در پیگیری مشکلات را کند و کدخدامنشانه می داند و می افزاید: «این روند مطابق میل بنده نیست. شرایط کشوری به نوعی است که روحیه جهادگرانه ای را می طلبد، دولت باید با ارزیابی شرایط، به نحوی لاستیک مورد نیاز رانندگان را تامین کند. هم اکنون بخش حمل و نقل به دلیل روند کند و ضعیف اقدامات دولت در این زمینه، راضی و قانع نشده است. البته، به نظر من سازمان راهداری به عنوان متولی مربوطه، نسبت به وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان تامین اجتماعی، عملکرد مناسب تر و اراده قوی تری دارد.»

### نتیجه به رسمیت نشناختن تشکل های صنفی

عبدالله خانعلی، رییس انجمن رانندگان کامیون های یخچال دار استان تهران با اشاره به اینکه وضعیت درآمدی رانندگان نسبت به گذشته نامناسب تر شده است، می گوید: «مسئله ای که نارضایتی رانندگان را تشدید کرد گرانی دلار و یورو بود که باعث شد اعتراضی که قرار بود شش ماه دیگر علنی شود زودتر اتفاق بیفتد. در شرایط کنونی حمل و نقل اصلاً صرفه اقتصادی ندارد. فعال صنفی هم هر



■ **عبدالله خانعلی: راننده وارد مسائل سیاسی نمی‌شود، اما وقتی هزینه‌ها بیش از درآمد می‌شود، خودبه‌خود چرخه حمل‌ونقل از حرکت بازمی‌ماند. باید وزارت راه و وزارت کار نسبت به گذشته تغییر رویه بدهند، تشکل‌های صنفی واقعی را تقویت کنند و از آنها راهنمایی بگیرند**

■ **... دولت بی‌جهت نرخ‌ها را غیرواقعی نگه داشته؛ در حمل‌ونقل ایران قیمت تمام شده همه چیز از ماشین و قطعات یدکی و لاستیک و روغن و غیره، بالاتر از کشورهای دیگر است ولی قیمت پایین سوخت باعث شده حمل‌ونقل ما غیراقتصادی باشد**

ما رانندگان، بعضی از شرکت‌های حمل هستند که کمسیون‌های نجومی می‌گیرند و بعضاً ۵۰ درصد کرایه را برای خود برمی‌دارند. من در جلسه‌ای که با وزیر داشتیم گفتیم راه‌حلش این است که شرایط گرفتن پروانه تاسیس شرکت‌های حمل تسهیل شود. شرکت‌های حمل‌ونقل هیچ ارزش‌افزوده‌ای برای بخش ندارند، اما ۵۰ درصد درآمد حمل‌ونقل را دریافت می‌کنند. به آقای دکتر آخوندی عرض کردم اجازه بدهید همان‌طور که ناوگان حمل بیشتر شده و می‌شود، شرکت‌ها هم بیشتر شوند و هر کس توانمندی و خلاقیت لازم را دارد فعالیت کند و کسی هم توانایی ندارد، از گردونه فعالیت خارج شود. البته راهکار بهتر این است که مکانیزم و تمهیداتی اندیشیده شود تا خود راننده بتواند - مانند کشورهای دیگر - بارنامه صادر کند.

خانعلی معتقد است: «متأسفانه کرایه توافقی، بخش حمل‌ونقل را نابود کرده است. در گذشته فقط در مورد کامیون‌های یخچالدار، کرایه‌ها توافقی بود آن هم به دلیل حساسیت بار و فسادپذیری مواد غذایی؛ اما اکنون در مورد تمام کامیون‌ها کرایه توافقی اعمال می‌شود که اجحاف بزرگی در حق رانندگان است.»

او بزرگ‌ترین مشکل حمل‌ونقل را غیرواقعی و تصنعی بودن ساختار آن می‌داند: «... بی‌جهت نرخ‌ها را غیرواقعی نگه داشته‌اند. در حمل‌ونقل ایران قیمت تمام شده همه چیز از ماشین و قطعات یدکی و لاستیک و روغن و غیره بالاتر از همه کشورها است، ولی قیمت پایین سوخت باعث شده که حمل‌ونقل ما غیراقتصادی شود. ناوگان قدیمی فقط هزینه سوخت دارد، چون کل هزینه تعمیرات ماشین ۵۰ ساله، بیشتر از ۵ میلیون تومان نیست؛ اما مالکان کامیون‌های جدید، برای هر مشکلی باید دست‌کم ۲۰۰ میلیون تومان هزینه کنند. قیمت پایین سوخت نه تنها کمکی به حمل‌ونقل نکرده بلکه باعث ضررهای بسیاری شده؛ از جمله تردد یکسره خالی.»

او در پاسخ به این نگرانی که افزایش قیمت سوخت، افزایش قیمت کالاهای مصرفی را به دنبال دارد، می‌گوید: «فرض کنید کرایه یک تریلی یخچالدار ۵ میلیون تومان افزایش داشته باشد (حالا کاری نداریم که ۲/۵ میلیون تومان آن را واسطه‌ها برمی‌دارند) وقتی این ۵ میلیون را تقسیم بر ۲۵ هزار کیلو کنیم، کیلویی ۲۰۰ تومان افزایش قیمت خواهد داشت. آیا در گوشت کیلویی ۴۰ الی ۶۰ هزار تومان، ۲۰۰

تومان عدد قابل توجهی است؟! خانعلی می‌افزاید: «در کشورهای دیگر سال‌هاست به این نتیجه رسیده‌اند که حمل‌ونقل خودمالکی به‌صرفه نیست، چون هزینه‌های تمام شده برای یک راننده نسبت به یک شرکت بسیار بیشتر است. در مورد تاسیس شرکت‌های تعاونی هم که تبلیغات زیادی در مورد آن شده، باید بگویم گرفتن پروانه شرکت تعاونی آسان است، ولی در عوض برای گرفتن پروانه حمل‌ونقل و مجوزهای دیگر آن قدر پیچ‌وخم اداری وجود دارد که متقاضی یا منصرف می‌شود یا باید از طریق رابطه و با پرداخت هزینه، کار خود را پیش ببرد. در واقع، روی کاغذ طرح‌های خوبی نوشته می‌شود، اما منطبق بر شرایط کشور ما نیست.»

او با اشاره به اینکه سازمان راهداری خدماتی از قبیل صدور کارت هوشمند، تعویض و شارژ آن و ... را که قبلاً خودش به رانندگان ارائه می‌داد، از سال ۹۲ به انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی واگذار کرد، تأکید می‌کند: «در تهران، ۱۶ شهرستان و ۲۲ انجمن صنفی داریم، اما این کار را تنها به کانون انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌کالای کشور واگذار کرده‌اند. بنابراین اکنون تمام راننده‌های سراسر استان تهران که بیش از ۴۰ هزار نفر هستند مجبورند به پایانه اکبرآباد بروند و آنجا کارت خود را شارژ کنند. در بخشنامه عنوان شده که باید به انجمن‌های صنفی واگذار شود، پس چرا فقط به کانون واگذار شده است؟ راننده مجبور است دو یا سه روز از کار خود باز بماند و هزینه سنگین رفت‌وآمد و بعضی پول‌های اضافی بدون رسیدن برسد و در پایان ده هزار تومان هم به سازمان راهداری بدهد و کارت خود را شارژ کند.»

او ادامه می‌دهد: «ما پیشنهاد دادیم که در تهران هم این خدمات را به انجمن‌های صنفی رانندگان و دفاتر پیشخوان دولت واگذار کنند، اما قبول نمی‌کنند؛ هرچند در استان‌های دیگر به انجمن‌های صنفی و دفاتر پیشخوان دولت واگذار شده است. این در حالی است که کانون با استفاده از حربه شارژ کارت، به عنوان مختلف از جمله کلاس و کارت انجمن و ... پول‌هایی از راننده می‌گیرد بدون اینکه رسیدی بدهد. من بارها به راهداری استان تهران شکایت کردم، ولی جواب آنها تنها این بود که هیچ تخلفی صورت نگرفته است.»

خانعلی می‌گوید: «متأسفانه سازمان راهداری در تصمیم‌گیری‌ها نظر دست‌اندرکاران بخش

که خود برای آنان پروانه فعالیت صادر می‌کند قائل نیست. خواسته ما در اصل این است که وزارت راه و وزارت کار در اجرای قوانینی که خودشان وضع کرده‌اند، جدیت به خرج دهند، چون وقتی کارها به شکلی قانونی انجام نمی‌شود، خودبه‌خود مسائل به سمت رانت سوق داده می‌شود.»

او ادامه می‌دهد: «به عنوان مثال، برای صدور پروانه شرکت حمل‌ونقل محدودیت‌های زیادی قائل شده‌اند. این امر باعث گردیده که پروانه شرکت حمل‌ونقل قیمت‌های میلیاردری پیدا کرده و بعضی از شرکت‌های حمل‌ونقلی هم موقع صدور بارنامه سود کل پول شرکت را از هر بارنامه بگیرند، مشکل





■ خانعلی: در ایران عمدا یا سهوا به تشکل‌ها بهایی داده نمی‌شود. اگر در جایگاه واقعی خود قرار داشتند، باید به اعضا در مورد مطالباتشان آگاهی می‌دادند. اعتراض هم شیوه خود را دارد پیش از شروع باید اعلام می‌کردیم که از شرایط ناراضی هستیم و هشدار می‌دادیم که چنانچه به درخواست‌ها توجه نشود، دست از کار می‌کشیم... اما از آنجا که تشکل‌های صنفی به جایگاه اجتماعی مناسبی نرسیده‌اند (یا نگذاشته‌اند که برسند) نمی‌توانند روی اعضای تاثیرگذار باشند

مشخص می‌شود؛ چه کسانی که آذوقه گران‌تری خریدند و چه بارهایی که در اثر حمل نشدن فاسد شدند. ضمنا ضربه به آبروی نظام بود و بهره‌برداری سیاسی بسیاری از آن شد. خود رانندگان هم از این بحران ضرر کردند و همان درآمد حداقلی را هم از دست دادند.»

او با بیان اینکه در تمام دنیا تشکل‌های صنفی را تقویت می‌کنند تا بازوی حکومت باشند، تاکید می‌کند: «ما چون سنتی فکر می‌کنیم، برداشتمان از موضوعات هم اشتباه است. در ایران عمدا یا سهوا به تشکل‌ها بهایی داده نمی‌شود. اگر جایگاهی داشتند باید اعضا را دور هم جمع می‌کردند و به آنها در مورد مطالباتشان آگاهی می‌دادند. اعتراض هم فرهنگ و شیوه خود را دارد، پیش از شروع اعتراضات باید اعلام می‌کردیم که از شرایط موجود ناراضی هستیم و چه مشکلاتی داریم و هشدار می‌دادیم که چنانچه در مدت زمان معینی درخواست‌های ما محقق نشود، به‌ناچار به نشانه اعتراض دست از کار می‌کشیم. اسم آن را هم اعتصاب نمی‌گذاریم چون کسی دست به اعتصاب می‌زند که می‌خواهد به نظام ضربه بزند... اما خب از آنجا که تشکل‌های صنفی به بلوغ فکری و جایگاه اجتماعی مناسبی نرسیده‌اند - و یا نگذاشته‌اند که برسند - نمی‌توانند بر اعضای خود تاثیرگذار باشند و نتیجه همین هرج‌ومرجی می‌شود که شاهد آن بودیم.»

رییس انجمن رانندگان کامیون‌های یخچال‌دار استان تهران خاطر نشان می‌کند: «اگر مشکلات رانندگان به‌درستی مدیریت نشود، با توجه به تهدیداتی که از سمت کشورهای خارجی متوجه ماست، باید منتظر وضعیت بدتری باشیم. ما داریم وارد تحریم‌های ۱۸۰ روزه می‌شویم و با توجه به شرایطی که پیش رو داریم، شرایط ما روزه‌به‌روز بدتر می‌شود. از آنجا که راننده اهل سیاست نیست، وارد مسائل سیاسی نمی‌شود، اما وقتی هزینه‌هایش بیش از درآمدش می‌شود، خودبه‌خود چرخه حمل‌ونقل از حرکت بازمی‌ماند. به نظر من، باید وزارت راه و شهرسازی خصوصا سازمان راهداری و وزارت کار نسبت به گذشته به مقدار زیادی تغییر رویه بدهند. تشکل‌های صنفی واقعی را تقویت کنند و از آنها راهنمایی بگیرند و جایگاه درخور شان برای آنها قائل شوند. تازمانی که تشکل‌ها را به رسمیت نشناسند، محکوم به شکست هستند.»

را جویا نمی‌شود. ما نمی‌گوییم همه رانندگان از نظر تحصیلات با مسئولان در یک سطح هستند، اما مطمئنا در حوزه عملی تجربیات ارزشمند بسیار بیشتری دارند. تا الان هم چون در خروجی تصمیمات خود نظرات رانندگان را لحاظ نمی‌کردند، طرح‌هایشان قابلیت اجرایی نداشته است.»

این فعال صنفی با اشاره به اینکه مدیران ما در هیچ‌کدام از سطوح عملیاتی، از مشاوره استفاده نمی‌کنند، می‌گوید: «ما با سطوح مختلف مدیریتی مواجه هستیم. مدیران بالادستی بعضا شاید اشراف کاملی بر موضوع نداشته باشند، بنابراین ما مینا را بر این می‌گذاریم که هدفشان این است که کار درست انجام شود، اما این اراده وقتی به مدیران رده میانی منتقل می‌شود، از نظر ماهیتی تغییر پیدا می‌کند و برخی از تصمیمات را مغایر با اختیارات و وظایف خود می‌بینند. مدیران امروزی هم معمولا از قبول مسئولیت سر باز می‌زنند، چون قبول مسئولیت، پاسخگویی به دنبال دارد.»

خانعلی تاکید می‌کند: «ما رئیس کانون (محمد خان‌بلوکی) را به رسمیت نمی‌شناسیم. نمایندگان تشکل‌های حمل، قبل از تشکیل کارگروه‌های رسیدگی به مشکلات رانندگان، به مسئولان سازمان راهداری هم گفتند که اگر ایشان در جلسه حضور پیدا کند جلسه را ترک می‌کنند، چون اولاً خواسته اول رانندگان معترض، برکناری ایشان به دلیل ناکارآمدی بوده و ثانياً ایشان شرایط قانونی و صلاحیت ریاست بر کانون را ندارد؛ اما سازمان راهداری تصمیم نادرستی گرفت و رئیس کانون با پنج نفر همراه، در جلسه حضور یافتند، بنابراین نمایندگان تشکل‌های دیگر، جلسه را ترک کردند. به این ترتیب، بدون حضور تشکل‌ها با همان کانون کارگری جلسه را ادامه دادند که این برخورد مورد اعتراض تشکل‌ها قرار گرفت. وقتی قرار باشد خواسته رانندگان معترض عملی نشود، برگزاری این جلسات معنی پیدا نمی‌کند.»

او ادامه می‌دهد: «متأسفانه اسم کارگروه‌ها، تخصصی است، ولی هیچ کارشناسی از بخش رانندگان حمل کالا در جلسات حضور ندارد. رئیس کانون سال‌هاست به تنهایی به سازمان مشاوره می‌دهد، اگر رهنمودهای ایشان کارساز بود که وضعیت حمل‌ونقل نباید این چنین می‌بود. این اعتراضات بی‌هزینه نبود و خسارت سنگینی داشت که تبعات آن در توری که بعدا به مردم تحمیل خواهد شد



در پی اعتصاب سراسری رانندگان و کامیونداران کشور در خرداد ماه امسال، مشخص شد پایین بودن کرایه‌های حمل بار و پیروی از الگوی قدیمی قیمت‌گذاری خدمات حمل (نرخ توافقی) یکی از مهم‌ترین دلایل اعتراضات و تعیین نرخ بر حسب تن کیلومتر، یکی از اصلی‌ترین مطالبات صنفی آنهاست.

در شرایطی که مدیران دولتی و نمایندگان رانندگان در کارگروه‌های مختلف مشغول بررسی امکان‌سنجی اجرای این طرح هستند و بعضی نیز به دلیل شاخص‌های متعدد دخیل در چنین محاسبه‌ای، انجام آن را غیرممکن ارزیابی می‌کنند، به سراغ مشاور کانون سراسری انجمن‌های صنفی کارفرمایی کامیون‌داران کشور و یکی از فعالان این صنف رفتیم.

مهندس مالک نخعی می‌گوید با مشاهدات میدانی و جمع‌آوری داده‌هایی در این زمینه از کامیونداران و مسئولان مربوطه، الگویی را برای محاسبه نرخ کرایه براساس قاعده تن-کیلومتر طراحی و به وزارت راه و شهرسازی ارائه کرده است. در ادامه چندوچون این پیشنهاد و محاسبات مربوط به آن را می‌خوانید.

اختلاف بر سر قیمت‌گذاری حمل  
هنوز حل نشده است

## در جستجوی یک متر تازه

واکاوی الگویی جدید برای محاسبه کرایه حمل





**■ در کل، بی‌انضباطی در زمینه نرخ گذاری حمل کالا حاکم است. در روش «توافقی» و یا به عبارت بهتر «مناقصه‌ای» که توسط شرکت‌های حمل‌ونقلی دنبال می‌شود، هر کسی اطلاعات و توان کم‌تر داشته و به قول رانندگان عجول‌تر باشد، بار را به هر قیمتی جذب می‌کند و چون نرخ پایه وجود ندارد، کرایه‌ها دائماً شکسته می‌شود**

حاضر شرکت‌های حمل‌ونقل براساس چیزی که نام آن را کرایه توافقی گذاشته‌اند، هر روز از جیب کامیون‌داران مناقصه برگزار می‌کنند و هر کسی که اطلاعات و توان کم‌تر داشته و به قول رانندگان عجول‌تر باشد و بخواهد بار را به هر قیمتی جذب کند، در این مناقصه شرکت می‌کند و چون نرخ پایه وجود ندارد، دائماً کرایه‌ها شکسته می‌شود.

**ترابران: یعنی هیچ حداکثر و حداقلی در تعیین کرایه‌ها وجود ندارد؟**

**■ خیر، کلاً بی‌انضباطی در این زمینه حاکم است. در هر مناقصه‌ای، چه توسط نهادهای دولتی انجام شود و چه توسط نهادهای خصوصی، حتماً یک نرخ پایه‌ای باید وجود داشته باشد. برای مثال وقتی قرار است در یک مکان مشخص ساختمانی با مترآزی مشخص ساخته شود؛ به ازای هر مترمربع و با مشخصاتی که کارفرما می‌خواهد، نرخ پایه‌ای تعیین می‌شود که مقرون‌به‌صرفه بودن آن نرخ باید توسط کارشناسان بررسی شود؛ به عبارت دیگر افراد در مناقصه شرکت می‌کنند، اما کسی نمی‌تواند کمتر از نرخ پایه اعلام کند و قیمت پایه را بشکند. چراکه این یکی از موارد باطل‌کننده مناقصه است.**

**ترابران: آیا در رابطه با کرایه تن بر کیلومتر ارقام مشخصی وجود دارد؟**

**■ در حسابداری‌های صنعتی و اقتصاد مهندسی می‌توان نرخ خدمت یا کالای ارائه شده را با توجه به پارامترهای موثر محاسبه کرد. به عنوان مثال فرض کنید برای تولید یک آجر نیاز به ۰/۰۵ نفر-ساعت (سه دقیقه)، مقدار مشخصی خاک رس، آب و انرژی کوره است که مجموع هزینه این فرآیند، میزان مشخصی است. در حسابداری صنعتی می‌توان قیمت تمام‌شده این آجر یا هر کالای تولیدی دیگری را محاسبه کرد.**

بر همین اساس پارامترهای موثر در نرخ حمل نیز شامل سرمایه‌گذاری‌های اولیه، نرخ بازگشت سرمایه، هزینه‌های دوره‌ای (چه کوتاه‌مدت و چه بلندمدت)، هزینه‌های متأثر از زمان و جابه‌جایی (هزینه‌ی متأثر از جابه‌جایی هزینه‌ای است که اگر زمان را از آن فاکتور بگیریم، وسیله نقلیه با هر حرکتی متحمل هزینه می‌شود و هزینه‌های متأثر از زمان نیز هزینه‌هایی هستند که حتی اگر کامیون متوقف باشد، آن هزینه‌ها ثابت بوده و باید پرداخت شوند)، سایر اقلام مصرفی، نیروی

**ترابران: چرا کامیونداران با کرایه توافقی مخالف هستند؟**

**■ تا پیش از این، با توجه به مصوبات شورای عالی اقتصاد کشور (در سال ۶۹) و شورای عالی هماهنگی ترابری کشور (در سال ۱۳۷۴) رویه‌ای وجود داشت مبنی بر این که کرایه‌های حمل باید براساس توافق بین تشکل‌های صنفی کامیونداران و تشکل‌های صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل تعیین شود. تا ۵-۶ سال قبل هم به همین روش عمل می‌شد، اما متأسفانه شرکت‌های حمل‌ونقل از این قانون سوءبرداشت داشتند و باعث شدند توافق موردنظر بین تشکل‌های صنفی کامیونداران و شرکت حمل‌ونقل عملاً به توافق بین شرکت‌های حمل‌ونقل و صاحبان کالا تبدیل شود.**

در پی این مساله، در اکثر قریب به اتفاق قراردادهای حمل، شاهد اختلافات بسیار بین تشکل‌های صنفی کامیونداران و شرکت‌های حمل‌ونقل و همچنین بین راننده‌ها و شرکت‌ها بودیم که زمینه‌ساز فسادهای بعدی مبنی بر انجام توافقات قیمتی نجومی توسط شرکت‌های حمل‌ونقل شد. همانطور که می‌دانید با توجه به مصوبات مجلس و قانون تجارت، انتقال قراردادهای تابع قانون وکالت است، در حالی که متأسفانه شرکت‌های حمل‌ونقل با بستن قراردادهای کلان در این فاز، عین قرارداد را به وکلای خود منتقل نکرده بودند.

این مساله نیز به نوبه خود باعث گسترده شدن اعتراضات شد و به این ترتیب همه کامیونداران در تحرکات و اعتراضات اخیر، ایجاد قاعده‌ای برای تعریف و محاسبه منطقی کرایه حمل را خواستار شدند. اساساً قانون تن بر کیلومتر، قاعده جدیدی نیست و تعبیری است که در گذشته نیز توسط سازمان برنامه‌بودجه و برنامه‌ریزی کشور در پروژه‌های عمرانی، حمل‌ونقل‌های دولتی و ... مطرح و اجرا شده است؛ اما اکنون رانندگان کامیون نیز خواستار احیای این قانون و محاسبه کرایه بر همین اساس هستند.

**ترابران: آیا در حال حاضر شرایط و معیارهای لازم برای محاسبه نرخ کرایه بر اساس قاعده تن بر کیلومتر وجود دارد؟**

**■ اساسی‌ترین پارامتر در تعیین کرایه بر اساس تن بر کیلومتر؛ نرخ پایه در حمل‌ونقل جاده‌ای کالا است. در روش «توافقی» و یا به عبارت بهتر «مناقصه‌ای» که هرروزه شرکت‌های حمل‌ونقلی برگزار می‌کنند، نرخ پایه وجود ندارد. در حال**

کار، افت سرمایه، دوره فرسودگی کامیون و ... را لحاظ کردیم و به یازده پارامتر مختلف رسیدیم. به این ترتیب، در محاسبه کرایه براساس تن بر کیلومتر پارامترهایی مانند میزان مصرف سوخت، مصرف لاستیک، هزینه نیروی انسانی، سرمایه‌گذاری اولیه، دوره اسقاط کامیون (طبق مصوبه مجلس، کامیون‌ها باید در طول دوره ۲۵ سال اسقاط شوند)، سود سرمایه‌گذار، بیمه‌های کامیون، عوارض بزرگراهی، تعمیر و نگهداری، بازگشت سرمایه، کارمزد شرکت حمل‌ونقل و امثال آن لحاظ شده است.

تمام این پارامترها در فرمول محاسبات گنجانده می‌شوند تا هزینه یک تن بار در مسافت یک کیلومتر به گونه‌ای مشخص شود که هم سود منطقی نصیب سرمایه‌گذار شود و هم هزینه‌های کامیونداران را پوشش دهد. این پارامترهای یازده‌گانه که برای محاسبه نرخ حمل بر حسب تن بر کیلومتر در نظر گرفته شده است به

■ در محاسبه کرایه براساس تن - کیلومتر پارامترهایی مانند میزان سرمایه گذاری اولیه، مصرف سوخت، لاستیک، هزینه های نیروی انسانی، دوره اسقاط کامیون ها، سود سرمایه گذار و ... لحاظ شده است

■ در تعیین پارامترهای موثر بر نرخ گذاری حمل کالا، اطلاعات یازده ساله مرتبط با کامیون کشنده ۱۸ چرخ و اطلاعات ۵ ساله مرتبط با کامیون بارکش ۱۰ چرخ، مطالعه و آنالیز شد تا میزان مصرف لاستیک، مصرف سوخت و حقوق و مزایای رانندگان مشخص شود

واسطه جامعه آماری، تحقیقات علمی، مطالعات گسترده و تحقیقات میدانی تیمی متشکل از افراد متخصص تعیین شده است. سرپرست این تیم هم بنده بودم که وظیفه آنالیز و یکپارچه کردن این داده ها را بر عهده داشتم.

برای تعیین این پارامترها، آمار و اطلاعات یازده ساله مرتبط با کامیون کشنده ۱۸ چرخ و اطلاعات ۵ ساله مرتبط با کامیون بارکش ۱۰ چرخ، مطالعه و آنالیز شد تا میزان مصرف لاستیک، میزان مصرف سوخت و حقوق و مزایای راننده مشخص شود. در خصوص جامعه آماری این مطالعه نیز از طریق اطلاعاتی که همکارانم در شهرستان هایی مانند مرودشت، یزد، شهرضا،

زرنند کرمان، کرمان و ... در اختیار بنده قرار داده اند، کارکرد یک ماهه تا یک ساله برخی کامیون های دیگر نیز مورد بررسی قرار گرفت.

محاسبه هزینه ها با استناد به داده های معتبر و براساس اصول و قواعد موجود در بحث اقتصاد مهندسی و حسابداری صنعتی در محیط اکسل انجام شده است؛ یعنی این گونه نیست که چرایی پارامترها نامشخص باشد. در حال حاضر نرخ پایه کرایه برای آسان ترین مسیر یعنی مسیر صاف و هموار و در شرایط حمل نرمال تعیین شده است. طبیعتاً این نرخ در حمل های مختلف دچار تغییراتی خواهد شد؛ به عنوان مثال حمل بارهای ترافیکی، مواد خطرناک و ... ضوابط خاص خود را دارد که در تعیین کرایه موثر است. ضمن اینکه پس از استخراج نرخ پایه، باید دید که مسیر حمل مورد نظر نیز دارای چه شرایط فیزیکی است؛ یعنی از طریق پروفیل طولی راه، باید شیب های طولی راه مشخص شود.

اطلاعات مربوط به مقررات طراحی راه های ایران در نشریه مقررات ملی راه منتشر شده که در آن براساس پروفیل طولی، راه ها به چهار دسته تقسیم شده اند. طبق این دسته بندی اگر میانگین شیب مسیر حمل تا ۳ درصد باشد، آن مسیر به عنوان دشت؛ اگر ۳ تا ۷ درصد باشد، تپه ماهور؛ اگر ۷ تا ۱۰ درصد باشد، کوهستانی و اگر میانگین شیب مسیر ۱۰ درصد به بالا باشد، به عنوان مسیر صعب العبور قلمداد می شود. برای هر یک از این مسیرها ضرایبی تعریف شده اند که باید بر سر این ضرایب با سازمان های متولی حمل و نقل به توافق برسیم؛ به عبارت دیگر، باید برای کالایی که از مسیر صعب العبور حمل می شود، ضریب مشخصی تعیین خواهد شد؛ زیرا قطعاً هزینه های حمل از این مسیر، بسیار بیشتر از هزینه حمل کالا از جاده های معمولی است. همانطور که گفتیم در تعیین این ضرایب، طول مسیر و پروفیل طولی راه و میانگین شیب های مسیر می بایست در نظر گرفته شود.

موضوع بعدی، آیین نامه حمل و نقل جاده ای کالا است که در آن اگر ابعاد یا وزن کالایی از ابعاد یا وزن استاندارد خارج شود باید ۶۰ درصد به کرایه حمل آن اضافه شود. همچنین طبق این آیین نامه، محموله هایی مانند اسید، مواد سمی، زباله های بیمارستانی، دارو هایی که انتشار آنها در اثر حوادثی مانند واژگونی کامیون به محیط آسیب می رساند یا هر محموله ای که خطر آن

از بیش از حد نرمال بیشتر باشد؛ جزء کالاهای پرخطر محسوب شده و باید ۶۰ درصد به کرایه حمل آن اضافه شود.

البته این مساله قبلاً قانون گذاری شده است؛ اما متأسفانه مساله ای که از آن به عنوان مسئولیت حمل کالا یاد می شود، در قانون مورد توجه قرار نگرفته است. برای مثال حمل یک تریلی میلگرد که ارزش کل آن ۵۰ میلیون تومان است با حمل کالایی مانند مغز پسته که گاهی ارزش ریالی یک کانتینر آن بسته به کیفیت محصول به حدود یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان می رسد، متفاوت است و قاعدتاً نباید مسئولیت و کرایه حمل کالای میلیاردی و کالای زیر صد میلیون تومان یکسان باشد.

در این زمینه پیشنهادهای داریم که باید در مورد آنها با کارشناسان مربوطه و سازمان های بیمه گر تبادل نظر کنیم تا به رقمی صحیح و منطقی - که بتوان در تعیین کرایه لحاظ کرد - برسیم. اگر سازمان راهداری به تقاضای راننده ها پاسخ مثبت دهد و قرار باشد قانون تن بر کیلومتر اجرایی شود، دست ما کاملاً پر است؛ چراکه قبلاً تحقیقاتمان را انجام داده و ملاحظات فنی و اقتصادی و شرایط قانونی کشور را در این زمینه لحاظ کرده ایم و می توانیم در برابر هر کدام از مسئولان کشور از این موضوع دفاع کنیم.

در کنار همه این موضوعات آنچه اهمیت زیادی دارد این است که زمانی ساختار اقتصادی مملکت، حمل و نقل را تابع عرضه و تقاضا می دانست؛ اما حداقل، اتفاقات اوایل خرداد نشان داد که اگرچه حمل و نقل تابع عرضه و تقاضا است، اما باید آن را یکی از اهداف استراتژیک کشور دانست و نباید آن را به دست نظام عرضه و تقاضا سپرد.

ترابران: براساس محاسبه بر حسب تن - کیلومتر، افزایش کرایه ها به چه میزان خواهد بود؟ اساساً این افزایش ۲۰ درصدی کرایه ها چقدر معقول و به محاسبات شما نزدیک است؟

■ متأسفانه به دلیل آنکه تاکنون در کشور نظام تعیین و پرداخت کرایه حمل وجود نداشت؛ در برخی مسیرها کرایه حمل بسیار پایین بوده و تنها هزینه سوخت را پوشش می دهد. برعکس برای مسیرهایی مانند حوزه بندرعباس و بندر امام، کرایه حتی بیشتر از نرخ معقول بوده و متجاوز از نرخ کرایه ای است که ما براساس قاعده تن بر کیلومتر محاسبه کرده ایم؛ در واقع این ۲۰ درصد، مبلغی است که به آخرین نرخ عرف آن منطقه



■ اگر سازمان راهداری به تقاضای راننده‌ها پاسخ مثبت دهد و قرار باشد قانون تن - کیلومتر اجرایی شود، دست ما کاملاً پر است؛ چراکه قبلاً تحقیقاتمان را انجام داده و ملاحظات فنی و اقتصادی و شرایط قانونی کشور را در این زمینه لحاظ کرده‌ایم و می‌توانیم اطلاعات مربوط به آن را در اختیار سازمان راهداری قرار دهیم و در برابر هر کدام از مسئولان از موضع خود دفاع کنیم

ترانزیت گفته می‌شود، حدود ۶۸ مترمکعب است و ممکن است محصولات سلولزی و دستمال کاغذی با وزن کلی ۲ تن در آنها بارگیری شود، اما حجم کل کامیون را اشغال کند. در مورد این گونه بارها هم در صورت اشغال کامل ظرفیت حجمی، می‌توان از قاعده تن - کیلومتر استفاده کرد. ظرفیت کامل در بارگیری‌های مختلف عددی است که قبلاً براساس عرف بخش تعریف شده است؛ مثلاً این عدد برای کامیون‌های کشنده، ۲۲ تن؛ برای کامیون‌های بارکش ۱۰ چرخ، ۱۵ تن و برای کامیون‌های بارکش ۶ چرخ حدود ۱۰ تن در نظر گرفته شده است. در هر کدام از این بارگیری‌ها اگر حجم کامیون اشغال شده باشد، تناژ کامل برای آن در نظر گرفته شده و کرایه بر اساس آن تناژ محاسبه می‌شود.

ترابران: شاخص‌های تاثیرگذار در محاسبه کرایه بر اساس تن بر کیلومتر را از چه روشی تعیین کردید؟ آیا از روش‌های آماری استفاده کردید؟  
 ■ جمع‌آوری داده‌ها از طریق توزیع پرسشنامه در بین خبرگان این صنف نبوده است؛ اما چون خودم، خانواده‌ام و دوستانم در این حرفه فعالیت می‌کنند، داده‌هایی را جمع‌آوری کردیم. به این شکل که از راننده خواستیم تا هزینه‌های پیش‌آمده را ثبت کند.

ترابران: آیا نباید نمونه آماری از تمام رانندگان در شهرهای مختلف تهیه می‌کردید؟ زیرا این مشکل مربوط به همه رانندگان بود؟

■ رانندگانی که امین بنده بودند در همان شهرهایی بودند که اشاره کردم؛ بنابراین از آنها خواستم که اطلاعات مربوطه از جمله درآمدها و هزینه‌های کامیون را برای بنده ارسال کنند. سپس این داده‌ها را دسته‌بندی کردم. برای مثال هزینه خوراک راننده‌ها، هزینه ماهانه رانندگان بر اساس کیلومتری که طی می‌کنند یا حقوق دستمزد سالانه آنها را استخراج کردم. به این ترتیب با جستجوی پارامتر به پارامتر به نتیجه مورد نظر رسیدیم.

ترابران: آیا با جستجوی پارامتر به پارامتر می‌توان به شاخص‌های واقعی تاثیرگذار دست پیدا کرد؟ نباید از طریق نرم‌افزارهای آماری به شاخص‌های نهایی دست پیدا می‌کردید؟

■ همه اینها از یک قاعده کلی تبعیت می‌کنند. برای مثال وقتی می‌خواستیم آخرین قیمت و کارکرد لاستیک‌ها را استخراج کنیم، من قیمت آنها را از بازار استعلام کردم، ولی میزان کارکرد آنها را از راننده‌ها جویا شدم. نتیجه این شد که عمر متوسط

اضافه شده است.

ترابران: در صورت محاسبه کرایه‌ها بر حسب تن بر کیلومتر، چند درصد به کرایه‌های فعلی اضافه خواهد شد؟

■ اگر کرایه‌ها بر اساس تن - کیلومتر محاسبه شوند، نه تنها در برخی مسیرها افزایش کرایه نخواهیم داشت بلکه شاهد کاهش کرایه نیز خواهیم بود؛ زیرا در حال حاضر بیشتر کرایه‌ها غیرواقعی است. اگر کرایه طبق تن - کیلومتر محاسبه شود، حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد به میانگین کرایه‌ها افزوده خواهد شد؛ یعنی ممکن است در یک مبدا بارگیری ۲ درصد افزایش کرایه یا حتی کاهش کرایه وجود داشته باشد و در مبدا دیگر بارگیری، کرایه‌ها تا سه برابر افزایش پیدا کند.

ترابران: لزوماً کرایه مسافت‌های طولانی‌تر افزایش بیشتری خواهد داشت؟

■ همواره یک سیر نزولی در پرداخت کرایه وجود دارد. به این شکل که اگر کالایی که اصطلاحاً به آن حمل شهری می‌گویند از کارخانه فولاد مبارکه بارگیری و با طی مسافت ۷ الی ۸ کیلومتر تا درب همان کارخانه تخلیه شود، ۲۵۰ هزار تومان کرایه حمل آن خواهد بود، اما اگر همین بار با طی مسافت ۱۰۰ کیلومتر به شهرکرد حمل شود، کرایه حمل آن ۴۰۰ هزار تومان خواهد شد؛ یعنی تنها ۱۵۰ هزار تومان بابت مسیر ۱۰۰ کیلومتری به کرایه آن اضافه می‌شود؛ بنابراین الزاماً کرایه‌ها به نسبت کیلومتری که طی می‌شود، افزایش پیدا نمی‌کنند. به همین دلیل هر چه مسیر طولانی‌تر می‌شود، واحد تن بر کیلومترمان کوچک‌تر می‌شود. البته نحوه افزایش این ارقام نیز طبق فرمول‌های مربوطه قابل محاسبه و اعمال است.

ترابران: در مورد بارهای حجیم و سبک چه تمهیداتی اندیشیده‌اید؟

■ سه پارامتر وزن، حجم و سطح در تعیین ظرفیت هر کامیون موثر است. برای مثال ممکن است باری که توسط کامیون‌های کفی حمل می‌شود، ورق طلق به عرض ۲/۵ و طول ۱۰ متر باشد؛ وقتی این بار روی کف کامیون گذاشته می‌شود دیگر نمی‌توان بار دیگری روی آن قرار داد. از طرف دیگر ممکن است وزن این محموله ۱۶ تن باشد، اما تمام ظرفیت کامیون ۲۲ تنی را اشغال کرده است. پس بهتر است کرایه بر حسب تن بر کیلومتر محاسبه شود. در مثالی دیگر، ظرفیت کامیون‌های مسقف و چادری که در اصطلاح عامیانه به آنها

هر لاستیک به طوری که دیگر قابل استفاده نباشد؛ ۱۷۰ هزار کیلومتر و عمر مفید آن (در شرایطی که هنوز پایداری لازم را دارد) حدود ۱۴۰ هزار کیلومتر در نظر گرفته شد. حرف شما صحیح است، اما ما داده پرتی در روند محاسبه نداریم؛ مثلاً اعداد اعلام شده از طرف هر کامیوندار درباره کارکرد لاستیک نزدیک به هم بود؛ بنابراین داده‌های موردنیاز را به‌آسانی از بستر حمل‌ونقل استخراج کرده و در نرم‌افزار اکسل آنالیز کردیم. در این زمینه از هیچ نرم‌افزارهای آماری استفاده نکردیم.

ترابران: اما صحبت‌های شما درباره عدم استفاده از نرم‌افزارهای آماری برای استخراج شاخص‌های تاثیرگذار در محاسبه کرایه بر اساس قاعده تن بر

**■ در حال حاضر بیشتر کرایه‌ها غیر واقعی هستند. اگر براساس تن - کیلومتر محاسبه شود، شاید در برخی مسیرها اصلا افزایش کرایه نداشته باشیم. با این روش محاسبه به طور میانگین ۲۰ تا ۲۵ درصد به نرخ‌ها افزوده می‌شود. ممکن است در یک مبدا بارگیری ۲ درصد افزایش یا حتی کاهش کرایه وجود داشته باشد و در جای دیگری، کرایه‌ها تا ۳ برابر افزایش پیدا کند**

#### کیلومتر چندان قانع کننده نیست...

**■** من متوجه هستم که توضیحات من برای شما قانع کننده نیست. بنابراین مثالی برایتان می‌زنم. در مشخص کردن قیمت لاستیک، حدود ۱۶ برند لاستیک در ایران عرضه می‌شود که در این بین ۵۰ درصد مصرف لاستیک را تنها یک برند از این ۱۶ برند، تامین می‌کند؛ بنابراین وقتی آمار می‌گیریم طبیعی است که مستقیم به سراغ برندی برویم که آن ۵۰ درصد را شامل می‌شود و قیمت لاستیک‌ها را از آن برند استخراج و میانگین قیمت را محاسبه کنیم. جامعه آماری ما در برخی موارد مانند همین مصرف لاستیک آنقدر کوچک است که نیازی به استفاده از نرم‌افزار آماری وجود ندارد؛ یا درباره حقوق و دستمزد، اطلاعات کامیونداران در چند استان را پیگیری کردیم و دیدیم که میانگین حقوق و دستمزد در کشور میزان مشخصی است.

**ترابران: توضیحات شما مربوط به بعد از استخراج**

شاخص‌ها از روش‌های آماری است، بهتر نبود قبل از محاسبه میانگین هزینه‌ها، شاخص‌های مختلف را با خبرگان این صنعت که به نظر می‌رسد خود راننده‌ها باشند، در میان می‌گذاشتید و شاخص‌های نهایی را با روش‌های آماری غربال می‌کردید تا به واقعیت نزدیک‌تر می‌شد.

**■** بله ما از روش‌های آماری استفاده نکردیم؛ اما یک شرکت استارت‌آپ حمل و نقل به نام «بار وان» میزان درآمد رانندگان کامیون را از طریق ثبت اطلاعات ۲۵ میلیون بارنامه و میزان هزینه‌ها را از طریق مشورت با بالغ بر هزار نفر راننده استخراج کرده است. در نهایت من و این گروه که هر دو مشاور کانون کامیونداران کشور هستیم به یک نقطه رسیدیم. با این تفاوت که من از روی تجربه خودم و آنها به عنوان داده‌پرداز از طریق استخراج داده‌های عظیم (Big Data) تمام نتایج ثبت شده را آنالیز کردند. به جرات می‌توانم بگویم که تلورانس خطا در نتایج این شرکت با نتایجی که تیم تحقیقاتی ما به دست آورده، بیشتر از ۲ تا ۳ درصد نبود.

نکته مهم دیگر این است که در حال حاضر در وزارت راه و شهرسازی و سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای در حال عملیاتی کردن این پارامترها و تبدیل آنها به نرم‌افزاری هستیم که در آینده نزدیک از طرف دولت به راننده‌ها ارائه خواهد شد و نتایج دقیقاً همین چیزی است که شما الان دنبال آن هستید.

**ترابران: من قبول دارم که شما خیره این صنعت به شمار می‌روید، اما نمی‌توان با پرس و جوی ضمنی و بدون تحلیل‌های آماری در مورد واقعی بودن پارامترها مطمئن شد...**

**■** درست است که من شاخص‌ها را براساس تجربه خودم به دست آورده‌ام، اما حقیقت این است که در حال حاضر نتایج کاری که ما انجام دادیم با توجه به داده‌های سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای و روش «یادگیری ماشین» که شرکت «بار وان» از آن استفاده کرده است، کاملاً تایید شده است. حرف شما درست است. اگر جامعه هدف مطالعاتی غیر از این صنف بود که خودم من در آن فعالیت می‌کنم، حتماً برخی اشکالات رخ می‌داد، ولی در طی زمان روی این موضوع بسیار کار شده است. حتی اولین تحقیق من در رابطه با پارامترهای محاسبه تن بر کیلومتر، مربوط به سال ۹۵ است که امسال در روش‌های محاسباتی آن بازنگری کردم.

**ترابران: برای محاسبه نرخ بازگشت سرمایه از**

**چه روشی استفاده کردید؟**

**■** از بانک مرکزی استعلام کردیم.

**ترابران: یعنی عدد ۰/۱۸ که مربوط به نرخ بازگشت سرمایه است را از بانک مرکزی دریافت کرده‌اید؟ آیا این عدد با ادعاهای کامیونداران در خصوص نرخ بازگشت سرمایه واقعی همخوانی دارد؟**

**■** بله همخوانی دارد. همواره مقایسه‌ای بین رانندگان و بانک وجود دارد. کامیونداران دائماً حجم سرمایه‌گذاری برای خرید کامیون را با سود سپرده دریافتی در صورت سرمایه‌گذاری در بانک مقایسه می‌کنند.

**ترابران: آیا بهتر نبود نرخ بازگشت سرمایه را از روش‌های اقتصاد مهندسی محاسبه می‌کردید؟ چون نرخ ۱۸ درصد واقعی نیست و محاسبات نهایی شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد.**

**■** بله این نرخ واقعی نیست و اگر از طریق روش‌های اقتصاد مهندسی نرخ بازگشت سرمایه را محاسبه می‌کردیم، عدد آن شاید به ۴ یا ۵ درصد هم نمی‌رسید که در آن صورت با این نرخ چیزی عاید کامیوندار نمی‌شد. به طور کلی بگویم که ما داده‌ها را آنالیز نکردیم.

ما یک شرایط بهینه و آرمانی را در نظر گرفتیم و برای رسیدن به این شرایط آرمانی هزینه‌ها و درآمدها را به گونه‌ای تعیین کردیم که جوابگوی فعالان این صنعت از جمله کامیونداران باشد. نیت ما این است که فعالیت کامیونداران را سودده کنیم. در حال حاضر سازمان راهداری و وزارت راه و شهرسازی نیز از عدم سوددهی این صنف اطلاع دارند.

**ترابران: منظورتان از شرایط آرمانی این است که راننده‌ها به خواسته‌های خود برسند؟**

**■** بله. می‌توان گفت که موضوع را برای رسیدن به نرخ‌های مورد نظر راننده بازطراحی کردیم. در حال حاضر نیز طرح پیشنهادی ما از طرف وزارتخانه با حضور معاونان و کارشناسان وزارتخانه و سازمان راهداری در حال بررسی است. این پارامترها در وزارت راه تایید شده‌اند. دیدگاه سازمان راهداری هم این است که باید به نقطه‌ای برسیم که کامیون سودده باشد و بتوان در آن سرمایه‌گذاری‌های جدیدی انجام داد. خلاصه این که خواستیم از طریق قاعده تن بر کیلومتر کرایه‌ها را به نقطه‌ای برسانیم که از نظر اقتصادی بهینه باشد. اگر قاعده تن بر کیلومتر اجرا شود، به نقطه سر به سر خواهیم رسید.



ترابران: آقای خان‌بلوکی گفته می‌شود یکی از اعتراضات اصلی رانندگان مربوط به عملکرد شما در کانون است...

■ خیر؛ تنها عده معدودی به دلیل منافع شخصی این مباحث را مطرح می‌کنند. عموم رانندگان موافق حضور من در کانون هستند.

ترابران: حتی صحبتی وجود داشت که با آغاز اعتراضات شما به خارج از کشور رفتید و پس از اتمام آن بازگشتید.

■ من از ۴ هفته قبل با مدیران کمپانی MAN برای خرید کامیون و تحویل آنها به رانندگان در کشور امارات قرار داشتم و مجموعاً ۵ روز خارج از کشور بودم و تا نیمی از شب با اعضای کانون صحبت می‌کردم. بلافاصله نیز بعد از پایان صحبت‌ها، ساعت ۲ بامداد پنج‌شنبه به ایران بازگشتم. وقتی به ایران رسیدم، یکراراست به پایانه رفتم و در دفتر با همه در تماس بودم تا روز یکشنبه که به اعتراضات پایان داده شد و رانندگان به سر کار خود بازگشتند.

ترابران: چقدر کارنامه کاری خودتان تا پیش از اعتراضات را قابل دفاع می‌دانید و اگر قابل دفاع است، چرا راننده‌ها به این نقطه رسیدند که خودشان اعتراضات را در قالب اعتصاب علنی کنند؟

■ بنده از سال ۱۳۶۲ تاکنون در بخش حمل‌ونقل خدمت می‌کنم. ۱۸ سال است که رئیس کانون سراسری انجمن‌های صنفی رانندگان ناوگان جاده‌ای کشور هستم و تا هر وقت هم که حکم من نافذ باشد کسی نمی‌تواند اعتراضی داشته باشد... اگر بر فرض اختلاف‌نظری هم پیش بیاید و قادر به حل آن نباشم، بلافاصله از سمت خود استعفا می‌دهم.

ترابران: حکم شما تا چه زمانی است؟

■ براساس ابلاغ وزارت کار تا آخر سال ۱۳۹۸، من دو سال قبل، در مراسمی گفتم که به تدریج می‌خواهم این پست را ترک کنم، اما رانندگان نگذاشتند و در نتیجه ماندگار شدم. رانندگان کشور از صغیر و کبیر من را قبول دارند، زیرا رسیدگی زیادی به کار آنها دارم. تلفن‌های همراهم شبانه‌روز روشن است. حتی در تعطیلات در دفترم هستم و سعی می‌کنم مشکلات را حل کنم، هیچ راننده‌ای نمی‌تواند بگوید که با من تماس گرفته و من پاسخ او را نداده‌ام. آقایان می‌دانند که من از ۲۴ ساعت ۲۰ ساعت بیدار

گفت‌وگو با رییس پیشین کانون انجمن‌های صنفی رانندگان حمل‌کالای کشور

## مسئولین به موقع خدمت افرادی که چنین اغتشاشی پدید می‌آورند می‌رسند



گفت‌وگو با محمد خان‌بلوکی مدیرعامل و عضو هیات‌مدیره اتحادیه شرکت‌های تعاونی حمل بار کشور و رئیس کانون انجمن‌های صنفی رانندگان ناوگان حمل‌کالای کشور، در روزهایی بسیار پیش از کنار رفتن ایشان انجام شد.

در این فاصله در دوم تیرماه، نامه وزارت کار مبنی بر برکناری او و در ششم تیرماه، ترکیب جدید هیات‌مدیره کانون رسانه‌ای شد (در دهم تیرماه با استعفای چهار عضو، هیات مدیره از اکثریت خارج شد)، اما خودش در ۱۸ تیرماه به ترابران اطلاع داد هنوز استعفا نداده و هفته بعد از آن کناره‌گیری خواهد کرد.

بر ما معلوم نشد که واقع ماجرا چه بود، اما احتمالاً برای نمایندگان که در کارگروه مذاکره پیرامون مطالبات رانندگان خواستار برکناری او شده بودند، فرقی هم نمی‌کند. خان‌بلوکی پس از ۱۸ سال تکیه زدن بر آن مسند، در واپسین روزها، دیدگاه‌هایش را با خبرنگار ما در میان گذاشته است.

■ **مشکلات اخیر حدود ۳ تا ۴ سال است که به وجود آمده؛ دلش هم این است که همه چیز گران شده، اما کرایه‌ها افزایش پیدا نکرده، متأسفانه گوش شنوایی هم در این رابطه وجود نداشت. مشکلات رانندگان کم نبود، اما ما با انجام یکسری اقدامات مسائل آنها را حل می‌کردیم، منتها مشکل کرایه حل نشد**

هستم؛ زیرا خودم را وقف صنف کرده‌ام و معتقدم وقتی انسان مسئولیتی را قبول می‌کند باید در مقابل آن پاسخگو باشد. مشکلات اخیر حدود ۳ تا ۴ سال است که به وجود آمده؛ دلش هم این است که همه چیز گران شده، اما کرایه‌ها افزایش پیدا نکرده است. متأسفانه گوش شنوایی هم در این رابطه وجود نداشت. معضل رانندگان کم نبود و در هر قسمتی به آنها اجحاف می‌شد، اما ما با انجام یکسری اقدامات مسائل آنها را حل می‌کردیم، منتها مشکل کرایه حل نشد. ۱۶۴ تشکل در کشور وجود دارد که اگر کار من درست نبود، همه آنها از من انتقاد می‌کردند اما اگر ۱۰ تا ۱۵ درصد مخالف داشته باشم، یعنی کارم درست بوده، چون به میل همه حرکت نکردم. مدیر موفق کسی است که حداقل ۱۰ درصد مخالف داشته باشد و اگر همه از او راضی باشند قطعا با همه

کج‌دار و مریز رفتار کرده است. بنده وقتی در مجامع کشور برای انتخابات شرکت می‌کنم، بیش از ۹۰ درصد حاضرین به من رأی می‌دهند، بنابراین ۹۲ درصد آراء متعلق به من است، یعنی با حداکثر آراء انتخاب می‌شوم.

من در هر دوره‌ای با هیئت‌مدیره مشورت و طبق مصوبه هیئت‌مدیره کار کرده‌ام، چون می‌دانند که تصمیم من به نفع صنف است و تاکنون هم قدمی به نفع خودم برنداشته‌ام. از سازمان راهداری و وزارت راه چیزی را برای شخص خودم نخواستم، اگر هم خواستم برای صنف خواستم. آنها مشکلات زیادی مانند معاینه فنی، ناوگان فرسوده و... داشتند که تمام آنها را حل کردم و تنها اشکالی که باقی مانده، گرانی کامیون است که وقتی راننده‌ای ماهانه ۶، ۷ میلیون تومان قسط می‌دهد، نمی‌تواند از پس مخارجش بربیاید.

سال گذشته، اوایل بهمن ماه آقای رئیس‌جمهور به ما قول دادند که نیمی از قیمت کامیون از محل صرفه‌جویی سوخت پرداخت شود؛ اما تا ۲۰ روز پیش خبری نشد و تازه دو هفته قبل بخشنامه آمد که این کار انجام شود. بلافاصله هم خودروسازان شروع به گران کردن خودروها کردند.

شرکت‌های خودروساز داخلی تحت هیچ شرایطی نمی‌توانند جوابگوی نوسازی باشند چون ۲ تا ۳ هزار دستگاه در سال تولید دارند. وقتی ما ۱۹۲ هزار دستگاه کامیون بالای ۳۰ سال عمر داریم چطور می‌خواهند پاسخگو باشند، اگر ما سالی ۲۰ هزار دستگاه به بخش تزریق کنیم، ۱۰ هزار دستگاه از آنها وارداتی باشد و ۱۰ هزار دستگاه را تولید کنند (که نمی‌توانند) ۱۰ سال زمان می‌برد که اینها نوسازی شود و بعد از ۱۰ سال ماشین‌های بعدی ۳۰ ساله می‌شوند و باید نوسازی شوند و این دور تسلسل دائم وجود دارد. اینها فقط می‌خواهند کمبود مصنوعی در بازار درست کنند که هر قیمتی خواستند روی ماشین‌ها بگذارند. با این سیستم حمل‌ونقل ما از هم می‌پاشد و از بین می‌رود، کما اینکه الان هم نیمه‌جان است. ۱۰ سال است دارم اینها را فریاد می‌زنم و طرح داده‌ام، اما گوش شنوایی وجود ندارد.

اگر دقت کنید ساختار حمل‌ونقل ما اشتباه است، یعنی در همه‌جای دنیا شرکت باید سرمایه داشته باشند، کامیون بخرد و راننده را برای کار استخدام کند، اما در کشور ما خودمالکی است. الان معضل و مشکل بزرگ ما کمیسیون‌های اضافه شرکت‌های

حمل‌ونقل است که صنف ما را نابود کرده‌اند، اگر راننده کرایه واقعی خود را بگیرد به هیچ‌کس احتیاج ندارد. مدتی قبل من در کمیسیون عمران بودم و در این رابطه اخطار سنگین دادم، رئیس سازمان در آنجا تشریف داشتند و به ایشان گفتم که ساختار حمل‌ونقل شما اشتباه است و نیاز به اصلاح دارد.

آقای مهندس کشاورزبان مدیر بسیار لایقی بودند اما در سال اول ریاست، به مسائل جداهای وارد نبودند و تصمیماتی گرفتند که مناسب نبود، هرچند در ادامه، آن تصمیمات را اصلاح کردند، ایشان آیین‌نامه تاسیس شرکت‌ها را اصلاح کرد که اگر آن را با آیین‌نامه قبلی مقایسه کنید، متوجه می‌شوید که در آن اختیارات شرکت‌ها محدود شده است. در بندرعباس و بندر امام سرفعلی شرکت به ۶ میلیارد تومان رسیده بود، اما آقای کشاورزبان با اصلاح این آیین‌نامه رقم را به یک میلیارد تومان رساند؛ یعنی رانت را از بین برد. ایشان شرط داشتن ماشین ملکی را برای تعاونی‌ها حذف کرد و گفت که شرکت‌های تعاونی نیازی به ماشین ملکی ندارد، زیرا همه اعضای آن خودمالک هستند.

هیچکس چنین خدمتی به بخش نکرد؛ اما اکنون تمام گناه را به گردن ایشان انداخته‌اند، درحالی‌که مدیر بسیار خوبی بود. یک مدیر هر جا که باشد ۱۰ امتیاز دارد که ۳ تا از آن بد است و ۷ مورد خوب، باید از آن موارد خوب هم تعریف کنیم، چرا مدام به سراغ بدها می‌رویم؟ آقای کشاورزبان ایده‌های بسیار زیبایی داشت، ولی نمی‌توانست آنها را پیاده کند، زیرا سروصدای خیلی‌ها را درمی‌آورد. وقتی چپ و راست از مجلس به سراغ یک مدیر بیایند و هرکس چیزی بگوید، دچار مشکل می‌شود، یکی از دلایل تغییر ایشان این بود که خیلی به حرف دیگران گوش نداد.

**ترابران: شروع اعتراضات از کدام شهر بود؟**

■ **نطفه این اعتراضات هم در مشهد بسته شد که مخالفین جمع شدند. ما به معاون حمل‌ونقل سازمان راهداری گفتم که کسی را آنجا نفرستید و به آنها بها ندهید. وقتی چنین کاری می‌کنید و دو، سه نفر از مدیران خود را به آنجا می‌فرستید، آنها فکر می‌کنند چه خبر شده و جایگاه پیدا می‌کنند و پس از آن شروع به کارهای دیگر می‌کنند. دقیقا هم همین اتفاق افتاد و تصور کردند که باید اعتصاب کنند؛ یعنی مهر تایید گرفتند.**

توجه داشته باشید که الان در این اعتصاب، راننده‌ها



■ **نطفه این اعتراضات در مشهد بسته شد. ما به معاون حمل و نقل سازمان راهداری گفتیم کسی را آنجا نفرستید و به آنها بها ندهید. وقتی چنین کاری می‌کنید، آنها جایگاه پیدا می‌کنند و پس از آن شروع به کارهای دیگر می‌کنند. دقیقا هم همین اتفاق افتاد**

شوند و دیگر نمی‌توانند کار کنند، ۸ درصد هم به نرخ بیمه مشاغل سخت اضافه می‌شود که ۴ درصد سهم راننده و ۴ درصد سهم دولت است. دولت که این پول را پرداخت نمی‌کند، پس ۸ درصد به مبلغ بیمه راننده اضافه می‌شود. ضمناً عطف به ماسبق نمی‌شود، پس اگر هم قانون شود راننده‌ای که ۲۰ سال سابقه دارد باید چیزی حدود ۲۵۰ تا ۳۰۰ میلیون تومان مازاد بیمه را بابت سنوات خود پرداخت کند.

در همه جای دنیا، قانون به این صورت است که راننده پس از ۴ ساعت یک ساعت باید استراحت کند و اگر ۲ ساعت دیگر راه پیمود باید نیم ساعت استراحت کند و پس از ۲ ساعت که ۸ ساعت به پایان می‌رسد کار تعطیل می‌شود، زیرا دیگر توان رانندگی باقی نمی‌ماند، مگر اینکه ۲ نفر باشند. در جاده‌های اروپا تیرپارک‌های بسیاری وجود دارد. در ترکیه هم هر ۴۰۰ کیلومتر چنین جایگاه‌هایی وجود دارد و می‌توان شب در آنجا استراحت و صبح زود حرکت کرد؛ اما متأسفانه جاده‌های ایران فاقد این شاخصه است، راننده باید یک چشم خواب و یک چشم بیدار، کنار پلیس راه بایستد و مدام مراقب باشد که بار او را نددند. این راننده صبح که بیدار می‌شود گیج و خواب‌آلود است و پلیس می‌نویسد که علت تصادف خواب‌آلودگی راننده و ... دیگر علت را نمی‌بیند که چه به سر این بی‌نوا آمده است. متأسفانه پول‌های زیادی هزینه می‌شود اما برای این رانندگان تیرپارک احداث نمی‌شود. حتی می‌توانند تسهیلات بدهند تا تشکلهای آنها چنین جایگاه‌هایی را احداث کنند. من نامه‌نگاری‌های زیادی در این زمینه کرده‌ام.

به هر حال حرف من این است که قانون مشاغل سخت و زیان‌آور باید اصلاح شود، یعنی ۹ ساعت کار راننده سر جای خود باشد، اما از طرف دیگر، اگر ۲۰ سال را پر کرد و بازنشست شد، باز هم بتواند کار کند. متأسفانه رانندگان قانون را نمی‌خوانند و فقط هیاهوی الکی است. انتظار دارند ما رای به تصویب قانونی بدهیم و ۲ سال بعد برای لغو آن التماس کنیم. من کاملاً با این موضوع موافقم که رانندگی شغل سخت و زیان‌آوری است، اما لازم است نکاتی که گفتم رعایت شود که راننده متضرر نشود.

حرف من به دولت این است که برای بیمه از شما کمک نخواستیم، حتی نمی‌گوییم که برای اینها به صورت رایگان بیمه تکمیلی ایجاد کنید، تقاضای

بیشتر ضرر کردند، فکر نکنید که برنده شدند، من به رانندگان گفتم شما باید روز سوم موضوع را جمع می‌کردید و یک قطعنامه صادر می‌کردید که ۲۰ درصد کرایه ما اضافه شد؛ حالا سه ماه به دولت مهلت می‌دهیم که به باقی خواسته‌های قانونی ما پاسخ دهد؛ اما متأسفانه یک عده آدم مغرض در حال موج‌سواری هستند و همه هم این را می‌دانند. مسئولان اطلاعاتی کشور به همه چیز اشراف دارند و دقیقاً شناسایی کردند که چه کسانی خادم هستند و چه کسانی نیستند. مسئولین در ابتدا صبر دارند، اما به موقع خدمت افرادی که چنین اغتشاشی را پدید می‌آورند، می‌رسند... من تحت هیچ شرایطی با بلوا، آشوب موافق نیستم، زیرا جامعه ما از این جهت آسیب می‌بیند. دقیقاً می‌دانم که در سال آینده اینها چه آسیبی خواهند دید. چون ممکن است ریل را تقویت کنند و نیمی از کامیون‌ها بیکار شوند. متأسفانه اینها توجهی به آینده ندارند، در شرایط کنونی و با وجود درگیری‌های دولت و وضعیت برجام چنین کاری درست نبود، می‌توانستند برای بهبود روند یک اخطار بدهند و سه ماه مهلت در نظر بگیرند، در حال حاضر دولت قصد دارد با تمام توان خود این موضوع را مرتفع کند، اما دولت هم مشکلات خودش را دارد.

**ترابران: به نظر شما خواسته‌های اصلی رانندگان که باید در اولویت قرار بگیرند کدامند؟**

■ خواسته‌هایی که از نظر من باید تامین شود؛ حقوق بازنشستگی از سازمان تامین اجتماعی است، در حالی که سازمان تامین اجتماعی معتقد است از دولت یک ریال پول دریافت نکرده و حدود ۳۶ هزار میلیارد تومان طلبکار است. تمام اقشار کشور بیمه تکمیلی دارند به جز رانندگان، زیرا راننده خویش فرماست و از ۳۰ درصد باید ۲۷ درصد سهم بیمه را خودش پرداخت کند. از طرف دیگر، بیمه بیکاری ندارد، چون خودش کارفرمای خودش است. البته از زمانی که گازوئیل ۱۶ تومان تبدیل به ۱۵۰ تومان شد، ۵ سال است که ۵۰ درصد بیمه را دولت پرداخت می‌کند.

آقایانی که روی موضوع مشاغل سخت و زیان‌آور اصرار دارند، دانش کافی ندارند و قانون را نمی‌فهمند، حداقل نمی‌روند مشاوره بگیرند که آنها را راهنمایی کند. براساس قانون مشاغل سخت و زیان‌آور، افراد ۶ ساعت بیشتر حق کار کردن ندارند و سر ۴۵ سال هم باید بازنشسته

اضافه هم نداریم، اما لطف کنید کرایه واقعی اینها را بدهید، راننده اگر کرایه واقعی خود را بگیرد احتیاجی به کسی ندارد. ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان کرایه حمل بار است، اما راننده ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان از آن را می‌گیرد و باقی را شرکت و دلال برمی‌دارد، از طرف دیگر ما الان چیزی حدود ۶۵ هزار دستگاه کامیون اضافه داریم، من به آنها می‌گویم برای نوسازی ناوگان دو کامیون را اسقاط کنند و یکی را به جاده‌ها بازگردانند تا این بی‌باری از بین برود، اما انگار دست‌هایی وجود دارد که نمی‌خواهد اصلاحی صورت بگیرد.

**ترابران: سامانه سپهتن هم از موارد اعتراضی بود. ■** بله قصد دارند دستگاهی به نام سپهتن را در کامیون‌ها کار بگذارند. در ابتدا تاخوگراف را دادند و در سال ۱۳۷۵ تا ۷۷، صغیر و کبیر را مجبور کردند از تاخوگراف استفاده کنند (حساب کنید که

**■ در این اعتصاب، راننده‌ها بیشتر ضرر کردند، من به رانندگان گفتم شما باید روز سوم موضوع را جمع و یک قطعنامه صادر می‌کردید که ۲۰ درصد کرایه ما اضافه شد؛ حالا سه ماه به دولت مهلت می‌دهیم که به باقی خواسته‌های قانونی ما پاسخ دهد**

وقتی در خواب است حرارت بدنش کم می‌شود و ... این کارها واقعا مسخره است. ما با نصب سپهتن در کامیون مخالفیم. هزار ابزار دیگر برای کنترل راننده وجود دارد و هر جا بخواهید می‌توانید این کار را انجام دهید.

**ترابران: آیا شما موافق اجرایی شدن بخشنامه جدید سازمان راهداری درباره اوزان مجاز بارگیری هستید؟**

**■** اگر نظر شخصی من را به عنوان یک حرفه‌ای بخواهید، من معتقدم که کار درستی بود. این کار فقط به ضرر صاحبان کالا بود، چون مجبور می‌شدند از تعداد بیشتری کامیون استفاده کنند. اگر الان برای ۱۰ کامیون، ۷ بار باشد، آن موقع ۸ یا ۹ بار خواهد بود. در عین حال وقتی بار ماشین سبک‌تر باشد، خیلی راحت‌تر و با دنده سبک‌تر حرکت می‌کند؛ مصرف سوخت و استهلاک ماشین هم کمتر می‌شود. من با دلیل و مدرک می‌گویم که بهتر است تناژ کم شود. راننده‌های حرفه‌ای هم این موضوع را قبول دارند و خیلی‌هایشان در گروه‌های مجازی تاکید کردند که تناژ کمتر، بهتر است. در ضمن، سازمان حمل و نقل هم مصوب کرده که کامیون بالای شش محور می‌تواند ۴۴ تن بار بزند، بنابراین می‌شود یک محور اضافه و مثل سابق بارگیری کرد.

همان پولی که راننده می‌خواهد در اضافه تناژ دریابد (که نیمی از آن هزینه می‌شود) با یک باری که زودتر می‌گیرد و نمی‌خواهد جبران می‌شود. این است که می‌گویم دانش خود را به کار نمی‌گیرند. من اگر روزی تشخیص بدهم که اعتصاب به نفع صنف من است در آن کار درنگ نمی‌کنم، اما می‌دانم که اعتصاب در صنف من یا هر صنفی چه لطمه‌ای وارد می‌کند. وقتی پای اعتصاب به میان بیاید، موضوع امنیتی خواهد شد، این اعتصاب هم در حال امنیتی شدن بود، اگر این اتفاق ادامه می‌یافت، صنف دچار مشکل می‌شد. از آنها خواهش کردم که جمع کنید، چون مکافات بسیاری دارد.

مشکلات ما یکی، دو تا نیست. در حال حاضر با وضعیت اقتصادی کشور، تحریم‌های موجود و ... یکی، دو ماه دیگر هیچ بانکی با ایران کار نمی‌کند. اگر تحریم ادامه پیدا کند شرایط خیلی بدی برای کشور مهیا خواهد شد، حال اگر بخواهیم روی این آتش نفت بریزیم کار اشتباهی است. باید روی آتش آب ریخت و از شعله‌ور کردن آن اجتناب

کرد، چون این آتش خود ما را خواهد سوزاند. اگر به این باور رسیدیم که هر اتفاقی در این کشور بیفتد ناامنی‌اش دامن خود ما را خواهد گرفت موضوع متفاوت خواهد بود.

**ترابران: در رابطه تعیین نرخ کرایه برحسب تن - کیلومتر چه نظری دارید؟**

**■** محاسبه کرایه برحسب تن - کیلومتر کاری پیچیده است. وضعیت ما با اروپا و یا کشورهای دیگر فرق می‌کند. فرض کنید بنده از همدان بار زدم و می‌خواهم به ساوه بیایم؛ مثلا می‌گویند کرایه ۳۵۰ تومان است، حال همدان به تهران ۳۶۰ تومان است، وقتی یک بار تهران می‌خورد برای ۱۰ تومان کسی پیش قدم نمی‌شود. ریزه‌کاری اینهاست، اگر چنین مبنایی را در نظر بگیریم، بارهای مسیر کوتاه دچار مشکل می‌شوند. تن - کیلومتر جای کار بسیاری دارد، اگر تیمی متخصص بخواهد در رابطه با آن کار کند یک ماه و نیم زمان نیاز دارد.

من با تن - کیلومتر موافق هستم، منتها با بررسی‌های بیشتر. بهتر است جدول کرایه ثابت بدهند و توافق را هم کنار بگذارند. بگویند نرخ این است و زمستان و تابستان باید یکسان باشد. در این رابطه باید خاطر نشان کنم که عملکرد کمیسیون ماده ۱۲ هم جای انتقاد زیادی دارد؛ چراکه در برابر شرکت‌های متخلف ضعیف عمل می‌کند. بار اول جریمه سنگین کنند، بار دوم شش ماه تعطیل کنید و بار سوم هم لغو پروانه شود. قانون ضعیف، تخلف را زیاد می‌کند. الان صاحب کالا از شرکت حمل و نقل حق حساب‌بگیر شده است، می‌گوید باری ۵۰۰ تومان بده تا این بار را به تو بدهم، آنها هم از راننده می‌گیرند.

اگر مانند بندرعباس و یا جاهای دیگر اعلام بار کنند موضوع متفاوت است، اما متأسفانه تهران اعلام بار ندارد و نوبت‌دهی هم ندارد. حق راننده فقط در سالن‌های اعلان بار حفظ می‌شود و سازمان راهداری و حمل و نقل اگر بخواهد به این نابه‌سامانی‌ها خاتمه دهد؛ به عنوان اولین کار، باید در پایانه‌های حمل و نقل تهران نوبت‌دهی و اعلان بار ایجاد کند، چون بیشترین اجحاف در پایانه حمل و نقل تهران رخ می‌دهد. مدیران استان تهران تمام سعی خود را کرده‌اند که کمیسیون‌های اضافی را از بین ببرند، لیکن با نبودن اعلان بار و نوبت‌دهی هیچکس حریف این آشفته‌بازار نمی‌شود. تنها علاج جلوگیری از دلالی و کمیسیون‌های اضافی فقط اعلان بار است و بس.

۳۰۰ هزار تومان با احتساب دلار ۴۰۰ تومان چقدر می‌شود! تاخوگراف از بین رفت و GPS آمد، باز ۷۰۰، ۸۰۰ هزار تومان دریافت کردند و شارژ ماهیانه به آن تعلق گرفت، نهایتا پس از چند سال بلااستفاده ماند و پلیس آنها را چک نکرد. حالا هم بحث سپهتن وجود دارد که اگر آن را برای اتوبوس قرار دهند درست است، زیرا اتوبوس محل عمومی است و باید چک شود، اما دوربین برای چه باید درون کامیون بیاید؟

سازنده سپهتن که در این پول شریک است می‌خواهد یک میلیون و ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان از راننده ما بگیرد. برنامه سپهتن این است که راننده را چک کند، یک وقت خواب نباشد، می‌تواند دستگاه حساس به درجه حرارت بدن نصب کنند، ۳۲ هزار تومان هزینه نصب این دستگاه است که به فرمان ماشین نصب می‌شود، به محض اینکه ۳۷ درجه، به ۳۶/۵ درجه برسد، آژیر می‌زند، چون آدم



در نشست خبری سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای که دهم تیرماه برگزار شد، فرامرزمداح، عضو هیئت‌عامل و نماینده تام‌الاختیار سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای در برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری با اعلام اینکه مهم‌ترین مطالبه کامیون‌داران یعنی اجرای تن بر کیلومتر قرار است در دو فاز اجرایی شود، گفت: «در فاز نخست قرار است هزینه تمام‌شده برای جابه‌جایی هر تن کیلومتر و میزان سهم هر پارامتر تاثیرگذار در تعیین نرخ مشخص شود. ضمن اینکه فاز نخست اجرای تن بر کیلومتر تا اول مردادماه اجرایی خواهد شد.»

وی ادامه داد: «برای مثال، باید نرخ پارامترهایی مثل لاستیک، نوع کامیون و... و سهم هر پارامتر مشخص شود. در این صورت ما مبنای مشخصی داریم و در صورت گرانی هر یک از این پارامترها ما هم نرخ تن بر کیلومتر را افزایش می‌دهیم. مثلاً اگر لاستیک سه درصد گران شود ما هم متناسب با آن سه درصد کرایه را افزایش می‌دهیم.»

مداح توضیح داد: «در فاز دوم، قیمت پایه بر حسب تن-کیلومتر و نرخ‌های مشخص برای مسیرهای مختلف مشخص می‌شود تا جلوی سوءاستفاده‌ها را بگیرد.»

این عضو هیات‌عامل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای با یادآوری اینکه اگر نرخ‌ها براساس تن-کیلومتر محاسبه شود، باید روی یک نرخ پایه توافق حاصل شود، گفت: «با توجه به افزایش ۲۰ درصدی کرایه‌ها، اخذ کمیسیون غیرقانونی و بیشتر توسط شرکت‌های حمل و نقل از رانندگان، خط قرمز سازمان است.»

مداح تاکید کرد: «سازمان در پی ارتباطات گسترده با رانندگان حمل و نقل جاده‌ای بود و بر همین اساس تصمیم گرفت تا با روش‌های مختلف با رانندگان ارتباط باشد و آن‌ها بتوانند انتقادات و پیشنهادهای خود را به گوش سازمان برسانند. بر این اساس تلاشگران فعال در حوزه حمل و نقل جاده‌ای بین شهری از این پس می‌توانند هرگونه انتقاد، شکایت و دیدگاه‌های خود را در حوزه حمل و نقل جاده‌ای شامل دریافت کمیسیون اضافی وضعیت خدمات‌رسانی در شبکه جاده‌ای وضعیت عملکردی شرکت‌های حمل و نقل و دیگر نکات موردنظر از طریق سامانه تلفن پاسخگوی ۱۴۱ سامانه پیامکی ۳۰۰۰۱۴۱ و همچنین پایگاه اطلاع‌رسانی WWW.141.IR



نشست خبری سازمان راهداری و تشریح آخرین اقدامات  
در خصوص مطالبات رانندگان

## موضع رسمی

برای تکمیل گزارش اصلی این شماره، قصد داشتیم گفتگوی اختصاصی با مدیران سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای ترتیب دهیم که متأسفانه علی‌رغم پیگیری‌های بسیار، امکان آن فراهم نشد، بنابراین تا زمانی که این فرصت مهیا شود، عجلتاً نظر خوانندگان را به گزارش نشست خبری جلب می‌کنیم که با حضور فرامرزمداح، عضو هیات‌عامل و نماینده تام‌الاختیار سازمان راهداری در بخش برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری و داریوش امانی، عضو هیات‌عامل و معاون حمل و نقل این سازمان جهت تشریح آخرین اقدامات انجام شده در خصوص مطالبات کامیونداران معترض برگزار شد.

## ■ عضو هیات عامل

**سازمان راهداری: تشدید رسیدگی به تخلفات شرکت‌های حمل‌ونقلی از همان ابتدا به صورت ویژه مورد بررسی قرار گرفته و در کلیه استان‌ها تخلفات شرکت‌ها در محل بازرسی رصد می‌شود. ضمن اینکه بازرسان ویژه‌ای را برای رسیدگی به امور استان‌ها انتخاب کرده‌ایم که عملکرد شرکت‌ها را زیر نظر بگیرند**

این عضو هیئت عامل سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای ادامه داد: «در سامانه ۱۴۱ بخشی را تحت عنوان شکایات گذاشته‌ایم که رانندگان می‌توانند عکس بارنامه و تصویران را بارگذاری کنند و با تمام مستندات خود از شکایتی که دارند را برای سازمان ارسال کنند».

مداح همچنین با توضیح اینکه مطالبات رانندگان کامیون به سه دسته عمده تقسیم می‌شود، گفت: «هر یک از مطالبات به دستگاه خاصی مربوط می‌شود. یکی از آنها مانند قانون سخت و زیان‌آور بودن شغل رانندگی باید از سوی مجلس شورای اسلامی پیگیری شود و نظر سازمان این است که این قانون به طور خاص به تصویب برسد. دسته دوم به دستگاه‌های دولتی خارج از وزارت راه و شهرسازی مثل سازمان تامین اجتماعی و شرکت نفت مرتبط بود و دسته سوم باید از طریق این وزارتخانه و سازمان راهداری در دستور کار قرار گیرد».

وی با بیان این‌که سازمان راهداری از ابتدای اعتراضات رانندگان کامیون، پیگیری مطالبات آنها را که از قبل آغاز کرده بود با سرعت و قدرت در دستور کار قرار داد، توضیح داد: «برای مطالبات اصلی رانندگان کارگروه‌هایی تشکیل شد که در هر یک از آنها نمایندگان اصناف حضور داشتند. در حال حاضر هر یک از این کارگروه‌ها چند جلسه مختلف برگزار کرده‌اند و در آنها به مطالبات رسیدگی شده است».

او با اشاره به شکایتی که رانندگان از برخی پایانه‌های حمل بار داشتند، تاکید کرد: «رانندگان معتقد بودند در برخی از این پایانه‌ها عدالت وجود ندارد و شرایط برای رانندگان متفاوت است. از این‌رو، جلساتی برگزار شد تا برای کامیون‌های ملکی که بغل‌نویسی شده‌اند شرایط به طور دقیق مشخص شود».

مداح افزود: «بحث بیمه تکمیلی نیز یکی دیگر از دغدغه‌های رانندگان بود که خوشبختانه با انجام پیگیری‌های لازم از سازمان تامین اجتماعی در این رابطه نیز مطالبات به طور دقیق پیگیری شده است و در حال حاضر در مرحله انتخاب شرکت بیمه هستیم و سطح خدمات برای بیمه تکمیلی تعیین شده است».

این عضو هیات عامل سازمان راهداری با بیان اینکه یکی از مهم‌ترین مطالبات کامیونداران وضعیت رسیدگی به تخلفات شرکت‌های حمل‌ونقلی است ادامه داد: «تشدید رسیدگی به تخلفات شرکت‌های

حمل‌ونقلی از همان ابتدا به صورت ویژه مورد بررسی قرار گرفته و در کلیه استان‌ها تخلفات شرکت‌ها در محل بازرسی رصد می‌شود. ضمن اینکه بازرسان ویژه‌ای را برای رسیدگی به امور استان‌ها انتخاب کرده‌ایم که عملکرد شرکت‌ها را زیر نظر قرار بگیرند».

مداح با اشاره به راه‌اندازی بازارگاه‌های الکترونیکی اضافه کرد: «در بخش حمل‌ونقل جاده‌ای، آیین‌نامه بازارگاه‌های الکترونیکی تدوین شده است و هم اکنون برخی شرکت‌ها توانسته‌اند مجوزهای لازم را دریافت کنند که این موضوع می‌تواند دلال‌ها را از چرخه حمل‌ونقل خارج کند».

## ریشه اصلی اعتراضات؛ نوسانات ارزی

داریوش امانی، معاون حمل‌ونقل سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای نیز در این نشست خبری تاکید کرد: «با هدف کوتاه کردن دست دلالان و واسطه‌گران لازم است قطعات و امکانات مورد نیاز رانندگان با ارز مصوب و به صورت مستقیم در اختیار آنها قرار گیرد».

او در پاسخ به سوال یکی از خبرنگاران در خصوص چرایی آغاز اعتراضات کامیونداران، این اعتراضات را مربوط به افزایش نرخ ارز دانست و افزود: «نوسانات ارزی ریشه اصلی اعتراضات است چرا که باعث افزایش قیمت لوازم‌بدکی روغن و لاستیک شد و به طرز عجیبی هزینه‌های کامیونداران را افزایش داد».

وی با بیان اینکه دلیل دیگر اعتراض کامیونداران عدم تغییر نرخ حمل طی سال‌های اخیر بود، گفت: «پیش از این تعیین نرخ کرایه حمل توافقی بود، اما پس از مدتی شامل نرخ‌گذاری بر اساس قیمت‌های سازمان حمایت از مصرف کننده و تولیدکننده قرار گرفت. در حال حاضر کرایه حمل به مدل نرخ‌گذاری توافقی برگشته است و افزایش قیمت ۲۰ درصدی در نرخ حمل بار اعمال شده است».

امانی با اشاره به درخواست‌های بیمه‌ای رانندگان نیز گفت: «در سال ۸۰ طبق قانون دولت مکلف شد ۵۰ درصد یارانه بیمه رانندگان را پرداخت کند و باید هزینه آن را به تامین اجتماعی پرداخت می‌کرد که مدت زمان این تامین اعتبارات برای سازمان تامین اجتماعی انجام نشد و بیمه رانندگان به مدت دو روز بدون احتساب یارانه دولت محاسبه شد. ما بعد از شروع اعتراضات

و با صندوق پستی ۱۴۱۵۵-۳۷۷۳ به سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای انعکاس دهند».

مداح خاطر نشان کرد: «برخی رانندگان ترجیح می‌دهند شکایات خود را از شرکت‌های حمل‌ونقلی به صورت ناشناس مطرح کنند و به همین دلیل ما روش پستی برای ارسال نامه‌های آنها را انتخاب کردیم».

او با اشاره به اینکه تاکنون ۵ هزار پیامک شکایت رانندگان دریافت شده است، افزود: «با این حال خیلی از رانندگان ترجیح می‌دهند مشکلات موجود را به صورت شفاهی مطرح کنند و به همین دلیل تاکنون ۶۵۰ مورد شکایت شفاهی دریافت کرده‌ایم».

مداح تاکید کرد: «با ارسال نرخ واقعی حمل بار از طریق پیامک و بدون واسطه به رانندگان و مقایسه آن با رقم درج شده در بارنامه برخط شرکت‌های حمل‌ونقل متخلف در تعیین حق کمیسیون را شناسایی می‌کنیم».



■ معاون حمل و نقل سازمان راهداری: ما درباره توزیع لاستیک با ارزش دولتی جلسات زیادی با سازمان حمایت از مصرف کننده و وزارت صنعت، معدن و تجارت داشتیم و به آنها پیشنهاد دادیم در پایانه‌های بار و مسافر، غرفه‌های رایگان در اختیارشان قرار دهیم تا لاستیک را به صورت مستقیم و بدون حضور واسطه به دست رانندگان برسانند

۱۹ درصد، تهران - زاهدان ۱۹ درصد، تهران - یزد ۲۰ درصد، تهران - بندرعباس ۲۰ درصد، تهران - بوشهر ۲۴ درصد و اصفهان - اهواز ۲۴ درصد افزایش یافته است.»

معاون حمل و نقل سازمان راهداری درباره نحوه توزیع لاستیک با ارزش دولتی به رانندگان شرکت‌های حمل و نقلی توضیح داد: «یکی از مطالبات رانندگان در خصوص خرید لاستیک با ارزش دولتی است؛ چه از شرکت‌هایی که لاستیک واردات می‌کنند و چه از شرکت‌های داخلی. ما درباره این موضوع جلسات زیادی با سازمان حمایت از مصرف کننده و وزارت صنعت، معدن و تجارت داشته‌ایم و به آنها پیشنهاد دادیم در پایانه‌های بار و مسافر، غرفه‌های رایگان در اختیارشان قرار دهیم تا لاستیک را به صورت مستقیم بدون حضور دلال و واسطه‌گر به دست رانندگان برسانند.»

او تصریح کرد: «آنها قول دادند این موضوع پیگیری کنند و آقای جهانگیری هم این موضوع را به ادارات کل استان ابلاغ کرده است که قطعات و امکانات مورد نیاز رانندگان با ارزش مصوب و به صورت مستقیم در اختیار آنها قرار می‌گیرد.»

امانی در پاسخ به پرسش خبرنگار ترابران مبنی بر اینکه اگر بر کارآمد بودن بخشنامه‌هایی مانند بخشنامه جدید اوزان و ابعاد حمل بار اطمینان دارید، به چه دلیل در مقابل اعتراض رانندگان، اجرای آن تعلیق شده است، گفت: «ما باور داریم که بخشنامه ابعاد و اوزان حمل و بار لازم الاجراست، همچنانکه در صنف حمل و نقل نیز موافقان بسیاری دارد، اما زمانی که اعتراضات بالا می‌گیرد، چاره‌ای جز تعلیق آن نداریم.»

کمیسیون ویژه رسیدگی به تخلفات شرکت‌های حمل و نقل در سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای با هدف تسریع در رسیدگی به مشکلات رانندگان در بخش تضییع حقوق آنان توسط برخی شرکت‌های حمل و نقل، به پرونده ۱۷۲ پرونده تخلف در اخذ کمیسیون اضافی و عدم پرداخت کرایه رسیدگی کرده است.

در این نشست، عباسعلی بنی‌اسدی مدیرکل دفتر حقوقی و تدوین مقررات سازمان راهداری نیز اعلام کرد: «کمیسیون ویژه رسیدگی به تخلفات شرکت‌های حمل و نقل در سازمان با هدف تسریع در رسیدگی به مشکلات رانندگان در بخش تضییع حقوق آنان توسط برخی

به سرعت برای رفع این موضوع با سازمان تامین اجتماعی و وزارت کار وارد مذاکره شدیم و این مشکل رانندگان مرتفع شد.»

معاون حمل و نقل سازمان راهداری با اشاره به دستمزد بازنشستگی رانندگان تاکید کرد: «ضریب بازنشستگی رانندگان از ۱/۳ به ۱/۵ رسیده است و از این پس رانندگان با بالاترین ضریب بازنشسته می‌شوند.»

امانی در عین حال تصریح کرد مطالبات رانندگان به چند مجموعه مربوط است و همه آن به سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای مربوط نمی‌شود: «این نکته اهمیت دارد که ما حتی قبل از شروع اعتراضات و از ابتدای سال ۹۷ بخشی از اصلاحیه‌ها را در دستور کار قرار داده بودیم و حتی اگر کامیونداران اعتراض هم نمی‌کردند این مشکلات حل می‌شد.»

وی با اشاره به نحوه محاسبه نرخ حمل بار بر مبنای تن کیلومتر گفت: «تا ماه آینده اطلاعات دقیق از نرخ بار بر اساس مولفه‌هایی مانند محاسبه کرایه بر مبنای تن کیلومتر نوع بار، نوع مسیر برای رانندگان پیامک می‌شود. در حال حاضر، شماره تماس ۴۵۰ هزار راننده را در اختیار داریم که قیمت‌های حمل بار براساس سازوکار جدید برای آن‌ها پیامک خواهد شد.»

وی با بیان اینکه متأسفانه نرخ‌های شرکت‌های حمل و نقلی در برنامه به ثبت می‌رسند با نرخی که به کامیوندار اعلام می‌کند تفاوت دارد گفت: «با توجه به اینکه برنامه بر خط صادر می‌شود شماره برنامه و وزن بار برای رانندگان پیامک و مشخص می‌شود که چقدر دریافتی خالص خواهند داشت که در این صورت اختلاف رانندگان با شرکت‌های حمل و نقل بار برای تعیین حق کمیسیون هم مرتفع خواهد شد؛ چراکه اطلاعات دقیق از محاسبه قیمت حمل بار در اختیار رانندگان قرار خواهد گرفت و شفاف‌سازی می‌شود.»

امانی با اشاره به افزایش ۲۰ درصدی نرخ حمل گفت: «قبل از شروع اعتراضات رانندگان نسبت به افزایش قیمت کرایه حمل بار اقدام کرده بودیم و جزئیات افزایش قیمت برای مسیرهای مختلف در سطح کشور به استان‌ها ابلاغ شده است. اکنون قیمت کرایه بار در مسیر تهران - قم ۱۵ درصد، در مسیر قزوین - تهران ۲۲ درصد، در تهران - تبریز ۱۵ درصد، تهران - مشهد ۱۵ درصد، تهران - بیرجند ۱۹ درصد، تهران - شیراز

شرکت‌های حمل و نقل، به پرونده ۱۷۲ پرونده تخلف در اخذ کمیسیون اضافی و عدم پرداخت کرایه رسیدگی کرده است.»

او با بیان این که تاکنون در یازده اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استانی کمیسیون‌های ویژه ماده ۱۲ در زمینه برخورد با تخلفات مربوط به تضییع حقوق رانندگان برگزار شده است، افزود: «از مجموع ۱۱۹ پرونده بررسی شده، مبادرت به صدور آرای لغو پروانه فعالیت و تعطیلی ۱۷ شرکت، ۷۲ شرکت جریمه نقدی، ۲۰ شرکت تذکر و ۱۰ مورد برائت گردیده است.»

بنی‌اسدی همچنین تصریح کرد: «نمایندگان ستاد مرکزی سازمان راهداری نیز ۶ جلسه کمیسیون ویژه در محل پایانه بار تهران، پایانه بار امیرکبیر اصفهان و خراسان رضوی برگزار کردند که پس از بررسی ۵۳ پرونده تخلف، ۱۷ شرکت به لغو پروانه و تعطیلی و ۳۳ مورد به جریمه نقدی محکوم شدند.»





تشکل های صنفی حمل و نقل در ایالات متحده چگونه خلق می شوند  
و چه می کنند؟

## نسخه آمریکایی

کاوش ساعی

انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا سازمانی بسیار قدرتمند است که دولت بر اساس آمار و اطلاعات آنها، بسیاری از برنامه های بستر سازی سیستم حمل خود را سازمان دهی و برنامه ریزی می کند و البته این انجمن ها نیز با برنامه ریزی بسیار مدون و حق عضویت اعضای ثابت و کلاس ها و سمینارهای بسیار مفید و دخالت های موثر در وضع قوانین، سبب پویایی صنعت حمل و نقل ایالات متحده در عرصه های مختلف شده اند.

سبک کار حمل و نقل و تنوع حمل و نقل باعث شده که دسته های کاری گوناگون در انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا شکل گیرد؛ مثلاً در ایالت های مجاور دریا یا رودخانه های قابل کشتیرانی در آمریکا، انجمن شرکت های کشتیرانی وجود دارد که شرکت های بزرگ کشتیرانی دنیا که دفتری در آن ایالت، شهر و یا شهرهایی از آن ایالت دارند عضو این انجمن هستند (مدیران دفاتر یک شرکت کشتیرانی بزرگ ممکن است در ده ها انجمن صنفی در شهرهای مختلف عضو باشند و گاه این مدیران

طی «خرده بحران» اخیر اعتصاب رانندگان کامیون ها، از یک نقیصه نادیده بخش حمل و نقل هم رونمایی شد: نقص نمایندگی. مشکلی که در ساختار اجتماعی متمیزه شده ایران و به ویژه در بخش حمل و نقل جاده ای به صورتی حاد نمایان شده است. نقص نمایندگی که در چگونگی تشکیل یابی فعالان اقتصادی، نازل بودن نقش تشکل ها و گاه حتی در تعدد آنها دیده می شود، البته در همه جای جهان به چشم می آید، ولی در ایران اخیراً موجب یک بحران ناگهانی (اعتصابی بدون ابعاد مکانی و زمانی مشخص) شده است. تجربیات زیادی در زمینه نمایندگی و تشکل یابی در جهان وجود دارد و می توان از سایه روشن های تجربیات دیگران برای اتخاذ رویکردهای سازنده استفاده برد. مطلبی که می خوانید در همین زمینه است. مطالعه آن را به همه بخش های حمل و نقل و به ویژه مدیران تشکل ها و فعالان صنفی پیشنهاد می کنیم.



■ هیات مدیره برخی از انجمن‌ها می‌توانند از اعضا یا صاحبان شرکت‌های حمل‌ونقل فعال نباشند و گاه نیروها و مدیران این انجمن‌ها از بین اساتید دانشگاه‌ها یا دانش‌آموختگان این رشته‌ها برای کار در انجمن‌های صنفی شهرها و ایالت‌ها به کار گرفته شده و در ازای خدماتشان حقوق دریافت می‌کنند

■ انجمن‌های شهری هر اطلاعاتی را که درباره انجمن‌های دیگر یا سطوح بالاتر نیاز داشته باشند از طریق انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا یا انجمن‌های ایالتی دریافت می‌کنند و در مقابل، هرگونه اطلاعاتی که لازم باشد در اختیار انجمن‌های ایالتی، انجمن سراسری و یا حتی انجمن شهرهای دیگر قرار می‌دهند

زیرمجموعه انجمن‌های ایالتی هستند و اعضای هیات مدیره انجمن‌های شهری در انجمن‌های ایالتی که در مرکز ایالت تشکیل می‌شوند نیز شرکت می‌کنند و انجمن‌های ایالتی هم عضو انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا هستند که در واقع سردمدار همه ایالات متحده است.

هیات مدیره برخی از این انجمن‌ها می‌توانند از اعضا یا صاحبان شرکت‌های حمل‌ونقل فعال نباشند و گاه نیروها و مدیران این انجمن‌ها از بیرون و از بین اساتید دانشگاه‌ها یا دانش‌آموختگان این رشته‌ها برای کار در انجمن‌های صنفی شهرها و ایالت‌ها به کار گرفته شده و در ازای خدماتشان حقوق دریافت می‌کنند.

هیات مدیره انجمن حمل‌ونقل سراسری ایالات متحده با رای و براساس موقعیت و کارکرد یک عضو در انجمن شهری و ایالتی و ایده‌هایی که پیاده کرده است، از سوی سایر اعضا برگزیده می‌شود. تعداد آنها ۲۳ نفر است که از هر نوع سبک حملی اعم از دریایی، هوایی، زمینی و ریلی و فرورادری انتخاب می‌شوند و در کمیته‌های مربوط به آن شاخه حمل به‌عنوان رئیس و معاون و... فعالیت می‌کنند.

تمام انجمن‌های ایالتی و شهری از سیستم‌های الکترونیکی و آمارگیری تقریباً یکسانی پیروی می‌کنند و اگر مدیریت انجمن صنفی در این سازمان‌دهی ابتکاری انجام داده و نتایج عینی خوب یا حتی تجربه بدی داشته باشد، به‌عنوان گزارش به انجمن ایالتی و انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا ارسال می‌کند تا سایر انجمن‌ها از این تجربیات استفاده کنند.

سه دستاورد بسیار موفق این انجمن‌ها، اتحادشان در پیاده‌سازی تصمیمات گرفته شده، سیستم آمارگیری و تحلیل دقیق و ثبت تجربیات است که همسو با انجمن ایالت و انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا صورت می‌گیرد. انجمن‌های شهری هر اطلاعاتی را که درباره انجمن‌های دیگر و یا سطوح بالاتر نیاز داشته باشند توسط انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا یا انجمن ایالت مربوط به خودشان دریافت می‌کنند و در مقابل، هرگونه اطلاعاتی که نیاز باشد در اختیار انجمن‌های ایالتی و انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا و یا حتی انجمن شهرهای دیگر قرار می‌دهند.

در این میان، جلسات دوره‌ای بین انجمن‌های حمل‌ونقل شهرهای مختلف، بین صنوف مختلف در یک شهر یا در چند شهر صورت می‌گیرد و



نیز برای هماهنگی کاری جهت در پیش گرفتن سیاست واحد و در راستای سیاست‌های انجمن حمل‌ونقل آمریکا و منافع خطوط کشتیرانی جلسه می‌گذارند.

روسای دفاتر که اغلب آمریکایی هستند، گاه براساس انتخاب اعضای انجمن شهر، به‌عنوان نماینده آن خط کشتیرانی در انجمن حمل‌ونقل ایالتی شرکت می‌کنند و گاه حتی به‌عنوان عضو هیات مدیره انجمن ایالتی نیز انتخاب می‌شوند. در مورد حمل‌ونقل ریلی (براساس شبکه خط آهن باری) و هوایی نیز (بر پایه فرودگاه‌های طرف قرارداد ایرلاین‌ها) همین موضوع صدق می‌کند. بدین ترتیب هر ایالت دارای دریا، خط آهن و فرودگاه می‌تواند عضو هر کدام از دسته‌های شقوق مختلف حمل در انجمن حمل‌ونقل سراسری آمریکا باشد. در این میان، شهرها نیز برای خود انجمن‌های صنفی دارند. این انجمن‌ها می‌توانند انجمن صنفی کامیونداران، واگن‌داران و اگر شهر بندرگاهی باشد دفاتر کشتیرانی‌ها باشند.

پس در نگاهی ساده، انجمن‌های صنفی شهرها

■ **تمام ابلاغیه‌های دولتی در مورد وضع مالیات، عوارض و استانداردهای جدید جاده‌ای و حمل بار و قوانین بندرگاه‌ها، زمانی برای همگان رسمیت دارد که انجمن حمل و نقل سراسری، به انجمن‌های ایالتی و آنها نیز به نوبه خود به تمامی انجمن‌های شهری ابلاغ کنند**

■ **تمامی وزارتخانه‌ها و اداره بزرگراه‌ها، آمارهای اطلاعاتی موردنیاز خود را از طریق انجمن سراسری شرکت‌های حمل و نقل آمریکا تهیه می‌کنند. اگر اطلاعات مهیا باشد، در اختیار قرار می‌گیرد و اگر نباشد در بازه زمانی مشخص فراهم شده و از سفارش دهندگان غیرانجمنی و صنفی، بابت آن حق الزحمه دریافت می‌شود**

انجمن ایالتی این دستورالعمل‌ها و قوانین را مستقیماً به شرکت‌های فعال در این حوزه ارسال می‌کند. شرکت‌های فورواردر نیز انجمن صنفی دارند که زیرمجموعه انجمن ایالتی و انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا محسوب می‌شوند. تمامی وزارتخانه‌ها و اداره بزرگراه‌ها مشکلات، ایده‌ها و آمار اطلاعاتی موردنیاز خود را از انجمن سراسری شرکت‌های حمل و نقل درخواست می‌نمایند. اگر اطلاعات درخواستی مهیا باشد، در اختیار آنها قرار می‌گیرد و اگر مهیا نباشد این اطلاعات را برایشان در بازه زمانی مشخصی فراهم می‌شود. انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا بابت این اطلاعات از سفارش دهندگان غیرانجمنی و صنفی، پول دریافت می‌کند.

هر چهار سال یکبار، همایشی با دعوت از کلیه اعضای ایالتی و شهری انجمن‌های کشور برگزار می‌شود که معمولاً یک هفته طول می‌کشد، در این همایش‌ها، سیاست‌های چهار سال پیش روی بر اساس آمار و تصمیم‌گیری‌ها مجمع عمومی کل اعلام می‌گردد و در صورت نیاز به انتخابات، انتخابات صورت می‌گیرد. هر دوره انتخاباتی ۷ ساله است و هر شخص می‌تواند دو دوره غیرمتناوب کاندید شود و فقط دو دوره حق عضویت در مدیریت انجمن را دارد.

در جلسه‌های چهار ساله، انجمن‌های کشتیرانی، ریلی، جاده‌ای، هوایی و فورواردری جلسات مجزایی با هیات مدیره انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا برگزار و مشکلات و معضلاتی را که در آینده ممکن گریبانگیرشان شود، بیان می‌کنند و در صورتی که هماهنگی بین اعضای صنف با اعضای صنف دیگری وجود نداشته باشد و سبب مشکل برای هر دو گروه شود، اعلام می‌کنند تا انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا با کارشناسانی که استخدام کرده است، راهکار را دریافت و پس از رایزنی با مقامات دولتی و حقوقدان‌ها، اقدام به هماهنگی بین انجمن‌های مختلف با سبک‌های حمل گوناگون در سرتاسر کشور نماید.

کسانی که به‌عنوان کارکنان انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا برگزیده می‌شوند حق عضویت در انجمن‌های صنفی ایالتی و شهری را ندارند، اما پس از پایان دوره می‌توانند به‌عنوان مشاور با انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا یا انجمن‌های ایالتی کماکان همکاری داشته و حقوق دریافت

کنند. یک شرکت فورواردر با مجوز همه روش‌های حمل می‌تواند عضو تمامی انجمن‌های حمل اعم از کشتیرانی، هوایی، زمینی، ریلی و بارفرآور باشد، ولی باید برای هرکدام از آنها حق عضویت سالانه و ماهانه جدایی بپردازد.

### حق عضویت در انجمن سراسری حمل و نقل آمریکا چقدر و بر چه مبنایی است؟

در آمریکا حق عضویت در انجمن سراسری حمل و نقل کشور بر اساس میزان درآمد هر شرکت فرق می‌کند. در واقع این حق عضویت بر اساس درآمد شرکت‌ها دسته‌بندی می‌شود، ولی همه شرکت‌ها از نظر دریافت خدمات یکسان هستند. این هزینه هر سال به‌روز می‌شود و گاه تغییری نمی‌کند، اما همواره اعلان عمومی می‌شود.

هزینه عضویت در انجمن سراسری حمل و نقل آمریکا جدا از هزینه انجمن‌های ایالتی، شهری و حتی صنفی شرکت‌های حمل و نقل است و هر ایالت و صنف و انجمنی می‌تواند راهکار خودش را برای عضویت در انجمن‌های محلی و ایالتی داشته باشد، اما همه این انجمن‌های صنفی مرتبط با حمل و نقل در آمریکا می‌بایست در انجمن سراسری حمل و نقل آمریکا ثبت شوند و نحوه کارشان روشن باشد و اگر شرکتی از انجمنی شکایت داشته باشد، انجمن سراسری حمل و نقل بررسی شکایت را بر عهده می‌گیرد. شرکت‌هایی که هزینه یک سال عضویت را یکجا بپردازند، ۵ درصد تخفیف خواهند داشت. هزینه عضویت در زمستان و پاییز بیشتر است، دلیل این امر بیشتر بودن فعالیت تجاری و حمل و نقل در فصل زمستان و پاییز در آمریکاست.

همانطور که گفته شد، حق عضویت براساس درآمد شرکت‌هاست و انجمن این میزان درآمد را براساس گزارش مالیاتی سالانه، نخست از شرکت حمل و نقل مذکور استعلام کرده و سپس این رقم را با اداره قدرتمند و دقیق مالیات آمریکا به اسم IRS چک می‌کند. گفتنی است جریمه هر مغایرت عمدی در مالیات یک شرکت، برای بار اول ۱۵ برابر مبلغی که IRS مشخص می‌نماید و برای بار دوم ۲۸ برابر است و برای بار سوم، مجوز شرکت باطل می‌شود، از این روی هیچ شرکت حملی چنین ریسکی نمی‌کند.

همین امر سبب اتخاذ تصمیم واحد و نامه‌نگاری‌ها و طرح مشکل و راهکارها، نخست در تعامل با انجمن صنفی شهری، سپس ایالتی و در نهایت با انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا می‌شود.

تمامی ابلاغیه‌های دولتی در مورد وضع مالیات، عوارض و استانداردهای جدید جاده‌ای و حمل بار و قوانین بندرگاه‌ها، زمانی برای همگان رسمیت دارد که انجمن حمل و نقل سراسری آمریکا، به انجمن‌های ایالتی و آنها نیز به نوبه خود به تمامی انجمن‌های شهری ابلاغ کنند. اگر شهری انجمن نداشته باشد،



■ حق عضویت در انجمن سراسری حمل و نقل ایالات متحده براساس میزان درآمد هر شرکت متفاوت است ولی همه شرکتها از نظر دریافت خدمات یکسان هستند. هزینه عضویت در زمستان و پاییز بیشتر است که دلیل آن بیشتر بودن فعالیت تجاری در فصل زمستان و پاییز در آمریکاست

■ انجمن میزان درآمد شرکتها را براساس گزارش مالیاتی سالانه، نخست از خود شرکت استعلام کرده و سپس این رقم را با اداره قدرتمند مالیات آمریکا به اسم IRS چک می کند. جریمه هر مغایرت عمدی در مالیات، برای بار اول ۱۵ برابر مبلغی که IRS مشخص می کند و برای بار دوم ۲۸ برابر است و برای بار سوم، مجوز شرکت باطل می شود

- رفع نواقص قانونی و نقاط مبهم به عنوان مشاور با متخصصین خود برای دولت و سنا - هماهنگی بین انواع سیستم های حمل (دریایی، زمینی، هوایی، ریلی) برای کاهش تنش و روان تر شدن و تسهیل روابط حمل و نقل های ترکیبی - همکاری با گمرک برای تسهیل و سرعت بخشیدن به امور گمرکی با رعایت قانون و ابلاغ بخشنامه های گمرکی به تمامی شرکتها در سرتاسر کشور - بررسی عملکرد توزیع کننده لوازم یدکی مورد نیاز صنعت حمل و نقل در آمریکا - آسیب شناسی و نیازسنجی های سخت افزاری و نرم افزاری صنعت و پیشنهاد ساخت محصولات جدید یا نرم افزارهای کاربردی - بایگانی، ثبت تجارب، مستندسازی و طبقه بندی برای استفاده تمامی اعضا از اطلاعات - پیش بینی چالش های آینده و برنامه ریزی درازمدت بر روی آنها و توصیه و ابلاغ به تمامی انجمن ها و شرکت های زیرپوشش - برگزاری کلاس های فیاتا و سمینارهای فیاتا - برپایی انواع سمینارهای حمل و نقل - برگزاری آزمون های توانایی سنجی شرکتها - تهیه و فروش اطلاعات مورد نیاز وزارتخانه های آمریکا از سیستم حمل و نقل آمریکا - بررسی کنوانسیون ها و تعهدات بین المللی و ارائه توصیه درباره پیامدهای آن به نهادهای دولتی درگیر در مذاکرات - همکاری با کالجها و دانشگاه های دارای رشته حمل و نقل یا رشته های مرتبط با حمل و نقل مانند مالی و بازرگانی - توصیه به دولت برای بسترسازیها در زمینه فرودگاه، بندرگاه و بندرگاه خشک و ... و مشاوره به شرکت های خصوصی و سرمایه گذاران. - کنترل سهام بورس شرکت های حمل و نقل در بورس های گوناگون آمریکا و جهان - مشاوره به سرمایه گذاران در صنعت حمل و نقل - همکاری با اداره مالیات آمریکا و بررسی نوع عملکرد و همکاری با شرکت های حمل و نقل برای حسابرسی و روش اعلان سود و زیان به اداره مالیات برای شفاف سازی امور مالیاتی - بررسی عملکرد و نیازهای صنعت بیمه درگیر با حمل و نقل - همکاری در برگزاری نمایشگاه های مختلف در سرتاسر کشور

در آمریکا پرداخت مالیات سبب افزایش اعتبار در بانک و کلیه انجمن ها و تسهیلات بانکی و توسعه ای می گردد و شرکتی که مالیات بیشتری بدهد، اعتبار بیشتری حتی با سود ۱ درصد را می تواند از بانکها دریافت نماید زیرا مالیات بالا، نشانگر گردش مالی و سود بالای یک شرکت است.

انجمن سراسری حمل و نقل آمریکا، مسئول برگزاری کلیه کلاس های فیاتا و سمینارهای فیاتا در سرتاسر آمریکا است و درآمد حاصل از این کلاس ها و دوره ها هم صرف کارهای توسعه ای انجمن می گردد.

### فعالیت های اصلی انجمن سراسری حمل و نقل آمریکا

انجمن سراسری حمل و نقل آمریکا با توجه به گستردگی فعالیت های فهرست انبوهی از وظایف را انجام می دهد، اما اصلی ترین فعالیت های این انجمن به شرح زیر است:

- ثبت آماری میزان عملکرد و فعالیت شرکت های حمل و نقل داخلی و خارجی در آمریکا - ارائه مشاوره به شرکتها در زمینه قوانین حمل و نقل جاری در سایر کشورها و یافتن راه حل برای تسهیل انواع روند حمل و نقل در کشورهای دیگر برای حامل های آمریکایی و شرکت های آمریکایی - پیگیری شکایات شرکت های حمل و نقل در واحد حقوقی انجمن از نمایندگان و متخلفین در کشورهای دیگر - رسیدگی به شکایات و حل مشکلات حقوقی شرکت های حمل با یکدیگر - بازرسی قیمت های کامیون، کشتی، انواع کانتینر، قطار، واگن، تریلی، موتور پمپ، لوله، هواپیما و وسایل بارگیری و توزیع و تخلیه برای واقعی بودن قیمت در بازار و عدم افزایش بی دلیل قیمت ها در بازار و سعی در ثابت نگه داشتن قیمت ها با مشاوره های فنی و مدیریتی - بررسی و پیش بینی قیمت سوخت از طریق مجراهای آماری بازار نفت - تدوین قوانین یکسان بین انجمن های ایالتی و ادارات فدرال وزارت راه و ارتباطات آمریکا - همیاری در تدوین قوانین و استانداردهای لازم وسایل حمل و نقل نوین برای شرکت های آمریکایی (حمل لوله ای و فضایی)



- حمل کالای کانتینری، فله و هوایی از کلیه کشورهای اروپایی، خاور دور و امریکایی به امارات و ایران.
- انجام کلیه امور حمل صادراتی کالا از امارات به بنادر ایران و کلیه کشورها.
- انجام کلیه امور صادرات مجدد و تعویض کانتینر در منطقه آزاد جبل علی بدون نیاز به ضمانت عوارض و بازرسی برای کالاهای دریایی از بندر جبل علی امارات به بنادر ایران و کلیه کشورها.
- انجام کلیه امور صادرات مجدد برای کالاهای هوایی از فرودگاه های دبی به فرودگاه های ایران و کلیه کشورها.

برای انجام مشاوره و استعلام قیمت با ما تماس بگیرید

تلفن: ۰۰۹۷۱۴ ۵۶۴۶۳۱۱  
۰۰۹۷۱۴ ۵۶۴۶۳۲۲  
تلفن همراه: ۰۰۹۷۱ ۵۵ ۷۶۶۳۹۰۸  
ایمیل: ali@oas.ae  
www.oas.ae



تراپراک

ماهنامه اقتصاد تراپراک ایران

شماره حساب: ۰۱۱۱۷۸۳۲۷۳۰۰۱ | بانک صادرات

شماره شبدا: ۵۱۰۱۹۰۰۰۰۰۰۰۱۱۱۷۸۳۲۷۳۰۰۱

شماره کارت: ۹۳۶۱-۶۵۷۴-۶۹۷۴-۶۰۳۷

به نام ماهنامه تراپراک (پریوایر نیو و شرکا) واریز نمایید.

تراپراک از تمامی دست‌اندرکاران و کارشناسان حمل و نقل دعوت می‌کند با دریافت اشتراک ماهنامه، این گروه مطبوعاتی را در جهت تداوم انتشار، استمرار حضور و نقش‌آفرینی بیشتر در عرصه اطلاع رسانی در بخش حمل و نقل یاری نمایند.

پیش‌تاز 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



## «قاپ زدن کاسه خالی»

مهرداد خواجه‌نوری

البته تیتراژ آن مقاله درخشان در کانال «جامعه نو» در فضای مجازی (که خود را رسانه روزنامه‌نگاران مستقل می‌داند) جامع‌تر از تیتراژ کوچک شده بالاست! وقتی ۴۰ سال پیش، در دعوی استکبار و استضعاف، متصدیان بزرگ حمل و نقل وقت که مالک عمده کامیون‌ها بودند، گریختند و پدیده خودمالکی کامیون‌ها شکل گرفت، بودند حتماً نخبگانی که آینده را پیش‌بینی کنند.

حالا راننده - مالک داریم با متصدی حمل و نقل کمیسیون‌بگیر (کدام مستکبر است و کدام مستضعف؟ خدا می‌داند) و البته که این خلط در تعریف مشاغل، در نهایت به «قاپ زدن کاسه خالی» منجر شد. راننده ماند و کامیون و قسط بانکی و هزینه‌ها (در شرایط علاقه دولت به چسبندگی قیمت‌ها و عشق به نمایش ارزانی) و متصدی حمل و کمیسیون غیرکافی و مسئولیت تام و تمام با توجه به قانون تجارت، در مقابل صاحب کالا.

رندی ایرانی، در تلاش برای تعادل قوا در این تعارض، در فکاهی‌ترین شکل، در بگو و مگو سر نصب دوربین در اتاق راننده (برای کنترل استفاده یا عدم استفاده از مواد مخدر) و تذکر راننده - مالک در مورد «شیرینی خواستن» نیروی انتظامی (در هر اندازه‌ای) خود را نشان می‌دهد، در حضور نمایندگان از قوه مقننه.

تیتراژی از مقالات گزارش اصلی این شماره «در جستجوی یک متر جدید» (عقل) است: بله، ولی با چه چشم‌اندازی در این خلط می‌بحث رندانه؟ فقط باید دعا کرد که «مائده» روابط اخیر ما با کشور روسیه، واردات کامیون‌های روسی نباشد، یا باشد؟

تیر ۱۳۹۷

جستجوی علل بنیادین پدیده‌های اقتصادی

## زره‌بین روی ریشه‌ها

تحلیل‌گران اقتصادی عموماً با فرض ثابت بودن «فضای سرمایه‌گذاری» و «محیط کسب‌وکار» کشور، از ارائه تحلیل‌های عمیق‌تر و تجویزهای بلندمدت‌تر شانه خالی می‌کنند. این در حالی است که ریشه بسیاری از مسائل اقتصادی کشور همین عوامل «ثابت فرض شده» است. آن‌ها این‌گونه تصور می‌کنند که چون حاکمیت هیچ علاقه‌ای برای تعدیل دیدگاه‌های خود جهت تغییر فضای سرمایه‌گذاری و بهبود محیط کسب‌وکار ندارد، ناچارند تحلیل‌ها و تجویزهایی متناسب با همین فضا و همین محیط ارائه دهند. گویی اقتصاددانان باور کرده‌اند که می‌توانند بار کج نظام اقتصادی کشور را طوری راهنمایی کنند که سالم به مقصد برسد. آن‌ها عموماً به حاکمیت و دولت گوشزد نمی‌کنند که بار کج به منزل نخواهد رسید و خربزه‌خور در نهایت لرزش ناشی از ناپرهیزی‌های خود را خواهد چشید.

کشف بزرگی بود این که ریشه استبداد آسیایی به خشکی و کم‌آبی دشت‌های وسیع آن برمی‌گردد و اگر استدلال‌ها متقن نبود، کسی به آن اعتنا نمی‌کرد. بسیاری از پدیده‌ها چنین هستند و دلایل بروز و ظهورشان را باید نه در عینیات سطحی که در ریشه‌هایی نادیده و پنهان‌شده در عمق جستجو کرد. دکتر میثم رادپور به عنوان یک اقتصاددان، مقاله حاضر را با همین دیدگاه پدید آورده است.





■ کارشناسان اقتصادی کشور هر زمان که موضوع یکی از مسائل اقتصادی داغ می‌شود، چپ و راست تحلیل و نسخه تجویز می‌کنند. در اغلب این تحلیل‌ها به دلایل سطحی بروز مسائل اقتصادی پرداخته می‌شود و راهکارهایی سطحی تر برای برون‌رفت پیشنهاد می‌شود. نتیجه چنین تحلیل‌هایی چیزی نیست جز تکرار همان مسائل، تکرار همان تحلیل‌ها و تکرار همان تجویزها

■ نظام ارزی کشور «نظام تثبیت - جهش» است؛ یعنی تا وقتی توان دولت اجازه می‌دهد بر سیاست تثبیت نرخ ارز اصرار می‌کنند و زمانی که فشارهای بازار عمده می‌شود، نرخ ارز بی‌افسار می‌شود

سر برمی‌آورد، هزینه‌هایش را به مردم تحمیل می‌کند و جایش را به مشکل دیگری می‌دهد. کارشناسان اقتصادی کشور نیز هر زمان که موضوع یکی از مسائل اقتصادی داغ می‌شود، چپ و راست تحلیل می‌کنند و نسخه تجویز می‌کنند. در اغلب این تحلیل‌ها به دلایل سطحی بروز مسائل اقتصادی پرداخته می‌شود و راهکارهایی سطحی تر برای برون‌رفت پیشنهاد می‌شود. نتیجه این‌گونه تحلیل‌ها چیزی نیست جز تکرار همان مسائل، تکرار همان تحلیل‌ها و تکرار همان تجویزها.

داستان نظام ارزی کشور مثال خوبی از این دست است. هر چند سال یک‌بار مساله قیمت ارز و نظام ارزی کشور برجسته می‌شود و کارشناسان به نظریه‌پردازی مشغول می‌شوند. یکی تعدیل نرخ ارز با نرخ تورم را چاره کار می‌داند؛ دیگری راه‌اندازی بازار آتی ارز را پیشنهاد می‌دهد؛ آن یکی به پیمان‌سپاری ارزی اشاره می‌کند؛ دیگری می‌گوید بازار ارز باید آزاد شود؛ آن دگر می‌گوید دلان باید نقره‌داغ شوند. خلاصه دوره پرنوسان ارزی با تمام ضایعاتش می‌گذرد و بعد از چند سال دوره پرنوسان دیگری آغاز می‌شود و روز از نو، روزی از نو.

پیش خود فکر می‌کردم اگر اونیل در سازمان برنامه و بودجه کشورمان کار می‌کرد و اگر ماموریت می‌یافت براساس یافته‌های پژوهشی به سوالات کلیدی راجع به نظام ارزی کشور پاسخ دهد، چه می‌گفت:

**آقای اونیل، لطفا توضیح دهید نظام ارزی کشور از چه نوعی است؟**

نظام ارزی کشور، «نظام تثبیت - جهش» است؛ یعنی تا زمانی که توان دولت اجازه می‌دهد، بر سیاست تثبیت نرخ ارز اصرار می‌شود و زمانی که فشارهای بازار عمده می‌شود، نرخ ارز بی‌افسار می‌شود.

**آثار اقتصادی نظام ارزی تثبیت - جهش چیست؟**  
در کشوری که نرخ تورم نسبتاً بالا و نظام سیاسی پرتنش دارد، استقرار نظام ارزی تثبیت - جهش، در دوره تثبیت از جذابیت‌های تولید و علی‌الخصوص صادرات می‌کاهد و واردات رواج و نرخ بیکاری افزایش می‌یابد. البته نرخ تورم در سطوح پایین تری قرار گیرد. در دوره جهش نیز همراه با افزایش عدم اطمینان‌های اقتصادی، بر نگرانی‌های صاحبان کسب‌وکار افزوده می‌شود؛

در دهه ۷۰، پل اونیل به‌عنوان معاون دفتر برنامه‌بودجه آمریکا، ماموریت یافت تا هزینه‌های دولت فدرال در حوزه سلامت عمومی را تحلیل کند. در آن زمان افزایش نرخ مرگ‌ومیر نوزادان یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های دولتمردان بود. اونیل مدیری بسیار وسواس و سخت‌گیر بود. هرگاه کسی به پاسخ سوالی می‌رسید، اونیل تلاش می‌کرد با طرح سؤالاتی دیگر، به عوامل ریشه‌ای دست یابد. یکی از همکارانش می‌گفت: هیچ‌گاه نشد به اونیل پاسخی بدهیم و او ما را ۲۴ ساعت دیگر به کار نگیرد. او استاد کشف دلایل ریشه‌ای بود.

بررسی‌ها نشان می‌داد مهم‌ترین دلیل افزایش نرخ مرگ‌ومیر نوزادان، «تولد زود هنگام» و دلیل اصلی تولد زود هنگام نیز «سوء تغذیه مادران در دوران بارداری» است؛ بنابراین، برای کاهش نرخ مرگ‌ومیر نوزادان کافی است تا رژیم غذایی مادران بهبود یابد؛ اما برای مبارزه با سوء تغذیه مادران، رژیم غذایی زنان می‌بایست پیش از دوران بارداری بهبود یابد؛ یعنی، دولت باید پیش از این‌که دختران به سن بلوغ برسند، آنها را آموزش دهد؛ یعنی سیاست‌گذاران باید محتوای جدیدی را تحت عنوان علوم تغذیه به برنامه درسی دانش‌آموزان دبیرستانی اضافه کنند.

اونیل با طراحی پرسش‌هایی راجع به چگونگی تدوین برنامه درسی جدید دریافت که بسیاری از معلمان به‌خصوص در مناطق روستایی به اندازه کافی راجع به اصول مقدماتی زیست‌شناسی نمی‌دانند؛ بنابراین دولت باید از طریق ارتقای سطح آموزش زیست‌شناسی به معلمان در دانشگاه، بر سطح آگاهی آنان در این حوزه از دانش بیفزاید تا معلمان بتوانند محتوای علوم تغذیه را با کیفیت بهتری به دختران نوجوان دبیرستانی منتقل کنند.

در نهایت در گزارش اونیل و همکارانش «ضعف در آموزش به معلمان» به‌عنوان عامل ریشه‌ای مرگ‌ومیر نوزادان عنوان شد. به لطف تحقیقات اونیل، نرخ مرگ‌ومیر نوزادان آمریکایی در حال حاضر ۶۸ درصد کمتر از دهه ۷۰ میلادی است. شناسایی دلایل ریشه‌ای مسائل و تلاش برای حل مسائل از طریق برطرف کردن دلایل ریشه‌ای، رویکرد غالب اونیل در طول زندگی کاری بود. اونیل در سال ۲۰۰۱ به‌عنوان وزیر خزانه‌داری آمریکا منصوب شد.

در کشورمان هرازگاهی مشکل اقتصادی عمده‌ای

■ در شرایطی که افزایش سطح تولید و کاهش نرخ بیکاری به دلیل عدم ایجاد فضای امن و محیط تسهیل کننده ناممکن است، کنترل نرخ تورم از طریق سرکوب نرخ ارز، ساده ترین، دم دست ترین و در عین حال، عوام پسندانه ترین سیاست اقتصادی دولت‌ها خواهد بود

■ ارتقای سطح تولید، نرخ اشتغال و حتی کاهش پایدار نرخ تورم تنها در بلندمدت و آن هم با ایجاد «فضای آرامش بخش سرمایه گذاری» و «محیط تسهیل کننده کسب و کار» امکان پذیر خواهد بود؛ فضا و محیطی که حاکمیت در طی دوران چهل ساله جمهوری اسلامی از ایجاد آن عاجز بوده است

یعنی شرایطی که تولید و اشتغال را به نفع سوداگری قربانی می کند. هم چنین نرخ تورم به شدت افزایش می یابد.

آقای اوئیل، چرا دولت انگیزه دارد چنین سیاست ارزی در پیش گیرد که نتیجه آن در کوتاه مدت کاهش نرخ تورم و در بلندمدت کاهش سطح تولید و افزایش نرخ بیکاری است؟

عمر دولت‌ها کوتاه است و به ناچار بسیار نزدیک بین هستند. آنها تمایل دارند در دوره تصدی گری خود با تثبیت نرخ ارز، آثار فوری و ملموس ضدتورمی این سیاست را به نمایش بگذارند و آثار بلندمدت تر و ناملموس تر ضدتولیدی سیاست تثبیت را به دست فراموشی

بسپارند. دولت‌ها همیشه آمادگی دارند به منظور نیل به اهداف سیاسی، به نفع اهداف کوتاه مدت، از اهداف بلندمدت صرف نظر کنند.

ضمن این که نظام ارزی کشور تنها یکی از عوامل اثرگذار بر سطح تولید و اشتغال است. ارتقای سطح تولید، نرخ اشتغال و حتی کاهش پایدار نرخ تورم، تنها در بلندمدت و آن هم با ایجاد «فضای آرامش بخش سرمایه گذاری» و «محیط تسهیل کننده کسب و کار» امکان پذیر خواهد بود؛ فضا و محیطی که حاکمیت در طی دوران چهل ساله جمهوری اسلامی از ایجاد آن عاجز بوده است. در شرایطی که افزایش سطح تولید و کاهش نرخ بیکاری به دلیل عدم ایجاد فضای امن و محیط تسهیل کننده ناممکن است، کنترل نرخ تورم از طریق سرکوب نرخ ارز، ساده ترین، دم دست ترین و در عین حال عوام پسندانه ترین سیاست اقتصادی دولت خواهد بود.

دولت انحصارگر بازار ارز است و عواید ناشی از فروش نفت، منابع ارزی لازم را برای حصول به هدف کوتاه مدت کاهش نرخ تورم (از طریق تثبیت نرخ ارز) فراهم می کند؛ بنابراین علت اصلی شکل گیری الگوی تثبیت - جهش نرخ ارز، «دولتی بودن بازار ارز» است که امکان تحقق سهل الوصول هدف یادشده را برای دولت فراهم می کند.

علت اصلی دولتی بودن بازار ارز نیز «دولتی بودن اقتصاد ایران» است، چراکه به معنی حضور پررنگ دولت در تمامی بازارها و از جمله بازار ارز است. اقتصاد ایران، دولتی است؛ چراکه «فضای سرمایه گذاری و محیط کسب و کار» کشور هیچ گاه برای فعالیت بخش خصوصی مناسب نبوده است و علت اساسی این مورد آخر نیز به «دیدگاه حاکمیت به مقوله حکمرانی» برمی گردد؛ دیدگاهی که غالباً ملاحظات اقتصادی را به نفع ملاحظات ایدئولوژیک قربانی کرده است.

اگر ریشه مسائل بازار ارز کشور به دولتی بودن اقتصاد برمی گردد، آیا خصوصی سازی براساس سیاست های کلی اصل ۴۴، مشکلات را مرتفع می کند؟

خصوصی سازی به معنای واقعی آن، تنها زمانی محقق می شود که بخش خصوصی اصیل برای سرمایه گذاری و راه اندازی کسب و کارهای تازه حاضر باشد. انگیزه های بخش خصوصی وقتی تحریک می شود که عدم اطمینان های فضای سرمایه گذاری به اندازه کافی ناچیز و موانع محیط

کسب و کار به اندازه کافی کوچک باشد. در فضای نامطمئن و محیط پرمناغ، ریسک های غیرتجاری کسب و کارها عمده می شود؛ فعالیت های اقتصادی از صرفه می افتد و انگیزه های بخش خصوصی برای ورود به عرصه ی اقتصادی کور می شود.

در غیاب آن فضا و این محیط عموماً بخش غیردولتی اقتصاد نیز در انحصار اشخاصی باقی می ماند که فعالیت اقتصادی شان با وجود ریسک های عمده غیرتجاری تنها به دلیل دسترسی به رانت های مختلف، توجیه پذیر می شود؛ اشخاصی که لزوماً نماینده بخش خصوصی نیستند، بلکه عموماً برآمده از گروه هایی هستند که به طور مستقیم یا غیرمستقیم وابستگی هایی با حاکمیت و یا دولت دارند. به همین دلیل واگذاری شرکت های دولتی در این محیط اقتصادی عموماً به معنی پروراندن گروه های صاحب رانت، میدان دادن به انحصارگران و تنگ تر کردن عرصه ی رقابت برای بخش خصوصی واقعی است.

بر این اساس، جوهره خصوصی سازی، فروش دارایی های دولت به بخش ظاهراً خصوصی نیست، بلکه آماده کردن محیط اقتصادی کشور، برای حضور فعالانه بخش کاملاً خصوصی است. مسیر خصوصی سازی اقتصاد تنها با گذر از فضای امن سرمایه گذاری و محیط تسهیل کننده کسب و کار به سرانجام می رسد.

\*\*\*

تحلیل گران اقتصادی عموماً با فرض ثابت بودن «فضای سرمایه گذاری» و «محیط کسب و کار» کشور، از ارائه تحلیل های عمیق تر و تجویزهای بلندمدت تر شانه خالی می کنند. این در حالی است که ریشه بسیاری از مسائل اقتصادی کشور همین عوامل «ثابت فرض شده» است. آن ها این گونه تصور می کنند که چون حاکمیت هیچ علاقه ای برای تعدیل دیدگاه های خود جهت تغییر فضای سرمایه گذاری و بهبود محیط کسب و کار ندارد، ناچارند تحلیل ها و تجویزهایی متناسب با همین فضا و همین محیط ارائه دهند. گویی اقتصاددانان باور کرده اند که می توانند بار کج نظام اقتصادی کشور را طوری راهنمایی کنند که سالم به مقصد برسد. آنها عموماً به حاکمیت و دولت گوشزد نمی کنند که بار کج به منزل نخواهد رسید و خریزه خور در نهایت لرزش ناشی از ناپرهیزی های خود را خواهد چشید.





# تابان

ماهنامه اقتصاد ترابری



@tarabaranmagazine

اخبار ماهنامه ترابران



## آیا تخصیص ارز ارزان باعث کاهش قیمت در بازار داخل می‌شود؟

دکتر حامد قدوسی

سال‌هاست که عدم توجه به یک اصل خیلی ساده و قوی اقتصاد خرد باعث سیاست‌گذاری‌هایی می‌شود که نتیجه‌اش فقط ریختن رانت در جیب یک عده است. جنس مساله این‌جا از نوع اقتصاد کلان نیست و فقط مبانی خرد لازم دارد.

نکته‌ای که اقتصاد خرد به ما می‌آموزد این اصل ساده است - که البته معمولاً شهود عادی افراد در مورد آن اشتباه می‌کند - «اگر تعدادی کالا در بازار داشته باشیم که واحدهای مختلف آن با هزینه متفاوتی تولید شده باشد، قیمت بازار کالا «فقط و فقط» به هزینه تولید «گران‌ترین واحد» بستگی خواهد داشت و هزینه تولید واحدهای قبلی هیچ تاثیری روی قیمت بازار ندارد. تفاضل هزینه تولید واحد آخر و بقیه واحدهای کالا به عنوان «رانت» به جیب تولیدکننده‌های با هزینه کم‌تر می‌رود.»

نمونه عینی این موضوع را در بازار برق داریم: برق در هر لحظه از زمان با انواع فناوری‌ها (از آبی تا گاز و خورشیدی و الخ) تولید می‌شود و هزینه تولید این فناوری‌ها با هم فرق دارد. قیمت برق در هر زمان تابعی از هزینه تولید «ناکارترین» (گران‌ترین) فناوری در آن لحظه است.

حال به بحث ارز برگردیم. سیاست‌گذار ما سال‌هاست خیال می‌کند که اگر مثلاً ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات برخی کالاها بپردازد، قیمت آن کالا در بازار «تعدیل» می‌شود. احتمالاً تصور سیاست‌گذار این است که وقتی واردکننده یا تولیدکننده‌ای کالا را با نرخ ۴۲۰۰ وارد کنند، با همان نرخ هم برای فروش قیمت‌گذاری می‌کند، ولی اقتصاد این‌طور کار نمی‌کند! هر بنگاهی کالایش را - مستقل از این که قبلاً به چه قیمتی تهیه شده است - به قیمتی می‌فروشد که در آن لحظه در بازار خریدار دارد.

وقتی که در بازاری مثلاً ۷۰ درصد از یک کالا با ارز ۴۲۰۰ و ۳۰ درصد بقیه با ارز آزاد ۷۰۰۰ تومانی وارد شود، قیمت بازار آن کالا را قیمت ۷۰۰۰ تومانی تعیین می‌کند. کسی هم که با ۴۲۰۰ تومان جنس وارد کرده است، نهایتاً جنس را به همان قیمت معادل ۷۰۰۰ تومانی می‌فروشد و تفاضل این رقم را به عنوان رانت به جیب می‌زند. یعنی از آن ارز سوبسیدی چیزی گیر مصرف‌کننده و مردم نمی‌آید و تماماً نصیب بنگاهی می‌شود که شانس دست‌رسی به ارز ارزان داشته است.

اگر هنوز برای‌تان عجیب است که آخر چرا قیمت نهایی بازار چیزی مثل «میانگین هزینه واردات با نرخ ۴۲۰۰ و ۷۰۰۰» نیست و فقط قیمت با نرخ ۷۰۰۰ تومانی تعیین کننده است، به این فکر کنید که قیمت بازار یک کالا یک عدد واحد است و برای یک جنس دو قیمت مختلف نداریم (قیمت لپ‌تاپ مدل فلان در همه مغازه‌ها کمابیش یک عدد است). اگر قیمت بازار هر عددی زیر عدد با نرخ ۷۰۰۰ تومانی باشد، آن واردکننده ۷۰۰۰ تومانی «زیان» می‌کند و از بازار بیرون می‌رود و بازار از هم می‌پاشد.

قیمت «واحد» بازار یک کالا باید عددی باشد که «همه» عرضه‌کنندگان حاضر در بازار سود مثبت به دست بیاورند (و فقط آخرین عرضه‌کننده سود نزدیک صفر دارد). تخصص ارز ۴۲۰۰ تومانی به اصطلاح دم سمت چپ منحنی را جا به جا می‌کند ولی نقطه تعادل از روی دم سمت راست منحنی تعیین می‌شود. معلوم نیست تا به حال چند ده میلیارد دلار پول این کشور بابت این «شهود نادرست» از رفتار قیمت، هدر رفته است.

@hamedghoddui

سردرگمی ارزی دولت، گرفتاری شرکت‌های ایرانی حمل‌ونقل بین‌المللی  
را دوچندان کرده است

## پرتاب مستقیم به مرکز هزارتو

روزی را به خاطر بیاورید که اسحاق جهانگیری روی صفحه تلویزیون ظاهر شد و اعلام کرد پس از این ارز تک‌نرخ است، خرید و فروش آن ممنوع است، فعالیت صرافی‌ها در این زمینه مجاز نیست و دولت نیازهای ارزی همه را تامین می‌کند. روزهای پس از آن را هم به یاد بیاورید که این و آن در مقابل دولتی که گز نکرده، بریده بود، پرسش‌های مختلف مطرح کردند: مسافرها چگونه ارز تهیه کنند؟ دانشجویها در خارج چگونه خرجی دریافت کنند؟ تجار هزینه سفر تجاری خود را چگونه تامین کنند؟ ... و بالاخره رانندگان ترانزیت چگونه خرج سفر دریافت کنند؟ از همان روز اول، دولت برای هیچ پرسشی، پاسخی اندیشیده نداشت. لابد فکر کرده بودند ارز فقط برای سفارش کالا در اندازه‌های بزرگ تجاری است که آن هم بانک مرکزی انجام می‌دهد! در دسرهای پس از آن رسید: تصمیم ناپخته، بخشنامه ناشیانه و اجرای شیر تو شیر.

کلاف سردرگم تامین ارزی برای مصارف مختلف حمل‌ونقل بین‌المللی، یک قلم دیگر از شاهکار آقایان است. هنوز در میانه گرفتاری هستیم. چند تن از مدیران شرکت‌های فورواردر حمل و نقل، از مصائب جدید می‌گویند. از آقایان محمود رستم‌افشار مدیرعامل شرکت نارین شرق کالا، داود احدی، مدیرعامل شرکت پارسیان زمین دریا و کامبیز شجاعی نیک، مدیرعامل شرکت الیت آریا جم متشکریم.







■ محمود رستم‌افشار:

به نظر من، مشکل اصلی فقدان مدیریت است و نه سوءمدیریت. تصمیمات این دولت هم در بسیاری از مواقع بدون در نظر گرفتن تمام ابعاد و تبعات موضوع است. اول تصمیم می‌گیرند و بعد (انشالله) فکر می‌کنند. پس چه وقت باید این نکته بدیهی را درک کنیم که اقتصاد را نمی‌شود به شکل دستوری هدایت کرد

■ در چرخه یک تجارت بین‌المللی سه عامل وجود دارد؛ صاحب کالا، فورواردر و کریر، اما در بخشنامه بانک مرکزی نه خبری از کریر بود و نه فورواردر. فقط گفتند دو هزار یورو به راننده کامیون بدهید یعنی حمل‌ونقل بین‌المللی را فقط در یک راننده جاده‌ای دیدند و لاغیر!

■ کامبیز شجاعی‌نیک: شب بیستم فروردین که آقای جهانگیری در تلویزیون قیمت دلار را به صورت دستوری ۴۲,۰۰۰ ریال اعلام فرمودند و همچنین گفتند هرگونه مبادله ای غیر از این نرخ قاچاق است و دولت به اندازه کافی دلار وارد بازار می‌کند، معلوم بود که این چیزی جز خودتحریمی نیست.

مسئولین این دولت می‌گویند دولت تدبیر هستیم، ولی پشت این جریان کاملاً بی‌تدبیری بود. مشخص بود که هیچ برنامه‌ریزی وجود ندارد. در ایران ما چیزی حدود دو هزار شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی و کشتیرانی و ... داریم، اما در این تصمیمی که گرفته شد اصلاً به موضوع حمل‌ونقل بین‌المللی توجه نشد؛ فقط یک پیش‌فرض‌هایی در مورد شرکت‌های صادرکننده و واردکننده داشتند. خب این صادرات و واردات را چه کسی قرار است انجام دهد؟!

ببینید! منافع صنعت حمل‌ونقل کشور به‌طور معمول و منطقی که موجب رشد و ارز آوری می‌گردد آن است که برای کالاهای وارداتی مطابق قوانین اینکوترمز، از کد E و F استفاده کنیم (تحویل کالا در نقطه عزیمت در مبدا) و در مورد صادرات از ترم C (تحویل کالا در مبدا به خریدار با پرداخت کرایه حمل). خب این یعنی چه؟ یعنی اینکه گردش ارز در داخل کشور صورت بگیرد و مدیریت حمل با شرکت‌های داخلی باشد، اما تصمیمات ارزی اخیر دولت، خریداران ایرانی و فروشندگان ایرانی را تشویق و مجاب کرده که بهتر است برای حمل کالاهایمان با خود فروشنده هماهنگ کنید و خودتان را به دردهای بعدی نیندازید.

به این ترتیب خودبه‌خود شرکت‌های ایرانی را از این پروسه حذف کرده‌اند. همین است که می‌گویم مسئولان مسبب خودتحریمی هستند. الان هم شرکت‌ها معطل مانده‌اند که چه کار کنند.

ترابران: در این زمینه تفاوتی بین کریر و فورواردر وجود ندارد؟

■ داود احدی: حوزه اصلی فعالیت کریر و فورواردر، یکی است؛ یا دارند کار وارداتی انجام می‌دهند یا صادراتی. فقط نحوه فعالیت متفاوت است، یعنی فورواردر اصولاً بین خریدار، کریر و فروشنده نقش هماهنگ‌کننده را ایفا می‌کند.

در عین حال، اصولاً شرکت‌های صادرکننده‌های کالا خودشان می‌دانند باید با کدام کریر وارد مذاکره شوند و کمتر برای حمل کالا به سراغ فورواردرها می‌روند. ولی در بحث واردات، اغلب واردکننده‌ها

ترابران: محور گفت‌وگوی ما، بررسی ابعاد و تبعات تصمیمات اخیر دولت و بانک مرکزی در زمینه تامین ارز مورد نیاز شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی است.

■ محمود رستم‌افشار: به نظر من، مشکل اصلی، فقدان مدیریت است، و نه سوءمدیریت. متأسفانه تصمیمات این دولت هم در بسیاری از مواقع بدون در نظر گرفتن تمامی ابعاد و تبعات موضوع است. اول تصمیم می‌گیرند و بعد (انشالله) فکر می‌کنند. ما فکر می‌کردیم وقتی آقای روحانی بیایند با توجه به تبلیغات انتخاباتی که داشتند، علاقه‌مندند که به مسائل کارشناسی اهمیت بدهند و به قول معروف به آن ارج بگذارند، ولی همچنان در بر همان پاشنه می‌چرخد. همین است که یک‌شبه اعلام می‌کنند ارز از فردا ۴۲۰۰ تومان می‌شود.

پس چه وقت باید این نکته بدیهی را درک کنیم که اقتصاد را نمی‌شود به شکل دستوری هدایت کرد. مساله عرضه و تقاضا است، ارز زمانی تک‌نرخ می‌شود که عرضه به اندازه کافی وجود داشته باشد که متأسفانه وجود ندارد. عرضه ارز اگر به اندازه کافی باشد هیچ‌کس دنبال قاچاق و غیررسمی نمی‌رود و خودبه‌خود این بحث تک‌نرخ به وجود می‌آید اما اگر شما نتوانید تامین کنید، قاعدتاً سوق داده می‌شود به سمت سمت بازارهای غیررسمی

و اما در مورد مشکلات بخش حمل و نقل، باید بگویم بخشنامه اولی که بانک مرکزی ابلاغ کرد واقعا فاجعه بود. بعداً انجمن شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی ایران و انجمن کشتیرانی روی آن کار کردند و تغییراتی در آن ایجاد شد، ولی هنوز هم ابهاماتش بسیار زیاد است. از ملموس‌ترین آن شروع می‌کنم؛ من به عنوان یک تاجر یا بازرگان، به عنوان کسی که فعالیت حمل‌ونقل بین‌المللی دارد، باید حداقل در سال، سه تا چهار سفر خارجی داشته باشم تا برای فعالیت خودم تبلیغات و بازاریابی کنم، چه برای صادرات، چه برای واردات. با هزار یورویی که می‌خواهید به من بدهند، چطور می‌توانم به این سفرها بروم؟

تازه می‌گویند سالی یک بار برای کشورهای دور، هزار یورو می‌دهیم و برای کشورهای نزدیک ۵۰۰ یورو، بقیه‌اش را هم باید خودتان تامین کنید. من از کجا تامین کنم؟! صراف‌ها را که بستید و می‌گویید ارز غیرمجاز، قاچاق است. بانک هم که ارز نمی‌دهد، در واقع خودتان دارید ارز دونه‌ری را اشاعه می‌دهید.

**■ رستم افشار: در بند ۳  
 بخشنامه آمده انتقال  
 موجودی حساب ارزی  
 شرکت‌های حمل بین‌المللی  
 اعم از شرکت‌های ایرانی  
 و نمایندگان شرکت‌های  
 خارجی، در مقابل  
 صورتحساب و مستندات  
 مربوطه بلامانع است.  
 امروز یکی از دوستانم  
 رفته و از بانک ملت  
 در این مورد پرس و جو  
 کرده، گفتند شما برو ارز  
 بخر و برای ما بیاور،  
 تا اجازه‌اش را از  
 بانک مرکزی بگیریم!  
 یعنی شما باید بروید  
 دلار ۶۲۰۰ تومانی  
 بگیرید تا برایتان حواله  
 ۴۲۰۰ تومانی بزنند؟!**

داخلی هستند ولی من تراکنش مالی ارزی دارم و  
 مجبورم به نماینده خارجی شرکت، ارز پرداخت  
 کنم، مجبور هستم بابت کرایه حمل کالایی که وارد  
 شده، فاکتور رسمی صادر کنم و اینجا اتفاقاً یک  
 فرصت خیلی خوبی است برای شفاف‌سازی. دولت  
 می‌تواند از این قضیه استفاده کند، چون من شرکت  
 حمل دیگر نمی‌توانم دو دفتر داشته باشم، مجبورم  
 فاکتور صادر کنم و Debit Note را ضمیمه فاکتور  
 و اسنادم کنم و به دنبال ارز بروم.

**تریبران: بهتر است به نکاتی که در بخشنامه  
 بانک مرکزی به آنها توجه نشده و الان برای  
 شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی دردسرساز  
 شده است، به تفصیل اشاره کنید.**

**■ رستم افشار:** به نکات بسیاری توجه نشده است.  
 تنها نکته‌ای که در بخشنامه اولیه ذکر شده بود این  
 بود که ارز رانندگان به مبلغ ۲۰۰۰ یورو تخصیص  
 داده خواهد شد. حالا بگذاریم از اینکه معلوم نبود  
 این ۲۰۰۰ یورو بابت چیست؟ پول رفت و برگشت  
 است؟ پول پیش‌کرایه است؟ پس کرایه است؟

به هر حال این موضوع را انجمن صنفی شرکت‌های  
 حمل و نقل بین‌المللی ایران بررسی کرد و بعد از  
 بررسی، پیشنهادهایی به بانک مرکزی ارائه شد، ولی  
 هنوز هیچ تصمیمی در مورد آن گرفته نشده است.  
 ببینید! در چرخه یک تجارت بین‌المللی سه عامل  
 وجود دارد؛ صاحب کالا، فرواردر و کریر، اما در  
 بخشنامه بانک مرکزی نه خبری از کریر بود و نه  
 فرواردر. فقط گفتند دو هزار یورو به راننده کامیون  
 بدهید یعنی حمل و نقل بین‌المللی را فقط در یک  
 راننده جاده‌ای دیدند و لاغیر!

در بخشنامه بانک مرکزی، یکی از مدارکی که از  
 شرکت‌ها خواسته شده، اصل فاکتور نماینده خارجی  
 شرکت حمل به همراه تاییدیه قرارداد نمایندگی آن  
 شرکت با شرکت فرواردر داخلی است؛ در حالی  
 که آن شرکت خارجی قرار نیست از حاشیه سودی  
 که من برای صاحب کالا در نظر گرفته‌ام اطلاع  
 داشته باشد. واقعیت این است کریر یک قیمتی  
 می‌دهد به فرواردر و فرواردر بر اساس آن قیمت  
 و با توجه به نوع، حجم و وزن کالا، فصل حمل  
 و نوع حمل (دریایی، ریلی یا جاده‌ای) یک حاشیه  
 سودی را برای خودش در نظر می‌گیرد. حالا بگیریم  
 شرکت فرواردر خارجی برای ما یک صورتحساب  
 (با اضافه کردن سود ما) صادر و ارسال کرد، نه تنها  
 برای دریافت کمیسیون خود مشکل پیدا می‌کنیم،  
 بلکه شرکت حمل خارجی مدعی میزان سود ما

خواهد شد.

**■ احدی:** شرکت‌های قدیمی‌تر و با سابقه‌تر شاید  
 بتوانند با طرف‌های خارجی خود این هماهنگی‌ها را  
 انجام دهند و صورت‌حساب حمل کالا را بعلاوه  
 حاشیه سود خودشان از طرف خارجی بگیرند، اما  
 شرکت‌های جوان‌تر نمی‌توانند. ما باید چه کار کنیم؟  
 باید جعل کنیم؟! باید Debit Note نماینده را آن  
 قدر بالا و پایین کنیم تا به عدد فروش خودمان  
 برسیم؟ خوب اینجا شرکت‌ها را وادار به کار خلاف  
 می‌کنند. چرا باید این طور باشد.

بعد تازه، بانک‌های ما که به حساب من پول واریز  
 نمی‌کنند، به حساب آن طرف خارجی واریز  
 می‌کنند. باشد اصلاً به حساب آن طرف واریز کنند،  
 چه زمانی واریز می‌کنند؟ قرار است فاکتور به فاکتور  
 واریز کنند؟! من پیش نماینده‌ام اعتبار دارم و مثلاً  
 هر دو ماه یک بار پرداخت می‌کنم، در شرایط فعلی  
 نماینده من کلافه می‌شود اگر مبلغ فاکتورها تک  
 تک به حسابش واریز شود. کارمزد بانک مقصد چه  
 می‌شود؟ اینها موضوعاتی است که به آنها توجهی  
 نشده است.

**■ شجاعی نیک:** به‌طور مثال ارزش کالاهای یک  
 شرکت بازرگانی بابت حواله هزاران دلار است،  
 ولی کرایه‌های حمل و نقل ۵۰۰ دلار تا نهایتاً ۶  
 هزار دلار است. چنین تراکنشی اصلاً منطقی و  
 مقرون‌به‌صرفه نیست، چون هر کدام از این  
 حواله‌ها شامل کارمزدهای فراوانی می‌شود و  
 خود یک بحران است.

**■ احدی:** اصلاً نماینده من همکاری کرد و حاشیه  
 سود من را روی Debit Note لحاظ کرد و اصل  
 سند را برای من فرستاد. من دادم دست مشتری،  
 مشتری رفت بانک و ثبت خدمت کرد. حالا پول  
 کرایه حمل و سود من رفته به حساب نماینده. من  
 چطوری باید پولم را برگردان؟! با چمدان؟! جریان  
 نقدینگی شرکت و حقوق پرسنل من چه می‌شود؟  
 ما فعالان حمل و نقل دو موضوع برایمان خیلی مهم  
 است؛ دقت و سرعت. محموله من از آمریکا سه  
 روزه به تهران می‌آید. صاحب کالا چطور می‌خواهد  
 ظرف این مدت پول من را حواله کند؟ خوب من  
 هم بارش را تحویل نمی‌دهم. روند تسویه حساب  
 با مشتری‌ها در ۶۰ درصد مواقع همین است. در  
 واقع در این بازار در ازای قبضه که می‌دهم پولم  
 را می‌خواهم. پس نمی‌توانم اسناد حمل مشتری را  
 به او تحویل بدهم. ممکن است این پروسه‌ای که  
 آقایان تعریف کرده‌اند یک ماه طول بکشد، تکلیف

با فرواردرها کار می‌کنند. این در حالی است که  
 در هیچ کدام از بندهای بخشنامه بانک مرکزی،  
 اشاره‌ای به شرکت فرواردر داخلی نشده است.  
 فقط دو جا اسم شرکت حمل و نقل بین‌المللی  
 خارجی را آورده‌اند. پس ما کجای کار هستیم؟!  
 در این بحث، به نظر من مشکلاتی که شرکت‌های  
 فرواردر دارند خیلی بیشتر از شرکت‌های کریر  
 است؛ معضل اصلی کریرها، تامین مخارج سفر و  
 پرداخت کرایه‌ها به راننده‌هاست که همه این مسائل،





### ■ داود احدی: اصولا

شرکت‌های صادرکننده‌های کالا خودشان می‌دانند باید با کدام کریر وارد مذاکره شوند و کمتر برای حمل کالاهایشان به سراغ فورواردرها می‌روند، ولی در بحث واردات، اغلب واردکننده‌ها با فورواردرها کار می‌کنند. این در حالی است که در هیچ کدام از بندهای بخشنامه بانک مرکزی، اشاره‌ای به شرکت فورواردر داخلی نشده است. فقط دو جا اسم شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی خارجی را آورده‌اند پس ما کجای کار هستیم؟!

باید ثبت سفارش را ببرید همان بانکی که آن شرکت بازرگانی (صاحب کالا) در آنجا حساب دارد و در آنجا اعلام کنید. همانطور که آقای احدی گفتند در حال حاضر، فروشنده می‌تواند هر قدر که دلش خواست کالایش را گران‌تر بفروشد. حتی ممکن است یک منبع درآمدی برای دلالتان و رانت خواران ایجاد شود که مثلا کرایه ۱۰۰۰ دلاری را ۷ هزار دلار اعلام کنند و یک سودی هم از این مابه‌التفاوت ارز ببرند.

این زحمت را به خودش نخواهد داد که دنبال کرایه حمل شرکت داخلی باشد. می‌گوید من می‌روم از ترم C استفاده می‌کنم و خلاص. برای چه یک‌بار بروم کالایم را ثبت کنم، و بعد هم بروم سراغ کرایه حمل این آقا.

ماجرایی را برایتان تعریف کنم که خیلی جالب است. من با یکی از مشتری‌هایم به بانک رفتیم. بانک اولین چیزی که به مشتری گفت این بود که حالا اوضاع خیلی بهتر شده است چون تعداد واسطه‌ها کمتر می‌شود! یعنی ما را به عنوان واسطه قلمداد می‌کنند! آن هم جلوی مشتری! در صورتی که ما مسئولیت‌هایی داریم که در ازای این مسئولیت‌ها، خودمان را بیمه کرده‌ایم. این مسئولیت‌های برای ما هزینه‌آور است

ما به داخل کشور ارز وارد کرده‌ایم؛ به جای اینکه بگذاریم ارز خارج شود، اما حالا اگر ترم عوض شود چه اتفاقی می‌افتد؟ براساس تجربه می‌گویم که در این سال‌ها در ۶۰ تا ۷۰ درصد موارد، فروشنده‌های کالا، قیمت‌های گران‌تری برای حمل پیشنهاد کرده‌اند. نمونه‌ها فراوان است. همین چند وقت پیش، بابت کانتینری که من از چین مثلا با کرایه ۱۰۰۰ هزار دلار حمل می‌کنم، شرکت ... به عنوان صاحب کالا، به مشتری من ۷۰۰۰ دلار قیمت داد. ارز به همین راحتی از مملکت خارج می‌شود. باز هم تاکید می‌کنم که اصولا باید نحوه پرداخت - حالا چه از طریق سیستم بانکی و یا هر روش دیگری - از طریق شرکت حمل‌ونقل باشد. یعنی شرکت حمل‌ونقل، فاکتورهای کریرها را با اسناد مثبت حمل، به بانک ببرد و درخواست حواله ارزی بدهد. حالا بماند که وقتی شما می‌روید حواله ارزی درخواست کنید، بانک به شما می‌گوید ۵۰۰ دلار بده؛ وقتی می‌گویی ۵۰۰ دلار را از کجا بیاورم، می‌گوید برو از بازار آزاد تهیه کن. این خنده‌دارترین حرفی است که یک بانک می‌تواند به آدم بزند.

دولت متوجه نیست که نماینده‌ها در حال خارج شدن از ایران هستند. به عنوان مثال: نماینده‌های خارجی ما در آلمان و ژاپن اعلام کرده‌اند که دیگر ما با کار نمی‌کنند. ما شبکه نمایندگی بسیار بزرگی داشتیم که آنها هم این همکاری را متوقف کرده‌اند، حالا به قول آقای شجاعی دچار تحریم داخلی هم هستیم.

■ **شجاعی نیک:** حمل‌ونقل بین‌المللی ما در حال نابودی است. من چند روز قبل بانک بودم، صراحتا اعلام کردند کمکی از دستشان ساخته نیست، گفتند

چیست؟ تکلیف بارهای هوایی که سرعت در آنها حرف اول را می‌زند چیست؟

■ **رستم‌افشار:** همه اینها نشان می‌دهد کسانی که مقررات را نوشته‌اند، اساسا درکی از پیچیدگی‌های عملیات حمل‌ونقل نداشته‌اند.

در بند دیگری از بخشنامه بانک مرکزی آمده: در صورت درخواست صاحب کالا و موافقت شرکت حمل‌ونقل خارجی، مبلغ کرایه حمل می‌تواند به حساب شرکت حمل‌ونقل داخلی که نماینده آن شرکت خارجی باشد واریز شود. اینجا چند سوال پیش می‌آید: اگر این مبلغ را به حساب من در اینجا واریز کنند، من با آن چه کار می‌توانم کنم؟ آیا می‌توانم به صورت ارزی آن را از بانک بگیرم تا پس کرایه کامیون‌های کریرها را پرداخت کنم؟ آیا از حساب خودم می‌توانم به حساب کریر ایرانی واریز کنم؟ بقیه‌اش را چطور می‌توانم خرج کنم؟ اجازه خرجش را دارم یا نه؟ بعد آن کریر ایرانی که می‌خواهد پیش کرایه بدهد به راننده‌اش برود برای صادرات یا واردات، آیا می‌تواند این مبلغ را از حسابش در بیاورد و به آنها بدهد.

از طرف دیگر، من سال‌هاست که Receiving Agent یک شرکت ایتالیایی هستم، ولی قراردادی رسمی به عنوان نمایندگی با آنها ندارم، طی این سال‌ها براساس اعتبار، با هم کار کرده‌ایم و مشکلی هم وجود نداشته، خب الان تکلیف چیست؟ اینها همه نکات مبهمی است که متاسفانه در این بخشنامه دیده نشده است. در حال صحبت با بانک مرکزی هستیم، ولی خب هنوز هیچ چیز مشخص نیست.

یک صحبت دیگری که ما در جلسه با بانک مرکزی مطرح کردیم و قرار است روی آن کار کنند این است که این بخشنامه مانند اکثر بخشنامه‌های دولتی، از تاریخ صدور به بعد اعتبار دارد، خب حالا باید با بدهی‌های قبلی چه کار کنیم. همانطور که می‌دانید پروسه حمل از بازاریابی تا اجرا، به طور معمول سه تا چهار ماه طول می‌کشد. البته ظاهرا بانک مرکزی با دو ماه فرجه موافقت کرده، ولی دوستانی که آنجا مذاکره کردند گفتند دو ماه کم است و حداقل باید تا چهار ماه را پوشش بدهید.

■ **احدی:** در تکمیل صحبت‌های آقای افشار درباره اشکالات بخشنامه باید بگویم از بسم‌الله مشکل دارد. در همان بند اول، گفته در صورت درخواست واردکننده کالا.... معضل اصلی همینجاست؛ اصلا موضوع به واردکننده ارتباطی ندارد. واردکننده کالا

■ **احدی: در همان بند اول بخشنامه آمده است «در صورت درخواست واردکننده کالا...» معضل اصلی همینجاست؛ اصلا موضوع به واردکننده ارتباطی ندارد. او این زحمت را به خودش نخواهد داد که دنبال کرایه حمل شرکت داخلی باشد. پیش خودش می گوید حمل را به فروشنده می سپارم و خلاص**

■ **... من با یکی از مشتریها به بانک رفتم. کارمند بانک اولین چیزی که به مشتری گفت این بود که حالا اوضاع خیلی بهتر می شود چون تعداد واسطه ها کمتر خواهد شد! یعنی ما را در حد واسطه قلمداد می کنند! در حالی که ما مسئولیت هایی داریم که در ازای این مسئولیت ها، خودمان را بیمه کرده ایم**

مشکلات قبلا هم کم نبود، ولی در ماه های اخیر با این تصمیمات خلق الساعه، شرکت های حمل و نقل بین المللی عملا بیکار شده اند و در حال تعدیل نیرو هستند. حالا دغدغه های دیگری هم هست: مالیات، وزارت کار، سازمان تامین اجتماعی و ... فکر می کنم نهایتا دارند یک تیر خلاص به شرکت ها می زنند.

■ **رستم افشار: همان طور که گفتیم ابهامات زیاد**

است. در بند دو تبصره ۱ این بخشنامه آمده است: تامین و انتقال ارز بابت هزینه های دموراژ و حق توقف پس از ارائه صورت حساب ها و مستندات مربوطه (سند ترخیصیه یا صورت حساب کالا) بلامانع است. این یعنی چه؟ چطوری؟ توسط چه کسی؟ بعد بند ۳ می گوید نقل و انتقال موجودی حساب ارزی شرکت های حمل و نقل بین المللی اعم از شرکت های ایرانی و نمایندگان شرکت های خارجی در مقابل صورت حساب و مستندات مربوطه بلامانع است.

حالا یک نکته خنده دار برایتان بگویم امروز یکی از دوستانم می گفت رفته و بانک ملت پرسیده که شما چطور می توانید این کار را انجام دهید. گفتند شما برو ارز بخر و برای ما بیاور، تا اجازه اش را از بانک مرکزی بگیریم! ما ارز را از کجا بخریم و بیاورم؟! از بازار آزاد؟ اگر قرار باشد از بازار آزاد، ارز بخریم که از طریق همین صرافی ها حواله می کنیم. بیاوریم به تو بدهیم که تازه تو بروی از بانک مرکزی مجوز بگیري که برای ما حواله کنی؟! شما باید بروید دلار ۶۲۰۰ تومانی بگیرید تا برایتان حواله ۴۲۰۰ تومانی بزنند!

■ **رستم افشار: البته من اخیرا توانستم در یک مورد این نقل و انتقال ارزی را به روش جدید انجام بدهم، جالب است بدانید بانک (بانک تجارت) مبلغ صورت حساب ما را حواله کرد به نماینده اش در ایتالیا که یک بانک مشخصی است. و یک هزینه تقریبا ۳۰۰ تا ۳۵۰ یورویی هزینه انتقال این پول به بانک نماینده تجاری بانک تجارت شد، اما در آن بانک ایتالیایی حساب نداشتیم. بنابراین حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ یورو هم هزینه انتقال پول از بانک نماینده بانک تجارت به بانک ما شد، یعنی چیزی حدود ۴۵۰ تا ۵۰۰ یورو فقط هزینه ترانسفر این مبلغ شد!**

مگر این شرکت فورواردر چقدر در یک معامله استفاده داشته که بخواهد این همه هزینه کند؟ البته به نفع صاحب کالا شده است. صاحب کالایی که باید ۴۶ هزار یورو با ارز مثلا ۷ هزار تومان می خرید الان با ارز ۵ هزار تومان می خرد.

**ترابران: پیشنهاد شما چیست؟**

■ **شجاعی نیک: در یک کلام حذف تحریم داخلی. یعنی اقدام عملی برای تشویق مشتریان در واردات با ترم E و F و در صادرات با ترم C. خیلی ساده می توانند بگویند که فرضا در ثبت سفارش به جای یک شرکت خارجی، مکلف هستید یک شرکت ایرانی را به عنوان یک شرکت حمل و نقل معرفی**

کنید. به این ترتیب هم قیمت ها متعادل می شود، هم اشتغال زایی برای کشورمان به وجود می آید و گردش ارزی افزایش می یابد.

فراموش نکنید که در چند ماه آینده احتمالا یک سری تحریم ها مجددا علیه ما اعمال خواهد شد. اگر این تحریم ها برگردد، باید صرافی ها مجددا باز شوند و حواله ها از طریق صرافی ها انجام شود. در تحریم های قبلی، چه اتفاقی افتاد؟ خیلی ساده؛ به ایران جنس نمی فروختند، اینجا شرکت های حمل و نقل و به خصوص فورواردها بودند که وارد میدان شدند و مدیریت حمل و نقل را بر عهده گرفتند و این کار را انجام دادند. اگر این تحریم ها تثبیت شود، مسئولین باید شش دانگ حواسشان باشد. اگر بخواهند همچنان مراودات تجاری با دنیا داشته باشند و کالاهایی که تولیدات کشور به آن نیاز دارد وارد شود، چاره ای جز تعامل با شرکت های حمل و نقل بین المللی و بازرگانها وجود ندارد. یعنی نکته بسیار مهمی است که از قلم افتاده است. باید علاج قبل از واقعه داشته باشیم.

■ **احدی: حق با آقای شجاعی است. شرکت های خارجی مخصوصا شرکت های بزرگ یا متوسط اصلا وارد بحث دور زدن تحریم ها نخواهند شد، بنابراین باز دولت به شرکت های داخلی احتیاج پیدا می کند. موضوع مهم دیگر، مساله بیمه هاست. شرکت های بیمه خارجی شروع به ارزیابی هزینه ها و هزینه ریسک کرده اند. به عنوان مثال، بیمه گر نماینده من در آلمان که محمولات را به صورت هوایی از برای ما حمل می کند، یک شرکت انگلیسی است. مدتی قبل به من زنگ زدند و شروع کردند به ارزیابی فعالیت من. از آنها پرسیدم برای چه این سوال ها را می پرسید؟ گفتند برای اینکه داریم هزینه ریسک بیمه گذارمان را ارزیابی می کنیم. پس موضوع خیلی جدی است. شرکت های خارجی به تدریج رغبت برای کار با ما را از دست خواهند داد، چون هزینه های بیمه شان بالا خواهد رفت.**

به زودی خیلی از واردکننده ها دچار مشکل می شوند چون شرکت های حمل و نقل خارجی با توجه به تحریم ها بار آنها را حمل نخواهند کرد و مجددا باید برگردیم به خانه اول مان؛ احیای شبکه های نمایندگی آن هم با شرکت های درجه سه کار بسیار مشکلی است. هر چند اگر این روند ادامه پیدا کند و ما نتوانیم پرداخت نماینده ها را انجام بدهیم، همین نماینده های کوچک را هم از دست خواهیم داد.





■ **کامبیز شجاعی نیک:**  
در حال حاضر، فروشندگی می‌تواند هر قدر که دلش خواست کالایش را گرانتر بفروشد. در ماه‌های اخیر با این تصمیمات خلق‌الساعه، شرکت‌های حمل‌بین‌المللی عملاً بیکار شده‌اند و در حال تعدیل نیرو هستند. حالا دغدغه‌های دیگری هم هست: دارایی، وزارت کار، سازمان تامین اجتماعی و ...

■ **خیلی ساده می‌توانند بگویند که فرضا در هنگام ثبت سفارش به جای یک شرکت خارجی، مکلف هستید یک شرکت ایرانی را برای حمل معرفی کنید. به این ترتیب، هم قیمت‌ها متعادل می‌شود، هم اشتغال‌زایی خواهیم داشت و هم گردش ارزی کشور افزایش می‌یابد**

خواهد افتاد و در ازای آن چیزی عاید کسی نخواهد شد؛ به‌جز فورواردر خارجی.

■ **شجاعی نیک:** اگر به نفعشان نباشد، به‌راحتی ما را کنار خواهند گذاشت، چون به‌جز سود، هیچ وابستگی به کشور ایران ندارند.

■ **احدی:** به نظر من در خوشبینانه‌ترین حالت تا سه ماه دیگر مرگ حمل‌ونقل پیش‌بینی می‌شود. یعنی شرکت‌هایی که در عرض یک ماه نصف شدند، ماه بعد دوباره آب خواهند رفت. هزینه‌ها سرسام‌آور است. الان من به نماینده‌ام بدهکارم و امکان نقل‌وانتقال مالی به صورت رسمی را ندارم. وقتی هم که پولی واریز نکنم، بار مشتری را نگه می‌دارند.

حالا چه کسی پاسخگوی مشتری خواهد بود؟ با چنین دستورالعمل‌هایی تنها ما را وارد یک‌سری مناقشات حقوقی پیچیده خواهند کرد.

**ترابران: آقای افشار مذاکرات انجمن‌ها و اتاق بازرگانی با بانک مرکزی به کجا رسیده است؟**

■ **حرکت‌هایی شده و یکی، دو بخشنامه تقریباً تعدیلی صادر شد ولی هنوز مشکلات وجود دارد. برایشان سخت است که توجیحات ما را قبول کنند. آنهایی را هم که قبول می‌کنند؛ تا این ایده را ببرند بالاتر و تصمیمات را تصحیح یا تعدیل کنند خیلی طول می‌کشد. حتی همین موضوع ارزش‌راندگان هم هنوز عملیاتی نشده است. شرکت‌های کشتیرانی هم کم مشکل ندارند شاید حتی بیشتر از حمل‌ونقل بین‌المللی جاده‌ای و هوایی و ریلی. آنها هزینه توقف دارند، کرایه‌ها هست، عوارض بندری، تعمیرات، سوخت کشتی‌ها، حقوق پرسنل خارجی و ... قبل از اینکه کشتی پهلو بگیرد باید عوارضش پرداخت شود. چطور؟ کاپیتان باید با چمدان ارز بیاورد و بدهد به بانک مرکزی یا به سازمان بنادر؟! اگر بخواهم خوش‌بینانه نگاه کنم باید بگویم متأسفانه تصمیم‌گیرنده‌ها، تصمیمات خود را نه به‌موقع اعلام می‌کنند و نه به‌موقع اجرا.**

■ **احدی:** واقعا باید زودتر تصمیم‌گیری شود و راه‌حل خیلی ساده است، اما متأسفانه بانک مرکزی مسیر را اشتباه می‌رود و لقمه را دور سر خودش دارد می‌پیچاند و این اتفاق به بهای سنگینی تمام خواهد شد. به نظر من، ورشکستگی شرکت‌های حمل‌ونقل خیلی دور نیست. روی پرسنلی که اکنون در حال خارج شدن از شرکت‌های حمل‌ونقل هستند، سرمایه‌گذاری شده است، دوره دیده‌اند و کارآموده شده‌اند، ولی امروز مجبوریم که با آنها خداحافظی کنیم. این خیلی خطرناک است.

به نظر من اصلاح بخشنامه خیلی ساده است. در همان سامانه نیما یا اساسا هر سامانه دیگری می‌توان این امکان را فراهم کرد. فقط باید شرکت‌های حمل‌ونقل بروند و در ازای اسناد مثبت‌های که دارند (بارنامه، Debit Note، قبض انبار کالایی که به گمرک رسیده و یا ...) ثبت خدمت کنند. کرایه‌ها هم براساس تجربه‌ای که گمرکات دارند، شفاف خواهد بود. آنجا می‌دانند که کرایه حمل یک کامیون از آلمان تا ایران چقدر است؟ یا کرایه حمل یک بار هوایی مثلاً از ژاپن تا فرودگاه امام خمینی کیلویی چقدر است؟ می‌توانند ارزیابی و نظارت کنند.

اصلاً کار پیچیده‌ای نیست؛ فقط کافی است یک جایگاهی یا سامانه‌ای وجود داشته باشد برای ثبت سفارش شرکت‌های حمل، نه واردکننده‌ها یا صادرکنندگان کالا.

■ **شجاعی نیک:** در حال حاضر کار خوابیده و با هر کدام از شرکت‌های همکار که صحبت می‌کنیم، معلوم می‌شود گردش مالی کارشان تقریباً یک‌چهارم شده است.

■ **رستم‌افشار:** تازه نزدیک به دو ماه است که این ماجراهای جدید شروع شده است، در واقع تمام آن چیزی هم که تا به حال وارد کشور شده، همه مربوط به سفارش‌های قبلی است و بعد از آن، کسی نتوانسته سفارش جدید چندانی بگیرد. فکر می‌کنم عملکرد شرکت‌ها تا اواخر تیر یا اواسط مرداد تقریباً به صفر برسد. بنابراین پیشنهاد من این است که از حضور کارشناسان و دست‌اندرکاران حمل‌ونقل بین‌المللی و همه سازمان‌هایی که به نوعی با امور تجارت و بازرگانی سروکار و با زیربوم این فعالیت آشنایی کامل دارند استفاده شود.

■ **احدی:** حتی استعلام قیمت از طرف مشتریان هم تقریباً یک‌چهارم شده است. ما تقریباً ۱۲۹۴ شرکت عضو انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی و ۲۵۱ شرکت هم عضو انجمن کشتیرانی داریم، بنابراین با شرکت‌های غیرعضو، تقریباً چیزی حدود ۳۵۰۰ شرکت فعال در حوزه حمل‌ونقل بین‌المللی وجود دارد که به طور مستقیم بین ۵ تا ۱۰ کارمند دارند؛ جدا از نمایندگان که به صورت غیرمستقیم در تمامی گمرکات فعال هستند. وقتی این تعداد شاغل را با میزان حمل بسنجید، متوجه خواهید شد که تعطیلی فعالیت شرکت‌ها چه آسیبی به جامعه وارد خواهد کرد. تا الان، شش تا از شرکت‌هایی که می‌شناسم؛ در حال تعدیل نیرو به نصف هستند. اگر این صنعت از هم بپاشد، اتفاق‌های وحشتناکی

دغدغه‌های بخش خصوصی برای رویارویی با تحریم‌های پیش‌رو

## در اندیشه دالان‌های تازه دریایی

حسین شرفی

بالاخره دونالد ترامپ به وعده‌ای که بیشتر یک شعار انتخاباتی خوانده می‌شد، عمل کرد و روز سه‌شنبه، ۱۸ اردیبهشت ۹۷ خروج یک‌جانبه از برجام را اعلام کرد. خروجی که با مخالفت‌های بسیاری در داخل و خارج از آمریکا مواجه بود، اما هیچ‌یک از این مخالفت‌ها در او تاثیری نداشت. با این تصمیم، تحریم‌های هسته‌ای آمریکا علیه ایران در بازه‌های ۳ ماهه و ۶ ماهه باز خواهند گشت و طبیعتاً اقتصاد ایران را متاثر می‌کنند. هر چند عده‌ای معتقدند این تحریم‌ها به علت عدم همراهی اتحادیه اروپا، روسیه و چین، اثرات محدودتری نسبت به دور قبلی خواهند داشت.

یکی از تحریم‌هایی که پس از ۱۸۰ روز، یعنی تا تاریخ ۴ نوامبر ۲۰۱۸ مجدداً اعمال خواهد شد، تحریم معامله با بخش‌های کشتیرانی و کشتی‌سازی ایران و عاملان آنهاست و بنا به گزارش وال‌استریت ژورنال، دولت آمریکا از خطوط بین‌المللی کشتیرانی خواسته است تا آبان ماه تمام مراودات خود با ایران را قطع کنند. به دنبال این اولتیماتوم، شرکت کشتیرانی مرسک و MSC، بلافاصله همکاری خود را با ایران قطع کردند و شرکت کشتیرانی هاپاگ لوید نیز که پنجمین شرکت ترابری کانتینری جهان است، به خبرگزاری رویترز گفته است که یکی از خدمات بارگیری از ایران و تحویل بار به ایران را متوقف کرده و آن دیگری نیز در حال بازنگری است. همچنین احتمال خروج شرکت‌های معتبر رده‌بندی بین‌المللی که تا پیش از این در ایران فعالیت داشتند، نیز وجود دارد.





■ مسعود پل‌مه: در گذشته شرکت‌های ایرانی موفق شدند با روش‌های گوناگون سد تحریم‌ها را بشکنند. در مقابل آنها نیز دائماً شیوه‌های مورد استفاده ما را شناسایی و با آن مقابله می‌کردند. دور از ذهن نیست که تحریم‌های جدید با توجه به تجربیات دوران گذشته، دقیق‌تر باشند؛ بنابراین یکی از اقدامات فوری دولت باید حمایت از بخش خصوصی باشد که تاکنون اقدام مثبتی انجام نشده است

■ چاره‌ای جز مساعدت حداکثری دولتی‌ها در -مسائل مختلف اعم از مالیات و تامین اجتماعی وجود ندارد. ما در بحران هستیم و احتمال تشدید این بحران نیز وجود دارد. در شرایطی که زمان از مهمترین پارامترهای مدیریت بحران محسوب می‌شود، متأسفانه هنوز در عرصه مدیریتی کشور اتفاق ملموسی نیفتاده است

توجه به شرایط فعلی و عدم همراهی اروپا و سایر کشورها، شرایط بهتری از تحریم‌های دوره قبل خواهیم داشت و دور زدن و خنثی کردن تهدیدات موجود، امکان‌پذیرتر است. او ضمن تاکید بر استفاده از زمان باقی‌مانده تا آغاز تحریم‌ها، اضافه می‌کند: «اگر تهدیدات موجود به حوزه‌های بیمه، خدمات رده‌بندی شرکت‌ها و سایر خدمات گسترش یابد، نگرانی‌ها از تاثیر تحریم‌ها افزایش می‌یابد و مخاطرات بیشتری پیش‌رو قرار می‌گیرد که باید از اکنون تمهیداتی برای آنها ببیندیشیم. باید برای گواهینامه‌های دریانوردی کشتی‌هایمان در عرصه بین‌الملل پیش‌بینی‌های لازم را داشته باشیم تا طرف‌های خارجی عرصه فعالیت در ایران را ترک نکنند یا قابلیت‌های جایگزینی مجموعه‌های داخلی سریع‌تر فعال گردد و متحمل زیان‌های مضاعف نشویم.»

دبیرکل انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته با تایید احتمال خروج همه خطوط بزرگ کشتیرانی بین‌المللی از ایران توضیح می‌دهد: «البته این خطوط تا پیش از این نیز فعالیت چندانی نداشتند، اما با توجه به اهمیت و وزنشان، تاثیرات روانی بسیاری خواهند داشت و ممکن است به عقب‌نشینی سایر خطوط کشتیرانی و کاهش حجم مبادلات دریایی ما منجر شود.» او می‌افزاید: «تجربه تحریم‌های گذشته باعث شده تا ما در مقابله با این محدودیت‌ها، توانمندی‌های لازم را کسب کنیم و با استفاده از این توانمندی‌ها باید از ۱۸۰ روز باقیمانده حداکثر استفاده را برای نگه داشتن خطوطی که امکان ماندن آنها وجود دارد، ببریم، اما متأسفانه تاکنون اقدام مهمی صورت نگرفته است.»

پل‌مه می‌گوید: «پیشنهاداتی برای حفظ برخی خطوط کشتیرانی به دولت ارائه شده که در حال حاضر امکان اعلام آنها وجود ندارد. به هر حال ضروری است با پیش‌بینی بسته‌های حمایتی تا پیش از اجرایی شدن تحریم‌ها، انگیزه لازم را برای ماندن این شرکت‌ها ایجاد کنیم.»

او با بررسی تجربه دور قبلی تحریم‌ها ادامه می‌دهد: «در آن بازه، شرکت‌های ایرانی موفق شدند از روش‌های گوناگون سد تحریم‌ها را بشکنند و به فعالیت خود ادامه دهند. در مقابل آنها نیز دائماً شیوه‌های مورد استفاده ما را شناسایی می‌کردند و با آن مقابله می‌کردند. دور

مسعود پل‌مه؛ دبیرکل انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته درباره وضعیت آینده صنعت کشتیرانی کشور و شرکت‌های بین‌المللی پس از آغاز تحریم‌های آمریکا می‌گوید: «برای بررسی تاثیر خروج آمریکا از برجام و وضع تحریم‌های جدید، باید دو موضوع را به صورت مجزا بررسی کرد. یکی وضعیت شرکت‌های کشتیرانی بین‌المللی و دیگری شرکت‌های کشتیرانی که با پرچم جمهوری اسلامی ایران فعالیت می‌کنند. در هر کدام از این دو مورد، نوع تهدیدات متفاوت است و تحریم‌ها آثار مختلفی را بر جای خواهند گذاشت.»

پل‌مه با اشاره به توجه و فعالیت برخی از کشتیرانی‌های خارجی در ایران به‌عنوان یک بازار هدف، پس از برجام تصریح می‌کند: «با بازگشت تحریم‌ها در ماه‌های آینده، قابل پیش‌بینی است که بعضی از خطوط کشتیرانی بین‌المللی، با توجه به وضعیت تجارت جهانی و تراز بالای مبادلات آمریکا که حجم قابل توجهی از ظرفیت آنها را دربرمی‌گیرد، به کلی از ایران خارج می‌شوند و انتقال بار به ایران را متوقف کنند تا سهمشان از بازار آمریکا حفظ شود.»

دبیرکل انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته ادامه می‌دهد: «بخش دیگری از شرکت‌های کشتیرانی بین‌المللی که ارتباط مستقیمی با آمریکا ندارند، شرایط بهتری در این زمینه خواهند داشت و امکان ادامه فعالیت آنها وجود دارد. هرچند این دسته نیز به دلیل آسیب‌پذیری، ناچارند قسمتی از فعالیت‌هایشان را از جمله صادرات کالاهای دو منظوره که در فهرست تحریم‌ها هستند، محدود کنند.»

وی با تشریح افزایش هزینه‌های ترابری دریایی با آغاز تحریم‌ها اظهار کرد: «با خروج خطوط کشتیرانی‌های بزرگ از ایران بعد از گذشت ۱۸۰ روز، کرایه حمل بار به ایران و از ایران، همانند تحریم‌های دور گذشته افزایش خواهد یافت. کما اینکه این روند در حال حاضر نیز کلید خورده است و با وجود ثبات قیمت منطقه‌ای حمل بار، شاهد افزایش این نرخ در بنادر کشورمان هستیم.»

پل‌مه با اشاره به دشواری مضاعف فعالیت کشتی‌های تحت پرچم ایران می‌افزاید: «میزان همراهی جامعه جهانی با تحریم‌های آمریکا در اثرگذاری آنها نقش مهمی دارد. به نظر من، با

■ **ملک‌رضا ملک‌پور:**  
**موسسات رده‌بندی**  
 داخلی که وابستگی دولتی یا حکومتی دارند، همگی تحریم خواهند شد. تنها راهکار، استقلال و خصوصی سازی واقعی این موسسات است. سهم بالای دولتی‌ها در اقتصاد ما، باعث تضعیف بخش خصوصی شده، در حالی که تنها این بخش امکان کمک به اقتصاد کشور در شرایط تحریمی و غیر تحریمی را دارد

■ **حسین میرمحمدعلی:**  
 تنها راه حل، یافتن بنداری برای ترانشیپ کالا است که البته هزینه انتقال کالا را بسیار افزایش می‌دهد. در دور قبلی تحریم‌ها، ترانشیپ کالا از طریق جبل علی انجام می‌شد، اما با توجه به وضعیت سیاسی موجود و فشار آمریکا، باید به فکر جایگزین‌هایی مانند بندار پاکستان، عمان یا ترکیه باشیم

از ذهن نیست که تحریم‌های جدید با توجه به تجربیات دوران گذشته، دقیق‌تر باشند؛ بنابراین یکی از اقدامات ضروری و فوری دولت در شرایط کنونی، باید حمایت از بخش خصوصی باشد که تاکنون اقدام مثبتی در این خصوص انجام نشده است.»  
 پل‌مه اضافه می‌کند: «با افزایش کرایه‌های حمل بار به بنادر ایران در ماه گذشته، متأسفانه برخی از شرکت‌های به اصطلاح خصوصی، همپای خارجی‌ها، نرخ مبادله کالا به بنادر کشور را افزایش داده‌اند، در حالی که این خلاف منافع ملی است و باید در این زمینه پیش‌بینی‌های لازم صورت گیرد.»

### خروج محتمل همه موسسات رده‌بندی بین‌المللی

مسعود پل‌مه ضمن بااهمیت دانستن جایگاه شرکت‌های رده‌بندی در صنعت کشتیرانی جهان می‌گوید: «اگر شرایط تحریمی تشدید شود، متصور است که همه شرکت‌های رده‌بندی بین‌المللی، با توجه به تراز بالای تجاری آمریکا، از ایران خارج شوند. با این وجود یقیناً شرکت‌های رده‌بندی داخلی تخصص و توان جبران خلا شرکت‌های رده‌بندی بین‌المللی را دارند و در تحریم‌های گذشته نیز نقش بسیار موثری داشتند. البته ممکن است در مواردی شرکت‌های رده‌بندی داخلی نیازهای حداکثری ما را تامین نکنند، اما با توجه به ارتباطات آنها و توانایی‌هایشان، عمده نیاز داخلی تامین خواهد شد.»

دبیرکل انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته، انتقال واقعیات به مردم را برای جلوگیری از انتظارات غیرواقعی مهم ارزیابی می‌کند: «امروز کشور ما درگیر تحریم است و این تحریم‌ها بر اقتصاد اثر خواهد گذاشت، اما در مقابل، واقعیت دیگر این است که ما توانمندی‌هایی داریم که می‌تواند بخشی از تهدیدات پیش رو را خنثی کند. از زمان خروج آمریکا از برجام تاکنون، عملکرد بنادر ما ۲۰ درصد کاهش نشان می‌دهد و این هشدار برای مسئولان دریانوردی کشور است که باید برای حفظ میزان فعالیت بنادر، تمهیداتی ببندیشند و در این بین، زمان بسیار حیاتی است. اگر دولت و بخش خصوصی، به‌عنوان ید واحده و با اتفاق نظر، به مباحثی که می‌تواند ما را در قبال تهدیدات ایمن کند ورود کنند، می‌توانیم از پس تحریم‌ها برآییم.»

### خودرایی سازمان‌های حاکمیتی به اقتصاد کشور لطمه می‌زند

پل‌مه با انتقاد از تصمیمات برخی از سازمان‌های حاکمیتی توضیح می‌دهد: «یک موضوعی که منجر به آسیب اقتصاد ما در سال‌های اخیر شده است، رفتارهای مبتنی بر منافع سازمانی، در برخی از بخش‌های دولت است. خودرأی بودن یک سازمان حاکمیتی که فارغ از منافع بخش خصوصی تصمیم‌گیری می‌کند، به اقتصاد ملی ما لطمه می‌زند.»

او با برشمردن دشواری‌های بخش خصوصی دریایی اضافه می‌کند: «مشکلات و نوسانات ارزی اخیر در کنار تحریم‌ها، می‌تواند کمر بخش خصوصی را بشکند و چاره‌ای جز مساعدت حداکثری دولتی‌ها در مسائل مختلف، اعم از مالیات و تامین اجتماعی وجود ندارد. ما در بحران هستیم و هزینه‌های ما حتماً افزوده خواهد شد. احتمال تشدید این بحران نیز وجود دارد و باید از تمام توان برای مدیریت شرایط پیش رو استفاده کرد. زمان از مهمترین پارامترهای مدیریت بحران است، ولی متأسفانه هنوز در عرصه مدیریتی کشور اتفاق ملموسی نیفتاده است. با این وجود از هر کجا که آغاز کنیم مفید است.»

دبیرکل انجمن کشتیرانی در پایان تأکید می‌کند: «اگر از همه توانمندی‌های بخش‌های مختلف دریانوردی و کشتیرانی کشور مطلع باشیم و همه را به کار بگیریم، یقیناً میزان آسیب‌پذیری کاهش می‌یابد و این مانعی که یک کشور متخاصم و مستکبر پیش روی ما قرار داده، به لطف الهی پشت سر خواهیم گذاشت.»

### تنها بخش خصوصی امکان کمک به

#### اقتصاد کشور در زمان تحریم را دارد

ملک‌رضا ملک‌پور، عضو هیات مدیره انجمن توسعه دریامحور نیز با اشاره به مشکلات کشتی‌های ایرانی برای ورود به بنادر معتبر جهان پس از آغاز تحریم‌ها می‌گوید: «به زودی شرکت‌های بیمه پوشش خود را از کشتی‌های تحت پرچم ایرانی برمی‌دارند و تنها شاید امکان تردد به بندر صحار عمان را داشته باشیم. همچنین تحت تأثیر تحریم‌های بانکی، امکان دریافت هزینه خدماتی که در بنادر به کشتی‌ها ارائه می‌کنیم را نخواهیم داشت.»  
 وی با تأکید بر توقف فعالیت همه خطوط اصلی



■ محمد نیک‌پی: باید  
به بسته‌های پیشنهادی  
به طرف‌های تجاری  
شامل تخفیف‌های حقوق  
و عوارض بندری باشد  
و با همکاری سازمان بنادر  
و کشتیرانی جمهوری  
اسلامی و با منظور کردن  
همه جوانب و ملاحظات  
تدوین شوند. ضروری  
است نهادهای دولتی  
و حاکمیتی از بخشی از  
منافع و درآمدهای خود  
چشم‌پوشی کنند

■ ... در این شرایط،  
نهادهای تصمیم‌گیرنده  
به جای حل مشکل  
مبادلات مالی و ارزی،  
تصمیماتی کاملاً به ضرر  
بخش خصوصی اتخاذ  
می‌کنند؛ مثل دستورالعملی  
که سازمان بنادر درباره  
نحوه پرداخت حقوق و  
عوارض بندری ابلاغ  
کرده و مطابق آن باید  
این هزینه‌ها به صورت  
ریالی و ۵۰ درصد آن  
در قالب وجه التزام  
پرداخت گردد

و امکان کمک به اقتصاد کشور، در شرایط  
تحریمی و غیرتحریمی را دارد.»

### ضرورت یافتن بنادر جایگزین برای ترانشیپ کالا

سیدحسین میرمحمدعلی، از پیشکسوتان تجارت  
دریایی و نماینده شرکت هاپاگ لوید آلمان در  
ایران نیز ضمن اعلام اینکه همه شرکت‌های  
بین‌المللی یا تاکنون از ایران خارج شده‌اند و یا  
در شرف خروج هستند می‌گوید: «این کمپانی‌ها  
در حال حاضر انتقال بار به ایران را نمی‌پذیرند  
و صادرات از ایران از طریق این شرکت‌ها نیز از  
ماه آینده متوقف خواهد شد، مگر اینکه تغییرات  
مهمی در وضعیت موجود اتفاق بیافتد.»

او با اشاره به خرید و تملک عمده خطوط  
کشتیرانی جهان توسط پنج شرکت اصلی اضافه  
می‌کند: «با خروج این خطوط، عملاً فعالیت  
خارجی‌ها در بنادر ما بسیار محدود خواهد  
بود و تنها چند شرکت مانند مسینا ایتالیا که  
فعالیتی در آمریکا ندارد، در ایران خواهند ماند.  
میزان سرویس شرکت‌هایی که به فعالیت در  
ایران ادامه می‌دهند محدود خواهد بود و تنها  
از بخش‌هایی مانند مدیرانه به خلیج فارس بار  
جابه‌جا می‌کنند.»

میرمحمدعلی درباره میزان اثرگذاری بسته‌های  
تشویقی ایران برای ادامه فعالیت کشتیرانی‌های  
خارجی خاطر نشان کرد: «در شرایط کنونی  
تجارت جهانی و سهم گسترده آمریکا در مقابل  
ایران، ما توانایی ارائه بسته‌های کارآمد به منظور  
حفظ خطوط بزرگ کشتیرانی در ایران را نداریم.  
از پنج شرکت بزرگ کشتیرانی جهان، سه شرکت  
هاپاگ، مرسک و سی‌جی‌ام یا با پرچم آمریکا  
فعالیت می‌کنند و یا کالاهای این کشور را منتقل  
می‌کنند. تنها راه‌حل این وضعیت، یافتن بندری  
برای ترانشیپ کالا است که البته هزینه انتقال کالا  
را بسیار افزایش می‌دهد. در دور قبلی تحریم‌ها،  
ترانشیپ کالا از طریق بندر جبل علی امارات  
انجام می‌شد، اما با توجه به وضعیت سیاسی  
موجود و فشار آمریکا، احتمالاً امکان ترانشیپ از  
طریق این بندر وجود نخواهد داشت و باید به  
فکر جایگزین‌هایی مانند بنادر پاکستان، عمان یا  
ترکیه باشیم.»

نماینده پنجمین کمپانی بزرگ کشتیرانی جهان  
در ایران با اشاره به هزینه مازاد ۸۰۰ الی

در ایران می‌افزاید: «ما تا ۱۸ مرداد فرصت داریم  
تا اقدامات بازدارنده و پیشگیری‌کننده را انجام  
دهیم و تنها NGOها و نهادهای مستقل از دولت  
و حکومت می‌توانند در اجرای اقدامات بازدارنده  
اثرگذار باشند. در گام نخست باید افکار عمومی  
جهان و آمریکا آگاه شود که ایران به هیچ کشوری  
حمله نخواهد کرد و سابقه ما نیز این مساله را  
نشان می‌دهد. از این طریق باید مظلومیت ایران  
در قبال تحریم‌های موجود به جهان نشان داده  
شود و در گام دوم باید از طریق خبرگزاری‌ها  
و رسانه‌های داخلی و خارجی، مخالفت مراجع  
دینی و قانونی کشور با سلاح‌های کشتارجمعی،  
به خوبی اطلاع‌رسانی شود.»

ملک‌پور ادامه می‌دهد: «در کنار این دو اقدام  
مهم در عرصه بین‌المللی، باید گام‌هایی در داخل  
برداشته شود تا از میزان تاثیر تحریم‌های پیش  
رو کاسته شود. دولت ضروری است در یک  
اقدام عاجل با ورود کالای قاچاق به کشور مقابله  
کند که به عقیده ما از طریق ارتباطات دیجیتال  
گمرک‌ها، در عرض چند دقیقه می‌شود این کار  
را انجام داد.»

عضو هیات مدیره انجمن توسعه دریامحور  
خاطر نشان می‌کند: «البته تحریم‌های داخلی، سهم  
بیشتری از تحریم‌های خارجی در شرایط کنونی  
اقتصادی ما دارد. ما در سیاست‌گذاری‌های داخل  
کشور، شاهد تضاد منافع و تصمیم‌گیری‌های  
متناقض هستیم و با برطرف کردن این تضادها از  
آثار تخریبی تحریم‌های خارجی کاسته می‌شود.  
اگر وزارتخانه‌ها، نهادها، سازمان‌ها، شهرداری،  
تأمین اجتماعی و... سالم باشند، اساساً بخش  
عمده‌ای از مشکلات موجود که در نتیجه فساد  
ایجاد شده‌اند برطرف می‌شود. متأسفانه عده‌ای  
در داخل کاسب تحریم هستند و از تحریم‌ها  
سود می‌برند و همین‌ها به زیان منافع عمومی  
و نظام اقتصادی کشور و در راستای کسب منافع  
شخصی فعالیت می‌کنند.»

ملک‌پور با اعلام خروج موسسات رده‌بندی  
بین‌المللی از ایران می‌گوید: «موسسات رده‌بندی  
داخلی که وابستگی دولتی و حکومتی دارند،  
همگی تحریم خواهند شد. تنها راهکار، استقلال  
و خصوصی‌سازی واقعی این موسسات است.»  
او تأکید می‌کند: «سهم بالای دولتی‌ها در اقتصاد  
ما، باعث تضعیف بخش خصوصی شده است،  
در صورتی که تنها بخش خصوصی توان

۱۰۰۰ دلاری جابه‌جایی کانتینر از کشتی‌ها به شناورهای محلی در دور قبلی تحریم‌ها گفت: «هزینه‌های مازاد، فشار زیادی به تجار ایرانی وارد می‌کند و وضع تحریم‌های جدید، نگرانی‌هایی در خصوص احتمال توقف کالاهای ما در بنادر کشورهای دیگر، به بهانه‌های مختلف به وجود آورده است.»

### باید سود خطوط کشتیرانی خارجی را تضمین کنیم

اما محمد نیکپی، نایب‌رئیس هیات‌مدیره انجمن کشتیرانی معتقد است: «برای کنترل پیامدهای بازگشت تحریم‌ها، ضروری است دولت‌مردان بسته‌های تشویقی متناسبی را به منظور حفظ برخی از خطوط کشتیرانی به اجرا بگذارند تا از این طریق ریسک فعالیت در ایران را جبران کنند. در این صورت برخی از خطوط، حاضر به ادامه فعالیت هستند، کما اینکه سه سال پیش، در زمان اجرای تحریم‌های گذشته، مراودات تجاری ما با کشورهای دیگر متوقف نشده بود.»

نیکپی ادامه داد: «کسانی در ایران به فعالیت خود ادامه خواهند داد که سودشان تضمین شود، بنابراین بسته‌های پیشنهادی باید شامل تخفیف‌های حقوق و عوارض بندری باشند»

و با همکاری سازمان بنادر و شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی و با منظور کردن همه جوانب و ملاحظات تدوین شوند و ضروری است نهادهای دولتی و حاکمیتی از بخشی از منافع و درآمدهای خود چشم‌پوشی کنند.»

او با اشاره به مشکلات داخلی بخش خصوصی اظهار کرد: «به عقیده من، مساله اصلی ما در وضعیت کنونی، تحریم‌های خارجی نیستند، بلکه مشکلات و محدودیت‌هایی است که در کشور برای فعالان بخش خصوصی ایجاد شده است. در شرایطی که امروز هنوز تحریم‌ها اجرایی نشده‌اند، عدم امکان مبادلات مالی در نتیجه مقررات جدید ارزی، باعث شده شرکت‌های خارجی نتوانند مطالباتشان را دریافت کنند و بسیاری از آنها به این دلیل فعالیت‌شان متوقف شده است. در حال حاضر، هیچ راهی برای پرداخت کرایه حمل به شرکت‌های خارجی وجود ندارد و دلار ۴۲۰۰ تومانی، در دسترس فعالان اقتصادی نیست. در بازار نیز به دنبال بسته شدن صرافی‌ها، عملاً امکان تهیه ارز منتفی است.»

این عضو هیات‌مدیره انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته اظهار کرد: «در این شرایط، نهادهای تصمیم‌گیرنده به جای حل مشکل مبادلات مالی و تامین ارز، تصمیماتی کاملاً به

ضرر بخش خصوصی اتخاذ می‌کنند؛ مانند دستورالعملی که سازمان بنادر و دریانوردی در خصوص نحوه پرداخت حقوق و عوارض بندری ابلاغ کرده و مطابق آن باید این هزینه‌ها به صورت ریال و ۵۰ درصد آن در قالب وجه التزام پرداخت گردد تا پس از برطرف شدن مشکلات، بدهی‌ها تسویه شود. با این شرایط هیچ کدام از شرکت‌های خارجی حاضر به فعالیت در ایران نخواهند بود.»

وی ادامه می‌دهد: «تنها راه‌حل این مساله این است که وضعیت ارزی به قبل از تعیین نرخ‌های دستوری بازگردد و نرخ ارز بر اساس مکانیسم بازار تعیین شود و در موارد خاص مانند تامین کالاهای اساسی، دولت می‌تواند یارانه تخصیص دهد.»

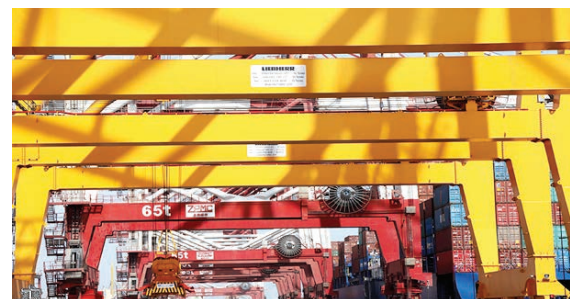
نیکپی در پایان یادآور می‌شود: «هرچند شرایط تحریمی تاثیر خود را بر میزان مبادلات تجاری و اقتصاد کشور خواهد گذاشت، دولت باید بدانند بخش خصوصی توان دور زدن تحریم‌ها را دارد و همان‌طور که در گذشته نشان داده، این تحریم‌ها را نیز خنثی خواهد کرد، اما پیش‌نیاز موفقیت در این زمینه، ساماندهی به نظام اقتصادی، متناسب با منافع بخش خصوصی و اخذ تصمیمات کارآمد از طرف دولت‌مردان است.»

### معاون مهندسی و توسعه امور زیربنایی سازمان بنادر، درباره آخرین وضعیت تامین ۱۲ دستگاه گنتری کرین بندر شهید رجایی گفت: «این پروژه بیش از ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است.»

محمدرضا اله‌یار در گفتگو با خبرنگاری مانا، با بیان اینکه برای افزایش ظرفیت کانتینری کشور و امکان پهلوگیری کشتی‌های پهن‌پیکر (ULCV) قرارداد خرید ۱۲ دستگاه گنتری کرین مدنظر قرار گرفت، تصریح کرد: «به همین منظور خرید این ۱۲ دستگاه گنتری کرین سوپرپست پاناماکس به ارتفاع زیر اسپریدر ۴۵ متر با طول بوم ۶۷ متر و ۶۱ متر به مبلغ ۱۰۵ میلیون یورو و دوره تحویل دهی ۲۸ ماه از محل اندوخته داخلی سازمان بنادر و دریانوردی انجام شد.»

وی با اعلام اینکه قرارداد مذکور با شرکت آلمانی لیبر منقعد شد، با اشاره به پیشرفت فیزیکی پروژه نصب ۱۲ دستگاه گنتری کرین، گفت: «پیشرفت فیزیکی فعلی پروژه جلوتر از موعد زمانبندی قرارداد و بیش از ۹۰ درصد است که شامل عملیات کامل طراحی، تامین مواد و قطعات، ساخت و بارگیری و حمل به بندر شهید رجایی از یکسو و نصب و راه‌اندازی ۱۲ دستگاه از سوی دیگر است. در حال حاضر شش دستگاه اول به صورت کامل مونتاژ شده و روی ریل یال جنوبی حوضچه دو مستقر شده‌اند که از این تعداد چهار دستگاه تحویل کارفرما شده است و دو دستگاه نیز در حال راه‌اندازی و آماده تحویل موقت هستند.»

وی با اعلام اینکه دو دستگاه دیگر آماده انتقال به اسکله جنوبی شده‌اند بیان کرد: «این انتقال بلافاصله پس از جابه‌جایی هشت دستگاه جرثقیل کانتینری چینی عملی خواهد شد و چهار دستگاه دیگر نیز در حال مونتاژ در محوطه هستند که در اسکله غربی مستقر می‌شوند.» او پیش‌بینی کرد این پروژه در نیمه دوم سال ۱۳۹۷ به اتمام برسد.



## جزئیات تامین گنتری کرین‌های جدید بندر شهید رجایی



یحیی ضیایی در خصوص مشکلات صاحبان کشتی در بحث انتقال ارز می‌گوید: «در شرایط فعلی، ما نمی‌دانیم مبنای نرخ‌گذاری در این بخش چیست. معلوم نیست نرخ ارز ما ۴۲۰۰ است یا ۶۰۰۰ تومان. اینها کلاف‌های پیچیده و سردرگمی است که مالک کشتی گرفتار آن است. در مورد خرید سوخت، بخشنامه بانک مرکزی این است که مبنای سوخت کشتی ۴۲۰۰ است، اما اکنون بخشنامه‌ای از دستگاه‌های دولتی داریم که اعلام می‌کند سوخت را به قیمت ۴۸۰۰ تومان می‌فروشند.»

وی ادامه می‌دهد: «این مشکلات پیچیده و متناقض، فضایی پر از سنگلاخ را برای صاحب کشتی ایجاد می‌کند که هر صبح باید در دستگاه‌های مختلف، دنبال راه‌حل‌های مختلف بدود. همین حالا اگر بخواهیم حقوق کارکنان کشتی را پرداخت کنیم، در آیین‌نامه‌ای که ارز مورد نیاز مسافران و بیماران و دانشجویان در نظر گرفته شده بود، بخش دریایی دیده نشده است. ما در حال پیگیری این موضوع هستیم و نامه‌هایی را به معاون اول ریاست جمهوری

گفت‌وگو با مشاور اتحادیه مالکان کشتی درباره مشکلات این روزها، از سردرگمی ارزی تا اختلافات بین صاحب کالا و حمل‌کننده

## تمهیدات محلی یک فعالیت بین‌المللی

بهاره بوذری

گفت‌وگوی ما با مشاور اتحادیه مالکان کشتی، در خصوص چندوچون فعالیت شورای حل اختلاف دریایی که از سال ۱۳۹۱ شروع به فعالیت کرده، با بحران ارزی کشور مصادف شد. بنابراین طبیعی است که بخشی از صحبت‌ها با یحیی ضیایی، معطوف به مشکلات فعلی مالکان کشتی در زمینه تامین ارز مورد نیاز و تصمیمات دولت در این زمینه باشد. او می‌گوید فعلا در بعضی بنادر مثلا شهید رجایی و بندر امام تمهیدات محلی در نظر گرفته شده، ولی هنوز دستورالعمل اساسی صادر نشده است.



■ مشاور اتحادیه مالکان کشتی: مبالغ مربوط به دیرکرد کانتینرها باید به دلار یا یورو پرداخت شود، ولی از آنجا که نرخ ارز هنوز از سوی یک مرجع رسمی مشخص نشده، فعلا به صورت توافقی عمل می‌شود. این وضعیت نمی‌تواند دوام داشته باشد، چون نوسانات ارزی زیاد است و محل اختلاف زیادی خواهد شد. بعدا برای شرکت‌ها از بابت سازمان امور مالیاتی و سازمان تامین اجتماعی هم مشکل‌ساز می‌شود

شود. در نهایت هم، همه این هزینه‌های اضافی به مصرف‌کننده نهایی تحمیل می‌شود.»

او با اشاره به اینکه مذاکرات زیادی با سازمان بنادر و اداره سیاست‌های ارزی بانک مرکزی صورت گرفته، می‌گوید: «مسئولان تمهیداتی را در نظر گرفته‌اند، ولی هنوز کار روی روال نیفتاده است و به صورت آزمون و خطا پیش می‌رویم. با این شرایط، معضلات عدیده‌ای مخصوصا برای کشتی‌های ایرانی پیش می‌آید، چون برای حقوق کارکنان خارجی، تامین سوخت، روغن و تعمیرات و قطعات یدکی به ارز نیاز دارند و در سامانه نیما، ارزی برای آنها در نظر نگرفته نشده است. اگر هم از بیرون ارز مورد نیاز خود را تهیه کنند تبدیل به قاچاق می‌شود.»

او ادامه می‌دهد: «تا پیش از این، خطوط خارجی، باید هزینه‌های بندری خود را به صورت دلار پرداخت می‌کردند که اکنون تبدیل به یورو شده، اما تامین آن با مشکلات بسیاری مواجه است. فعلا در بنادر تمهیدات محلی در نظر گرفته‌اند، ولی هنوز دستورالعمل اساسی صادر نشده است. مثلا در بندرعباس و بندر امام توافق کرده‌اند که هزینه‌های بندری را به چه مبلغی و باچه نرخ پرداخت کنند.»

او یادآور می‌شود: «مذاکراتی بین سازمان بنادر و بانک مرکزی درباره نرخ پایه هزینه‌های بندری صورت گرفته است ولی هنوز در حال مذاکره هستیم و ماه گذشته بر فعالان حمل و نقل دریایی بسیار سخت گذشته است.»

ضیایی با اشاره به اینکه در رابطه بین نمایندگی و صاحبان کالا و فروادرها هم مشکلاتی پیش آمده است، خاطر نشان می‌کند: «در بحث دیرکرد کانتینر چون سهم خط کشتیرانی است، باید به دلار یا یورو پرداخت شود، ولی متاسفانه نرخ دلار و یورو هنوز از یک مرجع رسمی مشخص نشده است. فعلا به صورت توافقی پیش می‌روند، ولی این وضعیت نمی‌تواند دوام داشته باشد، چون نوسانات نرخ ارز زیاد است و محل اختلاف زیادی است. بعدا برای شرکت‌ها هم مشکل‌ساز می‌شود و سازمان امور مالیاتی و سازمان تامین اجتماعی روی این مبالغ انگشت می‌گذارند.»

وی افزود: «یکسری از مالکان شناورها به علت نبود ارز نتوانستند حقوق کارکنان خارجی خود را پرداخت کنند و این نیروها بلا تکلیف ماندند. مدت

اجازه کارشان باطل شده بود و نیروی انتظامی آنها را دستگیر کرد که آزاد کردن آنها هم معضلات زیادی داشت که بالاخره با پیگیری اتحادیه آزاد و به کشور خود بازگردانده شدند.»

### شوراهای حل اختلاف دریایی را بیشتر شناسیم

از یحیی ضیایی درباره عملکرد شورای حل اختلاف این اتحادیه می‌پرسیم. او با اشاره به اینکه قانون شورای حل اختلاف از سال ۱۳۸۱ مصوب و اجرایی شده است، می‌گوید: «در همین راستا، اتحادیه مالکان کشتی برای رفع مشکل بین کارکنان، کاپیتان و مالک کشتی، از قوه قضاییه خواستار ایجاد شورای حل اختلاف حقوقی دریایی شد. با پیگیری‌هایی که از سال ۸۹ اتفاق افتاد، در سال ۹۰ شورای حل اختلاف حقوقی دریایی مصوب شد و شروع به کار کرد.»

او با بیان اینکه در شوراهای حل اختلاف دو نگاه حاکم است، تصریح می‌کند: «یکی براساس صلح و سازش و دیگر بر مبنای رویه‌های قانون مدنی و کیفری که باید خواهان و خواننده مدارک خود را ارائه دهند تا قاضی بعد از بررسی‌های لازم، انشای رای کند. البته انتظار اصلی قوه قضاییه در عملکرد شوراهای حل اختلاف در حوزه صلح و سازش است.»

او اضافه می‌کند: «یکی از مشکلات شورای حل اختلاف این است که سقف رسیدگی به پرونده‌ها برای انشای رای ۲۰ میلیون تومان است که این رقم دست‌وپاگیر و محدودکننده است، اما اگر بحث صلح و سازش باشد دیگر سقف ۲۰ میلیون تومان مطرح نیست و با هر رقمی امکان بررسی وجود دارد.»

ضیایی تاکید می‌کند: «ما در سال گذشته حدود ۳۰ پرونده را با رویکرد صلح و سازش رسیدگی کردیم که همه طرفین راضی بودند و اختلافشان به سرانجام خوبی رسیده و پرونده مختومه شده است. به این ترتیب، این پرونده‌ها دیگر به دادگاه‌های مدنی و کیفری نرفته است.»

او در خصوص موضوع پرونده‌هایی که به شورای حل اختلاف اتحادیه ارجاع داده می‌شود، گفت: «بین ۴۵ تا ۵۰ درصد کارکنان شناورهای زیر ۳ هزار تن ما از کشورهای خارجی اوکراین، بنگلادش، هند، پاکستان و فیلیپین هستند که گاه با صاحب کشتی یا کاپیتان در مورد حقوق یا نقل و انتقال‌شان به

و وزارت اقتصاد ارسال کرده‌ایم، ولی هنوز پاسخی دریافت نشده است.»

ضیایی با تاکید بر اینکه نمود مشکل ارزی در بخش دریایی بسیار زیاد است، توضیح می‌دهد: «اکنون ما صاحب کالایی داریم که پولش را به فروشنده داده و کالا آماده حمل است، ولی می‌گویند باید LC باز کنی. این در حالی است که کالا لب اسکله منتظر بارگیری است و تکلیفش در کشور خارجی مشخص نیست. با این شرایط، حق و حقوق صاحبان کالای ایرانی با مشکلات بسیاری مواجه می‌شود و فردا خط کشتیرانی می‌تواند مدعی جریمه دیرکرد



■ یکسری از مالکان شناورها به علت نبود ارز نتوانستند حقوق کارکنان خارجی خود را پرداخت کنند و این نیروها بالاتکلیف ماندند. مدت اجازه کارشان باطل شده بود و نیروی انتظامی آنها را دستگیر کرد که آزاد کردن آنها هم معضلات زیادی داشت، اما به هر ترتیب، با پیگیری اتحادیه مالکان آزاد و به کشورشان بازگردانده شدند

پرونده‌ها در بخش دریایی زیاد نیست و نهایتاً به ۲۰۰ پرونده می‌رسد، نگاهی هم در شورای حل اختلاف استان تهران و مجتمع وجود دارد که شاید در دراز مدت این دو شورای حل اختلاف دریایی به سمت همگرایی بروند.

او می‌گوید: «ما در جهت همگرایی انجمن‌ها اولین فدراسیون حمل‌ونقل را تاسیس کردیم و در آینده نزدیک دومین فدراسیون هم به عنوان فدراسیون دریایی ایجاد خواهد شد و تنها تشکل‌های دریایی در این فدراسیون حضور خواهند داشت. مقدمات کار فراهم شده و در ماه‌های آینده فدراسیون دریایی هم تشکیل خواهد شد و انجمن‌ها بازوان فدراسیون خواهد بود.»

ضیایی با تاکید بر اینکه در شورای حل اختلاف دیگر منافع اتحادیه، انجمن یا فدراسیون مطرح نیست، تصریح می‌کند: «زمانی که اعضای شورای حل اختلاف انتخاب می‌شوند باید سوگند بخورند که بی‌طرف باشند و براساس دانش و تجربه خود نظر تخصصی بدهند. نگاه منفعت‌طلبانه صنفی وجود ندارد، چون شورای حل اختلاف بر پایه برقراری عدالت استوار شده است.»

او با یادآوری اینکه در حوزه دریایی افرادی باید قضاوت کنند که حداقل مسائل دریایی را به خوبی بشناسند، توضیح می‌دهد: «در حال حاضر، ما ارتباطاتی را با وزارت دادگستری و قوه قضاییه برقرار کرده‌ایم و در بنادر کشور، شعب شورای حل اختلاف دریایی ایجاد شده که ما به قضات کمک می‌کنیم تا اطلاعات دریایی‌شان بیشتر شود و قضاوتشان به عدالت نزدیک‌تر باشد، چون تاکنون، قضات پرونده‌های دریایی تفاوتی با حوزه‌های دیگر نداشتند و آنها اصلاً در حوزه قوانین و مقررات دریایی اطلاعات کافی و کاملی ندارند.»

مشاور ارشد اتحادیه مالکان کشتی با اظهار تاسف از اینکه در مباحث مختلفی چون قوانین و مقررات، اجرا و نظارت توسط دستگاه‌های دولتی و تفاهمنامه‌هایی که بین ایران و کشورهای دیگر منعقد شده است، مشکلات عدیده‌ای وجود دارد، خاطرنشان می‌کند: «این مشکلات، باری می‌شود بر دوش صاحبان کشتی. صاحب کشتی هم باید به نحوی این مشکلات را رفع و رجوع کند. به‌عنوان مثال، در حوزه تعرفه هزینه‌های بندری، سوخت، قطعات یا داک کشتی، مالکان کشتی مشکلات فراوانی دارند که بار مالی زیادی برای

مشکل برمی‌خورند. برای رفع مشکلات دریانوردان خارجی، با انجمن دریانوردان خبره هماهنگی‌هایی صورت گرفته تا آنها به نمایندگی از این کارکنان وارد عمل شده و در این شورا پرونده تشکیل می‌دهند. در برخی پرونده‌ها نیز مالک کشتی مدعی است که کاپیتان کشتی وظایفش را به‌درستی انجام نداده است، اما در اغلب پرونده‌ها، کارکنان علیه مالک کشتی مدعی هستند.»

ضیایی با اشاره به ضعف اطلاع‌رسانی در خصوص فعالیت‌های شورای حل اختلاف اتحادیه، چنین می‌گوید: «در گذشته در خصوص فرهنگ‌سازی فعالیت چندانی انجام نشده است، اما در برنامه‌های سال ۹۶ و ۹۷ برگزاری کارگاه‌های آموزشی برای اعضای اتحادیه پیش‌بینی شده تا همه اعضا آگاه باشند در صورت بروز اختلاف، چگونه می‌توانند از شورای حل اختلاف استفاده کنند. همچنین، در نشریه اتحادیه مالکان در مورد نحوه فعالیت شورای حل اختلاف مطالبی را منتشر کرده‌ایم. ضمن اینکه شورای حل اختلاف اتحادیه مالکان زیر نظر مجتمع ۲۷ شورای حل اختلاف استان تهران است و در حال هماهنگ هستیم تا در خصوص نقش شوراها حل اختلاف و کمک به معضلات صنف فرهنگ‌سازی کنیم.»

مشاور اتحادیه مالکان کشتی درباره خیر تاسیس شورای حل اختلاف دریایی در انجمن کشتیرانی تصریح می‌کند: «هر انجمنی وظایفی را برای خودش تعریف کرده است. اعضای انجمن کشتیرانی بیشتر نمایندگان شرکت‌های کشتیرانی هستند و برخی شرکت‌های فورواردر. جنس شکایت‌هایی که به آن شورا ارجاع می‌شود، بیشتر بین صاحب کالا و حمل‌کننده است و ما بیشتر پرونده کارکنان کشتی با صاحب کشتی را داریم. بنابراین نوع کار فرق می‌کند و تداخل چندانی در حوزه فعالیت ما وجود ندارد. فقط کم‌لطفی که به وجود آمد این بود که دوستان انجمن، شورای حل اختلاف خود را به‌عنوان اولین شورای حل اختلاف دریایی در کشور معرفی کرده‌اند. در حالی که اولین شورا در اتحادیه مالکان کشتی ایجاد شده است.»

او خاطرنشان می‌کند: «اگر همه فعالان بخش خصوصی با هم برای احقاق حقوق خود از بخش دولتی متحد شوند باز هم کم هستند. اگر بین انجمن‌ها تفرق ایجاد شود، موفق به تحقق اهداف فعالان بخش خصوصی نخواهیم شد. شورای حل اختلاف هم به دنبال ایجاد تمرکز است، چون تعداد

آنها به‌وجود می‌آورد.»

وی افزود: «مالکان کشتی برای اینکه حق و حقوق کارکنان خود را بدهد هیچ مشکلی ندارند، ولی به علت اینکه باید نقدینگی بالایی در دست داشته باشند و این نقدینگی وجود ندارد، حق و حقوق کارکنان کشتی به تأخیر می‌افتد. برخی کارکنان هم خارجی هستند و قرارداد شش ماه یا ساله دارند و باید بروند، این عدم پرداخت حقوق، بین کارکنان خارجی و صاحب کشتی اختلاف ایجاد می‌کند که در شورای حل اختلاف به آنها رسیدگی می‌شود.»

در شرایطی که دست‌اندرکاران حمل‌ونقل بین‌المللی می‌گویند، هنوز دریافت دلار با نرخ ۴۲۰۰ تومان برای تامین هزینه سفرهای ترانزیتی رانندگان عملیاتی نشده است؛ کشور ترکمنستان اعلام کرد از ۱۱ خرداد ماه هزینه تن-کیلومتر کامیون‌های عبوری از این کشور، از یک دلار به ۱/۵ دلار افزایش می‌یابد که به این ترتیب حدود ۷۰۰ دلار به هزینه‌های ترانزیت کالا، برای هر محموله ترانزیتی در این مسیر افزوده و مشکل دیگری به مشکلات ترانزیتی کشور افزوده خواهد شد.

رامین طالب‌زاده، رییس هیات‌مدیره شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی «رهزاد ترابر» که در این مسیر فعالیت دارد، در گزارش زیر، چالش‌های پیش‌روی ناوگان ایرانی در نتیجه این اقدام و راهکارهای موجود در این زمینه را شرح می‌دهد.

لزوم ایجاد شرایط مساوی  
در رقابت ناوگان ایران و ترکمن

## مواجهه با باج‌گیرها







■ اگر ایران می خواهد تقابلی داشته باشد، باید دور از هیجان بوده و با اقتدار تصمیمات لازم را اتخاذ کند. چون نتیجه هر تصمیمی، متوجه شرکت‌های حمل بین‌المللی و راننده‌های ترانزیت خواهد بود و کوچک‌ترین اشتباه، به‌مثابه خودزنی است. ضمن اینکه ایجاد مشکلات به بهانه‌های مختلف از جمله بحث مواد مخدر و مصادره کامیون‌های ایرانی نیز دور از انتظار نیست

وهله اول ایران و ترکمنستان باید با تعامل و گفت‌وگو گزینه‌های بهتری را انتخاب کنند. چرا که ارتباط بین دو کشور فقط در زمینه حمل‌ونقل نیست و مشترکات دیگری هم وجود دارد. در غیر این صورت به ضرر هر دو طرف خواهد بود. البته تجار ایرانی بیشتر ضرر می‌کنند، چون ما بیشتر صادرکننده هستیم و ترکمن‌ها مصرف‌کننده و فعلاً بهترین مسیر برای ترانزیت محموله‌های ایران به کشورهای ازبکستان، تاجیکستان، قزاقستان و قرقیزستان همین مسیر ترکمنستان است.»

او ادامه می‌دهد: «اگر هم ایران می‌خواهد تقابلی داشته باشد، باید دور از احساسات و هیجان بوده و با اقتدار تصمیمات لازم را اتخاذ کند. چون نتیجه هر تصمیمی، متوجه شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی و راننده‌های ترانزیت فعال در این بخش خواهد بود و کوچک‌ترین اشتباه، به‌مثابه خودزنی است. ضمن اینکه ایجاد مشکلات به بهانه‌های مختلف از جمله بحث مواد مخدر و مصادره کامیون‌های ایرانی نیز دور از انتظار نیست.»

او ضمن تاکید بر اینکه تصمیمات ترکمنستان برای بالا بردن هزینه ترانزیت از ایران سازماندهی شده است، توضیح می‌دهد: «با تشکیل کارگروه ترکمنستان و اتاق‌های فکر می‌توان بهترین راه‌حل‌ها را به جای کوتاه‌ترین راه‌حل انتخاب کرد. از این رو برای روانسازی چرخ‌دنده‌های ترانزیت و ایجاد انگیزه در راننده‌ها و شرکت‌های ایرانی باید تلاش شود. برای مثال دولتمردان کشور می‌توانند در این باره نظرات شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی و انجمن‌های شرکت‌ها و رانندگان فعال در آن مسیر را جویا شده و بهترین راه‌حل را انتخاب کنند. البته چندی پیش در همین خصوص جلسه‌ای با حضور مهندس نفیسی، مدیرکل دفتر ترانزیت سازمان راهداری و کلیه انجمن‌ها و تشکلهای مرتبط تشکیل شد و نکته مثبت اینجاست که ایشان و کارشناسان زبده دفتر ترانزیت قبلاً با انجام تحقیقات میدانی کاملاً به موضوع اشراف داشته و با سعه‌صدر نظرات صنف را جویا شده و از همه مهم‌تر دیدشان برای حل این مشکلات مثبت بود.»

او تاکید می‌کند: «اتخاذ سیاست درست در این زمینه، اول به نفع دولت و دوم به نفع راننده‌ها است. از آنجا که دولت ایران قصد نوسازی ناوگان جاده‌ای را دارد، وقتی بازار کار مناسبی برای راننده‌ها وجود

رامین طالب‌زاده، رئیس هیات‌مدیره شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی رهزاد ترابر در خصوص اقدام ترکمنستان برای افزایش یک‌جانبه اخذ عوارض از ناوگان ترانزیتی ایرانی در خاک این کشور می‌گوید: «مشکل ما در خصوص کشور ترکمنستان از آنجا شروع شد که دولت این کشور با دادن وام‌های ارزان‌قیمت به راننده‌هایشان، چند صد دستگاه کامیون دست‌دوم اروپایی را با قیمت پایین خریداری کردند. عقل سلیم هم ایجاب می‌کرد که باید برای کامیون‌هایی خریداری شده، بازار کار پیدا می‌کرد، بنابراین آنها درصدد برآمدند تا ایران را به عنوان تنها رقیب خود در منطقه که ناوگان بهتری نسبت به سایر همسایگان دارد، از طریق افزایش هزینه ترانزیت به آسیای میانه از صحنه خارج کنند.»

او می‌افزاید: «آنها برای رسیدن به این هدف دو شیوه را در پیش گرفتند. در وهله اول تصمیم گرفتند بارهای داخلی را تنها با کامیون‌های خودشان جابه‌جا کنند. دوم با مجهز کردن شهری به نام چارجو، درصدد برآمدند تا محمولات کشورهای دیگر (ازبکستان، قزاقستان، تاجیکستان و قرقیزستان) ابتدا در آنجا تخلیه و بارگیری و به نوعی دپو شده و سپس توسط ناوگان خودشان به آن کشورها حمل شود. به زبان ساده‌تر آنجا را بندر خشک اعلام کردند تا با این کار استفاده بهتری از ناوگان‌شان داشته باشند.»

طالب‌زاده خاطر نشان می‌کند: «در راستای این دو سیاست، اولین اقدامی که صورت گرفت این بود که از دو سال پیش با استناد به قانونی به نام تن-کیلومتر؛ به ازای هر کیلومتر، یک دلار از ناوگان ایرانی دریافت می‌کنند. این موضوع باعث شد تا ایران هم مقابله‌به‌مثل کرده و همین قانون را برای ناوگان ترکمن به اجرا درآورد. ولی به دلایلی این کار موثر نبود و نه تنها مشکل را برطرف نکرد، بلکه به آن اضافه هم شد. الان هم کشور ترکمنستان همان هزینه عوارض را از یک دلار به یک و نیم دلار آن هم برای جاده‌ای نه چندان استاندارد از مرز سرخس تا فاراب، افزایش داده است.»

او می‌گوید: «در حال حاضر، سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای پرداخت عوارض ۱/۵ دلار را برای ناوگان ترکمنی به تصویب رسانده است، ولی این اقدام به تنهایی مثرتر نیست.» طالب‌زاده درباره حل مشکلات به وجود آمده در این زمینه معتقد است: «به نظر من در

■ **باید مدارک دریایی کانتینرها قبل از بارگیری در بندرعباس برای مشخص شدن مقصد نهایی محموله‌ها کنترل شود. شنیده‌ها حاکی از آن است که بیشتر بارهای ازبک، قزاق و تاجیک به نام ترکمنستان از ایران خارج می‌شود و رانندگان هزینه تن کیلومتر را دور می‌زنند؛ چون اگر مقصد بار ترکمنستان باشد، لازم نیست عوارضی پرداخت کنند**

■ **منطقی نیست که کشورهای دیگر از جاده‌های ایران که برای ساخت آنها هزینه زیادی صرف شده، مجانی و بدون پرداخت عوارض استفاده کنند. در حالی که کامیون‌های ایرانی برای پلی مثل جارچو که صدها مورد مثل آن در ایران وجود دارد، باید ۱۰۰ دلار هزینه پرداخت کنند**

نداشته باشد، نمی‌توان انتظار موفقیتهایی داشت؛ چرا که این کامیون‌ها به صورت اقساطی به راننده‌ها فروخته می‌شوند و رانندگان کامیون باید فعالیت داشته باشند تا این اقساط را پرداخت کنند. از طرفی امرارمعاش و درآمد شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی از محل دریافت کمیسیون از راننده‌های فعال در این مسیرهاست و اگر کامیون‌های ایرانی کار نکنند، در اصل شرکت‌های حمل‌ونقل نیز از دریافت کمیسیون بی‌بهره می‌مانند.»

این مدیر شرکت حمل‌ونقل می‌افزاید: «امسال از طرف رهبر انقلاب سال حمایت از کالای ایرانی

نامگذاری شده است؛ اما متأسفانه در شرایط حاضر که با بحران ارزی روبه‌رو هستیم، به دلیل سیاستی که ترکمنستان در پیش گرفته یا تمام محموله‌ها توسط ناوگان سایر ملیت‌ها و ترکمنستان حمل می‌شود یا کامیون‌ها و شرکت‌های ایرانی به دلیل اضافه شدن نیم دلار دیگر به هزینه‌ای که قبلاً ۱۸۰۰ دلار از مرز سرخس تا مرز ازبک بود؛ روزبه‌روز نسبت به این فعالیت بی‌انگیزه‌تر می‌شوند.»

او درباره راه‌کارهای موجود در این زمینه می‌گوید: «راه‌حل‌های مختلفی وجود دارد. یکی از راه‌حل‌ها که فعلاً نیازی به آن نیست، تغییر مسیر کامیون‌ها و دور زدن ترکمنستان در پرداخت هزینه‌ها است؛ اما در حال حاضر به دلیل ناامنی و وجود جنگ‌های داخلی در افغانستان این مسیر امکان‌پذیر نیست. دومین راه‌حل مسیر دریایی و استفاده از کشتی‌های رو-رو در یکی از بنادر شمالی دریای خزر مثل امیرآباد، انزلی یا آستارا است تا کامیون‌ها توسط این کشتی‌ها به کشور قزاقستان و شهر آکتائو حمل شده و سپس از آنجا به صورت زمینی به سمت گمرک نوکوس در مرز ازبکستان بروند.»

طالب‌زاده تصریح می‌کند: «این راه‌حلی است که عزم ملی را می‌طلبد؛ چرا که خود سازمان راهداری باید کشتی‌های رو-رو را مهیا کرده و هزینه کشتی را هم به گونه‌ای از راننده‌ها دریافت کند که برای آنها مقرون‌به‌صرفه باشد. کاری که در حال حاضر کشور آذربایجان انجام داده است. البته ناوگان ازبک برای حمل محموله‌های صادراتی خود به کشور روسیه از همین مسیر گمرک نوکوس استفاده می‌کند؛ اما این راه‌حل، آخرین راه‌حل است.»

او راهکارهایی را که عملیاتی کردن آنها سخت نیست، اینگونه توضیح می‌دهد: «اولین راهکار کنترل مدارک دریایی کانتینرها قبل از بارگیری در بندرعباس برای مشخص شدن مقصد نهایی محموله‌هاست. شنیده‌ها از راننده‌ها و نمایندگان ایرانی حاکی از آن است که بیشتر بارهای ازبک، قزاق و تاجیک به نام کشور ترکمنستان از ایران خارج می‌شود و رانندگان هزینه تن کیلومتر را دور زده و عوارضی پرداخت نمی‌کنند؛ زیرا طبق بخشنامه اگر مقصد بار ترکمنستان باشد، لازم نیست هیچگونه عوارضی پرداخت کنند. این در حالی است که اگر بار ترانزیت به کشور دیگری غیر از ترکمنستان حمل شود، باید هزینه تن کیلومتر و عوارض کشور سوم پرداخت شود. به این ترتیب، با دور زدن پرداخت عوارض توسط ناوگان خارجی،

پایانه‌ها و دولت ایران متضرر می‌شوند.» این مدیر شرکت حمل‌ونقل تأکید می‌کند: «منطقی نیست که کشورهای دیگر از جاده‌های ایران که برای ساخت آنها هزینه زیادی صرف شده، مجانی و بدون پرداخت عوارض استفاده کنند. در حالی که کامیون‌های ایرانی برای پلی مثل جارچو که صدها مورد مثل آن در ایران موجود است باید ۱۰۰ دلار هزینه پرداخت کنند. این در حالی است که اگر راننده ایرانی از هر کشوری مانند ترکیه، تاجیک، ازبک یا قزاق، باری به‌جز کشور ایران را بارگیری کند، باید دوزبلاغ یا همان عوارض کشور سوم را پرداخت کند.»

او ادامه می‌دهد: «بهترین و عملی‌ترین راهکار این است که ایران نیز مانند ترکمنستان عمل کرده و هزینه ترانزیت محموله‌های ترکمنی را افزایش دهد. به این ترتیب که بدون استثنا برای کلیه بارهای وارده از ترکمنستان به بندرعباس، عوارض ۱/۵ دلار را دریافت کند. چون مقصد نهایی این بارها ایران نیست، بلکه از بندرعباس ترانزیت و به کشورهای دیگر ارسال می‌شوند. در شرایطی که برای هر تن بار ترانزیتی باید ۱/۵ دلار پرداخت شود؛ اما در حال حاضر هیچ عوارضی دریافت نمی‌شود.»

او افزود: «راه‌حل دیگر کنترل CMRها یا بارنامه‌های بین‌المللی است. همانطور که کشورهای دیگر بارنامه‌های رانندگان ایرانی را کنترل می‌کنند، ایران نیز می‌تواند راهنامه‌های بین‌المللی رفت و برگشت را در مرز کنترل کند تا مقصد (کشور) نهایی بار مشخص شود. در این صورت مغایرت در مقصد نهایی سریع مشخص می‌شود که این کار باز هم به نفع سازمان راهداری خواهد بود.»

طالب‌زاده درباره اقدامات انجام شده در این زمینه چنین توضیح می‌دهد: «طبق نامه اداره کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای خراسان رضوی، ورود ناوگان با ملیت ترکمنستان به صورت خالی به داخل کشور (غیر از پایانه‌های مرزی) از ابتدای تیر ماه ممنوع شده است. این ممنوعیت شامل ورود ناوگان ترکمن به منطقه ویژه اقتصادی سرخس نیز می‌شود. همچنین ناوگان ورودی ترکمنستان برای بارگیری از مرز سرخس باید CMR سفر را ارائه کنند.»

او معتقد است: «در عین حال می‌توان فعال جلوی ترانشیپ محموله‌های ترانزیت خارجی را گرفت؛ چرا که اخیراً برای اینکه عوارض ۱/۵ دلاری به



■ می توان فعلا جلوی ترانشیپ کالاهای ترانزیتی را گرفت؛ چرا که اخیرا برای اینکه عوارض ۱/۵ دلاری به دولت ایران پرداخت نشود، محموله های کشورهای مشترک المنافع به صورت داخلی توسط ناوگان ایرانی تا گمرکات خروجی حمل و از آنجا با کامیون های ترکمن یا سایر کشورها حمل می شوند. با این کار کمترین کرایه نصیب راننده ایرانی و بیشترین کرایه دلاری نصیب آنها می شود

■ ایران می تواند به جز اعلام محدودیت برای ناوگان خارجی، برای پرداخت عوارض، سوبسید در نظر بگیرد. یعنی اگر محموله های وارداتی از ترکمنستان به بندرعباس توسط کامیون های ایرانی حمل شود، تنها نیم دلار عوارض دریافت شود

آنها توسط ریل ایران حمل می شود. با اینکه قیمت یک دستگاه کامیون ایرانی تقریبا دو برابر ناوگان خارجی است، باز در شرایط برابر، شرکت ها و رانندگان ما خواهند توانست با حمایت متولیان امر رقابت سالم داشته باشند.»

او همچنین درباره افزایش عوارض ناوگان ایرانی در خاک آذربایجان نیز می گوید: «در مورد آذربایجان اقدام متقابل انجام شده و بخشنامه جدیدی جهت دریافت عوارض از ناوگان آذربایجانی اعلام شده که به نظر می رسد نتیجه بخش بوده، البته مدیرکل دفتر ترانزیت بیشتر در جریان هستند.»

ایرانی در آن مسیر تضمین های لازم را بگیرد که بعد از عملیاتی کردن راهکارهای موجود نهایت سعی خود را در اینکه هیچ محموله ای روی زمین نماند، داشته باشند تا بعضی شرکت های حمل و نقل بین المللی که قراردادهای طولانی مدت دارند، دچار مشکل نشوند. کاری که در سنوات گذشته هم ناوگان ایرانی آن را انجام داده است. در حال حاضر انجام این کار با وجود کامیون های جدید و به روز اروپا که در اختیار رانندگان ایرانی است، هم به نفع دولت و هم رانندگان خواهد بود.»

او درباره دیگر مشکلات پیش روی ناوگان ایرانی می گوید: «در حال حاضر به دلیل آنکه دوزبلاغ کشور قزاقستان تمام شده، کامیون های ایرانی امکان حمل بار به کشور قزاقستان را نداشته و بارهای قزاقستان را کامیون های ترکمن یا تاجیک حمل می کنند؛ اما به دلیل آنکه دید کشور قزاقستان نسبت به ایران مثبت است، می توان از آنها درخواست کرد که دوزبلاغ این کشور به تعداد بیشتری در اختیار ناوگان ایرانی قرار بگیرد.»

طالب زاده می افزاید: «کاری که ایران می تواند در این زمینه انجام دهد این است که به جز اعلام محدودیت برای ناوگان خارجی، برای پرداخت عوارض، سوبسید در نظر بگیرد. به این ترتیب که اگر محموله های وارداتی از ترکمنستان به بندرعباس توسط کامیون های ایرانی حمل شود، تنها نیم دلار عوارض دریافت شود. در این حالت تجار ترکمنی ترغیب می شوند که محمولات سایر کشورها از جمله تاجیک، ازبک و خود ترکمن را با کامیون های ایرانی حمل کنند و در آن صورت به ازای هر کیلومتر یک دلار به نفعشان خواهد بود.»

طالب زاده خاطر نشان می کند: «با دور زدن پرداخت هزینه تن کیلومتر توسط ناوگان ترکمنی، چیزی عاید دولت نمی شود. من مطمئن هستم اگر همین چند راه حل ساده عملیاتی شود، حتما بخشنامه جدید ترکمنستان لغو خواهد شد. به احتمال زیاد ترکمنستان ترانشیپ محموله های مربوط به ازبک، تاجیک و قزاق را در شهر چارجو ممنوع خواهد کرد تا هم بتواند آن ۱/۵ دلار را دریافت کند و هم نسبت به تصمیمات پایانه های ایران پیش دستی داشته باشد، زیرا ترکمن ها مسیر زمینی دیگری جز ایران ندارند و از سایر مسیرها، متحمل هزینه بیشتری می شوند. تنها راه، حمل ریلی است که آن هم به نفع ما است؛ چرا که در این صورت بارهای

دولت ایران پرداخت نشود، محموله های کشورهای مشترک المنافع به صورت داخلی توسط ناوگان ایرانی تا گمرکات خروجی ایران حمل و از آنجا با کامیون های ترکمن یا سایر ملیت ها حمل می شود. با این کار کمترین کرایه ریالی نصیب راننده ایرانی شده و بهترین کرایه دلاری نصیب ناوگان خارجی می شود؛ بنابراین اساسی ترین راه حل این است که جلوی ترانشیپ گرفته شود. حتی در صورت نتیجه بخش بودن این اقدام، می توان این کار را در مورد کالاهای صادراتی نیز عملیاتی کرد.»

طالب زاده توضیح می دهد: «یکی دیگر از مشکلات ناوگان ایران این است که رانندگان کامیون ملیت های مختلف از جمله ترکمن به صورت چادری از سایر کشورها بارگیری و بدون پرداخت دوزبلاغ کشور ثالث، در داخل ایران و بندرعباس تخلیه می کنند و هنگامی که بار چادری در بندرعباس وجود ندارد، سریع چادرهایشان را جمع و بار کانتینر بارگیری می کنند. در حالی که خود کامیون ایرانی اگر بخواهد چنین کاری را انجام دهد باید کاپوتاژ یا پروانه خروج موقتش باطل شده و مجددا از چادری به کفی تغییر پیدا کند یا باید دفترچه مالکیت بین المللی را که توسط قانون جهانگردی صادر می شود عوض کند. این هم مساله ای است که باید کنترل شود تا به تغییر هویت کامیون ها از کفی به چادری و بالعکس در عین واحد اجازه داده نشود. وقتی این اقدامات در برابر ترکمنستانی ها انجام شود، مطمئنا هزینه های آنها هم مانند هزینه کامیونداران ایرانی افزایش می یابد.»

او ادامه می دهد: «ایران تنها با عملیاتی کردن این راهکارهای ساده می تواند جلوی ترکمنستان بایستد؛ وگرنه به دلیل آنکه ترکمن ها پرداخت هزینه تن کیلومتر را دور می زنند، حتی در صورت اعمال عوارض ۱/۵ دلار برای رانندگان ترکمنی نمی توان کاری از پیش برد و هر روز محموله های بیشتری توسط ناوگان خارجی حمل خواهد شد.»

رییس هیات مدیره شرکت ریزاد ترابر معتقد است: «اگر این اقدامات عملی شوند، می توان در شرایط مساوی با ترکمن ها رقابت کرد. این حداقل کاری است که دولت می تواند برای حمایت از ناوگان و شرکت های ایرانی انجام دهد؛ اما نکته مهم این است که دولت قبل از عملیاتی کردن هرگونه اقدامی، از کلیه شرکت ها و رانندگان و حتی انجمن های فعال



خصوصی‌سازی به عنوان یکی از اثربخش‌ترین راه‌های توسعه اقتصادی در اهداف استراتژیک کشورها جایگاه ویژه‌ای دارد؛ اما موارد زیادی از خصوصی‌سازی در دنیا و ایران وجود دارد که به دلایل مختلفی مانند شرایط نامساعد بازار کسب‌وکار، عدم تعهد مالکیت و ... موفق نبوده‌اند. شرکت هپکو اراک و تجربه ناموفق خصوصی‌سازی آن یکی از مواردی است که ماهنامه ترابان را بر آن داشت تا ضمن بیان آثار خصوصی‌سازی بر اقتصاد کشورها و تفاوت نتایج آن در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه؛ شرایط عمومی خصوصی‌سازی موفق را مرور و پروژه ناموفق هپکو را با این شرایط مقایسه و بازبینی کند. به این منظور از صورت‌های مالی شرکت هپکو به عنوان تنها منبع معتبر و در دسترس برای بررسی وضعیت این شرکت قبل و بعد از خصوصی‌سازی استفاده شد.

واکاوای علل شکست خصوصی‌سازی هپکو

## رکود تدبیر

عاطفه یعقوبی





■ بررسی‌ها نشان می‌دهد  
خصوصی‌سازی فی‌نفسه  
در کشورهای در حال توسعه  
تاثیر چندانی بر کاهش  
فقر، نرخ بیکاری، تسریع  
رشد اقتصادی، غلبه بر  
عدم تعادل تجاری و  
کاهش وابستگی به  
کشورهای خارجی نداشته  
است. در دهه ۸۰ میلادی  
که خصوصی‌سازی به  
طور گسترده در بسیاری  
از کشورهای در حال توسعه  
شروع شد، وضعیت فقر  
در بسیاری از موارد  
بدتر هم شد

شرکت تولید سیمان به طور قابل ملاحظه‌ای بهره‌وری نیروی کار و خروجی را افزایش داده، اما در عین حال تاثیر منفی زیادی بر هزینه‌های واحد و قیمت‌ها داشته است.

### تاثیر معکوس خصوصی‌سازی در کشورهای در حال توسعه

بررسی‌ها حاکی از آن است که خصوصی‌سازی در کشورهای در حال توسعه تاثیر قابل توجهی بر ریشه‌کن کردن فقر، کاهش نرخ بیکاری، تسریع رشد اقتصادی، غلبه بر عدم تعادل تجاری و کاهش وابستگی به کشورهای خارجی نداشته است. در طول دهه ۱۹۸۰، دهه‌ای که خصوصی‌سازی به طور گسترده در بسیاری از کشورهای در حال توسعه شروع شد، وضعیت فقر در بسیاری از موارد حتی بدتر هم شد. در آفریقا تعداد افرادی که در فقر مطلق زندگی می‌کردند از ۲۷۰ میلیون نفر در سال ۱۹۸۰ به ۳۳۵ میلیون نفر در سال ۱۹۹۰ افزایش پیدا کرد؛ در آمریکای لاتین درصد جمعیت فقیر از ۴۱ درصد در سال ۱۹۸۰ به ۶۲ درصد در سال ۱۹۹۲ افزایش پیدا کرد و در آسیا درصد افرادی که زیر خط فقر زندگی می‌کردند حتی در کشورهایی با عملکرد اقتصادی بالا، همچنان بالا ماند؛ چرا که شرکت‌های خصوصی‌سازی شده با به‌کارگیری تکنولوژی‌هایی که به سرمایه زیاد و کارگر کم احتیاج دارند، به احتمال زیاد هزینه‌های نیروی انسانی را کاهش داده و با جذب سرمایه‌گذاران خارجی که حقوق کمتری تقاضا می‌کنند، نرخ بیکاری را افزایش می‌دهند.

حتی کشورهای آسیایی با عملکرد بالا مانند کره جنوبی، تایوان، سنگاپور، هنگ‌کنگ، تایلند، اندونزی، مالزی و فیلیپین که رشد اقتصادی بی‌سابقه‌ای را در دهه ۱۹۷۰ میلادی داشتند، به‌رغم اصلاح و بهبود ساختار شرکت‌ها و برنامه‌های خصوصی‌سازی در میانه دهه ۱۹۸۰ میلادی، کساد بازار را تجربه کرده‌اند. شرایط در آفریقا در دوره خصوصی‌سازی بدتر هم بود. میانگین رشد سالانه تولید ناخالص داخلی (GDP) در دهه ۷۰ تا ۸۰ میلادی از ۶/۲ درصد به ۲/۴ درصد در سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۵ و به ۱/۳ درصد در سال‌های ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۳ رسید. در آمریکای لاتین نرخ رشد GDP در اکثر کشورها به‌جز شیلی کاهش پیدا کرد.

یافته‌های پژوهشی نشان می‌دهد خصوصی‌سازی به عنوان روشی برای انجام اصلاحات در اقتصاد، بر ارزش‌افزوده بنگاه‌های اقتصادی تاثیر مثبت و معنادار داشته، ولی بر بازده دارایی این بنگاه‌ها موثر نبوده است.

علاوه بر این موارد، عوامل دیگری از قبیل انتخاب همه بخش‌ها برای خصوصی‌سازی، عدم توجه به تجدید ساختار و آماده‌سازی شرکت‌ها پیش از واگذاری، عدم نظارت دولت بر نحوه اداره شرکت‌های واگذار شده و عدم نظارت بر حفظ اشتغال و انجام سرمایه‌گذاری؛ اجرای ناموفق سیاست خصوصی‌سازی در کشورها را به دنبال داشته است؛ بنابراین برای موفقیت در خصوصی‌سازی، مبارزه با پدیده فساد، بهبود محیط کسب و کار، تضمین حقوق مالکیت و حمایت موثر و هدفمند از بخش خصوصی باید در دستور کار ارکان حکومت قرار گیرد.

در عین حال، خصوصی‌سازی موفق، ایجاد بازار رقابتی، حذف موانع ورودی و خروجی و اصلاح بخش مالی مانند سیستم بانکی را هم شامل می‌شود. با وجود اینکه خصوصی‌سازی که در آن همه ذینفعان اعم از خریدار و فروشنده شرکت، کارکنان، مصرف‌کننده و رقیب بهره‌برند، کمتر وجود دارد؛ رسیدن به منافع و مضرات خصوصی‌سازی بستگی به چگونگی ساختار بندی انتقال شرکت و سطح توسعه‌ای سازمانی و رقابت در اقتصاد دارد.

بررسی‌های انجام‌شده نشان‌دهنده نتایج مختلف و در عین حال جالبی درباره تاثیر خصوصی‌سازی بر بهره‌وری نیروی انسانی هستند. از نظر تئوری اعتقاد بر این است که خصوصی‌سازی با افزایش رقابت و بهره‌وری نقش برجسته‌ای را در اقتصاد بازی می‌کند؛ اما نتایج تحقیقی در اتیوپی نشان می‌دهد که خصوصی‌سازی در صنایع تولیدی این کشور با شکست مواجه شده است و خصوصی‌سازی در بهترین حالت در افزایش بهره‌وری تاثیری نداشته و در بدترین حالت بهره‌وری را کاهش داده است.

این نتیجه از سوی پژوهشگران این تحقیق به دلیل اقتصاد منحصربه‌فرد و شرایط کسب و کار رایج در اتیوپی عنوان شده است که اجازه نمی‌دهد تعهدات اقتصادی استاندارد، رقابت بازار را عملی کنند؛ اما در نقطه مقابل نتایج تحقیقی دیگر در ترکیه حاکی از آن است که خصوصی‌سازی در

وابستگی خارجی نیز در اکثر کشورهای در حال توسعه در طول دوره خصوصی‌سازی در اوایل دهه ۸۰ افزایش پیدا کرد. علاوه بر این، خصوصی‌سازی در بهبود تراز پرداخت (جدولی حاوی مبادلات بدهکار و بستانکار یک کشور با کشورهای دیگر و سازمان‌های بین‌المللی که به شکل مشابه با حساب‌های درآمد و مخارج شرکت‌ها تنظیم می‌شود) اکثر کشورهای در حال توسعه به‌جز برزیل، کره جنوبی، نیجریه و سنگاپور در بین سال‌های ۱۹۸۷ و ۱۹۹۳ ناموفق بود، تا آنجا که بر اساس داده‌های سازمان ملل تراز تجاری برای کشورهای توسعه‌یافته در این سال‌ها افزایش و برای کشورهای در حال توسعه کاهش پیدا کرد.

■ حتی کشورهای آسیایی با عملکرد بالا مانند کره جنوبی، تایوان، سنگاپور، هنگ کنگ، تایلند، اندونزی، مالزی و فیلیپین که رشد اقتصادی بی سابقه‌ای را در دهه ۱۹۷۰ میلادی داشتند، به رغم اصلاح و بهبود ساختار شرکت‌ها و برنامه‌های مرتبط با خصوصی سازی در میانه دهه ۱۹۸۰، کساد بازار را تجربه کرده‌اند

در مالزی از خصوصی سازی برای افزایش دارایی گروه خاصی منتسب به دولت استفاده می‌شود. در سریلانکا مقامات بلند پایه آینده خود را با در اختیار داشتن سهمی از شرکت‌های خصوصی با هزینه‌های بسیار پایین تضمین می‌کنند.

در هند سیاست‌های رویکرد به بازار (market sentiment) باعث افزایش تعداد افراد ثروتمند از ۱۰ الی ۱۵ درصد شده است. در شیلی تحت چنین سیاست‌هایی در طی سال‌های ۱۹۷۹ تا ۸۹ درآمد افراد ثروتمند ۱۰ درصد افزایش و درآمد افراد فقیر ۴۰ درصد کاهش پیدا کرد.

داده‌های بانک جهانی در دوره خصوصی سازی در دهه ۱۹۸۰ میلادی گویای نابرابری اقتصادی جدی در کشورهایی مانند نیکاراگوئه، هندوراس، گواتمالا، پرو، پاناما، برزیل، شیلی، مکزیک، اندونزی، تایلند، مالزی، کره جنوبی، هند و فیلیپین بوده است.

### عوامل موفقیت خصوصی سازی

خصوصی سازی فرآیندی ساده و یکنواخت نیست که دستورالعمل اجرایی کلی داشته باشد، بلکه کشورهای مختلف در خصوصی سازی اهداف مختلفی داشته و با دامنه وسیع و متفاوتی از مسائل و موانع روبه‌رو هستند. از این رو هر کشوری نیاز به مطابقت استراتژی‌ها و تاکتیک‌های مختلف برای دستیابی به اهداف خصوصی سازی خود را دارد؛ بنابراین به دلیل آنکه رویکرد اجرایی مشخصی در سطح جهانی برای خصوصی سازی وجود ندارد؛ ثابت شده است که تلاش برای به‌کارگیری رویکرد «یک اندازه متناسب با همه» دارای نتایج غیرموثر و خلاف انتظار است. البته تجارب جهانی رهنمودهایی را به عنوان عوامل حیاتی در موفقیت خصوصی سازی فراهم کرده است. این عوامل در زیر شرح داده شده است.

– **تعهد قانونی و بحث مالکیت:** خصوصی سازی به تعهدات سیاسی بسیار محکمی احتیاج دارد. برخی از شرکت‌های خصوصی سازی شده به دلیل عدم توجه به این موضوع شکست می‌خورند. موضوع مالکیت بخش خصوصی نیازمند کنترل دقیق، از رهبری سیاسی گرفته تا شرح موارد جایگزین برای ایجاد یکپارچگی در تغییرات است. همه این موارد نیز به نوبه خود به تصمیمات سطوح بالا مبنی بر اینکه دارایی به چه کسی و با چه قیمتی و تحت چه شرایطی فروخته شود، نیاز دارد.

اغلب اوقات دارایی‌های یک شرکت اگرچه از نظر اقتصادی موجه هستند ولی باید کمتر از ارزش دفتریشان فروخته شوند. تجارب کشورهایمانند آرژانتین، بولیوی و مکزیک نشان می‌دهد، وجود متخصص فنی و مذاکره‌کننده توانا در فرآیند خصوصی سازی ضرورت دارد. همچنین در انتقال مالکیت شرکت به بخش خصوصی ایجاد فهم عمومی گسترده در بین سهامداران بسیار ضروری است.

– **مالکیت و رقابت:** برخی از موارد خصوصی سازی حاکی از آن است که رقابت در خصوصی سازی بسیار مهمتر از تغییر مالکیت در دستیابی به کارایی دستاوردها است. از آنجا که تعطیلی یک شرکت نشان‌دهنده سوءمدیریت آن است، دولت‌ها نشان داده‌اند که مخالف شکست شرکت‌هایی که پیشرفت سریعی ندارند، بوده و با کمک مالی از آنها حمایت می‌کنند. در برخی کشورها مانند ترکیه شرکت‌های خصوصی زیانده و شرکت‌هایی که رشد سریعی ندارند، با کمک مالی دولت از قبیل پرداخت حقوق کارگران و مدیران و پرداخت حق سنوات خدمت کارکنان سرپا ننگه داشته می‌شوند.

برخی اوقات ممکن است خصوصی سازی به نتایج ضعیفی منجر شود. این مساله در اقتصادهای گذار که به دنبال توسعه نهادهای مبتنی بر بازار هستند، آشکار و حاد است. برای مثال در میانه دهه ۱۹۹۰ میلادی، اغلب در جمهوری چک، اسلواکی و کشورهای اقماری اتحاد شوروی، ایجاد مالکیت پراکنده و خودی به دلیل به‌کارگیری روش‌های خصوصی سازی انبوه (کوپنی) – که با هدف عرضه سریع بخش عمده‌ای از سهام شرکت‌های دولتی، بهبود توزیع درآمد و ثروت در جامعه به کار رفته بود – منجر به نتایج ضعیفی شد.

– **شفافیت:** نبود شفافیت در خصوصی سازی، به دستاویزی برای فساد اقتصادی تبدیل شده و واکنش شدیدی از طرف سرمایه‌گذار گرفته تا عموم مردم را در پی خواهد داشت. به طور کلی نبود شفافیت، خصوصی سازی و اصلاحات لیبرال را تهدید می‌کند. اخیراً یک بررسی در آرژانتین و آمریکای لاتین، کاهش حمایت از خصوصی سازی را نشان می‌دهد که این مساله عمدتاً ناشی از شرایط ضعیف اقتصادی است که فساد را افزایش می‌دهد. در روسیه برنامه خصوصی سازی انبوه به افراد خودی اجازه می‌دهد تا از موقعیت خود در سازمان برای

علاوه بر این خصوصی سازی در کشورهای در حال توسعه اثرات اجتماعی معکوسی داشته و به احتمال زیاد وضعیت نابرابری اجتماعی در این کشورها را بدتر می‌کند؛ زیرا زمانی که سازمان‌های دولتی سودآور خصوصی می‌شوند، درآمدها معمولاً از خزانه کشور به سرمایه‌گذاران ثروتمند خصوصی انتقال پیدا کرده و در نتیجه، اثرات توزیعی معکوسی ایجاد می‌کند بر اساس اطلاعات موجود در بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول، گرایش رایجی در کشورهای مختلف برای کاهش منافع اجتماعی و کاهش تسهیلات اعتباری برای افراد فقیر وجود داشته است که باعث افزایش فقر و شکاف درآمد بین داراها و نداراها شده است.



■ **کارمند اضافی اولین ناحیه هزینه‌زایی است که در فرآیند خصوصی‌سازی باید لحاظ شود. شرکت‌های دولتی به دلایل مختلفی به داشتن نیروی کار اضافی تمایل دارند. برای مثال در سریلانکا، ۵۳ درصد کارمندان بخش راه‌آهن، کشتیرانی و برق، اضافی هستند، کارکنان صنعت هواپیمایی این کشور در بخش‌های دولتی ۴۲۰۰ کارمند به ازای هشت هواپیما است، در راه‌آهن کشور آرژانتین نیز تا قبل از خصوصی‌سازی ۱۶۰ درصد از درآمد کل شرکت به حقوق و دستمزد کارکنان اختصاص داشته**

مسائل ناشی از الزام کاهش نیروی کار می‌تواند کاهش پیدا کند.

متداول‌ترین روش برای پرداختن به مساله کاهش نیروی کار فراهم کردن شرایط بازنشستگی و پرداخت مزایای پایان خدمت برای تشویق افراد به ترک کار داوطلبانه است. البته این برنامه‌ها در کوتاه‌مدت کاملاً هزینه‌زا خواهند بود. برای مثال وجود کارمند اضافی یک موضوع بحرانی در خصوصی‌سازی راه‌آهن برزیل بود. دولت برزیل ساختار بندی مجدد نیروی کار را قبل از خصوصی‌سازی به منظور جذب سرمایه و حذف اثرات اجتماعی شروع کرده بود. بدین ترتیب حدود ۴۰ درصد از ۴۲۰۰۰ کارمند اصلی از طریق بازنشستگی زودرس و ترک کار داوطلبانه یا ناخواسته محل کار خود را ترک کردند. حدود ۱۲۰۰۰ کارمند نیز پیش از موعد بازنشسته شده و ۶۰۰۰ نفر داوطلبانه رفتند.

در کشورهایی با رشد اقتصادی سریع و بخش خصوصی بزرگ، به منظور کاهش اثرات اجتماعی نیروی کار، احتمالاً انجام اقداماتی مانند پرداخت مزایای پایان خدمت و طرح مالکیت سهام کارکنان ضروری است؛ اما در اقتصادهای گذار و کم‌درآمد که در آن سازمان‌های دولتی بر بازار نیروی کار غلبه دارند و پیدا کردن نیروی کار جایگزین مشکل است، بهبود شرایط سرمایه‌گذاری شامل اصلاح بازار کار برای رشد و ایجاد شغل در بخش خصوصی با تسهیل تغییرات لازم و هدایت کارگران به دیگر شغل‌ها، راهکار این مساله خواهد بود.

### دلایل عمده شکست

#### خصوصی‌سازی در ایران

علاوه بر موارد کلی که درباره موفقیت خصوصی‌سازی اشاره شد، سال گذشته اتفاق بازرگانی ایران ۴ عامل عمده شکست خصوصی‌سازی در ایران را عنوان کرد. وجود فساد گسترده در محیط کسب و کار ایران یکی از این عوامل است. بر اساس گزارش بین‌المللی ادراک فساد در سال ۲۰۱۷، ایران در شاخص ادراک فساد از بهترین نمره (۱۰۰)، نمره ۳۰ را به خود اختصاص داده است که حتی از نصف هم کمتر است.

بر اساس گزارش اتاق بازرگانی ایران، محیط کسب و کار نامساعد در ایران از دیگر عوامل شکست خصوصی‌سازی به شمار می‌رود. مطابق

رسیدن به منافع شخصی بهره‌برند. در این شرایط، پیامد مزایده‌های خصوصی‌سازی، سوءاستفاده بیشتر از مهم‌ترین دارایی‌های شرکت‌های پایین‌تر برای دست‌پر بودن الیگارش‌هایی است که ارتباطات زیادی در دولت دارند. نتیجه آن می‌شود که مردم به دلیل فساد و در اختیار قرار گرفتن دارایی در دست اقلیت انتخاب شده، با خصوصی‌سازی مخالفت می‌کنند.

– **حذف اثرات اجتماعی:** کارمند اضافی اولین ناحیه هزینه‌زایی است که در تبدیل شرکت‌های دولتی به خصوصی باید لحاظ شود. شرکت‌های دولتی به دلایل مختلفی مانند نشان دادن ایجاد اشتغال بالا، به داشتن نیروی کار اضافی تمایل دارند. برای مثال در سریلانکا، ۵۳ درصد کارمندان شرکت‌های دولتی مانند بخش راه‌آهن، کشتیرانی و برق، اضافی هستند، کارکنان صنعت هواپیمایی این کشور در بخش‌های دولتی ۴۲۰۰ کارمند به ازای ۸ هواپیما است، در حالی که در شرکت‌های خصوصی این بخش، ۱۴۰۰ کارمند به ازای ۲۱ هواپیما وجود دارد.

راه‌آهن کشور آرژانتین نیز قبل از خصوصی‌سازی با بیش از ۹۰ هزار نفر، ۱۶۰ درصد از درآمد کل شرکت را به حقوق و دستمزد کارکنان اختصاص می‌داده است. مثال‌های زیادی از این دست را می‌توان برشمرد. چنین سطح از کارمند اضافی باعث ضعف مالی شرکت‌ها می‌شود؛ بنابراین اولین نگرانی دولت در خصوصی‌سازی افزایش نرخ بیکاری و کاهش سود است.

در حالت کلی، میزان موفقیت یا شکست یک برنامه خصوصی‌سازی را نمی‌توان تنها براساس نرخ بیکاری بعد یا قبل اندازه گرفت. همچنین باید به خصوصی‌سازی به عنوان بخشی از برنامه اصلاحی کلی نگریست که رقابت، رشد و بهره‌وری در اقتصاد را به عنوان بخش‌هایی که هرگز تحت کنترل و مالکیت دولت نبوده است، برمی‌انگیزد. اگر خصوصی‌سازی به درستی صورت گیرد، اصلاح ساختار شرکت‌ها در بلندمدت باعث ایجاد شغل در بخش‌های دیگر اقتصاد می‌شود؛ چرا که نیروی کار غیربهره‌ور در بخش دولتی به فعالیت‌های بهره‌ور در بخش خصوصی گمارده می‌شوند.

در عین حال، اگر دولت و حتی برخی اوقات خریداران خصوصی قبل از شروع فرآیند خصوصی‌سازی با نیروی کار گفتگو کرده و متفقا یک رویکرد قابل‌پذیرش را پیش بگیرند،

گزارش بانک جهانی و در جدیدترین رتبه‌بندی در سال ۲۰۱۷، ایران در شاخص «آسانی انجام کسب و کار» که نشان‌دهنده مقررات بهتر برای انجام کسب و کارها و حمایت‌های قوی‌تر از مالکیت خصوصی است، از بین ۱۹۰ کشور رتبه ۱۲۰ را به خود اختصاص داده است. بر اساس گزارش «پایش محیط کسب و کار ایران در زمستان ۹۶»، نیز بی‌ثباتی سیاست‌ها، مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار به عنوان سومین عامل مهم در موانع کسب و کار بیان شده است. بی‌ثباتی اقتصادی کلان نیز از دیگر عوامل شکست خصوصی‌سازی در ایران است. به گونه‌ای که بر اساس گزارش «پایش محیط کسب و کار ایران در زمستان ۹۶» بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن

■ کارخانه هپکو دقیقاً زمانی که باید عوامل تولید را به روزرسانی می‌کرد و روند تولیدات را با نیازهای روز جهان مطابقت می‌داد، با واردات ماشین‌آلات راهسازی بی کیفیت و دست دوم چینی در سال ۸۵ بخشی از مشتریان خود را از دست داد

■ اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی هپکو نشان می‌دهد که شرکت بعد از خصوصی سازی در سال ۸۵ روند نزولی در تولید و متعاقب آن روند نزولی در فروش را به خود گرفته است؛ به گونه‌ای که از سال ۱۳۹۲، میزان تولید ماشین‌آلات راهسازی صفر شد و کارگران به انجام فعالیت‌هایی مانند جوشکاری روی آوردند

۹۹ را از میان ۱۲۷ کشور به خود اختصاص داده است که نشان‌دهنده وضعیت نامناسب حقوق مالکیت در کشور است.

### هپکو؛ روزگار سپری شده و آینده پرابهام

همانطور که اشاره شد در دنیا نمونه‌های زیادی از خصوصی سازی‌های ناموفق وجود دارد که در هر کدام، عوامل مختلفی دخیل بوده‌اند. در این بین عدم موفقیت خصوصی سازی شرکت هپکو اراک و وضعیت نامساعد کارگران آن موضوع مهمی است که به نظر می‌رسد، مسئولان مربوطه مانند وزارت صنایع و سازمان خصوصی سازی باید دلیل آن را به جدیت بررسی کنند تا در پروژه‌های خصوصی سازی بعدی از نتایج آن استفاده شود. در این گزارش سعی شده است ضمن معرفی مختصری از شرکت هپکو، صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۵ سال متوالی (از سال ۸۱ تا ۹۵) مربوط به این شرکت که در «سایت کدال» سامانه جامع اطلاع‌رسانی ناشران» منتشر شده است را ارائه و وضعیت تولیدی آن را قبل و بعد از خصوصی سازی مقایسه کنیم.

هپکو اراک در سال ۱۳۵۱ در زمینی به وسعت ۹۰ هکتار با هدف مونتاژ ماشین‌آلات راهسازی تأسیس و با هدف ایجاد اشتغال برای ۸۰۰۰ نفر از سال ۱۳۵۴ شروع به فعالیت کرد. این شرکت در راستای سیاست‌های کلی اصل ۴۴، در سال ۱۳۸۵ به قیمت ۷۳۰ میلیارد ریال به شرکت خصوصی واگن سازی کوثر واگذار شد و سرمایه‌گذار جدید فعالیت خود را از سال ۱۳۸۶ آغاز کرد؛ اما هپکو به دلیل رعایت نکردن رویکردهای اجرایی خصوصی سازی از جمله تعهدات مالکیت، به‌رغم سابقه درخشان خود در تولید ماشین‌آلات راهسازی که برند خاورمیانه محسوب می‌شد، به تدریج با اضافه شدن به مشکلاتش، قربانی خصوصی سازی شد.

ایجاد فضای رقابت یکی از عوامل موفقیت خصوصی سازی در صنایع تولیدی محسوب می‌شود، اما کارخانه هپکو درست در زمانی که باید عوامل تولید خود را به‌روزرسانی می‌کرد و روند تولیدات خود را با نیازهای روز جهان مطابقت می‌داد، با واردات ماشین‌آلات راهسازی بی کیفیت و دست دوم چینی در سال ۸۵ در دولت احمدی‌نژاد بخشی از مشتریان خود را از دست داد. استارت مشکلات هپکو در همان سال‌های

اول خصوصی سازی آغاز شد. اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی هپکو حاکی از آن است که شرکت بعد از خصوصی سازی در سال ۸۵ روند نزولی در تولید و متعاقب آن روند نزولی در فروش را به خود گرفته است؛ به گونه‌ای که از سال ۹۲ به بعد، میزان تولید ماشین‌آلات راهسازی این شرکت صفر شد و کارگران آن به انجام فعالیت‌هایی مانند جوشکاری روی آوردند. زیاندهی هپکو سه سال بعد از خصوصی سازی یعنی در سال ۱۳۸۸ شروع شد. در پی مشکلاتی که یکی پس از دیگری گریبان هپکو را گرفته بود، بالاخره نوبت به اعتصابات کارگری مبنی بر پیگیری مطالبات صنفی‌شان رسید. در سال ۹۰ در حالی که شرکت رقمی بالغ بر ۲۷۲ میلیارد و ۸۷۷ میلیون ریال متحمل زیان شده بود، اولین تجمعات کارگران این کارخانه در اعتراض به پرداخت حقوق‌های معوقه‌شان شروع شد.

پس از آنکه مالک اول هپکو نتوانست اقساط خرید آن را پرداخت کند، این شرکت مادر تخصصی در سال ۹۰ با ۹۷۲ میلیارد و ۳۶۹ میلیون ریال بدهی تسهیلات مالی در بورس تهران عرضه شد و بالاخره در سال ۹۶ هیدرواطلس به عنوان شرکتی با سابقه طولانی در تولید تجهیزات و ماشین‌آلات راهسازی با خرید بلوک ۶۰/۷۲ درصد، مالک جدید هپکو شد. در نهایت در دی ماه سال ۹۶ در پی اعتصاب مجدد کارگران و به دنبال آن تشکیل کارگروه تسهیل و رفع موانع هپکو در استانداری اراک صلاحیت سهام‌دار جدید نیز در تأمین مطالبات صنفی کارگران و بهبود وضعیت تولید شرکت رد و هپکو موقتاً دولتی شد.

داده‌های مربوط به شاخص تولید و فروش، سود (زیان) خالص، سود (زیان) هر سهم در صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به پایان سال‌های مالی ۸۱ تا ۹۵ هپکو در نمودارهای ۱، ۲ و ۳ آورده شده است. لازم به ذکر است که صورت‌های مالی مربوط به سال ۸۶ به دلیل عدم انتشار در سایت کدال ارائه نشده است. اطلاعات نمودار ۱ به وضوح نشان‌دهنده آن است که بعد از خصوصی سازی هپکو، عدم حمایت از تولیدات این شرکت باعث شده است تا میزان تولید و متعاقب آن فروش شرکت روند نزولی به خود بگیرد. به گونه‌ای که از سال ۸۵ این کاهش با شیب تندی صورت گرفته و از سال ۹۲ میزان تولید به صفر رسیده است.

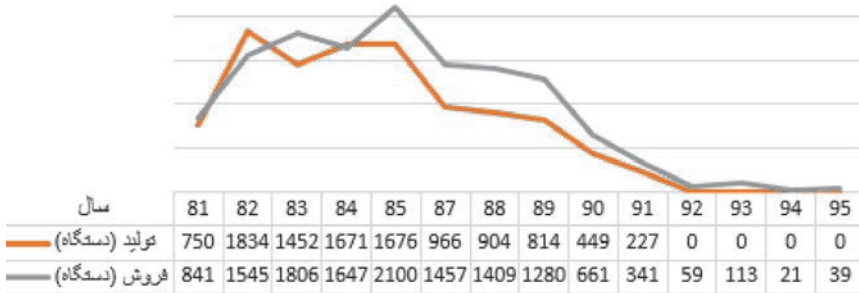
قیمت‌ها (مواد اولیه و محصولات) به عنوان اولین و مهمترین عامل موانع کسب و کار بیان شده است.

از دیگر عوامل تأثیرگذار می‌توان به حقوق مالکیت ناکارآمد اشاره کرد. با توجه به گزارش رقابت‌پذیری در سال ۲۰۱۷، ایران با کسب نمره ۵ از ۹ (بهترین وضعیت) در شاخص حقوق مالکیت که به عنوان یک عامل نهادی تأثیرگذار بر رقابت‌پذیری اقتصادی شناخته می‌شود؛ رتبه

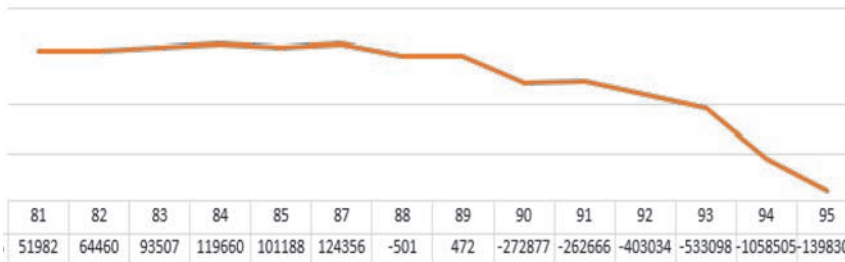




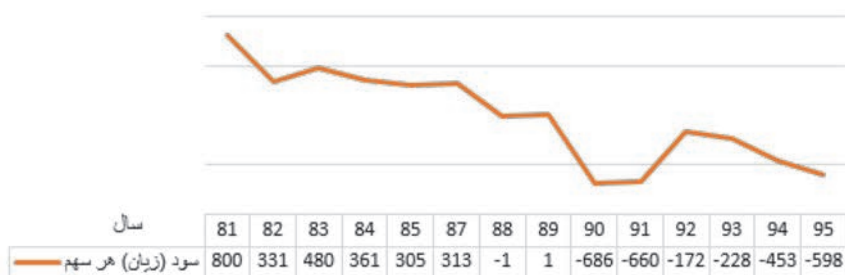
نمودار ۱- روند تولید و فروش شرکت هپکو از سال ۸۱ تا ۹۵



نمودار ۲- سود (زیان) خالص شرکت هپکو در پایان دوره مالی ۸۱ تا ۹۵  
(اعداد به میلیون ریال است)



نمودار ۳- سود (زیان) هر سهم شرکت هپکو در پایان دوره مالی ۸۱ تا ۹۵  
(اعداد به میلیون ریال است)



همانطور که نمودار ۲ نشان می‌دهد، اولین زیاندهی شرکت در سال ۸۸ بوده است. از طرفی به دلیل عدم توانایی شرکت در بازپرداخت اصل و سود تسهیلات مالی، زیاندهی شرکت از سال ۹۰ به طور متوالی ادامه داشته تا اینکه در سال ۹۳ این زیاندهی با شیب تندی صورت گرفته و شرکت به سمت ورشکستگی کشیده شده است.

مقادیر مربوط به شاخص سود هر سهم در صورت‌های مالی هپکو بعد از خصوصی‌سازی نیز که در نمودار ۳ نشان داده شده است، مهر تاییدی بر عدم سودآوری این شرکت است. به گونه‌ای که با توجه به سود سهام تقسیم شده از سال ۸۱ تا سال ۹۵، وضعیت نزولی سود بیانگر آن است که شرکت از حالت سوددهی خارج و به سمت ورشکستگی سوق پیدا کرده که این مساله خود بیانگر عدم کارایی شرکت و ناتوانی مدیریت آن در پیشگیری از این شرایط در طی سنوات مذکور بوده است. سود هر سهم نشان‌دهنده سودی است که شرکت در یک دوره مشخص به ازای یک سهم عادی به دست می‌آورد و به‌عنوان شاخص سودآوری و کارایی یک شرکت شناخته می‌شود.

به نظر می‌رسد سوءمدیریت و عدم تعهد مالکیت به عنوان یکی از مهمترین عوامل خصوصی‌سازی که در فرآیند واگذاری باید با حساسیت بیشتری لحاظ شود، دلیل عمده شکست خصوصی‌سازی هپکو باشد. بر اساس گزارشات مالی حسابرسی شده منتهی به پایان سال مالی ۹۳ با توجه به فزونی زیان انباشته نسبت به سرمایه شرکت (بیشتر از ۵۰ درصد سرمایه)؛ هپکو مشمول ماده ۱۴۱ اصلاحیه قانون تجارت شده بود که باید نسبت به انحلال یا ادامه فعالیت آن تصمیم‌گیری می‌شد؛ اما اطلاعات آخرین گزارش حسابرسی شده در سال ۹۵ بیانگر آن است که هیچ اقدام عملی در این خصوص صورت نگرفته است و از سال ۹۳ این شرکت به همان منوال به فعالیت خود ادامه داده است که این امر خود بیانگر ضعف مدیریت شرکت در پیشبرد اهداف سازمانی بوده است.

سوال این است که آیا فرآیندها و استانداردهای اجرایی خصوصی‌سازی درباره هپکو واقعا رعایت شده بود؟ اکنون چه پارامترهایی را باید در عدم موفقیت این شرکت دخیل دانست و آیا مسئولان از تجارب و نتایج خصوصی‌سازی هپکو در پروژه‌های بعدی خصوصی‌سازی درس خواهند گرفت.



نگاهی به یکی از پربازده‌ترین سهام‌های سال ۲۰۱۷

# ۲۰۱۸ با طعم نگرانی از جنگ تجاری

کاترپیلار وارد نود و سومین سال حیات خود شده است. کاترپیلار در سال ۱۹۲۵ از ادغام چند شرکت سازنده تجهیزات و ارائه‌دهنده خدمات مالی شکل گرفت. شرکتی که در پیشینه خود بنیان‌گذارانی را شاهد بود که قصد داشتند تراکتورهای سنگین و کم‌بهره اوایل قرن بیستم را به مدل‌های کوچک‌تر و کاربردی‌تر تبدیل کنند. کاترپیلار اما در پس نزدیک به یک قرن فعالیت خود کماکان بر سه حوزه متمرکز است: ساخت تجهیزات سنگین، ساخت انواع موتور و ارائه خدمات مالی. این شرکت که نام خود را از حشره هزارپا گرفته، هم اکنون ۱۱۰ کارخانه را در سطح جهان تحت مدیریت خود دارد. ۵۹ کارخانه خارج از خاک ایالات متحده قرار دارد. کاترپیلار ۴۰۰ محصول در شبکه فروش خود دارد که شامل انواع کامیون‌های سنگین، لودر، تراکتور، لوکوموتیو، بیل مکانیکی و دیگر ماشین‌آلات حوزه‌های ساخت‌وساز، معدن،

رشد خیره‌کننده ارزش بازار سهام آمریکا در سال گذشته مدیون شرکت‌های پیشرو این کشور در سطح جهان بود. آمریکایی‌ها در دهه‌های اخیر رهبری بسیاری از عرصه‌های تولید و خدمات را به رقبای خود از کشورهای صنعتی و در حال توسعه، واگذار کرده‌اند و هم اکنون تنها صنایع معدودی در سطح جهان هستند که یک شرکت آمریکایی را در برترین جایگاه خود می‌بینند. این شرکت‌های برتر اما سال ۲۰۱۷ را با بازدهی مطلوب سهام سپری کردند.

بوئینگ و کاترپیلار برندگان بزرگ بازار سهام سال میلادی گذشته بودند. بوئینگ با بازدهی خیره‌کننده ۸۹ درصدی و کاترپیلار با بازدهی حدود ۷۰ درصدی سهام، سال ۲۰۱۷ را به پایان رساندند. دیگر برندگان بازار سهام سال قبل اما میان ۴۱ تا ۶۶ درصد بازدهی نصیب سهامداران خود کردند: «ویزا» غول صنعت پرداخت، «اپل» غول صنعت فناوری اطلاعات و ارزشمندترین شرکت جهان، «مک‌دونالد» غول صنعت فست‌فود و «وال‌مارت» و «هوم‌دپوت» دو غول صنعت خرده‌فروشی. اما بوئینگ و کاترپیلار در صناعی حضور دارند که شرکت‌های کمی در سطح جهان در این دو عرصه قدرت‌نمایی می‌کنند. نیاز به سرمایه‌گذاری سنگین برای تحقیق و توسعه در کنار استانداردهای سخت تولید و قیمت بالا کالاهای تولیدی، این دو شرکت را در صدر دو صنعت هواپیما و تجهیزات سنگین در سراسر دنیا قرار داده و بازدهی مطلوب سهام در سال گذشته نشان از روند مطلوب فروش دو شرکت دارد.

این گزارش بر غول صنعت ماشین‌آلات سنگین حوزه‌های مختلف عمران تمرکز دارد: کاترپیلار!



■ کاترپیلاز فروش ۳۸/۵  
میلیارد دلاری سال  
۲۰۱۶ را در سال ۲۰۱۷  
به ۴۵/۵ میلیارد دلار رساند.  
این میزان فروش، ۷۵۴  
میلیون دلار سود خالص  
به همراه داشته است.  
ارزش دارایی‌های شرکت  
در سال ۲۰۱۷ برابر با  
۷۷ میلیارد دلار بود.  
۹۸ هزار و ۴۰۰ نفر نیز  
در سال گذشته در  
کاترپیلاز شاغل بودند

را به خود اختصاص داده بود. کوماتسوی ژاپن، فروشی ۱۹,۲۴۰ میلیارد دلاری داشت تا این دو غول حدود یک‌چهارم بازار جهان را در اختیار داشته باشند. سه رتبه بعد اما به هیتاچی ژاپن، ولوو سوئد و لیبر سوئیس تعلق داشت که هر یک درآمد فروش نزدیک ۷ تا ۸ میلیارد دلاری را ثبت کرده بودند.

رشد خوب فروش و افزایش خیره‌کننده ارزش سهام کاترپیلاز در سال ۲۰۱۷ را به دو عامل نسبت می‌دهند: عامل نخست، بهبود فروش در بازارهای هدف بوده است. شرکت از تداوم رشد فروش در چین بهره برده بود و رشد قیمت نفت موجب افزایش فروش تجهیزات به صنعت نفت و گاز آمریکا شده بود. رشد ساخت‌وساز در آمریکا نیز در روند خوب فروش کاترپیلاز موثر بود. عامل دوم اما حاشیه سود اندک فروش شرکت است که بهبود درآمد فروش، موجب جهش آن می‌شود.

بهبود حاشیه سود فروش اما ریشه در برنامه کاری دارد که شرکت از هشت سال پیش با موفقیت به اجرا گذاشته است. «یان مارک‌من» تحلیلگر سایت فوربس در این زمینه می‌نویسد: مدیریت کاترپیلاز برنامه‌ای تحت عنوان «مدل عملیاتی و اجرایی» (O&E) را از سال ۲۰۱۰ به اجرا گذاشته که نتایج فوق‌العاده‌ای به همراه داشته است. نقطه کانونی این برنامه، تخصیص بیشتر منابع به بخش‌های سودآورتر شرکت بود که به کاترپیلاز اجازه داد سودآوری خود را حتی در دوره‌های رکود چرخه تجاری حفظ کند. مدیریت درست موجودی نیز دیگر بخش این برنامه بود.

موفقیت این برنامه در ابتدای سال ۲۰۱۸ بیش از پیش نمایان شد. رشد اقتصادی سال جاری در سطح جهان از پیش‌بینی‌های قبلی فراتر رفته و تامین کنندگان ماشین‌آلات موجودی کمی برای عرضه به بازار دارند. تولیدکنندگان در شرایط رونق مجبور به تامین مواد با هزینه‌های بالا هستند. کاترپیلاز اما موقعیتی عالی پیدا کرد تا موجودی‌های ارزان قبل خود را به فروش برساند و سود مناسبی شناسایی کند.

اشاره تحلیلگر فوربس به سود عملیاتی خارق‌العاده شرکت در سه‌ماهه نخست سال ۲۰۱۸ است. کاترپیلاز در این مدت به ۲ میلیارد و ۱۰۸ میلیون دلار سود عملیاتی رسیده، در حالی که این رقم حتی در مدت مشابه سال قبل تنها ۳۸۰ میلیون دلار بوده است. برنامه O&E البته برنامه‌های ویژه

جنگلداری، انرژی و حمل‌ونقل می‌شود. این شرکت بزرگترین سازنده لوادر در جهان است. کاترپیلاز فروش ۳۸/۵ میلیارد دلاری سال ۲۰۱۶ را در سال ۲۰۱۷ به ۴۵/۵ میلیارد دلار رساند. این میزان فروش در سال گذشته ۷۵۴ میلیون دلار سود خالص نصیب شرکت کرد. ارزش دارایی‌های شرکت در سال ۲۰۱۷ برابر با ۷۷ میلیارد دلار بود. ۹۸ هزار و ۴۰۰ نفر نیز در سال قبل در این شرکت شاغل بودند. علی‌رغم عملکرد خوب سال گذشته و رشد خوب ارزش سهام، اما برون‌داد سال ۲۰۱۷ این شرکت در اوج ده سال اخیر قرار نداشت. کاترپیلاز در سال ۲۰۱۲ موفق به ثبت فروش ۶۵/۹ میلیارد دلاری شده بود و ۱۲۷ هزار و ۸۰۰ نفر را در آن سال در استخدام خود داشت. دفتر مرکزی شرکت همانند شرکت بوئینگ در ایالت ایلینویز قرار دارد. برخلاف بوئینگ که در شیکاگو مرکز این ایالت مستقر است، کاترپیلاز از دیرفیلد مدیریت می‌شود.

### علت رشد قیمت سهام

ارزش سهام کاترپیلاز در اوایل سال ۲۰۰۹ تا کمتر از ۱۹ دلار نیز سقوط کرده بود. بحران جهانی اقتصاد در سال ۲۰۰۸ کمتر شرکتی را از آسیب مصون نگاه داشته بود و کمتر صنعتی بود که با سقوط حجم فروش روبه‌رو نشده باشد. روند احیای این شرکت اما به آرامی شکل گرفت و ارزش هر سهم در ژانویه ۲۰۱۶ به ۵۸ دلار رسید. دوره روایی از همین نقطه شروع شد و شرکت دو سال فوق‌العاده را پشت سر گذاشت تا خریداران سهام، ارزش سهام کاترپیلاز را در ژانویه ۲۰۱۸ به ۱۶۳ دلار برسانند و شرکت را به یکی از پررشدترین شرکت‌های آمریکا بدل کنند. با این ارزش سهام، ارزش بازار (مجموع ارزش بر اساس قیمت سهام) شرکت از مرز ۹۰ میلیارد دلار عبور کرد. این شرکت در میان ۱۰۰ شرکت برتر آمریکایی مجله فورچون قرار گرفته است.

کاترپیلاز که در دهه ۱۹۸۰ میلادی رقابت را به غول ژاپنی رقیب واگذار کرده و حتی تا مرز ورشکستگی پیش رفته بود، هم اکنون در رتبه‌ای برتر از کوماتسو قرار گرفته است. بازار جهانی صنعت تجهیزات ساخت‌وساز در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۱۹۲ میلیارد دلار ارزش داشت که ۱۱ میلیارد دلار از سال پیش از آن بیشتر بود. کاترپیلاز ۲۶ میلیارد و ۶۴۰ میلیون دلار از فروش این بازار

نیست و از سوی بسیاری از شرکت‌ها به اجرا گذاشته شده، اما کاترپیلاز در اجرا بسیار خوب عمل کرده است. البته این نکته را نباید دور از نظر داشت که این شرکت در حوزه تولید خود، بهترین و باکیفیت‌ترین محصولات جهان را می‌سازد. کاترپیلاز در بخش ماشین‌آلات ساخت‌وساز نه تنها حجم تولید را متناسب با شرایط بازار افزایش داده که ۴۰ درصد نیز بر کیفیت محصولات این حوزه افزوده است. شرکت در همین دوره رشد کمیت و کیفیت تولید، از حجم دارایی‌های خود ۳/۳ میلیارد دلار کاسته و وسعت تاسیسات تولید را ۷/۹ میلیون فوت مربع کاهش داده است. تلاش برای افزایش اتکاء به منابع داخلی شرکت به‌خصوص در تامین برق، بخش دیگری از برنامه‌هاست که شش سال است اجرا می‌شود و نتایج مطلوبی بر کنترل هزینه‌ها داشته است. به این ترتیب، رشد جالب ارزش سهام

**■ کاتریپیلار در بخش ماشین‌آلات ساخت‌وساز نه تنها حجم تولید را متناسب با شرایط بازار افزایش داده که ۴۰ درصد نیز بر کیفیت محصولات افزوده است. شرکت در همین دوره، از حجم دارایی‌های خود ۳/۳ میلیارد دلار کاسته و وسعت تاسیسات تولید را ۷/۹ میلیون فوت‌مربع کاهش داده است**

**■ جنگ تجاری آمریکا با شرکا که بزرگ‌ترین نمود آن در برخورد با چین است، مدیران کاتریپیلار را نگران کرده است. فروش خوب سال گذشته و پیش‌بینی تداوم آن در سال جاری بسیار به بازار چین وابسته است. قیمت سهام کاتریپیلار که تا بیش از ۱۷۰ دلار در اوایل امسال رشد داشت، در دهه سوم ژوئن به کمتر از ۱۴۰ دلار رسید**

ریشه در بهره‌وری مطلوبی دارد که مدیریت شرکت آن را با موفقیت به اجرا گذاشته است. رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۸ برابر با ۳/۷ درصد پیش‌بینی شده و نهادهای بین‌المللی انتظار دارند رشد اقتصاد در آمریکا، اتحادیه اروپا و چین مطلوب باشد. کاتریپیلار سال خوبی را شروع کرده و انتظار دارد در ماه‌های آینده نیز روند خوب خود را ادامه دهد. فروش ماشین‌آلات بیشتر در دو حوزه ساخت‌وساز و انرژی و پیش‌بینی تداوم فروش خوب در چین، مورد انتظار مدیران شرکت است.

شرکت در سه ماهه نخست ۲۰۱۸ برابر با ۲ دلار و ۸۲ سنت سود به ازای هر سهم محقق کرده که ۸۵ سنت بیش از مدت مشابه سال ۲۰۱۷ است. درآمد فروش در همین مقایسه ۳۰ درصد افزایش داشته است. کاتریپیلار پیش‌بینی کرده در سال جاری ۱۰/۲۵ تا ۱۱/۲۵ دلار سود به ازای هر سهم محقق کند در حالی که تحلیلگران وال‌استریت این عدد را به طور میانگین ۹/۲۷ دلار برای هر سهم تخمین زده‌اند.

### توقف رشد قیمت سهام

علی‌رغم شتاب گرفتن روند فروش و سودآوری در سال ۲۰۱۸، رشد قیمت سهام شرکت از ژانویه گذشته متوقف شده است. بخشی از توقف می‌تواند به علت رشد بیش از اندازه در واکنش به اخبار و تحولات مثبت احتمالی آتی باشد که توان رشد بیشتر قیمت سهام را گرفته است. بسیاری از تحلیلگران اما تاثیر خاص اقتصاد سیاسی سال ۲۰۱۸ را عامل اصلی توقف رشد قیمت سهام کاتریپیلار و بسیاری دیگر از شرکت‌های بزرگ آمریکایی می‌دانند.

رییس جمهور آمریکا از اولین هفته‌های سال میلادی جاری جنگ تجاری با بسیاری از شرکای بزرگ اقتصادی کشورش را کلید زد. وضع تعرفه بر واردات بسیاری از کالاها از کشورهای همسایه، اروپا و آسیا، ابزار جنگی ترامپ بود که واکنش طرف‌های تجاری را برانگیخت. در حالی که کسری تجاری آمریکا با اتحادیه اروپا و چین به ارقامی باورنکردنی رسیده و هر رییس جمهور مستقر در کاخ سفید را به واکنشی طبیعی وادار می‌کند، اما رییس‌جمهور فعلی در عوض ایجاد میزهای مذاکره سیاسی و گفتگو در شرایطی بی‌حاشیه،

ترجیح می‌دهد جنگ‌های رسانه‌ای و لفظی را رقم بزند و با ارباب شرکا، آنان را به امتیازدهی حداکثری وادار کند. شرکا اما واکنش‌هایی بعضاً تند نشان دادند و کالاهای آمریکایی را مشمول تعرفه قرار دادند.

بازار سهام آمریکا به این رویدادها واکنش منفی نشان داد و شرکت‌های برتر آمریکایی در سطح جهان افت قیمت قابل توجه سهام را به نمایش گذاشتند. در حقیقت اقتصاد آمریکا در عوض ابراز شادی از توجه بیشتر به تولید ملی در سطح کلان سیاسی کشور، کاهش روابط تجاری را به زیان اقتصاد دید و واکنش منفی نشان داد. در این میان، شروع بازار سهام در اوایل ماه آوریل به بدترین شروع این بازار از ماه مشابه در بحران بزرگ ۱۹۲۹ بدل شد و شاخص‌ها افزایش قابل توجه نااطمینانی به آینده اقتصاد را نشان دادند. دونالد ترامپ اما پا پس نکشید و تهدید شرکای تجاری را با پافشاری بیشتر بر تعرفه‌گذاری و ادامه نزاع‌ها پاسخ داد.

جنگ تجاری آمریکا با شرکا که بزرگ‌ترین نمود آن در برخورد با چین است، کاتریپیلار را به شدت نگران کرده چون شرکتی است که بیش از این شرکت مستقر در دیرفیلد ایلینویز از این رخدادها آسیب ببیند. فروش خوب سال گذشته کاتریپیلار و پیش‌بینی تداوم آن در سال جاری بسیار به بازار چین وابسته است. قیمت سهام کاتریپیلار که تا بیش از ۱۷۰ دلار در اوایل امسال رشد داشت، در دهه سوم ژوئن به کمتر از ۱۴۰ دلار رسید تا پایین‌ترین رقم از اوایل دسامبر گذشته را تجربه کند.

ترامپ همچنان بر طبل جنگ تجاری می‌کوبد و می‌خواهد شرکای تجاری کشورش را وادار به اعطای امتیازهای بزرگ اقتصادی کند. او درصدد تحقق وعده‌های انتخاباتی خود است و می‌خواهد بیکاران آمریکایی را شاغل کند. شرکت‌های بزرگ آمریکایی اما نگران فروش جهانی خود هستند و نمی‌خواهند مزیت تولید ارزان در خارج خاک ایالات متحده را از دست بدهند. نرخ بیکاری آمریکا در پایین‌ترین سطح دو دهه گذشته است اما بازار سهام با نگرانی به تحولات می‌نگرد. باید دید کاتریپیلار قدرت تحقق پیش‌بینی‌های خود در سه ماهه اول سال ۲۰۱۸ را خواهد داشت یا جهان فروش این شرکت را قربانی جنگ تجاری خواهد کرد؟



# 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: ۸۸۵۰

Trading co. Reg No:8850

مدیریت: فرهاد دولتی ۰۹۱۷۱۶۳۰۹۶۳

مشاور امور گمرکی، صادرات، واردات، ترانزیت

ثبت سفارش و ترخیص کالا

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

واحد ۲۸

تلفکس: ۳۳۵۵۷۹۰۲ ۰۷۶-۳۳۵۵۲۲۰۵

www.pardis-hn.com / pardis\_hn@yahoo.com

توکاریل در سال مالی ۱۳۹۶ موفق شد ۳۱۶ میلیارد تومان درآمد ارائه خدمات کسب کند. این عدد نسبت به درآمد ۲۷۷ میلیارد تومانی سال مالی ۹۵ معادل ۱۴ درصد رشد نشان می‌دهد. سود خالص شرکت اما علی‌رغم این رشد درآمد، ۸ درصد نسبت به سال قبل تر افت کرده است. شرکت در حالی در سال ۹۶ برابر با ۱۵ درصد درآمد را به سود خالص بدل کرده بود که این رقم در سال ۹۵ برابر ۱۸ درصد بود. روند بهای تمام شده ارائه خدمات در سال قبل، پرشتاب‌تر از درآمد فروش، رشد کرد و به افت سودآوری این شرکت منجر شد.

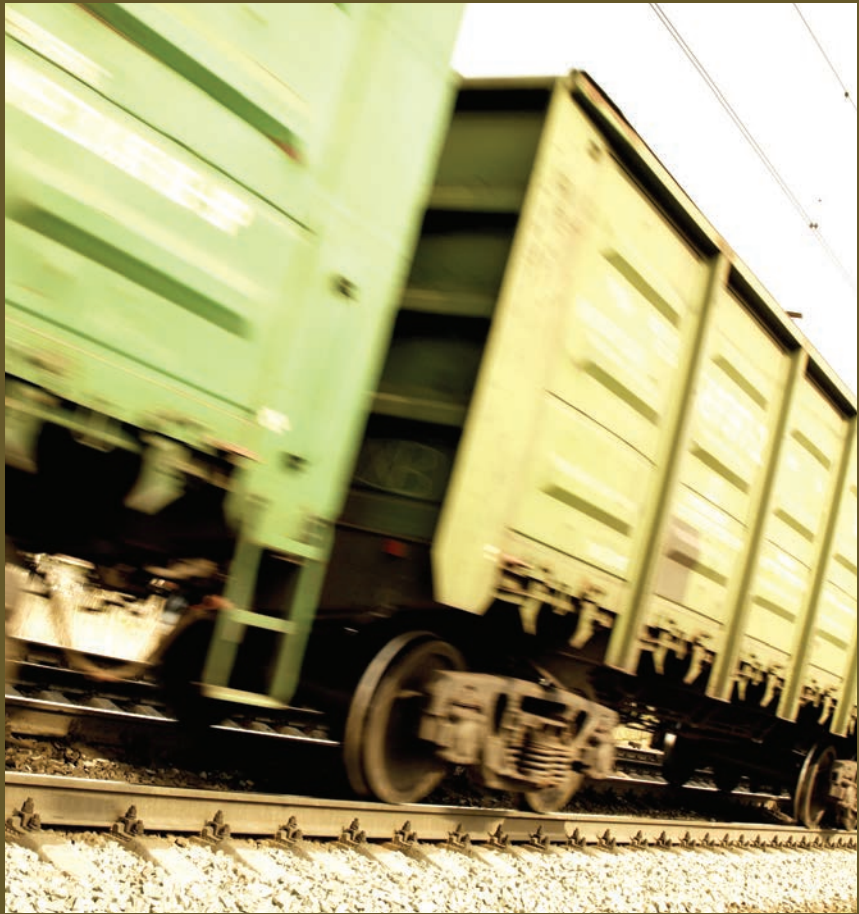
توکاریل در سال ۹۶ موفق شد ۸ میلیون و ۶۹۰ هزار تن بار جابه‌جا کند. در حالی که شرکت در حوزه حمل بار معدنی فعال است و کل بار معدنی جابه‌جا شده از طریق ریل ۲۳ میلیون تن در سال گذشته بوده، جایگاه این شرکت در صنعت ریلی و جایگاه مهم صنعت فولاد در بار ریلی مشخص می‌شود.

توکاریل سه شرکت آسیا سیر ارس، بهین ریل و توکا کشش را نیز در زیرمجموعه خود دارد و نقش قاطعی در صنعت حمل‌ونقل ریلی بار ایفا می‌کند. شرکت سال گذشته ۸۰ واگن ۶ محوره را به ناوگان خود افزوده و تلاش می‌کند ۱۰۴ واگن را نیز در سال ۹۷ به ناوگان بیفزاید. ناوگان توکاریل در زمان تهیه گزارش هیئت‌مدیره ۱۷۴۶ واگن باری لبه‌بلند ۶ محوره با ظرفیت متوسط ۱۰۵ تن برای هر واگن بوده است. شرکت با احتساب زیرمجموعه‌های خود قصد دارد ناوگان را تا ۵ هزار واگن رشد دهد که این میزان ۲۰ درصد ناوگان ریلی بار کشور را تشکیل خواهد داد.

شرکت پیش‌بینی کرده سهم ۷۰ درصدی بار معدنی در جابه‌جایی بار ریلی در سال‌های آتی به ۸۰ درصد برسد که علت اصلی این افزایش، توسعه صنایع فولاد و سیمان است. توسعه ناوگان برای بهره‌گیری از فرصت افزایش حمل‌ونقل بار ضرورت دارد.

### چالش‌ها و ریسک‌ها

راه‌آهن می‌باید تا پایان برنامه ششم توسعه موفق شود ۳۰ درصد از سهم جابه‌جایی بار کشور را به خود اختصاص دهد. مصرف سوخت بالا در ناوگان جاده‌ای، مخاطرات زیست‌محیطی و آمار



ارائه گزارش هیئت‌مدیره بزرگ‌ترین شرکت حمل‌ونقل ریلی بار

## رشد درآمد، کاهش سود

علی محسنی

صنعت حمل‌ونقل ریلی در سال گذشته شاهد توسعه جابه‌جایی بار بود. گرچه اختلاف در آمارها به‌شدت به چشم می‌خورد، اما اگر روایت وزیر راه و شهرسازی در حاشیه مراسم افتتاح ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل ریلی را مدنظر قرار دهیم، ۴۷ میلیون تن بار از طریق ریل در سال ۱۳۹۶ جابه‌جا شده است. این رقم در گزارش هیئت‌مدیره بزرگ‌ترین شرکت حمل‌ونقل ریلی بار به مجمع عمومی عادی سالیانه سال مالی ۹۶، معادل ۴۲ میلیون تن اعلام شده است. در حالی که میزان جابه‌جایی بار ریلی در سال ۹۵ برابر ۴۰ میلیون تن گزارش شده، هر دو روایت رشد حمل ریلی بار را نشان می‌دهند.

«توکاریل» بزرگ‌ترین شرکت حمل‌ونقل ریلی بار در کشور است و فعالیت اصلی خود را به‌عنوان شرکتی در زیرمجموعه فولاد مبارکه اصفهان، حمل مواد معدنی به این مجتمع فولادسازی تعریف کرده است. گزارش پایان سال هیئت‌مدیره می‌تواند تصویری از شرایط سال گذشته این صنعت ارائه دهد: تصویری که کمابیش در سایر شرکت‌های بزرگ حمل‌ونقل ریلی بار نیز دیده می‌شود.



■ شرکت توکاریل در سال مالی ۱۳۹۶ موفق شد ۳۱۶ میلیارد تومان درآمد از ارائه خدمات کسب کند. این عدد نسبت به درآمد سال مالی ۱۳۹۵ معادل ۱۴ درصد رشد نشان می‌دهد. سود خالص شرکت اما ۸ درصد نسبت به سال قبل تر افت کرده؛ چرا که روند بهای تمام شده ارائه خدمات در سال قبل، پرشتاب تر بوده است

■ در حالی که با آغاز به کار دولت یازدهم، با کاهش حق دسترسی به ریل سعی شد تا بار بیشتری به راه‌آهن منتقل شود، اما مطابق گزارش هیات‌مدیره توکاریل، سیر نزولی حق دسترسی به ریل در دو سال اخیر تا اندازه‌ای متوقف شده است

خدمات و درآمد روبه‌رو می‌شوند، اما افزایش سودآوری در گرو کنترل هزینه‌ها است. این اقدام با توجه به شرایط قابل پیش‌بینی تورم سال جاری اقتصاد، دشوار می‌نماید. کاهش بودجه دولت برای توسعه خطوط ریلی، دشواری تامین مالی داخلی و خارجی با توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی که توسعه ناوگان را مشکل می‌کند و عدم افزایش قیمت سوخت و کاهش قدرت رقابت‌پذیری در برابر حمل جاده‌ای، از جمله چالش‌های جدی صنعت ریلی در سال ۱۳۹۷ است.

کشور و رفع ریسک‌ها و چالش‌هایی است که بر کاهش درآمد و افزایش هزینه‌ها موثرند. توکاریل علاوه بر آن که قصد افزایش ناوگان واگنی شرکت اصلی و زیرمجموعه‌ها را دارد، از تامین نیروی کشتی ناوگان (لوکوموتیو) نیز غافل نیست. کمبود لوکوموتیو سبب شده شرکت موفق به پاسخگویی به برخی تقاضاها نباشد. سایر شرکت‌های ریلی نیز با چالش مشابهی روبه‌رو هستند.

شرکت «ریل‌پرداز سیر» که در حمل‌ونقل ریلی بار در زمره ۵ شرکت برتر کشور است، در گزارش هیئت‌مدیره به مجمع عادی سال ۹۶ با تفصیل بیشتری به این چالش پرداخته و مزایای خرید لوکوموتیو را شرح داده است: این شرکت قصد خرید ۵۰ دستگاه لوکوموتیو را دارد و افزایش بهره‌وری از طریق افزایش ناوگان کشتی را دنبال می‌کند. به گفته مسئولان ریل پرداز سیر، افزایش ناوگان کشتی موجب کامل شدن قطارها می‌شود و خواب واگن‌های باری را کاهش می‌دهد.

از نظر درآمد نیز خرید لوکوموتیو بسیار به سود شرکت‌های ریلی است چون قیمت یک لوکوموتیو حدود ۲۰ برابر یک واگن است اما درآمدی برابر با ۴۰ برابر یک واگن ایجاد می‌کند. ریل پرداز سیر که با نماد «حریل» در بورس شناخته می‌شود، افزایش ۱۰۰۰ واگنی ناوگان خود را دنبال می‌کند و بیش از نیمی از فعالیت خود را به جابه‌جایی بارهای شرکت ذوب‌آهن اصفهان اختصاص داده است.

وجود گلوگاه‌ها در مسیرهای ریلی کشور، چندان به شرکت‌های ریلی مربوط نمی‌شود. دولت و شرکت‌های بزرگ درصدد هستند با افزایش خطوط ریلی و دوخطه کردن مسیرهای موجود بر این مشکل فائق آیند. شرکت‌های ریلی اما سعی دارند با توجه به پارامترهای در اختیار خود به افزایش سرعت سیر واگن‌ها و رشد بهره‌وری ناوگان موفق شوند. «تخصصی نمودن فعالیت شرکت‌ها» دیگر برنامه‌ای است که در دستور مجموعه توکاریل است به‌گونه‌ای که شرکت اصلی تنها واگن‌های لبه‌بلند در اختیار دارد و واگن‌های لبه‌کوتاه را به یکی از زیرمجموعه‌ها منتقل کرده است.

در مجموع باید گفت شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی به احتمال فراوان با توجه به توسعه صنایع فلزی و معدنی، در سال جاری نیز با رشد ارائه

بالای تصادف‌های جاده‌ای از دلایلی است که توجه بیشتر به جابه‌جایی ریلی بار را ضروری می‌کند. مطابق اعلام مسئولان راه‌آهن، انتقال یک تن بار از جاده به شبکه ریلی ۳۵ سی‌سی صرفه‌جویی در مصرف سوخت به همراه دارد و با این اقدام، آلودگی هوا کمتر و محیط‌زیست سالم‌تر می‌شود. این در حالی است که گفته می‌شود این آمار بسیار محتاطانه است و این صرفه‌جویی می‌تواند تا ۴۸ سی‌سی نیز افزایش یابد. در مجموع، مصرف سوخت ناوگان ریلی یک‌هفتم ناوگان جاده‌ای برآورد می‌شود. در حالی که با آغاز به کار دولت یازدهم توجه به ریل بیشتر شد و با وضع قانون تشویقی «کاهش حق دسترسی به ریل» سعی شد بار بیشتری به راه‌آهن منتقل شود، اما مطابق گفته گزارش هیئت‌مدیره توکاریل، سیر نزولی حق دسترسی به ریل در دو سال اخیر تا اندازه‌ای متوقف شده است.

مشکل بزرگ‌تر اما قیمت پایین سوخت است که کماکان جابه‌جایی جاده‌ای بار را برای صاحبان کالا پرزیت می‌کند. سعید محمدزاده، معاون وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل شرکت راه‌آهن در حاشیه نمایشگاه حمل‌ونقل ریلی از کاهش حق دسترسی به ریل در سال جاری نیز خبر داده، اما همچنان دولت و مجلس قیمت سوخت را ثابت نگاه داشته‌اند تا چالش انگیزشی انتقال بار به ریل پررنگ باشد.

توکاریل اما به‌جز دو عامل مذکور، چهار ریسک دیگر را برای فعالیت‌های سال گذشته خود برشمرده است: «نوسان در خرید مواد معدنی از سوی فولاد مبارکه یا عدم تحویل بار از سوی معادن»، «کمبود نیروی کشتی در شبکه ریلی»، «ترافیک در مسیرهای گلوگاهی» و «نرخ‌شکنی شرکت‌های ریلی در مناقصات و ایجاد مشکل در بازار».

توکاریل تاکید کرده که با رفع سه ریسک ایفای به‌موقع تعهدات فولاد مبارکه و معادن، تامین نیروی کشتی و رفع ترافیک مسیرها می‌تواند حتی با ناوگان فعلی خود نیز ۱۲ میلیون تن بار در سال جابه‌جا کند.

### برنامه‌های سال جاری

برنامه‌های شرکت در سال جاری معطوف به ادامه روند توسعه فعالیت‌ها با توجه به نیاز



اوایل خرداد، معاون امور ناوگان شرکت راه آهن از خروج ۴۰۰ واگن مسافری فرسوده از شبکه ریلی تا پایان تیر ماه ۱۳۹۷ خبر داد و افزود با توجه به حساسیت بیشتر واگن‌های مسافری و جهت ایجاد ایمنی و رفاه بیشتر برای مسافران، برنامه از رده خارج کردن واگن‌های مسافری با سن بالا، از سال ۱۳۹۴ در دستور کار این معاونت قرار گرفته و بر اساس برنامه باید تا پایان تیر امسال ۴۰۰ دستگاه واگن مسافری از رده خارج شود که با این اقدام متوسط سن واگن‌های مسافری در گردش به ۲۰ سال کاهش خواهد یافت.

این سخنان، واکنش مدیران شرکت حمل و نقل ریلی و به خصوص رجا را در پی داشت که مالک بیشترین تعداد از این ناوگان است. مدتی بعد، برخی از قطارهای شرکت رجا به علت نداشتن لکوموتیو لغو حرکت شده‌اند و چند روز بعد هم فروش تابستانه این شرکت تعلیق شد. سرانجام عرضه مرحله اول بلیت قطارهای تابستانی رجا با سه روز تاخیر نسبت به دیگر شرکت‌های مسافری تنها در حدفاصل تاریخ‌های اول تا ۱۵ تیر ماه ۱۳۹۷، آغاز شد و این در حالی است که شرکت‌های دیگر ریلی، این پیش‌فروش را در حد فاصل اول تیرماه تا ۱۵ مرداد ۱۳۹۷ انجام دادند.

به بهانه این موضوع با محمد رجبی مدیرعامل شرکت حمل و نقل ریلی رجا به گفت‌وگو نشستیم. رجبی می‌گوید: سیاست‌گذاری باید به سمتی می‌رفت که با توسعه ناوگان جدید سن ناوگان را کاهش می‌دادند، نه این‌که با ساده‌ترین شیوه ممکن که همان حذف ناوگان است بخواهند سن ناوگان را کاهش دهند.

تکلیف از بالا برای ۴۰۰ واگن راه آهن

## بازنشستگی پیش از موعد

پویا مهرابی





■ علت اصلی لغو فروش بلیت‌های تابستانه رجا خروج ۴۰۰ واگنی بود که به گفته راه‌آهن فرسوده هستند. ۳۵۰ دستگاه از این واگن‌ها متعلق به رجا هستند و اقدام راه‌آهن عملاً ما را ورشکسته می‌کند. جایگزینی قطارهای حذف‌شده در حالت خوش‌بینانه، دو تا سه سال زمان می‌برد. پیش‌بینی می‌کنیم با از رده خارج کردن این ۴۰۰ واگن ۱۷۰۰ نفر به طور مستقیم و ۸۰۰ نفر غیرمستقیم بیکار شده و حداقل ۴۰ قطار از سیر خارج شوند

خروج حدود ۴۰۰ عدد از واگن‌های با عمر بالای ۳۰ سال مسافری از خط سیر بود، بیش از همه، واگن‌های شرکت قطارهای مسافری رجا را تهدید می‌کند. ۵۵ درصد از ظرفیت حمل و نقل ریلی مسافری کشور توسط رجا تامین می‌شود که حذف ۴۰۰ واگن مسافری، زیان شدیدی به بدنه این شرکت وارد می‌کند.

این طرح تبعات اجتماعی بسیار بدی نیز به همراه خواهد داشت و موجب حذف بیش از ۴۰ رام قطار و حذف ۴۰ درصد ناوگان شرکت رجا می‌شود. متأسفانه در برخی از مسیرها از جمله در مسیر تبریز باید تمامی ناوگان را حذف کنیم. همچنین شرکت رجا تدابیر لازم برای اجرای چنین طرحی - آن هم در چنین مهلت زمانی کوتاهی - را پیش‌بینی نکرده است. ۳۵۰ عدد از این ۴۰۰ واگن متعلق به شرکت رجا هستند و این اقدام راه‌آهن عملاً رجا را ورشکسته خواهد کرد و انجام خدمات سفر را نیز برای مردم به تعویق خواهد انداخت.

با این اقدامات غیرکارشناسانه، رجا مجبور به حذف قطارهای لوکس و ویژه خود از خانواده سبز و سیمرغ و لوکس چهارتخته و... شده است. جایگزینی قطارهای حذف‌شده در کوتاه‌مدت امکان‌پذیر نیست و در خوش‌بینانه‌ترین حالت دو الی سه سال زمان می‌برد. پیش‌بینی ما این است که با از رده خارج کردن ۴۰۰ دستگاه واگن مسافری، ۱۷۰۰ نفر مستقیم و ۸۰۰ نفر غیرمستقیم بیکار شوند و حداقل ۴۰ قطار از گردونه سیر خارج شود. این کار، مصداق وارد آوردن شوک به بخش مسافری است، چراکه با این اقدام واگن‌هایی که هنوز توان خدمت دارند، حذف می‌شوند.

در این باره با مدیران راه‌آهن صحبت کرده‌ایم اما به هر حال برای این موضوع بسیار نگرانیم و دغدغه‌هایی که راه‌آهن مطرح کرده مورد پذیرش ما نیست. چراکه این واگن‌ها به هیچ وجه و برخلاف ادعایی که راه‌آهن دارد، مشکل ایمنی ندارند و دوره‌های تعمیرات و نگهداری‌شان را زیر نظر کارشناسان راه‌آهن گذرانده‌اند.

به کار بردن لفظ واگن‌های فرسوده توسط معاون امور ناوگان راه‌آهن؛ نابجا و غیرکارشناسی است چون این واگن‌ها فرسوده نیستند و اتفاقاً برخی از برندهای معروف آنها بالاترین رقم فروش بلیت را دارند.



ترابران: علت لغو پیش‌فروش تابستانه بلیت قطارهای رجا چه بود؟ البته سرور فروش بلیت نیز در ابتدای طرح چند ساعت از دسترس خارج شد.

■ اختلاف‌نظر شرکت حمل و نقل ریلی رجا و شرکت راه‌آهن در تعیین سطح استاندارد برای واگن‌ها شوکی به مجموعه وارد کرد که برنامه تابستانه را با اختلال مواجه کرده است. علت اصلی اعلام لغو فروش بلیت‌های تابستانه، خروج ۴۰۰ واگنی بود که به گفته شرکت راه‌آهن فرسوده بودند. همچنین عدم تامین لکوموتیو توسط شرکت راه‌آهن برای اغلب قطارهای رجا بر این موضوع دامن زد.

پس از این که شرکت راه‌آهن عزم خود را بر عملی کردن مصوبه دو سال پیش جزم کرد، همه شرکت‌های مسافری ریلی نسبت به این اقدام راه‌آهن اعتراض کردند. این مصوبه که درباره

■ **دغدغه‌هایی که راه‌آهن مطرح کرده مورد پذیرش ما نیست. این واگن‌ها به هیچ وجه و برخلاف ادعایی که راه‌آهن دارد، مشکل ایمنی ندارند و دوره‌های تعمیرات و نگهداری شان را زیر نظر کارشناسان راه‌آهن گذرانده‌اند. اتفاقا برخی از برندهای معروف آنها بالاترین رقم فروش بلیت را دارند**

■ **ممکن است درهای این واگن‌ها مثلا هنگام باز و بسته شدن صدا بدهند اما غیرایمن نیستند. چراکه اصلی ترین بخش یک واگن، اتصالات و چرخ و بوژی است که همه این‌ها به صورت روزانه و سپس سالیانه تعمیر و تعویض می‌شوند**

ما جزئیات استاندارد و مقرراتی که راه‌آهن وضع کرده و تدابیر فنی اتخاذ شده را نمی‌دانیم، اما طبق مصوبه N.D.B نیز ایمنی با مساله طول عمر واگن‌ها ارتباطی ندارد و در آلمان نیز واگن‌هایی با عمر بالای ۵۵ سال در شبکه ریلی حرکت می‌کنند.

ممکن است که این واگن‌ها استانداردهای لازم را نداشته باشند و مثلا درهایشان هنگام باز و بسته شدن صدا بدهند اما غیرایمن نیستند. چراکه اصلی ترین بخش یک واگن، اتصالات و چرخ و بوژی است که همه این‌ها به صورت روزانه و سپس سالیانه تعمیر و تعویض می‌شوند. باقی قسمت‌ها نیز در همه‌جای دنیا با تعمیرات جزئی قابل روزآوری است.

ما سالانه بیش از ۲۵۰۰ چرخ را تعویض می‌کنیم و بیش از ۱۴۰ میلیارد تومان کالا نیز در انبارهای خود داریم و خرید و تجهیز سالانه را هم انجام می‌دهیم. همچنین قطعات واگن‌های ما تست MT می‌شوند و همه اقلام ایمنی مورد بررسی قرار می‌گیرند.

پس از تاکیداتی که راه‌آهن در مورد سیستم ترمز داشت، همه سیستم‌های ترمز ما از اقلام حتی پلاستیکی که ساخت داخل بود به اقلام ساخت خارج تبدیل شدند. همه این اقدامات، برای ما هزینه داشته‌اند که نشان از اهمیت مبحث ایمنی واگن‌ها دارد. اما تعمیر بدنه واگن‌ها، ارتباطی با بحث ایمنی ندارند.

نمایندگان مجلس و دولت باید روی این موضوع حساس شوند تا این موضوع تبدیل به یک ناهنجاری اجتماعی نشود. سیاست‌گذاری باید به سمتی می‌رفت که با توسعه ناوگان جدید سن ناوگان را کاهش می‌دانند؛ نه این که با ساده‌ترین شیوه ممکن که همان حذف ناوگان است بخواهند سن ناوگان را کاهش دهند. همچنین گفته‌اند اگر قصد خروج این ناوگان را نداریم باید تعمیرات بسیار سنگینی انجام دهیم که تقریبا به اندازه قیمت خود آن ناوگان هزینه به همراه دارد.

برنامه‌های نوسازی که در طول سال‌های گذشته انجام گرفته، بیشتر توسط شرکت‌ها بوده است. راه‌آهن برنامه مطالعاتی در این زمینه داشته اما رسماً واگنی وارد کشور نکرده است. همچنین خرید ناوگان امری زمان‌بر است، اصلا امکان ندارد بتوان در زمان کوتاهی اراده کرد و واگن‌های نو را تحویل گرفت. مگر اینکه واگن‌های دست‌دوم وارد

کنیم که با اتخاذ این تصمیمات جدید، امکان آن نیز وجود نخواهد داشت.

مشکل بدنه تصمیم‌سازی راه‌آهن اتخاذ تصمیمات یک‌سویه است و هیچگاه انجمن و شرکت‌ها را در زمان تصمیم‌گیری دخیل نمی‌کند. ما در ۱۰ ماه گذشته اسناد فنی و مستندات مربوط به تقویت بنیه تعمیراتی واگن‌هایمان را ارائه کردیم و فرض‌مان نیز بر این بود که مورد قبول واقع می‌شود، اما متأسفانه به نظر می‌رسد راه‌آهن اهداف دیگری را دنبال می‌کنند. جالب اینکه در مواقعی که با این گونه مشکلات مواجهیم، راه‌آهن نباید واگن‌ها را حذف کند، بلکه باید دستور کاهش سرعت سیر را بدهد اما پس از ابلاغ این مصوبه، سرعت سیر ما را از ۱۲۰ با ۱۴۰ ارتقا دادند!

**ترابریان: برای جلوگیری از لغو سفر قطارهای رجا چه اقداماتی باید انجام داد تا مسافرانی که بلیت تهیه کرده‌اند دچار سرگردانی نشوند؟**

■ **در هفته‌های گذشته تعدادی از قطارهایی که برنامه‌ریزی حرکت آن‌ها از قبل انجام شده بود لغو سفر شدند و برای تعدادی از مسافران مشکلاتی به وجود آمد. علت این موضوع نبود لوکوموتیو برای حرکت قطارها بود که متأسفانه به دلیل عدم تامین لوکوموتیو توسط شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران برای اغلب قطارهای این شرکت از جمله قطارهای لوکس و ویژه اتفاق افتاد. در نهایت شرکت رجا مجبور به حذف قطارهای مذکور و عذرخواهی از متقاضیان سفر با این قطارها شد.**

تنها نهادی که امکان ارائه لوکوموتیو به شرکت‌های ریلی را دارد شرکت راه‌آهن است و وقتی این شرکت لوکوموتیوهای لازم را تامین نکند، حرکت قطارها با مشکل مواجه می‌شود. شرکت مپنا به عنوان یکی از طرف‌های قرارداد برای حفظ، تعمیر و نگهداری لوکوموتیوها با راه‌آهن همکاری می‌کند و گمانه‌زنی‌ها حاکی از آن است که دلیل نرسیدن منابع مالی لازم امکان تداوم حرکت تعدادی از لوکوموتیوها فراهم نشده است.

متأسفانه امکان اضافه کردن قطار در این زمینه وجود نداشته و ما تنها به مسافرانمان گفته‌ایم که می‌توانند از امکانات دیگر قطارها استفاده کنند. البته با توجه به پایین بودن تعداد قطارها ظرفیت قطارهای باقی‌مانده نیز تا حد زیادی پر بوده و عملا امکان استفاده از آنها نیز برای مسافران وجود نداشت.



■ **جالب اینکه در مواقعی که با مشکلاتی در زمینه ایمنی تردد مواجهیم، راه‌آهن نباید واگن‌ها را حذف کند، بلکه باید دستور کاهش سرعت سیر را بدهد، این در حالی است که پس از ابلاغ این مصوبه، سرعت سیر را از ۱۲۰ به ۱۴۰ ارتقا داده‌اند!**

■ **رجا دولتی یک سری تکالیف و ماموریت داشت که بعد از واگذاری هنوز ادامه دارد. اصلی‌ترین آن قطارهای تکلیفی و حومه‌ای است. تکلیفی مسیری است که مسافر و تعرفه بلیت کمی دارد و برای حمایت از منطقه‌ای خاص راه‌اندازی شده است. سال گذشته سازمان حمایت تایید کرد رجا طی دو سال، ۱۶۴ میلیارد تومان زبان قطعی بابت قطارهای حومه‌ای و تکلیفی دارد**

مالی دچار مشکل شد. رجا کنونی مشکلات زیادی به‌خصوص در بخش مالی دارد. رجا دولتی یک سری تکالیف و ماموریت داشت که بعد از واگذاری هنوز ادامه دارد. اصلی‌ترین آن قطارهای تکلیفی و حومه‌ای است. تکلیفی مسیری است که مسافر کم و تعرفه بلیت کمی دارد و برای حمایت از منطقه‌ای خاص راه‌اندازی شده است مانند مسیر تهران - طبس، تهران - خاف و یا تهران - زاهدان. قبل از انتقال، به شرکت رجا بابت قطارهای حومه‌ای کمک‌هایی پرداخت می‌شد، اما بعد از واگذاری آن کمک‌ها متوقف شد و از سال ۸۹ تاکنون شاهد انباشت این زیان هستیم. البته در ازای آن، ما هم پول لکوموتیو پرداخت نمی‌کنیم. خیلی تلاش کردیم. دولت فرمولی پیدا کند که تهاتر کنیم و امیدواریم به نتیجه برسد.

سال گذشته سازمان حمایت تایید کرد شرکت رجا برای دو سال ۱۶۴ میلیارد تومان زبان قطعی دارد. این ضرر ۱۶۴ میلیارد تومانی مربوط به قطارهای حومه‌ای و تکلیفی سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ است که سازمان حمایت تایید کرده دولت باید آن را بپردازد، اما هنوز موفق نشده‌ایم اقدامی در این خصوص انجام دهیم.

**ترابران: می‌گویید رجا چون شرکت بزرگی است قدرت چانه‌زنی بیشتر نسبت به شرکت‌های کوچک‌تر فعال در این حوزه دارد. چرا نتوانسته‌اید به‌خوبی از این قدرت چانه‌زنی استفاده کنید؟**

■ ما هم محدودیت‌های قانون داریم و فضای باز تجاری وجود ندارد. نهادی عمومی هستیم و با این که ساختار اداره شرکت، خصوصی است و تابع قانون حق دسترسی هستیم، اما امکان قیمت‌گذاری برای بلیت‌های خود را هم نداریم و باید حتما راه‌آهن قیمت را تایید کند. این حرف تکراری است که نهاد ثالثی با عنوان نهاد رگلاتوری وجود ندارد تا روند کار را بدون جانبداری تسهیل کند. قیمت‌گذاری یکی از شاخص‌های مهم خدمات است. نرخ نهایی شده لکوموتیو باید تایید شود. هزینه ایستگاهی و خدمات جانبی باید جایی پذیرفته و ابلاغ شود و اگر اختلاف نظری باشد باید به آن نهاد بی‌طرف مراجعه کرد؛ اما در حال حاضر اگر مشکلی باشد باید به دآوری و معاونت حقوقی ریاست جمهوری مراجعه کنیم.

**ترابران: به تازگی شرکت‌های ریلی از طریق**

البته جز راه‌آهن چند شرکت دیگر نیز لکوموتیو‌هایی دارند که تمامی آن‌ها در حوزه‌های باری مورد استفاده قرار می‌گیرند و از این رو با توجه سرعت پایین و تفاوت فناوری‌های آنها امکان جابه‌جایشان برای قطارهای مسافری وجود ندارد.

**ترابران: آیا پیش از این نیز با چنین مشکلاتی مواجه شده بودید؟**

■ هیچ‌گاه در آستانه پیش‌فروش بلیت‌های عید فطر، پیش‌فروش‌های فصلی و نوروز دچار مشکل نبودیم. همیشه از یک ماه قبل امکان فروش بلیت را داشتیم و به‌هیچ‌وجه سابقه نداشته که از دو هفته قبل امکان فروش بلیت‌هایمان را نداشته باشیم. ضمن اینکه از این نکته نیز غافل نباشیم که اقتصاد ریلی در بخش مسافری در شرایط عادی با مشکل مواجه است و با این شرایط همه مسافران متقاضی ریل را به سمت استفاده از جاده و سپس هواپیما سوق می‌دهیم.

**ترابران: در حال حاضر آیا تصمیم جدیدی درباره خروج این تعداد ناوگان گرفته شده است؟**

■ تیمی از طرف مدیریت راه‌آهن مامور شده که این موضوع را بررسی کند. این تیم ۲۰۰ عدد از واگن‌های ما را یکی یکی بازدید می‌کنند و کمیته ماده ۴ درباره سطح ایمنی آن‌ها قضاوت خواهد کرد. تا الان و در غالب موارد نقض ایمنی وجود نداشته چون به‌عنوان مثال شکستن شاسی که در خبرها به آن اشاره شده بود تا به حال اتفاق نیفتاده است. ضمن اینکه در این شش ماه نیز ما تعمیراتی در جهت ارتقای ایمنی انجام دادیم.

**ترابران: ظاهراً هرچقدر از زمان خصوصی‌سازی می‌گذرد مشکلات بخش خصوصی بزرگ‌تر و چالش‌برانگیزتر می‌شود؟**

■ حدود ۲۱ سال است شرکت رجا از مجموعه راه‌آهن جدا و به فعالیت‌های مربوط به مسافری می‌پردازد. هدف از این جداسازی شتاب به توسعه حمل‌ونقل ریلی مسافری و توسعه ناوگان از نظر کمی و کیفی بود. نقطه اوج این موضوع دهه ۸۰ شمسی بود. به‌خصوص بین سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸ شاهد تحولات زیادی بودیم که سطح خدمات و تعداد ناوگان افزایش یافت، اما بعد از واگذاری رجا در سال ۸۹ بابت بدهی به تامین اجتماعی، مشکلات مختلفی به وجود آمد. تشریفات این انتقال بسیار طولانی بود و هشت تا نه سال طول کشید تا اقلام دارایی‌ها نهایی شود. این پروسه طولانی به رجا لطمه زد و ساختار

■ تا قبل از انتقال، رجا بابت قطارهای حومه‌ای کمک‌هایی دریافت می‌کرد اما بعد از واگذاری، آن کمک‌ها متوقف شد و از سال ۸۹ تاکنون شاهد انباشت این زیان هستیم. سازمان حمایت تایید کرده که دولت باید این مبلغ را بپردازد، اما هنوز موفق نشده‌ایم اقدامی در این خصوص انجام دهیم

**انجمن درخواست افزایش ۲۰ درصدی نرخ بلیت را ارائه کرده‌اند. نظر راه‌آهن در این خصوص چیست؟**

■ بیش از دو سال نیم است که قیمت بلیت‌ها تغییر نکرده و این در حالی است که در این مدت حداقل سه بار دستمزدها افزایش داشته است که این موضوع باعث می‌شود هزینه تمام شده افزایش یابد. نگهداری و تامین قطعات فنی و مهندسی متاثر از ارز بوده و در یک سال گذشته شاهد تغییرات جهشی دلار بودیم که می‌طلبد ادامه فعالیت را سامان دهیم، پس حداقل عددی که می‌تواند هزینه مالی شرکت‌ها را جبران کند افزایش ۲۰ درصدی نرخ بلیت‌هاست.

البته براساس محاسبات باید ۴۵ درصد افزایش می‌دادیم، اما جمع‌بندی نهایی همان ۲۰ درصد بود. به نظر می‌رسد شرکت راه‌آهن باید از این موضوع استقبال کند چون اگر هزینه‌ها جبران نشوند روی کیفیت خدمات، سلامت و درازمدت روی تعمیر و نگهداری تاثیر خواهد گذاشت.

**ترابران: با توجه به وضعیت موجود آیا شرکت رجا برنامه توسعه‌ای دارد؟**

■ همیشه در کنار کارهای جاری کار توسعه‌ای را دنبال کرده‌ایم. طی دو سال گذشته برنامه توسعه‌ای شتاب بهتری پیدا کرده و از سال ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ تعداد ۳۹ دستگاه واگن نو را از سازندگان داخلی از جمله پلور سبز و واگن پارس تحویل گرفته‌ایم. همچنین از محل مطالبات خود، ۲۵ دستگاه واگن غزال را که نسبتاً هم نو بودند از شرکت‌های خصوصی گرفتیم. طی این مدت

۴۵ دستگاه واگن را نوسازی کردیم و قرارداد خرید ۳۳ دستگاه با واگن پارس امضا کردیم که ۲۲ دستگاه را تحویل گرفته‌ایم.

**ترابران: با توجه به نوسانات ارز، آیا طرح‌های توسعه‌ای توجیه اقتصادی دارد؟**

■ با توجه به تعرفه بلیت خرید واگن نو توجیه اقتصادی ندارد. از عوامل دیگر بهره‌وری است که باید هر کدام از واگن‌ها روزانه حداقل ۱۲۰۰ کیلومتر سیر داشته باشند. اگر شاخص‌ها را کنترل کنیم می‌توانیم امیدوار باشیم که به نقطه سر به سر نزدیک شویم در غیر این صورت فعالیت توجیه اقتصادی نخواهد داشت.

**ترابران: پیش از این دولت گفته بود در نوسانات بالای ده درصد نرخ ارز، از بخش خصوصی حمایت خواهد کرد. آیا حمایتی صورت گرفته است؟**

■ این قانون تحت عنوان حمایت از سرمایه‌گذاری در بخش ریلی بود، اما ندیده‌ایم چنین حمایتی صورت بگیرد؛ هر چند می‌گویند وجود دارد!

**ترابران: منابع مالی مورد نیاز رجا را چگونه تامین می‌کنید؟ آیا بانک‌ها تسهیلاتی به شما ارائه می‌کنند؟**

■ شرکت رجا به علت این که مشکلات ساختار مالی دارد، در نتیجه تامین مالی را به سختی انجام می‌دهد. از سیستم حمایتی بانک رفاه که یکی از زیرمجموعه تامین اجتماعی است و بانک تجارت، وام‌های برای خرید، ساخت و نوسازی گرفتیم و قراردادهای بر مبنای یورو و دلار است که برای واگن پارس قرارداد ریلی و پلور سبز به یورو است.

## امضای تفاهم‌نامه ریلی بین ایران و سوئیس

در ششمین نمایشگاه حمل‌ونقل ریلی، تفاهم‌نامه پروژه‌های بازسازی تعمیرات اساسی دو دستگاه ماشین زیرکوب و تدارک ۲۱ دستگاه ماشین‌آلات خطی بین راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و شرکت ماتیزا سوئیس امضا شد.

این تفاهم‌نامه شامل پروژه‌های بازسازی و تعمیر اساسی دو دستگاه ماشین سرنند بالاست، شش تا ۹ دستگاه ماشین زیرکوب یا بالاست رگلاتور و تدارک ۲۱ دستگاه ماشین‌آلات خطی است. اعتبار این قرارداد ۱۲ ماه پس از انعقاد آن است و ارزش آن ۲۰ میلیون یورو در فاز اول و تا سقف هشتاد میلیون یورو در فازهای بعدی تعیین شده است.

همچنین مدت این قرارداد حداقل پنج سال است که در صورت توافق طرفین قابل تمدید است. «ماتیزا» در نظر دارد در مدت عملیات تعمیرات اساسی مذکور دو نفر از تکنسین‌های ایرانی را آموزش دهند.

ماه گذشته تفاهم‌نامه دیگری نیز در زمینه نوسازی ناوگان ریلی بین ماشین‌سازی اراک و یک شرکت ریلی روسی (RM Rail) برای ساخت هزار واگن باری امضا شد که ساخت بخشی از این واگن‌ها براساس تفاهم‌نامه اخیر به ماشین‌سازی واگذار شده است.

مدیرعامل شرکت ماشین‌سازی اراک می‌گوید این شرکت روسی از واحدهای تخصصی در دانش فنی و مهندسی جهان است که در زمینه‌های مختلف از قبیل تولید تجهیزات پالایشگاهی، وسایل نقلیه موتوری، قطعات خودرو، لوکوموتیو و انواع واگن تجاربت ارزنده‌ای دارد.



حذف برخی از قطارهای مسافری در برخی از مسیرهای ریلی کشور و مساله خروج یا تعمیر واگن‌های فرسوده منجر شد تا بسیاری از شرکت‌های مسافری بیم از دست دادن بازار خود در سطحی وسیع را داشته باشند. این شرکت‌ها دلیل این امر را بروز اختلافات داخلی بین شرکت مینا و راه‌آهن عنوان کرده بودند.

مدیر بخش تعمیرات و نگهداری واگن‌های مینا در این باره به تین نیوز گفت: «چنین اختلافی وجود ندارد و دلیل تاخیر تعمیر لکوموتیوهای مینا این است که طبق قرارداد پنج‌ساله مینا و راه‌آهن برای تعمیر ناوگان فرسوده ریلی، قطعات مربوط به تعمیر آنها در گمرک مانده بود و منتظر ترخیص آنها بودیم.»

محمد مهدی اسلامی توضیح داد: «این مشکل به دلیل اختلافی رخ داد که در سامانه جامع تجارت به وجود آمده بود و به محض برطرف شدن آن، لکوموتیوهای این شرکت گرم خواهند شد و در خط سیر قرار خواهند گرفت.» به گفته این مقام مسئول شرکت مینا ریشه این اختلال به مشکلی که بین بانک مرکزی و سامانه جامع تجارت و گمرک به وجود آمده بود، بازمی‌گردد.

اسلامی تاکید کرد: «حل این مشکل در حال حاضر به کمیسیون ماده ۱۴ رفته و گمرک پس از حل آن باید سایت خود را تمدید کند تا برای یک ماه بتوانیم قطعات مان را ترخیص کنیم.»

اسلامی درباره طلب مینا از راه‌آهن که در خبرگزاری‌ها به عنوان دلیل حذف برخی از قطارهای مسافری از خط سیر عنوان شده بود، تصریح کرد: «دلیل این ماجرا وجود یک اختلاف مالی نیست هر چند شرکت مینا همیشه از راه‌آهن طلب داشته است.»

اسلامی توضیح داد: «قرارداد پنج‌ساله مینا برای تعمیر و نگهداری واگن‌ها با راه‌آهن حدود یک‌هزار میلیارد تومان است که از اول امسال تا به حال هم راه‌آهن ۳۰ میلیارد تومان به مینا پرداخت کرده که اگر مشکل گمرک هم به‌طور کامل حل شود دیگر مشکل خاصی وجود نخواهد داشت.»

مدیر بخش تعمیرات و نگهداری واگن‌های مینا درباره خروج واگن‌های فرسوده که اخیراً رسانه‌ای شده نیز گفت: «بنده در این زمینه از راه‌آهن حمایت می‌کنم چون در چرخه سیر بودن واگن‌های تا این حد قدیمی در شان مردم نیستند. اما از طرفی رجا هم برای تعمیر این واگن‌های خود پول ندارد. همین الان هم این شرکت با پلورسبز برای خرید واگن قرارداد دارد و به دلیل عدم وجود نقدینگی نمی‌تواند آنها را تحویل بگیرد. بنابراین دولت باید برای حل این مشکل با اهرم سرمایه‌گذاری، ورود کند.»

## مینا و راه‌آهن برای تعمیر واگن‌های فرسوده قرارداد ۵ ساله دارند

قرارداد پنج‌ساله مینا برای تعمیر و نگهداری واگن‌ها با راه‌آهن حدود یک‌هزار میلیارد تومان است که از اول امسال تا به حال هم راه‌آهن ۳۰ میلیارد تومان به مینا پرداخت کرده که اگر مشکل گمرک هم به‌طور کامل حل شود دیگر مشکل خاصی وجود نخواهد داشت.



مدیرعامل شرکت بین‌المللی راه‌آهن روسیه در آیین آغاز پروژه برقی‌سازی قطار گرمسار-اینچه برون گفت: این خط ریلی یکی از مهم‌ترین پروژه‌های ریلی در محور شرق دریای خزر است و ارتقای ایمنی سیر نیز یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های این مسیر است که راه‌آهن روسیه با همه امکانات، ایمنی آن را به‌طور کامل تضمین می‌کند.

سرگئی پاولوف ادامه داد: «پروژه برقی‌سازی این خط ریلی یکی از پروژه‌های ریلی مهم روسیه در ایران است که با افتتاح آن، قطارهای باری می‌توانند تا سرعت ۱۲۰ کیلومتر بر ساعت حرکت کنند و سالیانه ۱۰ میلیون تن بار را نیز جابه‌جا کنند.»

او همچنین ارزش این قرارداد را یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون یورو دانست و تعداد تونل‌های این پروژه عظیم که در کریدور شمال به جنوب قرار دارد را ۹۰ عدد عنوان کرد.

پاولوف اضافه کرد: «طبق قرارداد، کارشناسان ایرانی در روسیه یا در ایران و یا برخی کشورهای دیگر، آموزش‌های لازم را می‌بینند. بنابراین به منظور تکمیل ناوگان این خط، ساخت دو کارخانه لکوموتیوسازی و مرکز آموزش کارکنان در دستور کار قرار می‌گیرد تا بتوانیم نیازهای این پروژه را تامین کنیم.»

مدیرعامل راه‌آهن روسیه نیز در این مراسم، با بیان اهمیت برقی‌سازی این خط، وعده داد که این پروژه طی چهار سال و ۴ ماه به اتمام برسد.

## تضمین ایمنی راه‌آهن برقی گرمسار-اینچه برون توسط روسیه





محمد کریمی، مدیرعامل شرکت جویبار، درباره چشم‌انداز سرمایه‌گذاری در حوزه حمل‌ونقل ریلی با توجه به نوسانات نرخ ارز چنین می‌گوید: «با توجه به نوسانات نرخ بازار ارز؛ چشم‌انداز روشنی قابل تصور نیست. قبل از این نوسانات، قیمت هر واگن مسافری نو، ۳ میلیارد تومان یا حدود ۸۰۰ هزار یورو بود، اما اکنون کارخانه‌ها برای پوشش نوسانات نرخ ارز به دنبال عقد قراردادهای ارزی و ریالی هستند و با توجه به مورد ذکر شده، قیمت هر واگن کمتر از ۳/۵ تا ۴ میلیارد تومان نخواهد بود.»

او می‌افزاید: «در شرایطی که هر ساله حقوق کارکنان و هزینه‌های نگهداری، تعمیرات و خرید قطعات افزایش و درآمدها کاهش می‌یابد، سه سال است افزایشی در قیمت بلیت قطارها نداشته‌ایم، حتی هزینه‌های حقوق پرسنل، پیمانکاران و نگهداری و تعمیرات واگن‌ها تامین نمی‌شود چه رسد به اینکه بخواهیم ناوگان نو خریداری کنیم.»

کریمی معتقد است افزایش قیمت بلیت راه‌حل خروج از وضعیت کنونی نیست، اما اگر دولت با ارائه یارانه یا تسهیلات، به بخش خصوصی کمک کند، بخشی از هزینه‌ها را می‌شود پوشش

فشار برای حمل و نقل ریلی ارزان کمر شرکت‌های عامل را شکسته است

## چوب لای چرخ راه‌آهن

همانطور که در شماره گذشته نیز به آن پرداختیم بحران در مسافرکشی ریلی به وضوح دیده می‌شود؛ تا آنجا که مدیرعامل راه‌آهن، از ضرر ۸۰۰ میلیارد تومانی راه‌آهن در بخش مسافر در سال ۹۵ خبر داده و چاره‌ای جز افزایش قیمت بلیت قطارهای حومه‌ای نمی‌بیند. برای پیگیری موضوع در خصوص مشکلات اقتصادی فعالیت در حوزه حمل ریلی مسافر، با محمد کریمی، مدیرعامل شرکت جویبار و احمدرضا کوهشاری معاون اقتصادی و پشتیبانی این شرکت و همچنین ابوالقاسم سعیدی، مدیرعامل شرکت مهتاب سیر جم که یکی از باسابقه‌ترین مدیران ریلی کشور است، به گفت‌وگو نشستیم. فحوای صحبت‌های آنها نیز مویذ آن است که اقتصاد جابه‌جایی مسافرین ریلی در بن‌بست قرار دارد.





■ مدیرعامل شرکت ریلی  
جوپار: با توجه به نوسانات  
نرخ بازار ارز، چشم‌انداز  
روشنی برای حمل ریلی  
مسافر قابل تصور نیست.  
تا قبل از این نوسانات،  
قیمت هر واگن نو مسافری  
حدود ۳ میلیارد تومان یا  
۸۰۰ هزار یورو بود،  
اما اکنون قیمت هر واگن  
کمتر از ۳/۵ تا ۴  
میلیارد تومان نیست

■ در شرایطی که هر سال  
حقوق پرسنل، هزینه‌های  
نگهداری، تعمیرات و  
خرید قطعات افزایش  
و درآمدها کاهش می‌یابد،  
سه سال است افزایشی  
در قیمت بلیت قطارها  
نداشته‌ایم، حتی هزینه‌های  
حقوق پرسنل، پیمانکاران  
و نگهداری و تعمیرات  
واگن‌ها تامین نمی‌شود  
چه رسد به اینکه بخواهیم  
ناوگان نو خریداری کنیم

همان مشکلات کلان صنعت و اقتصاد ماست؛ چراکه همگی تابعی از یک فرآیند هستیم و حول یک محور می‌چرخیم، اما چون در حوزه ریلی فعالیت می‌کنیم ممکن است فکر کنیم مشکلات فقط محدود به اینجا می‌شود.»

کوهشاری با اشاره به اینکه دولت در آغاز راه خصوصی‌سازی، با در اختیار قرار دادن وجوه اداره‌شده به شرکت‌های بخش خصوصی کمک کرد تا ناوگان موردنیاز خود را برای شروع فعالیت تامین کنند، می‌افزاید: «اساساً بسیاری از شرکت‌های باری و مسافری با وجوه اداره‌شده شکل گرفتند. آن دوران واگذاری‌ها خوب پیش رفت، اما به مرور کمک‌های دولت تحلیل رفت و مشکلات شروع شد و از سال ۱۳۹۱ به بعد به اوج خود رسید. اگر به خاطر داشته باشید، در سال ۱۳۹۲ اداره کل وصول مطالبات در شرکت راه‌آهن شکل گرفت که نشان می‌دهد حتماً مشکلی وجود دارد که وجود چنین اداره کلی لازم تشخیص داده شده است. پیش از تشکیل این اداره کل، مسلماً راه‌آهن پیگیر مطالباتش بود اما نه به این شدت.»

مدیرعامل شرکت جوپار، مهمترین چالش حمل‌ونقل ریلی مسافری را در توسعه ناوگان می‌داند: «... تمامی شرکت‌ها از جمله شرکت‌های ریلی معمولاً وقتی آغاز به فعالیت می‌کنند تجهیزات نو دارند. شرکت‌های ریلی هم در آغاز راه تقریباً ناوگانی با عمر پایین داشتند، اما به مرور ناوگان فرسوده شده و به شرایط امروز رسیده‌ایم.»

کریمی با اشاره به اینکه یکی از دلایل اصلی این عقب‌ماندگی، نبود منابع مالی و تضامین خاص بانک‌ها است، می‌افزاید: «خرید ناوگان خارجی اگر نگوئیم ناممکن، اما بسیار پیچیده و سخت است و تامین ناوگان از شرکت‌های داخلی هم مشکلات خاص خود را دارد. در نهایت به این مسئله می‌رسیم که اصلاً توسعه در این بخش توجیه اقتصادی ندارد که بخواهیم سرمایه جدید به آن تزریق کنیم. هر طور که بررسی می‌کنیم چشم‌انداز روشنی در بخش مسافری نمی‌بینیم و شرایط را خیلی خوب پیش‌بینی نمی‌کنم.»

حدود دو سال قبل و در نمایشگاه چهارم ریلی، قراردادهایی برای تامین و نوسازی ناوگان مورد نیاز بسته شده بود که قرار بود ۱۸ ماهه به نتیجه برسد. آیا از آن قراردادهای واگنی تولید و به شبکه افزوده

داد: «... یکی از شیوه‌های که دولت می‌تواند کمک کند ارائه تسهیلات از طریق صندوق توسعه ارزی است چون در شرایط فعلی نه بهره‌بردار نقدینگی بالایی دارد و نه سازنده واگن، بنابراین شاید با آن تسهیلات بتوان توسعه و نوسازی واگن‌های مسافری را امکان‌پذیر کرد.»

کریمی با اشاره به اینکه شرکت جوپار در سال ۱۳۸۳ با استفاده از وجوه اداره‌شده‌ای که دولت در اختیار بخش خصوصی قرار می‌داد، ۲۲ واگن پارس را خریداری کرد و آنها اولین شرکت ریلی و دومین شرکت ایران بودند که با استفاده از اوراق صکوک اجاره، برای خرید ۴۵ واگن آلمانی اقدام کردند، می‌افزاید: «آن زمان وضعیت مالی دولت خوب بود و به شکل‌های مختلف به شرکت‌های بخش خصوصی کمک می‌شد؛ اما امروز با نبود نقدینگی، تامین ناوگان مسافری ممکن نیست. با توجه به زیان ده بودن حمل‌ونقل ریلی در حوزه مسافری و دیربازده بودن این صنعت هیچ بانک یا صندوقی حاضر به تامین منابع مالی نیست. به همین علت است که در دنیا، راه‌آهن خصوصی و دولتی در کنار یکدیگر فعالیت می‌کنند. تنها راه‌آهنی که در دنیا به صورت دولتی و خصوصی و سودده فعالیت می‌کند راه‌آهن ژاپن است.»

این فعال اقتصادی می‌گوید: «مشکل اصلی فاصله گرفتن صنعت ریلی ایران با کشورهای دیگر دنیا است. هم اکنون راه‌آهن‌های دنیا به سمت سرعت‌های حدود ۵۰۰ کیلومتر حرکت می‌کنند. در سال ۱۳۵۴ قطار توربو ترن با سرعت ۱۸۰ کیلومتر فاصله تهران تا مشهد را ۸ ساعته طی می‌کرد، اما امروز بعد از ۴۳ سال عملاً بالاترین سرعت قطارهای ترنست حداکثر ۱۶۰ کیلومتر بر ساعت آن هم در برخی بلاک‌ها است، در نتیجه به صورت تصاعدی در حال فاصله گرفتن از دنیا هستیم.»

کریمی تأکید می‌کند: «اگر تا ده سال آینده قطارهای پرسرعت در ایران راه نیفتد، حمل‌ونقل ریلی مسافری خود را به شدت از دست خواهد داد و سهم صنعت هوایی پیشی خواهد گرفت. هم اکنون سهم جابه‌جایی مسافر در جاده شوسه ۸۵ درصد، صنعت ریلی ۱۰ درصد و سهم صنعت هوایی حدوداً ۵ درصد است.»

احمدرضا کوهشاری، معاون اقتصادی و پشتیبانی جوپار نیز معتقد است: «مشکلاتی که امروز شرکت جوپار و اساساً حمل‌ونقل ریلی با آن روبرو است،

**■ یکی از شیوه‌های کمک دولت به حمل ریلی مسافر، می‌تواند ارائه تسهیلات از صندوق توسعه ارزی باشد، چون در شرایط فعلی نه بهره‌بردار نقدینگی بالایی دارد و نه سازنده واگن بنابراین شاید با این تسهیلات بتوان توسعه و نوسازی واگن‌های مسافری را امکان‌پذیر کرد**

**■ مشکل اصلی ما فاصله گرفتن صنعت ریلی ایران از کشورهای دیگر دنیا است. اکنون راه‌آهن‌های دنیا به سمت سرعت‌های حدود ۵۰۰ کیلومتر حرکت می‌کنند. در سال ۱۳۵۴ قطار توربو ترن با سرعت ۱۸۰ کیلومتر فاصله تهران تا مشهد را ۸ ساعتی طی می‌کرد اما امروز بعد از ۴۳ سال، بالاترین سرعت قطارهای ترنست ما حداکثر ۱۶۰ کیلومتر آن هم در برخی بلاک‌هاست**

شده است؟ معاون اقتصادی و پشتیبانی جویبار در این زمینه چنین توضیح می‌دهد: «قراردادهایی که در آن نمایشگاه‌ها یا نمایشگاه‌های مشابه به امضا رسید، به دلایل مختلف به نتیجه نرسیده است و این تنها منحصر به قراردادهای جویبار نیست. آن زمان چون تازه توافق هسته‌ای به سرانجام رسیده بود، خیلی‌ها فکر می‌کردند سرمایه‌گذاران خارجه به سمت ایران سرازیر می‌شوند. در بخش باری اغلب کشورهای شرق اروپا و روسیه و در زمینه مسافری کشورهای غرب اروپا و چین در این نمایشگاه‌ها حضور پیدا کردند و خیلی صحبت‌ها صورت گرفت، اما وقتی هنوز نمی‌توانیم پولی حواله کنیم، همه این مذاکرات بیهوده بوده است...»

کوهشاری معتقد است: «مهمترین مشکل این است که نه ما به‌عنوان مشتری و سرمایه‌گذار می‌توانیم پول منتقل کنیم و نه سرمایه‌گذار خارجی می‌تواند پول به ایران ارسال کند. آنها تضامینی می‌خواهند، ولی ما حتی نمی‌توانیم LC باز کنیم. در داخل منابع نداریم و با خارج هم که منابع مالی وجود دارد امکان مبادله وجود ندارد و نوسانات نرخ ارز هم شرایط را بسیار پرریسک کرده است. فرض کنید جویبار همان قراردادهای دو سال پیش را اجرایی کرده بود منابع مالی هم تامین می‌شد و الان باید بازپرداخت آن را شروع می‌کردیم. آیا الان یورو چهار هزار تومان آن موقع وجود دارد؟»

کوهشاری تاکید می‌کند: «راه‌آهن قول داده بود که نوسانات بالای ده درصد را در زمینه نرخ ارز پوشش دهد، اما فعلا که خبری نیست، بنابراین ما هم به دلیل ریسک نوسانات نرخ ارز به دنبال سرمایه‌گذاری جدید نرفتیم. این گونه مشکلات در حجم سرمایه‌گذاری بالا مشکلات را تشدید می‌کند چون قرارداد خرید واگن مسافری که نمی‌تواند کمتر از ۵۰ واگن باشد. اگر هر واگن را سه میلیارد تومان فرض کنیم می‌شود ۱۵۰ میلیارد که چنین نوساناتی کل محاسبات طرح توجیهی را به هم می‌زند. البته چنین مشکلاتی فقط مربوط به صنعت ریلی نیست و امیدواریم با همت مسئولان بتوانیم از این شرایط خارج شویم.»

#### دایره تسلسل

از مدیرعامل شرکت مهتاب سیر جم نیز درباره وضعیت حال حاضر سرمایه‌گذاری در حوزه مسافری می‌پرسیم. ابوالقاسم سعیدی می‌گوید: «واگن مسافری همانند کامیون یا خودرو سواری

نیست که بتوان یک دستگاه، آن را سفارش داد، بلکه باید به تعداد بالا خریداری شود. اگر دو رام قطار را ۲۵ واگن حساب کنیم، متوجه حجم بالای سرمایه‌گذاری می‌شویم. حتی اگر فرض کنیم سازنده داخلی برای شروع ساخت واگن تنها ۲۵ درصد پرداخت اولیه مطالبه کند، باز هم چنین پولی وجود ندارد و سیستم بانکی هم کمکی نمی‌کند.»

او می‌گوید: «تعمیرات اساسی هر واگن به طور متوسط یک میلیارد تومان هزینه دارد که باید بدون هیچ تسهیلاتی این تعمیرات را انجام دهیم. در نظر بگیریم برای خرید خودرو طی چند سال اخیر چه میزان وام دادند، اما به بخش ریلی هیچ‌گونه کمکی نشد. در نهایت وضعیت شرکت‌های بخش خصوصی با خروج ۴۰۰ واگن از این هم بدتر خواهد شد.»

سعیدی درباره راهکارهای پیش‌رو از جمله افزایش قیمت بلیت قطار می‌گوید: «از آنجا که اغلب اقشار کم‌درآمد از راه‌آهن استفاده می‌کنند، افزایش قیمت بلیت مشکل خواهد بود و با مخالفت راه‌آهن و سازمان حمایت روبه‌رو خواهد شد. آخرین باری که قیمت بلیت قطارها افزایش پیدا کرد سال ۱۳۹۴ بود که ۱۶ درصد افزایش یافت و تا به امروز که با شما مصاحبه می‌کنم افزایش قیمت بلیت نداشتیم، اما در عین حال هزینه‌ها بسیار افزایش یافته است.»

او می‌افزاید: «در بخش تولید بخش کمی از هزینه‌ها مربوط به نیروی انسانی است، اما در بخش خدمات بخش زیادی از هزینه مربوط به نیروی انسانی است. توجه داشته باشید طی چند سالی که قیمت بلیت افزایش نیافته، بیش از ۳۵ درصد به دستمزدها افزوده شده است.»

این مدیرعامل سابق ریلی، تصریح می‌کند: «از طریق انجمن اقداماتی انجام داده‌ایم و امیدواریم با مذاکراتی که با سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و شرکت راه‌آهن در حال انجام است، قیمت‌ها تا حدودی افزایش یابد.»

مدیرعامل شرکت مهتاب سیر جم، با اشاره به اینکه در انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی مطالعاتی انجام شده که قیمت بلیت را با توجه به هزینه‌ها محاسبه کنیم و نرم‌افزاری هم برای آن طراحی شده بود که هنوز مورد استفاده قرار نگرفته است، تاکید می‌کند: «قیمت بالایی برای افزایش نرخ بلیت نمی‌خواهیم، اما امیدواریم





### ■ مدیرعامل شرکت

مہتاب سیر جم: قیمت بالایی برای افزایش نرخ بلیت نمی‌خواهیم، اما امیدواریم این افزایش به گونه‌ای باشد که بتوانیم به کارمان ادامه دهیم. بالاخره شرایط اقتصادی و شرایط معیشتی مردم باعث می‌شود نتوان قیمت بلیت را چندان افزایش داد

### ■ به نظر من، اولویت‌های

سیاست‌گذاری دولت در جاهای دیگری است، در غیر این صورت سهم حمل‌ونقل ریلی کمتر از ۴ درصد نبود. اگر متوسط قیمت بلیت را تقسیم بر کل مسافر کنیم ۴۵ هزار تومان هم نمی‌شود و بخش ریلی با این چشم‌انداز، راه به جایی نخواهد برد

بخش خصوصی وام بدهد. بانک‌ها می‌گویند وام با بهره ۱۸ درصد می‌دهند و ما حاضریم این وام را بگیریم و واگن‌هایمان را به‌عنوان وثیقه بسپاریم اما در حال حاضر، هیچ کدام از بانک‌ها قبول نمی‌کنند.»

پیشنهاد دیگر او استفاده از سیاست‌های تشویقی است: «... در بند ۱۲ ماده ۱۲ قانون مالیات بر ارزش‌افزوده، خدمات حمل‌ونقل عمومی و مسافری، جاده‌ای، ریلی، هوایی و دریایی از مالیات بر ارزش‌افزوده معاف شده است، اما این فقط شامل استفاده‌کننده و مسافر می‌شود و اگر مجبور می‌شودیم قطعات و یا تجهیزات بخریم، باید مالیات بر ارزش‌افزوده آن را می‌پردازیم. در نهایت بعد از چند سال پیگیری؛ در احکام قانون برنامه پنج‌ساله ششم که ۱۴ اسفند ۱۳۹۵ به تصویب رسید، در بند ب ماده ۵۲ گفته شده که حمل‌ونقل ریلی اصولاً از مالیات بر ارزش‌افزوده با نرخ صفر برخوردار است.»

سعیدی توضیح می‌دهد: «فرق نرخ صفر با معاف این است که معاف مربوط به استفاده‌کننده است و ارائه‌کننده خدمات باید مالیات بر ارزش‌افزوده بدهد اما نرخ صفر یعنی هم استفاده‌کننده و ارائه‌کننده هر چه مالیات بر ارزش‌افزوده داده می‌تواند با ارائه مدارک از سازمان امور مالیاتی بازپس بگیرد، اما متأسفانه این قانون هنوز اجرایی نشده و سازمان امور مالیاتی می‌گوید نرخ صفر نداریم. در این خصوص راه‌آهن و انجمن اقدامات انجام داده‌اند، با این حال هنوز نتیجه‌ای نگرفته‌ایم.»

مدیرعامل شرکت مہتاب سیر جم، در پایان تأکید می‌کند: «در وضعیت کنونی که بخش ریلی کشور نیازمند توسعه قابل توجهی در ظرفیت ناوگان است، سیاست‌هایی نظیر محدود کردن واردات واگن نو و دست‌دوم، نه تنها از رشد بخش ریلی جلوگیری خواهد کرد، بلکه تجربه سالیان اخیر نشان داده است سیاست‌هایی که بدون در نظر گرفتن سازوکارهای بازار و صرفاً به منظور حمایت یک‌جانبه از یک بخش خاص اعمال می‌شود نه تنها موجبات تقویت آن بخش را فراهم نمی‌کند، بلکه با دور شدن از فضای رقابتی به مرور شاهد کاهش کیفیت و افت سایر پتانسیل‌های آن حوزه خواهیم بود؛ همانند آنچه که در صنعت خودرو کشور سال‌هاست با آن مواجه هستیم.»

افزایش به‌گونه‌ای باشد که ما هم بتوانیم به کارمان ادامه دهیم. بالاخره شرایط اقتصادی، وضعیت مردم و شرایط معیشتی، باعث می‌شود قیمت بلیت را نتوان چندان افزایش داد.»

سعیدی می‌گوید: «با شرایط فعلی اگر سرمایه‌ای را که در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده‌ایم، در بانک‌ها سپرده می‌گذاشتیم با نرخ ۱۵ یا ۲۰ درصد حدود ۵۰۰ میلیون تومان سود دریافت می‌کردیم و چون از مالیات هم معاف است درآمدمان ۶۵۰ میلیون تومان می‌شود، این در حالی است که یک واگن مسافری سالانه بین ده تا ۱۲ هزار نفر مسافر جابه‌جا می‌کند (البته این عدد هم به عوامل متعددی از جمله مسیر حرکت و فصول سال بستگی دارد) اگر ده هزار مسافر را به صورت میانگین با ۶۰ هزار تومان بلیت جابه‌جا کنم می‌شود ۶۰۰ میلیون تومان و تازه بعد باید با سازمان تأمین اجتماعی، سازمان امور مالیاتی و مالیات بر ارزش‌افزوده هم سروکله بزنیم.»

او می‌گوید: «اولویت‌های سیاست‌گذاری دولت جاهای دیگری است، در غیر این صورت سهم حمل‌ونقل ریلی کمتر از ۴ درصد نبود. اگر متوسط قیمت بلیت را تقسیم بر کل مسافر کنیم ۴۵ هزار تومان هم نمی‌شود و بخش ریلی با این چشم‌انداز راه به جایی نخواهد برد.»

مدیرعامل مہتاب سیر جم می‌افزاید: «متأسفانه یا خوشبختانه اگر کسی بخواهد وام بگیرد می‌تواند سند خودرو شخصی خود را به‌عنوان وثیقه نزد بانک بگذارد، در حالی که می‌توان خودرو را به جایی برد که دسترسی بانک به آن امکان‌پذیر نباشد؛ اما هنوز بانک‌ها واگن سه میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومانی را به‌عنوان وثیقه قبول نمی‌کنند! با این که واگن‌ها را از روی ریل نمی‌توان برداشت و راه‌آهن هم نهاد دولتی است.»

پیشنهاد او این است که راه‌آهن سهم لکوموتیوش را تا حدودی کاهش دهد: «... در گذشته ۳۰ درصد درآمد پایه را به‌عنوان حق لکوموتیو می‌گرفتند، اما الان سیاست خود را تغییر داده‌اند و لکوموتیوها را اجاره می‌دهند؛ یعنی از لکوموتیوی که در مسیر تهران - مشهد حرکت می‌کند روزی ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان اجاره می‌گیرند و کاری هم ندارند میزان درآمد واگن‌ها چقدر است. با این کار فعالیت بخش خصوصی را سخت کرده‌اند.»

او می‌گوید: «یکی دیگر از راه‌ها برای رفع کمبود مالی این است که سیستم بانکی به شرکت‌های





ریل ملی! آیا پسوند ملی برازنده کالایی چون ریل هست؟ آیا ریل یک کالای استراتژیک است؟ برای پاسخ به این سوالات لازم است به سابقه و فرازوفرودهای بیست و چند ساله تولید ریل در داخل رجوع و بررسی شود که علت به سرانجام نرسیدن تلاش‌ها چه بوده است. آیا آنچه می‌گویند با آنچه اراده می‌کنند تفاوت دارد؟ آیا چنین فعالیتی اقتصادی است؟ اگر اقتصادی نیست، چرا؟ اگر اقتصادی هست، چرا لازم می‌شود وزیر دخالت کند تا راه‌آهن این محصول را بخرد؟ اگر اقتصادی نیست، چه کسی باید تدبیر کند برای سودده کردن آن؟ اگر اقتصادی هست، چرا نمی‌توانیم آن را صادر کنیم؟ اگر اقتصادی نیست، چرا بر ادامه این ضرر ملی اصرار می‌کنیم؟ اگر اقتصادی هست، رقیب هندی در بازار داخل چه می‌کند؟ اگر اقتصادی نیست، خسارت آن از جیب چه کسی می‌رود؟

تولید «ریل ملی» در ذوب‌آهن؛  
توهم است یا واقعیت؟

## ملی‌سازی ریلی!

سعید قصابیان



■ ریل ملی عبارتی مبهم است. چون در داخل کشور ساخته می‌شود شایسته پسوند ملی است؟! آیا می‌شود به یک لنت ترمز تنها به این دلیل که از یکی از کارخانجات داخلی بیرون می‌آید عنوان «لنت ترمز ملی» داد؟! آیا چون این ریل با دانش فنی ایرانی تولید شده شایسته پسوند ملی است؟ اما تا آنجا که می‌دانیم دانش فنی تولید و ماشین‌آلات خط نورد ریل ذوب‌آهن همگی وارداتی هستند!

■ استفاده از پسوند «ملی» این کارکرد منفی را دارد که افراد احساساتی را به ظن وطن‌دوستی در زمره طرفداران تولید آن کالا در داخل قرار می‌دهد و آنان را از هزینه‌ها و پیامدها غافل می‌کند

سال‌های بعد «سمنند» نامزد احراز این عنوان شد. عده‌ای هم تلاش کردند موتور دیزل ملی بسازند. حتی چند سال پیش شرکت «واگن پارس» پیگیری معرفی «بوژی باری ملی» بود و اخیراً لکوموتیوهایی که با تکنولوژی زمینس در کشور مونتاژ می‌شود پسوند ملی گرفته‌اند. همه این تلاش‌ها ناکام ماندند، می‌مانند و خواهند ماند، زیرا پسوند «ملی» را با توجه به بار ارزشی آن نمی‌توان به راحتی به هر کالایی تعمیم داد.

استفاده از پسوند «ملی» همچنین این کارکرد منفی را دارد که افراد احساساتی را به ظن وطن‌دوستی در زمره طرفداران تولید آن کالا در داخل قرار می‌دهد و این نام‌گذاری می‌تواند آنان را از هزینه‌ها و پیامدها غافل کند. مرور سابقه تولید ریل در داخل کشور روشن می‌کند که آیا این محصول شایسته پسوند ملی است یا «ریل ملی» تنها یک توهم است.

گاهی برای دفاع از تولید ریل در داخل، از تعبیر «استراتژیک» استفاده می‌شود. عده‌ای اعتقاد دارند که ریل یک کالای استراتژیک است و لذا باید در داخل تولید شود، اما کالای استراتژیک تعریف خاص خود را دارد. تعبیر «کالای استراتژیک» بر هر کالایی بار نمی‌شود و کاربران آن باید توضیح دهند که مرادشان از «کالای استراتژیک» که ریل را ذیل آن طبقه‌بندی می‌کنند چیست؟ ساده‌ترین تعریفی که می‌توان برای کالای استراتژیک ارائه کرد، آن است که در صورت فقدان کالای مورد نظر، صدمه مهمی به اقتصاد و امنیت کشور وارد خواهد شد. به عنوان مثال موارد غذایی اصلی و قوت غالب مردم مانند گندم و برنج کالای استراتژیک هستند، اما به هیچ روی نمی‌توان تصور کرد که فقدان ریل آسیبی به امنیت کشور وارد کند.

در مورد امنیت اقتصادی کافی است تحقیق شود که تاکنون در هیچ کشوری به دلیل عدم تولید ریل بحران اقتصادی رخ نداده و کافی است یادآوری شود که در این ۹۰ سال که از تاسیس راه‌آهن گذشته است اقتصاد کشور بدون ریل داخلی به حیات خود ادامه داده و از این ناحیه تهدیدی متوجه امنیت اقتصادی کشور نشده است.

از سوی دیگر باید به این مهم توجه داشت که در احداث خطوط ریلی، ریل همه چیز نیست. ریل تنها بخشی از سیستمی است که نهایتاً یک خط ریلی را می‌سازد. طراحی، مهندسی، حذف معارض‌ها، عملیات خاکبرداری، زیرسازی، روسازی، پل، تونل،

چند سال است که اصطلاحی به نام «ریل ملی» دهان‌به‌دهان می‌چرخد. بر ریلی که قرار است ذوب‌آهن تولید کند و به راه‌آهن تحویل بدهد این عنوان را داده‌اند تا در احداث خطوط جدید و بازسازی خطوط فعلی به کار گرفته شود و کشور از واردات آن بی‌نیاز شود.

ریل ملی عبارتی مبهم است و رایج‌کنندگان آن باید توضیح دهند که مرادشان از پسوند «ملی» چیست؟ آیا به راحتی می‌توان پسوند «ملی» را به هر کالایی نسبت داد؟ آیا مراد این است که چون این ریل در کشور ساخته می‌شود شایسته پسوند ملی است؟ این نمی‌تواند درست باشد؛ زیرا هزاران کالای ریز و درشت از کارخانجات صنعتی کشور بیرون می‌آیند و هیچ‌کدام ملی خوانده نمی‌شوند. آیا می‌شود به یک لنت ترمز تنها به این دلیل که از یکی از کارخانجات تولیدی کشور بیرون می‌آید عنوان «لنت ترمز ملی» داد؟

آیا مراد این است که چون این ریل با استفاده از سرمایه ملی تولید می‌شود شایسته پسوند ملی است؟ این نیز نمی‌تواند درست باشد؛ زیرا هزاران کالای ریز و درشت در کارخانجات دولتی و نیمه‌دولتی و شبه‌دولتی تولید می‌شوند و همه به ملت تعلق دارند و هیچ‌کدام ملی خوانده نمی‌شوند. آیا می‌شود به یک دارو به صرف آنکه در یک کارخانه داروسازی دولتی (برپاشده از ثروت ملی) تولید می‌شود عنوان «داروی ملی» داد؟

آیا مراد این است که چون این ریل با دانش فنی ایرانی تولید شده شایسته پسوند ملی است؟ این نیز نمی‌تواند درست باشد؛ زیرا اولاً دانش فنی ریل سال‌هاست در دنیا تدوین شده و مورد استفاده قرار گرفته؛ ثانیاً دانش فنی تولید و ماشین‌آلات خط نورد ریل ذوب‌آهن همگی وارداتی هستند.

آیا مراد این است که هر کالایی که مردم دنیا کشور ما را با آن می‌شناسد شایسته پسوند ملی است؟ (چنانکه دنیا آلمان را با مرسدس بنز و ژاپن را با سونی و کوبا را با شکر و هلند را با گل و شیلی را با مس و سوئیس را با شکلات و... می‌شناسد) این نیز نمی‌تواند درست باشد؛ زیرا کسی در دنیا ایران را با «ریل» نمی‌شناسد.

تجربه نشان می‌دهد که تلاش‌های دیگری نیز برای چسباندن پسوند ملی به برخی کالاها انجام شده، اما ناکام مانده و مورد پذیرش و اقبال قرار نگرفته است. در دوره‌ای تلاش شد «پیکان» به عنوان خودروی ملی معرفی شود و در

آب‌رو، ترانشه، علائم و ارتباطات و ایستگاه‌ها از دیگر عناصر این سیستم هستند. ریل عضوی از بخش روسازی است که شامل بالاست و تراورس و ریل و سوزن و متعلقات و اتصالات می‌شود.

برای احداث یک کیلومتر خط با ریل ۶۰ تنی، ۱۲۰ تن ریل لازم است که با قیمت هزار دلار بر هر تن و دلار ۴۰ هزار ریالی، سهم ریالی ریل در هر کیلومتر خط حداکثر به ۴۸۰ میلیون تومان بالغ می‌شود. این در حالی است که هزینه زیرسازی و روسازی خط (بدون احتساب علائم و ایستگاه) در حدود دو میلیارد تومان برای منطقه مسطح (دشت) است (برای مناطق تپه ماهور و کوهستانی ضرایب

■ **ذوب آهن درباره اکثر محصولاتش با تنوع و تعدد مشتری مواجه است و دغدغه بازاریابی ندارد اما ریل دو مشتری بیشتر ندارد. راه آهن و شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور، بنابراین می شود حدس زد که عدم تمایل آنها به تولید ریل در این سالها، ریشه در عدم علاقه به تولید کالایی با مشتری خاص و سفارش محدود دارد**

■ **ذوب آهن اکنون غرق در گرداب های اقتصادی است و چند صد میلیارد تومان بدهی دارد؛ این در حالی است که دریافت پول از مشتری دولتی (شرکت زیرساخت و راه آهن) به این سادگی نیست از تخصیص اعتبار تا مجوز پرداخت، راهی طولانی در پیش است، بنابراین طبیعی است که از راه آهن، آبی برای ذوب آهن گرم نمی شو**

افزایشی باید منظور شود). بنابراین سهم ریالی ریل از کل هزینه احداث خط کمتر از ۲۵ درصد است. در مناطق کوهستانی این سهم می تواند به حدود ۱۵ درصد کاهش یابد. اضافه کردن هزینه علائم و ارتباطات این سهم را از این هم کمتر خواهد کرد. لذا به نظر نمی رسد بتوان عنصری که سهمش در احداث خط زیر ۱۵ درصد است را در زمره کالاهای استراتژیک قرار داد.

مرور سابقه تولید ریل در داخل کشور نشان می دهد که بیش از ۲۰ سال است که در چند نوبت بین راه آهن و ذوب آهن تفاهم نامه امضا می شود ولی ریل از ذوب آهن بیرون نمی آید. آخرین تفاهم نامه در سال ۱۳۹۳ جدی تر بود و به نقل از خبرگزاری فارس (۲۳ مهر ماه ۱۳۹۶) منجر به خرید و واردات خط نورد ریل توسط ذوب آهن با سرمایه گذاری حدود ۲۰۰ میلیارد تومان شد (در منبع دیگری یعنی روزنامه اطلاعات به تاریخ ۲ مهر ۱۳۹۶ این سرمایه گذاری معادل ۳۰ میلیون یورو و ۸۰۰ میلیارد ریال اعلام شده)، اما علی رغم این ادعای مکرر که خط نورد مذکور در مراحل پایانی نصب و تست و آماده بهره برداری است، باز هم ریل از ذوب آهن بیرون نیامد و تاخیر آقندر زیاد شد که راه آهن برای رفع نیاز خود اقدام به خرید ریل از هندوستان کرد. باید پرسید چرا؟

توجه به سبد محصولات ذوب آهن (که قادر به تولید اکثر مقاطع فولادی است) نشان می دهد که محصولات این شرکت مصرف عام و بعضا مشتری خارجی دارند؛ لذا ذوب آهن درباره اکثر محصولاتش با تنوع و تعدد مشتری مواجه است و دغدغه بازاریابی ندارد و با اندک تلاش متاع خود را می فروشد (علیرغم چالش های مقطعی)؛ اما ریل چه؟ ریل دو مشتری بیش ندارد. راه آهن و شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور، بنابراین می شود حدس زد که عدم تمایل ذوب آهن به تولید ریل در این سالها در این واقعیت ریشه دارد که این شرکت علاقه ای به تولید کالایی با مشتری خاص و سفارش محدود ندارد.

#### چند دلیل دیگر:

اول) ذوب آهن هم اکنون غرق در گرداب های اقتصادی است و چند صد میلیارد تومان بدهی دارد (۱) و فروش هر چه سریع تر محصول و کسب نقدینگی از هر چیز برای آن حیاتی تر است؛ اما دریافت پول از مشتری دولتی (شرکت زیرساخت و راه آهن) به این سادگی نیست. آن ها خود برای

خرید ریل چشم به دست دولت دارند تا مبالغی جهت تامین ریل در اعتبارات سالانه کنار بگذارد و از سوی دیگر همه می دانند که از تخصیص اعتبار تا مجوز پرداخت راهی طولانی است. لذا کاملا معلوم است که از راه آهن، آبی برای ذوب آهن گرم نخواهد شد. لذا نباید انتظار داشت که همت زیادی برای بیرون دادن ریل به خرج بدهد.

هر عقل حسابگری به ذوب آهن توصیه می کند که به تولید و فروش سایر محصولات خود به بازار و کسانی که برای آنها صف بسته اند اولویت دهد و هر چه سریع تر به پول نقد برسد. از سوی دیگر ذوب آهن مبالغ زیادی به راه آهن بدهکار است و پول حاصل از فروش ریل با این بدهی تهاتر خواهد شد و از این قرارداد پول نقد به چنگ ذوب آهن نخواهد آمد.

حتی سال گذشته مشاجره رسانه ای بین ذوب آهن و راه آهن در گرفت و هر یک دیگری را مسئول به سرانجام نرسیدن ریل داخلی معرفی کردند و کار چنان بالا گرفت که وزیر صنعت هم وارد این غائله شد. او در هفتم شهریور ماه ۱۳۹۶ در سفر به اصفهان از عدم خرید ریل ذوب آهن توسط راه آهن انتقاد کرد و با بیان اینکه بدهی های سنواتی، دلیل عدم خرید ریل ملی ذوب آهن توسط راه آهن است گفت: طی جلسه ای با مسئولان راه آهن مشکلات بر سر راه فروش ریل ملی به راه آهن را مرتفع می کنیم.

به این ترتیب، وزیر صنعت که علی الاصول باید سیاست گذاری کند و مطابق وعده، دولت بنگاه داری و تصدی گری را رها کند، ناچار می شود آستین بالا بزند و به نجات ذوب آهن همت کند. ابزار این مساعدت، واسطه گری و فشار بر راه آهن برای خرید محصول ذوب آهن است. این در حالی است که ذوب آهن عملا علاقه ای به این معامله ندارد.

دوم) تولید ریل، ارزش افزوده زیادی برای ذوب آهن ایجاد نمی کند. دانش فنی طراحی و تولید ریل، داخلی نیست و ذوب آهن آن را وارد می کند. ماشین آلات خط نورد ریل وارداتی هستند (از یک شرکت آلمانی) و نصب و راه اندازی و تست و آموزش آن توسط همان شرکت انجام می شود تا ذوب آهن بر خلاف تجربه قبلی بتواند آزمون های سخت را پشت سر گذاشته و در اخذ گواهینامه های فنی با مشکل مواجه نشود. همان طور که ملاحظه می شود ذوب آهن در بخش مغزافزار، ارزش افزوده ای ندارد و ارزش افزوده آن در حد سخت افزار است.

سوم) راه اندازی این خط نورد هیچ تاثیری بر



■ راه‌اندازی این خط نورد  
تأثیری بر اشتغال‌زایی  
ذوب‌آهن نخواهد داشت  
زیرا اولاً خط نورد ریل  
مکانیزه است و به نیروی  
انسانی زیادی نیاز ندارد  
ثانیاً همین نیروی انسانی  
اندک از میان کارکنان  
فعلی ذوب‌آهن تامین  
خواهند شد، زیرا ذوب‌آهن  
هم‌اکنون با تورم نیروی  
انسانی مواجه است

■ با فرض ۶۰ کیلوگرم  
بر هر متر ریل، ریل  
موردنیاز برای یک سال  
کشور از ۸۴ هزار تن  
تجاوز نمی‌کند، بنابراین  
میزان تقاضا برای ریل  
از سوی مشتری داخلی  
بسیار کمتر از ظرفیت  
خط نورد ذوب‌آهن است.  
آیا ذوب‌آهن قادر به  
صدور مابقی این ظرفیت  
خواهد بود؟ آیا می‌تواند  
با رقبای روسی، هندی،  
کره‌ای و یا اروپایی  
دست‌وپنجه نرم کند؟

بیش از هزار و ۴۰۰ کیلومتر نیست (با احتساب دو شاخه ریل برای هر خط). با فرض ۶۰ کیلوگرم بر هر متر ریل، ریل مورد نیاز برای یک سال کشور از ۸۴ هزار تن تجاوز نخواهد کرد. حتی اگر در یک فرض خیلی خوش‌بینانه این عدد را ۱۰۰ هزار تن در سال فرض کنید، این مقدار تقاضا به هیچ‌وجه با توان خط نورد نصب شده در ذوب‌آهن انطباق ندارد. ظرفیت این خط ۴۰۰ هزار تن در سال است. به عبارت روشن‌تر مشتری داخلی متقاضی فقط ۲۵ درصد ظرفیت این خط است.

پنجم) ریل مبنا در ذوب‌آهن ریل U33 است. این نوع ریل با توجه به بار محوری راه‌آهن ایران، در خطوط اصلی کاربرد ندارد. مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارش خود با عنوان «گذری بر تولید و تقاضای ریل» یادآوری می‌کند که سابقه تولید ریل در داخل کشور به ۲۰ سال پیش برمی‌گردد که ذوب‌آهن مطالعه و اقدام‌های لازم برای تولید ریل U33 را انجام داد و در آخرین مرحله در سال ۱۳۸۷، این نوع ریل را تولید کرد که به علت نبود تجهیزات لازم در خط تولید، صافکاری و تست، امکان صدور گواهی‌نامه تولید، طبق استاندارد وجود نداشت، تا اینکه در شهریور ۹۶، تولید انبوه ریل ملی در ذوب‌آهن اصفهان رسانه‌ای و براساس قرارداد فروش ریل بین ذوب‌آهن اصفهان و راه‌آهن، مقرر شد ۴۰ هزار تن ریل U33 تولید شود تا در خط آهن کشور مورد استفاده قرار گیرد، اما تحویل ۲۵ تا ۳۰ هزار تن ریل UIC60 (جهت استفاده در خطوط اصلی ریلی کشور صرف‌نظر از سرعت آن) به قراردادی در آینده موکول شد.

در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس همچنین یادآوری شده که محصول سال ۱۳۸۷ ذوب‌آهن در اخذ گواهی‌نامه‌های فنی دچار مشکل شده و صرف هزینه و زمان برای رفع آن‌ها یکی از دلایل اصلی طولانی شدن این فرآیند بوده است و می‌توان انتظار داشت که همین مشکلات در راه تولید انبوه ریل UIC60 نیز تکرار شود.

شواهد بالا همگی تأیید می‌کنند که با کاربرد ریل UIC60 در خطوط اصلی کشور فاصله زیادی داریم. این در حالی است که عمده نیاز صد هزار تنی ریل از این نوع است.

ششم) همان‌طور که گفته شد مشتری داخلی متقاضی فقط ۲۵ درصد از ظرفیت این خط است و مابقی ظرفیت آن بلامصرف است. آیا ذوب‌آهن قادر به صدور مابقی این ظرفیت (بیش از ۷۵ درصد)

اشتغال‌زایی در ذوب‌آهن نخواهد داشت، زیرا اولاً خط نورد ریل مکانیزه است و به نیروی انسانی زیادی نیاز ندارد و ثانیاً همین نیروی انسانی اندک از میان کارکنان فعلی ذوب‌آهن تامین خواهند شد، زیرا ذوب‌آهن هم‌اکنون با تورم نیروی انسانی مواجه است و مدیریت آن تلاش خواهد کرد تا از میان نیروهای مازاد عده‌ای را برای خط نورد ریل دست‌چین کند. هر کاری غیر از این به تورم نیروی انسانی و مشکلات کاری آن دامن خواهد زد.

چهارم) میزان تقاضا برای ریل از سوی مشتری داخلی (شرکت زیرساخت و راه‌آهن) خیلی کمتر از ظرفیت این خط نورد است و فارغ از محدودیت‌های بودجه و نقدینگی، توان فنی کشور برای اجرای پروژه‌های احداث / بازسازی خطوط و جذب و مصرف ریل محدود است؛ چرا که:

الف) کارنامه کشور در احداث خطوط راه‌آهن نشان می‌دهد که در طول یک عمر ۹۰ ساله، موفق به احداث ۱۳ هزار کیلومتر خط آهن شده‌ایم، یعنی چیزی در حدود ۱۴۵ کیلومتر در سال. در یک فرض بسیار خوش‌بینانه، این عدد را ۲۰۰ کیلومتر در سال فرض کنید.

ب) در عین حال، توان اجرایی کشور برای نوسازی خطوط نیز بیش از ۴۵۰ کیلومتر در سال نیست (مصاحبه معاون فنی وقت راه‌آهن با ترابران در مرداد ۱۳۹۵)، ضمن اینکه برای بازسازی خط باید مصالح و اداره خط و ماشین‌های مکانیزه و شرکت مجری و مسدودی خط و بهره‌برداری و علائم با هم هماهنگ شوند تا بازسازی خط بدون ایجاد مزاحمت برای تردد عادی قطارها و در اسرع وقت انجام شود، بنابراین در یک فرض خوش‌بینانه، این عدد را ۵۰۰ کیلومتر در سال فرض کنید.

ج) کل خطوط بهره‌برداری شده در متروی تهران نیز حدود ۲۲۰ کیلومتر است. اگر همه احداث خطوط را به ۲۰ سال اخیر منحصر بدانیم، میزان ریل مورد نیاز در سال بسیار ناچیز خواهد بود و با تقریب‌های محافظه‌کارانه‌ای که در محاسبه نیاز خطوط برون‌شهری در نظر گرفته می‌شود پوشش داده می‌شود. به همین دلیل قطار شهری مشتری مهمی برای ریل به حساب نمی‌آید. ضمن اینکه ریل مورد استفاده در خطوط مترو از نوع UIC54 است.

به عبارت بهتر، تقاضای کشور برای ریل در سال

**■ وقتی مشاهده می کنیم که محصول شرکت داخلی با وجود استفاده از سوخت یارانه‌ای قیمتی نزدیک به رقیب خارجی دارد به راحتی می توان نتیجه گرفت امتیاز داده شده به این شرکت‌ها (در قالب انرژی ارزان) صرف کاهش قیمت محصول و بهره‌وری و رقابت پذیری نمی شود بلکه دود می شود و به هوا می رود**

سال ۱۳۹۴ حاضر شد بر این قیمت نازل، هفت درصد دیگر تخفیف بدهد.

از سوی دیگر، ریل تولید شده در کارخانه ذوب آهن با انرژی یارانه‌ای تولید می شود. دولت حامل های انرژی را با قیمت غیر واقعی و زیر قیمت بین المللی در اختیار ذوب آهن (و دیگر صنایع کشور که به جز معدودی همگی دولتی هستند) قرار می دهد حال آنکه رقبای خارجی، با انرژی گران تر محصولاتی با قیمت بین المللی عرضه می کنند.

وقتی مشاهده می شود که محصول شرکت داخلی با وجود استفاده از سوخت یارانه‌ای قیمتی نزدیک به رقیب خارجی دارند به راحتی می توان نتیجه گرفت که امتیاز داده شده به این شرکت‌ها (در قالب انرژی ارزان) صرف کاهش قیمت محصول و بهره‌وری و رقابت پذیری نمی شود بلکه دود می شود و به هوا می رود. بی دلیل نیست که شدت مصرف انرژی (با مقدار انرژی مصرف شده برای خلق یک دلار تولید ناخالص ملی) در کشور ما بسیار بیش از شاخص های بین المللی است.

**هفتم)** یکی از ویژگی های خط تولید وارد شده امکان تغییر خط به تیر آهن بال پهن است؛ اما باید توجه داشت که تغییر محصول بین ریل و تیر آهن بال پهن مستلزم از کار انداختن خط تولید جاری، تعویض غلطک ها و دیگر ملزومات خط، انجام تنظیم مجدد خط برای محصول دوم و چند بار تولید آزمایشی و انجام تست است که لازمه همه اینها از کار افتادن خط و قطع جریان مستمر تولید محصول است. لذا امکان تعویض محصول بر روی این خط زمان بر بوده و از حجم تولید خط می کاهد؛ خط تولیدی که همه هنرش تولید در حجم بالاست.

علی رغم این وقفه در شیفتم بین دو محصول، دو منظوره بودن خط، یک مزیت برای آن محسوب می شود. ویژگی دو منظوره بودن اتفاقاً می تواند مفیدی برای نجات سرمایه گذاری انجام شده در نصب این خط تولید باشد. اکنون که ذوب آهن انگیزه‌ای برای تولید ریل ندارد و شاید این تولید اقتصادی نباشد می تواند این خط را تماماً به تولید ریل بال پهن اختصاص بدهد و از یک سو از هدر رفت سرمایه گذاری انجام شده جلوگیری کند و از سوی دیگر ظرفیت خالی ناشی از تقاضای اندک برای ریل را با تیر آهن بال پهن پر کند.

**هشتم)** برای نصب خط نورد ریل ۲۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری شده است. اگر ذوب آهن این مبلغ پول را در یک بانک داخلی به صورت

بلند مدت سرمایه گذاری می کرد سودی کمتر از ۳۰ درصد به دست نمی آورد؛ به عبارت دیگر ۶۰ میلیارد تومان در سال. لذا ذوب آهن اگر بخواهد در این سرمایه گذاری ضرر نکند باید سود سالانه حاصل از فروش ریل بیش از این مقدار باشد. اگر برای فروش هر تن ریل قیمت هزار دلار و ۱۰ درصد سود فرض شود (معادل صد دلار) و نرخ تبدیل دلار ۴۰ هزار ریال باشد، ۴ میلیون ریال سود به ازای هر تن ریل مورد انتظار است؛ به عبارت دیگر ذوب آهن باید در سال حداقل ۱۵۰ هزار تن ریل بفروشد تا از حاشیه ضرر دور شود (یعنی سود سالانه این سرمایه گذاری از سود بانکی کمتر نشود)؛ اما فروش ۱۵۰ هزار تن با نیاز ۱۰۰ هزار تنی صنعت ریلی کشور فاصله زیادی دارد. (بیش از ۱/۵ برابر).

\*\*\*

هرگاه تولید یک محصول در یک بنگاه، اقتصادی نباشد باید فکری به حال آن کرد. خسارت یک تولید غیر اقتصادی در یک بنگاه دولتی از جیب مردم پرداخت می شود. دخالت وزیر و وکیل در فروشانند این محصول نه لازم است نه مفید و بلکه مضر. وزیر و وکیل به جای واسطه‌گری برای فروش ریل باید به شغل اصلی شان برگردند و تدبیر کنند برای اقتصادی کردن تولید این محصول. دو منظوره بودن این خط و امکان اختصاص دادن این خط به تولید تیر آهن بال پهن می تواند مفیدی باشد برای اقتصادی کردن آن.

#### پانویس:

۱- در گزارش روزنامه اطلاعات مورخ ۲ مهر ۱۳۹۶ با عنوان «آغاز تولید انبوه ریل ملی در ذوب آهن اصفهان» آمده است: تولید انبوه ریل ملی در ذوب آهن اصفهان، همزمان با حضور جمعی از فعالان بازار سرمایه، آغاز شد. مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان در جمع فعالان بازار سرمایه گفت: این شرکت با مشکلاتی روبرو بوده که ناشی از بدهی ها و بهره های بانکی است، اما اقدام های مختلفی برای حل این مشکلات انجام شده است. احمد صادقی افزود: برای پرداخت بدهی های غیر بانکی اقدام های خوبی انجام شد و هر چند صفر نشده اما به حد معقولی رسیده است. او گفت: بدهی به برخی معادن کاهش چشمگیری یافته و بدهی به راه آهن نیز با تحویل ریل U33 به این سازمان که البته تنها شامل ۵۰ درصد قرارداد می شود، کاهش بسیاری می یابد. صادقی، مجموع زیان دو سال گذشته شرکت را ۴۰۰ میلیارد تومان اعلام کرد.

خواهد بود؟ آیا نصب این خط نورد هدف صادراتی داشته است؟ آیا این شرکت می تواند بار قیای روسی و هندی و کره ای و اروپایی دست و پنجه نرم کند؟ آیا قیمت ریل ذوب آهن در بازار جهانی جوابگوی سود معقول و پوشش دهنده هزینه تمام شده است؟ برای پی بردن به چابکی و انعطاف پذیری رقبا می توان یادآوری کرد در حالی که هر تن ریل در حدود هزار دلار در بازار جهانی عرضه می شود شرکت هندی در قالب تفاهم نامه سال ۱۳۹۲ حاضر شد ریل را به قیمت هر تن ۵۸ هزار روپیه به ایران بفروشد که تقریباً معادل ۸۹۰ دلار است. این شرکت تحت فشار طرف ایرانی در



معاون فنی و برنامه‌ریزی اقتصاد راه‌آهن درباره دلایل عدم اجرای این قانون به تین‌نیوز گفت: متأسفانه در کشور ما بعضی از سازمان‌ها وقتی که قانون بالادستی تصویب و به آن‌ها ابلاغ می‌شود، دوباره در چارچوب مقررات داخلی خود یا با استناد به قوانینی که از قبل موجود است و ممکن است با قانون جدید تناقضاتی داشته باشند، اجرای قوانین بعدی را خنثی می‌کنند. در حالی که از نظر منطقی، قوانین مؤخر به قوانین اولیه، مقدم هستند و قانون‌گذار هم بر وجود قوانین قبلی حکیم است.

نورالله بیرانوند ادامه داد: «البته ما در مورد باقی قوانینی که در جهت حمایت از حمل‌ونقل ریلی تصویب شده هم گرفتار مشکلاتی هستیم اما شرایط هیچ‌کدام به اندازه قانون مالیات بر ارزش‌افزوده بحرانی نیست. بنابراین، در واقع سازمان امور مالیاتی کشور در راستای عمل نکردن به این قانون، معتقد است که باید دستورالعمل و آیین‌نامه‌ای در این زمینه وجود داشته باشد که از همین منبع، به همه نهادهای مالیاتی متبوعش ابلاغ شود و این قانون بتواند لازم‌الاجرا شود. استدلال دیگر سازمان امور مالیاتی این است که در چارت کاری این سازمان مالیات صفر درصد وجود ندارد. بنابراین این سازمان با این توجیحات از اجرای قانون شانه خالی می‌کند.»

بیرانوند همچنین اضافه کرد: «ما این مشکل را از طریق دولت و مجلس و خود سازمان امور مالیاتی پیگیری کرده‌ایم و انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی هم از دو سوی مجلس و اتاق بازرگانی، این موضوع را پیگیری کرده‌اند اما هیچ‌کدام به نتیجه‌ای نرسیده‌اند.»

این مقام مسئول این مشکل را مسبب بروز مشکلات بزرگ‌تری دانست و ادامه داد: «بروز این کاستی موجب شده که شرکت‌های ریلی خودشان هنوز هم موظف به پرداخت مالیات بر ارزش‌افزوده باشند اما نتوانند آن را در قالب افزایش نرخ بلیت و... از مشتریان خود بستانند و این سیاست باعث زیاندهی صنعت حمل‌ونقل ریلی کشور می‌شود.»

بیرانوند راهکار برون‌رفت از این مشکل را پیگیری مداوم از مبادی قانونی کشور عنوان کرد و گفت: «راه‌آهن برای رفع این مشکل و لزوم اجرای قانون مالیات بر ارزش‌افزوده به‌شدت پیگیر حل این مساله بوده و هست.»

وی در ادامه عنوان کرد که راه‌آهن مکاتباتی با کمیسیون اقتصادی مجلس و وزیر اقتصاد داشته و با جدیت پیگیر حل این مساله است، اما در این بین، از سوی مدیران میانی وزارت اقتصاد، اجرای این قانون فعلاً متوقف شده است.»

## رایزنی بی‌نتیجه راه‌آهن بر سر معافیت از مالیات ارزش‌افزوده

با وجود این که بیش از یک سال از تصویب قانون معافیت حمل‌ونقل ریلی از پرداخت مالیات بر ارزش‌افزوده می‌گذرد، هنوز سازمان امور مالیاتی خود را به اجرای این قانون موظف نمی‌داند و این اتفاق به زیان شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی رقم خورده است. در این شرایط شرکت‌ها عملاً نتوانسته‌اند این مالیات را در قالب افزایش نرخ بلیت و... از مشتریان خود بستانند اما موظف به پرداخت آن به دولت هستند.



● صدور گواهی‌های بازرسی: COI, PSI, IC, PDI

● بازرسی، نمونه‌برداری و نظارت بر آزمون کالاهای وارداتی، صادراتی و تولید داخلی

● بازرسی و صدور گواهی تایید نوع (TA) و تطابق تولید (COP) خودرو، موتورسیکلت

● اخذ گواهی استفاده از علامت E-mark, CE mark

● صدور گواهی بازرسی، جهت گشایش اعتبارات اسنادی ریلی (داخلی)

شرکت مهندسی صنعتی فهامه

**FAHAMEH**  
Engineering & Industrial Co.  
www.fahameh.com



فهامه، حافظ کیفیت و سرمایه

[ ۸۸۱۰۶۱۴۵-۹ ]

علیرضا بحیرایی با انتقاد از اتمام حجت دادستان تهران با شرکت‌های هواپیمایی تصریح می‌کند: «آقای دولت‌آبادی که به مسئله تاخیر هواپیماها ورود پیدا کرده، فکر می‌کند تاخیر در صنعت هواپیمایی عمدی است و شرکت‌ها می‌خواهند مردم را آزار بدهند. ایشان متأسفانه در این صنعت کم‌اطلاع هستند؛ آن هم صنعتی که فرسوده است، قطعاتش به‌سختی تامین می‌شود و برای خریدن یک موتور باید حداقل سه کشور را دور زد. با مشکلات عدیده‌ای که برای صنعت هوایی در کشور وجود دارد همین که هنوز سرپا مانده است باید خدا را شکر کنیم.»

مدیر عامل هما نیز در نشست دادستانی تهران برای بررسی علل تاخیر پروازها با مدیران شرکت‌های هواپیمایی، با بیان این‌که میانگین سن ناوگان هوایی کشور ۲۴ سال است و با طرح این پرسش که «مگر به این صنعت چه داده‌ایم که اینقدر انتظار داریم» تاکید کرده بود: «وضع عراق و افغانستان و کشورهای همسایه در صنعت هوایی از ایران بهتر است ... به زودی تحویل سوخت در پروازهای خارجی ما هم قطع شده و باید با چمدان پول بفرستیم تا بتوانیم سوخت‌گیری کنیم.»

بحیرایی با تایید این سخنان می‌گوید: «فعالان بخش هوایی با چنگ و دندان خودشان را سر پا نگه داشته‌اند چون از محل بلیت‌فروشی ریال می‌گیرند و دلار خرج می‌کنند. آن هم نه دلاری که نرخ آن ۴۲۰۰ اعلام شده است! کدام شرکت هواپیمایی توانسته دو میلیون دلار را با نرخ ۴۲۰۰ تومان دریافت کند؟ متأسفانه کم‌اطلاعی آقایان مشکلات را دوچندان می‌کند. هیچ شرکت‌های هواپیمایی نمی‌خواهد پروازهایش با تاخیر انجام شود، همه خلبان‌ها می‌خواهد به‌موقع پرواز کنند تا زودتر به خانه برگردند، مهندس پرواز هم می‌خواهد زودتر هواپیما پرواز کند که فشار کاری کم شود. نمی‌شود مسئولان قضایی به‌راحتی بگویند ورود خواهیم کرد و شرکت‌های متخلف را مجازات می‌کنیم.»

بحیرایی با تاکید بر مشکلات متعدد شرکت‌های هواپیمایی می‌گوید: «اکنون شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی (هما) نمی‌تواند حقوق پرسنل خود را پرداخت کند. شرکت‌های هواپیمایی خصوصی با توجه به تعداد هواپیماهایشان، پرسنل کمتری دارند، اما برخی از آنها هم

آیا بدون تخصص، ورود به حیطه هوانوردی ممکن است؟

## پاسخ‌های کارشناسی به دعاوی نامربوط

اوایل خرداد ماه، دادستان تهران در جلسه‌ای با حضور رییس سازمان هواپیمایی، مدیر کل شرکت فرودگاه‌ها و مدیرعامل شرکت‌های هواپیمایی، با ایرلاین‌های ایرانی اتمام حجت کرد که دادستانی در حوزه تاخیرهای هواپیمایی ورود جدی‌تر خواهد کرد.

جعفری دولت‌آبادی به مفاد گزارش معاونان دادستان تهران در مورد تاخیر پروازها و به برخی علل آن استناد و تاکید کرد: «امروزه به لحاظ افزایش مشکلات اجتماعی نباید زمینه‌های اعتراض مسافران را فراهم کرد و اجازه داد مسافران به لحاظ عدم پاسخگویی به آنها در فرودگاه تجمع کنند یا در نهایت با دلخوری سوار هواپیما شده و دیگر پیاده نشوند که مجبور شویم از پلیس کمک بخواهیم.» او در نهایت از رئیس سازمان هواپیمایی کشوری خواست برای محل استقرار معاونین دادستان در فرودگاه‌ها تدبیر لازم پیش‌بینی شود.

آنچه در ادامه می‌خوانید، دیدگاه‌های یکی از کارشناسان رسمی دادگستری در صنایع هوایی و قضایی درباره نحوه ورود قوه قضاییه به مسایل تخصصی هوانوردی است.





■ دادستان تهران که به مسئله تأخیر هواپیماها ورود کرده، متأسفانه در این صنعت کم‌اطلاع هستند؛ آن هم صنعتی که فرسوده است، قطعاتش به‌سختی تأمین می‌شود و برای خریدن یک موتور باید حداقل سه کشور را دور زد. با مشکلات عدیده‌ای که برای این صنعت وجود دارد، همین که هنوز سرپا مانده، باید شکر کنیم

■ واسطه‌ها موتور هواپیما را از اندونزی خریده و از طریق لبنان و ترکیه و آذربایجان، به ایران می‌آورند! بعد می‌خواهند به دلار به شرکت هواپیما بی‌فروشند، اما بانک‌ها به می‌گویند نمی‌توانی دلاری بخری، باید به ریال آن هم با قیمت ۴۲۰۰ تومان بخری!

فردی به دلیل ده ساعت تأخیر پرواز دبی، تقاضای ده هزار دلار خسارت کرده بود. من نامه‌ای برای قاضی نوشتم و گفتم با توجه به شرایط موجود کشور که اکثر هواپیما دارای نقص فنی و دچار مشکلات عدیده هستند، هواپیمایی که قصد داشته به دبی پرواز کند دچار نقص فنی شده و اگر با سیستم VOR خراب پرواز می‌کرد، در دوی توقیف می‌شد؛ بنابراین، تأخیر به سبب حفظ جان مسافران بوده است.»

بحیرایی با بیان اینکه اگر تأخیر پرواز، دلایل دیگری داشت، قابل پیگیری قضایی بود، اما ۹۰ درصد تأخیرات به دلیل نقص فنی و فرسودگی ناوگان هوایی ماست، می‌افزاید: «هیچ شرکتی نمی‌خواهد تأخیر داشته باشد چون یک تأخیر پنج ساعته روی پروازهای بعدی هم تأثیرگذار است. متأسفانه عده‌ای نمی‌خواهند مشکل را حل کنند و فقط با تهدید صحبت می‌کنند. اگر این همه برخی گروه‌ها چوب لای چرخ دولت نمی‌گذاشتند و این قدر مباحث حاشیه‌ای مطرح نمی‌کردند، دولت خیلی راحت می‌توانست در زمان دولت اوباما و بازه زمانی اولیه اجرایی شدن برجام، مشکلات را برطرف کند، اما متأسفانه فرصت‌های دولتمردان سوخت.»

او تأکید می‌کند: «ما می‌توانستیم صد هواپیمای دست‌دوم در حد نو بخریم. اگر این کار را می‌کردیم، ناوگان ما مشکلات فعلی را نداشت؛ اما اکنون به ایرلاین‌ها فشار می‌آورند و آنها هم به بخش‌های فنی و عملیاتی فشار می‌آورند و پرسنل را خسته می‌کنند. در حالی که حقوق پرسنل بسیار پایین است. به عنوان مثال، یکی از ایرلاین‌ها یک خلبان فرانسوی و یک کمک‌خلبان برای هواپیمای امبرائر خود گرفته است و به خلبان فرانسوی ۱۸ هزار و ۵۰۰ یورو به کمک‌خلبان ۱۲ هزار و ۵۰۰ یورو و به مهندس هواپیما ۱۱ هزار یورو حقوق می‌دهد. کدام حقوق بین‌المللی را به پرسنل زحمتکش خط پرواز و خلبان پرداخت می‌کند که با این ناوگان فرسوده پرواز کنند؟ آیا یک‌پنجم حقوق بین‌المللی را برای مهندسان پرواز پرداخت می‌کنند؟»

او تصریح می‌کند: «حقوق مهندسین تعمیرات با گواهینامه‌های بین‌المللی حداقل ۲/۵ و حداکثر ۵ میلیون تومان است. با توجه به به تحصیلات

ماه گذشته تا ۲۰ درصد از حقوق پرسنل کم کرده‌اند. مسئولان قضایی توجه نمی‌کنند که ناوگان فرسوده داریم. این مشکلات را کسانی می‌شناسند که در این صنعت هم قبل از انقلاب و هم بعد از انقلاب کار کرده باشند.»

این کارشناس درباره مشکلات تأمین هواپیما می‌گوید: «من به عنوان مشاور به یک شرکت هواپیمایی کمک کردم تا بتواند یک هواپیما بخرد، اما هشت ماه است که با تمام پیگیری‌ها نتوانسته هواپیمایی برای خرید پیدا کند، چون هیچ‌کدام از شرکت‌های بین‌المللی حاضر به همکاری نیستند. حتی پول نقد هم داریم، ولی آنها نمی‌پذیرند و می‌گویند باید مبلغ خرید هواپیما از طریق سیستم بانکی پرداخت شود. از طرف دیگر، هر شرکت خارجی که هواپیمای کارکرده ۱۰ ساله دارد، به همه کشورها می‌تواند آن را بفروشد جز ایران.»

وی با اشاره به اینکه مسئولان قضایی در صنعت نیستند تا این مسائل و مشکلات را تجزیه و تحلیل کنند، می‌افزاید: «برخی ایرلاین‌های ایرانی در خط قرمز آمریکا و تحریم‌ها قرار دارند که با دشواری‌های بیشتری به فعالیت‌های خود ادامه می‌دهند و مشکلات زیادی در پروازهای اروپایی خود دارند.»

بحیرایی یکی از معضلات شرکت‌های هواپیمایی را تعداد بیش از حد پرسنل می‌داند و خاطر نشان می‌کند: «ایران ایر با ۱۹ هزار پرسنل در برابر حدود ۲۵ هواپیما، جوابگوی حقوق کارمندان نیست؛ چرا که با این تعداد هواپیما حداکثر باید دو هزار پرسنل داشته باشد. همین حالا شرکت لوفت‌هانزا با بیش از ۴۰۰ فروند هواپیما ۹ هزار پرسنل دارد. متأسفانه تعداد پرسنل ما در ایرلاین‌های کشور زیاد است، چون هر شرکتی که بخواهد کار کند، مجبور است به خواسته نهادهای مختلف برای استخدام نیروهای معرفی شده در بخش ستادی پاسخ مثبت دهد. قبلاً همه حقوق و امکانات هما توسط دولت تأمین می‌شد، اما اکنون دست دولت هم تنگ شده، منابع مالی در اختیار ندارد و نمی‌تواند حقوق بازنشستگان خود را افزایش بدهد. بنابراین مشکلات هما هم بیشتر شده است.»

این کارشناس رسمی دادگستری در امور صنایع هوایی در خصوص یکی از پرونده‌های کاری خود چنین توضیح داد: «در یکی از پرونده‌ها،

■ شرکت‌ها به دلیل ضعف مالی نمی‌توانند حتی هزینه حق پارکینگ را به شرکت فرودگاه‌ها بدهند؛ تا آنجا که از قوه قضاییه مجوز گرفته‌اند که از پول ایرلاین‌ها مستقیماً برداشت شود. آیا این مشکلات را می‌شود به قول دادستان محترم با «مدیریت انقلابی» حل کرد؟!

■ قوه قضاییه اگر می‌تواند ارزش ایرلاین‌ها را به نرخ دولتی تامین کند، حقوق پرسنل مهندسی تعمیرات را اصلاح کند (حداقل حقوق آنها در اروپا ۸ هزار یورو است و در ایران حدود ۲/۵ میلیون تومان) و ... آن وقت حق دارد که درباره تاخیر هواپیماها هم استنتاج کند

■ عده‌ای فقط با تهدید صحبت می‌کنند. اگر برخی گروه‌ها تا این حد چوب لای چرخ دولت نمی‌گذاشتند و مباحث فرعی و حاشیه‌ای مطرح نمی‌کردند، این امکان را داشتیم که در زمان اوباما و بازه زمانی اولیه اجرایی شدن برجام، مشکلات را برطرف کنیم

دانشگاهی حداقل لیسانس و زحمت فراوان و تلاش مضاعف بر روی هواپیمای فرسوده که به موقع بتواند پرواز کند، چه در آشیانه و چه در خط پرواز.

بحیرایی تصریح می‌کند: «دادستانی اول بیاید مشکلات را برطرف کند، بعد اگر باز هم شرکت‌ها تاخیر داشتند جریمه کند. در کشور ما همه عادت کرده‌اند به عناوین مختلف در کار هم دخالت کنند. متأسفانه قوه قضاییه فکر می‌کند با اعمال قانون و دستگیری و بازجویی خلبان پروازها منظم می‌شود.»

این کارشناس دادگستری در خصوص روش خرید قطعه در دوران پیش از انقلاب می‌گوید: «یادم هست با شرکت Jet Aviation سوئیس کار می‌کردیم. اگر امروز می‌گفتیم موتور می‌خواهیم، سه روز بعد موتور در آشیانه ما بود، حتی اگر پولی هم پرداخت نشده بود، چون می‌دانستند که اگر به ایران قطعه بدهند، هزینه‌اش به سرعت پرداخت می‌شود. الان دیگر کدام شرکت این کار را می‌کند؟»

او ادامه می‌دهد: «واسطه‌ها موتور را از اندونزی خریده، به بیروت برده، بعد به ترکیه و از آنجا به آذربایجان منتقل کرده و سرانجام به ایران می‌آورند! بعد می‌خواهند به دلار به شرکت هواپیمایی بفروشند، اما بانک‌ها به شرکت می‌گویند نمی‌توانی دلاری بخری، باید به ریال آن هم با قیمت ۴۲۰۰ تومان بخری! اکنون معضل بسیار مهم این است که شرکت‌های هواپیمایی باید با دلار آزاد خرید کنند، در حالی که با قیمت دلار دولتی بسیار متفاوت است. من نمی‌گویم شرکت‌های هواپیمایی سودی ندارند، اما درآمد آنها نسبت به هزینه‌ها و زحماتشان بسیار کم است.»

او خاطر نشان می‌کند: «البته همه صنایع مشکل دارند، اما صنعت هوایی در چشم مردم است؛ مثلاً ۱۵۰۰ نفر در این نوروز در جاده‌ها کشته شدند اما کسی این آمار را نمی‌بیند، اما کشته شدن ۶۶ نفر در هواپیمای یاسوج نمود بیشتری دارد و بازتاب جهانی پیدا می‌کند.»

به اعتقاد بحیرایی: «مشکل ما چیزی نیست که قوه قضاییه بتواند حل کند. قوه قضاییه اگر می‌تواند ارزش شرکت‌های هواپیمایی را به نرخ دولتی تامین کند، حقوق پرسنل مهندسی تعمیرات را اصلاح کند (حداقل حقوق آنها

در اروپا ۸ هزار یورو است و در ایران حدود ۲/۵ میلیون تومان حقوق می‌گیرند) و ... آن وقت حق دارد که درباره تاخیر هواپیماها هم استنتاج کند.»

او با اشاره به خبر دستگیری یک خلبان در مشهد به دلیل تاخیر ۱۲ ساعته پرواز، گفت: «درست است که خلبان فرمانده هواپیما است اما تاخیر در پرواز به عوامل بسیار متعددی از جمله نقص فنی هواپیما، سوخت‌گیری و هماهنگ‌کننده بار و مسافر بستگی دارد و نمی‌توان مشکل تاخیر را تنها بر گردن خلبان هواپیما دانست و فقط از او بازخواست کرد.»

بحیرایی با تایید بر نظارت سازمان هواپیمایی کشوری بر عملکرد شرکت‌های هواپیمایی یادآور شد: «سازمان هواپیمایی کشوری یک دستگاه نظارتی است. این دستگاه نظارتی به نحو مطلوب کار خود را انجام می‌دهد، اما شرکت‌ها به دلیل ضعف مالی اخیراً نمی‌توانند حتی هزینه حق پارکینگ خود را به شرکت فرودگاه‌ها بدهند؛ تا آنجا که از قوه قضاییه مجوز گرفته‌اند که از پول ایرلاین‌ها به صورت آنلاین برداشت شود. وقتی حق خروج کشور از ۷۰ هزار تومان به ۲۲۰ هزار تومان افزایش پیدا می‌کند، مسافر خارجی کم می‌شود و وقتی مسافر کم شد، ایرلاین مجبور است با ۵۰ نفر به ترکیه برود یا ماهان هواپیمای ۳۳۰ نفره را با ۸۰ نفر به فرانسه بفرستد. حالا می‌خواهم ببینم این مشکلات را می‌توان به قول دادستان محترم با مدیریت انقلابی حل کرد؟!»

مهندس بحیرایی در پایان این گفتگو خاطر نشان می‌کند: «خوشبختانه کاپیتان عابدزاده، ریاست سازمان هواپیمایی کشوری، شخصی است که حداقل ۳۰ سال در ایرلاین‌های کشور کار کرده و از مشکلات ایرلاین‌ها آگاه است البته نه اینکه نخواهد ایرلاین‌ها را جریمه کند، اما به خوبی می‌داند که هواپیماهایشان منتظر قطعه است و به دلیل فرسودگی ناوگان نمی‌توانند به صورت پیوسته پرواز کنند. به هر حال، پروازها وقتی درست می‌شود که ایرلاین‌ها پول و توان خرید داشته باشند، مشکلات تحریم به این شدت برای صنعت هواپیمایی کشور مشکل‌ساز نباشد و حقوق پرسنل مهندسی و عملیاتی در حد نصف یا دست‌کم یک‌سوم حقوق بین‌المللی پرداخت شود.»



دیدهبان شفافیت و عدالت در بخشی از بیانیه خود آورده است: «... پس از آن که با خبرنگاری که تنظیم‌کننده اصل خبر بود گفتگو شد. تلاش شد با شرکت معترض، نماینده ایرانی شرکت انگلیسی FCSL، حضوراً گفتگو شود اما آنان به شکل کتبی و به طور مفصل دعاوی و مستندات خود را برای دیدهبان فرستادند. همه اسناد و مدارک دو طرف به دو کارشناس برجسته داده شد و نتیجه آن در جلسه‌ای با حضور دو طرف، آن دو کارشناس و سه نفر دیگر (دو کارشناس اقتصادی و یک کارشناس فنی) به بحث گذاشته می‌شد. در این جلسه نیز نماینده شرکت FCSL در ایران، به سه پرسش جدید ما کتبا پاسخ داد.»

این نهاد در گزارش خود، بعد از ارائه توضیحاتی درباره نحوه انتخاب خلبانان مشاور و روند بررسی پرونده، مقایسه‌ای کرده است بین هواپیمای خرید شده و هواپیمای مورد ادعای شرکت انگلیسی «... شرکت معترض به این خرید، شرکتی ایرانی نماینده سازنده انگلیسی هواپیمای Diamond 62 است و مدعی است که Diamond 62، با توجه به قیمتش بر هواپیمای King Air 350i ترجیح دارد. جدول زیر مقایسه ویژگی‌های این دو نوع را ممکن می‌سازد.

ویژگی	Diamond 62	King Air 350i
رده‌بندی (class)	سبک (light)	نیمه سنگین (medium)
سقف پرواز	۲۰/۰۰۰ پا	۳۵/۰۰۰ پا
سرعت در ساعت	۱۶۰ تانیکال مایل	۲۶۵ تانیکال مایل
نوع پیشروانه (موتور)	پیستونی	جت توربوپراپ
برد پرواز (طی مسافت با یک نوبت سوختگیری)	۲۳۰۰ کیلومتر	۳۰۰۰ کیلومتر
در حال کار برای فلایت چک	۴ فروند	۱۱۰ فروند
قدرت موتور	۱۸۰ اسب بخار	۳۸۰۰ اسب بخار
ظرفیت سرنشین	۵ نفر	۱۱ نفر
کاربری	تفریحی، آموزشی	تاکسی، فلایت چک، نقشه‌برداری
قدمت کارخانه سازنده	۲۷ سال	۹۶ سال
قیمت بدون سامانه واریسی	حدود ۱ میلیون دلار	حدود ۸ میلیون دلار

در ادامه نامه نهاد شفافیت و عدالت آمده است: نوع هواپیمای واریسی پروازی که سیستم هدایت به فرودگاه و یا باند پرواز را بازرسی و تأیید می‌کند می‌تواند هواپیمایی باشد که سقف پرواز زیر ۲۰۰۰۰ پا را دارند مشروط بر اینکه تجهیزات و اپراتورهای مربوط بتوانند در آن هواپیما به راحتی عمل کنند؛ اما مسیر کردورهای پروازی که عملاً بالای ۹۸ درصد ترافیک هوایی هستند باید در ارتفاع زیر ۲۰ هزار پا و بالای ۲۰ هزار پا چک شود و عملاً با استفاده از هواپیمای Diamond 62 واریسی همه مسیرهای هوایی امکان‌پذیر نیست. ضمناً اقبال اکثر عقلاهی جهان به King Air با ۳۸۰۰ فروند تولید که ۱۱۰ فروند آن ۶۰ درصد ناوگان واریسی پروازی جهان را در اختیار دارند، بهترین دلیل درست بودن انتخاب شرکت فرودگاه‌ها است.»

در پایان بار دیگر تأکید شده است: «هواپیمای King Air در نوع خود چه از نظر مشخصات فنی از جمله قابلیت پرواز و چه از نظر سامانه فلایت چک (FIS)، مدرن‌ترین، به‌روزترین و بهترین گزینه موجود (حتی در شرایط جاری) بوده و از نظر سن و ساعت پرواز هم جوان‌ترین هواپیمای خریداری شده در دوران تحریم‌های بین‌المللی است (پیش از برجام). از نظر قیمت نیز بررسی قیمت‌های هواپیماهای مشابه و قیمت سامانه FIS در بازار و همچنین ملاحظه مستندات موجود، گواهی می‌نماید که این هواپیمای مجهز و استراتژیک با قیمتی بسیار مناسب خریداری شده است و قیمت‌های ادعا شده ۵ یا ۶ میلیون دلاری توسط برخی از اشخاص، دور از واقعیت است.»

گزارش دیدهبان شفافیت و عدالت درباره اتهام گران خریدن فلایت چک:

## در خرید فلایت چک فساد ریخ نداده

در پاییز ۹۶ بعضی خبرگزاری‌ها از شکایت یک شرکت انگلیسی درباره گران خریدن هواپیمای واریسی پروازی (فلایت چک)، به میزان ۲/۷ میلیون دلار خبر دادند. در پی این ماجرا و تکذیب خبر توسط شرکت فرودگاه‌ها، مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران، از نهادی تحت عنوان «دیدهبان عدالت و شفافیت» به ریاست احمد توکلی می‌خواهد که تا در موضوع دخالت کند و نتیجه را به اطلاع عموم برساند.

در اواخر خرداد ماه این نهاد اعلام کرد، پس از چند ماه بررسی و جلسات تخصصی، مسئولان دیدهبان مطمئن شده‌اند خبر منتشره درباره گران خریدن هواپیمای فلایت چک نادرست بوده است.

دیدهبان شفافیت و عدالت در بیانیه‌ای به امضای احمد توکلی رئیس هیئت‌مدیره خود، فرآیند تحقیق در این خصوص را شرح داده است.





تأثیر افزایش قیمت سوخت بر خطوط هوایی

## زمینگیر سوخت؟

رایان‌ایر بزرگ‌ترین خط هوایی اروپایی اعلام کرده است که درآمد سالانه این شرکت از ماه مارس آتی، به دنبال دست‌وپنجه نرم کردن این خط هوایی با افزایش فاجعه‌بار حقوق کارکنان که از سپتامبر ۲۰۱۷ آغاز شده است تا ۱۴ درصد افت خواهد داشت؛ اما این خط هوایی کم‌هزینه باید خود را برای افزایش نرخ سوخت نیز آماده کند، به همین دلیل با اضافه کردن هزینه‌های نیروی کار به این مورد، چشم‌انداز سال ۲۰۱۹ چندان خوش‌بینانه به نظر نخواهد رسید.

این شرکت ایرلندی پیش‌بینی می‌کند که افزایش قیمت نفت خام نه تنها در کوتاه‌مدت موجب افزایش فشار بر خطوط هوایی می‌شود، بلکه این روند می‌تواند تا پایان سال جدید به ایجاد موج جدیدی از ورشکستگی خطوط هوایی بینجامد. به گفته مدیرعامل رایان‌ایر مایکل اولری در

هزینه سوخت تقریباً یک‌سوم هزینه عملیاتی شرکت‌های هواپیمایی را شامل می‌شود و بررسی‌ها نشان می‌دهد افزایش یک دلار در قیمت هر بشکه نفت خام منجر به افزایش یک درصد در هزینه سوخت خطوط هوایی آمریکا می‌شود. در تاریخ ۱۱ مه ۲۰۱۸، انجمن بین‌المللی حمل‌ونقل هوایی (یاتا) برآورد کرد که میانگین قیمت سوخت جت برای این سال به بالاتر از ۸۰ دلار برای هر بشکه خواهد رسید که برای خطوط هوایی بسیار آسیب‌زا خواهد بود. به این ترتیب به نظر می‌رسد که هزینه سوخت در سال ۲۰۱۸ برای صنعت هوانوردی تجاری در دنیا به ۳۹/۳ میلیارد دلار برسد؛ اما آیا بالا رفتن قیمت نفت تنها بر روی شرکت‌های هواپیمایی تأثیر خواهد گذاشت؟



■ بزرگ‌ترین خط هوایی اروپایی اعلام کرده درآمد سالانه این شرکت از ماه مارس آتی، به دنبال افزایش حقوق کارکنان که از سپتامبر ۲۰۱۷ آغاز شده، تا ۱۴ درصد افت خواهد داشت؛ اما این خط هوایی کم‌هزینه باید خود را برای افزایش نرخ سوخت نیز آماده کند، به همین دلیل چشم‌انداز سال ۲۰۱۹ خوش‌بینانه به نظر نمی‌رسد

■ در خارج از اروپا، این نگرانی وجود دارد که خروج ایالات متحده از توافق اتمی با ایران سبب کاهش سود ایرلاین‌ها شود. به گزارش بلومبرگ، قیمت نفت در روز اعلام خبر خروج آمریکا از برجام به بالاترین میزان در طی سه سال گذشته افزایش یافت

گرفتن سوخت ۶ درصد خواهد بود) که برابر با ۴۰۰ میلیون دلار هزینه اضافی است. به اعتقاد رایان‌ایر سوخت، همچنان برای ۲۴ ماه آینده بخش بزرگی از هزینه‌های شرکت را شامل خواهد شد و این شرکت باید خود را برای تغییرات قیمت سوخت در سال‌های آتی آماده سازد. در حال حاضر نرخ سوخت در حدود ۵۸ دلار به ازای هر بشکه است.

بر طبق گزارش‌های اینوسترز بیزنس دیلی، شرکت هواپیمایی نروژین (Norwegian Air Shuttle) نیز که یک شرکت هواپیمایی ارزان‌قیمت نروژی است و به‌عنوان دومین شرکت هواپیمایی منطقه اسکانندیناوی، از جمله ایرلاین‌های فعال در منطقه آتلانتیک است، به نفع سه خط هوایی بزرگ آمریکایی دلتا، یونایتد و آمریکن، دچار کاهش سود شده است. از این رو هشدار اعلام شده از سوی رایان‌ایر می‌تواند حداقل خبر خوبی برای برخی از خطوط هوایی ایالات متحده باشد، اما در خارج از اروپا، این نگرانی وجود دارد که خروج ایالات متحده از توافق اتمی با ایران سبب کاهش سود شرکت‌های هواپیمایی گردد. به گفته بلومبرگ، قیمت نفت در روز اعلام خبر خروج ایالات متحده از برجام به بالاترین میزان در طی سه سال گذشته افزایش یافت.

تنها یک لحظه به آمار فعلی توجه کنید. طبق یکی از برآوردها، شرکت‌های هواپیمایی ایالات متحده تقریباً حدود ۱۷/۳ میلیارد گالن (۴۱۲ میلیون بشکه) سوخت برای پروازهای داخلی و بین‌المللی مصرف کرده‌اند. در آن سال، قیمت یک گالن سوخت در حدود ۱/۶۹ دلار بوده است. اگر ما هزینه‌های سوخت خطوط هواپیمایی ایالات متحده را به ازای هر صندلی در هر مایل پروازی در مسیرهای داخلی محاسبه کنیم، این نتایج به دست خواهد آمد: هزینه‌های سوخت شرکت دلتا ایرلاینز از ۲/۱ سنت در سه ماه دوم سال ۲۰۱۶ به ۲/۴ سنت در سه ماه دوم سال ۲۰۱۷ افزایش یافته است.

هزینه‌های سوخت شرکت هواپیمایی آمریکن نیز از ۲ سنت به ۲/۲ سنت در همین مدت رسیده است. برای خط هوایی یونایتد این تغییر از ۱/۸ سنت به ۲ سنت بوده است.

علاوه بر این، در افزایش قبلی نرخ سوخت، ارزش سهام شرکت‌های هواپیمایی به دلیل آنکه هزینه‌های برنامه‌ریزی نشده، افزایش زیادی یافته

مصاحبه با بلومبرگ: رسیدن قیمت نفت به حدود ۸۰ دلار در هر بشکه در اوایل زمستان می‌تواند سبب ایجاد بحران شدیدی در صنعت شود. برخی از این خطوط هوایی، در زمانی که قیمت نفت ۴۰ دلار در هر بشکه بود، می‌توانستند درآمد کسب کنند؛ اما دیگر با افزایش قیمت سوخت قادر به ادامه حیات نخواهند بود.

اولری اعتقاد دارد سرعت نوسان قیمت‌ها، چشم‌انداز سال جاری را تعیین خواهد کرد. به گفته او، سودآوری تا حد زیادی به این بستگی دارد که آیا افزایش نرخ سوخت منجر به خروج زود هنگام شرکت‌های هواپیمایی ضعیف‌تر مانند شرکت هواپیمایی دوربرد و کم‌هزینه، کاهش ظرفیت‌ها و تعدیل نرخ کرایه‌ها خواهد گردید یا اینکه آنها در طی زمان به حیات خود ادامه داده و از نابودی نجات خواهند یافت. البته، دور جدید از میان رفتن شرکت‌های هواپیمایی در اروپا می‌تواند به برخی از خطوط هوایی به دلیل نابودی رقبایشان سود برساند.

بر اساس گزارش‌های مالی رایان‌ایر که در ۲۱ مه ۲۰۱۸ منتشر شده، سود یک ساله شرکت ۱۰ درصد افزایش نشان می‌دهد و به ۱/۴۵ میلیارد دلار تا پایان سال مالی این شرکت یعنی ۳۱ مارس ۲۰۱۸ رسیده است. این شرکت هواپیمایی در گزارش خود اعلام کرده است: «ما خرسندیم که به‌رغم حاشیه سود خالص بدون تغییر ۲۰ درصدی درآمدها و همین‌طور کاهش ۳ درصدی کرایه‌های هوایی، ۱۰ درصد افزایش سود را گزارش می‌کنیم. این در حالی است که در این سال در اروپا ظرفیت صندلی‌ها از مسافران بیشتر بود که منجر به کاهش نرخ کرایه‌ها شد، هزینه سوخت افزایش داشت و به‌علاوه باید شوک ناشی از افزایش نرخ دستمزدها در سپتامبر ۲۰۱۷ را نیز پشت سر می‌گذاشتیم.

با این حال نرخ پایین‌تر کرایه‌ها و قیمت بالاتر سوخت باعث تغییر در محاسبات مالی رایان‌ایر در سال ۲۰۱۹ شده است. به‌طور کلی انتظار می‌رود میزان سود شرکت از ۱/۳۵ میلیارد دلار سود سالانه فعلی، کاهش پیدا کرده و به ۱/۲۵ میلیارد دلار در طی ۱۲ ماه آتی برسد.

این شرکت همچنین پیش‌بینی می‌کند که در سال جاری ۹ درصد افزایش هزینه‌ها را به دلیل افزایش دستمزد خدمه پرواز و هزینه سوخت تجربه کند (این میزان بدون در نظر

■ **طبق پیش‌بینی یا تا هزینه سوخت شرکت‌های هواپیمایی امسال تا ۳۰ درصد و هزینه سوخت جت تا ۲۵ درصد افزایش خواهد یافت. این پیش‌بینی بر مبنای قیمت نفت خام ۷۰ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۱۸ صورت گرفته است**

■ **طبق گزارش موسسه مورگان استنلی، افزایش قیمت نفت می‌تواند برای خطوط هوایی مناسب هم باشد؛ زیرا باعث ایجاد نظم در قیمت‌گذاری و ظرفیت و اعمال محدودیت مالی بر هزینه‌ها و سرمایه می‌شود. با افزایش نرخ سوخت، ایرلاین‌ها دلیلی برای افزایش نرخ کرایه‌ها خواهند داشت و می‌توانند تا حدودی کاهش درآمدها در سال‌های اخیر را جبران کنند**

بود، بسیار کاهش پیدا کرد. به عنوان مثال، سهام شرکت هواپیمایی آمریکایی یونایتد تا یک‌سوم کاهش یافت. به گزارش بیزنس اینسایدر بر اساس آمار بانک سرمایه‌گذاری مورگان استنلی، در سال ۲۰۰۸ قیمت نفت خام به ۱۴۰ دلار در هر بشکه نیز رسیده بود، اما این افزایش قیمت می‌تواند خبر خوبی نیز برای خطوط هوایی در این دوره باشد. راجیو لووانی، تحلیلگر بانک در این ارتباط

می‌گوید: «بحث‌های زیادی میان سرمایه‌گذاران در رابطه با تاثیر قیمت بالاتر نفت بر سهام شرکت‌های هواپیمایی وجود داشته است و به نظر ما، قیمت سوخت بالاتر اتفاقاً خوب است.» بر اساس گزارش مورگان استنلی، افزایش قیمت نفت می‌تواند برای خطوط هوایی مناسب باشد؛ زیرا این امر باعث ایجاد نظم قیمت‌گذاری و ظرفیت، اعمال محدودیت‌های مالی بر روی هزینه‌ها و سرمایه و گسترش چندجانبه شرکت خواهد شد. با افزایش نرخ سوخت، شرکت‌های هواپیمایی نیز دوباره دلیلی برای افزایش نرخ کرایه‌های خود خواهند یافت و از این طریق می‌توانند تا حدودی کاهش درآمدها در سال‌های اخیر را جبران کنند.

در مورد بزرگ‌ترین خط هوایی کم‌هزینه دنیا، رایان‌ایر، اگرچه قیمت بلیت در سال مالی ۲۰۱۸ به طور متوسط ۳ درصد کاهش داشته است، اما این شرکت هواپیمایی انتظار دارد که بالاتر از نرخ متوسط ظرفیت رشد اتحادیه اروپا به توسعه خود ادامه دهد که این امر تاثیر منفی بر افزایش نرخ کرایه‌ها خواهد داشت. همچنین این خط هوایی پیش‌بینی کرده فشارهای بیشتری بر روی افزایش نرخ کرایه‌ها در این سال وجود خواهد داشت. این امر به دلیل آن است که قیمت بالای سوخت به‌ویژه بر روی شرکت‌های هواپیمایی اروپایی که چشم‌اندازی به کسب سود ندارند تاثیر خواهد گذاشت.

#### میزان افزایش قیمت سوخت

شرکت‌های هواپیمایی به دلیل افزایش سوخت و هزینه نیروی انسانی تحت فشار هستند. طبق پیش‌بینی یاتا، هزینه سوخت شرکت‌های هواپیمایی امسال تا ۳۰ درصد و هزینه سوخت جت در سال جاری تا ۲۵ درصد افزایش خواهد یافت. این پیش‌بینی بر مبنای قیمت نفت خام ۷۰ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۱۸ صورت گرفته است. طبق داده‌های یاتا، سهم خطوط هوایی آمریکای شمالی از سود جهانی، ۴۴ درصد معادل ۱۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ خواهد بود در صورتی که این رقم در سال گذشته میلادی، ۱۸/۴ میلیارد دلار گزارش شده بود.

بر اساس آخرین ارزیابی قیمت سوخت جت توسط اتحادیه بین‌المللی حمل‌ونقل هوایی یاتا در ۱۱ مه ۲۰۱۸، قیمت جهانی سوخت جت

به ۹۲ دلار در هر بشکه رسید که در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته ۵۴/۲ درصد افزایش یافته است. با نگاهی به چشم‌انداز گسترده‌تر تحولات قیمت سوخت: هزینه سوخت جت در ژانویه ۲۰۱۶ در کمترین میزان خود در پنج سال پیش با حدود ۴۰ دلار در هر بشکه بوده است. از آن زمان به بعد، نرخ سوخت به طور پیوسته افزایش یافت و به ۹۲ دلار در ماه مه ۲۰۱۸ رسیده است.

برای تجزیه اطلاعات بر اساس مناطق جغرافیایی متفاوت، قیمت سوخت در هفته اول مه ۲۰۱۸ (اوایل خرداد) از ۹۰ دلار در هر بشکه برای منطقه خاورمیانه و آفریقا تا تقریباً ۹۵ دلار در هر بشکه در آمریکای لاتین و مرکزی متغیر بوده است. در همین حال، قیمت سوخت در اروپا به همراه کشورهای مستقل مشترک‌المنافع و همچنین آمریکای شمالی تا ۹۳ دلار به ازای هر بشکه است. سهم کلی در شاخص قیمت جهانی سوخت نشان می‌دهد که آمریکای شمالی و اروپا و کشورهای مستقل مشترک‌المنافع به ترتیب با ۳۹ درصد و ۲۸ درصد پیشرو در این مسیر هستند. به دنبال آنان منطقه آسیا و اقیانوسیه با ۲۲ درصد قرار گرفته است.

طبق داده‌های یاتا، پیش‌بینی می‌شود قیمت کلی سوخت جت برای سال ۲۰۱۸، به استثنای هزینه‌های حمل‌ونقل برابر با ۸۳/۴ دلار برای هر بشکه باشد. این امر سبب خواهد شد تا هزینه سوخت صنعت هواپیمایی تجاری در این سال بالغ بر ۳۹/۳ میلیارد دلار شود.

یاتا در گزارش جدید خود در ماه ژوئن امسال، سود کل شرکت‌های هواپیمایی را ۳۳/۸ میلیارد دلار پیش‌بینی کرده است. این پیش‌بینی در ماه دسامبر سال جاری، ۳۸/۴ میلیارد دلار بود. همچنین طبق پیش‌بینی یاتا، امسال قیمت هر بشکه نفت برنت با افزایش حدود ۲۸ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۷، به ۷۰ دلار خواهد رسید. یاتا علاوه بر افزایش قیمت سوخت، افزایش اثرات موج حمایت‌گرایی در دنیا، اثرات احتمالی خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا و پیامدهای ناشی از خروج ترامپ از برجام را از جمله دیگر چالش‌های پیش‌روی صنعت هواپیمایی برشمرده است. از این رو حتی حداقل تغییر در قیمت نفت خام نیز می‌تواند به طور قابل‌ملاحظه‌ای بر سودآوری این شرکت‌ها تاثیر داشته باشد.



## درخواست حفظ قرارداد فروش هواپیماهای برجامی به ایران

منابع خبری مطلع از لابی اتحادیه اروپا به نفع ایران خبر داده‌اند و گفته می‌شود که اتحادیه اروپا از شرکت ایرباس خواسته تا تعدادی از هواپیماهایی را که می‌تواند به ایران تحویل دهد تا آنها بتوانند از طریق مذاکرات سیاسی مجوزهای لازم را اخذ کنند.



بعد از تصمیم «دونالد ترامپ» برای خروج از برجام، وزیر خزانه‌داری آمریکا نیز از لغو مجوز فروش هواپیماهای مسافربری بوئینگ و ایرباس به ایران خبر داد و اعلام کرد ایالات متحده، پس از یک دوره ۹۰ روزه، دیگر اجازه نخواهد داد هواپیماهای مسافربری و قطعات و خدمات آن به ایران صادر شود. بعد از اعلام این خبر، سخنگوی بوئینگ اعلام کرد که به دنبال مسیری خواهد بود که دولت آمریکا آنها را هدایت می‌کند. اما شرکت فرانسوی ایرباس از اظهار نظر صریح در خصوص قطع همکاری با ایران خودداری کرد و تصمیم‌گیری در این زمینه را نیازمند ارزیابی دقیق دانست. حال خبرها حاکی از آن است که لابی هوایی اروپا با آمریکا برای اخذ مجوز تحویل هواپیما به ایران آغاز شده و اتحادیه اروپا در تلاش است تا بتواند قرارداد شرکت ایرباس با ایران ایر را حفظ کند. یک مقام آگاه نیز به «دنیای اقتصاد» گفته است: دو شرکت ایرباس و ATR در تلاش هستند که قراردادهای خود را با ایران حفظ کنند و این مساله را به ایران ایر نیز اعلام کرده‌اند.

با خروج ترامپ از برجام که در هجدهم اردیبهشت به صورت رسمی اعلام شد، وزیر خزانه‌داری آمریکا نیز از لغو مجوز فروش هواپیماهای مسافربری بوئینگ و ایرباس به ایران خبر داد و بر اساس آن اعلام کرد که ایالات متحده، پس از یک دوره ۹۰ روزه (۶ آگوست ۲۰۱۸)، دیگر اجازه نخواهد داد هواپیماهای مسافربری، قطعات و خدمات آن به ایران صادر شود.

بعد از اعلام این خبر شاهد واکنش‌های مختلفی از سوی سه شرکت هواپیماساز طرف معامله ایران بودیم. هواپیماساز آمریکایی (بوئینگ) که پس از برجام در کورس رقابت با ایرباس قرار گرفته بود و توانست برای فروش ۸۰ فروند هواپیما به ایران ایر قرارداد ببندد، به صورت تلویحی دنباله‌روی از سیاست‌های آمریکا را گوشزد کرده بود. اظهار نظر گوردون جانسون، سخنگوی بوئینگ، بعد از اعلام موضع وزارت خزانه‌داری آمریکا در خصوص مجوزهای ایرباس و بوئینگ، مهر تاییدی بود بر گمانه‌زنی‌هایی که در این مدت در خصوص بوئینگ صورت گرفته بود. این مقام مسوول بوئینگ گفته بود: «ما به دنبال مسیری خواهیم بود که دولت آمریکا ما را هدایت کند، همان‌طور که در سراسر این پروسه این چنین بوده است.»

اما شرکت فرانسوی ایرباس و شرکت ایتالیایی - فرانسوی ATR از اظهار نظر صریح در خصوص قطع همکاری با ایران خودداری کردند. اواخر خرداد بود که گوئیلام فائوری، مدیر بخش هواپیماهای غیرنظامی شرکت ایرباس در مصاحبه با روزنامه آلمانی هامبورگر آبندبلات گفت: «هرچند هنوز منتظر جزئیات تحریم‌های جدید آمریکا هستیم، اما بعید است بتوانیم ۹۷ هواپیمای باقیمانده از سفارش (ایران) را تحویل بدهیم.»

در مقابل، اخیراً مدیرعامل شرکت هواپیمایی ATR از مذاکره با آمریکا برای تحویل چهار فروند هواپیما به ایران که در خط مونتاژ است، خبر داده است. این صحبت او در حالی مطرح شد که پیش از این گفته بود تحویل هواپیماهای این شرکت به ایران، تحت تاثیر تحریم‌های آمریکا قرار گرفته و ATR حاضر به ریسک کردن در این زمینه نیست. در این میان، اصغر فخریه‌کاشان در گفت‌وگو با خبرگزاری «مهر» در خصوص آخرین وضعیت هواپیمای ATR پس از خروج آمریکا از برجام، اظهار کرده است: «نمایندگان شرکت هواپیماسازی ATR به ما اعلام کرده‌اند که از آمریکا صدور مجوز موردی برای تحویل تعدادی از هواپیماهای باقی مانده از قرارداد فروش هواپیما به ایران را درخواست کرده‌اند.»

این در حالی است که خبرگزاری مهر اخیراً در گزارشی به نقل از یک مقام ارشد آمریکایی اعلام کرد بعید است دولت آمریکا مجوزی صادر کند که براساس آن به شرکت‌های ایرباس و ATR اجازه داده شود تا به ارائه خدمات هوانوردی به ایرلاین‌های ایران ادامه دهد.

پیش از خروج آمریکا از برجام، شرکت هواپیماسازی ایرباس از ۱۰۰ فروند هواپیمای سفارش داده شده ایران در قرارداد رسمی، ۳ فروند هواپیما را به ایران تحویل داد. همچنین ATR نیز از ۲۰ فروند هواپیمای سفارشی ایران در قرارداد رسمی اش، ۸ فروند هواپیما را به ایران ایر تحویل داده است. در مجموع، ایران ایر توانست ۱۱ هواپیمای پسابرجامی را وارد کشور کند.



RENA



PEUGEOT

چرایی ماندن رنو در آشفته‌بازار تحریم‌های ایران

## کجا بهتر از اینجا!

بابک وفایی

در روزهایی که بازار خودرو ایران در بهت و حیرت اعلام خروج پژو و سیتروئن از ایران بود و البته خبرهایی از خروج دیگر خودروسازان جهانی از ایران نیز به گوش می‌رسید و در شرایطی که تلاطم و افزایش قیمت افسارگسیخته خودروها تیر اول رسانه‌های کشور بود، یک خبر توانست ورق را برگرداند؛ کارلوس گون، مرد عبوس چندملیتی که سال‌ها است سکان مدیریت رنو را بر عهده دارد در مجمع سالیانه این شرکت و در حضور سهامداران رنو گفت: «ما ایران را ترک نخواهیم کرد، حتی اگر مجبور به کاهش فعالیت‌های خود شویم». همین خبر کوتاه توانست امید را به صنعت خودرو ایران بازگرداند و البته باعث شد مدیران وزارت صمت که تا قبل از آن منفعلانه شاهد وضعیت بازار بودند بار دیگر فاتحانه از موفقیت‌های خود در مذاکرات گذشته بارنو بگویند.

کارلوس گون در حالی خبر از ادامه همکاری با ایران می‌داد که تحریم‌های آمریکا این بار سخت‌تر و هوشمندانه‌تر از همیشه بود تا

«فرانسوی‌ها شرکای غیرقابل اعتمادی هستند» این جمله بارها در جریان مذاکرات هسته‌ای منتهی به برجام شنیده شد، جایی که فرانسوی‌ها در چند نوبت ناگهان مواضع خود را عوض کردند و برجام را از یک قدمی امضا به میز مذاکره بازگرداندند. در صنعت خودروسازی هم پژو رفتاری مشابه با ایران داشت و دقیقاً در روزهای سخت و جایی که به حضورش نیاز داشتیم پشت شرکای ایرانی را خالی کرد. در این میان اما شاید رنو یک استثنا باشد، شرکتی که پیش از این و در دور قبلی تحریم‌ها، چند روز پس از تحریم مستقیم صنعت خودروسازی کشورمان اعلام کرد در ایران می‌ماند و فعالیت‌هایش را توسعه می‌دهد و این بار هم پس از تهدیدهای ترامپ از عزم خود برای ماندن در ایران گفته است.

آیا باید از ماندن رنو شادمان باشیم یا این هم پرده دیگری از رفتار سیاسی فرانسوی‌ها با بازار بزرگ ایران است؟ پاسخ به این سؤال را شاید بتوان به زمان سپرد اما نشانه‌هایی هست که وضعیت را کمی پیچیده‌تر از ظاهر ساده ماندن این غول خودروساز فرانسوی در ایران می‌کند.

■ رنو عملا جایگاهی در بخشی از بزرگ‌ترین بازارهای خودرو جهان ندارد و موفقیتش بیشتر معطوف به بازارهای کوچک و نوظهور است جایی که مدیران ارشد رنو با ایده کسب سهم بازار و سرمایه‌گذاری برای آینده، خطر حضور را پذیرفته‌اند. اینجا است که مزیت بزرگ بازار ایران برای رنو مشخص می‌شود

■ بازاری مانند بازار ایران را می‌توان یک بازار بی‌دردسر (حداقل از نظر رقابت و محصولات) دانست. در بازارهای اروپایی نمی‌توان با محصولات قدیمی وارد میدان رقابت شد، اما در بازارهای در حال توسعه هنوز مجال عرضه محصولات قدیمی وجود دارد و نمونه این مسئله را می‌توان در طیف محصولات تولید شده رنو در بازار ایران دید

چشم نیامد و به دلایلی (که از سوی برخی به شیطنت‌های رقبای رنو نسبت داده می‌شود) رنو هیچ‌گاه نتوانست جایگاه اول خودروسازان خارجی در ایران را از آن خود کند و این در حالی بود که در مقابل، پژو هیچ‌یک از نکات مثبت رنو را در کارنامه ندارد.

هرچند یکی از اصلی‌ترین دلایل ماندن رنو (هرچند به شکل فعلی و با کاهش محسوس سطح تولید) بدون شک برنامه‌های این برند برای آینده بازار ایران است، اما در این میان نباید از جایگاه بالای بازار ایران در دنیای رنو چشم‌پوشی کرد، جایگاهی که باعث می‌شود جذابیت‌های بازار ایران برای این شرکت فرانسوی آن‌قدر زیاد باشد که حتی ریسک مواجهه با آمریکا را نیز بپذیرد.

احتمالا اگر اخبار رنو در جهان را دنبال کنید خبرهای زیادی مبنی بر موفقیت و صدرنشینی رنو در بازار کشورهای مختلف می‌شنوید، اما نباید فراموش کرد رنو عملا جایگاهی در بخشی از بزرگ‌ترین بازارهای خودرو جهان ندارد و موفقیتش بیشتر معطوف به بازارهای کوچک و نوظهور است، جایی که مدیران ارشد رنو با ایده کسب سهم بازار و سرمایه‌گذاری برای آینده، خطر حضور را پذیرفته‌اند و به این ترتیب با وجود جایگاه بالا در بازار، عملا به دلیل کوچک بودن این بازارها، حجم فروش چندان زیادی نیز به دست نمی‌آید.

رنو هرچند در سال‌های اخیر در بازار اروپا وضعیت نسبتا مطلوبی به دست آورده است و در فرانسه نیز به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازارهای خودرو در قاره سبز (سومین بازار بزرگ خودرو در قاره اروپا در سال ۲۰۱۷) با سهم بازار بیش از ۲۶ درصد وضعیت خوبی دارد، اما همچنان برای حفظ جایگاه خود در جهان و البته ادامه روند سودآوری، چشم به بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال شکوفایی دوخته است.

در حال حاضر، دو بازار چین و آمریکا به‌عنوان بزرگ‌ترین بازارهای خودرو در جهان، مقصد و قبله خودروسازان هستند؛ چراکه ظرفیت بالای این دو بازار باعث می‌شود با وجود رقابت سخت میان خودروسازان، حضور و موفقیت در هر یک از آنها تضمین‌کننده فعالیت‌های شرکت‌های خودروساز باشد، اما رنو عملا هردوی این بازارها از دست داده است. رنو سال‌ها است در بازار آمریکا حضور ندارد و هیچ چشم‌اندازی نیز

جایی که حتی شرکت‌هایی که فعالیت‌های در بازار ایالات متحده نداشتند هم از بیم سوختن در آتش خشم ترامپ، خروج از بازار یا کاهش سطح همکاری‌ها را آغاز کردند. در این شرایط اما رنو اعلام کرد در ایران باقی خواهند ماند، با لحنی که معمولا کمتر از فرانسوی‌های محافظه‌کار و سیاسی می‌بینم.

رنو هرچند منافع مستقیمی در آمریکا ندارد، اما شرکا و شرکت‌های زیرمجموعه‌اش، نیسان و میتسوبیshi در این بازار حاضر هستند و این مسئله می‌تواند برای این گروه دردسرساز شود تا جایی که حتی بعضی از منابع، از ریسک تحریم شخص کارلوس گون خبر می‌دانند. در کنار این‌ها، رنو برای انتقال پول و تامین سرمایه خود به شبکه بانکی بین‌المللی متصل است، جایی که می‌تواند عامل قدرت خزانهداری آمریکا برای تهدید هر شرکتی باشد.

اما چرا رنو با همه ریسک‌ها، از ادامه حضور در ایران خبر می‌دهد؟ این پرسشی است که در ادامه به آن خواهیم پرداخت تا مشخص شود ماندن این شرکت بیش از آنکه ثمره مدیریت مدیران خودرویی و دولتی ایران باشد، ناشی از هوشمندی همراه با سیاست رنویی‌هاست.

### جایگاه ایران در دنیای رنو

بدون‌شک یکی از اصلی‌ترین دلایل رنو برای اعلام خبر ماندنش در ایران (آن‌هم در شرایط پیچیده و بحرانی تحریم‌های آمریکا) امید این شرکت به آینده خود در بازار ایران باشد، بازاری که شاید این بار به رقیب سنتی رنو (پژو) پشت کند.

رنویی‌ها دیرتر از رقیب خود پژو وارد بازار ایران شدند و دردسرهای بسیار بیشتری هم کشیدند و عملا هیچ‌گاه شرکت محبوب شرکای ایرانی (به‌طور دقیق بخوانید ایران‌خودرو و وزارت صمت) نبودند. آنها البته در چندین نوبت تلاش کردند حسن‌نیت خود را ثابت کنند و نمونه آن را می‌توان در انتقال فناوری قطعه‌سازی، اتصال قطعه‌سازان ایرانی به شرکت‌های بین‌المللی، اجازة و همراهی با شرکت‌های ایرانی برای تغییرات در پلت‌فرم محصولات و تولید خودرو جدید و مهم‌تر از آن، همراهی در دور قبلی تحریم‌های بین‌المللی و ماندنشان در ایران و حتی توسعه فعالیت‌ها دید.

همه این‌ها اما از سوی طرف ایرانی چندان به



**■ رنو اکنون محصولات خانواده X۹۰ را در بازار ایران تولید می‌کند، خودروهایی که بیش از یک دهه پیش به بازارهای جهانی عرضه شده و اکنون حتی در بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز با نسل دوم جایگزین شده‌اند، اما هنوز هم در کشورمان با وجود تولید حدود ۴۰۰ هزار دستگاه از انواع محصولات این خانواده، شاهد عرضه مدل‌های نسل اول آن هستیم**

**■ درخواست رنو برای تسویه حساب فوری طرف ایرانی (شنیده‌ها حاکی از بدهی چند صد میلیون یورویی است) نشانه‌ای از در پیش بودن روزهای سخت‌تر است، روزهایی که انتقال پول از ایران در نظام بانکی جهان در بسیاری مواقع ناممکن باشد**

برای حضور مستقیم در این بازار ترسیم نشده است. سال گذشته بیش از ۶ میلیون دستگاه خودرو در بازار آمریکا به فروش رسیده است که سهم رنو در این میان صفر بوده است. وضعیت در چین به‌عنوان بزرگ‌ترین بازار خودرو جهان بدتر هم هست؛ چراکه در سال گذشته میلادی در این کشور نزدیک به ۲۵ میلیون دستگاه خودرو به فروش رسید که سهم رنو در این میان کمتر از نیم درصد بود.

وضعیت در دیگر بازارهای بزرگ دنیا نیز کم‌وبیش مشابه است تا در نهایت رنو برای افزایش ظرفیت تولید و حفظ سهم خود چشم به بازارهای نوظهور داشته باشد و اینجا است که مزیت بزرگ بازار ایران برای رنو مشخص می‌شود.

برای بررسی وضعیت ایران در دنیای رنو، بد نیست نگاهی به گزارش مالی رنو در سه‌ماهه نخست سال جاری میلادی داشته باشیم، جایی که نام ایران در بین ۱۵ بازار برتر رنو در جهان دیده می‌شود و همین مسئله به‌تنهایی می‌تواند نشانه‌ای از اهمیت ایران در دنیای رنو باشد. بر اساس آمار اعلام شده از سوی رنو، در سه‌ماهه نخست سال ۲۰۱۸ میلادی، ایران هشتمین بازار بزرگ رنو در جهان بوده است و رنو در این مدت توانسته سهم بازار ۸/۳ درصدی را در ایران از آن خود کند.

جایگاه ایران در رتبه هشتم بزرگ‌ترین بازارهای رنو در مدت مورد بررسی در شرایطی اتفاق می‌افتد که در رتبه‌های پایین‌تر، کشورهایی مانند انگلستان، ترکیه، چین و هند قرار گرفته‌اند و این در شرایطی است که رنو سرمایه‌گذاری‌های بسیار زیادی در این بازارها کرده و مهم‌تر اینکه ظرفیت بازار کشورهایی مانند انگلستان، چین و هند، چندین برابر ایران است.

با در نظر گرفتن مجموع این عوامل می‌توان به جایگاه بالای بازار ایران برای محصولات رنو پی برد و بی‌دلیل نیست که رنو می‌خواهد همچنان به فعالیتش هرچند به شکل محدود در این بازار ادامه دهد.

### بازاری بی‌دردسر برای محصولات قدیمی

خودروسازان بزرگ جهان در بازارهای بین‌المللی رقابت تنگاتنگی برای کسب سهم بازار دارند و خودروهای جدید اصلی‌ترین اسلحه آنها در این جنگ است. رنو نیز در بازارهای کشورهای

پیشرفته اروپایی درگیر چنین جدالی هست و گاهی برای حفظ بازار و افزایش تیراژ تولید محصولات ناچار می‌شود محصولات را با سود بسیار کم به فروش برساند تا بتواند سهم بازار خود را حفظ کند.

به‌عنوان مثال در فرانسه، رنو باید با شرکت‌های هم‌وطنش پژو و سیتروئن و البته انبوهی از برندهای جهانی، از جمله فولکس‌واگن و فیات و ... بجنگد. وضعیت در بازارهای خارج فرانسه بدتر هم هست؛ چراکه در بازارهای اروپای غربی، تسلط آلمانی‌ها حتی بیشتر است و همین مسئله روند کار را دشوار می‌کند.

در مقابل اما بازاری مانند ایران را می‌توان یک بازار بی‌دردسر (حداقل در بعد رقابت و محصولات) دانست و همین مسئله به جذابیت‌های بازار ایران برای رنو می‌افزاید. تولید محصول جدید در صنعت خودرو هزینه‌های اولیه چند صد میلیون یورویی دارد که تنها در تیراژ تولید بالا سرشکن خواهد شد و به همین دلیل محصولات قدیمی سودآوری بالاتری دارند چراکه هزینه‌های اولیه طراحی و توسعه آنها در سال‌های نخست سر به سر شده و پس از آن، روند سودآوری آغاز می‌شود. طبیعی است نمی‌توان در بازارهای اروپایی با محصولات قدیمی وارد میدان رقابت شد، اما در بازارهای در حال توسعه هنوز فضای بزرگی برای عرضه محصولات قدیمی وجود دارد و نمونه این مسئله را می‌توان در طیف محصولات تولید شده رنو در بازار ایران دید.

رنو هم‌اکنون محصولات خانواده X90 را در بازار ایران تولید می‌کند، خودروهایی که بیش از یک دهه پیش به بازارهای جهانی عرضه شده و اکنون حتی در بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز با نسل دوم جایگزین شده‌اند، اما هنوز هم در کشورمان با وجود تولید حدود ۴۰۰ هزار دستگاه از انواع محصولات این خانواده، شاهد عرضه مدل‌های نسل اول آن هستیم.

البته عرضه نسل اول این خودرو در بازار ایران را نمی‌توان یکسره به حساب فرانسوی‌ها گذاشت؛ چراکه قطعه‌سازان ایرانی نیز ترجیح می‌دهند در بازار انحصاری ایران همچنان از قالب‌های ساخته شده پیشین سودآوری کنند و از سوی شرکای ایرانی رنو هم عزمی برای تولید نسل جدید دیده نمی‌شود چراکه مدل‌های موجود هم همچنان طرفداران زیادی در بازار دارند و صف خرید چندماهه برایشان

■ در حالی که صنعت خودروسازی و مدیران ارشد صنعتی کشور در میان اخبار بد بازار خودرو کشور، دلخوش به پیغام کوتاه مدیرعامل رنو مبنی بر ماندن در بازار ایران بودند، پیغام رنو به طرف ایرانی مبنی بر تسویه حساب مالی، خواب بسیاری را آشفته کرد تا جایی که خیلی‌ها آن را نشانه‌ای از عزم رنو برای رفتن دانستند

دیگر از فعالیت‌های خود، مسئول تنظیم روابط مالی میان رنو و شرکای ایرانی است و در این میان باید هزینه فروش مجموعه قطعات CKD عرضه شده به ایران خودرو و سایپا را دریافت کند، امری که همیشه با موانع بسیار زیادی همراه بوده و تقریباً همیشه این دو شرکت بدهی سنگینی به رنو پارس و رنو داشته‌اند.

در این فرآیند همواره طرف‌های ایرانی به «رنو پارس» و در نهایت رنو بدهی مالی دارد که رقم آن هرچند هیچ‌گاه به صورت دقیق اعلام نشده است، اما بررسی‌ها و شنیده‌ها از ارقامی چند صد میلیون یورویی حکایت دارد که به‌ویژه در دوران تحریم‌های پیشین و قبل از برجام، به اوج خود رسیده بود. هرچند رنو ریسک چنین طلب سنگینی را از ایران پذیرفته تا بتواند بازار خودرو کشور را به دست آورد، اما طبیعی است باید به دنبال دریافت پول خود از طرف‌های ایرانی باشد و اینجا است که ترس از تحریم‌ها خود را نشان می‌دهد.

درخواست رنو برای تسویه حساب فوری طرف

دیده می‌شود. طبیعتاً رنو هم ترجیح می‌دهد همچنان همین شکل رابطه را حفظ کند تا بتواند بازاری برای تولیدات قدیمی‌تر خود بیابد به‌ویژه آنکه همکاری این شرکت با ماهیندار هند به‌عنوان یکی از آخرین بازارهایی که نسل قبلی لوگان را تولید می‌کرد نیز متوقف شده است و به این ترتیب رنو برای راضی نگه داشتن قطعه‌سازانش همچنان می‌تواند بر روی بازار ایران (در کنار محصولات عرضه شده در روسیه) حساب کند.

### پول‌هایم را پس بده!

در حالی که صنعت خودروسازی و مدیران ارشد صنعتی کشورمان در میان اخبار بد بازار خودرو کشور، دلخوش به پیغام کوتاه کارلوس گون، مدیرعامل رنو مبنی بر ماندن در بازار ایران بودند، خبر پیغام رنو به رنو پارس مبنی بر درخواست طرف فرانسوی از طرف ایرانی برای تسویه حساب مالی بر سر تامین قطعات خواب بسیاری را آشفته کرد تا جایی که خیلی‌ها آن را نشانه‌ای از عزم رنو برای رفتن دانستند.

ایرانی را می‌توان نشانه‌ای از در پیش بودن

روزهای سخت‌تر دانست، روزهایی که انتقال پول از ایران در نظام بانکی جهان در شرایط تحریم‌های آمریکا بسیار دشوار، پرهزینه و در بسیاری مواقع ناممکن باشد و طبیعی است رنو هم نمی‌خواهد بیش از این پولش را در اختیار ایرانی‌ها بگذارد. البته رنو با چنین مشکلاتی بیگانه نیست؛ چراکه در دور قبلی تحریم‌ها و در اوایل دهه ۹۰ شمسی هم رنو حجم بالایی مطالبات از طرف ایرانی داشت که البته در آن زمان به‌صورت ریال در بانک‌های ایران نگهداری می‌شد، اما امکان انتقالش وجود نداشت و بدتر اینکه تحت تأثیر نوسانات ارزی در دولت احمدی‌نژاد، ناگهان ارزش پول رنو در ایران به حدود نصف رسید. کارلوس گون نمی‌خواهد بار دیگر شاهد چنین اتفاقی باشد و به همین دلیل هم درخواست تسویه حساب فوری با طرف ایرانی را کرده تا پیش از آغاز تحریم‌های سنگین، حداقل بخشی از طلبش را به دست آورد.

**RAHBANAN**  
INTERNATIONAL TRANSPORT

**TRANSPORT IS ART**

95, North Kheradmand St.  
Karimkhan Zand Blvd. Tehran, Iran

www.rahbanan.com  
(+9821) 88825901  
tehran@rahbanan.com

رویه کاری رنو در بازار ایران از ابتدا رویه‌ای متفاوت از سایر بازارها بوده است. این شرکت در شراکت با سازمان گسترش، ایران خودرو و سایپا، شرکت «رنو پارس» را (با سهام ۵۱ درصدی رنو) تاسیس کرد که امور مربوط به تولید خودروها در ایران را مدیریت کند. رنو پارس در این میان وظیفه تامین قطعات خودروهای تولید شده در ایران را نیز بر عهده دارد و عملاً دو شرکت ایران خودرو و سایپا، مجموعه قطعات موردنیاز برای تولید یک خودرو را از این شرکت دریافت کرده و با نظارت مهندسان «رنو پارس» و در خطوط تولید خود، اقدام به تولید خودرو می‌کنند. بخشی از قطعات موردنیاز برای تولید خودرو توسط «رنو پارس» از تولیدکنندگان داخلی تامین می‌شود و بخشی دیگر (به‌ویژه برای محصولات جدیدتر مانند ساندرو و استپ‌وی) از طرف رنو فرانسه. در مقابل رنو پارس به‌عنوان بخشی

■ در بیانیه رسمی رنو در زمینه ادامه حضور در ایران، به «کاهش سطح فعالیت‌ها» در صورت لزوم اشاره شده است اما بر اساس اطلاعات به دست آمده، رنو حتی پیش از سخت شدن حلقه محاصره عملا سطح فعالیت‌های خود در ایران را به پایین‌ترین حد رسانده و قصد دارد از محل موجودی قطعات خود در ایران که حدود ۴۰ هزار مجموعه CKD است، روند تولید را تا پایان سال ادامه دهد

برای بازار ایران دارد که در آن نقل و انتقال پول دیده نشده است و ترجیح می‌دهد حتی به قیمت سرشاخ شدن با طرف‌های ایرانی، به هر شکل ممکن بخشی از موجودی مالی را از بازار ایران خارج کند تا حتی اگر تحت تأثیر تحریم‌های بانکی نتوانست در ادامه و برای مدت نامعلوم پولی از ایران خارج کند حداقل چندان متضرر نشده باشد.

### راهی برای فرار از خطرات

در بیانیه رسمی رنو در زمینه ماندن این شرکت در ایران به «کاهش سطح فعالیت‌ها» در صورت لزوم اشاره شده است، عبارتی بسیار هوشمندانه که البته در پس آن مسائل زیادی نهفته است. کارلوس گون در بیانیه خود گفته بود در صورت لزوم و در شرایط سخت شدن تحریم‌ها فعالیت‌های خود را در ایران کاهش خواهد داد، اما بر اساس اطلاعات به دست آمده، این شرکت حتی پیش از سخت شدن حلقه محاصره، عملا سطح فعالیت‌های خود در ایران را به پایین‌ترین سطح رسانده است.

رنو از آغاز سال جاری تاکنون حدود ۵۵ هزار دستگاه انواع محصولاتش را در ایران تولید کرده است و بر اساس برنامه‌ریزی‌ها قرار بود در بدترین شرایط ظرفیت تولید سالیانه در سال جاری رقمی بین ۱۶۰ تا ۱۷۰ هزار دستگاه باشد. اکنون اما برنامه‌ریزی‌ها تغییر کرده است و رنو قصد دارد از محل موجودی قطعات خود در ایران که حدود ۴۰ هزار مجموعه CKD است، روند تولید را در سطح پایین و تا پایان سال ادامه دهد. تا اینجای کار شاید روند امور طبیعی باشد اما نکته ماجرا آنجا است که رنو با این سیاست، عملا توانسته از یک سو جای پای خود را در ایران حفظ کند و دل طرف‌های ایرانی را به دست آورد و هم خود را از تیررس تحریم‌های آمریکا دور نگاهدارد.

از یک طرف با وجود شرایط بسیار طاقت‌فرسای تحریم‌ها که باعث خروج رقیب رنو از ایران شده، این شرکت می‌تواند به تولید خود ادامه دهد و از سوی دیگر اگر از سوی آمریکا برای کار با ایران مورد مواخذه قرار گیرد می‌تواند به عدم تراکنش مالی با ایران در دوران پس از آغاز تحریم‌ها استناد کند و به این ترتیب هم خود و هم دو شرکت دیگر زیرمجموعه‌اش، نیسان و

میتسوبی‌شی را که اتفاقا حضور پررنگی در آمریکا دارند، از تیررس تحریم‌های احتمالی نجات دهد. به این ترتیب رنو پارس با موجودی قطعات خود می‌تواند برای مدتی (احتمالا تا پایان سال) روند تولید خود را در سطح پایین ادامه دهد اما مشخص نیست بعد از آن روند ادامه کاری میان شرکای ایرانی و رنو چگونه خواهد بود. با چنین دیدگاهی می‌توان تقاضای رنو برای تسویه حساب با شریک ایرانی پیش از آغاز تحریم‌ها را هم توجیه کرد.

### سرنوشت جوینت ونچر رنو

#### به کجا خواهد رسید؟

در شرایطی که رنویی‌ها از کاهش سطح همکاری‌ها در ایران خبر داده‌اند و البته همچنان پروژه نیمه‌تمامی برای ایجاد یک جوینت ونچر در ایران و تولید خودرو بدون وابستگی به شرکای ایرانی را دارند، آغاز تحریم‌ها می‌تواند خط قرمزی بر روند پیشرفت این پروژه بکشد. حتی پیش از مطرح شدن تحریم‌ها نیز روند اجرای پروژه جوینت ونچر رنو، تحت تأثیر عوامل مختلف که مهم‌ترین آن ممانعت سایا از انتقال بن‌رو به جوینت ونچر بود سرنوشت مشخصی نداشت و تاخیرهای زیادی در اجرایی شدن آن به وجود آمده بود اما اینک به نظر می‌رسد اجرای آن را باید حداقل تا پایان تحریم‌ها به فراموشی سپرد.

رنو برای پیشبرد این پروژه باید علاوه بر ورود فناوری و دانش فنی به پروژه، مبالغی نیز به آن تزریق می‌کرد که در شرایط عادی نیز با توجه به روند کار شرکای ایرانی در اجرای آن تردید داشت اما اینک رنو غیر از مشکلات عادی باید بر تحریم‌های آمریکا نیز غلبه کند. با سختگیری‌های آمریکا بر شبکه بانکی جهان، نقل و انتقال مالی به ایران بسیار دشوار و تا حد زیادی غیرممکن خواهد بود.

بازار ایران هرچند بازار مهمی برای رنو است، اما قطعاً مدیران این شرکت حاضر نیستند ریسک سنگین تحریم‌های آمریکا را بپذیرند و طبیعی است ترجیح می‌دهند بدون سرشاخ شدن با آمریکا و نظام بانکی جهان به فعالیت‌های خود در بازارهای دیگر ادامه دهند و در بازار ایران به صورت چراغ خاموش و در تیراز تولید محدود به کار ادامه دهند.

شاید در ابتدا میان وعده ماندن رنو در ایران و درخواست وصول مطالبات از شرکای ایرانی تعارضی دیده شود اما می‌توان وعده ماندن را به عنوان ترفندی برای دستیابی به مطالبات دانست. رنو قصد دارد از این طریق و در روزهایی که پژو و سیتروئن با پشت کردن به بازار ایران به صورت رسمی خروج خود را اعلام کرده‌اند خود را در قامت شریک خوب نشان دهد، اما طبیعی است که به عنوان شریک خوب، مطالباتی هم دارد. رنو برای روزهای سخت تحریم برنامه‌هایی



## تاکید رییس اتاق پاریس به تلاش پژو برای ماندن در ایران

رییس اتاق پاریس گفت: «رابطه دو اتاق پاریس و ایران بسیار طولانی و دارای قدمت است. دویار طی یکسال گذشته به ایران آمد. ۱۵ شرکت تجاری نیز در این سفر حضور داشتند. شرکت‌های کوچک و متوسط هم جزو اعضای هیأت بودند و برای همکاری با ایران آمادگی دارند.»

دیدیه کلینگ در این دیدار با اعضای اتاق بازرگانی ایران با اشاره به خروج آمریکا از برجام گفت: «ما راه‌حل‌هایی برای توسعه همکاری داریم. انتظار داریم اروپا سریع‌تر گام‌های عملی را بردارد و در مقابل آمریکا بایستد. اروپا نباید تحت تسلیم آمریکا قرار بگیرد. در نشست‌هایی که با مدیران کل مربوطه وزارت خارجه فرانسه داشتیم تاکید کردم که ما آماده توسعه همکاری با ایران هستیم.»

او اظهار داشت: «اروپا به دنبال بسته پیشنهادی برای توسعه همکاری با ایران است. یکی از راهکارها تأسیس بانکی است که با پولی غیر از دلار کار کند تا مشکلات فعلی را نداشته باشیم. بعد از مسائل اخیر با مدیران پژو نیز صحبت کردم. ایران بعد از چین بزرگترین بازار تجاری پژو محسوب می‌شود و بنابراین حضور در بازار ایران برای آن‌ها هم بسیار مهم است.»

دیدیه کلینگ گفت: «ما ۶۶۰۰ عضو در اتاق بازرگانی پاریس داریم و باید روی اینها برای توسعه همکاری سرمایه‌گذاری کنیم. تمام تلاش‌مان را برای اینکار به کار خواهیم گرفت. ضمن اینکه نقطه قوت ما شناسایی و معرفی شرکت‌های کوچک و متوسط برای همکاری با ایران است تا این شرکت‌ها در حوزه مبادله مواد و محصولات می‌توانند با ایران همکاری کنند، وارد عمل شوند. در واقع این یک نمونه است که ما می‌توانیم روابط تجاری با ایران را توسعه دهیم.»

در خیر دیگری، یک مسئول فرانسوی که خواست نامش فاش نشود، در گفت‌وگو با رادیو بین‌المللی فرانسه گفت که شرکت خودروسازی پژو تلاش می‌کند چراغ خاموش در ایران باقی بماند.

خبرگزاری فرانسه نیز در گزارشی به تلاش‌های دو شرکت مهم خودروسازی این کشور، یعنی رنو و پژو برای باقی ماندن در بازار ایران، که یک بازار حیاتی برای این دو شرکت محسوب می‌شود، پرداخت. این در حالی است که وزیر دارایی فرانسه در مصاحبه با شبکه رادیویی «مونت کارلو» این کشور اذعان کرد: «با اعمال تحریم‌های ثانویه آمریکا و مانع‌تراشی در سیستم بانکی، اغلب شرکت‌های فرانسوی دیگر قادر به ادامه حضور در ایران نخواهند بود.»

به گفته برونو لومر، مشاغل فرانسوی باید در ازای کالاها و تولیداتشان در ایران، وجهی دریافت کنند، اما به دلیل عدم دسترسی به موسسات مالی مستقل یا دولت‌های اروپایی، این امر امکان‌پذیر نیست بنابراین آنها هم قادر به ماندن در ایران نخواهند بود.

در همین خصوص، رییس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی می‌گوید اظهارات اخیر مدیرعامل رنو مبنی بر آنکه این شرکت علی‌رغم تحریم‌های آمریکا به فعالیت‌های خود در ایران ادامه خواهد داد تأثیرات مثبتی بر تصمیم‌گیری دیگر خودروسازان خارجی فعال در ایران دارد.

محمد رضا نجفی‌منش افزود: «آن طور که ما اطلاع داریم پژوسیتروئن نیز قلباً مایل به ترک ایران نیست و تمایل دارد به همکاری خود با خودروسازان ایرانی ادامه دهد.»

وی در پاسخ به اینکه چرا دو خودروساز فرانسوی موضع‌گیری متفاوتی در قبال همکاری با ایران داشته‌اند، اظهار کرد: «این موضوع که پژوسیتروئن اخیراً اعلام کرد تا گرفتن مجوز از آمریکا فعالیت‌های خود را تعلیق می‌کند به معنای لغو فعالیت‌ها در ایران نیست بلکه به معنای خریدن زمان برای یافتن راهکارهایی برای در امان ماندن از فشار آمریکایی‌ها است.»

نجفی‌منش با بیان اینکه در واقع پژوسیتروئن و رنو یک حرف را با زبان‌های مختلف بیان کرده‌اند، تصریح کرد: «رنو گفته حتی اگر مجبور به کاهش فعالیت شود در ایران می‌ماند و پژوسیتروئن هم گفته فعلاً فعالیت‌ها را تعلیق می‌کند تا راهی برای ادامه همکاری پیدا کند. از نظر عرف بین‌المللی معنای این دو حرف یکی است و نشان می‌دهد که هیچ کدام از خودروسازان فرانسوی قلباً تمایلی به ترک ایران ندارند.»

وی خاطر نشان کرد: «البته فشارهای آمریکا بسیار زیاد است و می‌طلبد که مسوولان مرتبط از جمله وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت امور خارجه راهی برای مقابله با این فشارها بیابند.»





## حمل و نقل روسیه در خدمت جام جهانی ۲۰۱۸

# میراث ماندگار

جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه در ۱۱ شهر مختلف با فاصله میانگین ۵۰۰ کیلومتر بین آنها و در ۱۲ استادیوم (۲ استادیوم در مسکو و بقیه در ۱۰ شهر دیگر) برگزار شد. میانگین فاصله بین شهرها ۴۰۰ مایل و فاصله بین غربی‌ترین شهر روسیه یعنی یکتاترینبورگ و کالینینگراد به عنوان شرقی‌ترین شهر روسیه، ۲۰۰۰ مایل است. به اعتقاد مسئولان روسیه و کارشناسان حمل و نقل، به هنگام وجود چنین فاصله‌هایی نیاز به رویکرد خاصی برای سازماندهی حمل و نقل در برگزاری مسابقات جام جهانی وجود دارد؛ بنابراین آماده‌سازی و توسعه تسهیلات حمل و نقل در این راستا ضروری به نظر می‌رسید.

روسیه به منظور برگزاری مسابقات فوتبال جام جهانی ۲۰۱۸، ۶۶۴/۷ میلیارد روبل (حدود ۱۰ میلیارد دلار) به توسعه زیرساخت‌های ضروری جام جهانی تخصیص داد که نصف این مبلغ یعنی ۵ میلیارد دلار معادل ۳۳۷/۴ میلیارد روبل برای

در برگزاری رویدادهای مهم ورزشی مانند جام جهانی فوتبال، تامین نیازهای حمل و نقل در جابه‌جایی مناسب، سریع و ایمن تماشاگران، بازیکنان و مسئولان برگزاری مسابقات از جمله مهم‌ترین چالش‌های کشور میزبان به شمار می‌رود. از این رو مراحل عملیاتی برای آماده‌سازی کیفی و به موقع زیرساخت‌های حمل و نقل از چند سال قبل از برگزاری مسابقات در کشور مربوطه شروع می‌شود. هر چند میزبانی جام جهانی همواره نتیجه مطلوبی برای کشور میزبان نداشته و بعضاً هزینه‌های سرمایه‌گذاری در این خصوص فراتر از منافع آن بوده است؛ اما یکی از نتایج مثبت برگزاری هر رویداد ورزشی در مقیاس بزرگ، میراث بلندمدتی است که در زمینه توسعه حمل و نقل آن کشور به جا می‌ماند. در ادامه جزئیات مربوط به میزان سرمایه‌گذاری و عملکرد بخش حمل و نقل کشور روسیه را در برگزاری مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ می‌خوانید.

■ روسیه به منظور برگزاری جام جهانی فوتبال ۲۰۱۸، مبلغ ۶۶۴/۷ میلیارد روبل (حدود ۱۰ میلیارد دلار) به توسعه زیرساخت‌های ضروری این مسابقات اختصاص داد که نصف این مبلغ برای توسعه زیرساخت‌های حمل و صدها میلیون دلار برای مدرن کردن شبکه جاده‌ای و اتصال شهرها به یکدیگر هزینه شده است

۲۰۱۸ به منظور انجام مسئولیت‌های حمل و نقل ایجاد شد. سطح مدیریتی دیگر، مرکز مدیریت حمل و نقل مسافر شهری (CPTMC) است که ایجاد این مرکز از حقوق و اختیارات مسئولان محلی و فدرال روسیه است.

الگوی خاص مدیریت حمل و نقل مسافر، به جای آن که با تصمیم‌گیری، نظارت و هماهنگی کامل سیستم مدیریت ترافیک مسافری جام جهانی ۲۰۱۸ باری بر دوش مرکز فدرال بگذارد، امکان انعطاف‌پذیری در پاسخگویی به رویدادهای محلی را فراهم می‌کند؛ بنابراین دو سطح مدیریتی اشاره شده در سیستم متمرکز مدیریت ترافیک مسافری باید منطقی و عاقلانه باشد.

مرکز مدیریت حمل و نقل مسافری فدرال روسیه، برنامه‌ریزی حمل و نقل تاکتیکی و استراتژیکی برای نظارت بر انجام سیستم‌های حمل و نقل برون‌شهری و همچنین مدیریت عملیاتی وسایل نقلیه، ویژه جابه‌جایی افراد فیفا را بر عهده داشت. شناسایی شرایط اضطراری در عملیات جابه‌جایی برون‌شهری نیز از وظایف و خدمات این بخش به حساب می‌آید. مرکز مدیریت حمل و نقل مسافری فدرال روسیه حتی فعالیت خود را بعد از جام جهانی نیز ادامه خواهد داد. وظایف این مرکز در مراحل آماده‌سازی جام جهانی ۲۰۱۸، توسط هیأت مدیره بخش حمل و نقل فیفا تعیین شد که شامل موارد زیر است:

- برنامه‌ریزی کلی حمل و نقل به کمک سازمان‌های صاحب‌اختیار در فیفا و با شناسایی ظرفیت حمل و وسایل نقلیه و ظرفیت زیرساخت‌های حمل و نقل برون‌شهری؛

- نظارت بر آماده‌سازی زیرساخت‌های حمل و نقل برون‌شهری در برگزاری جام جهانی ۲۰۱۸؛

- نظارت بالقوه بر طرح اصلی حمل و نقل بر اساس تحلیلی از داده‌های مربوط به بلیت‌های رزرو شده در جام جهانی ۲۰۱۸؛

- توسعه استانداردهای مدیریتی داده و تعویض بین اجزای سیستم حمل و نقل هوشمند در شهرهای میزبان جام جهانی؛

- تقسیم وظیفه نظارت بر تقاضای ترافیک در بین وسایل نقلیه برون‌شهری و مدیریت عملیاتی در مواقع اضطراری؛

- تعامل بین مراکز مدیریت ترافیک شهری در زمینه استفاده از وسایل نقلیه مختلف؛

- هماهنگ‌سازی بین ظرفیت حمل و وسایل نقلیه

توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل و صدها میلیون دلار برای مدرن کردن شبکه‌های جاده‌ای و اتصال شهرها به یکدیگر، هزینه شده است.

البته به دلیل بحران اقتصادی که در روسیه در جریان است، بودجه کل کشور در سال جاری حدود دو برابر کاهش پیدا کرده و سهم بودجه حمل و نقل نیز بدون تغییر مانده بود. از این رو به‌رغم سرمایه‌گذاری‌های دولت در بهبود زیرساخت‌های حمل و نقل، بودجه کافی برای بهبود قابل ملاحظه در کیفیت این زیرساخت‌ها وجود نداشت. لذا بودجه تخصیص داده شده به این بخش، صرف بازسازی و ساخت بیش از ۱۰۰ تسهیلات حمل و نقل از جمله زیرسازای فرودگاه و شبکه‌های جاده‌ای به عنوان بالاترین اولویت دولت شد.

به گزارش مجمع جهانی اقتصاد، روسیه در زمینه کیفیت لجستیک و زیرساخت حمل و نقل، از بین ۱۴۸ کشور دنیا رتبه نود و سوم را به خود اختصاص داده است. در عین حال، باید گفت که بحران اقتصادی روسیه نیز بر این موضوع در سال‌های اخیر تأثیرگذار بوده است.

### بهبود مدیریت متمرکز

#### ترافیک مسافران

تجارب بین‌المللی نشان می‌دهد که در طول برگزاری مسابقات ورزشی بزرگ از جمله مسابقات فوتبال اروپا، جام جهانی و بازی‌های المپیک، معمولاً از سیستم متمرکز واحد برای مدیریت ترافیک مسافران استفاده می‌شود. وظایف انجام شده در سیستم متمرکز واحد برای مدیریت ترافیک مسافران در طول برگزاری رخدادهای ورزشی مهم در سطح شهرهای کشور برگزارکننده مسابقات با یکدیگر تفاوت دارند. در جام جهانی ۲۰۱۸، از دو سطح مدیریتی شامل مرکز مدیریت حمل و نقل مسافری فدرال (FPMT) و مرکز مدیریت حمل و نقل مسافر شهری (CPTMC)، به عنوان بهترین روش‌های سیستم مدیریت ترافیک مسافری استفاده شد.

مرکز مدیریت حمل و نقل مسافری فدرال، مسئول حمل و نقل بین‌شهری و بین‌المللی است. ایجاد این مرکز از حقوق و اختیارات مدیر اجرایی فدرال است. مرکز مدیریت حمل و نقل مسافری فدرال به عنوان واحد سازماندهی کمیته «روسیه-۲۰۱۸» و در چارچوب آماده‌سازی و هدایت جام جهانی





شهری، منطقه‌ای و سازمان‌های درگیر برنامه‌ریزی و اجرای حمل‌ونقل مسافری از جمله پلیس ترافیک، رئیس امور داخلی فدراسیون روسیه، مسئولان شهرهای میزبان برگزاری مسابقات و بخش‌های حمل‌ونقل شهری؛

- نظارت بی‌وقفه بر ترافیک مرتبط با مسابقات و نظارت بر حمل‌ونقل در حوزه مسئولیت مراکز مدیریت حمل‌ونقل شهری؛

- طراحی و مدیریت حمل‌ونقل شهری مخاطبان مختلف جام جهانی؛

- کنترل عملکرد جابه‌جایی مسافران در مواقع اضطراری در طول برگزاری مسابقات در حوزه مسئولیت؛

- تدارک و هماهنگی مسیرهای جبران به هنگام وجود ضعف و کمبود در عملکرد وسایل نقلیه‌ها؛

- کنترل و نظارت مستمر فضاهای پارک اختصاص یافته به وسایل نقلیه.

### حمل‌ونقل عمومی و پارکینگ‌ها

به طور کلی فیفا توجه ویژه‌ای به موضوع حمل‌ونقل در برگزاری مسابقات جام جهانی

برون‌شهری در دسترس و نیاز به وسایل نقلیه جدید؛

- آماده‌سازی و انتقال داده‌های اولیه به منظور پوشش حجم جابه‌جایی بیشتر مسافران در شهرهای میزبان.

مرکز مدیریت حمل‌ونقل مسافری فدرال روسیه در طول برگزاری جام جهانی ۲۰۱۸ به عنوان مرکز نظارت و مدیریت عملیاتی فرآیند حمل‌ونقل در مواقع اضطراری عمل کرد. در چنین مواردی، این مرکز به معنی ایجاد سیستم حمل‌ونقل جدید برای جایگزینی با سیستم‌های موجود نیست، بلکه بر جریان مسافری به هنگام آماده‌سازی مسابقات جام جهانی و برگزاری آن نظارت می‌کند.

مراکز مدیریت حمل‌ونقل شهری (CPTMC) نیز از بخش‌های اصلی سیستم مدیریت حمل‌ونقل مسافری چند مدله متمرکزی هستند که مسئول عملکرد مدیریت حمل‌ونقل مسافری در شهرهای میزبان مسابقات جام جهانی به شمار می‌روند. وظایف این مرکز در برگزاری مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ به شرح زیر است:

- هماهنگی فعالیت افراد مرتبط و مسئولان

■ مرکز مدیریت حمل‌ونقل مسافری فدرال روسیه، در زمان برگزاری مسابقات به عنوان مرکز نظارت و مدیریت عملیاتی فرآیند حمل‌ونقل در مواقع اضطراری عمل کرد. این مرکز به معنی ایجاد سیستم حمل‌ونقل جدید برای جایگزینی با سیستم‌های موجود نیست بلکه بر جریان مسافری به هنگام آماده‌سازی مسابقات و برگزاری آن نظارت می‌کند

■ مرکز مدیریت حمل  
مسافری فدرال روسیه،  
برنامه‌ریزی حمل و نقل  
تاکتیکی و استراتژیکی  
جهت نظارت بر  
حمل و نقل برون شهری  
و همچنین مدیریت  
عملیاتی وسایل نقلیه،  
ویژه جابجایی پرسنل  
فیفا را بر عهده داشت.  
شناسایی شرایط  
اضطراری در عملیات  
جابجایی برون شهری  
نیز از وظایف و خدمات  
این بخش بود

ملاحظات الزامات ترافیکی احتیاج دارد که سازمان سیستم حمل و نقل عمومی کشور میزبان باید از قبل برای ایجاد فضای پارک مناسب در مجاورت استادیوم‌های ورزشی و توسعه موثر این فضاها برنامه‌ریزی کند.

به طور ایده‌آل، فضای پارک اختصاص یافته برای وسایل حمل و نقل عمومی در اطراف استادیوم باید بر حسب نوع وسیله نقلیه عمومی و مقصدها متمایز شده و برای بیشینه کردن کارایی و ظرفیت ترافیک، با شعاع ۳۶۰ درجه در اطراف استادیوم قرار گیرند. هدف این است که کاربران حمل و نقل عمومی به طور ایده‌آل در استفاده از حمل و نقل عمومی برای رفت و برگشت به استادیوم، گزینه‌های مختلفی را برای انتخاب داشته باشند.

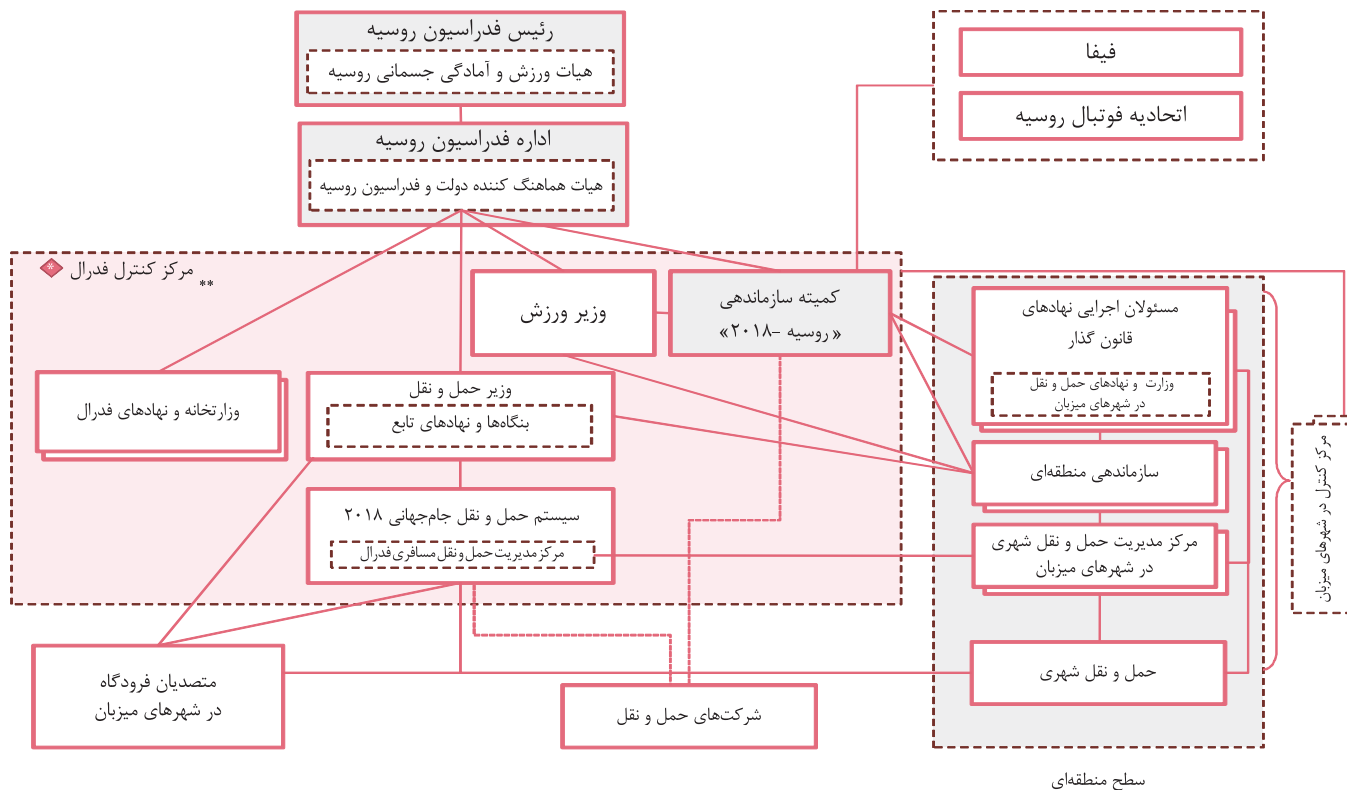
به نظر می‌رسد موقعیت مکانی ایستگاه‌های اتوبوس و دیگر ایستگاه‌ها در فاصله خاصی از استادیوم (حداقل با فاصله یک کیلومتر از دیوار جداکننده استادیوم) حالت ایده‌آل باشد. تعیین چنین موقعیت‌هایی باعث کنترل موثر و بیشتر

دارد. فیفا سازمان‌های مسئول برگزاری مسابقات قهرمانی فوتبال را به اجرای سیستم حمل و نقل سبز با هدف حفظ محیط‌زیست تشویق می‌کند که یکی از وظایف اصلی در این خصوص افزایش سهم استفاده از حمل و نقل عمومی در ایجاد سیستم موثر صرفه‌جویی در انرژی و انتشار کمتر گازهای گلخانه‌ای است.

موثرترین برنامه عملیاتی حمل و نقل در برگزاری مسابقات جام جهانی فوتبال به سازماندهی خدمات حمل و نقل عمومی وابسته است که به مشتریانی غیر از اعضای فیفا ارائه می‌شود. حمل و نقل عمومی می‌تواند شامل چندین روش عملیاتی وابسته به زیرساخت‌های جاری و برنامه‌ریزی شده شامل اتوبوس، مترو و تراموا و غیره شود. هدف اصلی، استفاده حداکثری از تمام اشکال حمل و نقل عمومی بین مقاصد و استادیوم‌های ورزشی است.

مسابقات جام جهانی فوتبال برای برگزاری در استادیوم‌های بازسازی شده و جدید برنامه‌ریزی می‌شوند. تدارک این شرایط نیز به توسعه و

### الگوی تعامل بین مسئولان اجرایی و سازمان‌های درگیر در آماده‌سازی و برگزاری مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه در زمینه حمل و نقل



■ راه‌آهن روسیه بالغ بر ۸/۴ میلیارد روبل در بازسازی ایستگاه‌های قطار در شهرهای میزبان مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ سرمایه‌گذاری و سیستم امنیتی را در تمام ایستگاه‌ها به‌روز کرد. برای انجام تغییرات مورد نظر فیفا در ۳۱ ایستگاه قطار، هزینه‌ای حدود سه میلیارد روبل صرف شده است

تماشاگران فوتبال برای دسترسی به ورودی‌های استادیوم سه انتخاب داشتند: مکان‌های پارک وسایل حمل‌ونقل عمومی، مکان‌های پارک تخصیص داده شده برای اتومبیل‌های شخصی و مسیرهای عابر پیاده‌ای که با استادیوم‌ها هم‌جوار است. علاوه بر این شرایط دسترسی عابر پیاده به خیابان‌های مجاور تمام استادیوم‌ها فراهم شد. عابر پیاده‌ها به گونه‌ای طراحی شدند که به آسانی به مسیرهای مترو زمینی و زیرزمینی دسترسی داشته باشند. با توجه به استانداردها و الزامات فیفا، فاصله نقاطی که برای دسترسی به مسیرهای خروجی در استادیوم انتخاب می‌شوند، نباید بیشتر از ۵۰۰ متر باشند. در تمام شهرهای میزبان مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه که استادیوم‌های جدید ساخته شدند، راه‌کارهای برنامه‌ریزی حمل‌ونقل شهری با دسترسی کامل تماشاگران به وسایل حمل‌ونقل عمومی انجام شد.

#### مردن کردن فرودگاه‌ها، جاده‌ها و راه‌آهن

مهم‌ترین الزام فیفا برای کشور میزبان برگزاری مسابقات جهانی فوتبال در زمینه حمل‌ونقل، رعایت حداقل استانداردها در فرودگاه‌ها است که نقش مهمی را در پشتیبانی از سیستم حمل‌ونقل برگزاری رقابت‌ها دارد. به دلیل اینکه فرودگاه‌ها بزرگ‌ترین مرکز رفت‌وآمد مهمانان و شرکت‌کنندگان در قبل و بعد از مسابقات به شمار می‌روند.

به گفته وزیر حمل‌ونقل و مسئولان محلی روسیه، راه‌کارهای لجستیک روسیه در آماده‌سازی برای برگزاری مسابقات جام جهانی طبق تخمین‌های جریان مسافری، توسعه پیدا کرد. بر اساس این توسعه‌ها، فرودگاه پالکوو سن‌پترزبورگ بازسازی و ترمینالی جدید نیز به فرودگاه بین‌المللی کورومچ اضافه شد.

در همین راستا بازسازی فرودگاه سن‌پترزبورگ نیز سه سال طول کشید. در ابتدای کار، هدف از این کار اتصال فرودگاه پالکوو با خط تراموا به مرکز شهر بود؛ اما به دلیل بحران اقتصادی روسیه، مسئولان محلی از این ایده صرف‌نظر کردند. در حال حاضر در این مسیرها مسافران با اتوبوس جابه‌جا می‌شوند.

مسئولان منطقه‌ای روسیه جاده‌هایی را به منظور بهبود ارتباط بین شهرهای هم‌جوار ایجاد کردند. به طوری که مسکو، ۱/۵ میلیارد روبل معادل ۲۲/۵ میلیون دلار برای تکمیل کمربندی

یکاترینبورگ که بیش از بیست سال پیش در سال ۱۹۹۴ شروع شده بود، تخصیص داد. طبق گفته‌های رئیس مرکز مطالعات حمل‌ونقل مسکو، تماشاگران فوتبال در جام جهانی ۲۰۱۸، در شهرهای بزرگ مانند مسکو، سن‌پترزبورگ و کازان، از مترو استفاده کردند. این در حالی است که مسافران شهرهای دیگر از اتوبوس استفاده کردند. البته در این بین، فیفا دستورالعمل‌های مربوط به حمل‌ونقل که مطابق روش‌های استاندارد قبلا در مسابقات جام جهانی آلمان، برزیل و آفریقای جنوبی اجرا شده بود را به کشور روسیه نیز اعلام کرد. روسیه از تجربه برزیل برای جابه‌جایی رایگان مسافران در بین شهرها از فرودگاه و ایستگاه‌های قطار تا استادیوم‌ها استفاده کرد.

راه‌آهن روسیه نیز، ۸/۴ میلیارد روبل در بازسازی ایستگاه‌های قطار در شهرهای میزبان مسابقات جام جهانی ۲۰۱۸ سرمایه‌گذاری و سیستم امنیتی را در تمام ایستگاه‌ها به‌روز کرد. برای تامین استانداردهای بین‌المللی فیفا، ۳۱ ایستگاه قطار به‌روزرسانی شد. از جمله ۹ ایستگاه قطار در شهر مسکو بازسازی و از نظر امنیتی به طور کامل به‌روزرسانی شدند. ۷ ایستگاه شهر سوچی قبلا در بازی‌های زمستانی المپیک در سال ۲۰۱۴ و ایستگاه‌های قطار شهر کازان در مسابقات دانش‌آموزی سال ۲۰۱۳ بازسازی شده بودند. مراحل اصلی بازسازی ایستگاه‌های سن‌پترزبورگ نیز در ماه ژانویه آغاز شد. به طور کلی هزینه به‌روزرسانی ایستگاه‌های قطار شهری حدود سه میلیارد روبل بوده است.

راه‌آهن روسیه برای بهبود سیستم اطلاعات مسافران، مسیریابی دینامیک شامل صفحه نمایش الکترونیک را به زبان روسی و انگلیسی توسعه داد. همچنین ۳۴ ایستگاه شارژ برای گجت‌هایی که مجهز به لینک‌های ویدئویی برای صحبت با پرسنل ایستگاه هستند، نصب و راه‌اندازی شد. راه‌آهن روسیه علاوه بر ارائه باجه بلیت‌های ارزان، برای مسافران معلول، محیط‌هایی را با تعبیه رمپ‌ها، آسانسور و بالابر پله از ایستگاه‌ها تا ورودی مسافر به قطار فراهم کرد. ایستگاه‌های قطار با سیستم‌های نمایش کافی و جدیدترین دوربین‌های نظارت تجهیز شدند. ۱۲ پایون نمایش جدا در ۷ ایستگاه قطار برای توسعه جریان مسافری و تامین امنیت ساخته شد. به گونه‌ای که بیش از ۱۷۰۰ کارمند برای امنیت ورودی ایستگاه‌های قطار در نظر گرفته شده بود.

جریان ترافیکی تماشاگران و تخصیص وسایل نقلیه به آنها است.

بر اساس استراتژی حمل‌ونقل کمیته سازماندهی محلی (LOC)، اگر بنا باشد پارکینگ عمومی در نزدیکی استادیوم در دسترس افراد قرار گیرد؛ این فضا در مکانی تعیین محل می‌شود که کمترین تاثیر را بر جریان ترافیک افراد مربوط به فیفا از جمله بازیکنان، مسئولان ورزشی و غیره داشته باشد. چنین فضاهای پارکی حداقل با فاصله ۱/۵ کیلومتر از دیوار جداکننده استادیوم قرار می‌گیرند. برای اطمینان از دسترسی آسان و موثر تماشاگران به فضاهای پارک، باید این فضاها از قبل مشخص و به آنها تخصیص داده شود.

فضای پارک‌های مجاور یا داخل استادیوم برای ماشین‌های آتش‌نشانی، آمبولانس و دیگر خدمات و اتومبیل افراد معلول اختصاص داده می‌شود. این مکان‌ها با دسترسی مستقیم به استادیوم (جدا از ورودی‌های معمولی استادیوم) فراهم شده است. یک فضای بزرگ و آزاد نیز در مجاورت استادیوم برای فرود هلیکوپتر در نظر گرفته شده است.



## برگزاری نخستین نشست ستاد مراکز لجستیک کشور

اولین جلسه ستاد مراکز لجستیک کشور به ریاست وزیر راه و شهرسازی تشکیل شد و پهنه‌های منتخب ایجاد مراکز لجستیک با هدف ارتقای بهره‌وری و توسعه خدمات لجستیک مورد بررسی و تصویب قرار گرفت.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، اولین جلسه ستاد مراکز لجستیک کشور ششم تیرماه به ریاست عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی برگزار شد و بررسی و تصویب پهنه‌های منتخب ایجاد مراکز لجستیک با هدف ارتقای بهره‌وری و توسعه خدمات لجستیک در کشور و تعیین سازمان مسئول ایجاد این مراکز از دستور کارهای اصلی این جلسه بود.

در این نشست ابتدا نتایج مدل ریاضی مکانیابی مراکز لجستیک در قالب یک شبکه یکپارچه و بهم پیوسته مراکز لجستیک ارائه و پهنه‌های منتخب برای ایجاد هر یک از انواع مراکز لجستیک معرفی گردید.

در نتیجه فرآیند مدل‌سازی و بررسی‌های صورت گرفته در چارچوب طرح آمایش مراکز لجستیک کشور، ۵۰ پهنه دارای پتانسیل ایجاد شهر لجستیک، دهکده‌های لجستیک، پارک‌های لجستیک و مراکز لجستیک مرزی شناخته شده است که پس از بحث و تبادل نظر در مورد فرآیند مکانیابی و نتایج به دست آمده با کلیات طرح موافقت و مقرر شد کلیه اعضای ستاد نظرات تکمیلی سازمان‌های متبوع خود را طی دو هفته به دبیرخانه ستاد ارسال کنند تا پس از بررسی و تایید در کمیسیون تخصصی ستاد به دستگاه‌های اجرایی ذیربط ابلاغ شود.

همچنین در خصوص تعیین سازمان مسئول هر یک از مراکز لجستیک به طور کلی مقرر شد در مراکز لجستیک بندری سازمان بنادر و دریانوردی، در پایانه‌ها و پارک‌های لجستیک سازمان راه‌آهن و حمل‌ونقل جاده‌ای و در دهکده‌های لجستیک و مراکز لجستیک ترکیبی و چندوجهی شرکت راه‌آهن به عنوان سازمان مسئول تعیین و نسبت به انجام اقدامات مورد نیاز به منظور ایجاد مراکز لجستیک مذکور بر اساس مصوبات ستاد و در چارچوب طرح آمایش مراکز لجستیک کشور اقدام نمایند.

ستاد مراکز لجستیک کشور براساس مصوبه نشست ۲۰۲ شورایعالی هماهنگی ترابری کشور و با هدف سیاستگذاری، برنامه‌ریزی و هماهنگی کلان موضوعات مرتبط با مراکز لجستیک کشور به ریاست وزیر راه و شهرسازی و با عضویت نمایندگان دستگاه‌های اجرایی ذیربط شامل سازمان برنامه و بودجه، وزارت صنعت، معدن و تجارت، دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری صنعتی و ویژه اقتصادی، گمرک ایران، شرکت راه‌آهن، سازمان راه‌آهن و حمل‌ونقل جاده‌ای، سازمان بنادر و دریانوردی، سازمان هواپیمایی کشوری، معاونت حمل و نقل وزارت راه و شهرسازی، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق تعاون ایران تشکیل شده است.

مهم‌ترین وظایف ستاد لجستیک شامل موارد زیر است:

- ۱- سیاست‌گذاری و تعیین خط‌مشی‌های لازم برای توسعه مراکز لجستیک
- ۲- تصویب مطالعات اولیه و به‌روزرسانی‌های آتی جانمایی مراکز لجستیک به‌صورت شبکه یکپارچه کشوری در قالب طرح آمایش مراکز لجستیک
- ۳- تعیین سازمان‌های مسئول هر یک از مراکز لجستیک بر اساس شیوه حمل‌ونقل و فعالیت غالب
- ۴- تعیین سیاست‌های کلی همکاری و مشارکت بخش‌های دولتی و غیردولتی، انواع مالکیت مراکز، نحوه تأمین سرمایه و مشوق‌های لازم در ایجاد و بهره‌برداری از مراکز لجستیک
- ۵- ایجاد هماهنگی بین نهادهای دولتی و غیردولتی برای تسهیل ایجاد و بهره‌برداری مراکز لجستیک
- ۶- ایجاد هماهنگی با نهادهای بین‌المللی ذی‌ربط جهت ارتقاء جایگاه مراکز لجستیکی
- ۷- بررسی و تصویب نقاط پیشنهادی از سوی سازمان مسئول در هر پهنه مصوب، جهت ایجاد و بهره‌برداری مراکز لجستیک
- ۸- نظارت کلان بر روند ایجاد و بهره‌برداری مراکز لجستیک
- ۹- تصویب چارچوب فرآیندها و دستورالعمل‌های عمومی جانمایی نقاط، صدور مجوز و بهره‌برداری مراکز لجستیک



تصویب آیین‌نامه ماده ۶ قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی

## تعرفه‌نویسی به سبک دهه چهل؟

قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی که در سال ۸۴ به تصویب رسید، ۱۳ آیین‌نامه اجرایی داشت که آیین‌نامه ماده ۶ آن که مربوط به تعیین تعرفه بهره‌برداری (دسترسی) از شبکه ریلی است، تاکنون تدوین نشده و به تصویب نرسیده بود. حال بعد از ۱۳ سال، این آیین‌نامه که گفته می‌شود یکی از مهم‌ترین تصمیم اقتصادی بخش ریلی کشور در دهه اخیر است، در سکوت خبری و آنچنان که دست‌اندرکاران بخش می‌گویند «با کمترین سطح مشارکت فکری بخش غیردولتی و بی‌توجه به تبعات ریزودرشت چنین تصمیمی در بازار حمل‌ونقل» در بیست و سوم خرداد ۹۷ به تصویب هیأت‌مدیره راه‌آهن و تایید وزیر راه و شهرسازی رسیده و فقط به فاصله یک هفته، از اول تیر ۹۷ اجرایی شده است.

ماده ۶ قانون دسترسی چه می‌گوید؟ «تعرفه بهره‌برداری از شبکه ریلی به منظور عبور یک یا چند واگن و یا یک قطار (باری یا مسافری) به صورت باردار و خالی از روی شبکه ریلی ... به موجب آیین‌نامه‌ای خواهد بود که توسط هیأت‌مدیره راه‌آهن و با تصویب وزیر راه و ترابری لازم‌الاجرا است.

**تبصره ۱:** نرخ بهره‌برداری از شبکه ریلی بایستی به‌گونه‌ای تعیین شود که ضمن تامین هزینه‌های بهره‌برداری از شبکه در بخش ریلی برای صاحبان کالا و سرمایه‌گذاران نسبت به دیگر شقوق حمل‌ونقل دارای مزیت باشد.

**تبصره ۲:** با توجه به مزیت‌های حمل‌ونقل ریلی و در صورت عدم تکافوی نرخ بهره‌برداری برای تامین هزینه‌های نگهداری شبکه، دولت می‌تواند از سال ۱۳۸۵ اعتبارات موردنیاز این شیوه از حمل‌ونقل را همانند هزینه‌های نگهداری تاسیسات زیربنایی سایر شقوق حمل‌ونقل، در بودجه‌های سنناتی از محل صرفه‌جویی مصرف سوخت منظور نماید.»

مجید بابایی، دبیر انجمن شرکت‌های ریلی، در

ارزیابی مفاد آیین‌نامه ماده ۶ و نحوه محاسبه تعرفه دسترسی به شبکه ریلی، در ابتدا به این نکته اشاره می‌کند: «به دلیل اهمیت تعیین نرخ در معادلات عرضه و تقاضای حمل‌ونقل و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، تصویب نهایی آیین‌نامه مذکور در قانون بر عهده وزیر است. این یعنی وزارت راه و شهرسازی نقش میانجی و یکپارچگی بین مدهای حمل‌ونقل و ذینفعان را دارد. پس امضای وزیر در ذیل این آیین‌نامه مستلزم اطمینان او از حفظ حقوق ذی‌نفعان (دولت، صاحبان کالا، شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و راه‌آهن) است.»

بابایی ادامه می‌دهد: «آیین‌نامه مذکور می‌توانست به نحوی تنظیم شود که بیشترین تأثیر را بر ارتقای بهره‌وری شبکه و ناوگان داشته باشد و همچنین مهم‌ترین ابزار انگیزشی برای شفافیت تعهدات راه‌آهن و شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی در قالب تنظیم قراردادهای دوجانبه دسترسی به شبکه باشد، اما اینکه روش محاسبه تعرفه از محور کیلومتر به تن کیلومتر خالص تغییر می‌کند، متأسفانه نشان از عدم درک ساختار دولت


از حضور بخش غیردولتی و حرکت خردمندان به سمت ایجاد قطار کامل است.»

او تصریح می‌کند: «امروز با تصویب این آیین‌نامه تنها کشور دنیا که روش محاسبه تعرفه دسترسی Access Charge را تن کیلومتر خالص تعیین کرده، ایران است. این یعنی حرکت بخش بازرگانی راه‌آهن به سمت نظام تعرفه‌ای دهه ۴۰ شمسی با کتابچه‌ای از نرخ محمولات و ... در حالی که به جای این باید ملاک را قطار-کیلومتر و تن کیلومتر خالص تعیین و بر مبنای پیش‌فروش ظرفیت خط گراف در خطوط شبکه ریلی به شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی عمل می‌کردند تا به واسطه آن اولاً شرکت حمل‌ونقل ریلی انگیزه بیشتری برای جذب بار ظرفیت‌های خریداری شده می‌داشت (چون اگر فعال نباشد و بازاریابی خوبی انجام ندهد همچنان باید هزینه ثابت اشغال خط را به راه‌آهن بپردازد) و ثانیاً راه‌آهن هم انگیزه بیشتری برای انجام درست تعهدات شبکه‌ای خود از منظر رساندن قطار به‌موقع و ایمن به مقصد پیدا می‌کرد تا مجبور به پرداخت خسارت به شرکت حمل ریلی نباشد.»

مهندس بابایی می‌گوید: «سال پنجم حضور دکتر آخوندی در منصب وزیر راه هم گذشت. قرار بود نهاد تنظیم مقررات ریلی را ایجاد کنند که نشد. قرار بود ساختار بخش ریلی متناسب با تحولات دهه اخیر و حضور بخش غیردولتی اصلاح شود که متأسفانه مسیر انتخابی دقیقاً ضد تحول بود و دولتی کردن کامل بخش ریلی را به همراه داشت و البته متوقف گردید. ظرفیت‌های قانونی خوبی هم که برای بخش ریلی ایجاد شده بود، به دلیل عدم نظارت و پیگیری متولیان امر راکد و بی‌نتیجه مانده است. قرار بود بخش ریلی را رقابتی‌تر از گذشته داشته باشیم که ابتر ماندن قوانینی مثل بند (ب) ماده ۵۲ برنامه ششم در خصوص محاسبه مالیات بر ارزش‌افزوده خدمات ریلی با نرخ صفر و یا مصوباتی مشابه همین آیین‌نامه تعرفه دسترسی به شبکه و یا تعیین نرخ ده ریال برای تعمیرات جاری واگن‌های باری و یا اخذ تعهدنامه از شرکت‌های ریلی برای سپردن ضمانت‌نامه بانکی برخلاف آیین‌نامه تاسیس و فعالیت شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی ... باعث شده این بخش ضعیف‌تر از همیشه به کار خود ادامه دهد.»

او تاکید می‌کند: «این که دکتر آخوندی همواره





گفته یکجا بودن وظایف حاکمیتی و اجرایی در شرکت راه آهن برای مشارکت و سرمایه گذاری بخش غیردولتی بسیار خطرناک است، فضای کسب و کار را مسموم و آغشته به سلايق مدیران دولتی می کند، جو عدم اطمینان را افزایش می دهد و نظام ارباب رعیتی را جایگزین نظام مشارکتی می کند، سخن درستی است، اما اینکه نهاد تنظیم مقررات پس از ۱۳ سال از خصوصی سازی ایجاد نمی شود، فقط یک پیام دارد، دولت ها از جمله دولت یازدهم و دوازدهم تمایلی به واگذاری اختیاراتی که قانون حکم به واگذاری آنها به بخش غیردولتی داده است ندارند.»

بابایی معتقد است: «حتی اگر وزیر راه برای تایید مصوبه اخیر در خصوص تعرفه دسترسی، غیر از شرکت راه آهن از یک نهاد دیگر و مستقل تر مشاوره گرفته بود، مطمئنا چنین مصوبه ای را تایید نمی کرد و این یعنی ایشان هم در عمل حاضر به شنیدن سخنان و انتظارات دیگر ذی نفعان نیست و هر آنچه از بستر مصوبات دولتی برآید ملاک عمل او خواهد بود.»

دبیر انجمن شرکت های ریلی ابراز امیدواری می کند «در این سه سال باقیمانده از دولت تدبیر و امید، حقیقتا راهبردهای بخش ریلی با درایت انتخاب و عملیاتی شوند و حل مسائل پیچیده و بنیادی بخش ریلی در دایره عقلانیت محدود منجر به خروجی های غیربهبینه و صرفا رضایت بخش برای یک طرف نگردد.»

گفتنی است تعرفه بهره برداری از شبکه ریلی - که به صورت تن- کیلومتر و براساس نوع محموله و با توجه به نحوه پرداخت - تعیین شده و از تاریخ ۹۷/۴/۱ ملاک عمل قرار گرفته، به شرح جداول ۱، ۲، ۴، ۵ و ۶ است.

### نحوه اعمال تعرفه بهره برداری از شبکه ریلی

همچنین راه آهن جمهوری اسلامی ایران، جهت عملیاتی کردن نظام جدید تعرفه بهره برداری از شبکه ریلی برحسب تن - کیلومتر، درباره نحوه پرداخت تعرفه بهره برداری توضیحاتی به شرح زیر داده است.

۱- از تاریخ ۹۷/۴/۱ اجرت تعمیرات جاری واگن ها و قطعات مصرفی بر مبنای هر تن - کیلومتر ۱۰ ریال در تعرفه بهره برداری شبکه ریلی بخشنامه فوق الذکر منظور شده است لذا از



تاریخ فوق‌الذکر صورتحساب جداگانه‌ای جهت موضوع مذکور صادر نخواهد شد.

۲- تعرفه بهره‌برداری راه‌آهن در یک مسیر از حاصلضرب تعرفه بهره‌برداری هر محموله در ظرفیت مجاز بارگیری واگن در یک مسیر مبدا - مقصدی محاسبه خواهد شد.

۳- ظرفیت مجاز بارگیری واگن با توجه به ظرفیت واگن و بر اساس حداقل فشار محوری خط در یک مسیر کامل تعیین می‌شود.

۴- نحوه محاسبه تعرفه در مسافت‌های کمتر از ۱۵۰ کیلومتر معادل ۱۵۰ کیلومتر است.

۵- تعرفه بهره‌برداری به صورت باردار و بدون بار بر اساس بارنامه صادره اعمال می‌شود.

۶- تعرفه سیر واگن بدون بار با توجه به محموله قیدشده در بارنامه قبلی محاسبه می‌شود.

۷- تعیین تعرفه حمل واگن بدون بار بدون سابقه حمل بار (بارنامه قبلی باردار نباشد) و یا جهت اعزام به مراکز تعمیری و برگشت از آن به هر مقصدی تا مسافت ۲۰۰ کیلومتر بر اساس تعرفه مسیر بدون بار مواد معدنی اعمال می‌شود.

۸- تعرفه بهره‌برداری بارهای ترافیکی و خطرناک بر اساس دستورالعمل مربوطه و شرایط سیر و پس از استعلام از اداره کل بازرگانی تعیین می‌شود.

۹- پرداخت نقدی، قبل از صدور بارنامه به حساب راه‌آهن واریز و ملاک عمل صورت‌حساب فی‌مابین راه‌آهن و شرکت قرار می‌گیرد.

۱۰- چنانچه درخواست پرداخت اعتباری تعرفه بهره‌برداری به صورت کتبی با تعیین مدت زمان و میزان اعتبار توسط شرکت به همراه ضمانت‌نامه به میزان اعتبار واگذاری به راه‌آهن ارائه شود، تعرفه بهره‌برداری مطابق جداول پیوست به صورت اعتباری محاسبه و اخذ می‌گردد.

۱۱- ملاک استفاده از مدت اعتبار درخواستی مانده اعتبار از محل تضمین شرکت است.

۱۲- شرکت مکلف است یک ماه قبل از سررسید دوره اعتبار نسبت به پرداخت تعرفه بهره‌برداری ماه اول دوره اقدام کند و در ماه‌های بعد نیز به ترتیب نسبت به پرداخت تعرفه بهره‌برداری ماه دوم و بعد از آن مبادرت کند.

۱۳- در صورت عدم پرداخت تعرفه بهره‌برداری توسط شرکت، راه‌آهن می‌تواند از محل ضمانت‌نامه شرکت به میزان بدهی، مطالبات خود را برداشت می‌کند و پس از آن عملیات شرکت به صورت نقدی محاسبه می‌شود.

## شرایط، ضوابط و نحوه محاسبه هزینه اضافه بارگیری واگن

- ۱- تمام مسئولیت‌ها، اقدامات لازم جهت اصلاح بار واگن و خسارات ناشی از اضافه‌بارگیری واگن بر عهده شرکت صادرکننده بارنامه است.
- ۲- شرکت مکلف به نظافت واگن‌های تحت اختیار خود بوده و مکلف به رعایت وزن مجاز بارگیری واگن مطابق با مشخصات فنی مورد تایید راه‌آهن و دستورالعمل‌های صادره است.
- ۳- شرکت موظف به توزین واگن بارگیری شده در مبدا بارگیری، الصاق برگ توزین به بارنامه و مسئولیت سلامت و کالیبراسیون دستگاه توزین خود را بر عهده دارد.
- ۴- راه‌آهن در جهت حفظ کیفیت شبکه، ارتقا ایمنی حمل و بهبود منافع مالی ذی‌نفعان می‌تواند واگن را توزین و در صورت اضافه‌بارگیری مطابق این دستورالعمل نسبت به صدور قبض اضافه‌بارگیری واگن اقدام کند.
- ۵- نحوه رسیدگی به اضافه‌بار واگن در هر یک از وضعیت‌های ذیل بدین شرح است:
  - ۱-۵- مبدا بارگیری: اصلاح بار واگن انجام و سپس واگن جهت سیر اعزام می‌شود.
  - ۲-۵- در حین سیر: واگن متوقف، از آرایش قطار خارج و نسبت به اصلاح بار واگن توسط شرکت اقدام می‌شود.
  - ۳-۶- کلیه هزینه‌های مرتبط در ارائه خدمات فنی و عملیاتی از جمله اختصاص دیزل، مانور و مامور توسط راه‌آهن از طریق صدور قبض از شرکت اخذ می‌شود.
  - ۴-۷- اداره کل راه‌آهن منطقه مسئولیت نظارت و کنترل بر عملیات اصلاح بار، محاسبه هزینه اضافه‌بار و صدور قبض درآمد در این خصوص و اعمال در سیستم را بر عهده دارد.
  - ۵-۸- اداره کل بازرگانی در ستاد و گروه‌های بازرگانی و بازاریابی مناطق مسئولیت نیازسنجی و بهره‌برداری از سامانه‌های توزین راه‌آهن را در سطح کل شبکه ریلی بر عهده دارد.
  - ۶-۹- نحوه محاسبه تعرفه اضافه‌بارگیری واگن:
 

تعرفه اضافه‌بارگیری = تعرفه بهره‌برداری پایه (مواد معدنی) × ضریب تعرفه × مسافت طی شده × تناژ اضافه بارگیری

- تعرفه اضافه‌بارگیری بر مبنای مسافت واقعی طی شده بر اساس بارنامه از مبدا حمل تا محل اصلاح بار محاسبه و اخذ می‌شود.

نحوه عملیات	تعیین تعرفه	میزان اضافه‌بار
ادامه سیر عادی	بدون هزینه	تا ۲۰۰ کیلوگرم
پرداخت تعرفه اضافه‌بار، اصلاح بار و ادامه سیر	۴ برابر تعرفه کل مواد معدنی	بین ۲۰۰ تا ۴۰۰ کیلوگرم
پرداخت تعرفه اضافه‌بار، اصلاح بار و ادامه سیر	۶ برابر تعرفه کل مواد معدنی	بین ۴۰۰ تا ۶۰۰ کیلوگرم
پرداخت تعرفه اضافه‌بار، اصلاح بار و ادامه سیر	۸ برابر تعرفه کل مواد معدنی	بین ۶۰۰ تا ۸۰۰ کیلوگرم
پرداخت تعرفه اضافه‌بار، اصلاح بار و ادامه سیر	۹ برابر تعرفه کل مواد معدنی	بین ۸۰۰ تا ۱۰۰۰ کیلوگرم
پرداخت تعرفه اضافه‌بار، اصلاح بار و ادامه سیر	۱۰ برابر تعرفه کل مواد معدنی	بالتر از ۱ تن

در حال حاضر تعرفه بهره‌برداری پایه (مواد معدنی) جهت محاسبه هزینه اضافه‌بار به ازای هر تن کیلومتر ۵۳۱ ریال و با اعمال ضرایب جدول فوق‌الذکر است

جدول شماره ۱- تعرفه بهره‌برداری پایه راه‌آهن براساس نوع محموله، به صورت اعتباری ۳ ماهه (به صورت ریال)

ردیف	نوع محموله	تعرفه کل به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر باردار به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر بدون بار به ازای هر تن - کیلومتر
۱	مواد معدنی و بالادست	۵۳۱	۳۱۹	۲۱۲
۲	حمل مواد نفتی شرکت ملی نفت	۸۱۹	۴۹۲	۳۲۷
۳	حمل سایر مواد نفتی برای سایر مشتریان، روغن خوراکی و روغن صنعتی و سود سوزآور	۵۳۱	۳۱۹	۲۱۲
۴	آهن‌الات، محصولات فولادی و جنرال کارگو	۴۰۶	۲۴۴	۱۶۲
۵	غلات و محصولات کشاورزی و سیمان و سایر محمولات به صورت کیسه‌ای	۳۷۱	۲۲۳	۱۴۸
۶	غلات، سیمان، گوگرد، پودر آلومینیوم به صورت فله	۴۰۶	۲۴۴	۱۶۲
۷	گاز مایع	۴۹۹	۳۰۰	۱۹۹
۸	خودرو	۴۷۹	۲۸۸	۱۹۱
۹	کانتینر	۳۲۴	۱۹۵	۱۲۹
۱۰	محمولات اداری با واگن راه‌آهنی و با سیر وسایط نقلیه ریلی راه‌آهنی روی چرخ خود	۶۳۰	۳۷۸	۲۵۲

جدول شماره ۲- تعرفه بهره‌برداری راه‌آهن براساس نوع محموله، به صورت نقدی (به صورت ریال)

ردیف	نوع محموله	تعرفه کل به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر باردار به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر بدون بار به ازای هر تن - کیلومتر
۱	مواد معدنی و بالادست	۵۰۱	۳۰۱	۲۰۰
۲	حمل مواد نفتی شرکت ملی نفت	۷۵۱	۴۵۱	۳۰۰
۳	حمل سایر مواد نفتی برای سایر مشتریان، روغن خوراکی و روغن صنعتی و سود سوزآور	۵۰۱	۳۰۱	۲۰۰
۴	آهن‌الات، محصولات فولادی و جنرال کارگو	۳۹۳	۲۳۶	۱۵۷
۵	غلات و محصولات کشاورزی و سیمان و سایر محمولات به صورت کیسه‌ای	۳۶۳	۲۱۸	۱۴۵
۶	غلات، سیمان، گوگرد، پودر آلومینیوم به صورت فله	۳۹۳	۲۳۶	۱۵۷
۷	گاز مایع	۴۷۳	۲۸۴	۱۸۹
۸	خودرو	۴۵۶	۲۷۴	۱۸۲
۹	کانتینر	۳۰۶	۱۸۴	۱۲۲
۱۰	محمولات اداری با واگن راه‌آهنی و با سیر وسایط نقلیه ریلی راه‌آهنی روی چرخ خود	۵۸۸	۳۵۳	۲۳۵

**جدول شماره ۴- تعرفه بهره‌برداری راه آهن براساس نوع محموله، به صورت اعتباری ۲ ماهه (به صورت ریال)**

ردیف	نوع محموله	تعرفه کل به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر باردار به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر بدون بار به ازای هر تن - کیلومتر
۱	مواد معدنی و بالادست	۵۲۱	۳۱۳	۲۰۸
۲	حمل مواد نفتی شرکت ملی نفت	۷۹۶	۴۷۸	۳۱۸
۳	حمل سایر مواد نفتی برای سایر مشتریان، روغن خوراکی و روغن صنعتی و سود سوزآور	۵۲۱	۳۱۳	۲۰۸
۴	آهن‌الات، محصولات فولادی و جنرال کارگو	۴۰۲	۲۴۲	۱۶۰
۵	غلات و محصولات کشاورزی و سیمان و سایر محمولات به صورت کیسه‌ای	۳۶۹	۲۲۲	۱۴۷
۶	غلات، سیمان، گوگرد، پودر آلومینیوم به صورت فله	۴۰۲	۲۴۲	۱۶۰
۷	گاز مایع	۴۹۱	۲۹۵	۱۹۶
۸	خودرو	۴۷۱	۲۸۳	۱۸۸
۹	کانتینر	۳۲۳	۱۹۴	۱۲۹
۱۰	محمولات اداری با واگن راه آهنی و یا سیر وسایط نقلیه ریلی راه آهنی روی چرخ خود	۶۱۶	۳۷۰	۲۴۶

**جدول شماره ۵- تعرفه بهره‌برداری راه آهن براساس نوع محموله، به صورت اعتباری ۴ ماهه (به صورت ریال)**

ردیف	نوع محموله	تعرفه کل به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر باردار به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر بدون بار به ازای هر تن - کیلومتر
۱	مواد معدنی و بالادست	۵۳۶	۳۲۲	۲۱۴
۲	حمل مواد نفتی شرکت ملی نفت	۸۲۹	۴۹۸	۳۳۱
۳	حمل سایر مواد نفتی برای سایر مشتریان، روغن خوراکی و روغن صنعتی و سود سوزآور	۵۳۶	۳۲۲	۲۱۴
۴	آهن‌الات، محصولات فولادی و جنرال کارگو	۴۰۸	۲۴۵	۱۶۳
۵	غلات و محصولات کشاورزی و سیمان و سایر محمولات به صورت کیسه‌ای	۳۷۳	۲۲۴	۱۴۹
۶	غلات، سیمان، گوگرد، پودر آلومینیوم به صورت فله	۴۰۸	۲۴۵	۱۶۳
۷	گاز مایع	۵۰۳	۳۰۲	۲۰۱
۸	خودرو	۴۸۳	۲۹۰	۱۹۳
۹	کانتینر	۳۲۸	۱۹۷	۱۳۱
۱۰	محمولات اداری با واگن راه آهنی و یا سیر وسایط نقلیه ریلی راه آهنی روی چرخ خود	۶۳۷	۳۸۳	۲۵۴



جدول شماره ۶- تعرفه بهره‌برداری راه آهن براساس نوع محموله، به صورت اعتباری ۵ ماهه (به صورت ریال)

ردیف	نوع محموله	تعرفه کل به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر باردار به ازای هر تن - کیلومتر	تعرفه در مسیر بدون بار به ازای هر تن - کیلومتر
۱	مواد معدنی و بالادست	۵۴۱	۳۲۵	۲۱۶
۲	حمل مواد نفتی شرکت ملی نفت	۸۴۱	۵۰۵	۳۳۶
۳	حمل سایر مواد نفتی برای سایر مشتریان، روغن خوراکی و روغن صنعتی و سود سوزآور	۵۴۱	۳۲۵	۲۱۶
۴	آهن‌الات، محصولات فولادی و جنرال کارگو	۴۱۱	۲۴۷	۱۶۴
۵	غلات و محصولات کشاورزی و سیمان و سایر محمولات به صورت کیسه‌ای	۳۷۴	۲۲۵	۱۴۹
۶	غلات، سیمان، گوگرد، پودر آلومینیوم به صورت فله	۴۱۱	۲۴۷	۱۶۴
۷	گاز مایع	۵۰۷	۳۰۵	۲۰۲
۸	خودرو	۴۸۶	۲۹۲	۱۹۴
۹	کانتینر	۳۳۲	۲۰۰	۱۳۲
۱۰	محمولات اداری با واگن راه‌آهنی و یا سیر وسایط نقلیه ریلی راه‌آهنی روی چرخ خود	۶۴۴	۳۸۷	۲۵۷

تبصره ۱: چنانچه در مسیر رفت، واگن حامل کانتینر باردار باشد، مرجع کردن کانتینر خالی از مقاصد تخلیه به عنوان کالا منظور نمی‌شود و واگن بدون بار در نظر گرفته شده و تعرفه بهره‌برداری مطابق مسیر بدون بار بند ۹ جداول فوق محاسبه و اخذ خواهد شد.

تبصره ۲: چنانچه در مسیر رفت، کانتینر خالی بارگیری و در برگشت کانتینر باردار حمل نشود، کانتینر خالی محسوب شده و تعرفه بهره‌برداری مطابق بند ۴ جداول فوق محاسبه و اخذ خواهد شد.

تبصره ۳: در صورت عدم رعایت اصول صحیح کانتینری (استفاده از عنوان و ظرف کانتینر در حمل) حمل مذکور حمل کانتینری محسوب نشده و تعرفه بهره‌برداری مطابق بند ۴ جداول فوق محاسبه می‌شود.

تبصره ۴: تعرفه بهره‌برداری حمل مواد معدنی با کانتینر براساس بند ۱ جداول فوق محاسبه و اخذ می‌شود.

تبصره ۵: تعرفه بهره‌برداری محموله کنسانتره مس با کانتینر از مبدا تبریز مطابق بند ۹ و مبدا خاتون‌آباد براساس بند ۴ جداول فوق محاسبه و اخذ خواهد شد.

تبصره ۶: تعرفه بهره‌برداری حمل مواد اولیه روغن خوراکی با ایزوتانک از مبدا بندر امام به مقاصد مختلف براساس بند ۳ جداول فوق و حمل از سایر مبادی براساس بند ۴ جداول فوق محاسبه می‌شود.

تبصره ۷: تعرفه حمل محمولات شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران توسط هیات مدیره راه‌آهن به صورت جداگانه تعیین می‌شود.





یک تجربه تامل برانگیز از مواجهه با سازمان تامین اجتماعی

## مطالبه پایان ناپذیر

... من در گذشته در بخش خصوصی فعال بودم و تلاش داشتم کمترین درگیری را با سازمان‌های زیر کنترل دولت داشته باشم. لیست بیمه را حتی برای کار چند روزه افراد، به طور کامل می‌فرستادم، پرداخت‌های تکلیفی را به موقع انجام می‌دادم و هرگاه مشکلی پیش می‌آمد، فقط یک مرحله اعتراض را پیگیری کرده و حکم آن را پذیرفته و پرداخت می‌کردم. در مقابل غیرمنطقی‌ترین شکل پرداخت بیمه یعنی بیمه قراردادهای، حداکثر اعتراض را یک تقاضای مودبانه برای نگاه به مبلغ قراردادهای سابق قرار می‌دادم و اگر کارشناس پاسخ منفی می‌داد، اعتراض بیشتری نمی‌کردم.

داستان بیمه قرارداد را حتما اهل فن می‌دانند، مختصرش این است که زمانی به فکر کسی می‌افتد برای اجبار شرکت‌ها در بیمه کردن افراد زیرپوشش خود، خوب است یک نسخه از قراردادها (قراردادهای دولتی) را برای بیمه بفرستند و مبلغی را از کل قرارداد گرو نگه دارند تا اشخاص به سراغ سازمان تامین اجتماعی بروند و گواهی مفاصای بیمه خود را بیاورند. این کار سبب می‌شد

همه سازمان‌ها و نهادها و وزاتخانه‌های دولتی در ایران موجوداتی هراس‌آور برای بخش خصوصی هستند. علت آن روشن است. این پیکره‌ها اقتدار و تعیین‌کنندگی نهفته در کف دولت رانتیر ایران را در مشت یا در جیب دارند و چون قوانین و مقررات نیز حالت شناور دارد و سرعت تغییر آنها در ایران بسیار بالاست، به صورت مختار و دارای قدرت تصمیم‌گیری در زمینه ایجاد مقررات عمل می‌کنند؛ به عبارت دیگر خودمختاری وسیعی نیز بر آنها اعطا شده است که به‌خوبی از آن سود می‌جویند. کیفیت دیگر آنها، قدرت‌شان در اعمال مقررات است؛ مثلا سازمان‌هایی وجود دارند که می‌توانند تصمیم بگیرند اشخاص و سازمان‌های خارج از دستگاه دولت باید فلان مبلغ را در حق آنان ادا کند و اگر ادا نکرد اختیار دارند حساب‌های بانکی‌اش را ببندند و...

برخی از این سازمان‌ها، سایه‌ای بسیار وسیع و افتاده بر روی همه مردم دارند. برخی از آنها در حوزه فرهنگ و اجتماع سلطه دارند و بدترین آنها سازمان‌هایی هستند که فعالیت‌های اقتصادی را پوشش می‌دهند. ضربات آنها کاری و فلج‌کننده و بزرگ‌ترین نشان سازمان بیمه‌ای کشور است. زورگو و قدرتمند، بی‌انصاف و بی‌قاعده.

داستان زیر، حکایت یکی از گریختگان بخش خصوصی است که در روایتش برای ترابران می‌گوید پس از هشت سال، بختک بیمه چون کابوسی ماندگار او را رها نکرده است.

درکی از اینکه مسئولیت من در این زمینه چیست، ندارم. کارمند وزارتخانه شرح داد: اگر شما تا شعبه بازار نروید، آنها از وزارتخانه ما به دلیل عدم تسویه یک قرارداد شکایت حقوقی می‌کنند و مجاز هستند مبلغ موردنظر را از حساب‌های ما بردارند و بعد ما مجبوریم برای فیصله ماجرا از شما و شعبه ۲۲ شکایت کنیم. چون دادگاه است نمی‌توانید مراجعه نکنید و نکنیم. چند سال طول می‌کشد، البته قطعا در انتها ضرری جز رفت و آمد زیاد به دادگاه متوجه شما نخواهد شد؛ بنابراین خواهش می‌کنم تشریف ببرید و کمک کنید حل شود.

باورم نمی‌شد و شاید باورتان نشود، کارمند بخش مالی با کمال احترام مرا همراهی کرد. هنگام دریافت ابلاغیه و فرمی که باید امضا می‌کردم از من کپی شناسنامه و کارت ملی خواستند. کارمند دولت با اصرار از من خواست کپی‌ها را خودش از بیرون تهیه کند. باورکردنی نبود، ولی به خاطر قدردانی از من که مشکل آنها را حل کرده‌ام حاضر به قبول هزینه تهیه کپی نشدم.

در آخر با تشکر فراوان و دعای خیر مرا مرخص کردند.

\*\*\*

همه ما از امکان عمل منطقی و رفتار بخردانه آگاهیم. سازمان‌های دولتی یا نیمه‌دولتی و زیر تیول دولت از جمله تامین اجتماعی اندکی از استدلال‌های قانع‌کننده و ایجاب‌آور در عملکرد خود ندارند. این بی‌قاعدگی نه تنها در ارتباط با شهروندان، بلکه در رابطه میان دو شعبه نیز جریان دارد. یک پیکره عظیم که برای درآمدزایی از رقابت درون‌سازمانی نیز ابایی ندارد و به سازمان‌های دولتی نیز همچون دزد نگاه می‌کند. آیا روزی این شیوه‌های غیرمنطقی در عرصه امور اداری ما حذف می‌شود؟

دوباره درگیرش شدم. مرد مودبی از بخش مالی وزارتخانه تلفن کرد که مشکلی پیش آمده و به کمک من نیاز دارد. اطمینان داد پرداختی از من مطالبه نخواهد شد و فقط مشکلی هست که باید حل شود، وگرنه در آینده گریبان هر دوی ما (من و یک وزارتخانه دولتی) به دادگاه کشیده خواهد شد. تقاضا کردند حضوری صحبت کنیم، چون توضیح ماجرا پشت تلفن مشکل است.

وقتی رفتم، شرح موقع این شد: بیمه‌ای که مالیست خود را به آن رد می‌کردیم، شعبه ۲۲ خیابان قائم‌مقام بود؛ بنابراین طبق درخواست ما، وزارتخانه ما را در مورد قرارداد فیما بین به شعبه ۲۲ معرفی کرده بود و ما از آنجا مفاسی بیمه قرارداد را گرفته و تحویل داده و تسویه حساب کرده بودیم. حالا پس از چند سال، شعبه‌ای که در نزدیکی بازار مستقر است، به آنها اطلاع داده بود قرارداد در دست دارد که تسویه نشده است و باید تعیین تکلیف شود. کارکنان وزارتخانه، کپی برگه مفاسی قرارداد را از بایگانی درآورده و برای آن شعبه فرستاده بودند، اما بیمه راضی نشده و به اصطلاح خودشان پرونده بدهی را باز نگه داشته بودند.

باید همراه با مهر موسسه به آنجا می‌رفتم، با مدیری ملاقات می‌کردم، ابلاغیه‌ای را دریافت و رسید آن را مهر می‌کردم و به مامور مربوطه می‌دادم و توضیحی می‌نوشتم که این قرارداد را به تقاضای من به شعبه ۲۲ فرستاده‌اند و وزارتخانه طرف قرارداد نقشی در انتخاب شعبه بیمه نداشته است. برای انجام این کار باید یکی از کارکنان بخش مالی وزارتخانه مرا تا شعبه بیمه همراهی می‌کرد و موضوع را فیصله می‌داد. امتناع کردم و استدلال این بود که نمی‌توانم بین دو سازمان دولتی نقش واسطه بازی کنم و

کارفرماها نتوانند از پرداخت حقوق بیمه کارکنان خود شانه‌خالی کنند.

بنابراین قاعدتا کارفرمایی که فهرست بیمه کارکنان خود را رد می‌کنند و دیون عقب‌افتاده نسبت به بیمه ندارند، هنگام تسویه حساب با ادارات دولتی صاحب قرارداد باید بتوانند مفاسی از بیمه دریافت و مبلغ نگه داشته شده نزد طرف قرارداد خود را پس بگیرند؛ اما سازمان بیمه‌گر، این مفاسا را نمی‌دهد، مگر آنکه حدود ۱۶ درصد از مبلغ کل قرارداد را به حسابش واریز کنی. البته اگر بدهی بیمه نداشته باشی و کارکنان را بیمه کرده باشی، بیمه تخفیف لطف‌آمیزی داده و حدود نیمی از این ۱۶ درصد را طلب می‌کند. بهانه‌اش هم این است که ممکن است شما در انجام کار مذکور، از خدمات بیرون از سازمان خود استفاده کرده باشی و طرف خدمات‌دهنده، کارکنان خود را بیمه نکرده باشد! قاعدتا در چنین موقعیتی باید راه بیفتی دنبال خدمات‌دهنده‌ات و به‌عنوان مشتری از او مفاسا حساب بیمه بخواهی! درنهایت، همه، یا آن ۱۶ درصد و یا اگر شانس بیاورند، حدود ۸ درصد را می‌پردازند و گریبان خود را می‌رهانند. ما نیز همیشه چنین کرده‌ایم اما بختک بیمه به این راحتی رهانمی‌کند.

برگردیم به داستانی که برای من رخ داده است. من چهار سال است که عطای فعالیت اقتصادی را به لقایش بخشیدم و خودم را دچار بازنشستگی زودرس کردم. موسسه را تعطیل و حساب‌هایم را با همه طلبکاران و بدهکاران تسویه کردم. از جمله قراردادی با یک وزارتخانه دولتی که متعلق به سال ۸۹ بود و پس از دریافت مفاسا از سازمان تامین اجتماعی آخرین بخش مطالبات را نیز گرفته و قرارداد را به فراموشی سپرده بودم؛ اما ماه پیش



**بیمه یاسارگاد**

بیمه زندگی

کد نمایندگی: ۶۹۲۶۸

- ◀ پوشش بیماری‌های خاص
- ◀ پوشش حوادث
- ◀ بازنشستگی در زمان دلخواه شما
- ◀ سود مرکب / سود مشارکت / پس انداز
- ◀ سرمایه‌گذاری / اعطای وام بدون ضامن

میرناصر بوذری

۰۹۱۲۰۰۵۶۲۳۴

@Bimezendegypasargad



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 آنلاین سب



تلفن فروش: ۸۸ ۸۳ ۱۱ ۹۴ - ۰۲۱

فروش آنلاین: ۳۲۷ ۳۹ ۸۹ - ۰۹۱۲

برای دیدن دموی نرم افزار با ما تماس بگیرید (شرکت مهندسی نرم افزار سبایسیستم)

info@sabanetsystem.ir

www.sabanetsystem.ir

# راهنمای ترابران

صفحه	حامل و نقل بین المللی	صفحه	دانیال ترابری	۱۲۴	نوارا ترابری آسیا	۱۳۰	حمل و نقل داخلی ایران	۱۳۹	سیراف دریا لیان
۱۲۲	آتیبه	۱۲۹	دریا زمین ارووند	۱۲۰	نیک تک	۱۲۳	آرمین بازرگان	۱۴۶	فرتاک دریا آرام
۱۳۵	آرش تیر ارس	۱۳۰	درین راه آریا	۱۲۳	وفاره	۱۲۹	پرستوهای مهاجر	۱۴۶	فانوس دریای نیلگون
۱۳۵	آسیا رود و ریل	۱۲۳	دلنا بار	۱۲۸	ویسمان	۱۳۷	توکا	۱۵۰	فروغ ساحل جنوب
۱۲۸	اسفند ترابری	۱۲۸	دنیا بار	۱۲۸	هاگ بار	۱۲۸	ساحل ترابری پارس	۱۴۳	گذرگاه دریا پارس
۱۲۶	اسکان بروودت پارس	۱۲۹	دنیا گرد	۱۲۹	هویار ترابری	۱۲۵	سعادت ترابری	۱۵۱	ماروس ترابری
۱۲۲	اسوع ترابری	۱۲۱	دومان ترابری	۱۲۱	یونیبک	۱۳۵	فردوس بار تبریز	۱۵۰	مدیریت بار و دریا
۱۲۸	آفتاب دریا	۱۲۷	دی ترابری	۱۲۷			فیجر جهاد	۱۴۷	موج مد
۱۳۴	افق ترابری آسیا	۱۳۰	دی ترانس صبا	۱۳۰	حمل و نقل بین المللی آذربایجان شرقی		فیروز رخس	۱۴۴	ندای ساحل جنوب
۱۲۵	آیدین ترابری جهان	۱۳۴	رادین ترابری آسیا	۱۴۷	آنا ترنس آذر	۱۳۳	گسترش ترابری شمیم	۱۴۷	نگین بارآوران دریا
۱۲۳	الیت آریا جم	۱۳۳	راگا ترابری پاسارگاد	۱۳۶	آیده آل راه	۱۴۶	ممتاز	۱۴۴	هفت دریا
۱۲۴	امید اندیش	۱۲۳	رادمان ترابری	۱۲۶	ترنم تبریز	۱۴۳			هماهنگ دریای پارس
۱۲۳	امین ترابری	۱۴۰	راهبران پیام	۱۴۱	ساربان گستر سیلان	۱۲۶	حمل و نقل داخلی استان هرمزگان		
۱۲۵	ایران سریع	۱۴۱	راه ترابری	۱۳۲	ساقه ترابری	۱۳۳	آزاده بندر	۱۴۳	خدمات بندری، تخلیه و بارگیری
۱۲۶	ایران ترکمن	۱۲۴	راه گستر فارس	۱۲۴	سرافراز ترابری	۱۴۴	رشید بار بندر	۱۴۷	خلیج پژم
۱۳۰	ایران بروودت بار	۱۲۷	راه وند	۱۲۷	سرای	۱۴۱	سلمان جنوب	۱۴۶	دریای آبی خلیج فارس
۱۴۳	ایران دهر	۱۲۹	روانسر ترابری	۱۲۹	زمین دریا	۱۴۴	ممتاز ترابری خلیج فارس	۱۴۶	
۱۳۲	ایران و ترکیه	۱۳۷	ره انجام	۱۳۷	کالچار	۱۴۴	نیک ترابری بندر	۱۴۷	
۱۳۳	باربران ایران	۱۳۳	رهیاد ابریشم	۱۳۳	نیرو ترابری	۱۴۳			
۱۲۶	باربد	۱۲۵	رهزاد ترابری	۱۲۵			حمل و نقل سنگین و فوق سنگین		
۱۴۱	بار فراپر	۱۲۸	زمدود ترابری نوین	۱۲۸	حمل و نقل بین المللی آذربایجان غربی		ترکیب بار	۱۵۱	آوای نیک پارس
۱۳۵	بارفرابری آراز	۱۳۱	زمدود راه سعادت	۱۳۱	آرنگ نگین	۱۴۴	سنی	۱۵۱	بازرگانی ابشی
۱۲۵	بارفرابری راهیان	۱۳۴	ساربان صفا	۱۳۴	بارپیچان	۱۴۶	سنگین بار طاهری	۱۵۱	بازرگانی نور الدین بدری
۱۳۳	باریستا توان ترابری	۱۲۲	سینا ترابری	۱۲۲	صیوران ترابری	۱۲۹	سنگین ترابری	۱۵۱	بازرگانی فاروقی
۱۲۶	بارفرابری کامیاران	۱۲۹	سینا صدر	۱۲۹	هادی بازرگان	۱۳۹			بازرگانی قاسمی
۱۴۰	بارمان ره تنیس	۱۳۱	سیهران ترابری	۱۳۱			حمل و نقل ریلی		بازرگانی وارسته فر
۱۳۲	بوتان ران	۱۲۸	سیهر گستر سهند	۱۲۸	حمل و نقل بین المللی استان اردبیل		راه آهن حمل و نقل	۱۴۸	پردیس هگمتانه نوید
۱۳۲	بی تا ترابری	۱۲۷	سیهر گیتی ساعی	۱۲۷	بادیا اردبیل	۱۴۲	سفیر ریل آسیا	۱۴۸	خدمات گمرکی نوری
۱۲۸	پارسا ترابری پرشیا	۱۳۱	سندباد بحری	۱۳۱	کیوان ترابری نور	۱۴۲	سینا ریل پارس	۱۴۸	کیان ترخیص
۱۲۹	پارسا ترابری کاسپین	۱۲۳	سورچی ترابری	۱۲۳	ماهان تیر جاده	۱۴۳	واکن بار	۱۵۰	نوید راسا آذر
۱۳۷	پارس ترابری	۱۲۷	سورن تیر ایرانیان	۱۲۷			خدمات دریایی و کشتیرانی		
۱۲۷	پارس سما کالا	۱۳۲	سی بن ترابری	۱۳۲	حمل و نقل بین المللی استان خراسان		آریا بندر سپنتا	۱۴۱	آژانس های مسافرتی و خدمات بار هوایی
۱۲۷	پارس گیتا	۱۳۰	سیروان ترابری ماد	۱۳۰	آسا ترابری شرق	۱۴۵	امواج دریا	۱۳۸	آمد راه
۱۳۶	پارسیان زمین دریا	۱۳۱	سرعت ترابری ایرانیان	۱۳۱	آبانه طوس	۱۴۴	امیدان ساحل پارسیان	۱۴۲	بی تا پرواز
۱۳۵	پارس سورین الیت	۱۲۳	سکان راتان	۱۲۳	بانی راه توس	۱۴۵	ایران ترابری	۱۴۰	سفر بر
۱۲۶	پرشیا سید ترابری	۱۳۱	شامخ فراپر	۱۳۱	چواهر نگار توس	۱۴۷	ایرانیان غلات پارسه	۱۲۵	مسافری داخلی و بین المللی
۱۲۹	پژوهش	۱۳۴	شاهو ترابری پارس	۱۳۴	چابک ران توس	۱۴۵	اهورا بار بندر	۱۳۶	ایران پیما
۱۲۶	یل و وان ترابری	۱۳۴	شاهین ترابری	۱۳۴	خادم لجستیک	۱۴۴	ایرسا مارین	۱۳۷	پیک صبا
۱۳۵	یل وان ترابری	۱۲۲	شهاب ترابری آریا	۱۲۲	ره تاش توس	۱۴۷	العاس دریا شرق	۱۳۹	تعاونی شماره ۲ (بی.ام.تی)
۱۳۱	ینج اقلیم	۱۲۳	شهاب ثاقب	۱۲۳	سورتمه ترابری	۱۴۶	برو بحر ایران	۱۳۰	میهن نور آریا زاهدان
۱۳۲	پیام عنقا	۱۳۱	شهبام ترابری	۱۳۱	شیکگیر بار طوس	۱۴۵	بینا تجارت دریا	۱۳۸	
۱۲۶	پیروز راتان جهان	۱۲۴	صحرا ترابری	۱۲۴	کالا گذر پارس	۱۴۵	پاشا دریا شرق	۱۳۸	خدمات بیمه
۱۴۰	پیشرو حمل کالا	۱۲۳	فراسو بار	۱۲۳	کالا سپید ترابری	۱۴۵	پترو آسیا	۱۳۹	بیمه آسیا (بویه رز)
۱۲۹	پیشرو ناوگان سیراف	۱۲۲	کاسپین	۱۲۲	میچگا ترابری شرق	۱۴۵	تاجران دریا کالا	۱۴۲	بیمه سایه امن البرز
۱۲۹	پیشستانان	۱۲۷	کارینا ترابری کیان	۱۲۷			خط استوا مارین	۱۳۸	بیمه پوشش جاده ابریشم
۱۳۲	تات فراپر ایرانیان	۱۳۰	کارگو اطلس	۱۳۰	حمل و نقل بین المللی سیستان و بلوچستان		خدمات ساحلی ایران	۱۳۸	بیمه پاسارگاد (بندر عباس)
۱۲۸	ترابری بین المللی T.B.T	۱۲۳	کالابر	۱۲۳	افتخار ترابری	۱۴۷	خورشید دریای آبی	۱۴۲	
۱۲۴	توشه بر	۱۲۴	کیان مهر ترابری	۱۲۴	حنان ترابری شرق	۱۴۷	دریا پیمای پارس	۱۳۷	صنعت و خدمات
۱۳۲	توزال تکرو آسیا	۱۴۱	گروه شرکت های حامل	۱۴۱	صبا ماهان مشهد	۱۴۶	دریا تجارت سامیار	۱۳۸	پارسیان گویر
۱۳۶	تیزداد سپهر	۱۴۰	گروه شرکت های راهبران	۱۴۰	ماکا ترابری بلوچستان	۱۴۷	دریا سرعت	۱۴۲	مازند شیمی ایران
۱۲۶	تیرکاران	۱۲۵	لایتر ترانسپورت کیش	۱۲۵			دریا منظر مروارید	۱۳۹	مشاور حمل و نقل هادی
۱۴۴	تهران تیر	۱۲۷	ماکو سیر	۱۲۷	حمل و نقل بین المللی استان فارس		دریا محور تیراژه	۱۴۲	مهرلینک لجستیک
۱۳۶	تهران راهوار	۱۲۵	مینا آسیا فراپر	۱۲۵	ارم ترابری	۱۴۳	دریایی آرام جنوب	۱۲۷	
۱۲۷	تهران مارین	۱۲۳	مژده ترابری	۱۲۳			دریای نقره ای کاسپین	۱۳۹	
۱۲۴	جاده ابریشم	۱۲۷	مشکین	۱۲۷	حمل و نقل بین المللی استان کردستان		دلفین	۱۳۹	
۱۴۵	جاده طلایی	۱۲۴	ملک ترابری	۱۲۴	ایران ویج	۱۴۶	دورقی	۱۲۴	
۱۳۴	جهان جاده	۱۳۳	مهراد ناوگان	۱۳۳			راهبان دریای سعادت	۱۲۵	
۱۲۸	جهان یخچال بار	۱۴۰	مهمیار ایران	۱۴۰	حمل و نقل بین المللی استان البرز		روشاک دریا	۱۴۱	
۱۴۱	حامل	۱۲۷	میهن ترابری	۱۲۷	تندیس تیر	۱۲۹	ساحل نمایان بندر	۱۴۱	
۱۲۲	خزر ترابری	۱۲۲	نامداران ترابری	۱۲۲			سپهر دریا بندر	۱۴۳	
۱۲۲	خیام ترابری	۱۳۳	ناوگان بار	۱۳۳	حمل و نقل بین المللی استان گلستان		ستاره	۱۴۲	
۱۲۶	دالاهو ترابری شایان	۱۲۶	ناویان	۱۲۶	دشت نوردان	۱۴۴	سبزارک	۱۴۰	

Tarabaran Guide	
Shahin Tarabar	152
Pole One Trans	152
Bita Tarabar	152
Hamel	152
Marine Samin Pars	152
Mazand Darya	152
Sapra Tarabar	152
Arya Bandar Sepanta	152





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



Shahab Tarabar Arya International Transport Co. Ltd.

**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، پلاک ۲۹، 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  
کرامنشاه: 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: ۳۱ - ۲۲۸۵۴۱۲۷  
فکس: ۲۲۸۵۴۱۲۹  
info@namdaranlogistic.com



**کاسپین CASPIAN**

حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

تهران: یوسف آباد، بالاتر از میدان کلاهدری، پلاک ۴۴۹، ساختمان پارسا، طبقه ۳، واحد ۲۰۲  
تلفن: ۸۸۶۱۶۶۳۷-۹  
فکس: ۸۸۶۱۶۶۴۰  
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: ۶ - ۸۸۸۴۴۶۲۵  
فکس: ۸۸۸۴۴۶۹۶  
info@sinatarabar.com



**آرش تیز زرین**

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

ارائه خدمات ویزا (عراق و افغانستان)

۱- حمل فرآورده های نفتی و کالا از ایران به عراق و بالعکس  
۲- حمل فرآورده های نفتی و کالا به افغانستان  
۳- حمل کالا به اروپا بخصوص (آلمان - ایتالیا - هلند - اتریش) و بالعکس  
۴- دارای ۲۵ کامیون ملکی و چادری ۱۰۰۰ دستگاه کامیون تحت کابوتاز جهت حمل سوخت  
آدرس: تهران، خیابان ستارخان، چهار راه اسدی، پاساژ نگین، طبقه ۴، واحد ۱۶  
تلفن / فکس: ۴۴۳۸۷۴۳۴ - ۴۴۳۸۷۳۷۵  
۴۴۳۸۷۶۶۵  
arashtizarrin@gmail.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: ۳ - ۸۸۸۸۰۵۹۲  
دفتر بازرگان: جاده ترانزیت، نرسیده به گمرک  
تلفن: ۴۴۳۷۴۶۵۲ - ۴۴۳۷۴۶۵۲ / ۰۴۴ - ۳۴۳۷۴۸۷۹  
E-mail: info@asratarabar.com  
www.asratarabar.com



**شرکت خیام ترابار**

(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 گی خط کانتینری لسر لاین  
نماینده گی خط کشتیرانی سی آی کون  
نماینده گی خط کشتیرانی سان استار  
نماینده گی شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی دی اند دی سون  
نماینده گی 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: ۵ - ۸۸۷۱۵۷۹۴  
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) (خط)  
۸۸۸۲۰۱۶۲  
فکس: ۸۸۸۲۰۱۸۳  
www.deltabar.com  
deltabar@deltabar.com



**باربران ایران**  
شرکت حمل و نقل بین المللی  
نمایندگی کشتیرانی  
و خدمات بار هوایی

- متخصص در حمل ترکیبی از هاره قاره به ایران
- ترانزیت به کشورهای CIS
- حمل کالاهای پروژه ای با هر حجم

تهران: خیابان فلسطین نبش خیابان بزرگمهر  
ساختمان ۱۴ ط ۴ واحد ۴۱  
تلفن: ۸۸۹۱ ۲۷۷۶ ، (خط ۱۰) ۲۰۷ ۲۱ ۶۶۶۱ +۹۸  
۸۸۹۱ ۱۵۴۲-۳  
فکس: ۸۸۹۱ ۷۶۶۹ ، ۴۵۴۹ ۲۱ ۶۶۶۱ +۹۸  
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

(با مسئولیت محدود)  
• سرویس مطمئن در حمل دریایی،  
زمینی، هوایی و ترکیبی برای بارهای فله و  
کانتینری اعم از FCL، LCL، با بیش از  
چندین نمایندگی در ایران و سراسر دنیا  
• حمل کالاهای وارداتی و صادراتی و ترانزیت  
از کشورهای اروپایی و خاور دور و ... بالعکس  
• ارائه خدمات گمرکی

تهران: بلوار کشاورز، روبروی بانک پارسیان،  
ساختمان صدف، شماره ۱۳۲، طبقه پنجم،  
واحد ۶۰۳  
تلفن: ۸۸۹۷۹۷۳۷-۹  
فکس: ۸۸۹۹۵۵۱۲  
تلفکس: ۸۸۹۹۵۵۱۳  
info@farasobar.com



## الیت آریا جم

شرکت حمل و نقل بین المللی کالا  
• سرویس های هوایی و زمینی و دریایی  
از کلیه نقاط دنیا به ایران و بالعکس  
• ترانزیت داخلی و خارجی  
• ترخیص کالا • امور نمایشگاهی  
• بازرگانی و خرید کالا از مبادی اروپایی  
و آسیایی

تهران، شهرک غرب، بلوار دامن، برج طوبی،  
طبقه ۱۴، واحد ۳  
تلفن: ۹۶۶۶۷۳۷۰ (خط ۱۰) (خط)  
فکس: ۹۶۶۶۷۳۹۰  
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  
تایوان

• دارای ۶۰ دستگاه کامیون یخچالدار  
تحت پوشش جهت حمل محمولات  
فاسد شدنی به مقصد کشورهای  
اروپایی، آسیای میانه و بالعکس  
تهران، خیابان طالقانی، نبش بهار  
جنوبی، پلاک ۱۶۳، طبقه ۴، واحد ۱۸  
تلفن: 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: ۸۸۸۲۲۷۱۹-۲ و ۸۸۸۱۰۰۰۱  
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



## 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 - ۱۹

۸۸۳۰۲۰۶۶ - ۸ ، ۸۸۳۰۷۴۸۷

فاکس: ۸۸۳۰۷۴۵۳ - ۸۸۸۱۱۳۷۴

شعب: بازگان، 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

■ نمایندگی فروش بلیت کلیه خطوط

هوایی داخلی و خارجی

■ ارائه خدمات تورهایی

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)

نمایندگی خطوط کشتیرانی

کریر - فورواردر

◀ حق العملکاری، انبارداری، مشاوره در

امور گمرکی و ترخیص

◀ ترانزیت کالا توسط کامیونهای کفی،

چادری، تانکر، کارکریر، کمرشکن، بوژی

◀ ترخیص کالا از کلیه بنادر و گمرکات معتبر (شرکت تجارت ترخیص همراهان)

تهران، خیابان ایرانشهر جنوبی، نبش سمیه،

شماره ۱۱۴، طبقه اول، واحد ۲

تلفن: ۵۲ - ۸۸۳۱۸۸۵۰

فاکس: ۸۸۸۴۷۳۷۳

شعبه اردبیل: ۰۴۵-۳۳۸۱۶۰۱۰/۳۳۸۱۲۶۶۲

www.stcotransport.com

info@stcotransport.com



شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

## امید اندیش

کریر، فورواردر

به مدیریت غلامرضا حنفی

• حمل و ترخیص و ترانزیت کلیه

محموله های گروپاژ، نرمال، سنگین،

فوق سنگین، ترافیکی و فله

• دارای نمایندگی فعال در کشورهای

ترکیه، گرجستان، ایتالیا، آلمان، اسپانیا،

سوئد، فرانسه و روسیه

ترخیص و واگذاری کسندنه های نو و کار کرده ساخت اروپا با استاندارد یورو ۵ و برندهای رنو پرمیوم، داف، ولوو، مرسدس بنز اکتوروز و اسکانیا به رانندگان یا شرکت های حمل و نقل

تهران: میدان هفت تیر، خیابان بهارمستیان،

پلاک ۶، طبقه ۲، واحد ۴

تلفن: ۸۸۳۱۲۴۰۰ - ۵۱ - ۸۸۴۹۴۰۰۰

فکس: ۸۸۳۰۲۰۷۵

info@omidandish.com

www.omidandish.com



D.T.I.T

شرکت حمل و نقل بین المللی

## دانیال ترابر

(با مسئولیت محدود)

◀ حمل زمینی و دریایی انواع کالاهای

صادراتی، وارداتی و ترانزیت

◀ دارای نمایندگی 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 / ۶۶۹۲۳۶۲

www.danieltarabar.com

info@danieltarabar.com



## جاده ابریشم

شرکت خدمات کشتیرانی و بارفرایی

تهران: خیابان ولیعصر، بعد از تقاطع انقلاب،

مجتمع اداری و تجاری ابریشم، طبقه ۷، واحد ۶

تلفن: ۶۶۹۷۲۲۵۸ / ۶۶۹۷۲۲۲۰

نمابر: ۶۶۹۷۲۲۸۴

## Silk Road

Freight Forwarders and Shipping Services Co.

Istanbul Office:

Ataturk Mahallesi 57, Ada

Manolya 3/1 sitesi , D:1,Atasehir

34758 Istanbul, Turkey

Tell: +90 2164565272

Fax: +90 2164565274

info@silk-roadco.com



شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی

## توشه بر

Tushehbar

shipping & international freight forwarders co. (Tehran-Iran)

سرویس حمل کالاهای صادراتی

و وارداتی به اقصی نقاط جهان

تهران، خیابان خرمشهر، خیابان عربعلی،

خیابان ۱۵ (نسترن شرقی)، پلاک ۵۲،

ساختمان توشه بر

تلفن: ۴۳۶۰۲ (تا ۳۰ خط)

نمابر: ۸۸۷۳۶۹۷۱۰



شرکت حمل و نقل بین المللی

و کشتیرانی

## راهوند

Rahvand

Internation Transport & Shipping Co.

تهران، خیابان استاد نجات الهی

(ویلا) شماره ۲۲۷

تلفن: ۸۸۹۰۱۲۸۰ (۵ خط)

فاکس: ۸۸۸۰۱۰۴۸

www.rahvand.com

info@rahvand.com



Malek Tarabar International Transp

شرکت حمل و نقل بین المللی ملک ترابر (با مسئولیت محدود)

## متخصص در امور روسیه

## ترخیص کالا در روسیه

◀ حمل پروژه های سنگین (حمل کالاهای ترافیکی و فوق سنگین)

◀ ترانزیت داخلی و خارجی و ارائه کلیه امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور

◀ مجهز به بوژی، کمرشکن، ترپلر، کفی، کشویی، خودرو، یخچالی، لبه دار، چادری

◀ خدمات هوایی حمل بار از فرودگاه امام خمینی به تمامی فرودگاه های دنیا و بالعکس

◀ حمل و نقل زمینی با کامیون های ایرانی و خارجی از مبادی مختلف اروپا و آسیای میانه به ایران و بالعکس

◀ حمل محمولات دریایی به صورت فله و کانتینری از آمریکای شمالی، اروپا، خاور دور و خاورمیانه به بنادر جنوبی ایران و بالعکس

◀ حمل کالا به افغانستان و ترکمنستان ◀ حمل مشتقات نفتی

تهران، خیابان آزادی، بین جیحون و آذربایجان، کوی زمانی، شماره ۶، طبقه پنجم، واحد ۷

تلفن: ۶۶۰۱۸۱۸۲ (۱۰ خط) 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 گرانده مولتی  
موال لجستیک (چین و تایوان)

تهران: میدان آرژانتین، بلوار بیهقی،  
خیابان ۱۴ شرقی، پلاک ۱۵، طبقه همکف  
تلفن: ۰۲۱-۸۱۷۱۰۱۰  
فاکس: ۸۸۱۷۱۹۱

info@huyartarabar.com



ایرانیان غلات پارسه

کشتیرانی بازرگانی بین المللی

- ◆ بارگیری و حمل کالا از مبادی
- ◆ بنادر روسیه به ایران و بالعکس
- ◆ ارائه پروفرما برای غلات و تخته
- ◆ از روسیه و قزاقستان
- ◆ ترخیص و انجام تمامی
- ◆ امور گمرکی 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 زمینی از اروپا و گروپاژ
- ◀ 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: سپهرودی شمالی، بعد از خیابان بهشتی،

کوچه شهر تاش - پلاک ۳۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۳۳۳۵-۷

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



info@ariangmbh.com



شماره ثبت: ۲۴۸۸۲۸

شرکت حمل و نقل بین المللی  
زمره راه سعادت

کریر - فرواردر

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

تلفن: ۰۲۱-۶۶۹۰۴۹۵۵

۶۶۴۰۲۵۴۲

arez1975@yahoo.com



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  
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۱۱۰۶۱

دفتر بندرعباس: میدان یادبود (شهدا)،  
ساختمان دهقان، طبقه دوم

تلفن: 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
- ◆ ارایه کامیونهای یخچالی به کشورهای فوق الذکر و کل اروپا و بالعکس
- ◆ این شرکت دارای پارکینگ اختصاصی و لیفتراک جهت تخلیه و بارگیری و انبارداری به مساحت ۶۰ هزار متر مربع  
جنب گمرک شهریار می باشد.

نماینده شرکت های حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی از کشور ترکیه

Tel: (+9821) 66271265 - 6 / 66277006 - 8

Fax: (+9821) 66271267 mobile: (+98) 9122077929

Fazarafza@yahoo.com / Navid.rasaazar@gmail.com / Aydintarabarjahan@gmail.com

تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۷۱۲۶۷-۶ / ۶۶۲۷۱۲۶۵-۶ / ۶۶۲۷۷۰۰۶-۸

مدیریت: ۰۹۱۲۲۰۷۷۹۲۹ / (فرهاد آذر افزا) / ۰۹۱۲۵۲۷۳۵۲۰ / (محمودی)



## 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 سپهرودی، پلاک ۱۱۲،

طبقه اول، واحد ۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۳۳۸۷ و ۷۲

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



شرکت کشتیرانی و

حمل و نقل بین المللی

تهران، خیابان سعدی شمالی، روبروی

مسجد قائم، پلاک ۶۲۹، ساختمان

شماره ۲۵۰، طبقه سوم، شماره ۴

تلفن: ۷۷۶۸۴۳۶۰ / ۷۷۶۸۵۰۱۵

۷۷۶۸۰۰۳-۶ / ۷۷۶۸۶۶۹۸ / ۷۷۶۱۲۲۶۹

E-mail: Motlagh@navian.org



### 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: ۰۲۱-۸۸۷۵۵۸۴

info@piroozranan.com

www.piroozranan.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### پارتنیا سپید ترابار

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



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

نمابر: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۱۲۱

E-mail: sarban.int@gmail.com



### شرکت حمل و نقل بین المللی دالاهو ترابار 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



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 / ۴۴۱۵۵۲۲۴ - 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 پریشم

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)

### 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@tbtc.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 ۶۰۱  
تلفن: (۱۰ خط) ۶۶۴۳۲۴۲۲ - ۶۶۴۳۱۵۰۰ - ۶۶۴۳۱۵۰۰

info@esfand-tarabar.com

www.esfand-tarabar.com



### دنیا بار

شرکت حمل و نقل بین المللی  
و نمایندگی کشتیرانی (با مسئولیت محدود)

آدرس: تهران، میدان آرژانتین، خیابان لوند،

خیابان ۳۵، شماره ۷

تلفن: ۳ - ۸۸۷۷۴۸۵۳

۸۸۷۸۱۴۵۰ - ۸۸۷۸۱۴۵۱

فاکس: ۸۸۷۳۲۹۵۱

www.donyabar.com  
info@donyabar.com



### شرکت حمل و نقل بین المللی پارسا ترابر پرشیا

♦ با امکانات، تاسیسات و

تجهیزات و ماشین آلات تخصصی  
در زمینه حمل، واردات و صادرات  
گاز مایع LPG

در منطقه آسیا و خاور دور

تهران: سپهرودی شمالی، هویزه  
غربی، نبش خیابان ویدا، پلاک ۱۱۳

تلفن: ۸۸۷۶۴۶۱۱

فکس: ۸۸۷۶۷۰۶۰

E-mail: info@pasargas.com



- دارای نمایندگیهای معتبر خارجی
- دارای دفاتر و انبارهای دیوکالا در اکثر  
کشورها به ویژه اروپا و بعضا خاور دور،  
ترکیه و امارات.
- حمل به وسیله انواع کشنده ها در خصوص  
محمولات زمینی، دریایی، هوایی، ریلی  
و حمل مرکب
- حمل کلیه محمولات با شیوه های تخصصی  
و ترکیبی.
- دارای دفاتر نمایندگی در گمرکات بازرگان  
بندرعباس، بندر امام، سرخس، جلفا...

تهران، خیابان شهید 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 - ۸۸۸۳۵۱۳۵

فکس: ۸۸۸۴۴۳۷۵ - ۸۸۸۳۱۳۹۱

E-mail: info@jybco.com



## شرکت های حمل و نقل بین المللی (تهران)



شرکت حمل و نقل بین المللی

### روانسر ترابر

(با مسئولیت محدود)

رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل:  
جعفر سوری

• حمل کالا به اروپا و آسیا به ویژه عراق

دفتر تهران: ۸۸۵۳۴۰۲۹

نمابر: ۸۸۷۴۶۵۵۰

کرمانشاه: ۰۸۳۱-۴۳۰۶۰۱۰-۱

نمابر: ۰۸۳۱-۴۲۸۲۷۹۲

سلیمانیه: ۰۹۱۸۳۳۰۹۰۶۹ / ۰۹۱۸۹۲۵۸۶۶۱ (+۹۶۴۷۷۰)۲۱۷۲۰۰۷/۷۷۰۲۰۴۰

بندرعباس:

۰۹۱۷۷۶۳۷۹۹۲/۰۹۱۷۱۶۳۳۰۴۸

باشماق:

۰۹۱۸۳۳۰۹۰۶۹ / ۰۹۱۸۹۲۵۸۶۶۱

jafarsouri@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

و نمایندگی کشتیرانی

### سینا صدر

آدرس: خیابان سعدی شمالی،

ساختمان ۲۵۰، طبقه ششم،

واحد شماره ۵

تلفن: ۷۷۶۸۶۴۴۵

۷۷۶۱۲۵۴۱

تلفکس: ۷۷۶۸۵۱۶۸

sinasadr@neda.net.ir



### پیشبازان

شرکت حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)

PISHTAZAN  
INT'L TRANSPORT CO.LTD

دفتر مرکزی: تهران، خیابان دکتر شریعتی،

شماره ۲۶۵، طبقه سوم

کدپستی: ۱۶۱۳۹۲۵۶۲۴

تلفن: ۷۷۶۰۵۰۱۶-۷۷۶۰۴۲۴۲

۷۷۶۰۲۹۲۵-۷۷۵۰۲۷۵۲

فاکس: 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

(بهتر 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



شرکت حمل و نقل بین المللی

### صبوران ترابر و تندیس تیر

(کریر و فورواردر)



- ترانزیت، واردات و صادرات توسط کامیون های چادری، تانکری، کفی و کمرشکن به آسیای میانه و کشورهای اروپایی
- حمل انواع فراورده های 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

دفتر مرکزی صبوران ترابر آذربایجان: ارومیه، بلوار آزادی جنب گمرک تلفکس: ۳-۳۲۷۵۵۸۴۲-۴۴

دفتر مرکزی تندیس تیر: کرج، برغان، خیابان شهید دکتر مفتح، کوچه شهید هاشمی نژاد، پلاک ۵، طبقه ۴، واحد ۷

صدیقی: ۰۹۱۲ ۱۵۲۱ ۰۱۲ ۰۹۱۲ صدیقی: ۰۹۱۲ ۰۲۵ ۹۰۶۰ جدی: ۰۹۱۴ ۳۱۳ ۰۴۵۸

دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۷۱۱۱۹۴ دفتر تبریز: ۰۴۱-۳۵۵۵۱۴۹۳ دفتر بازرگان: ۰۴۴-۳۴۳۷۶۴۱۸ دفتر آستارا: ۰۴۴-۴۴۸۲۵۵۰۶

sabooran\_transportco@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

### پارسا ترابر کاسپین

ناوگان تخصصی

حمل، واردات و صادرات

گاز مایع LPG

تهران: خیابان سپهرودی شمالی، خیابان

هویره، نبش 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 بالتیس

♦ انجام عملیات بندری (تخلیه و بارگیری)،

امور گمرکی ترخیص از کلیه گمرکات کشور

تهران، دانشگاه تهران، خیابان بزرگمهر، خیابان فریمان، پلاک ۲۷، طبقه سوم شمالی، واحد ۷

تلفن: ۶۶۹۵۶۰۳۴-۳۵، ۶۶۴۶۲۴۹۸

۶۶۹۵۷۷۳۶ فاکس: ۶۶۴۰۶۷۴۰

ترمینال کرج: ۰۲۶-۳۴۵۶۷۳۱۱-۱۲

www.pazhoohesh-transport.com

info@pazhoohesh-transport.ir



### دنیاکرد

شرکت حمل و نقل بین المللی  
و نمایندگی کشتیرانی

### DONYA GARD

با ۴۰ سال سابقه فعالیت

کریر - فورواردر

زمینی - دریایی - هوایی - ریلی

\* اخذ ویزای شنگن

\* نمایندگی بیمه کار آفرین کارگزاری بیمه

تلفن: (خط ۵) ۰۲۱-۴۴۴۶۵۳۰۰

نمابر: ۰۲۱-۴۴۴۶۴۸۱۸

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 اتراک،

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  
 شماره: 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  
 شماره: ۰۲۱-۸۸۹۹۳۹۲۵  
 www.ibitc.co info@ibitc.co



### دورین راه آریا شرکت حمل و نقل بین المللی

♦ 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

شماره: ۰۲۱-۸۸۶۴۳۳۳۰

تلفن: ۰۲۵-۸۸۶۴۳۳۱۰

E-mail: info@iranlandsea.com



### 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: ۰۲۱-۸۸۳۴۰۵۰۹-۵۰۷-۵۰۱-۸۸۳۴۰۵۰۳  
 فکس: ۰۲۱-۸۸۳۴۰۵۰۳  
 esmaeili@daytranssaba.com  
 Daytranssaba@gmail.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



### 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)  
 شماره: 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](http://www.shamekh.org)  
[info@shamekh.org](mailto: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](http://www.5continents.ir)    [info@5continents.ir](mailto:info@5continents.ir)



شرکت حمل و نقل بین المللی

## سپهر ران تراپر

متخصص در امور فورواردینگ، حمل و نقل چند وجهی و حمل کالاهای ترانزیتی و پروژه ای از کلیه مبادی به مقاصد داخلی، آسیای میانه و افغانستان

تهران: خیابان ولیعصر، مقابل پارک ملت،  
 خیابان ارمغان غربی، پلاک ۶۶، طبقه چهارم

تلفن: ۵-۲۲۰۲۸۷۸۱

شماره: ۲۲۰۲۸۷۸۰

[info@sepehrun.com](mailto: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](mailto:sit@sindbadlogistics.com)

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



**دومان تراپر**  
**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

[info@dumantarabar.com](mailto: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](mailto:info@soratarabariranian.com)

**شاهام تراپر**

(سهامی خاص)  
 شرکت حمل و نقل بین المللی

شماره ثبت ۱۴۸۳۳۶



**Shaham Tarabar**  
 International Transport Co. (PJS)  
 Reg. No.: 128336

تهران: خیابان شریعتی، تقاطع طالقانی،  
 خیابان خواجه نصیرالدین طوسی، شماره  
 ۲۸۸، طبقه ۵، واحد ۲۰

تلفن: ۷۷۵۲ ۳۶۶۹ - ۷۷۵۲ ۳۴۴۲

فاکس: «داخلی ۱۰۲» ۷۷۵۲ ۳۴۷۱

[info@shahamtarabar.com](mailto:info@shahamtarabar.com)  
[www.shahamtarabar.com](http://www.shahamtarabar.com)



- دوددهه سابقه به پشتوانه اعتبار ۶۲ ساله شرکت بوتان (بنیانگذار صنعت گاز مایع در کشور)
- ارائه خدمات حمل چندوجهی، زنجیره تامین و لجستیک
- حمل فرآورده های گازی تحت فشار، مواد شیمیایی، پتروشیمی و سوختی
- دارای ۲۴ منطقه عملیاتی، ۱۰ نمایندگی مرزی و بیش از ۱۸۰ نمایندگی فوروردی در سراسر دنیا
- حمل و نقل سراسری جاده ای کالا (شرکت توانمند)
- حمل و نقل بین المللی (کریبری و فوروردی)
- امکان صدور بارنامه داخلی در شهرهای تهران، کرمانشاه، اراک، خرم آباد، شیراز، آبادان، عسلویه، مشهد، اصفهان و بندرامام



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 مطبوعشان

تهران، میدان ولیعصر، خیابان فیروزه، مجتمع اداری ولیعصر، طبقه چهارم، واحد ۷۲

تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۹۴۳۳۴۱ / ۸۸۹۴۳۵۶۲ (۰۲۱) فکس: 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 بنادر ایران و بالعکس

تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح شمالی، شماره ۲۷۲، برج مرجان، واحد ۹۰۳

تلفن: ۸۸۳۲۵۱۹۲-۹۳ فکس: ۸۸۴۷۶۶۴۲

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.toojaltakro.com info@toojaltakro.com



### شرکت حمل و نقل بین المللی ترانزیت ایران و ترکیه

♦ خدمات مشاوره حمل و نقل بین المللی

♦ حمل کالاهای وارداتی و صادراتی (زمینی، دریایی، هوایی)،

♦ ترانزیت داخلی و خارجی

♦ ارائه کلیه امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور

♦ حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین

♦ دارای دفتر اختصاصی در ترکیه

تهران: خیابان ویلا، نرسیده به خیابان سمیه، پلاک ۷۲، طبقه همکف

تلفن: ۸۸۸۰۸۰۹۰۰ شماره: ۸۸۸۰۷۷۳۱

همراه: ۰۹۱۲۸۴۴۲۸۵۳

info@iranturkey.net

### شرکت حمل و نقل بین المللی

### پیام عنقا



تهران: خیابان وزراء، کوچه سوم، پلاک ۲۴، طبقه همکف

تلفن: ۰۲۱-۴۱۳۳۸ فکس: ۸۸۷۰۱۹۲۸

همراه: ۰۹۱۲۳۵۴۰۳۰۵

info@payamangha.com

## 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, FCLLCL, 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](http://www.sokanran.com)

Email: [info@sokanran.com](mailto: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: ۸۸۸۴۲۲۱۳

[www.baristatrans.com](http://www.baristatrans.com)      [info@baristatrans.com](mailto: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، نبش صحافزاده، پلاک ۶۸، طبقه ۴، واحد ۷

تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۴۵۰۰۰

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

[info@mehrrad.com](mailto: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      نامبر: ۲۲۵۵۱۴۸۷

[www.raga-tp.com](http://www.raga-tp.com)      [info@raga-tp.com](mailto: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      عضو **MehrGroup**

Postal Cod: 42327 Dubai, United Arab Emirates.

تلفن: ۰۹۷۱-۴۳۴۲۴۳۳۷

[www.mehr-link.com](http://www.mehr-link.com)

[info@mehr-link.com](mailto:info@mehr-link.com)



**گروه شرکت های حمل و نقل بین المللی تریوه (تریوه، آتا ترانس آذر، ساقه ترابر، 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 مبدأ و مقصد، ثبت سفارش کالا و ترخیص کالا

• حمل انواع محموله های نفت و گاز و پتروشیمی و قیر

• 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



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

دفتر مرکزی: تبریز، خیابان رسالت، مجتمع کوثر، طبقه ۱، پلاک ۵۵۲

تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۵۰      فکس: ۰۴۱-۳۴۴۵۳۷۸۹

**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



## شرکت ساربان صفا

حمل و نقل بین المللی

مدیرعامل: آقای رستم جنگاوران

واردات - صادرات کالا به ایتالیا، ترکیه ، لبنان ، گرجستان ، اکراین ، بلغارستان  
که به صورت پروژه ، گروپاژ ، ترافیکی ، سنگین و فوق سنگین

تهران، خیابان سهروردی جنوبی، بالاتر از چهارراه ملایری پور، جنب بانک  
اقتصاد نوین، پلاک ۱۱۵، طبقه ۳، واحد ۸

تلفن: ۸۸۴۰۹۸۲۱ / ۸۸۴۰۹۷۲۶ / ۸۸۴۰۵۲۲۵ / ۸۸۴۰۱۳۳۷ / ۸۸۴۰۹۸۲۱ (+۹۸۲۱)  
نمابر: ۸۸۴۰۹۸۳۲ / ۸۸۴۰۹۸۳۱ (+۹۸۲۱) همراه: ۰۹۱۲۶۴۳۰۶۴۴

**DEVCO LOJISTIK** Tel: +90 216 575 51 34 - 35  
International Transport Co.Ltd Fax: +90 216 575 51 41

sarebansafa@yahoo.com



شرکت کشتیرانی / حمل و نقل بین المللی

## کیان مهر ترابر

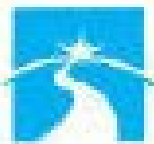
کریر - فورواردر

- ترانزیت داخلی و خارجی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور
- حمل محمولات پروژه ای (فوق سنگین و ترافیکی)
- حمل محمولات وارداتی از کلیه کشورهای اروپائی
- حمل محمولات صادراتی با کامیونهای جدید تحت پوشش

تهران: میدان هفت تیر، خیابان مازندرانی، پلاک ۲۲

تلفن: ۸۸۸۱۲۹۲۸ / ۸۸۸۲۸۹۰۶ - ۰۲۱ - ۸۸۸۶۵۹۳۰ - ۰۲۱ - ۸۸۸۶۵۹۳۰

trans043@neda.net



## افق ترابر آسیا

OFOGH TARABAR ASIA  
Company limited

حمل و نقل بین المللی

مدیرعامل: رحیم قلی زاده

تهران، خیابان ولیعصر بعد از چهارراه طالقانی، کوچه گیلان، پلاک ۲، طبقه اول، واحد ۲

تلفن: ۰۲۲۹ / ۳۱ - ۸۸۹۲ (۰۲۱)

نمابر: ۰۷۲۸ / ۸۸۹۲ (۰۲۱) همراه: ۰۹۱۲۴۹۱۵۴۱۷

www.ofoghlogistice.com rahim@ofoghlogistice.com



## Jahan Jadedh

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: ۰۲ - ۸۸۹۱۴۵۸۰ - ۰۲۱ - ۸۸۸۹۹۶۸۹ - ۰۲۱ - ۸۸۸۹۹۶۸۹

info@jahan-jadedh.com

www.jahan-jadedh.com



## شرکت حمل و نقل بین المللی شاهوترابر پارس

(با مسئولیت محدود) (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 کامیونهای چادری و یخچالدار جدید و روز دنیا
- ارائه خدمات چارترینگ کشتی و واگن و نمایندگی خطوط کشتیرانی
- دارای نمایندگی در بیش از ۱۰۲ کشور دنیا
- حمل محمولات گروپاژ و حساس از سراسر دنیا به ایران بالعکس
- عضو اتاق بازرگانی ایران و کشورهای مرتبط
- عضو انجمن صنفی سراسری ایران
- عضو گروه فورواردرهای جهانی فیاتا و مرتبط
- دفتر اختصاصی در کردستان عراق با مدیریت فرزاد افراسیابی (۰۰۹۶۴۷۵۰۸۸۸۲۷۷۵)
- انجام کلیه پروژه های ارسال محمولات به سراسر خاک عراق (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: ۰۱ - ۸۸۷۴۳۰۶ / ۸۸۵۴۳۰۶ - ۰۲۱ - ۸۸۷۶۳۵۹۰ / ۸۸۵۴۳۰۶ - ۰۲۱ - ۸۸۷۶۳۵۹۰

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 لجستیک ، 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
- دفتر مرکزی: تهران، خیابان میرزای شیرازی، خیابان هشتم (عزیز الهی)، پلاک ۳، واحد ۶
- تلفن: ۸۸۹۳۳۳۶۴ همراه: ۰۹۱۲۳۷۰۳۹۱۳
- info@asiaroadrail.com
- دفتر بندر عباس: خیابان پاسداران، خیابان محراب، ساختمان سحر بلوک B طبقه دوم
- تلفن: ۰۷۶۳۳۵۵۲۳۲۳
- دفتر انزلی: عازین، خیابان رضایی، 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
- دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، خیابان ساوچی نیا، پلاک ۹، طبقه ۲
- تلفن: ۸۸۱۷۵۷۱۵ - ۸۸۱۷۵۱۵۳ - ۸۸۱۷۵۲۴۰ - ۸۸۱۷۵۷۳۲ - ۲۱
- فکس: ۲۱ - ۸۸۷۳۶۸۲۱
- دفتر بندر عباس: ۳ راه دلگشا، برج نیلوفر، ضلع شرقی، طبقه ۲، واحد ۱۰
- تلفن: ۲۲۲۵۴۴۸۰ - ۲۲۲۵۴۴۸۱ - ۲۱ - 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
- نمابر: 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 آسیایی 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 - ۸۶۰۳۱۵۷۸ - ۲۱ - ۸۸۷۳۸۱۶۵
- ary.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 مستقیم به مناطق غرب نشین عراق مانند کربلا، نجف، بصره، و سایر شهرهایی که امنیت داشته باشد.
- ♦ سرویس های منظم ترانزیت از بندر جنوبی کشور و ترکیه به کشورهای 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 بندر ♦ 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

تلفن: ۸۸۸۰۲۶۰۶

نمابر: ۸۸۹۲۶۵۲۴

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

Ahoorabar@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 های کشتیرانی و خدمات دریایی



### شرکت خدمات ساحلی ایران

نماینده انحصاری خط کشتیرانی EVERGREEN در ایران



نماینده انحصاری خط کشتیرانی INTERWORLD در ایران

بندرعباس	تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۵۸۰۶۵	نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۵۸۰۶۱
بندر امام خمینی	تلفکس: ۰۶۱-۵۳۲۸۹۴۹۷-۸	همراه: ۰۹۱۲۱۰۶۶۹۱۶
خرمشهر	تلفن: ۰۶۱-۵۳۵۲۷۷۰۲	نمابر: ۰۶۱-۵۳۵۲۵۴۰۷
بوشهر	تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۳۲۶۲۰۷-۸	نمابر: ۰۷۷-۳۳۳۳۱۱۴۲

دفتر مرکزی: تهران - میدان آرژانتین - خیابان الوند - پلاک ۷۲ - طبقه سوم  
 کدپستی: ۱۵۱۶۸۴۴۷۱۱ | تلفن: ۸۸۶۴۳۴۰۰-۱۵ | نمابر: ۸۸۷۷۱۱۵۳  
 www.iranlandservice.com | Email: ils-teh@iranlandservice.com



شرکت کشتیرانی

### خط استوا مارین

حمل کالاهای فله، خشک، فولادی و کالاهای پروژه‌های

تهران: میدان ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه چهارم، واحد ۴۰۴

تلفن: ۸۸۸۸۵۸۷۶ / ۸۸۷۷۱۹۴۵

Info@tmlines.com



### شرکت کشتیرانی پاشا دریای شرق ESTERN SEA PASHA

- ♦ خدمات کارگزاری ترابری دریایی (نماینده کشتیرانی) برای انواع کشتی‌ها 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 بنادر خاور دور و نیز حمل کالاهای صادراتی

تهران، میدان ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه چهارم، واحد ۴۰۴  
 تلفن: (۵ خط) ۰۶/۸۸۸۸۶۳۶۰ - ۸۸۷۹۰۹۳۵ - ۰۲۱ - فکس: ۰۲۱-۸۸۷۷۳۳۱۳  
 saleh@pashamarine.com



نماینده کشتیرانی خطوط کشتیرانی EMKAY Line

### هماهنگ دریای پارس

تهران: میدان مادر، خیابان بهروز، پلاک ۲۰، طبقه سوم، واحد ۱۰

تلفن: ۷۵۹۹۲ | نمابر: ۲۶۷۰۵۷۹۱

ss@hamahanghdaryaypars.com  
 info@hamahanghdaryaypars.com



### دریا تجارت سامیار (سهامی 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) | نمابر: ۸۸۷۷۴۳۶۱-۶۲ (+۹۸۲۱)

operations@seawaves.net  
 www.seawaves.net



### 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: ۰۷۷۳۳۳۴۵۰۵ (+۹۸) | فکس: ۰۷۷۳۳۳۴۵۰۶ (+۹۸) | موبایل: ۰۹۱۷۱۰۲۷۰۰۲ (+۹۸)

www.Binaseatrade.com

Bina\_Sea\_Trade@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

**هادی بازرگان**

**HADI BAZARGAN**

International Transport co.

مدیرعامل: محمد بابانژاد

همراه: ۰۹۱۴۱۱۵۹۲۶۶

دارای نمایندگی در کلیه بنادر و

گمرکات کشور

دفتر مرکزی: بازرگان، بلوار امام خمینی

تلفن: ۲۰ - ۰۴۴)۳۴۳۷۴۶۱۵

Mob: +98 914 115 92 66

Head Office: Emam Khomeini Blvd

Bazargan-IRAN

Tel/Fax: +98 44 3437 46 15 - 20

hadibazargan2004@yahoo.com

شرکت نمایندگی کشتیرانی پترو آسیا

PETROASIA SHIPPING AGENCY CO.



- ✳ سرویس های حمل خودرو (Ro / Ro)
- ✳ نمایندگی خطوط کانتینری
- ✳ انجام امور چارترینگ، بروکرینگ و اجنسی
- ✳ حمل مواد شیمیایی
- ✳ حمل محمولات سنگین و ترافیکی
- ✳ حمل محمولات فله
- ✳ حمل محمولات نفتی
- ✳ حمل محمولات پروژه های توسط شناورهای Submersible (نیمه غرق شو)

تلفن: ۱۴ - ۶۶۵۷۲۹۰۷

تلفن: ۲ - ۰۲۲۴۶۹۴۱ - ۰۷۶

بندر عباس

نمبر: ۰۶ - ۳۲۲۳۳۰۵۴

chartering@petroasia.net

info@petroasia.net

شرکت خدمات کشتیرانی  
**دریای نقره ای کاسپین**

- ✳ نمایندگی خطوط کشتیرانی روسیه
- ✳ نماینده خطوط کانتینری کاسپین روسیه
- ✳ دارای دفاتر و شعب در بندر انزلی، نوشهر، امیرآباد و فریدونکنار

بندرانزلی: غازیان، خیابان رضانی،

ساختمان قائم، طبقه ۴، واحد ۱۶

تلفن: ۰۱۳ - ۴۴۴۴۰۶۹۳

نمبر: ۰۱۳ - ۴۴۴۴۳۷۲۸

info@caspiansilversea.com

www.caspiansilversea.com



**دلفین**

نمایندگی کشتیرانی و

خدمات فراساحلی

تهران: خیابان شریعتی، بعد از خیابان

ملک، خیابان شهید کشاور، پلاک ۳

واحد ۱ و ۲

تلفن: ۸۸۱۴۸۶۳۳

دفاتر نمایندگی:

بندرعباس، بوشهر، بندر امام خمینی،

بندر لنگه، جزیره خارک، جزیره کیش

info@dolphinshipping.net

www.dolphinshipping.net



شرکت 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: ۲۶۴۰۷۶۱۴ 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: (۱۰خط) ۸۸۷۹۲۷۹۳

فکس: ۸۸۷۹۱۹۲۸ - ۸۸۷۹۲۷۹۵

شعب داخلی:

بندرعباس، بوشهر، خرمشهر،

بندر امام، عسلویه، چابهار

E-mail: info@mojmadd.org



**خدمات دریامنظر 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

نمبر: ۸۹۷۷۱۳۰۱

تلفن: (۷خط) ۸۸۵۳۳۵۵۰

www.psvservices.org / info@psvservices.org



**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

نمبر: ۸۹۷۷۱۳۰۱

تلفن (۷خط) ۸۸۵۳۱۹۷۰

www.diamondmarine.org / info@diamondmarine.org



## 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 قصر،
- کوچه چهارده غربی پلاک ۴، واحد ۱ و ۲
- تلفن: ۸۸۱۷۲۰۲۴، ۸۸۷۶۰۱۸۳، شماره: ۸۸۷۶۰۱۸۳
- www.iranatarabar.com



شرکت نمایندگی کشتیرانی

## فرتاک دریای آرام

- 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،
- مجتمع تجارت ایران ط ۳، واحد ۱۰۵
- تلفن: ۸۸۳۴۴۹۸۶ - ۰۲۱ - ۸۸۳۴۵۶۹۹
- ۴۰۸۸۰۱۹۶
- نمابر: ۰۲۱ - ۸۹۷۸۰۸۴۳
- www.fta-co.net
- farahdel@fta-co.net



حمل و نقل بین المللی،  
کشتیرانی و خدمات دریایی

## گروه راهبران

RAHBARAN GROUP  
International Transport, Shipping



مهییار ایران  
حمل و نقل بین المللی کالا (فورواردر - کریر)

MAHYAR IRAN Intl Transport Co.



راهبران پیام  
حمل و نقل بین المللی کالا

RAHBARAN PAYAM Intl Transport Co.



ترمینال اختصاصی تهران  
PAYAM TERMINAL



یامی لاین جلوبال  
للتجارة العامة ش.ذ.م.م

YAMI LINE GLOBAL General Trading L.L.C

مجید یامی لتجارة الملابس الجاهزة ش.ذ.م.م

MAJID YAMI READYMADE GARMENTS TRADING L.L.C

- حمل دریایی کانتینر و کالا از بنادر جنوب شرق آسیا، چین و امارات متحده
- عربی به بنادر ایران و بالعکس
- ترانزیت کانتینر و کالا از بنادر ایران به کشورهای مشترک المنافع (CIS)،
- ترکیه، اروپا و بالعکس
- دارای ترمینال اختصاصی در تهران با امکانات تخلیه و بارگیری
- دارای نمایندگی های فعال در چین، دوبی، جمهوری آذربایجان، بندرعباس،
- تبریز و کلیه مبادی ورودی و خروجی کشور
- تهران، خیابان مطهری، خیابان مفتوح شمالی، چهارراه زهره، زهره غربی، پلاک ۷
- تلفن: ۸۸۳۲۹۹۰۰ - ۱۹ - ۸۸۳۲۲۳۸ - ۴۰ فکس:
- Email: YLG@EIM.AE YAMI.GLOBAL@gmail.com
- info@rahbaranpayam.com



Seas Ark S.A.  
شرکت کشتیرانی سیزارک  
(سهامی خاص)

- نمایندگی خطوط کشتیرانی - ترانزیت داخلی و
- به کلیه کشورهای آسیای مرکزی، افغانستان و عراق
- ترخیص کالا • چارترینگ
- حمل از 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، طبقه دوم
- 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



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: ۴ - ۸۸۸۴۷۰۹۳ - ۸۸۸۴۷۴۹۶ - ۸۸۸۴۷۵۳۸  
info@brt-co.com www.brt-co.com





## تهران تیر

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر - فورواردر

- ◀ دریایی - زمینی - هوایی
- ◀ صادرات - واردات - ترانزیت
- ◀ حمل کالا به صورت مرکب و مستقیم
- ◀ ترخیص کالا از کلیه گمرکات و بنادر کشور به صورت موقت و قطعی
- ◀ دارای نمایندگی در کلیه بنادر و مرزهای کشور

تهران: خیابان کریم خان زند، خیابان شهید کلاتری، بین نجات الهی و سپهبدفرنی، ساختمان ۷۶ طبقه ۵ واحد ۲۴

تلفن: ۴-۸۸۷۴۹۰۲۱ / فکس: ۸۸۸۴۹۰۲۵  
tehrantir@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 CIS 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: ۰۷۶-۳۳۵۶۴۲۸

info@searoshak.com

## گروه شرکت های حامل

حمل و نقل بین المللی، لجستیک، خدمات بار هوایی، کشتیرانی، ترانزیت کالا، بسته بندی و برگزاری کالاهای نمایشگاهی



حامل شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

زمینی، هوایی، دریایی

HAMEL International Transport Logistics services

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز(دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱

تلفن: ۵۵-۸۸۷۵۹۰۵۱-۰۲۱ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۳۶۱۰

mahmoudisaray.ali@hameltarnsportco.com

info@hameltarnsportco.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: ۷۳-۸۸۷۵۹۸۷۲-۰۲۱ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۱۵۵۸

info@hameltransportco.com



بارفرابر 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: ۷۱-۸۸۷۵۹۸۷۰-۰۲۱ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۳۲۴۰۸



سرای شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی

SARAY International Freight Forwarders

کریر - فورواردر

تبریز: خیابان امام خمینی، چهارراه آبرسان، ساختمان زرین، طبقه سوم

تلفن: ۳۳۴۲۶۳۶ / ۴۱-۳۳۴۱۱۴۵ / ۴۱-۳۳۳۶۴۵۲۲ / نمابر: ۰۴۱-۳۳۳۶۴۵۲۲

تهران: خیابان مطهری، خیابان سرافراز(دریای نور)، خیابان هشتم، شماره ۱، طبقه ۲

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۷۴۰۲ / نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۵۷۴۰۳

info@saraym.com



سفربر شرکت مسافرت هوایی و جهانگردی و زیارتی

SAFARBAR Tour & Travel & pilgrimage Agency co.

◀ نمایندگی هواپیمایی جمهوری اسلامی و کلیه خطوط داخلی و بین المللی

◀ رزرو و صدور بلیت کلیه شرکت های هواپیمایی داخلی و خارجی

◀ نمایندگی فروش بلیت قطارهای مسافری رجا (راه آهن جمهوری اسلامی)

◀ توره های 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: ۰۲-۸۸۷۵۹۷۵۰-۸ / ۸۸۷۵۹۰۵۶-۰۲۱ / نمابر: 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 حدود)

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: ۰۲۲۲۵۳۰۳ (۱۲ خط)

فاکس: 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  
 OPEN TOP, یخچالی، یخچالی، 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 سوختی 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: ۰۹۱۴۶۲۳۲۳۳  
 تلفن: ۰۴۵-۳۳۸۲۰۷۶۹ / ۳۳۸۲۲۰۷۸-۸  
 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، بریکت، 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** (سهامی خاص)  
 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 پسیان جنوبی، برج پسیان جنوبی  
 پلاک ۱۴، طبقه ۱، واحد ۱۴ تلفن: ۰۲۵۳۰۱۰۰  
 sales@seaspeedgroup.com  
 www.seaspeedgroup.com

چاپ و تولید انبوه راه نامه بین المللی  
**CMR**  
 چاپ و تولید انبوه راه نامه بین المللی  
 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 ترابری 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: ۱۵۸۶۷۶۶۴۸  
 تلفن: ۰۲۲۵۷۵۸۸  
 نمابر: ۰۲۲۰۹۴۵۶-۷  
 www.starmarine.net  
 info@starmarine.net



شرکت حمل و نقل داخلی و بین المللی

**ارم ترابر**

(زمینی-دریایی)

ارائه کلیه امور حمل و نقل

(داخلی و بین المللی)

دفتر مرکزی: شیراز، خیابان تختی، نبش

چهارراه راهنمایی

تلفن: ۰۷۱-۳۲۲۲۳۹۷۶-۳۲۲۲۲۸۳۷

فاکس: ۰۷۱-۳۲۲۲۴۵۸۲

دفتر پایانه: پایانه بار شیراز، غرفه ۴

تلفن: ۰۷۱-۳۲۴۲۳۰۱۰-۳۲۴۲۳۰۱۱

info@eram-t.ir



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 / ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۵

نمابر: ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۶ / ۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۴۵

همراه: ۰۹۱۲ ۱۴۴۱ ۳۲۴ - ۰۹۱۲ ۱۹۵۳ ۸۶۵

E-mail: info@saheltarabar.com



**سپهر دریا بندر**

شرکت خدمات کشتیرانی و بار هوایی

◀ حمل و نقل دریایی، زمینی، هوایی

◀ حمل کالا به صورت کانتینری، فله، خرده بار و فول

◀ ترانزیت کالا به گمرکات

داخلی و ترانزیت خارجی

◀ حمل کالا به صورت Ex-Work

تهران: خیابان مطهری، خیابان فجر، نبش

خیابان غفاری، پلاک ۵۵، طبقه ۳، واحد ۸

تلفن: ۰۲-۸۸۳۲۷۵۱۱ / ۸۸۳۴۱۵۴۲

نمابر: ۰۲-۸۸۳۲۷۵۱۱

info@skyseaport.com



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: ۰۲۲۳۸۶۰۴۶-۲۲۳۸۶۰۷۸-۲۲۳۸۵۰۵۴

Sarah.tn@psp-shipping.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: ۰۸۸۹۰۷۰۸۵ (۸ خط) / ۸۸۹۰۴۸۹۴ / ۸۸۹۲۷۸۱۲

نمابر: ۸۸۹۰۴۸۹۴ / ۸۸۹۲۷۸۱۲

Info@irandahr.com



شرکت حمل و نقل بین المللی

**ترنم تبریز**

کریر- فورواردر

◀ حمل کالاهای صادراتی، وارداتی و

ترانزیت

◀ حمل مواد سوختی، قیر به کشورهای

آسیای میانه

◀ ترخیص کالا از گمرکات و بنادر کشور

◀ دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و

مرزها

◀ حمل و ترانزیت سواری به کشورهای

همسایه و روسیه

تبریز: چهارراه 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 بین المللی

**کیوان نور ترابر**

(با مسئولیت محدود)

کریر-فورواردر

اردبیل: بزرگراه بسیج، ضلع شمالی میدان سینا، پلاک ۱۱۱، ساختمان ماهان تیر جاده

تلفکس: ۰۴۵-۳۳۸۱۷۰۱۰ / ۳۳۸۱۱۰۸۰

mahantirjadeh@gmail.com / keyvannoor@gmail.com



شرکت حمل و نقل جاده ای آزاده بندر

Azadeh Bandar Transportation Co.

◀ حمل کلیه محمولات سبک و سنگین به وسیله کامیون تریلی، کمرشکن و بوژی 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: ۰۶۸-۳۳۵۱۴۷۶۴ / ۳۳۵۱۴۷۳۷-۴۱ / ۳۳۵۱۴۷۳۷-۴۱ / ۳۳۵۱۴۷۶۵-۷۶

پایانه بندرعباس: رو به 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 بین المللی

**نیرو ترابر**

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: ۰۴۱-۳۴۴۶۱۰۸





شرکت حمل و نقل بین المللی

زمین دریا

فورواردر - کریر  
زمینی - دریایی - هوایی

حمل محمولات از ایران به کلیه کشورهای و بالعکس

\* تبریز - خیابان رسالت - مجتمع تجاری کوثر  
واحد ۵۹۴ - کدپستی: ۵۱۷۸۹۳۷۷۶۸  
\* بندر عباس - خیابان سیدجمالالدین اسدآبادی  
جنب مسجد اسدآبادی - ساختمان زمین دریا  
کدپستی: ۹۱۷۶۹۱۱۱۱۵۱ همراه ۹۱۳۷۷۶۶۶۱

تلفن	Tell
۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۲۶	041-34470426
۰۴۱-۳۴۴۷۰۶۰۸	041-34470608
۰۴۱-۳۴۴۷۰۶۰۹	041-34470609
فاکس	Fax
۰۴۱-۳۴۴۷۰۴۲۶	041-34453752

No:594 / kosar complex / resalat ave  
tabriz - iran post code : 5178937768

zamindarya@yahoo.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
و خدمات بار هوایی

کالجار (سهامی خاص)

International Transport &  
Air Cargo Services.co  
Carrier - Forwarder

نماینندگی هواپیمایی ماهکس MahEx  
آتا، ترکیش، ماهان، آسمان، فلائی دوی

تبریز: انتهای خیابان رسالت،  
مجتمع تجاری کوثر، پلاک ۵۶۲  
تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۵۰۳۵۹ / ۳۴۴۷۰۴۴۵

فرودگاه تبریز، جنب ترمینال بار  
ایران ایر فکس ۰۴۱-۳۴۴۷۰۵۱۲

www.kaljar.co  
kaljar\_co@hotmail.com

شرکت مشاوره حمل و نقل

هادی

■ مشاوره در سامان دهی و مدیریت ناوگان ترابری  
■ مشاوره و حل اختلاف مالکین  
و سایر 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: ۰۳۱-۵۲۴۶۶۱۰۸  
همراه: ۰۹۱۳۱۳۶۸۸۶۹

www.haditrp.ir



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: ۰۴۱-۳۳۳۵۸۳۱۱/۳۳۳۵۸۸۱۴/۳۳۳۵۸۸۸۴۱

نمابر: ۰۴۱-۳۳۳۵۸۸۱۹

www.sarafraztarabar.com

info@sarafraztarabar.com

ferdousi7005@hotmail.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

ایاکو، گرجستان / تفلیس

ارومیه: کیلومتر ۲ جاده سلماس تلفن: ۰۴۴-۳۲۷۲۰۰۷۴-۵  
دفتر خوی: خوی جنب گمرک خوی تلفن: ۰۴۴-۳۶۲۶۸۵۴۲-۴۶

latifbeiramy@yahoo.com

www.lbeg.ir info@lbeg.ir

خادم لجستیک

حمل و نقل بین المللی و لجستیک

Khadem Logistics  
Khadem Logistics Holding

✓ حمل ریلی: شرکت ریل واگن دریا
✓ حمل جاده ای بین المللی: شرکت بارمان ترابار
✓ حمل دریایی: شرکت دروازه طلایی ایرانیان
✓ حمل هوایی: شرکت خدمات بار هوایی ایران

دفتر مشهد: ۰۵۱-۳۷۶۶۱۹۹-۵۱ دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۱۹۳۴۴-۲

info@khadem-logistics.com www.khadem-logistics.com

شرکت حمل و نقل بین المللی

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: ۰۵۱-۳۷۰۶۳۱۱۵-۶-۶ موبایل: ۰۹۱۵۱۱۳۰۸۴۳ فکس: ۰۵۱-۳۷۲۵۲۲۹۵

Email: bidel@abanrahtos.com - khavari@abanrahtos.com  
www.abanrahtos.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



شرکت حمل و نقل

فیروز رخس

فروش و اجاره کانتینر / انبار

اختصاصی کالا

ترمینال کانتینری و دیو کشتیرانی

(قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور)

به ویژه: کانتینر خالی و صادراتی

بندر عباس

تهران: بزرگراه آیت الله سعیدی، چهاردانگه،

روبروی تالار تندیس

تلفن: ۵۵۲۴۴۶۸۲ / ۵۵۲۶۱۹۹۳

همراه: ۰۹۱۳۳۲۵۶۸۸۵



موسسه حمل و نقل و باربری

ممتاز

قبول حمل کالا به تمام نقاط کشور

(تحت پوشش بیمه)

تهران، خیابان فدائیان اسلام،

ایستگاه ممتاز

تلفن: ۰۳۳۳۸۳۰۳۰ (۱۲ خط)

فاکس: ۳۳۷۴۲۹۲۸

تلفن غرفه ۲۳۴ پایانه:

۵۵۲۹۶۲۱۷، ۵۵۲۹۶۰۰۰-۳

## شرکت های حمل و نقل بین المللی استان خراسان



**شرکت حمل و نقل بین المللی بانای راه تونس**

کریر، فرورادر 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 کیسول‌های 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 درخصوص عملیات حمل با هزینه کمتر و بازدهی بیشتر

دفتر مرکزی: خراسان رضوی، مشهد، میدان تقی‌آباد، مجتمع اداری زیست خاور، طبقه ۳، واحد ۳۰۴  
 تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۵۷۴۸۱-۲  
 شماره پیامکی: ۰۹۸۱۳۶۲۰۰۰۶۹  
 خط تلگرام: ۰۹۳۹۸۲۷۳۶۲۷

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، نیش آبکوه ۵، مجتمع تجاری، سعد آباد، واحد ۱۰۳  
 تلفن: ۰۵۱-۳۷۲۳۹۰۹۷ / ۳۷۲۳۹۰۹۶ / ۳۷۲۹۸۱۴۶ / ۳۷۲۹۳۷۴۳  
 شماره: ۰۵۱-۳۷۲۹۷۹۶۶ / ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴ / ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴  
 علیرضا فرتاج: ۰۹۱۵۳۱۴۱۰۵۴  
 info@michka-mts.com



### شرکت جاده طلایی

حمل و نقل بین المللی

کریر-فرورادر  
 حمل کالاهای صادراتی و وارداتی  
 خدمات گمرکی ترانزیت و ترخیص کالا  
 • دارای دفاتر نمایندگی در کلیه بنادر و گمرکات کشور به ویژه بندرعباس، بوشهر، دیلم، آبادان، خرمشهر، بندرانزلی، امیرآباد و گمرکات تهران

• دارای دفتر نمایندگی در حمیره دبی  
 • سرویس منظم هفتگی کشتی به بنادر ایران با همکاری شرکت خدمات

**بازرگانی آوای نیک پارس**  
 ترخیص کالا  
 • انجام کلیه امور بازرگانی، گشایش اعتباری و حواله ارزی اولویت های مجاز  
 • دارای دفتر نمایندگی در شهر ایوو چین (آوای نیک چین) جهت عملیات کارگویی، انبارداری و بازرسی و ارسال اجناس به اقصی نقاط دنیا

• ترانزیت کالا از مبادی ورودی به گمرکات داخل کشور و به کشورهای همسایه  
 • ارائه خدمات و تحویل کالا به صورت Door to Door به تجار محترم  
 تهران: میدان شوش، خیابان صابونیان، تقاطع خیابان عابدینی، مجتمع اداری نگین، طبقه دوم، واحد ۵  
 تلفن: ۰۵۷-۰۸۹۸۵۰ / ۵۵۰۸۹۸۰ / ۵۵۰۸۹۸۰  
 www.avayenikpars.com  
 www.jadehtalae.com  
 info@jadehtalae.com



### کالاگذیرپارس

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 اثنائیه 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.kgpc.co.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  
 ۲ ساختمان شمس، طبقه ۵  
 تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۷۶۹۱۱  
 شماره: ۰۵۱-۳۷۶۵۲۲۳۶  
 www.shabgirbartoos.com  
 E-mail: shabgirbartoos@gmail.com



### کالا سپید ترابر

شرکت حمل و نقل بین المللی

(با مسئولیت محدود)  
 International Transport.Co (LTD)

حمل کالاهای ترانزیت به افغانستان و آسیای میانه  
 سرویس دهی در زمینه حمل جاده ای، دریایی، هوایی، ریلی، ترخیص، انبارداری

دفتر مشهد: پامچال ۵، پلاک ۲۲، طبقه ۲ - کدپستی: ۹۱۸۶۹۹۳۴۴۳  
 تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۵۷۸۱۰ / ۰۵۱-۳۷۶۱۴۴۶۴ / ۰۵۱-۳۷۶۱۴۴۶۴  
 دفتر تهران: خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه زرتشت، بن بست سروش، پلاک ۲، طبقه ۲  
**kalasepid@gmail.com**



### چابک ران تونس

شرکت حمل و نقل بین المللی

کریر- فرورادر  
 • 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: ۰۹۱۵۱۱۳۴۱۰۱ / ۰۹۱۵۳۱۵۹۸۲۳  
 بندر عباس: تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۹۸۲۷



### آساترابر شرق

tarabar shargh Int'l Transport Co.

کریر - فرورادر

مشاوره و انجام کلیه عملیات و تشریفات گمرکی و ترخیص کالا از تمامی گمرکات و بنادر کشور.  
 سرویس منظم از بندرعباس به کشورهای مشترک المنافع (CIS)، افغانستان و عراق.  
 حمل کانتینری کالاهای وارداتی، صادراتی و ترانزیت از کلیه بنادر 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

مشهد: بلوار جانباز شمالی، بین جانباز ۲ و ۴، ساختمان هواپیمایی قطر، طبقه ۵، واحد ۱  
 تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۰ / ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۰ / ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۰  
 فاکس: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۱۳۰  
 www.asatarabar.ir info@asatarabar.ir



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

**حمل و نقل ممتاز ترابری  
خلیج فارس**

هرمزگان، بندرعباس، سه راه دلگشا،  
جنب عکاسی فتو هرمز، ساختمان  
شهاب، طبقه ۴، واحد ۴۰۳،  
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۴۲۴۲۰  
۰۷۶-۳۲۲۴۷۴۵۷  
فکس: ۰۷۶-۳۲۲۴۹۴۰۷  
**بیمه پاسارگاد**  
**آرامش شما، هدف ما**  
هرمزگان، بندرعباس، سه راه دلگشا،  
جنب عکاسی فتو هرمز، ساختمان  
شهاب، طبقه ۴، واحد ۴۰۳،  
تلفن: ۰۷۶-۳۲۲۴۲۴۲۰  
۰۷۶-۳۲۲۴۷۴۵۷  
فکس: ۰۷۶-۳۲۲۴۹۴۰۷



شرکت حمل و نقل بین المللی

**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 ۰۴۱-۳۴۴۷۲۲۲۰  
فکس: ۰۴۱-۳۴۴۵۷۱۷۸  
idealrah@gmail.com



**بارپچان**

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 (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

بندرعباس: 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 (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 الومینیم، 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  
۳۴۳۷۲۳۲۴ - ۳۴۳۷۴۳۱۶  
فکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۴۰۴۴  
دفتر پایانه: بازارگان، تیرپارک، غرفه ۴  
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۴۲۱  
همراه: ۰۹۰۳۴۳۷۴۳۱۶  
۰۹۱۳۴۳۷۴۳۱۶  
تلگرام: ۰۹۱۰۳۲۲۱۳۴۶

Bazargan\_armin@yahoo.com

info@arminbazargan.com

bszarganarmin2@gmail.com



**گروه شرکت های 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 محصولات پتروشیمی با تانکر استیل، چهارمواد و گازی در سراسر کشور
- برخوردار از فضای پارکینگ و استریپ و استافینگ در بندر بوشهر

دفتر منطقه ویژه پارس جنوبی (عسلویه): بیدخون، شهرک حمل و کالا تلفن: ۰۷۷۳-۷۳۶-۷۰۷۰ دورنگار: ۰۷۷۳-۱۳۷-۵۲۱۹  
دفتر تهران: خیابان آفریقا، کوچه نور، پلاک ۱۳، واحد ۲ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۶۳۳۱۰ دورنگار: ۰۲۱-۸۸۶۶۱۳۴۳  
دفتر بوشهر: جاده بوشهر به برازجان، نرسیده به پلیس راه احمدی، جنب خودرو فرسوده تلفن: ۰۷۷۳-۵۸۷۵۱۰۹۵  
دفتر بندرعباس: محور بندرعباس و اسکله شهید رجایی، روبه روی توانیر، پایانه اختصاصی شرکت پرستوهای مهاجر تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۴۸۲۸  
دفتر بندر امام خمینی: بندر امام پایانه بار غرفه ۷۵ تلفن: ۰۶۱-۵۲۲۴۱۵۳۸

pmn.tco@gmail.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](http://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

ترومینال 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  
شعبه بندر عباس: ۰۲۲۲ و ۰۲۲۵۸۹۲۱۱-۰۷۶-۳۲۵۸۹۲۱۱  
شعبه چابهار: ۰۵۴-۳۵۳۳۵۴۲۸  
شعبه عسلویه: ۰۳-۳۱۳۷۵۲۵۰-۰۷۷-۳۱۳۷۵۲۵۴  
شعبه کرمانشاه: ۰۸۳-۳۱۲۷۲۸۱۵  
شعبه بوشهر: ۰۷۷-۳۳۴۴۵۳۱۷  
[www.fajr-jahad.com](http://www.fajr-jahad.com) email:info@fajr-jahad.com



**افتخار ترابر**

حمل و نقل بین المللی

**EFTEKHAR TARABAR**

کریه- فورواردور- 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.**

کریه- فورواردور  
• خدمات گمرکی، ترخیص کالا  
• حمل و ترانزیت محمولات وارداتی و صادراتی به کلیه نقاط دنیا  
• مشاوره در امر ترخیص و حمل کالا  
سیستان و بلوچستان: زاهدان، خیابان فردوسی، پلاک ۷۱  
تلفن: ۰۵۴-۳۳۲۱۱۸۵۷/۳۳۲۲۳۵۹۳  
تلفکس: ۰۵۴-۳۳۲۱۱۸۵۸/۳۳۲۱۷۱۳  
makatrans@yahoo.com



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 مدیر یت کیفیت ISO 9001-2008

بندرعباس، بلوار پاسداران، نرسیده به سه راه هتل هما، ساختمان هما، واحد ۲۷ و ۲۸  
تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۵۶۴۴۶ / ۰۷۶-۳۳۵۵۶۴۸۴ / ۳۳۵۵۳۵۴۳-۴  
مدیریت: ۰۷۶-۳۳۵۵۰۸۸۵ / ۳۳۵۵۰۸۶۵  
دفتر عملیات: ۲۵۲۳۲۳۴ همراه: ۰۹۱۷ ۳۶۰ ۳۴۱۰  
[www.niktarabarebandar.com](http://www.niktarabarebandar.com)  
niktarabar.bandar@gmail.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
**حنان ترابر شرق**

**HANNAN TARABAR SHARGH**

Int.Transport.co

(سهامی خاص)

(کریه- فورواردور- 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، میدان شیخ بهایی، برج صدف، طبقه ۲، واحد ۲۶  
تلفن: ۸۸۶۱۰۳۵۹-۸۸۶۱۰۳۵۶-۸۸۰۴۰۰۹۸

info@radintarabarasia.com info@gostareshttransport.com  
www.radintarabarasia.com www.gostareshttransport.com



شرکت حمل و نقل بین المللی  
**جواهر نگار طوس**

کریه- فورواردور

◀ 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**

کریه- فورواردور

◀ دارای نمایندگی های فعال در گمرکات مرزی کشور  
◀ فعال در ترانزیت کالا به آسیای میانه و افغانستان

مشهد: خیابان کوهسنگی ۳۰، شماره ۲۸، طبقه ۲  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۱۶۱۱۴/۳۸۴۴۳۰۸۰  
نمابر: ۰۵۱-۳۸۴۲۹۹۷۸  
بندرعباس: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۳۵۱-۲  
نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۱۱۲۷۸  
rahtash@gmail.com

مدیرعامل: مهندس مظفری فرد

**سینا ریل یارس**

حمل و نقل ریلی پار داخلی و بین المللی



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 ایزو تانک
- 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: ۸۸۷۱۱۱۶۳، شماره: ۸۸۷۱۶۰۷۷

[www.srpt.ir](http://www.srpt.ir)

[info@srpt.ir](mailto:info@srpt.ir)



## 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](http://www.safirrail.ir)



شرکت رعد تبریز



شرکت قطارهای مسافری و باری ایران



شرکت هنیا



شرکت ریل نواریا



شرکت ریل گروپ سیا



شرکت حمل و نقل ریل نواریا



شرکت بهاب سیر جیم



شرکت وایا ریل



شرکت راه آهن نری بیاد

جهت تهیه بلیت گروهی و چارتر با شرکت سفیر ریل آسیا تماس بگیرید.

شماره: ۸۶۰۷۱۷۳۱

تلفن: ۰۲۱-۴۳۴۵۷

تهران: خیابان میرزای شیرازی، خیابان اعرابی، ۵، پلاک ۱۹

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

[info@safirrail.com](mailto:info@safirrail.com)



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 فورورادی 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 راهبری قطارهای باری

[www.RWT.IR](http://www.RWT.IR)

[info@rwt.ir](mailto:info@rwt.ir)

نشانی دفتر مرکزی: تهران، خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، پلاک ۱۲۴، کدپستی ۱۴۱۹۸۴۵۱۳۴

تلفن: ۶۶۴۲۴۹۰۰ (خط ۱۲) فاکس: ۶۶۴۲۱۲۱۶

نماینده گی ها: بندرعباس: خیابان رسالت شمالی، کوچه شهریار، ساختمان آرمان، طبقه اول کدپستی: ۷۹۱۹۷۰۷۲۲۷۷ تلفن: ۰۷۶-۳۳۷۵۸۲۱۰۲-۲ شماره: ۰۷۶-۳۳۷۵۲۲۲۰

مشهد: تلفن: ۰۵۱-۳۷۳۴۵۱۱۷ سرخس: تلفن: ۰۵۱-۳۴۵۲۳۳۳۴ اهواز: تلفن: ۰۶۱-۵۵۳۲۱۱۸ اراک: تلفن: ۰۸۶-۳۳۱۲۰۰۳۶ شاهرود: تلفن: ۰۲۳-۳۳۳۶۰۶۹۰

تبریز: تلفن: ۰۴۱-۳۴۴۴۷۰۴۸ یزد: تلفن: ۰۲۵۳-۷۲۴۲۷۷۶ اصفهان: تلفن: ۰۳۱-۳۶۹۱۲۷۲۶ سیرجان: تلفن: 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
- حاصل 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

www.KianTarkhis.ir | kiantarkhis93@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: ۴۴۴۳۷۴۲۸ - ۰۱۳  
فکس: ۴۴۴۲۷۴۶ - ۰۱۳  
همراه: ۹۱۱۱۸۱۵۳۰۲ - ۰۹۱۱۱۸۱۵

## 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 الکرانس افغان
- تهیه واگن خالی و تنظیم بارنامه CIS

نشانی: مشهد، سرخس، بلوار طالقانی شرقی، روبروی هتل ابریشم

تلفن: ۳۴۵۲۴۳۷ (۰۵۱) | فاکس: ۳۴۵۲۹۵۸۰ - ۰۵۱  
همراه: ۱۱۲۷۰۶۱ - ۰۹۱۵ | همراه: ۱۱۲۶۰۴۵ - ۰۹۱۵

csnoori@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: ۹۱۱۱۸۱۵۵۶۸ / ۰۹۱۱۸۲۰۱۹۵۰

rahimabshi@yahoo.com



### 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





## 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 - دریایی
- توانایی تخلیه کشتی، حمل شهری، استریپ،  
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: ۳۳۸۷۲۵۶۶ / ۳۱-۳۳۸۷۲۵۶۶  
تلفن: ۳۳۸۷۲۵۶۵ / ۳۳۸۱۶۹۰۱

**نشانی شرکت:** اصفهان، مبارکه، جنب فولاد مبارکه،  
پایانه حمل و نقل توکا  
تلفن: ۳۱-۵۲۷۳۵۰۷۵-۹ / ۳۱-۵۲۷۳۵۰۷۵-۹  
توکا: تلفن: ۳۱-۵۲۷۳۵۰۷۵-۹ / ۳۱-۵۲۷۳۵۰۷۵-۹  
مبارکه: تلفن: ۳۱-۵۲۷۳۵۰۸۲-۳ / ۳۱-۵۲۷۳۵۰۸۲-۳  
تلفن: ۵۲۷۳۵۰۸۴ / ۵۲۷۳۵۰۸۴

**بندر عباس:** مهاباد: ۳۳۴۲۰۱۴۷ / ۳۳۴۲۰۱۴۷  
تلفن: ۳۳۴۲۰۱۴۷ / ۳۳۴۲۰۱۴۷

**پایانه انزلی:** تلفن: ۴۴۴۳۰۱۹۲۳۳-۲۴ / ۴۴۴۳۰۱۹۲۳۳-۲۴  
تلفن: ۴۴۴۳۰۱۹۲۳۳-۲۴ / ۴۴۴۳۰۱۹۲۳۳-۲۴

**کاشان:** تلفن: ۳۱-۵۵۵۶۱۱۲۱ / ۳۱-۵۵۵۶۱۱۲۱  
مهاباد: ۵۵۵۶۱۱۲۱ / ۵۵۵۶۱۱۲۱

**تهران:** تلفن: ۲۲۰۸۸۲۵۵ / ۲۲۰۸۸۲۵۵  
مهاباد: ۲۲۰۸۸۲۵۵ / ۲۲۰۸۸۲۵۵

**www.tukatrans.com**  
**info@tukatrans.com**



## شرکت بازرگانی پردیس هگمتانه نوید

شماره ثبت: ۸۸۰  
**Pardis Hegmatane N Avid**  
**Trading co. Reg No: 8805**

مدیریت: فرهاد دولتی ۰۹۱۷۱۶۳۰۹۶۳

مشاور امور گمرکی، صادرات، واردات، ترانزیت

ثبت سفارش و ترخیص کالا

بندرعباس: میدان یادبود، ساختمان صید کیش، طبقه ۳، واحد ۲۸

تلفن: ۳۳۵۵۷۹۰۲ / ۳۳۵۵۷۹۰۲-۰۷۶

**www.pardis-hn.com**      **pardis\_hn@yahoo.com**

## بازرگانی و حق العملکاری

### خامه زر

مدیر عامل: علیرضا خامه زر

- صادر کننده نمونه استانی و سابقه ۱۰ ساله در امر صادرات
- ناوگان منظم حمل سوخت و 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: ۳۲۴۴۴۲۰۹ / ۰۵۶-۳۲۴۴۴۸۶۱۸

همراه مدیریت: ۰۹۱۵۱۱۶۲۵۹۹

**Khamehzarkit@yahoo.com**

## ترمینال تهران

شماره ثبت: ۳۷۷۰۰ (پی. ام. تی)      شرکت تعاونی مسافری شماره (۲)

مدیرعامل: منصور ملاصالحی

تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۶۶۴۶۲۹۳۴

پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۳۲۴-۶ / ۵۵۱۸۵۳۰۱-۴

پایانه شرق: ۷۷۸۸۰۸۵۱ / ۷۷۸۸۰۸۵۵ / ۷۷۸۷۰۶۰۷ / ۷۷۸۶۰۱۵۱

**www.pmtco.ir**      **pmt.t2co@gmail.com**



## ایران پیمان

پیشرو در صنعت  
حمل و نقل مسافری

تلفن های دفتر مرکزی:  
۶۶۷۰۷۱۴۸

تلفن های زرزو ترمینال جنوب:  
۵۵۱۸۵۳۱۲-۲۳

تلفن های زرزو ترمینال غرب:  
۴۴۶۶۳۹۵۴-۵

تلفن های زرزو ترمینال شرق:  
۷۷۸۶۴۵۳۰-۷۷۸۶۴۵۳۰

تلفن های زرزو پارکینگ بهیقی:  
۸۸۷۵۳۶۰۰-۱

**www.iranpeyma.info**



## شرکت مسافری پیک صبا تهران (تعاونی ۱۷)

تلفن مدیریت تهران مستقیم:  
۵۵۱۸۵۵۲۶

تلفن زرزو پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۴۱۵-۲۲

انبار پایانه جنوب: ۵۵۱۸۵۵۲۴

ترمینال غرب:

۴۴۶۶۲۹۰۹-۴۴۶۶۲۸۸۳

دفتر مدیریت غرب: ۴۴۶۳۱۱۸۱

انبار غرب: ۴۴۶۳۱۲۵۸

پارک سوار بهیقی تعاونی ۱۷ پیک صبا

۸۸۵۴۳۴۲۵-۶ / ۸۸۵۴۳۴۲۵

دفتر فروش گلبرگ تعاونی ۱۷ پیک صبا

۷۷۲۶۱۸۳۴-۵

**www.peykesaba.net**



## 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**

## F B T

شرکت حمل و نقل

### فردوس بار تبریز

• تسریع در امور حمل و نقل

• مجهز به کامیون های سبک و سنگین

و تریلرهای سنگین بار کمرشکن

دفتر مرکزی: تبریز، دیزل آباد، نبش خیابان رسالت

تلفن: ۳۴۴۵۳۴۰۳-۳۴۴۵۷۶۵۲

تلفن: ۴۱-۳۴۴۵۱۲۴۴

دفتر پایانه بار: تبریز، جاده مرند، روبروی گمرک

سهلان، غرفه شماره ۸

تلفن پایانه: ۴۱-۳۲۴۶۳۲۶۶

نصیرزاده: ۰۹۱۴۴۱۵۹۶۵۷

مردی نام: ۰۹۱۴۱۱۵۴۴۳۱

**ferdosbar\_tabriz@yahoo.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: ۴۱-۳۴۴۳۶۲۷۲

فکس: ۴۱-۳۴۴۳۳۸۹۸

همراه: ۰۹۱۴۱۱۶۱۳۸۱

**d.varasteh@gmail.com**



• ارائه دهنده خدمات ریلی در کشورهای

آسیای میانه

• ارائه مجوز محمولات ترافیکی

• حمل ترکیبی محمولات

• پرداخت کرایه مسیرهای ریلی و اخذ کد

• ردیابی کلیه واگن ها در مناطق CIS

و جمهوری های بالتیک

• برگشت کانتینرهای خالی از مبادی

کشورهای: ترکمنستان، ازبکستان،

تاجیکستان، قرقیزستان، قزاقستان

• تامین کننده انواع واگن های باری

MPS و خصوصی

• دارای شعبات در کشورهای آسیای میانه

مشهد: بلوار ملک آباد، بزرگمهر جنوبی،

بین بزرگمهر جنوبی ۱۰ و ۱۲، پلاک ۴۸

تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۰۵۱-۶

نمابر: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۰۸۴

**E-mail: info@wagonbar.com**

## شرکت های خدمات بیمه ای و حمل و نقل سنگین و جاده ای



# بیمه البرز



سایه امن البرز  
شرکت خدمات بیمه ای

سفارش خرید بیمه باربری و بیمه نامه شخص ثالث از بیمه البرز برای خرید آسان بیمه باربری و بیمه شخص ثالث از شرکت بیمه البرز، به وب سایت یا تلگرام زیر پیام بفرستید یا در پیج اینستاگرام (sayehamnborz) درخواست خودتون رو دایرکت ارسال بفرمایید.

تهران: خیابان سپهرودی شمالی، خیابان خرمشهر، پلاک ۲۹، طبقه ۸، واحد ۲۵  
شرکت خدمات بیمه ای سایه امن البرز  
تلفن: ۸۸۵۲۶۹۳۷ / ۸۸۳۳۸۸۶ / ۸۸۷۴۹۸۹۱ / ۸۸۵۲۶۹۳۷  
نمبر: ۸۸۵۲۶۹۳۷

www.sayehamnborz.com



## خدمات بیمه ای بوبه رز (سهامی خاص)

کد: ۱۰۲۱

نماینده برتر

صدور انواع بیمه نامه:

♦ باربری و مسئولیت متصدیان حمل و نقل داخلی: CMR و ...

ISO 9001:2008

تهران، خیابان طالقانی، خیابان ایرانشهر، نرسیده به خیابان سمیه، پلاک ۱۰۲، طبقه ۴، واحد ۱۷ همراه: ۰۹۱۲۳۸۶۷۱۹۵  
تلفکس: ۸۸۳۱۷۹۷۳ - ۸۸۳۴۰۱۸۳ - ۸۸۳۰۳۴۹۷  
Email: bobehreja@gmail.com



# ستی

شرکت حمل و نقل بین المللی و مسافرتی (سهامی خاص)

حمل و نقل بین المللی، امور کشتیرانی،

حمل قطعات سنگین، فروش بلیط هواپیما ...



دارنده ISO9001:2000

تهران: خیابان مطهری، شماره ۲۲۷ کد پستی: ۱۵۸۷۶  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۱۴۷۵۰ / ۰۲۱-۸۸۷۳۰۷۳۷  
نمبر: ۰۲۱-۸۸۷۳۰۷۳۷

E-mail: info@sati-co.com Website: www.sati-co.com



## بازرگانی حق العملکاری جلال فاروقی

مشاور امور گمرکی، ترخیص کالا، نمایندگی حمل و نقل بین المللی  
شعب و نمایندگی: تهران، بندرعباس

دفتر مرکزی، قزوین: خیابان خیام جنوبی، کوچه خرسند، پلاک ۲۶، طبقه ۲، واحد ۵  
تلفن دفتر: ۰۲۸-۳۳۲۲۱۶۸۷ / ۰۲۸-۳۳۲۲۰۳۶۷  
نمبر: ۰۲۸-۳۳۲۲۰۳۶۷

همراه: ۰۹۱۲۱۸۱۰۳۸۷

jfarughi@yahoo.com



سعادت ترابار  
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 / ۰۳۴-۳۳۴۳۶۱۷۵  
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 - شهرآهن شیراز - واحد ۸۰ و ۸۱

تلفن: ۰۷۱-۲۸۲۱۴۴۱۰-۱۲ / ۰۷۱-۲۸۲۱۴۴۱۴  
نمبر: ۰۷۱-۲۸۲۱۴۴۱۴

همراه: ۰۹۱۲۱۵۰۵۹۱۹ / ۰۹۱۷۱۷۱۴۴۶ / ۰۹۱۷۱۷۹۸۶۳

www.adelsanginbar.com sanginbar@yahoo.com



TARKIB BAR  
Heavy Transportation Co., Ltd.

ترکیب بار  
شرکت حمل و نقل سنگین و فوق سنگین  
عضو دائم انجمن بوژی داران ایران

شرکت حمل و نقل جاده ای

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین

قزوین: کیلومتر ۱۷ جاده بوئین زهرا، پایانه بار استان قزوین  
غرفه ترکیب بار

تلفن: ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۵ / ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۶ / فاکس: ۰۲۸-۳۲۵۸۰۲۰۶

همراه: ۰۹۱۲۵۷۵۸۳۱۲ - ۰۹۱۲۳۸۳۳۵۹۴

tarkibbar@yahoo.com



Sangin Tarabar  
Road Transport Co Ltd.

سنگین ترابار  
شرکت حمل و نقل جاده ای

عضو انجمن شرکت های حمل و نقل فوق سنگین ایران (بوژی داران)

حمل کلیه محمولات ترافیکی سنگین و فوق سنگین داخلی و آسیای میانه

تهران: خیابان ولیعصر، چهارراه مطهری، ابتدای فتحی شقایق، شماره ۲۰

ساختمان شقایق، واحد ۲ فاکس: ۸۸۷۲۱۵۲۶

تلفن: ۰۲۸-۸۸۷۰۵۶۵۶ (خط ۱۰)

www.sangintarabar.com

E-mail: info@sangintarabar.com

# TARABARAN GUIDE

The international of some international transport companies and shipping services Co.



**Pole One Trans (LTD)**  
International Trans, Co.

**The Exact Address of Goods Transportation  
in to the World**

**Add:** Unit 3, No.8, Varzandeh St., South Mofateh Ave.,  
7th Tir Sq., TEHRAN-IRAN

**Tel:** (+9821) 88833349 / 88343722-3

**Fax:** (+9821) 88820889

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

**E-mail:** [info@poleone.com](mailto:info@poleone.com)

**Shahin Tarabar**  
International Transport Co. LTD  
Carrier & Forwarder



**Add:** Unit 4, No.8, Varzandeh St., South Mofateh Ave.,  
7th Tir Sq., TEHRAN-IRAN

**Tel:** (+9821) 88322297

**Fax:** (+9821) 88322296

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

**E-mail:** [info@shaahintrans.com](mailto: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](http://www.sapratarabar.com)

**Email:** [info@sapratarabar.com](mailto: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](mailto: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](mailto: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](http://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](mailto:info@absshipping.com)

[www.absshipping.com](http://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**






# هزار راه نرفته با جیتی

- عملکرد بی نظیر در محور دیفرانسیل
- قابل استفاده در انواع جاده های آسفالت (Combi Road)
- چنگ زنی و اصطکاک عالی حتی در شرایط برفی
- مقاوم در برابر سایش نامنظم
- دوام و طول عمر بالا بدلیل ساختار قدرتمند و آمیزه های ویژه
- در سایزهای 315/70R22.5 و 315/80R22.5

[www.giti-tires.ir](http://www.giti-tires.ir)

 [gitiprimewelliran](https://www.instagram.com/gitiprimewelliran)



# 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](mailto:Info@sapratarabar.com)  
[WWW.sapratarabar.com](http://WWW.sapratarabar.com)

آدرس: شهرک غرب، بلوار دریا، خیابان مطهری شمالی، خیابان عباسی اناری پلاک ۱۸ واحد ۳