تکسیز+

مجله تخصصی حمل‌ونقل، لجستیک و زنجیره تأمین

سال اول | شماره ۱ | مهر ۱۴۰۵ | اکتبر ۲۰۲۶



فراتر از حمل‌ونقل

روایت تجربه‌ها، چالش‌ها و تصمیم‌هایی که مسیر صنعت لجستیک را شکل می‌دهند...

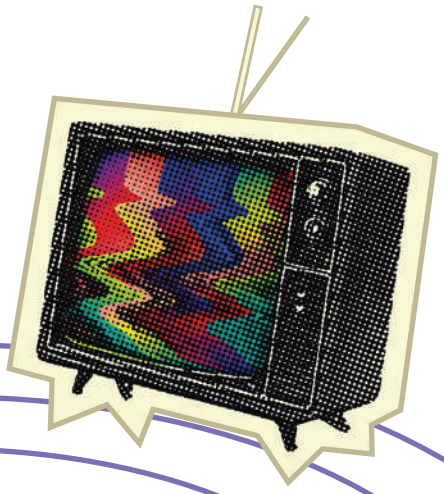
از یک محموله تا هزار چالش

از روزهای سخت تا جایگاه امروز

لجستیک به زبان ساده

فهرست

ماهنامه تکسیز پلاس / مهر ۱۴۰۵ / شماره اول



1 راه نَـما

3-4 آنتـــن

5-6 لجستیک
به زبان ساده



7-10 مُـــــرور

11-12 گیومه باز

13 این ماه

شناسنامه

نام: تکسیز پلاس (TAKSEEZ PLUS)
تاریخ انتشار: مهر ۱۴۰۵
صاحب‌امتیاز و ناشر: شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی تکسیز
تیم تولید و طراحی: تیم دیجیتال مارکتینگ تکسیز
نرگس علوانی | مدیر دیجیتال مارکتینگ
ستایش راکی | کارشناس طراحی گرافیک
اسوه حسینی | کارشناس سئو و مارکتینگ
هادی حاجی محمدی | کارشناس سوشال مدیا

حقوق مادی و معنوی مطالب و طراحی این نشریه متعلق به مجموعه تکسیز است.

راه نَما

از «هزار مصیبت» تا شکوفه‌های خرداد



سال **۱۳۶۹ تکسیز** کارش را شروع کرد. نه سرمایه زیادی داشتیم، نه تجربه کافی. چیزی که داشتیم شب‌های بی‌خوابی بود و یک هدف: روزی جزو شرکت‌های بزرگ حمل‌ونقل کشور باشیم. روزهای اول با هزار مشکل گذشت و هر قدمش را با تلاش شبانه‌روزی برداشتیم.

از همکاران قدیمی که می‌پرسم از آن روزها چه چیزی در یادشان مانده، جواب‌ها شبیه هم است: امید. امروز هم امید داریم، اما آن روزها ده برابر بود، چون هدفی روشن داشتیم: جزو یکی از شرکت‌های بزرگ کریر شویم. امروز هم کریر بزرگی هستیم، هم فورواردر بزرگ، و در حمل هوایی حضور جدی داریم، در حمل دریایی هم فعالیت داریم.

مسیر تکسیز همیشه هموار نبود. از حدود سال ۱۳۹۸ چند تصمیم، مسیر ما را عوض کرد:
تغییر ساختمان: فقط جابه‌جایی نبود. اعلام آمادگی برای رشد بود.
راه‌اندازی لاین هوایی: از حمل جاده‌ای فراتر رفتیم و خدمات‌مان کامل‌تر شد.
ورود به واردات کشنده: با تکیه بر اعتباری که در حمل‌ونقل ساخته بودیم، در این حوزه به جمع سه شرکت برتر کشور رسیدیم.
روزهای سخت کم نداشتیم، اما یکی‌شان از همه سنگین‌تر بود. بعدازظهر روزی که یک محموله را بارگیری کرده بودیم، به ما زنگ زدند و گفتند در محموله شما، مواد مخدر پیدا شده است. بدترین روز زندگی‌مان بود. تا نیمه شب در آگاهی پاسخگو بودیم.
خوشبختانه همان شب پیش از رسیدن صبح، ماجرا حل شد.اما آن روز اشک ما را درآورد، وقتی تمام شد، همه‌ی خستگی از تنمان درآمد و فهمیدیم تا کجا می‌توانیم پای کارمان بایستیم. از آن روز یاد گرفتیم هر بار، امانتی است که تا زمان رسیدن به مقصد ما هزار بار بیشتر از صاحبش نگران می‌شویم.

آن شب به من یک چیز را ثابت کرد: اعتماد را روزهای آسان نمی‌سازد، روزهای سخت می‌سازد. وقتی بار مشتری وسط ماجرایی جدی می‌افتد، مهم نیست شرکت چقدر بزرگ است. مهم این است که بماند یا نماند.
ما ماندیم. و همین «ماندن» چیزی است که روی سایت و کاتالوگ دیده نمی‌شود. مشتریان ما می‌دانند که اگر روزی در مسیر، اتفاقی برای بارشان بیفتد، تکسیز طرف حساب است، فرار نمی‌کند و توان پرداخت خسارتش را هم دارد. شاید هنوز خیلی‌ها این را از ما نشنیده باشند، برای همین امروز اینجا می‌نویسم.
اگر بپرسید این مسیر بیشتر از هر چیز چه به ما یاد داد، یک کلمه جواب می‌دهم: صبر. صبر برای ساختن اعتبار، و برای اینکه هر میوه در زمان خودش برسد.
ولی صبر به معنی دست روی دست گذاشتن نیست. اگر به سال ۱۳۹۸ برگردیم، به روزهایی که تازه ساختمان را عوض می‌کردیم و لاین هوایی را راه می‌انداختیم، یک کار را متفاوت انجام می‌دادیم: تبلیغات را هم همان روز اول، هم‌زمان با بقیه‌ی کارها شروع می‌کردیم. خوب کار کردن کافی نیست، باید دیده هم بشود. این درسی است که امروز به کار می‌بندیم.
امروز تکسیز جزو ده شرکت برتر فورواردری و کریری کشور است. هدف فردا روشن است: جزو سه شرکت برتر حمل‌ونقل و لجستیک کشور شدن، آن هم در هر سه مسیر: جاده‌ای، دریایی و هوایی. این هدف را در مسیر رشد از دست نمی‌دهیم و این بار، همراه با رشد، دیده هم می‌شویم.
اگر داستان تکسیز کتاب بود، فصل امروزش را «وقتی یک میوه شکوفا می‌شود» می‌نامیدم. تکسیز حالا در روزهای خرداد و اول تیر است، همان وقتی که شکوفه نشسته و میوه در راه است. فصلی تلخ و شیرین، با چالش‌های واقعی و آینده‌ای روشن.
تکسیز رفیق نیمه‌راه نیست؛ تا آخرش هست، هر چه که بشود.



نرگس علوانی
مدیر مارکتینگ تکسیز

CAFE RESTAURANT

NOVOA

A STAR IN TASTE



هر زمان
یک دلیل برای بودن

- جشن تولد و مناسبت‌های خاص
- قرارهای کاری و جلسات حرفه‌ای
- کافه و رستوران
- شب‌های پرانرژی با دی‌جی و برنامه‌های مفرح

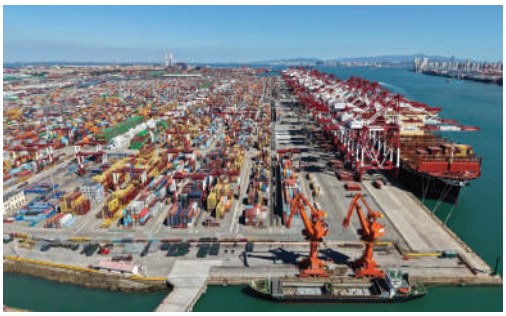
برای رزرو و هماهنگی با ما تماس بگیرید.

TEL : 0912 462 41 58 | NOVOA.LOUNGE

یوسف آباد/ خیابان فتحی شقاقی / نرسیده به خیابان چهلستون/ پلاک ۵۴

آنتن

اخبار مهم حمل و نقل در مهرماه ۱۴۰۵



بندر چین مسیرهای جدید کشتیرانی راه‌اندازی کرد.

بندر چینگ‌دائو امسال ۱۶ مسیر جدید تجارت خارجی به شبکه خود اضافه کرده و اکنون نزدیک به ۲۴۰ مسیر بین‌المللی دارد. این گسترش می‌تواند ارتباط تجاری چین با بنادر کشورهای مختلف را تقویت کند.

تاریخ انتشار: ۸ اکتبر ۲۰۲۶
منبع: خبرگزاری شینهوا (Xinhua) چین



حمل ریلی و دریایی چین از مرز یک میلیون کانتینر گذشت.

حجم جابه‌جایی کانتینر در مسیر ترکیبی ریلی–دریایی کریدور تجاری بین‌المللی چین تا ۶ اکتبر از یک میلیون TEU عبور کرد. این مسیر به انتقال کالا از مناطق داخلی چین به بازارهای خارجی کمک می‌کند.

تاریخ انتشار: ۱۴ اکتبر ۲۰۲۶
منبع: China Daily



وضعیت فعالیت لجستیک چین در ماه سپتامبر بهتر شد.

فعالیت بخش لجستیک چین در سپتامبر ۲۰۲۶ افزایش پیدا کرد. شاخص فعالیت لجستیکی به ۵۱.۵ درصد رسید و سفارش‌های جدید هم رشد داشتند. حمل ریلی، جاده‌ای و خدمات پستی و اکسپرس نیز نسبت به ماه قبل وضعیت بهتری ثبت کردند.

تاریخ انتشار گزارش: ۱۱ اکتبر ۲۰۲۶
منبع: Reuters Connect، بر اساس آمار فدراسیون لجستیک و خرید چین



افزایش صادرات از بنادر شمالی ایران



ارزش صادرات کالا از بنادر شمالی کشور در گزارش منتشرشده، ۷۲ درصد رشد داشته است. این موضوع اهمیت مسیرهای دریایی شمال کشور را برای تجارت منطقه‌ای بیشتر می‌کند.

تاریخ انتشار: ۱ اکتبر ۲۰۲۶
منبع: خبرگزاری تسنیم

بیش از ۳ میلیون تن کالا در بنادر غرب هرمزگان جابه‌جا شد



در نیمه نخست سال ۱۴۰۵، حدود ۳.۸۴ میلیون تن کالای نفتی و غیرنفتی در بنادر غرب هرمزگان تخلیه و بارگیری شده است؛ آماری که نقش این بنادر در جابه‌جایی کالا را نشان می‌دهد.

تاریخ انتشار: ۹ اکتبر ۲۰۲۶
منبع: خبرگزاری مهر

ترانزیت در مرزهای میلک و میرجاوه رشد کرد



طبق اعلام اداره‌کل راهداری سیستان و بلوچستان، ترانزیت کالا از پایانه‌های مرزی میلک و میرجاوه در نیمه نخست سال ۱۳ درصد افزایش داشته است. این مسیرها برای تجارت منطقه‌ای ایران اهمیت دارند.

تاریخ انتشار:۴ اکتبر۲۰۲۶
منبع: خبرگزاری تسنیم

رشد فعالیت بندر سیریک و افزایش ترانزیت خودرو



عملیات تخلیه و بارگیری کالا در بندر سیریک در نیمه نخست سال بیش از ۲۵۰ درصد افزایش یافته و ترانزیت خودرو نیز از ۱۰ هزار دستگاه عبور کرده است.

تاریخ انتشار: ۲۷ سپتامبر ۲۰۲۶
منبع: خبرگزاری تسنیم

ایران به دنبال تقویت جایگاه خود در مسیرهای ترانزیتی اوراسیاست



توسعه کریدورهای بین‌المللی و اتصال مسیرهای شمال–جنوب و شرق–غرب می‌تواند فرصت‌های تازه‌ای برای حمل‌ونقل و تجارت منطقه‌ای ایجاد کند؛ البته تحقق این ظرفیت به تکمیل زیرساخت‌ها و کاهش موانع عبور کالا بستگی دارد.

تاریخ انتشار: ۱۰ اکتبر ۲۰۲۶
منبع: خبرگزاری تسنیم

لجستیک به زبان ساده؛
کالا چـــطور به مقصـــد می‌رسد؟



شاید وقتی نام **«لجستیک»** را می‌شنویم، اولین چیزی که به ذهنمان می‌رسد کامیون، کشتی یا انبار باشد؛ اما لجستیک چیزی فراتر از حمل‌ونقل است. لجستیک یعنی برنامه‌ریزی، هماهنگی و مدیریت جریان کالا، اطلاعات و منابع از مبدأ تا مقصد.

به **زبان ساده**، هر زمانی که کالایی قرار است از یک نقطه به نقطه دیگر منتقل شود، مجموعه‌ای از فعالیت‌ها باید در کنار هم قرار بگیرند تا کالا در زمان مناسب، در مکان مناسب، با شرایط مناسب و با هزینه قابل‌قبول به مقصد برسد. این مجموعه فعالیت‌ها همان چیزی است که در دنیای کسب‌وکار به آن **لجستیک** می‌گوییم.

لجستیک چه بخش‌هایی دارد؟

لجستیک یک زنجیره به‌هم‌پیوسته است و بخش‌های مختلفی در آن نقش دارند:



حمل‌ونقل:
انتخاب روش مناسب برای جابه‌جایی کالا؛ مانند حمل‌ونقل دریایی، هوایی، جاده‌ای یا ریلی.

انبارداری:
نگهداری صحیح کالا تا زمان ارسال و مدیریت ورود و خروج کالا از انبار.

بسته‌بندی:
آماده‌سازی کالا به شکلی که در زمان جابه‌جایی و حمل، کمترین آسیب را ببیند.

مدیریت موجودی:
کنترل میزان کالاهای موجود و جلوگیری از کمبود یا انباشت بیش از حد کالا.

توزیع:
برنامه‌ریزی برای رساندن کالا از محل نگهداری یا مرکز توزیع به مقصد نهایی.

مدیریت اطلاعات و اسناد:
ثبت و هماهنگی اطلاعات مربوط به سفارش، حمل کالا، مقصد و اسناد موردنیاز در فرآیند لجستیک.

فرض کنید یک فروشگاه اینترنتی، سفارشی از مشتری دریافت می‌کند. از همین لحظه، فرآیند لجستیک آغاز می‌شود:

ثبت سفارش ← آماده‌سازی کالا ← بسته‌بندی
انتقال به مرکز ارسال ← انتخاب روش حمل ←
جابه‌جایی کالا ← تحویل به مشتری

اگر هر کدام از این مراحل بدون برنامه‌ریزی انجام شود، احتمال تأخیر، افزایش هزینه یا آسیب به کالا بیشتر می‌شود. بنابراین لجستیک در واقع تلاش می‌کند تمام این مراحل را به‌صورت هماهنگ و بهینه مدیریت کند.

لجستیک چه تفاوتی با حمل‌ونقل دارد؟

یکی از اشتباهات رایج این است
که لجستیک را با حمل‌ونقل یکی بدانیم!

حمل‌ونقل فقط یکی از بخش‌های لجستیک است.
حمل‌ونقل بیشتر بر جابه‌جایی کالا تمرکز دارد، اما لجستیک مجموعه گسترده‌تری از فعالیت‌ها را شامل می‌شود؛ از برنامه‌ریزی و انبارداری گرفته تا بسته‌بندی، مدیریت موجودی، انتخاب روش حمل و تحویل نهایی کالا.
به همین دلیل می‌توان گفت:
حمل‌ونقل، بخشی از لجستیک است؛ اما لجستیک فقط حمل‌ونقل نیست!

هدف اصلی لجستیک چیست؟

هدف لجستیک این نیست که فقط کالا را از نقطه «الف» به نقطه «ب» منتقل کند. هدف، ایجاد یک فرآیند منظم، سریع، قابل‌اعتماد و مقرون‌به‌صرفه برای جریان کالا است.
یک سیستم لجستیکی کارآمد باید بتواند به چند سؤال مهم پاسخ دهد:

- کالا از کجا باید ارسال شود؟
- چه زمانی باید ارسال شود؟
- از چه روش حملی استفاده شود؟
- کالا کجا و برای چه مدتی نگهداری شود؟
- هزینه و زمان حمل چقدر خواهد بود؟
- چگونه می‌توان از آسیب یا تأخیر جلوگیری کرد؟
- کالا در نهایت چگونه و چه زمانی به مشتری تحویل داده می‌شود؟



لجستیک در یک نگاه

تأمین ← انبار ← بسته‌بندی
حمل‌ونقل ← توزیع ← تحویل

در پشت هر کالایی که به‌موقع و سالم به دست ما می‌رسد، مجموعه‌ای از تصمیم‌ها، افراد، تجهیزات، اطلاعات و فرآیندها قرار دارد. لجستیک همان سیستمی است که این اجزا را در کنار یکدیگر قرار می‌دهد تا جریان کالا از مبدأ تا مقصد به بهترین شکل ممکن انجام شود.

مُـــرور

یک پرونده حمل اثاثیه منزل از هلند به ایران

یکی از پرونده‌هایی که هیچ‌وقت فراموشش نمی‌کنیم، مربوط به خانواده‌ای بود که بعد از ۲۷ سال زندگی در هلند تصمیم گرفته بودند به ایران برگردند و تمام اثاثیه منزلشان را هم با خودشان بیاورند. این اولین باری بود که چنین پرونده‌ای را برای یک خانواده از هلند انجام می‌دادیم و در ابتدا قرار بود تمام وسایلشان را به‌صورت زمینی به ایران منتقل کنیم.

حدود دو هفته درگیر پیگیری‌های مربوط به حمل زمینی بودیم، اما در نهایت متوجه شدیم رانندگان در آن مقطع مجوز حمل اثاثیه منزل را ندارند؛ در حالی که پیش از این امکان انجام چنین حملی وجود داشت. به همین دلیل، مجبور شدیم مسیر را تغییر بدهیم و سراغ حمل دریایی برویم. طبیعتاً این تغییر مسیر، هزینه بیشتری هم برای مشتری به همراه داشت.

اما این فقط شروع ماجرا بود. از همان ابتدا، این پرونده با چالش‌هایی روبه‌رو شد که هر کدام به‌تنهایی می‌توانستند روند حمل را متوقف کنند.

یخچالی که کل برنامه را به هم ریخت!

یکی از چالش‌های اصلی این پرونده، وجود وسایل قدیمی و دست‌دوم در میان اثاثیه بود. در حمل دریایی به هلند، برخی اقلام ممکن است مشمول محدودیت‌ها یا الزامات خاص وارداتی باشند. یکی از مواردی که نیاز به بررسی داشت، یخچال قدیمی موجود در بار مشتری و نوع گاز مورد استفاده در آن بود.

کشتیرانی از همان ابتدا به ما اعلام نکرده بود که برای حمل این یخچال باید برگه اطلاعات ایمنی مواد یا همان MSDS ارائه شود. این مدرک مشخص می‌کند یک کالا چه ویژگی‌های ایمنی و خطراتی دارد و برای حمل آن باید چه شرایطی رعایت شود.

مشکل اینجا بود که یخچال حدود ۱۱ سال قبل خریداری شده بود. برای تهیه مدرک موردنیاز، مشتری باید به فروشگاه یا کارخانه‌ای مراجعه می‌کرد که یخچال را از آنجا خریده بود؛ کاری که در آن شرایط به‌سادگی امکان‌پذیر نبود.

ما کانتینر را بارگیری کرده و به گمرک برده بودیم، اما آنجا تازه متوجه شدیم که بدون ارائه این مدرک، امکان ادامه کار وجود ندارد. در نتیجه، مجبور شدیم کانتینر را دوباره تخلیه کنیم، یخچال را از بار خارج کنیم و بعد از آماده‌سازی مجدد، کانتینر را دوباره بارگیری و پلمب کنیم.

این اتفاق به‌تنهایی زمان و هزینه زیادی به ما تحمیل کرد. از طرف دیگر، مشتری دقیقاً در همان روزی که بار را از منزلش تحویل گرفته بودیم، به همراه خانواده‌اش بلیط داشت و به ایران برگشته بود. بنابراین، ادامه کار را باید از طریق دوستانش در هلند پیگیری می‌کردیم.

هر مرحله، یک قانون جدید!

یکی دیگر از مشکلات این پرونده، مشخص نبودن کامل مراحل اجرایی از طرف کشتیرانی بود. در هر مرحله، تازه اعلام می‌شد که برای ادامه کار باید اقدام دیگری انجام بدهیم.

البته این موضوع به معنای ناآگاهی ما نبود. واقعیت این است که هر کشتیرانی و هر لاین حمل، قوانین و سازوکارهای خاص خودش را دارد. بعضی از لاین‌ها پس از تحویل گرفتن بار، امور گمرکی را هم انجام می‌دهند؛ اما این لاین چنین سرویسی ارائه نمی‌کرد.

موضوع زمانی پیچیده‌تر شد که کشتیرانی در آخرین لحظه اعلام کرد باید نماینده‌ای برای انجام امور گمرکی معرفی کنیم. مشتری هم که به ایران برگشته بود، کسی را برای انجام این کار در نظر نگرفته بود.

در نهایت، با پرداخت هزینه جداگانه، یک کارگزار گمرکی به ما معرفی شد تا امور مربوط به این مرحله را پیگیری کند. با این حال، هنوز چند مانع دیگر باقی مانده بود.

تابلویی با ارزش ۲۰ هزار یورو در میان اثاثیه!

هنگام اسکن کانتینر در گمرک، وجود یک تابلو نقاشی در میان اثاثیه توجه مأموران را جلب کرد؛ اثری با ارزش تقریبی ۱۵ تا ۲۰ هزار یورو که متعلق به یکی از نقاشان شناخته‌شده هلندی بود. مشتری این تابلو را پیش‌تر از یک کافه خریداری کرده بود و قصد داشت آن را همراه سایر وسایل شخصی خود حمل کند.

موضوع زمانی پیچیده‌تر شد که مشخص شد این اثر، با توجه به قدمت و ارزش هنری آن، ممکن است برای خروج از کشور مبدأ و همچنین ورود به ایران، مشمول بررسی‌های بیشتر، ارائه اسناد مالکیت و خرید یا دریافت مجوزهای خاص باشد. در چنین شرایطی، نبود مدارک کافی می‌توانست فرایند ترخیص را با مشکل جدی مواجه کند و باعث تأخیر و هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده شود. به همین دلیل، این تابلو به یکی از حساس‌ترین بخش‌های پرونده تبدیل شد؛ موضوعی که نشان می‌داد حتی در حمل اثاثیه شخصی نیز وجود یک اثر هنری می‌تواند پیچیدگی‌هایی فراتر از یک جابه‌جایی معمولی ایجاد کند.

کشتیرانی اعلام کرد برای پذیرش و حمل این تابلو باید هزینه جداگانه‌ای پرداخت شود. همین موضوع هم به فهرست مشکلات این پرونده اضافه شد.

در کنار تمام این مسائل، تهیه یک پکینگ لیست کامل و دقیق هم به یکی از چالش‌های اصلی ما تبدیل شده بود.

یک هفته تلاش برای آماده‌کردن پکینگ لیست...

مشتری در ابتدا فقط یک برگه در اختیار ما قرار داده بود که فهرست وسایلش را به صورت دست نویس نوشته بود. این فهرست برای انجام مراحل گمرکی و حمل‌ونقل بین‌المللی کافی نبود و لازم بود مشخصات، تعداد و ارزش اقلام با جزئیات بیشتری ثبت شود.

از طرفی، لپ‌تاپ مشتری نیز داخل کانتینر بود و دسترسی او به اطلاعات وسایلش محدود شده بود. به همین دلیل، تهیه پکینگ لیست به یکی از چالش‌های اصلی این پرونده تبدیل شد و حدود یک هفته برای جمع‌آوری اطلاعات، برآورد ارزش وسایل و تنظیم فهرستی دقیق زمان صرف کردیم.

پس از آماده‌سازی پکینگ لیست، آن را برای تأیید مشتری فرستادیم و سپس به شرکت کشتیرانی ارائه کردیم. بااین‌حال، کشتیرانی چندین بار به فهرست ایراد گرفت و خواستار اصلاح آن شد. در نهایت، پس از چند مرحله بازبینی و اصلاح، پکینگ لیست نهایی تأیید شد؛ فرایندی که در مجموع حدود یک هفته طول کشید.

با وجود تمام این دردسرها، بالاخره بار آماده حرکت شد و کانتینر به سمت مقصد راه افتاد.

وقتی هزینه حمل از برآورد اولیه چند برابر شد!

در ابتدا، هزینه حمل این محموله حدود سه هزار و خرده‌ای یورو برآورد شده بود؛ اما با تغییر مسیر، هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده و مشکلاتی که در طول کار به وجود آمد، مبلغ نهایی به حدود ۱۵ تا ۱۶ هزار یورو رسید.

مشتری در تمام این مدت بسیار صبور و منطقی برخورد می‌کرد. با این حال، شرایط به‌گونه‌ای پیش رفته بود که عملاً از نظر مالی قید بار را زده بود.

ارزش مجموع وسایل حدود ۸۰ تا ۹۰ هزار یورو بود، اما ارزش این محموله برای مشتری فقط به پول و قیمت کالاها محدود نمی‌شد. او ۲۷ سال از زندگی‌اش را با همین وسایل گذرانده بود. وسایل عروسی‌اش در کانتینر بود و حتی وسایل دوران نوزادی پسرش را هم نگه داشته و همراه خود آورده بود.

برای همین، با وجود بالا رفتن هزینه‌ها، همچنان می‌خواست بارش را تحویل بگیرد. این وسایل بخشی از خاطرات و زندگی گذشته‌اش بودند و جایگزین کردنشان به‌سادگی امکان‌پذیر نبود.

توقف کانتینر در دبی و شروع دردسرهای تازه.

بعد از تأیید مدارک و پشت سر گذاشتن مشکلات اولیه، کانتینر سرانجام حرکت کرد و به دبی رسید؛ اما در همین مرحله، درگیری نظامی میان ایران و آمریکا و تشدید تنش‌ها در منطقه، روند حمل‌ونقل را با چالش تازه‌ای روبه‌رو کرد.

با گسترش درگیری‌ها، شرایط امنیتی خلیج فارس و مسیرهای دریایی اطراف تنگه هرمز تحت تأثیر قرار گرفت. افزایش ریسک تردد کشتی‌ها، محدودیت‌های عملیاتی و تغییر برنامه‌های کشتیرانی باعث شد جابه‌جایی برخی محموله‌ها با تأخیر مواجه شود و برنامه‌های حمل‌ونقل مطابق روال عادی پیش نرود.

کانتینر مشتری ما نیز پس از رسیدن به دبی، برای مدتی متوقف شد و امکان ادامه مسیر طبق برنامه اولیه فراهم نبود. این اتفاق، در کنار مشکلات اسنادی و گمرکی قبلی، پرونده را پیچیده‌تر کرد؛ چراکه این بار، علاوه بر پیگیری‌های معمول، باید تأثیر شرایط جنگی و محدودیت‌های منطقه‌ای بر ادامه مسیر محموله را نیز در نظر می‌گرفتیم.

این تجربه نشان داد که در حمل‌ونقل بین‌المللی، حتی پس از تکمیل مدارک و عبور از مراحل اولیه، تحولات سیاسی و نظامی خارج از کنترل شرکت‌های لجستیکی می‌توانند مسیر حمل را تغییر دهند و زمان تحویل محموله را به تعویق بیندازند.

این توقف، هزینه‌های بیشتری به پرونده اضافه کرد و فاصله میان برآورد اولیه و هزینه نهایی را بیشتر کرد. در نهایت تصمیم گرفتیم بار را به تهران منتقل کنیم تا بتوانیم ادامه مراحل را در ایران پیگیری کنیم.

مشتری برای پیگیری موضوع به همراه وکیلش به دفتر ما آمد، شرایط و هزینه‌های ایجادشده را بررسی کرد. در نهایت، به توافق رسیدیم که بخشی از هزینه‌های ارزی و ریالی پرداخت شود تا امکان آزادسازی کانتینر فراهم شود.

بعد از حدود سه روز، بار به بندرعباس رسید و اعلامیه ورود صادر شد. با این حال، هنوز یک مرحله مهم دیگر باقی مانده بود: ترخیص کالا.



از بندرعباس تا گمرک شهریار و مقصد نهایی در شمال.

بعد از رسیدن بار به بندرعباس، مشتری اعلام کرد که امکان سفر به این شهر و پیگیری مراحل ترخیص را ندارد. او در شمال ایران ویلایی خریده بود و می‌خواست تمام وسایلش مستقیماً به همان محل منتقل شوند.

ما اصولاً چنین سرویسی ارائه نمی‌دادیم؛ یعنی قرار نبود بار را پس از ترخیص در بندرعباس، تا مقصد نهایی مشتری در شمال حمل کنیم. با این حال، با توجه به شرایط خاص این پرونده و توافقی که پیش‌تر با مدیرعامل مجموعه انجام شده بود، تصمیم گرفتیم این مرحله را هم بر عهده بگیریم.

ابتدا امور ترخیص در بندرعباس انجام شد. سپس بار را به‌صورت ترانزیت به گمرک شهریار منتقل کردیم و مراحل ترخیص را در آنجا ادامه دادیم. بعد از تکمیل این مراحل، یک کامیون ایرانی گرفتیم و تمام اثاثیه را از شهریار به مقصد موردنظر مشتری در شمال فرستادیم.

بالاخره پس از مسیری طولانی، پرهزینه و پرفرازونشیب، بار به مقصد رسید و مشتری توانست وسایلی را تحویل بگیرد که هرکدام، بخشی از خاطرات زندگی‌اش را دربرگرفته بود.

اما متأسفانه، رسیدن بار به مقصد به معنای پایان پرونده نبود.



بار رسید، اما پرونده مالی‌اش هنوز بسته نشده است!

با وجود اینکه حمل محموله در نهایت با موفقیت انجام شد، بخشی از هزینه‌های ما همچنان پرداخت نشده است. مشتری تا این لحظه فقط بخشی از مبلغ را پرداخت کرده است.

تجربه‌ای که برای ما درس‌های زیادی داشت...

این پرونده فقط یک تجربه دشوار در حمل اثاثیه منزل از هلند به ایران نبود؛ بلکه یادآوری مهمی بود از اینکه در حمل‌ونقل بین‌المللی، جزئیات کوچک می‌توانند هزینه‌ها و تأخیرهای بزرگی ایجاد کنند.

از بررسی دقیق مدارک کالاها و تهیه پکینگ لیست گرفته تا شناخت قوانین هر لاین، مشخص کردن مسئولیت‌های گمرکی و توافق شفاف درباره هزینه‌های احتمالی، همه این موارد می‌توانند در نتیجه نهایی یک پرونده تأثیرگذار باشند.

مهم‌تر از همه، این تجربه نشان داد که در پرونده‌های پیچیده، صرفاً رساندن بار به مقصد کافی نیست. باید از همان ابتدا، تمام مراحل اجرایی، مسئولیت‌ها و هزینه‌های احتمالی تا حد امکان روشن باشند تا در ادامه مسیر، هم مشتری و هم شرکت حمل‌ونقل با مشکلات پیش‌بینی‌نشده کمتری روبه‌رو شوند.

در نهایت، این محموله بعد از عبور از موانع متعدد به مقصد رسید؛ اما تجربه آن به ما نشان داد که موفقیت در حمل‌ونقل بین‌المللی فقط به تحویل بار ختم نمی‌شود. مدیریت درست فرایند، ارتباط شفاف با مشتری و تعیین تکلیف تعهدات مالی، بخش مهم دیگری از موفقیت هر پرونده است.



برای تماشای این پارت،
اسکن کنید.

«گیومه باز

اگه مرزها برای یک روز کاملا باز باشن چه تغییراتی ایجاد می‌شد ؟



ستایش راکی

کارشناس طراحی گرافیک

اگه مرزها فقط برای یک روز باز باشن، به نظر من بزرگ‌ترین تغییر فقط توی تجارت اتفاق نمی‌افته، بلکه توی ارتباطِ آدم‌ها با دنیا اتفاق می‌افته. احتمالاً تجارت منفجر می‌شه. ولی قسمت جذاب‌ترش برای من اینه که آدم‌ها هم می‌تونن بدون این همه مانع جابه‌جا بشن.
شاید یک نفر برای اولین بار بتونه بره جایی که همیشه آرزوش رو داشته، یکی یه فرصت کاری پیدا کنه و یکی فقط بره یه کنسرت یا یک شهر رو از نزدیک ببینه و اون روز احتمالاً ما می‌فهمیم که غیرممکن‌ها رو «مرز» می‌سازه. شاید مهم‌ترین چیزی که توی اون یک روز جابه‌جا می‌شه، کالا نباشه، بلکه تصور ما از فاصله باشه.



مریم نهاوندیان

کارشناس CRM

دنیا برای یک روز تبدیل می‌شد به یک کشور، بدون مرز، بدون توقف.



نرگس عَلوانی

مدیر دیجیتال مارکتینگ

به نظرم، با این اتفاق دنیا جای بهتری نمی‌شه، فقط حسرت یک زندگی ممکن رو به زندگی فعلیمون اضافه می‌کنه.



ریحانه نَصر

کارشناس بازاریابی و فروش

به نظر من، اگه مرزها برای یک روز کاملاً باز باشند، تجارت جهانی با افزایش چشمگیر سرعت جابه‌جایی کالا، کاهش هزینه‌های ترانزیت و تشریفات گمرکی و دسترسی آسان‌تر به بازارها مواجه می‌شه و در عین حال، حجم بالای تقاضا و ازدحام در مسیرهای حمل می‌تونه خودش به یک چالش جدی تبدیل بشه.
به نظر من، حتی یک روز باز بودن کامل مرزها می‌تونه نشون بده که چقدر محدودیت‌های مرزی روی زمان، هزینه و سرعت تجارت تأثیرگذارند.
از طرفی، حجم بالای تقاضا می‌تونه باعث افزایش سفارش‌ها و رونق موقت تجارت بشه و شرکت‌ها فرصت پیدا کنن سریع‌تر به تأمین‌کنندگان و بازارهای جدید دسترسی پیدا کنن.



سینا جعفرزاده

مدیر بازاریابی و فروش

با توجه به زمان‌بندی تاریخ پروازها به‌صورت هفتگی و روزانه و دریایی به‌صورت هفتگی و جاده‌ای (وابسته به زمان)، باز شدن تنها یک روزه‌ی مرزها هیچ تغییر محسوس و قابل توجهی در روند حمل ایجاد نمی‌کنه، مگر اینکه تاریخ یک‌روزه باز شدن مرز از هفته‌ها قبل مشخص و اطلاع‌رسانی و هماهنگ شده باشه.



پوریا یوسفی

کارشناس بازاریابی و فروش

کارهای واردات و صادرات بهتر و با هزینه کمتر انجام می‌شه و مسلماً قیمت ارز می‌ریزه.
پروازها و سفرها راحت‌تر انجام می‌شن.

نظر شما چیه؟
نظرتون رو با عنوان
گیومه باز برامون بفرستید.



شرکت حمل و نقل بین‌المللی تکسیز

تقویم مناسبت های حمل و نقل

نوامبر ۲۰۲۶ | آبان و آذر ۱۴۰۵

تاریخ	رویداد	اثر بر حمل و نقل و تجارت
۳ نوامبر | ۱۲ آبان	**انتخابات میان دوره‌ای آمریکا**	نتیجه‌ی آن می‌تواند بر لحن و سیاست تحریم‌ها اثر بگذارد. تغییر قوانین پرداخت و حمل را دنبال کنید.
۴ نوامبر | ۱۳ آبان	**تعطیلی «روز وحدت ملی» در روسیه**	ترخیص و بارگیری در مسیر روسیه یک روز کندمی‌شود.
۵ تا ۱۰ نوامبر | ۱۴ تا ۱۹ آبان	**نمایشگاه واردات چین (CIIE)، شانگهای**	قراردادهای جدید واردات بسته می‌شود و تقاضای حمل از چین بالا می‌رود.
۸ و ۹ نوامبر | ۱۷ و ۱۸ آبان	**تعطیلی آذربایجان (روز پیروزی و روز پرچم)**	مرزها و دفاتر مسیر آستارا ممکن است کند یا بسته باشند.
۹ تا ۲۰ نوامبر | ۱۸ تا ۲۹ آبان	**اجلاس آب و هوایی 13POC، آنتالیا (ترکیه)**	اثر مستقیم بر مسیر ترکیه کم است، اما محدودیت‌های ترافیکی منطقه‌ای ممکن است پیش بیاید.
۱۱ نوامبر | ۲۰ آبان	**روز مجردها در چین**	نخستین اوج بزرگ فروش آنلاین. بنادر و کارخانه‌های چین شلوغ می‌شود و فضای کانتینر کمیاب تر می‌شود.
۱۳ نوامبر | ۲۲ آبان	**شهادت حضرت فاطمه (س)، تعطیل رسمی در ایران**	این تعطیلی در روز جمعه است، پس روز کاری اضافه‌ای تعطیل نمی‌شود.
۲۳ نوامبر | ۲ آذر	**تعطیلی گرجستان**	ترخیص صادرات به گرجستان یک روز متوقف می‌ماند.
۲۷ و ۳۰ نوامبر | ۶ و ۹ آذر	**بلک فرایدی و سایبر مانتی**	شلوغ‌ترین هفته های حمل شروع می شود. نرخ‌ها بالا می‌رود و کانتینر دیرتر پیدا می‌شود.

* تاریخ ها بر اساس تقویم رسمی ایران و کشورهای مربوط تنظیم شده است. برنامه ی تعطیلی ها ممکن است تغییر کند.



با مـا در ارتباط باشیـد .

0935 768 8172

تا روایت های بعدی تکسیز پلاس، با ما در ارتباط باشید.

برای دریافت اطلاعات بیشتر درباره خدمات و راهکارهای لجستیکی ما، به وب‌سایت تکسیز مراجعه کنید.

راه‌های ارتباطی:

www.takseez.com

09357688172

لینک های دیگر :

SCAN

ما درباره صنعتی صحبت می‌کنیم

که اقتصاد را به حرکت درمی‌آورد.

صنعتی که شاید کمتر دیده شود، اما نقشی اساسی در جریان زندگی و چرخش اقتصاد دارد؛ دنیایی از تجربه‌های واقعی، چالش‌های پیش‌بینی‌نشده و تصمیم‌هایی که مسیر رسیدن به مقصد را شکل می‌دهند.

