

فرمان توسعه

مجله خبری هلدینگ دکا | شماره اول | فروردین ۱۴۰۳



لجستیک ۳۶۰ درجه

دکا؛ سرمایه‌ای ملی

معاون وزیر ارتباطات:

هلدینگ دکا یک مجموعه زیرساخت در حوزه لجستیک است



صنعت حمل و نقل

حلقه ی اتصال صنایع کشور



فرمان توسعه

مجله خبری فرمان توسعه
شماره اول، فروردین ماه ۱۴۰۳

کاری از روابط عمومی هلدینگ لجستیک دکا

سر دبیر:
محمدعلی یاری

تحریریه و تولید محتوا:
نقیسه قانین

عکس‌ها:
داوود جمالیان، مهدی زرگر، محمدرضا جعفری، علی خدایی

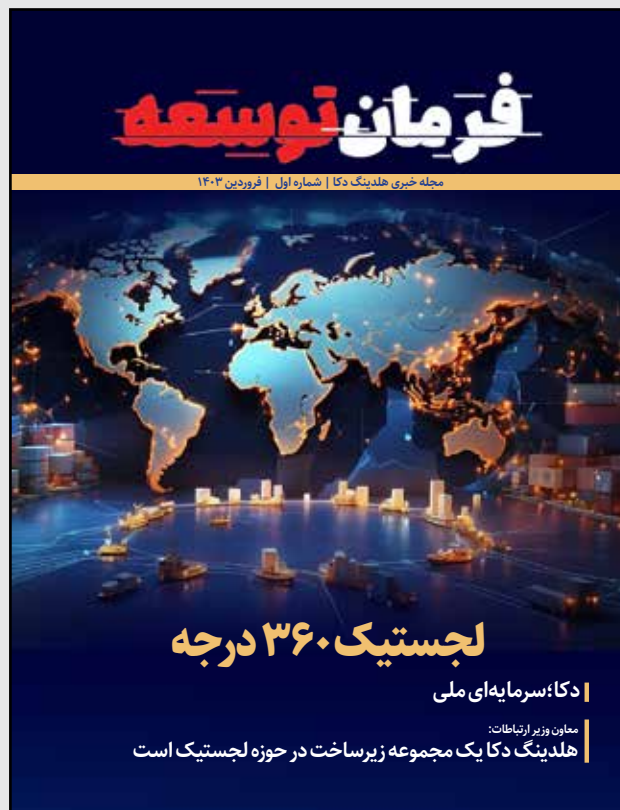
طراحی لوگو:
سعید محمدی پناه

طراحی و صفحه‌آرایی:
سید مهدی رضوی

با تشکر از:
روح‌الله محمدی، محمد ابوطالبی، محمد حسین نوروزی

آدرس سایت:
dekalogistics.com

استفاده از مطالب، با ذکر منبع بلامانع است



سخن نخست

دکا؛ سرمایه‌ای ملی

محمد رضا دیانی
مدیرعامل گروه توسعه سرمایه گذاری انتخاب

در تعریفی ساده، لجستیک شبکه‌ای از فعالیت‌ها و خدمات است که جابه‌جایی فیزیکی کالاها در داخل و خارج از مرزها را پشتیبانی می‌کند اما در واقع این صنعت وسعت و کارکردی فراتر از این دارد.

به ویژه که در سال‌ها و دهه‌های اخیر به یکی از مهم‌ترین صنایع راهبردی و استراتژیک جهان تبدیل شده و پشتیبان بزرگ و عظیم دیگر صنایع و نیازی اساسی برای همه فعالیت‌های تجاری-تولیدی و خدماتی در هر جایی از جهان محسوب می‌شود؛ آنچه در وقایعی مانند پاندمی کرونا بیش از پیش خود را نشان داد و اهمیت لجستیک کارا و کارآمد را بیشتر مشخص ساخت.

این روزها صنعت لجستیک با بازوهای قدرتمند خود نقشی حیاتی در تحقق رشد اقتصادی هر کشور ایفا می‌کند، پایه و اساس تجارت داخلی و خارجی کشورها را تشکیل می‌دهد و به فعالان بخش‌های مختلف اقتصاد، تولید و خدمات کمک می‌کند با بهره‌مندی از یک سیستم لجستیک تخصصی، علاوه بر افزایش رضایتمندی مشتریان و مخاطبان در کاهش هزینه‌های کسب و کار، مدیریت بهتر منابع، گسترش بازار، تقویت و یکپارچه‌سازی زنجیره تأمین، پشتیبانی و افزایش مزیت رقابتی کسب و کار، تفاوت‌هایی اساسی نسبت به رقبای خود تجربه کنند.



دنیا و به دل بازارهای جهانی رسید و راه یافت.

بنابراین سرمایه‌گذاری برای گسترش و توسعه زیرساخت‌های این بخش، امری ضروری در پیشرفت و توسعه اقتصادی و تجاری کشور محسوب می‌شود و به ویژه در شرایطی که کشور به کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی می‌اندیشد، مقوله حمل و نقل، یکی از ارکان اصلی برای تحقق این هدف به شمار می‌آید.

بر اساس اهمیت این موضوع و نقش غیرقابل انکار و تأثیرگذار صنعت حمل و نقل، گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب و خانواده بزرگ انتخاب الکترونیک در سال‌های گذشته، فرآیند بهبود و توسعه زیرساخت‌های لجستیکی خود را به صورت ویژه برنامه‌ریزی کرد و با سرمایه‌گذاری زیرساختی در این حوزه، توانست طی کمتر از چندسال به یکی از پیشتازان صنعت حمل و نقل کشور تبدیل شود.

این توسعه درحالی اتفاق افتاد که این گروه رشد و توسعه‌ای همه‌جانبه را در حوزه‌های مختلف خود آغاز کرد؛ از سرمایه‌انسانی شاغل در بخش‌های مختلف مجموعه تا رشد و توسعه حوزه تولید، خدمات پس از فروش، تأمین، تولید قطعات، تحقیق و توسعه، ارتباط با دانشگاه‌ها، حوزه نوآوری و تکنولوژی و...

نگاه بلندمدت و آینده‌نگرانه گروه انتخاب در این زمینه نه تنها تعمیق زیرساخت‌های این نگاه بزرگ اقتصادی کشور را به همراه داشت، بلکه باعث شد ظرفیت و سرمایه‌ای برای کل صنعت کشور ایجاد گردد. حوزه لجستیک انتخاب با تدوین و راهبری برنامه‌های استراتژیک خود توانست به قدرتمندترین شرکت حمل سراسری در ایران تبدیل شده و با برخورداری از ۱۵۰۰ نفر نیروی تخصصی این عرصه، سرمایه‌ناوگان، دانش فنی، تکنولوژی و... مسیر توسعه خود را در قالب یک ارزش افزوده در اختیار دیگر صنایع و مجموعه‌ها نیز قرار دهد.

این مجموعه نه تنها پیشتازی در صنعت حمل و نقل کشور را طی مدت کمتر از دو سال تجربه کرد بلکه به بازویی قدرتمند و راه‌گشا بدل شد که دیگر صنایع کشور نیز می‌توانند از این زیرساخت ایجاد شده بهره‌مند شوند.

اخذ مجوزهایی چون پروانه بزرگ‌مقیاس هوشمند، دریافت مجوز اولین پروانه اپراتوری پستی نوع دو، دریافت مجوز اپراتور بازارگاه حمل و نقل جاده‌ای، دریافت تقدیرنامه تعالی لجستیک و زنجیره تأمین در دومین دوره جایزه ملی لجستیک و زنجیره تأمین کشور، دریافت جایزه ملی کیفیت ایران در شانزدهمین دوره ارزیابی این جشنواره ملی برای مدیریت کیفیت خدمات لجستیک و حمل لوازم خانگی در گروه خدمات حمل و نقل و بازرگانی و عضویت در انجمن جهانی فیاتا از جمله اتفاقات بزرگی است که به لطف خداوند به عنوان موفقیت‌های بزرگ دکا در این عرصه حاصل شد اما به یقین اثرات و برکات آن برای اعتلای صنعت لجستیک کشور خواهد بود.

تلاش ما این است که فرآیندها و شاخصه‌های لجستیک کشور را ارتقا داده تا دیگر تولیدکنندگان و صنعتگران کشور نیز از مزایای این تغییر، منتفع شوند. درکنار این اتفاق، قطعاً ذی‌نفعان، مخاطبان و مشتریان گروه انتخاب نیز خدمات مطلوب‌تری را دریافت کرده و رضایت بیشتری خواهند داشت.



نگاه بلندمدت و آینده‌نگرانه گروه انتخاب در این زمینه نه تنها تعمیق زیرساخت‌های این نگاه بزرگ اقتصادی کشور را به همراه داشت، بلکه باعث شد ظرفیت و سرمایه‌ای برای کل صنعت کشور ایجاد گردد

بر اساس گزارش بانک جهانی که به موضوع لجستیک تجاری در اقتصاد جهانی طی سال‌های ۲۰۰۷، ۲۰۱۰ و ۲۰۱۲ می‌پردازد، در میان کشورهای دارای سطح درآمد سرانه یکسان، کشورهایی که عملکرد لجستیکی بهتری داشته‌اند، حداقل یک درصد رشد بیشتر در تولید ناخالص داخلی و دو درصد رشد بیشتر در تجارت را به ثبت رسانده‌اند. در ایران نیز در شرایطی که سند چشم‌انداز و اسناد بالادستی، ارتقای جایگاه ایران در حوزه‌های اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه را متصور است، بهبود خدمات و زیرساخت‌های لجستیک نقش تعیین‌کننده‌ای در بسترسازی برای تحقق این اهداف برعهده داشته و ظرفیتی است که توسعه اقتصادی کشور را تسهیل و تسریع می‌کند؛ چراکه هرزمان کشورها به عرضه محصولات با کیفیت، با قیمت و سرعت قابل رقابت در بازارهای جهانی می‌اندیشند باید زیرساخت‌های مناسب و بهینه انتقال و حمل و نقل را نیز به صورت ویژه مدنظر داشته باشند زیرا بدون امکانات و فرآیندهای حمل و نقل و انتقال مناسب نمی‌توان به دروازه‌های اقتصاد

LINE



۱۳۹۰

↩ صدور بارنامه



۱۳۸۹

↩ اخذ مجوز فعالیت
↩ خرید ۳ دستگاه کامیون ملی



۱۳۸۸

↩ تأسیس شرکت کالابران ↩ ساخت ساختمان اداری



۱۳۸۷



۱۳۹۸

↩ عضویت حقوقی در انجمن لجستیک ایران
↩ عضویت در انجمن ملی کیفیت ایران
↩ دریافت گواهینامه جایزه ملی کیفیت



۱۳۹۹

↩ افزایش ۵۰ دستگاه ناوگان کشنده تحت پیمان
↩ تحویل فرآیند لجستیک صادرات
↩ توسعه انبارهای شعب به ۱۶ انبار
↩ خرید ۷ دستگاه لیفتراک
↩ خرید ۵ دستگاه وانت ملی
↩ خرید ۱۰ دستگاه ترانزیت ملی
↩ تحویل فرآیند حمل و نقل برون سپاری
↩ تحویل فرآیند لجستیک فروشگاه‌های "انتخاب من"
↩ ری‌برندینگ لوگوی کالابران انتخاب



۱۴۰۰

↩ طراحی و رونمایی از نرم افزار همراه لجستیک
↩ خرید ۴ دستگاه وانت ملی
↩ تحویل فرآیند لجستیک مؤسسه "مکسا" (مؤسسه نیکوکاری کنترل سرطان ایرانیان)
↩ خرید ۶ دستگاه لیفتراک
↩ خرید ۸ دستگاه ترانزیت ملی
↩ توسعه انبارهای شعب به ۲۴ انبار
↩ دریافت پروانه بهره‌برداری
↩ تأسیس شرکت لجستیک انتخاب الکترونیک
↩ افتتاح اتاق مانیتورینگ انبارها
↩ دریافت جایزه ملی لجستیک
↩ راه‌اندازی سیستم home delivery در سراسر کشور
↩ راه‌اندازی سیستم حمل طبقاتی
↩ تحویل چهار صد هزار مین محصول home delivery
↩ Rebranding لوگوی لجستیک انتخاب

K is Small



۱۴۰۱

↩ بهره‌برداری از مرکز مکانیزه شبکه لجستیک
↩ بهره‌برداری از ۱۰۰ دستگاه ناوگان ملی سنگین
↩ اخذ پروانه فعالیت حمل فرآورده‌های نفتی
↩ افتتاح مرکز فاهییات سفیران شبکه لجستیک
↩ خرید ۲۵ دستگاه ون باری
↩ خرید ۲۰ دستگاه لیفتراک
↩ افزایش بهره‌وری فضای انبارش از طریق پالتایز کردن محصولات
↩ افتتاح مرکز مانیتورینگ شبکه لجستیک
↩ توسعه هاب‌های منطقه‌ای به ۳۲ هاب در سطح کشور
↩ ثبت رکورد بالاترین حجم ارسال سفارشات با تحویل ۱۰۰۴۷ قلم کالا در یک روز
↩ ارسال بیش از ۱۰ هزار محموله برون سپاری
↩ حمل ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه محصول در یک ماه
↩ تحویل ۷۰۲ هزار دستگاه محصول در منزل (هوم‌دلیوری)
↩ افزایش ۳۵ درصدی پوشش دهی شهرستان‌های کشور و افزایش ۱۱۴۸ شهر



DEKA

The World is Small



۱۳۹۴

۱۳۹۳

۱۳۹۲

۱۳۹۱

- ثبت اختراع اولین دستگاه ربات پله رو
- دریافت تندیس "تک لوتوس دیموند"
- در کنفرانس ملی مدیریت توزیع و پخش کشور



- ادخ گواهینامه سیستم مدیریت بکپارچه
- ادخ گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت



- راه اندازی ۶ انبار در شعب
- ادخ گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت



۱۳۹۵

۱۳۹۶

۱۳۹۷

- برگزاری دوره آکادمیک لجستیک در دانشگاه انتخاب
- دریافت تندیس برنز "دیموند"
- تحويل فرآیند لجستیک محصولات کارخانه



- توسعه انبارهای شعب به ۱۰ انبار
- دریافت گواهینامه مدیریت زیست محیطی
- ادخ گواهینامه ایمنی و بهداشت شغلی
- دریافت تندیس طلایی "دیموند"
- تحويل فرآیند لجستیک پتروشیمی

- تحويل فرآیند لجستیک بازرگانی خارجی
- پالتایز انبار مرکزی محصولات
- توسعه انبارهای شعب به ۱۲ انبار

۱۴۰۲

- کسب مجوز فعالیت و پروانه بزرگ مقیاس هوشمند از راه اندازی دفاتر منطقه پستی با برند دکا پست در استان های تهران، مشهد، اصفهان، رشت، تبریز، کرمانشاه، شیراز و اهواز
- ایجاد ۲۶۴ نمایندگی فعال پستی در سراسر کشور
- کسب مجوز و پروانه فعالیت اپراتور بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده های کالا
- ثبت رکورد هوم دلوری با جابه جایی بیش از ۱۰ هزار قلم کالا در یک روز
- دریافت تندیس زرین و نشان ملی پنجمین اجلاس رؤسای صنعت ساختمان، حمل و نقل، خودرو، راه و شهرسازی
- کسب مجوز حمل و نقل بین الملل
- عضویت در انجمن جهانی فیاتا و کسب مجوز FIATA در حوزه حمل و نقل بین الملل
- دریافت پروانه فعالیت ارایه خدمات پست بین الملل (نوع دو) از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
- آغاز به کار رسمی دفتر انتخاب ترابرامین (حوزه حمل و نقل بین الملل) در تهران
- خرید ۵۰ دستگاه کشنده ملی
- خرید ۲۰ دستگاه کامیونت ملی کشنده
- خرید ۲۵ دستگاه ون باری
- تأسیس و آغاز فعالیت دفاتر بزرگ مقیاس در استان های اصفهان، انزلی، بندرعباس، اهواز و عسلویه
- احداث ایستگاه آتش نشانی
- راه اندازی شعبه بارنامه نویسی نفتی در ایلیشگاه اصفهان
- دریافت گواهینامه ISO ۹۰۰۱ از سوی شرکت ناوگان سبز پایدار (دکادیزل)
- راه اندازی مرکز مانیتورینگ
- ثبت و آغاز فعالیت شرکت دکا سیر
- ثبت و آغاز فعالیت شرکت دکا بار
- راه اندازی دفتر خدمات ساحلی و کشتیرانی انزلی
- تأسیس دفتر لجستیک امارات
- راه اندازی انبارهای فروشگاه های "انتخاب من"
- راه اندازی کال سنتر دکا پست با شماره ۱۴۹۱
- کسب پروانه فعالیت خدمات مسافر سواری درون شهری
- فعالیت در حوزه های مسئولیت اجتماعی و محیط زیستی

DEE

The World



هلدینگ دکا به روایت اعداد



سرمایه گذاری کلان
در زمینه نوسازی ناوگان
سبک و سنگین

۱۵۰۰

اشتغال مستقیم برای ۱۵۰۰ نفر
نیروی انسانی متخصص

۱۹۰۰۰

اشتغال زایی غیرمستقیم برای
۱۹۰۰۰ نفر در سراسر کشور



یکی از ۱۰ شرکت برتر در
حوزه حمل و نقل کشور



دارای بیشترین و
گسترده ترین هاب توزیع
در سراسر کشور



DEKA
The World is Small

لجستیک 3PL چرخه کاملی
از ارائه خدمات سه جانبه



دکا؛ اولین برند تخصصی در زمینه
ارایه خدمات جامع لجستیکی

اولین

۱۰ شرکت و برند تخصصی در بخش های مختلف شبکه لجستیک ۳۶۰ درجه شامل:



پلتفرم جامع عرضه و
تقاضای بار



حمل و نقل
بین الملل کالا



شرکت بزرگ مقیاس
هوشمند



حمل و نقل سه منظوره
مسافری



اپراتور پست داخلی و بین الملل بدون
محدودیت حجم و وزن



تعمیر و نگهداری وسایل
نقلیه جاده ای و صنعتی



خدمات حوزه مهندسی لجستیک،
انبارش محصول و هوم دلیوری



زنجیره ارزش دکا شامل:



۱۶۵۰۰۰ متر
مربع

انبار
در سراسر کشور



۳۰۰

در اختیار داشتن بیش از ۳۰۰ دستگاه ناوگان
ملکی سبک و سنگین با کاربری های مختلف



۱۲۰۰

۱۲۰۰ سفیر حمل و نقل
و راننده



۱۲۰۰

بیش از ۱۲۰۰ وسیله نقلیه تحت
پیمان برون شهری



۳۱

۳۱ هاب توزیع محصولات سبک و
سنگین در سراسر کشور

dekalogistics.com

گام در راه نهادیم به عشق...

کسب تندیس زرین و نشان ملی

پنجمین اجلاس رؤسای صنعت حمل و نقل، خودرو،

ساختمان، راه و شهرسازی کشور (HETCO) و

کسب رتبه نخست اعتماد مشتریان

در ارایه خدمات منحصر به فرد حمل و نقل جاده‌ای

توسط هلدینگ دکا لجستیک





گفت و گو

dekalogistics.com

گفتگو با مدیرعامل هلدینگ دکا:

لجستیک ۳۶۰ درجه دکا، زیرساخت‌های ملی ایجاد کرد

با عشق و اشتیاقی عجیب درباره صنعت حمل و نقل و لجستیک حرف می‌زند؛ "هومن پشنگیان" مدیرعامل هلدینگ دکا، هلدینگ تخصصی گروه انتخاب در حوزه حمل و نقل است که از روزهای ابتدایی شکل‌گیری این مجموعه در سال ۱۳۸۷، در کنارش بوده و نقش بنیانگذاری را دارد که حالا دیگر بعد از بیش از دو دهه فعالیت مستمر و بی‌وقفه در صنعت حمل و نقل، به مدیری باتجربه برای این مجموعه و برای صنعت کشور تبدیل شده است؛ پدری است که بزرگ‌شدن و روزهای رشد و بالندگی این مجموعه را دیده و حالا دکا را مانند فرزند برومندی می‌داند که در این سال‌ها تجربیات ارزشمندی کسب کرده و همچنان آینده‌ای بزرگ و روشن و البته سخت و پرچالش پیش‌رو دارد. می‌گوید: کار در حوزه لجستیک و حمل و نقل، کاری شبانه‌روزی و پرچالش و در عین حال، بزرگ و لذت‌بخش است؛ صنعتی که به گفته او بخش مهمی از هر زنجیره ارزش و زیرساختی بسیار گسترده و استراتژیک محسوب می‌شود؛ آنچه می‌خوانید مشروح گفتگوی ما با مدیرعامل هلدینگ دکا است.



➤ اگر بخواهیم مروری بر فعالیت‌ها و مسیری که هلدینگ لجستیک انتخاب طی کرده است داشته باشیم، مهم‌ترین اتفاقات، تغییرات و نقاط عطفی که این مجموعه تجربه کرده، از نظر شما چیست؟

مجموعه لجستیک انتخاب از سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را با تأسیس یک شرکت حمل و نقل داخلی با نام "کالابران" آغاز کرد. در آن مقطع، مأموریت و رسالت مجموعه بر ارسال کالا از شهرک صنعتی مورچه‌خورت به نقاط مختلف کشور، متمرکز بود. پس از آن به موازات رشد مجموعه انتخاب و توسعه‌ای که این گروه در فضای تولید و فروش داشت و بر اساس استراتژی تعیین‌شده، از سال ۱۴۰۰ تغییرات بزرگی در مجموعه کالابران اتفاق افتاد و خدمات مجموعه لجستیک علاوه بر خدمات داخل سازمان به خدمات بیرون از سازمان نیز بسط داده شد که از این مقطع می‌توان به عنوان یکی از نقاط عطف هلدینگ لجستیک نام برد. هدف اصلی این بود که بتوانیم خدمات ۳۶۰ درجه لجستیک را از زمانی که قطعات از سوی تأمین‌کنندگان ارسال می‌شود تا زمانی که قرار است محصول نهایی به دست مصرف‌کننده برسد در زنجیره ارزش خود به صورت کامل داشته باشیم. از سوی دیگر اگر بنا بود استراتژی ما فقط به مجموعه انتخاب الکترونیک و حوزه لوازم خانگی، محدود شود این گستردگی و وسعت که امروز شاهد آن هستیم، اتفاق نمی‌افتاد. به همین دلیل به تدریج فضای عملیاتی لجستیک را خارج از حوزه لوازم خانگی نیز آغاز کردیم. بر این اساس کلید شروع فعالیت در صنعت پتروشیمی زده شد که باتوجه به پیچیدگی و نوع عملیاتی که داشت و از آنجاکه ۷۰ درصد عملیات این حوزه مربوط به صادرات بود، نقطه عطف دیگری رقم زده شد. تأسیس ۱۰ شرکت که در قالب SPU به صورت جداگانه اما متمرکز، فعالیت لجستیکی را در حوزه‌های مختلف انجام می‌دهند، در واقع یک اتفاق بزرگ و مهم در سطح کشور بود چراکه در عرض کمتر از یک سال ۷ شرکت که هرکدام فعالیت تخصصی لجستیک دارند را به صورت عملیاتی تأسیس و راه‌اندازی کردیم و در حال حاضر اولین شرکت لجستیکی در کشور هستیم که خدمات ۳۶۰ درجه در حوزه حمل کالا، جا به جایی مسافر و حتی فراتر از آن خدمات پستی به کل مشتریان ارایه می‌دهد. همچنین در حوزه‌های زمینی، دریایی و بین‌الملل که در ساختار و استراتژی مجموعه تعریف شده بود زیرساخت‌های لازم را ایجاد کرده است. در همین راستا رشد بسیار خوبی در حوزه منابع انسانی مجموعه اتفاق افتاد. به طوری که تعداد پرسنل از سال ۱۳۹۹ تا اکنون در حدود ۱۰ برابر افزایش یافته و اشتغال غیرمستقیم مجموعه نیز تا ۲۰ برابر رشد پیدا کرده است که این موضوع هم نقطه عطف دیگری است که این مجموعه در صنعت لجستیک کشور ثبت کرد.

➤ در واقع، می‌توان گفت مجموعه دو جهش بزرگ را در دو مقطع تجربه کرد. درست است؟ بله؛ یکی از سال ۱۳۹۴ با شکل‌گیری شرکت لجستیک در کنار شرکت کالابران که حوزه انبارداری و انبارش به زیرمجموعه اضافه شد و دیگری در سال ۱۴۰۰ که نقطه رشد اصلی استارت خورد و مسیر جدیدی آغاز شد. می‌توان گفت با تأسیس ۷ شرکت فعال و تخصصی، به اصطلاح بین‌المللی در حال حاضر به عنوان یک شرکت 3PL که خدمات سه‌جانبه ارایه می‌دهد، فعالیت داریم.

➤ آیا مجموعه مشابهی در کشور با این سطح از خدمات یکپارچه در حوزه لجستیک، فعالیت دارد؟

۱۴۰۰

از سال ۱۴۰۰ تغییرات بزرگی در مجموعه کالابران اتفاق افتاد

۳۶۰

خدمات ۳۶۰ درجه لجستیک

۱۰ برابر

تعداد پرسنل از سال ۱۳۹۹ تا اکنون در حدود ۱۰ برابر افزایش یافته است

۲۰ برابر

اشتغال غیرمستقیم مجموعه تا ۲۰ برابر رشد پیدا کرده است

در کل کشور شرکت‌هایی که در حوزه لجستیک و در سطح هلدینگ فعالیت می‌کنند، محدود هستند. تفاوت مانسبت به مجموعه‌های مشابه، ایجاد دو شرکت تخصصی یکی در خدمات حمل و نقل مسافر و دیگری در شاخه خدمات پستی است که تمایز اصلی ما در کشور محسوب می‌شود. هلدینگ‌های دیگر معمولاً یا در بخش خدمات داخلی و یا فقط در خدمات بین‌المللی لجستیک فعال هستند اما اینکه ما فعالیت‌هایمان را به خصوص در حوزه بین‌الملل، پست و ... بسط دادیم، یک تمایز به شمار می‌آید و تقریباً مجموعه مشابهی با این گستره خدمات در کشور وجود ندارد. از طرف دیگر انرژی و هم‌افزایی این شرکت‌ها در کنار هم، باعث چابک‌سازی، مدیریت هزینه‌ها، صرفه‌جویی و ... می‌شود. به عنوان مثال، هاب‌های توزیع ما به غیر از حمل لوازم خانگی، مکمل کاری است که در حوزه پست برای انتقال مرسوله‌ها آغاز کرده‌ایم.

← به عبارتی می‌توانیم بگوییم این موارد، مزیت رقابتی مجموعه است؟

برای هرکدام از شرکت‌ها یک مزیت رقابتی ایجاد شده است. در حوزه پست مزیت ما این است که نسبت به اپراتورهای دیگر امکان جا به جایی کالای سنگین داریم و در "دکاپست" محدودیت وزنی وجود ندارد. می‌توانیم بگوییم اولین شرکت پستی هستیم که حمل کالای سنگین انجام می‌دهیم. در شرکت حمل و نقل، مزیت ما داشتن ناوگان با کاربری‌های مختلف و به صورت ملکی است. به عنوان مثال در بحث کپسول گاز، تانکر چهار مواد، کفی، کمپرسی و تریلی چادری فعالیت داریم. کمتر شرکتی در ایران هست که با این تعداد کاربری فعالیت داشته باشد. معمولاً شرکت‌ها روی یک یا نهایت دو مدل کاربری تمرکز دارند اما ما توانستیم ۵ تا ۶ کاربری مختلف از بخش معدن گرفته تا پالایشگاه، پتروشیمی، صنعت لوازم خانگی و ... را پوشش‌دهی کامل داشته باشیم.

← به لحاظ این تعدد و دامنه فعالیت، ناوگان چندمنظوره و ویژه‌ای هم نیاز است. در این زمینه چه بستری فراهم شده است؟
بله؛ اقدام متفاوتی که در این زمینه انجام شد، رشد بی‌نظیر ناوگان بود. خوشبختانه در کمتر از یک سال به یک رشد بی‌سابقه در حوزه ناوگان ملکی رسیدیم. با سرمایه‌گذاری خوبی که صورت گرفت، مسیری که بسیاری از شرکت‌ها در عرض ۲۰ سال طی کردند، ظرف یک سال محقق شد. در حال حاضر به ظرفیت بالای ۲۰۰ ناوگان کِشنده دست یافته‌ایم. از نظر ناوگان ملکی در بسیاری از کاربری‌ها در استان اصفهان حرف اول را می‌زنیم و در کشور هم



در کل کشور شرکت‌هایی که در حوزه لجستیک و در سطح هلدینگ فعالیت می‌کنند، محدود هستند. تفاوت مانسبت به مجموعه‌های مشابه، ایجاد دو شرکت تخصصی یکی در خدمات حمل و نقل مسافر و دیگری در شاخه خدمات پستی است که تمایز اصلی ما در کشور محسوب می‌شود. هلدینگ‌های دیگر معمولاً یا در بخش خدمات داخلی و یا فقط در خدمات بین‌المللی لجستیک فعال هستند اما اینکه ما فعالیت‌هایمان را به خصوص در حوزه بین‌الملل، پست و ... بسط دادیم، یک تمایز به شمار می‌آید و تقریباً مجموعه مشابهی با این گستره خدمات در کشور وجود ندارد

از آنجاکه حوزه "هوم دلیوری" اهمیت فراوانی در بحث مشعوف‌سازی مشتری و کیفیت خدمات دارد، به دنبال توسعه این ناوگان سبک هستیم که البته این امر نیز سرمایه‌گذاری زیادی می‌طلبد زیرا شعب و دفاتر فروش، پراکندگی بسیار زیادی در سطح کشور دارد و تعداد انبارها و مشتریان سراسر کشور نیز این گستردگی را بیشتر می‌کند. اما طبق برنامه‌ریزی انجام‌شده در سال ۱۴۰۳ در خودروهای سبک و هوم دلیوری توسعه ناوگان خواهیم داشت.

👉 در حال حاضر هاب‌ها و انبارها نیاز فعلی مجموعه را پوشش می‌دهند؟ و آیا در این زمینه هم توسعه خواهید داشت؟

یکی از اتفاقات و زیرساخت‌های مهم محقق‌شده برای ما این است که بیشترین هاب توزیع در سراسر کشور را در اختیار داریم و این مورد هم از مزایای رقابتی ما است. تقریباً در تمامی مراکز استان‌های کشور هاب توزیع فعال کرده‌ایم و حتی در بعضی مراکز استان باتوجه به تراکم و پراکندگی که در آن استان وجود داشته، دو هاب توزیع وجود دارد. این هاب‌ها البته به غیر از حمل لوازم خانگی و ...، مکمل کاری است که در حوزه پست و برای ارسال محموله‌های پستی آغاز کرده‌ایم. در حال حاضر به سمت ایجاد هاب‌های منطقه‌ای حرکت کرده‌ایم. هاب دبی را در امارات در حوزه پتروشیمی ایجاد کرده و در کشورهای اروپایی هم فعال‌سازی هاب کشور بلغارستان در برنامه است. تقریباً می‌توان گفت گسترش هاب‌ها از سطح داخلی به سطح بین‌الملل رفته است. در فاز بعد فعال کردن انبار پتروشیمی به عنوان هاب توزیع اروپا را در برنامه داریم.

👉 بیا بید فرض کنیم این نگاه توسعه‌ای به حوزه لجستیک در گروه انتخاب وجود نداشت. زیرساخت‌ها و گستره فعالیت در همان حد مجموعه کالابران باقی مانده بود و گام‌های توسعه‌ای و بسیاری از نقاط عطفی که نام بردید، اتفاق نیفتاده بود. به نظر شما اگر این مجموعه در همان مقیاس و ابعاد می‌ماند، چه ارزش افزوده‌ای از گروه انتخاب و مجموعه صنعت کشور، کسر می‌شد و یا به عبارت دیگر چه فرصتی دریغ می‌شد؟

یکی از بخش‌های مهم در زنجیره ارزش، در هر صنعتی بحث لجستیک است که کار بسیار گسترده و استراتژیکی در زنجیره اصلی ارزش محسوب می‌شود و نقش بسیار کلیدی دارد. اگر صنعت لجستیک همگام با رشدی که گروه انتخاب در بخش لوازم خانگی و یا دیگر بخش‌ها به دست آورده، رشد نمی‌کرد، امروز یکی از مشکلات بزرگ و یکی از دغدغه‌های بسیار مهم در کل صنعت لوازم خانگی کشور به ویژه در بحث توزیع، حوزه لجستیک بود. چراکه مجموعه‌ای در کشور نداشتیم که بتواند این تعداد فروشگاه‌های retail در سراسر کشور را پوشش دهد و کالاها را به دست مصرف‌کننده نهایی برساند؛ بنابراین این چرخه، ناقص می‌ماند. مطالعات این توسعه از چندسال پیش آغاز شد، بحث‌های عملیاتی به جریان افتاد و اگر این مجموعه در قالب یک هلدینگ لجستیک توسعه پیدا نکرده بود، لجستیک به یکی از معضلات بزرگ در بحث زنجیره ارزش گروه، تبدیل می‌شد. زیرا لجستیک در کلیه فرآیندها و در ورودی و خروجی‌ها، نقش اساسی دارد. خوشبختانه این توسعه اتفاق افتاد و ارزش افزوده بسیار خوبی برای سازمان ایجاد شد. در بحث کیفیت، سرعت، هزینه و ... تقریباً می‌توان گفت گروه انتخاب در حوزه لجستیک حرف اول را می‌زند و این هم یک تمایز گروه انتخاب است. طبق تحقیقاتی که در کسب و کارهای کشور داشتیم، در حال حاضر شرکت لجستیکی با این تنوع و

در بسیاری از کاربری‌ها مزیت رقابتی ویژه‌ای در بحث ناوگان داریم. در مجموع اقدامات جدیدی در حوزه به‌روزرسانی ناوگان انجام شد که اثرات آن فقط برای این مجموعه نخواهد بود. در ناوگان ملکی در فاز اول رشد بسیار خوبی ایجاد کردیم. هم در بحث زیرساخت با ایجاد مراکزی مانند مرکز تعمیر و نگهداری (PM) و هم بخش کنترل راهبری ناوگان که شامل نرم‌افزارها و پلتفرم‌هایی است که ایجاد شده و خوشبختانه الگو و تجهیزات خوبی را در اختیار همکاران ما قرار داده است. در موضوع توسعه ناوگان علاوه بر حوزه داخلی به این سمت حرکت می‌کنیم که ناوگان را در سطح بین‌الملل نیز گسترش دهیم. شرکت بین‌الملل ما در حال حاضر به عنوان forwarder company فعالیت دارد. برنامه ما تبدیل فعالیت این شرکت به صورت carrier است. برای این منظور باید ماشین‌آلات خاصی تأمین کنیم. علاوه بر آن در استراتژی بلندمدتی که تدوین شده است، به دنبال ایجاد یک شرکت ریلی هستیم تا بتوانیم بخشی از خدمات حوزه ریلی را چه در سطح داخلی و چه سطح بین‌الملل توسعه دهیم. برنامه توسعه ما در بخش ناوگان برنامه گسترده‌ای است. ناوگان در سه حوزه و بر اساس استراتژی تعیین‌شده، پیش می‌رود. یکی جا به جایی قطعات و محصولات در سطح شهر و برای واحدها و کارخانجات صنعتی که در حال حاضر در این زمینه از تجهیزات و ناوگان خاص این حوزه استفاده می‌شود و البته به دنبال اختصاص یک ناوگان متحدالشکل و بهبود این بخش هستیم. دیگری بحث mid mile delivery است که سرمایه‌گذاری آن تقریباً به اندازه کافی با خرید ماشین‌های کِشنده انجام شده و ناوگان ملکی را در اختیار داریم. بحث دیگر، last mile delivery است که ماشین‌های home delivery را شامل می‌شود. در فاز اول پوشش شهر اصفهان را با ۲۵ دستگاه خودروی ون مخصوص آغاز کردیم.



ایجاد می‌کند. از سوی دیگر در حال حاضر یکی از ۱۰ شرکت برتر کشور در حوزه حمل و نقل هستیم که در همین راستا موفق به اخذ پروانه بزرگ‌مقیاس هوشمند شدیم و در حال ایجاد شعب و دفاتر منطقه‌ای آن هستیم، در شهرهای بندرعباس، خوزستان، انزلی و اصفهان، دفاتر منطقه‌ای در حال فعال شدن هستند. امیدواریم بتوانیم این فعالیت را در تمام مناطق مرزی و مناطق ویژه گسترش دهیم. این‌ها همه اقداماتی است که ما از استان اصفهان آغاز کردیم اما در کل صنعت حمل و نقل کشور اثرگذار بوده است. در حوزه مسئولیت اجتماعی رانندگان هم اقدام بی‌نظیری در کشور انجام شد. اولین مرکز رفاه سفیران شبکه لجستیک را احداث کردیم. این مرکز، هم برای رانندگان ملکی و هم برای رانندگانی که به صورت عبوری از مجموعه ما استفاده می‌کنند، تأسیس شده است. این مجموعه رفاهیات، شامل خدماتی است که یک راننده در طول سفر و مسیر و زمان توقف به آن‌ها نیاز دارد و باید برای آن هزینه پرداخت کند اما در این مرکز می‌تواند این خدمات را به صورت کاملاً رایگان برای خود و خانواده‌اش دریافت کند. رستوران، درمانگاه، فضای بازی و ورزش، آرایشگاه، خشکشویی و شستشوی لباس، استراحتگاه و حمام از جمله این خدمات رایگان است. این مرکز با تأکید مدیرعامل گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب و در راستای مسئولیت اجتماعی شکل گرفت و خوشبختانه رضایت بسیار خوبی در بین رانندگان ایجاد کرد که امیدواریم مشابه این مرکز در دیگر نقاط کشور هم ایجاد شود.

← **باتوجه به اینکه بیشتر از بیست سال است که به صورت مستمر در این حوزه فعالیت می‌کنید، مهم‌ترین چالش‌های کنونی صنعت حمل و نقل از دیدگاه شما چیست؟**

این نوع کار در صنایع کشور وجود ندارد.

← **این پیشتازی، در صنعت حمل و نقل کشور چه تأثیری داشته است؟**

به دلیل وجود معادن زیاد در استان اصفهان و اینکه استان اصفهان همواره در بحث فولاد، سنگ و ... جایگاه بالایی داشته است، این استان همیشه بیشتر نیازمند ماشین‌آلات معدنی بوده است که در اصطلاح حمل و نقل، ماشین‌های "کفی" گفته می‌شود. از این رو، در استان اصفهان پیدا کردن تریلی چادری که درواقع همان ترانزیت‌ها هستند سخت بود و اکثراً از ماشین‌های عبوری استفاده می‌شد. با ورود این ناوگان، نقطه‌عطفی را در استان آغاز کردیم و به واقع بسیاری از معضلات و مشکلاتی که خود استان در حوزه این ماشین‌ها داشت، برطرف شد. این فقط یک بخش از توسعه‌ای است که وجود یک برند ملی مانند اسنوا در سطح یک استان،

اقتصاد کشور است. به ویژه که نمی‌توان از کشورهای اطراف و کشورهای دیگر نیز پذیرش داشت، چون این کشورها هم کمبود راننده دارند و نیروهای کشور ما را جذب می‌کنند. اعتقاد شخصی من این است که رانندگی به ویژه رانندگی در جاده و در صنعت حمل و نقل، شغلی بسیار حرفه‌ای و تخصصی است. نباید آن را به چشم شغل دوم یا شغلی برای کسانی که حرفه دیگری ندارند، نگاه کرد. رانندگی، شغلی است که باید عشق و علاقه در آن وجود داشته باشد و همچنین تخصص و مهارت ویژه‌ای می‌طلبد تا یک راننده بتواند از شمالی‌ترین تا جنوبی‌ترین جاده‌های کشور را طی کند. برخی رانندگان بین‌المللی به چند زبان دنیا مسلط هستند و از لحاظ فنی کاملاً با فضای ماشین‌آشنایی دارند، مسیرهای مختلف بین‌المللی و فرهنگ‌های گوناگون را می‌شناسند و قادر هستند از یک سمت کره زمین به سمت دیگر کره زمین سفر کنند؛ بنابراین اگر به عمق این شغل نگاه کنیم، می‌بینیم این افراد دست‌کمی از خلبان و کاپیتان کشتی ندارند. رانندگی شغل بسیار شریفی است و باید اهمیت داده شود. مادر مجموعه دکا شعار "رانندگی و برازندگی" را توسعه داده‌ایم و تلاش می‌کنیم با اقدامات مختلف این فرهنگ را ایجاد کنیم که رانندگی مانند همه مشاغل اهمیت و جایگاه بالایی دارد. همان‌طور که اگر به مشاغل دیگر اهمیت داده نشود با مشکل نیروی انسانی مواجه می‌شویم، باید به نیروی انسانی شاغل در این بخش هم اهمیت ویژه داد. به ویژه آنکه رانندگی شغلی کاملاً مبتنی بر تجربه است. اگر کسی بخواهد پزشک شود، مسیر آموزشی مشخصی دارد اما رانندگی به این صورت نیست؛ موضوعات آکادمیک زیادی در این زمینه وجود ندارد و راننده تا تجربه کسب نکند، نمی‌تواند مسلط شود. بر اساس تجربه شخصی من، راننده‌های ایرانی واقعاً خستگی‌ناپذیرند و این یکی از تمایز آن‌هاست. از لحاظ نوع تجربه، دانش فنی و تخصص رانندگی، متفاوت هستند و باید قدر آن‌ها را دانست. یکی از نگرانی‌های ما در آینده بحث کمبود راننده است. البته ما بر اساس زیرساخت‌ها و بضاعت خود، در این زمینه توسعه نیروی انسانی و فرهنگ‌سازی داشته‌ایم. شاید در بلندمدت حمایت خاصی نشویم اما باتوجه به اختصاص ناوگان ملکی، بهبود زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری‌هایی که انجام دادیم، هم در مسایل آموزشی و هم مباحث درآمدی و فرهنگی رانندگان، به سهم خود تلاش کرده‌ایم.

➤ متفاوت‌ترین ویژگی صنعت حمل و نقل از نظر شما چیست؟

تنوع خدمات حمل و نقل یکی از ویژگی‌های مهم صنعت حمل و نقل است. باتوجه به موقعیت راهبردی و استراتژیکی که کشور ما در منطقه و جهان دارد و باتوجه به وجود زیرساخت معادن، نفت، گاز، وجود پالایشگاه‌ها و کارخانجات متعدد در حوزه خودرو و ...، تنوع کالا و پراکندگی حمل آن‌ها در استان‌های کشور بسیار زیاد است. ایران کشور وسیعی است و در همه قسمت‌های اقتصادی از جمله نفت و گاز، فولاد و ... منابع و ویژگی‌های خاصی دارد؛ بنابراین کار در این صنعت، بسیار سخت و پیچیده است.

➤ درباره مسیری که طی شد، گفتید؛ مسیر پیش‌رو را چطور می‌بینید؟ با همه چالش‌ها و دغدغه‌هایی که اشاره کردید، در آینده قرار است چه اتفاقاتی را رقم بزنید و چشم‌انداز چیست؟

خوشبختانه در این سال‌ها موفق شدیم حوزه لجستیک را فراتر از گروه انتخاب، بسط و

چالش‌های زیادی در صنعت حمل و نقل کشور وجود دارد. یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که امروز دغدغه دولتمردان نیز هست، موضوع ناوگان فرسوده است. اگرچه در یکی دو سال گذشته با واردات برخی ماشین‌ها، فضا کمی متفاوت شد و تولیدکنندگان داخلی هم، تولید و تیراژ را افزایش دادند اما همچنان وضعیت خوبی نداریم. موضوع دیگر، خودمالک بودن خودروهاست. تقریباً ۹۰ درصد خودروهای ناوگان کشور، خودمالک هستند و در زمان‌هایی که کشور در وضعیت خاصی قرار می‌گیرد و مثلاً نیاز به حمل محموله‌های سنگین یا کمک‌رسانی در بحران و ... وجود دارد، کنترل کار با خودروهای خودمالک، سختی‌های زیادی به همراه دارد. البته باتوجه به اینکه استراتژی سازمان حمل و نقل کشور، حرکت به سمت ایجاد شرکت‌های بزرگ‌مقیاس است، شاید این چالش و معضل در آینده حل شود. موضوع دیگری که دغدغه خود من است، مسأله رانندگان است. متأسفانه بسیاری از رانندگان باتوجه به شرایط شغلی که در خارج از کشور وجود دارد، مهاجرت کرده‌اند و از سمت دیگر، ورودی راننده‌ها به این صنعت کمتر از گذشته است. هرچه جلوتر می‌رویم مشکل بیشتر می‌شود؛ چون سن بازنشستگی تعدادی از راننده‌ها فرارسیده و به زودی از این چرخه کنار می‌روند. بنابراین یکی از معضلاتی که در آینده با آن مواجه می‌شویم، کمبود راننده است و چنانچه در خصوص فرهنگ‌سازی برای ورود افراد جدید به این شغل و حل مشکلات رانندگان فعلی برنامه‌ریزی نکنیم، با مشکل جدی کمبود نیروی انسانی روبرو خواهیم شد. هم دولت و هم شرکت‌های خصوصی باید در خصوص رفاهیات، اختصاص امکانات ویژه برای رانندگان، بهبود درآمد آنان، بهبود زیرساخت‌ها و ... اقدام و انگیزه شغلی برای ورود و ماندگاری در این حرفه را ایجاد کنند و همچنین موضوع پذیرش نیروهای جدید را به صورت ویژه مورد توجه قرار دهند.

➤ درواقع اگر این اتفاق نیفتد، علاوه بر بحث خودروهای فرسوده، در نیروی انسانی و رانندگان هم یک فرسودگی خواهیم داشت.

بله؛ از هردو طرف فرسودگی ایجاد می‌شود و این شرایط، قطعاً دو چالش بزرگ برای کل صنعت و



توسعه دهیم تا بتوانیم پوشش‌دهی خدمات بیشتر و بهتری داشته باشیم. فعالیت ما در حوزه صنعت نفت، پتروشیمی و کالاهای معدنی آغاز شده است و همچنین توسعه حوزه بین‌الملل را در برنامه داریم تا بتوانیم این حوزه را هم سریع‌تر گسترش دهیم. هدف کلی ما این است که تا پایان سال ۱۴۰۴ به عنوان شرکت برتر خدمات لجستیکی در سطح کشور فعالیت کنیم و در حوزه بین‌الملل، خدمات پستی و حمل و نقل زمینی هم هدف این است که تا پایان سال ۱۴۰۵ بتوانیم به عنوان برترین شرکت حوزه خدمات لجستیکی ایفای نقش کنیم.

👉 **شرایط اقتصادی کشور، تحریم‌ها، نوسان‌های مستمر اقتصادی، چه تأثیری بر صنعت حمل و نقل و به طور مشخص، حوزه فعالیت شما داشته است؟**

حمل و نقل، وابستگی و تأثیرپذیری زیادی از اقتصاد دارد زیرا کاملاً مبتنی بر عرضه و تقاضا است و عمده بحث حمل و نقل هم در واردات و صادرات است. طبیعی است زمانی که چالش‌های اقتصادی تولید تا این حد افزایش پیدا کرده و مسایلی مانند تحریم‌های چندسال اخیر، حوزه واردات و صادرات را درگیر می‌کند، حمل و نقل هم به شدت تحت تأثیر قرار می‌گیرد. در حال حاضر در شرایطی هستیم که صادرات، محدود شده و بیشتر حمل کالاها به صورت داخلی است و به اصطلاح "خواب" کامیون‌ها در بنادر، پایانه‌های مرزی و ... زیاد است. این رکود بی‌سابقه است. بسیاری از ماشین‌ها منتظر بار و در انتظار پهلوگیری کشتی‌ها و ترخیص و خروج کالاها می‌مانند و این اتفاق خوبی نیست. این در حالی است که صنعت ریلی هنوز چندان به شکوفایی نرسیده، اگر صنعت ریلی هم توسعه پیدا کند و کنار صنعت حمل و نقل زمینی قرار گیرد، چالش زیادی ایجاد می‌شود و در این شرایط اگر برای واردات و صادرات فکری نشود، در

آینده با چالش زیادی در بحث خواب ناوگان روبرو خواهیم شد. مشکل دیگر، بخشی از قانون‌های فرامرزی درخصوص ورود ماشین‌های خارجی مثلاً ماشین‌های ترک به ایران و برعکس خروج این ماشین‌ها از ایران برای صادرات است، زیرا باید مانند کشورهای اروپایی، قوانین و محدودیت‌هایی در نظر گرفته شود. مجوزهای "روزابلاغی" که برای ماشین‌های ایرانی صادر می‌شود، محدود است. در صورتی که باید قوانین سختگیرانه‌تری اعمال شود که فضا و بستر را برای ماشین‌های ایرانی به خصوص برای حوزه صادراتی بازتر کند که در این زمینه لازم است وزارتخانه‌های مرتبط انجمن‌ها و ذی‌نفعان ورود کرده و این قانون‌ها را وضع کنند. البته در این زمینه باید نظر شرکت‌های خصوصی و مجموعه‌هایی که درگیر این موضوع هستند نیز اخذ و قوانین با بررسی لازم، تدوین شود. کشورهای دیگر به این سمت رفته‌اند یعنی برای خروج ماشین‌ها از مرز محدودیت‌های خاصی وضع کرده‌اند. در حال حاضر از سمت شرق ورود ماشین‌های افغانستان و پاکستان را داریم، در مرزهای مختلف مثل مرز "دوغارون" ورود ماشین‌های ایرانی برای کشور عراق مشکل است و باید ماشین‌ها را در مرز با ماشین‌های عراقی جا به جا کرد، برای مرز کشورهای حوزه CIS و ترکیه و اروپا هم محدودیت‌هایی وجود دارد، شلوغی مرزها، مشکلات سوخت، هزینه‌های عوارضی که لحاظ می‌شود، محدودیت مجوزها، این‌ها مواردی است که به بررسی اساسی نیاز دارد چراکه اگر حل نشود، در آینده مشکلات حوزه حمل و نقل بیشتر و بیشتر خواهد شد.



رانندگی، شغلی است که باید عشق و علاقه در آن وجود داشته باشد و همچنین تخصص و مهارت ویژه‌ای می‌طلبد تا یک راننده بتواند از شمالی‌ترین تا جنوبی‌ترین جاده‌های کشور را طی کند



مدیرعامل شرکت لجستیک انتخاب:

تحول در هوشمندسازی فرآیندها مهم‌ترین برنامه و هدف ما است



شرکت لجستیک انتخاب، به مدت دو سال است که از مجموعه "کالابران" به عنوان شرکت مادر خود جدا شده، از سال ۱۴۰۰ به عنوان یک شرکت مستقل، ثبت شده و فعالیت خود را ادامه داده است. این شرکت در حال حاضر در حدود ۶۵۰ نفر پرسنل مستقیم ستادی و اجرایی و ۵۰۰ نفر سفیر را در کل کشور در زنجیره فعالیت خود دارد.

رضا تقوی، مدیرعامل شرکت لجستیک انتخاب که سابقه‌ای ۲۵ ساله در عرصه لجستیک و حمل و نقل دارد، درباره فعالیت این شرکت می‌گوید: شرکت لجستیک انتخاب در زمینه دریافت محصول، نگهداشت، انبارش و توزیع محصول در محل منزل مشتری، فعالیت داشته و خدمات خود را در دو بخش هوم‌دلیوری و شاپ‌دلیوری، ارائه می‌دهد.

طریق برگزاری دوره‌های آموزشی ویژه پرسنل انبار و رانندگان و فعالیت بخشی از سفیران و رانندگان در فرآیندهای انبار، تغییرات خوبی ایجاد شد. همچنین در حوزه هوشمندسازی، اقدامات خوبی در بخش هوم‌دلیوری آغاز شده که امیدواریم در سه ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳ به نتیجه برسد. در صورت اجرای این پروژه و توسعه نرم‌افزار هوم‌دلیوری، صفر تا صد مسیر محصول تا زمان رسیدن به مشتری، قابل رصد است و از طریق این مانیتورینگ می‌توان به صورت کامل مشاهده کرد که محصول در چه مرحله و کدام نقطه از فرآیند است. در راستای هوشمندسازی، همچنین تغییرات نرم‌افزاری را شاهد خواهیم بود. از دیگر اقدامات این حوزه می‌توان به خرید تجهیزات جدید برای فرآیند تخلیه، بارگیری و انبارش اشاره کرد. قرار است ماشین‌آلات جدیدی از جمله تجهیزات بارگیری، تخلیه و انبارش، خریداری و به مجموعه فعلی، اضافه شود که باتوجه به کارایی بالاتر و مناسب‌تر این تجهیزات و انطباق بیشتر این ماشین‌ها با نیازها و فعالیت‌های ما، فرآیندهای ما بهینه‌تر و هوشمندتر خواهد شد.

مدیرعامل شرکت لجستیک انتخاب، افزایش سطح رضایتمندی مشتریان را اولویت نخست این مجموعه دانست و گفت: در کنار این هدف و در راستای تحقق آن، دغدغه‌هایی از جمله کاهش هزینه‌ها، بهینه کردن فضاها و فرآیندهای انبار و انبارداری و هوشمندسازی فرآیندها برای ما بسیار مهم است که از طریق برنامه‌ریزی‌های انجام شده، در این مسیر در حال حرکت هستیم و امیدواریم نتایج آن به‌زودی مشخص شود.

وی، تصریح کرد: به‌عنوان یک مجموعه ملی و کشوری، یکی از مهم‌ترین چالش‌های ما، تورم‌هایی است که هر ساله در حوزه حمل و نقل، در بخش افزایش کرایه‌ها و هزینه‌های حمل و نقل اتفاق می‌افتد. این موضوع، همه فرآیندهای ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. طبیعی است که هرچقدر هزینه‌ها را کاهش داده و یا ثابت نگه داریم، رضایت مشتری افزایش خواهد داشت؛ بنابراین مهم‌ترین چالش ما تاب آوردن در شرایط اقتصادی و کنترل هزینه‌ها برای حفظ رضایت مشتری است که طبعاً در سال ۱۴۰۳ نیز باید به صورت ویژه بر این مورد تمرکز داشته باشیم.

وی در تشریح عملکرد این مجموعه گفت: در سال گذشته ۸ انبار منطقه‌ای (هاب) به مجموع انبارها اضافه شد و مجموع انبارها به ۳۲ انبار رسید. در سال ۲۰۲۳ بیش از ۹۰۰ هزار قلم محصول، تحویل درب منزل مصرف‌کننده نهایی شد که از بین خانواده محصولات، بیشترین آن مربوط به یخچال-فریزر، تلویزیون و ماشین لباسشویی بوده است. آمار تحویل ۷۶ هزار محصول در ماه، ۳۰۶۷ محصول در روز و ۵ محصول در دقیقه نمونه‌ای از عملکرد سال گذشته بوده که به یاری خداوند و تلاش همکاران، برنامه‌ریزی و اجرا شده است. البته در کنار افزایش آمار، برای ما رضایت مشتری در اولویت است. این مجموعه، در راستای کسب رضایت مشتری و با هدف توزیع محصولات در کمترین زمان ممکن، تعداد شهرهای تحت پوشش کشوری در سال ۲۰۲۳ را به ۷۳ درصد افزایش داد که این آمار در سال گذشته، ۶۵ درصد بوده است. یکی از برنامه‌های اصلی ما ادامه این روند و افزایش این میزان پوشش‌دهی است.

وی با بیان اینکه تحول در دو محور هوشمندسازی و مکانیزه کردن فعالیت‌ها از مهم‌ترین اهداف و برنامه‌های این شرکت است، اظهار داشت: باتوجه به رسالت و مأموریتی که برای این شرکت تعریف شده، این مجموعه موظف است کالا را به صورت پاک در کوتاه‌ترین زمان ممکن به مشتری تحویل دهد. در دو سال گذشته شرکت موفق شده است رضایتمندی بالایی را از مشتریان دریافت کند اما این روند باید ادامه داشته باشد. در این راستا پروژه‌های جدیدی با هدف کاهش زمان تحویل به مشتری و ارتقای کیفیت خدمات تعریف شده است. اولین و مهم‌ترین پروژه، بالابردن سطح رضایت مشتری در بحث فرآیند هوم‌دلیوری به واسطه سفیران و رانندگان است. در این زمینه با افزایش تعداد سفیران و برگزاری دوره‌های آموزشی، درصدد افزایش کیفی خدمات هستیم. همچنین با اصلاح برخی فرآیندها تلاش داریم محصول را در کوتاه‌ترین زمان ممکن به مشتری تحویل داده و عملیات نصب توسط واحد خدمات را نیز در زمان کمتری ارایه دهیم. این مهم‌ترین پروژه‌های است که می‌تواند رضایت بیشتر مشتری را فراهم سازد. بحث بعدی مکانیزه کردن و هوشمندسازی فرآیندهای انبارداری است که گام‌های ابتدایی آن برداشته شده و بنا داریم با در اختیار گرفتن فضایی در حدود ۸۰ هزار مترمربع، فرآیند ساخت یک انبار مرکزی و مکانیزه را آغاز کنیم. با این اقدام علاوه بر صرفه‌جویی‌های مالی و افزایش بهره‌وری اقتصادی، امکان مکانیزه کردن و هوشمندسازی فرآیندهای انبارداری را فراهم خواهیم کرد.

تقوی، در ادامه با اشاره به اینکه تاکنون نیز در زمینه بهینه کردن فضای انبارش، گام‌های بسیار خوبی برداشته‌ایم، گفت: از

مدیرعامل شرکت حمل و نقل کالابران انتخاب مطرح کرد:

دستیابی به بالاترین سطح حمل و نقل کشور

زیرساخت‌های متفاوتی ایجاد کردیم

علیرضا صفاتاج، متولد ۱۳۴۷ است و از سال ۱۳۷۱ وارد صنعت حمل و نقل شده است؛ به گفته خودش بیش از ۳۰ سال است که به طور مستمر در این صنعت فعالیت دارد، مسئولیت‌های مختلف از کارشناسی تا معاونت سازمان حمل و نقل و راهداری استان، ریاست اداره حمل و نقل کالای سازمان حمل و نقل استان، ریاست پایانه امیرکبیر، مدیرعاملی شرکت حمل و نقل همدانیان را پشت سر گذاشته و در کنار این همه، ۱۵ سال است که تنها کارشناس رسمی دادگستری استان اصفهان در رشته حمل و نقل بوده است. او از سال ۱۳۹۹ در مسئولیت مدیرعاملی شرکت حمل و نقل کالابران انتخاب، عهده‌دار تجربه متفاوتی است.





۱۵

برنامه ما تشکیل دفاتر و شعب
صدور بارنامه در ۱۵ استان کشور
است

مدیرعامل شرکت حمل و نقل کالابران انتخاب در تشریح فعالیت‌های این مجموعه می‌گوید: مأموریت اصلی این شرکت، حمل و نقل هر کالای مجاز از هر مبدأ به هر مقصد است که این کار توسط کامیون‌های ملکی و یا کامیون‌های غیرملکی انجام می‌شود. برای تحقق این وظیفه، توسعه شعب و دفاتر بارنامه‌نویسی نیز مانند دیگر شرکت‌های حمل بار، در مأموریت‌های این مجموعه تعریف شده است. در این زمینه اولویت ما ابتدا حمل محموله‌های گروه انتخاب است و پس از آن تأمین نیاز دیگر مجموعه‌ها؛ همچنین تأمین بار برای ناوگان شرکت مکانیزه نیز در دستور کار قرار می‌گیرد. درخصوص حمل محموله‌هایی که از سوی دیگر سازمان‌ها و شرکت‌ها به این مجموعه درخواست داده می‌شود نیز در درجه اول، کامیون‌های ملکی خود گروه مورد استفاده قرار می‌گیرند و بعد برحسب نیاز دیگر کامیون‌ها به صورت پیمانکاری به خدمت گرفته می‌شود.

وی ادامه داد: صدور بارنامه از سوی این شرکت درحال حاضر در استان‌های مختلف از جمله اصفهان، قزوین، خوزستان، یزد، بوشهر، بندرعباس و تهران انجام می‌شود اما برنامه ما تشکیل دفاتر و شعب صدور بارنامه در ۱۵ استان کشور است و طبیعتاً اولویت ما شهرهایی است که بیشترین حجم بار را در منطقه داشته باشند.

صفت‌های اعلام کرد: درحال حاضر روزانه در حدود ۲۵۰ محموله بار را از اصفهان و سایر استان‌های کشور حمل و جا به جا می‌کنیم که شامل محموله‌های گروه انتخاب، محموله‌های پتروشیمی و محموله‌های متفرقه طی قرارداد با دیگر شرکت‌ها و سازمان‌ها است.

به گفته وی، ناوگان این مجموعه هم اکنون دارای ۱۷۰ دستگاه کامیون از برندهای سیتراک، C & C، دیما و پیلسان است.

دریافت مجوز بزرگ‌مقیاس هوشمند، بالاترین مجوز حوزه حمل و نقلی کشور

وی به دو موفقیت و دستاورد بزرگ مجموعه طی یک سال گذشته اشاره می‌کند و می‌گوید: شرکت‌های حمل و نقل کالا در سطح کشور چهار نوع هستند. ابتدا مجوز شهرستانی دریافت می‌کنند و تنها در محدوده آن شهرستان مجاز به فعالیت هستند و اجازه دارند از مبدأ شهرستان مجوز خود به سایر نقاط کشور فعالیت کرده، عقد قرارداد یا صدور بارنامه انجام دهند. دسته بعدی شرکت‌هایی هستند که بعد از فعالیت در حوزه شهرستانی، امکانات و خدمات اضافه‌تری ارائه می‌دهند و بر این اساس مجوز فعالیت در سطح استان را دریافت می‌کنند. گروه بعدی شرکت‌های دارای مجوز سراسری و مجاز به فعالیت در سطح کشور هستند که تنها اجازه دارند برای کامیون‌های ملکی و قراردادی تحت پوشش خود بارنامه صادر کرده یا قرارداد منعقد کنند. سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور طی سال‌های اخیر دستورالعملی را برای سطح بزرگتری از خدمات صادر کرد که مجوز شرکت‌های بزرگ‌مقیاس هوشمند به عنوان بالاترین سطح از مجوز در صنعت حمل و نقل کشور است. در تیرماه سال ۱۴۰۲ موفق شدیم از میان بیش از ۴۶۵۰ شرکت حمل و نقل در سطح کشور به عنوان دهمین شرکت در سطح کشور و سومین شرکت در سطح استان اصفهان، پروانه فعالیت بزرگ‌مقیاس هوشمند حمل‌ونقل کشوری را دریافت کنیم که فرصت بسیار ارزشمندی برای گروه انتخاب است. دریافت این مجوز از سوی برند تجاری "دکاترابر" به ما اجازه می‌دهد با رعایت الزامات و پروتکل‌ها، در کل کشور برای کامیون‌های ملکی یا غیرملکی بارنامه صادر کرده و فعالیت کنیم.

۲۵۰

روزانه در حدود ۲۵۰ محموله بار را از
اصفهان و سایر استان‌های کشور حمل
و جا به جا می‌کنیم

۱۷۰

ناوگان هم اکنون شامل ۱۷۰ دستگاه
کامیون از برندهای سیتراک
C & C، دیما و پیلسان است.

۱۰

به عنوان دهمین شرکت در سطح کشور،
پروانه فعالیت بزرگ‌مقیاس هوشمند
حمل‌ونقل کشوری را دریافت کردیم

وی با اشاره به اینکه این مجوز با هدف افزایش بهره‌وری و تسریع در چرخه حمل کالا و هوشمندسازی این فرآیند دریافت شد، گفت: شرکت‌های بزرگ‌مقیاس هوشمند با هدف حمل و نقل جاده‌ای کالا با استفاده از سیستم‌های هوشمند برای ارتقا و بهره‌وری ناوگان حمل و نقل تشکیل شده‌اند و پل ارتباطی بین شرکت‌های حمل و نقل و صاحبان کالا هستند. از مهم‌ترین مزایای شرکت بزرگ‌مقیاس هوشمند می‌توان به بهره‌بردن از تکنولوژی جدید و سیستم هوشمند، یکپارچه‌سازی ارگان‌ها، شبکه‌ها و وسایل نقلیه، بالابردن سطح ظرفیت ناوگان از طریق جلوگیری از تردهای بیش از حد و اضافی کامیون‌ها، استفاده حداکثری از پتانسیل بازارگاه‌های الکترونیکی و اینترنتی بار در تمام کشور، استفاده حداکثری از ناوگان مختلف برای حمل و نقل انواع کالا، به حداقل رساندن تراکم و مدیریت بهتر ترافیک، پشتیبانی از وسایل نقلیه امدادی و کنترل حمل و نقل سبک و سنگین اشاره کرد.

← مجوز بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده‌ای، بهره‌برداری بهینه از ناوگان باری

مدیرعامل شرکت حمل و نقل کالابران، طی مراحل سخت و پیچیده به منظور اخذ مجوز بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده‌ای کالا را دیگر دستاورد یک سال گذشته هلدینگ دکا خواند و افزود: برای اخذ این مجوز خوشبختانه در مدت زمان مقرر توانستیم تیم‌های فنی را مستقر کرده، شرایط و ضوابط لازم را پیاده‌سازی و احراز کنیم، از جمله توانستیم اپلیکیشن موردنظر را طراحی و اجرا کرده و مراحل کسب مجوز را پشت سر بگذاریم.

وی در خصوص جزئیات دریافت این مجوز گفت: مجوز بازارگاه‌ها در سال‌های اخیر با شرایط ویژه از سوی سازمان راهداری به شرکت‌های فنی و مهندسی که گرید ۴ شورای عالی انفورماتیک را دارا بودند، ارایه شده است. داشتن زیرساخت‌های مناسب از جمله نرم‌افزار مناسبی که بتواند

پاسخگوی سیستم و مورد تأیید سازمان راهداری باشد، از دیگر شرایط لازم برای دریافت مجوز بازارگاهی است که بر این اساس حدود ۳۰ شرکت در کشور این مجوز را دریافت کرده‌اند که از این تعداد تنها حدود ۵ شرکت فعال هستند. صفاتاج اظهار داشت: از آنجاکه استان اصفهان مقام نخست حمل و نقل را در کشور دارد و یک مرکز ترانزیتی است، با کسب این مجوز فرصت‌های زیادی در این زمینه فراهم خواهد شد. چراکه در حال حاضر تنها ۵ شرکت حمل و نقلی در کشور با این مجوز در سطح کلان فعالیت می‌کنند؛ علاوه بر اینکه هم‌اکنون ۴۶۵۰ شرکت در حوزه حمل و نقل در کشور فعالیت دارند و از خدمات ۵ بازارگاهی که در کشور وجود دارد، برای جذب ناوگان استفاده می‌کنند.

وی افزود: با این امکان جدید، مدت زمان رسیدن مرسوله‌ها به دست مصرف‌کننده کاهش می‌یابد. همچنین باتوجه به شبکه‌ای شدن اطلاعات با سازمان راهداری، امکان برنامه‌ریزی بهتر، افزایش ناوگان در دسترس و مدیریت هزینه‌های حمل و نقل وجود دارد. از سوی دیگر امکان مدیریت بهتر ناوگان از این طریق فراهم می‌شود؛ به عنوان مثال، اگر راننده ناوگان، وارد اصفهان شد و باری برای برگشت نداشت، از طریق اطلاعات سازمان راهداری مطلع می‌شویم و از این فرصت برای جابجایی مرسوله‌های جدید استفاده می‌کنیم. به این ترتیب به جای اینکه کامیون به اصطلاح خالی برگردد، مجدد بارگیری می‌شود، در نتیجه سوخت کمتری مصرف می‌شود، کالا زودتر به دست مصرف‌کننده می‌رسد و همچنین علاوه بر صرفه‌جویی زمان و هزینه، آلاینده‌گی کمتری هم اتفاق می‌افتد و در مجموع می‌توان گفت بهترین و بیشترین بهره‌برداری از ناوگان باری کشور اتفاق می‌افتد.

وی، جمع‌آوری اطلاعات رانندگان به صورت مستقیم، کوتاه شدن دست واسطه‌ها و همچنین بهره‌برداری بهتر از ظرفیت ناوگان باری را از دیگر مزایای دریافت این مجوز دانست و همچنین از کاهش هزینه‌های حمل، مدیریت زمان و در مجموع خدمت‌رسانی بهتر و افزایش رضایت مشتری به عنوان ویژگی‌های در اختیار داشتن این مجوز یاد کرد.

← تلاش برای ارتقای خدمات حمل و نقلی در سطح کشور

صفاتاج، در کنار این موفقیت‌ها و دستاوردها به چالش‌ها نیز اشاره می‌کند و می‌گوید: در حال حاضر می‌توان گفت تا حدودی با رکود حمل و نقلی در کشور مواجه هستیم و به اصطلاح میزان خواب کامیون‌ها برای گرفتن بار تقریباً زیاد است. بیش از ۴۶۰۰ شرکت حمل و نقلی در سطح کشور مجوز فعالیت دارد اما بسیاری از این شرکت‌ها فعال نیستند؛ با این حال به نسبت شرکت‌های موجود با کمبود بار روبرو هستیم. به همین دلیل، رقابت بین استانی سخت است و همین امر همکاری‌های استانی را کم می‌کند. شرکتی مثل ما که خاستگاهش اصفهان است، برنامه خود را از اصفهان خریداری می‌کند و باید به ازای صدور هر برنامه، ۹ درصد به عنوان عوارض جاده‌ای به حساب سازمان راهداری استان اصفهان واریز کند. در واقع در هر جایی از کشور کار کنیم، عوارض به حساب استان

در حال حاضر می‌توان گفت
تأحدودی با رکود حمل و
نقلی در کشور مواجه هستیم
و به اصطلاح میزان خواب
کامیون‌ها برای گرفتن بار
تقریباً زیاد است. بیش از
۴۶۰۰ شرکت حمل و نقلی
در سطح کشور مجوز فعالیت
دارد اما بسیاری از این
شرکت‌ها فعال نیستند



مدیرعامل شرکت حمل و نقل کالابران انتخاب در خصوص تأثیر اقدامات هلدینگ دکا گفت: این اقدامات و توسعه‌ای که صورت گرفته، در واقع بسترها و زیرساخت‌های متفاوتی را برای دیگر صنایع فراهم کرده است. پاسخگویی و پشتوانه‌ای که در مواردی مانند پرداخت خسارت بیمه و... برای مخاطبان و مشتریان ایجاد کرده‌ایم، توقع و نیاز شرکت‌ها را در صنعت حمل و نقل متفاوت کرده است. صدور آنلاین بارنامه، پاسخگویی خارج از ساعت‌های معمول و رفع مشکلات بیمه‌ای باعث می‌شود شرکت‌ها احساس پشتوانه بیشتری داشته باشند. ما تلاش کردیم برخی فرآیندها را اصلاح کنیم، توسعه دهیم و به‌روز باشیم تا به سهم خود به ارتقای خدمات حمل و نقلی در سطح کشور، کمک کرده باشیم.

اصفهان منظور می‌شود. این موضوع باعث می‌شود این عدد در کارکرد و عملکرد مجموعه‌های راهداری استان‌های مقصد لحاظ نشود، در نتیجه آن استان‌ها چندان راغب نیستند شرکت‌های بزرگ‌مقیاس در استان آن‌ها فعالیت داشته باشند. این یک خلل در ضوابط سازمان راهداری است، رقابت بدی ایجاد کرده و باعث سنگ‌اندازی‌ها و اختلافات بین استانی می‌شود. در حال حاضر یکی از مشکلات پیش روی توسعه فعالیت‌های ما این مسأله است. در واقع می‌توان گفت ضعف قوانین و مقررات بزرگ‌ترین چالش ماست چراکه به دلیل این قوانین، اختلافاتی بین استان‌ها ایجاد می‌شود و نه تنها همکاری لازم صورت نمی‌گیرد بلکه مقاومت‌هایی در هر استان ایجاد می‌کند.

دکاپست؛ بازیگر جدید صنعت پست

تمرکز دکاپست بر ایجاد مزیت برای مشتریان

شرکت پیشرو شتابان انتخاب با برند تجاری "دکاپست" یکی از شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ دکا است که فعالیت رسمی خود را از سال ۱۴۰۲ در حوزه پست، لجستیک و فن‌آوری آغاز کرده و درصدد خلق ارزش‌های جدید در این حوزه‌ها است.

دریافت مجوز اولین پروانه اپراتوری پستی در نوع جدید در سطح داخلی و بین‌الملل بر اساس اصول اجرایی مصوبه کمیسیون سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور، زمینه‌ساز تأسیس و توسعه این شرکت بود. محمدحسن کرباسیان، با سابقه طولانی فعالیت در صنعت پست کشور اینک پشت میز مدیرعاملی مجموعه دکاپست نشسته است. از مهم‌ترین مسئولیت‌هایی که برعهده داشته، رییس هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت پست جمهوری اسلامی ایران بوده است.

کرباسیان، درباره روند فعالیت‌های مجموعه دکاپست گفت: به پشتوانه هلدینگ دکا، موفق شدیم مجوز اپراتوری پست نوع دو در سطح داخلی و بین‌الملل را بر اساس اصول اجرایی مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور دریافت کنیم تا خالق یک برند جدید در حوزه اپراتورهای پستی کشور باشیم. البته این مجوز، نخستین پروانه اپراتوری در نوع جدید یعنی در حوزه پست است. در سال ۱۳۹۶ دو پروانه اپراتوری دیگر صادر شده است.



۲۶۳

این مجموعه در وسعت
کشوری، ۲۶۳ شهر بالای ۳۰
هزار نفر جمعیت را زیر پوشش
خواهد داشت

۴۸

محموله‌ها در خصوص استان‌های
غیر همجوار طی ۴۸ تا ۷۲ ساعت
به مقصد می‌رسد

۲۴ ساعته

رصد آنلاین ۲۴ ساعته مرسوله،
ارسال بار بدون محدودیت
وزنی، ارسال بارهای حجیم و
سنگین حتی تا ۱۰۰ کیلوگرم
از ویژگی‌های برند تجاری
دکاپست است

۹

تاکنون، ۹ دفتر منطقه‌ای در
سطح کشور ایجاد شده است

وی در توضیح این موضوع اضافه کرد: در سال‌های گذشته و پس از اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی در ایران، در حوزه پست نیز دولت این مسئولیت را پیدا کرد که به شرکت‌های پستی که درخواست آغاز فعالیت در این بخش دارند مجوزهای لازم را اعطا کند. این مجوزها می‌تواند در حوزه‌های درون شهری، بین شهری، کشوری و بین‌المللی باشد و مجوزی که برند دکاپست دریافت کرده شامل تمام این بخش‌ها است، یعنی این شرکت می‌تواند علاوه بر جابجایی مرسولات در مقاصد داخل شهری و استانی، در سطح بین‌المللی نیز فعالیت کند. کرباسیان تأکید کرد: شرایط احراز دریافت مجوز اپراتوری پست نوع دو، بسیار سخت است و تمامی مراحل به صورت ویژه از سوی نهادهای عالی مربوطه نظارت و کنترل می‌شود؛ از این رو امیدواریم برند دکاپست به عنوان بازیگر جدید صنعت پست کشور و به نمایندگی از بخش خصوصی، با ارائه سبد خدماتی متنوع به مخاطبان و مشتریان، کیفیت جدید و ویژه‌ای از خدمات پستی را به هموطنان ارائه دهد. چراکه در سال‌ها و دهه‌های گذشته، شاید انتظار از پست تنها این بود که مرسوله به موقع به مقصد برسد، اما اکنون مخاطب صنعت پست انتظار دارد در هر لحظه بداند مرسوله کجاست، با چه کیفیتی حمل می‌شود، دقیقاً چه زمانی به مقصد می‌رسد و در صورت بروز مشکل، چگونه می‌تواند خدمات با کیفیت دریافت کند. وی ادامه داد: این مجموعه در وسعت کشوری، ۲۶۳ شهر بالای ۳۰ هزار نفر جمعیت را زیر پوشش خواهد داشت و در حوزه بین‌الملل هم می‌تواند محموله‌های بین‌المللی را پوشش دهد. بنابراین نسبت به رقبای خود خدمات کم‌نظیری ارائه می‌دهد. مزیت دیگر ما نسبت به رقبا زیرساخت نرم‌افزارهای موجود داخل مجموعه است؛ یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های اپراتورهای پستی داشتن نرم‌افزار جامع برای قبول، مبادله و توزیع مرسولات و محمولات است که خوشبختانه در این زمینه نیز با دانش فنی بالای متخصصان دکاپست، یکی از بهترین نرم‌افزارهای پستی کشور تهیه شده تا این مجموعه با تجهیز دفاتر مبادله، ایجاد شبکه خطوط پستی و استفاده از امکانات نمایندگی‌های سطح کشور فعالیت خود را بر اساس پروانه صادره بسترسازی کند. می‌توان گفت نرم‌افزار منحصر به فردی توسط تیم داخلی ما نوشته شده که به خوبی می‌تواند همه نیازهای مشتریان را پوشش دهد. سایت، پلتفرم، دسترسی نمایندگان، امکانات لازم برای فرستنده و گیرنده، همه این‌ها آماده‌سازی شده و نسبت به رقبا از سطح بالاتری برخوردار است. همچنین این نرم‌افزار در زمینه ارائه خدمات پستی به فروشگاه‌های اینترنتی و فعالان حوزه تجارت الکترونیک نیز کمک خواهد کرد. به عنوان نمونه، از این طریق امکان ارائه خدمات انبارداری، لجستیک، جا به جایی و ... به سایت‌ها و مجموعه‌های فروش آنلاین در سراسر کشور وجود دارد.

ویژگی‌های متفاوت دکاپست؛ خدمات جدید در حوزه اپراتورهای پستی

کرباسیان، با اشاره به اینکه دکاپست قصد دارد سهم بخش خصوصی را در این عرصه ارتقا دهد، افزود: جهان نوع جدیدی از خدمات پستی را در سال‌های گذشته تجربه کرده است. با پیشرفت فناوری و اتفاقاتی از جمله بیماری کرونا، خدمات مربوط به ارسال و تحویل مرسوله پستی با تغییر و تحولات زیادی روبرو شد. از سوی دیگر، امروزه بخش مهمی از خریدهای مردم از طریق فروشگاه‌های آنلاین و به شکل غیرحضوری انجام می‌شود و جابجایی و تحویل نهایی تمام این بسته‌ها به ارائه خدمات پستی نیاز دارد. از این رو ما معتقدیم که با وجود تمام تجربه و فعالیت‌هایی که در عرصه خدمات پستی در ایران وجود داشته، هنوز یک ظرفیت بسیار بزرگ



در این حوزه مغفول مانده است؛ به همین دلیل برند دکاپست بر ارایه خدماتی تمرکز دارد که تاکنون کمتر به آن توجه شده است. به گفته وی، رصد آنلاین ۲۴ ساعته مرسوله، ارسال بار بدون محدودیت وزنی، ارسال بارهای حجیم و سنگین حتی تا ۱۰۰ کیلوگرم از ویژگی‌های برند تجاری دکاپست است. وی درخصوص مدت زمان ارسال محموله درحال حاضر گفت: درخصوص استان‌های همجوار و استان‌های بزرگ محموله‌ها ۲۴ ساعته به دست گیرنده می‌رسد و درخصوص استان‌های غیرهمجوار طی ۴۸ تا ۷۲ ساعت به مقصد می‌رسد که این‌ها همه بر اساس SLA مشخص شده و به مشتریان اطلاع‌رسانی می‌شود. کرباسیان با بیان اینکه خدمات دکاپست در سطح کشور به صورت گسترده ارایه می‌شود، گفت: از زمان آغاز به فعالیت رسمی برند دکاپست تاکنون، ۹ دفتر منطقه‌ای در سطح کشور ایجاد شده و این دفاتر فعالیت خود را آغاز کرده‌اند. قرار است در تمامی مراکز استان دفاتر پستی دکاپست مستقر شده و هریک از این دفاتر نیز موظف هستند تعدادی نماینده در استان خود فعال کنند.

← برنامه ایجاد ۲۶۳ دفتر نمایندگی در سراسر کشور

مدیرعامل شرکت دکاپست اعلام کرد: تعیین ۲۶۳ نمایندگی در شهرهای مختلف ایران و همچنین فعال کردن حوزه پست بین‌الملل، دو هدف بعدی و مأموریت آتی برند دکاپست است که سازمان تنظیم مقررات به صورت کامل بر فرآیند این موارد، نظارت و اشراف دارد و بررسی‌های لازم را انجام می‌دهد. هر نمایندگی سه تا چهار نفر نیروی انسانی خواهد داشت که براساس آموزش‌ها بر مبنای تعهدات و پروتکل‌ها خدمت‌رسانی خواهند کرد. همچنین این توسعه، زمینه اشتغال بیش از ۸۰۰ نفر به صورت مستقیم را فراهم خواهد کرد. از لحاظ توسعه ناوگان نیز علاوه بر ساختار موجود، خرید کامیونت‌های جدیدی در دست اقدام است که به اندازه تمام خطوط اصلی ما در سطح ۳۱ استان خواهد بود. وی با بیان اینکه برند دکاپست خدمات خود را به شکلی ارایه خواهد داد که بیشترین مزیت برای مشتریان در نظر گرفته شود، اظهار کرد: ما در سال‌های گذشته با این چالش مواجه بودیم که متقاضیان خدمات پستی برای مثال در حوزه‌هایی مانند ایمنی مرسولات، کیفیت جابجایی، هزینه خدمات و زمان تحویل آن با مشکلات یا چالش‌هایی مواجه بوده‌اند. با توجه به اینکه بخش مهمی از مدیران برند دکاپست، سابقه طولانی فعالیت در صنعت پست کشور دارند، در جریان تمام این مشکلات بوده و از این رو سیاست‌های خود را به شکلی طراحی کرده‌اند که تمامی این دغدغه‌ها برای مردم پوشش داده شود.

توسعه خدمات پست بین‌المللی

کرباسیان در خصوص چشم‌انداز این مجموعه گفت: فعالیت‌های این مجموعه در سه فاز محموله‌های داخل کشور، خارج از کشور و حوزه بین‌الملل پیش‌بینی شده است و همچنین خدماتی به حوزه فروشگاه‌های اینترنتی و تجارت الکترونیک قابل‌ارایه است. در همه این بخش‌ها اقدامات به صورت همزمان در حال پیشرفت است. به عنوان نمونه جمعیت ایرانیان خارج از کشور حدود ۸ میلیون نفر است و یکی از بحث‌های ما ارایه خدمات به این قشر از طریق نمایندگی‌ها است. با توجه به مجوز فعالیت بین‌المللی، ما این آمادگی را داریم که در کشورهای مختلف به خصوص کشورهایی مانند کانادا و آمریکا و کشورهای اروپایی، آسیای شرقی و کشورهای همسایه که تعداد زیادی از ایرانیان در آنجا زندگی می‌کنند فعالیت داشته و برای ارسال بسته به ایران و همچنین برای ارسال مرسوله‌ها به خارج از کشور، خدمات مورد نیاز را ارایه دهیم. ایجاد بسترهای لازم برای ارایه خدمات بین‌المللی در نقاطی مانند فرودگاه امام(ره) و سایر نقاط صفر مرزی مانند برخی فرودگاه‌های کشور و یا بازارچه‌های مرزی و مناطق آزاد تجاری که اجازه ارتباط با سایر کشورها دارند از دیگر برنامه‌های توسعه‌ای ما است.

مدیرعامل دکاپست در موضوع اخذ نمایندگی این برند نیز گفت: باتوجه به اینکه ما مجوز لازم برای آغاز به کار در همه شهرهای ایران را در اختیار داریم و در واقع در تمامی شهرهای بالای ۳۰ هزار نفر کشور، دفتر فعال خواهیم داشت، برنامه مدونی برای اعطای نمایندگی‌های متعدد در شهرها و استان‌های کشور در راستای توسعه خدمات این برند در نقاط مختلف کشور و افزایش دامنه پوشش‌دهی استانی تهیه شده است. نمایندگان ما دو مسئولیت را برعهده دارند. قبول و جمع‌آوری محموله‌های پستی در محدوده جغرافیایی مشخص شده برای آنان و توزیع محموله‌ها در همان منطقه به آدرس‌های مورد نظر؛ اشخاص حقیقی و حقوقی که صلاحیت لازم را داشته و مدارک مورد نیاز را ارایه کنند مورد بررسی قرار می‌گیرند و در صورت تأیید، مجوز فعالیت برای آن‌ها صادر خواهد شد. در این خصوص متقاضیان باید به سامانه رسمی دکاپست به نشانی www.dekapost.com مراجعه کنند.

وی در پایان تأکید کرد: ورود برندهای جدید خدمات پستی بدون شک رقابت را در این بخش افزایش می‌دهد و این رقابت، متنوع شدن خدمات ارایه شده به مردم و همچنین افزایش کیفیت خدمات برندهای مختلف را به دنبال خواهد داشت.



گفتگو با مدیرعامل "نسپا":

ناوگان سبز جوان

پیمایش ماهانه ۱۴ هزار کیلومتر، دو برابر متوسط کشور است

۲۳ سال است که در حوزه حمل و نقل، فعالیت می‌کند. "علی حکمتی‌پور" مدیرعامل شرکت ناوگان سبز پایدار انتخاب (نسپا) است. این مجموعه در سال ۱۴۰۱ در زمینه راهبری ناوگان، تعمیرات و نگهداری و خرید و فروش قطعات تأسیس شد. ۳۰ درصد از ظرفیت این مجموعه در حوزه سرویس‌دهی به مرسولات گروه انتخاب و ۷۰ درصد ظرفیت آن برای پوشش‌دهی و خدمات‌رسانی به صنعت لجستیک در سطح کشور، اختصاص یافته است.

حکمتی‌پور، در خصوص عمده‌فعالیت‌ها و دستاوردهای این مجموعه در یک سال گذشته می‌گوید: مراجعه به سالنامه آماری سازمان راهداری و حمل و نقل کشور نشان می‌دهد، مسافت طی‌شده هر دستگاه کامیون در کشور ماهانه حدود ۸ هزار کیلومتر است و این یک آمار رسمی است. درحالی که ما توانستیم با تأسیس بخش کنترل ناوگان در شرکت، به میانگین پیمایش ماهانه ۱۴ هزار کیلومتر دست یابیم که این عدد در حدود ۲ برابر متوسط کل کشور است. با توجه به اینکه یک سال از عمر تأسیس این شرکت می‌گذرد، اولین اقدامی که دنبال کردیم، حفظ و نگهداری ناوگان و عقد قراردادهای پیمانکاری با شرکت‌های تعمیرگاهی بود تا در سریع‌ترین زمان ممکن بتوانیم ماشین‌ها را به جاده بفرستیم.



وی اضافه کرد: همچنین با راه‌اندازی یک تعمیرگاه مرکزی و یک انبار، خواب کامیون‌ها و میزان توقف کامیون‌ها را برای انجام سرویس‌های PM و دوره‌ای به میزان قابل قبولی رساندیم. در حال حاضر میانگین توقف ما برای هر دستگاه کامیون حدود یک روز است در حالی که در کشور هر کامیون برای انجام تعمیر یا بررسی‌های فنی دوره‌ای، در حدود سه روز متوقف می‌شود.

طراحی و پیاده‌سازی سیستم اختصاصی کنترل ناوگان

وی، استفاده از تکنولوژی‌ها و فرآیندهای به‌روز را عامل مهم دیگری در کاهش میزان توقف ناوگان خواند و گفت: تمام کامیون‌ها مجهز به GPS هستند که از این طریق، حتی دور موتور هم قابل مشاهده است. بنابراین اگر دور موتور، از حد معمول بالاتر رود به سرعت کنترل می‌شود. این امر باعث می‌شود از میزان خرابی ماشین کاسته شده و همچنین از خرابی‌های ناگهانی آن جلوگیری شود. رانندگان برای آشنایی با این سیستم و نوع کامیونی که با آن کار می‌کنند، آموزش‌های بدو استخدام و آزمون‌های ویژه را می‌گذرانند. مورد دیگر که در کاهش میزان خواب و توقف کامیون‌ها تأثیر به‌سزایی داشته است، استفاده از یک سیستم کنترل ناوگان است که به صورت اختصاصی، برای این شرکت تهیه شد. از طریق این سیستم، ناوگان کاملاً کنترل می‌شود. به عنوان نمونه از جایی که نقطه آغاز حرکت کامیون است، مدت زمان رسیدن به مقصد را با احتساب یک اختلاف معمولاً یک تا دو ساعته، تعیین می‌کنیم. بر این اساس، قبل از رسیدن کامیون به مقصد، بار بعدی را برای آن‌ها در نظر می‌گیریم تا بهینه‌ترین زمان را برای بارگیری بعدی مشخص کرده و کمترین میزان خواب کامیون را داشته باشیم. این موضوع همچنین باعث می‌شود ماشین‌ها خالی برنگردند و زمان آن‌ها به بهترین شکل مدیریت شود.

توسعه ناوگان ملی

وی اعلام کرد: در حال حاضر ناوگان ملی ما شامل ۱۱۵ دستگاه کامیون کِشنده‌ی چادری و نفتی است که از ناوگان‌های به‌روز کشور محسوب می‌شود. همچنین تعداد ۴۳ دستگاه لیفتراک نیز خریداری شده و در ناوگان ملی ما استفاده می‌شود. ۱۱۵ راننده و ۴۵ نفر نیروی ستادی این ناوگان را مدیریت می‌کنند که تعداد رانندگان و نیروهای اجرایی، تا ۲۰۰ نفر افزایش خواهد یافت. با اینکه یک سال از عمر فعالیت این شرکت می‌گذرد، میانگین سابقه نیروی انسانی متخصصی که در این مجموعه فعالیت دارد، ۱۵ سال است. به گفته وی ۵۰ دستگاه کامیون نیز اخیراً خریداری و به ناوگان اضافه شده که میزان سرمایه‌گذاری برای خرید این ماشین‌آلات جدید در زمان خود، بیش از ۴۰۰ میلیارد تومان بوده است.

دغدغه‌های محیط زیستی

مدیرعامل شرکت نسپا تأکید کرد: ناوگانی که در اختیار داریم دارای استاندارد Euro4 است؛ یعنی بالاترین سطح استاندارد ناوگانی که در کشور استفاده می‌شود. باتوجه به نوع سوختی که در حال حاضر در کشور استفاده می‌شود، نمی‌توانیم از سطح بالاتری استفاده کنیم. استاندارد Euro4 میزان سوخت و میزان آلاینده‌ی را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. همچنین با تجهیز تعمیرگاه روانکارها که کاملاً با کمک تیم‌ها و متخصصان HSE ایزوله شد، کمترین میزان فاضلاب ممکن وارد محیط زیست می‌شود و کمترین آسیب را به محیط زیست وارد می‌کند. بر اساس همین اقدامات، شرکت موفق شد گواهی‌نامه ISO14000 دریافت کند. این گواهی‌نامه،

۱۱۵

راننده در این ناوگان
فعالیت می‌کنند

۷۰٪

ظرفیت این ناوگان برای
پوشش دهی و خدمات رسانی به
صنعت لجستیک در سطح کشور،
اختصاص یافته است

۱۴۰۰۰

پیمایش ماهانه ۱۴ هزار کیلومتر
که این عدد در حدود ۲ برابر
متوسط کل کشور است

۱۰٪

چشم‌انداز پوشش ۱۰ درصد از
سهم لجستیک کشور



“

در حال حاضر ناوگان
ملکی ما شامل ۱۱۵
دستگاه کامیون
کشنده‌ی چادری و نفتی
است که از ناوگان‌های
به‌روز کشور محسوب
می‌شود. همچنین تعداد
۴۳ دستگاه لیفتراک
نیز خریداری شده و در
ناوگان ملکی ما استفاده
می‌شود

مجموعه‌ای از استانداردها با هدف کاهش استفاده از منابع طبیعی و به حداقل رساندن آسیب به خاک، آب و هوا است و به سازمان‌ها کمک می‌کند مسئولیت‌های زیست محیطی خود را بهتر انجام دهند. حکمتی‌پور، درخصوص دیگر اقدامات انجام‌شده در یک سال گذشته افزود: ایجاد یک ایستگاه آتش‌نشانی تحت نظارت ناوگان سبز از دیگر اقداماتی است که در دستور کار بوده است. به این منظور، با نظارت سازمان آتش‌نشانی ماشین‌آلات لازم خریداری شده و نیروهای لازم انتخاب شده‌اند تا این ایستگاه به زودی تجهیز شده و وارد چرخه فعالیت و خدمت‌رسانی شود. با احداث این ایستگاه در نزدیکی شهرک صنعتی مورچه‌خورت، در صورت بروز حادثه، ناوگان سریعاً به محل اعزام شده و همچنین خدمات این ایستگاه در اختیار دیگر واحدهای صنعتی نیز قرار می‌گیرد.

مدیرعامل شرکت ناوگان سبز پایدار با بیان اینکه امیدواریم این مجموعه به‌زودی ۱۰ درصد از سهم لجستیک کشور را پوشش دهد، گفت: در چشم‌انداز و برنامه‌های پیش‌رو، اولین هدف، تحقق پیمایش ۱۵ هزار کیلومتر است که از طریق شرکت در مناقصات و عقد قرارداد با شرکت‌های تولیدکننده‌ای که در مسیرهای رفت و برگشت مورد نظر ما هستند، محقق می‌شود تا بتوان حتی الامکان، مسیرهای برگشت کامیون‌ها را نیز پوشش داد و میزان بار بیشتری را جا به جا کرد. هدف دوم ما، ایجاد بزرگ‌ترین مجموعه تخصصی تعمیرگاهی کشور ویژه ناوگان سنگین است که نیازمند ایجاد زیرساخت‌های لازم و تخصیص زمینی به مساحت بین ۱۰ تا ۱۵ هکتار است. این مرکز قرار است علاوه بر نیاز فعلی کامیون‌های در اختیار، نیاز دیگر ناوگان‌ها را هم ابتدا در اصفهان و بعد در دیگر نقاط مورد نظر پوشش دهد. در همه این اهداف، ثبات درآمدی ناوگان و حفظ رانندگان شرکت، به طور مستمر مدنظر قرار دارد و اصلی‌ترین اولویت ما در مجموعه است.

مدیرعامل شرکت "امین ترابر":

هدف ما تکمیل زنجیره و ارائه خدمات یکپارچه لجستیکی است

"مهدی اشرفی"، خود را فعال حوزه لجستیک و حمل و نقل می‌داند؛ دانش‌آموخته مقطع دکتری در رشته مهندسی صنایع دانشگاه تربیت مدرس، مدیرکل سابق دفتر تجاری‌سازی و امور تشکل‌های معاونت حمل و نقل وزارت راه و شهرسازی، مدیرعامل سابق شرکت گلرنگ ترابر، عضو کمیته مشورتی مرکز پژوهش‌های مجلس در حوزه ترانزیت و لجستیک و عضو کمیته تسهیلات تجاری و گمرکی اتاق بازرگانی بین‌المللی ایران است. در هلدینگ دکا، او مسئولیت شرکت "امین ترابر" با رویکرد و محوریت حمل و نقل بین‌المللی گروه را برعهده دارد.



حالت فورواردر جاده‌ای به کرپر جاده‌ای تغییر وضعیت دهد. وی ادامه داد: شرکت درحال حاضر با کشورهای ترکیه، کشورهای آسیای میانه و کشورهای حوزه CIS و روسیه تبادل همکاری و کالایی دارد و غیر از اقلام لوازم خانگی، محصولات پتروشیمی، مواد اولیه خطوط تولید و همچنین صادرات محصولات گروه صنعتی انتخاب از طریق این ناوگان انجام می‌شود.

👉 حمل و نقل؛ بازوی اساسی توسعه بازارهای خارج از کشور

وی در خصوص فعالیت‌ها و برنامه‌های آتی این مجموعه گفت: حوزه حمل و نقل، حوزه‌ای است که به صورت مستقیم تحت تأثیر تحریم‌ها قرار دارد. به همین دلیل کار در این حوزه بسیار سخت است و پیچیدگی‌های خاص خود را دارد اما حمل و نقل، بازوی اساسی توسعه بازارهای خارج از کشور است و نه تنها حمل و نقل جاده‌ای بلکه در حوزه ریلی، دریایی و هوایی هم مراودات ما از اهمیت زیادی برخوردار است اما همان‌طور که می‌دانید، ستون فقرات همه این‌ها حمل و نقل جاده‌ای است. به ویژه به دلیل نوع ویژگی‌های حمل و نقل کشور ما و کشورهای همسایه، حمل و نقل جاده‌ای بسیار مهم است. پس از حمل و نقل جاده‌ای، پراهمیت‌ترین حمل و نقلی که هدف‌گذاری خواهد شد و به خصوص به منظور توسعه بازارهای کشور آذربایجان و همچنین روسیه از طریق مرز آستارا اهمیت زیادی دارد، توسعه حمل و نقل ریلی است که موضوع همکاری‌های بین‌المللی با شرکت‌های مادر و شرکت‌های تخصصی حمل و نقل ریلی در منطقه به‌منظور استفاده از ظرفیت آن‌ها است. در گام اول شرکت باید بتواند به عنوان فورواردر و agent شرکت‌های معروف روسی و شرکت‌های آذربایجان در ایران فعالیت کرده و حوزه حمل و نقل ریلی شرکت امین ترابر انتخاب در بخش فورواردری فعال شود. در این راستا باید بتوان با خرید ناوگان، زمینه توسعه سرمایه‌گذاری در حوزه ریلی را فراهم کرد که البته این موضوع به حجم بازار و سیاست‌های آینده بستگی خواهد داشت و اکنون نمی‌توان در این مورد به صورت قطعی اظهارنظر کرد اما چنانچه بازارهای منطقه‌ای به خوبی گسترش پیدا کند می‌توان این موضوع را هم در دستور کار قرار داد.

مدیرعامل شرکت انتخاب ترابر امین اظهار کرد: ارائه خدمات لجستیکی یکپارچه از دیگر اهداف مهم ماست که برای بخشی از مشتریان یعنی مشتریان فرامرزی و خارج از قلمرو کشور، به شدت اهمیت دارد. در این زمینه لازم است شرکت حمل بین‌المللی گروه فعالیت خود را توسعه دهد و نه تنها در حوزه ارائه خدمات حمل، بلکه در زمینه‌هایی همچون تسهیلگری گمرک، ترانشیپ، عبور و مرور مرزی و خدمات گمرکی در محدوده‌های بندری فعالیت خود را گسترش دهد و با توسعه شبکه‌های نمایندگی خود در اقصی نقاط کشور، بتواند زنجیره کاملی از خدمات لجستیکی را به مشتریان ارائه دهد. این امر زنجیره تأمین را هم در بخش لجستیک ورودی و هم لجستیک خروجی یعنی Inbound و Outbound شامل می‌شود.

این فعال حوزه حمل و نقل اضافه کرد: موضوع بسیار مهم دیگر که باید هدف‌گذاری شود، موضوع توسعه بازار در بخش ترانزیت کالا از قلمرو کشور عزیزمان ایران است که نه تنها یک وظیفه سازمانی و کسب و کار داخلی بلکه یک اتفاق ملی و بسیار حائز

در حوزه چالش‌های ملی، مهم‌ترین مسأله تحریم و فشار مضاعف تحریم بر اقتصاد کشور است که حوزه حمل و نقل به شدت متأثر از آن است. از دیگر آثار تحریم، تغییرات بسیار زیاد حوزه قوانین و مقررات به خصوص در عرصه واردات، صادرات و ترانزیت است که مسایل و مشکلات حوزه سیاست‌گذاری و اجرای برنامه‌ها را به ویژه در سازمان‌های دولتی با چالش روبرو می‌کند

مدیرعامل شرکت انتخاب ترابر امین می‌گوید: باتوجه به رسالتی که این شرکت برعهده دارد، درحال حاضر حمل محموله‌های مرتبط با گروه صنعتی انتخاب برای این مجموعه تعریف شده است اما در طرح توسعه، پیش‌بینی شده که شرکت غیر از سهم بازاری که از گروه صنعتی انتخاب دارد بتواند از بازار خارج از گروه هم، سهمی از حمل جاده‌ای در حوزه حمل بین‌المللی به عهده گرفته و بازار خود را توسعه دهد.

اشرفی با اشاره به اینکه درحال حاضر شرکت به صورت forwarder company فعالیت و از ظرفیت ناوگان موجود در بازار برای ارائه خدمات حمل بین‌الملل به گروه صنعتی انتخاب استفاده می‌کند، تأکید کرد: طرح توسعه این است که این مجموعه به ناوگان تخصصی خود مجهز شده و حیطه فعالیت خود را از بازار forwarder به بازار Carrier توسعه دهد. تشخیص خبرگی ما این است که در یک سال آینده می‌توان مقدمات اجرای این کار را انجام داد تا شرکت از

اهمیت است؛ چراکه توسعه ترانزیت ملی می‌تواند نقش بسیار کلیدی برای اقتصاد کشور داشته و بنابراین باید به عنوان بخش مهمی از سبد توسعه بازار گروه حتما در آینده مورد توجه قرار گیرد. امیدواریم این مجموعه بتواند در حوزه بین‌الملل تکیه‌گاه امن و مرکز ثقلی برای مشتریان خارج از مرزهای ایران باشد تا این افراد با خیال راحت کالای خود را از قلمرو ایران عبور دهند و به بازارهای هدف خود برسانند. در این حوزه می‌توان از ظرفیت مسیر کریدور چین به اروپا یاد کرد که البته مسیرهای متنوعی دارد اما یکی از مسیرهای آن از کشور ایران می‌گذرد و یا کریدور تاریخی شمال به جنوب که کالاهای کشور هند و روسیه را از طریق خاک ایران منتقل می‌کند و بازار هند و روسیه را به هم متصل می‌سازد. به علاوه این موضوع در مورد کشورهای حوزه C.I.S. و در واقع کشورهای حوزه قفقاز بسیار حائز اهمیت خواهد بود. در همین مسیر، ارتباط چین و روسیه از طریق بنادر جنوبی ایران و عبور از خاک ایران هم بازار جذابی محسوب می‌شود که شرکت حمل و نقل بین‌المللی انتخاب، به خوبی می‌تواند در این حوزه‌ها ایفای نقش کند.

➔ مهندسی حمل و طراحی فرآیندهای یکپارچه لجستیکی

اشرفی، در خصوص ملزومات ناوگان و سایر زیرساخت‌های مورد نیاز برای تحقق این اهداف می‌گوید: مهندسی حمل و طراحی فرآیندهای یکپارچه لجستیکی بیش از هرچیز اهمیت دارد و اگر این طراحی‌ها به شکل مناسبی انجام نشود، همه سرمایه‌گذاری‌های دیگر را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. خوشبختانه این دیدگاه در مجموعه لجستیک انتخاب وجود دارد. از جمله اینکه با نگاه وسیعی که هلدینگ لجستیک انتخاب داشته است، خوشبختانه فعالیت‌های زیادی در حوزه تقویت ناوگان انجام شده و زمینه توسعه گستره فعالیت‌ها را تا سطح بین‌الملل فراهم کرده است. با توجه به اینکه ما در مورد بازار ترانزیت صحبت می‌کنیم می‌توان از ظرفیت‌های قانونی مانند واردات ناوگان حداکثر سه سال کارکرده اروپایی، استفاده از ناوگان کشورهای همسایه به خصوص کشور ترکیه که شرکت‌های برتر حمل و نقلی حتی در حوزه اروپا را در اختیار دارد نیز برای تقویت فعالیت‌های این مسیر استفاده کرد. از همه مهم‌تر اینکه حتی کشورهای نوظهور در عرصه حمل و نقل مانند کشور افغانستان هم ظرفیت خوبی برای دسترسی به بازارهای مختلف دارند و می‌توان با راهبری شرکت برابر انتخاب از این ظرفیت نیز استفاده کرد. مجموع این موارد، آینده‌ای نویدبخش و امیدوارکننده را جلوی راه کسب و کار حمل و نقل بین‌المللی در گروه صنعتی انتخاب قرار می‌دهد.

مدیرعامل شرکت انتخاب برابر امین در تشریح چالش‌های این حوزه گفت: در حوزه چالش‌های ملی، مهم‌ترین مسأله تحریم و فشار مضاعف تحریم بر اقتصاد کشور است که حوزه حمل و نقل به شدت متأثر از آن است. از دیگر آثار تحریم، تغییرات بسیار زیاد حوزه قوانین و مقررات به خصوص در عرصه واردات، صادرات و ترانزیت است که مسایل و مشکلات حوزه سیاستگذاری و اجرای برنامه‌ها را به ویژه در سازمان‌های دولتی با چالش روبرو می‌کند. در گروه انتخاب نیز حوزه حمل و نقل بین‌الملل، یک حوزه نوپا است و چالش‌های خاص خود را دارد اما خوشبختانه این دیدگاه توسعه‌ای وجود دارد و گروه توانسته با استفاده از تجربه افراد خبره این حوزه و پیشکسوتان این صنعت، اقدامات مهمی را آغاز کند. بدون شک برای اینکه بتوان به مقیاس اقتصادی بازارهای هدف رسید صرفاً نمی‌توان به حمل سبد کالای محصولات گروه اکتفا کرد؛ بنابراین لازم است کالاهای مکمل را هم در کنار این سبد داشته باشیم. به عنوان نمونه قرار گرفتن حمل مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌ها در سبد ارایه خدمات شرکت حمل و نقل بین‌المللی می‌تواند در این زمینه به عنوان یک مکمل اساسی برای تکمیل این زنجیره ایفای نقش کند.

طرح توسعه این است که این مجموعه به ناوگان تخصصی خود مجهز شده و حیطة فعالیت خود را از بازار forwarder به بازار Carrier توسعه دهد

حوزه حمل و نقل، حوزه‌ای است که به صورت مستقیم تحت تأثیر تحریم‌ها قرار دارد. به همین دلیل کار در این حوزه بسیار سخت است و پیچیدگی‌های خاص خود را دارد اما حمل و نقل، بازوی اساسی توسعه بازارهای خارج از کشور است

خوشبختانه فعالیت‌های زیادی در حوزه تقویت ناوگان انجام شده و زمینه توسعه گستره فعالیت‌ها را تا سطح بین‌الملل فراهم کرده است

خوشبختانه فعالیت‌های زیادی در حوزه تقویت ناوگان انجام شده و زمینه توسعه گستره فعالیت‌ها را تا سطح بین‌الملل فراهم کرده است

مدیرعامل شرکت "امین ترابر اسپادانا" تشریح کرد:

زنجیره تمام عیار

از عضویت در انجمن فیاتا تا ثبت رکوردهای پیمایش و حمل بار؛
از حمل مرکب تا توسعه ناوگان چندمنظوره

"حمل و نقل صنعتی است که با پیدایش زندگی بشر بر روی کره خاکی آغاز شده و با اولین نیازهای انسان به وجود آمده است؛ صنعتی که در زمان جنگ و یا حوادثی مانند زلزله، سیل و ... نه تنها کم رنگ نمی شود بلکه گسترش پیدا می کند. انسان حتی در سفر به کُرّات دیگر هم نیازمند حمل و نقل چندگانه است". اینها بخشی از صحبت های مدیرعامل شرکت امین ترابر اسپادانا است. حیدر نعمت بخش، متولد ۱۳۳۷ است و با سابقه سی ساله در صنعت حمل و نقل و صنعت نفت، حالا مسئولیت مدیرعاملی این شرکت را برعهده گرفته است. مدیریت ناوگان حمل و نقل شرکت ملی نفت ایران از مهم ترین سوابق حرفه ای اوست.

با او درخصوص اهم اقدامات، فعالیت ها و برنامه های شرکت گفتگو کردیم؛ مجموعه ای که در سال ۱۳۹۴ تأسیس شد و در این مدت توانست کارنامه عملکرد موفقی از خود به جای بگذارد.



ثبت رکورد پیمایش ۵ میلیون کیلومتر

مدیرعامل امین ترابری اسپادانا گفت: ناوگان این مجموعه در یک سال گذشته، ۳۳۰۰ سفر داشته و مجموع پیمایش این ناوگان در این مدت به بیش از ۵ میلیون کیلومتر رسیده که ارقام ثبت شده و قابل توجهی است.

وی اظهار داشت: این مجموعه از سال ۱۳۹۴ کار خود را با حمل اقلام لوازم خانگی آغاز کرد. برای این اقدام، ناوگان در دو مرحله، در مرحله اول با خرید ۱۰ دستگاه کامیون و در مرحله دوم با خرید ۲۰ دستگاه آماده شد. پس از آن با کسب مجوزهای لازم، مجموعه فعالیت‌های خود را در حوزه پتروشیمی که حوزه‌ای بسیار تخصصی است، گسترش داد و برای حمل گاز و فرآورده‌های نفتی و دیگر مایعات و فرآورده‌های تحت فشار، با شرکت‌های بزرگ این حوزه از جمله پالایشگاه اصفهان، اراک، کرمانشاه، بندرعباس، پتروشیمی پلی‌استایرن انتخاب و سایر پتروشیمی‌ها و ... همکاری کرد. این شرکت طی چندسال توانست کارنامه عملکرد خوبی داشته و در مقطعی، رکورد بارگیری روزانه ۱۵۰ دستگاه نفت‌کش را از پالایشگاه اصفهان ثبت کرد. خوشبختانه در این بخش توانسته‌ایم یک برند ایجاد کنیم؛ به طوری که "انتخاب ترابری امین" در حوزه حمل فرآورده‌های نفتی به یک شرکت پویا و خوشنام تبدیل شده که از رانندگانی بسیار منظم و خوش‌برخورد بهره‌مند است و زمان‌بندی تعهدات خود را بسیار دقیق رعایت می‌کند.

نعمت‌بخش، افزود: در حال حاضر ۳۰ دستگاه ناوگان تخصصی حمل فرآورده‌های نفتی و حمل گاز و مایعات تحت فشار با یدک‌ها و کاربری‌های مختلف در اختیار داریم که البته باید به ۵۰ دستگاه افزایش یابد.

وی ادامه داد: در حوزه حمل خارجی نیز تاکنون توانسته‌ایم بیش از ۶۰۰ سرویس حمل خارجی به کشورهایی از جمله ترکیه، رومانی، بلغارستان، بلاروس، یونان و ... انجام دهیم که این سرویس‌ها کاملاً براساس امکانات همین مجموعه انجام شده است. این اتفاق در بازه زمانی ۸ ماهه با فعال کردن مجدد دفتر حمل و نقل بین‌الملل در تهران و جذب نیروهای متخصص رقم خورد که هم یک نقطه عطف در عملکرد خارجی گروه است و هم در مقایسه با شرکت‌های رقیب یک رکورد محسوب می‌شود.

حرکت به سمت حمل مرکب

وی تأکید کرد: چشم‌انداز و اهداف سازمان و گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب در این حوزه این بوده که علاوه بر فعالیت داخلی و صادراتی برای گروه، بتوانیم همین سرویس‌دهی مطلوب را برای سایر شرکت‌ها و سازمان‌ها ارائه داده و به یکی از ۱۰ شرکت بزرگ حمل و نقل بین‌المللی کشور تبدیل شویم. این چشم‌انداز با یک نقشه راه و برنامه‌ریزی مدون در حال پیگیری است. در همین راستا در بخش‌هایی از جمله حمل صادراتی و واردات، تأمین نیاز شرکت‌های گروه و همچنین نیاز سایر شرکت‌های کشور، عملیات حمل به عنوان forwarder و حمل به عنوان carrier، صدور راهنما یا CMR و صدور "کارنه‌تیر"، پیش‌بینی ناوگان حمل تخصصی، دریافت مجوزهای حمل به خارج از کشور و واردات و ... اقدامات لازم انجام شده و یا در حال انجام است. هدف مهم بعدی که باید محقق شود، حمل مرکب در دو حوزه داخلی و خارجی است که برنامه‌ریزی‌های لازم در این حوزه انجام شده است. حمل

۳۳۰۰

ناوگان این مجموعه
در یک سال گذشته
۳۳۰۰ سفر داشته است

۵ میلیون کیلومتر

مجموع پیمایش این ناوگان
در این مدت به بیش از ۵ میلیون
کیلومتر رسیده است

۱۵۰

رکورد بارگیری روزانه
۱۵۰ دستگاه نفت‌کش از
پالایشگاه اصفهان

۶۰۰

تاکنون توانسته‌ایم بیش
از ۶۰۰ سرویس حمل خارجی
انجام دهیم



در زمینه حمل و نقل محسوب می‌شود. مدیرعامل شرکت امین ترابر اسپادانا با اشاره به زنجیره ارزشی که در این بخش ایجاد شده است، گفت: لجستیک و حمل و نقل زنجیره حمل مواد اولیه هر تولید و کارخانه و همچنین بستر انتقال خدمات در همه نقاط جهان است. حمل و نقل، صنعتی است که با زندگی بشر بر روی کره خاکی آغاز شده و نیازهای او را به بهترین شکل برطرف کرده است. در زمان جنگ و حوادثی مانند سیل و زلزله نه تنها حمل و نقل متوقف نمی‌شود بلکه گسترش پیدا می‌کند. حمل و نقل با اولین نیازهای انسان به وجود آمده و حتی انسان در سفر به کرات دیگر هم باید از حمل و نقل استفاده کند. با توجه به اهمیت این صنعت که با احتساب حوزه مخابرات، سومین درآمد جهان را به خود اختصاص می‌دهد، کشورهای مختلف جهان سرمایه‌گذاری‌های کلانی در بخش‌های ریلی، دریایی، مخابراتی، فضایی و هوایی و ... انجام می‌دهند چراکه حمل و نقل یک درآمد اصلی و یک زنجیره اصلی بین هر نوع تولید و هر نوع مصرف‌کننده‌ای است. در کشور ما نیز این صنعت، پیشینه زیادی دارد که جاده ابریشم یکی از بارزترین نمونه‌های آن است. کشور ایران در بخش‌هایی چون فرآورده‌های نفتی، گازی، معادن و ... مهم‌ترین شاهراه اصلی است که می‌تواند چندقاره را به هم متصل کند و در بخش تجارت و کشاورزی نیز

مرکب به این معنا که اصطلاحاً بتوانیم حمل door-to-door انجام دهیم. یعنی کالایی را از در منزل یا کارخانه تحویل بگیریم و در صورت نیاز و برحسب نوع مرسولات، به صورت زمینی، ریلی، دریایی و یا حتی هوایی جا به جا کرده و تحویل مشتری دهیم و این امکان را علاوه بر نیازهای گروه، برای سایر مجموعه‌ها نیز فراهم کنیم. حمل به صورت مرکب چشم‌انداز ما برای حوزه بین‌الملل و داخلی است که مقدمات آن انجام شده است. در حوزه ریلی، مقدمات عقد قرارداد با شرکت‌های بزرگ ریلی انجام شده و در مرحله بعد با اخذ نمایندگی از یک شرکت ریلی، زیرساخت‌های لازم در این حوزه را مهیا خواهیم کرد. در بخش دریایی، مطالعات لازم انجام شده و در حال عقد قرارداد و اخذ مجوز از یک شرکت بزرگ کشتیرانی هستیم. در بخش هوایی نیز اقدامات لازم باید طبق زمان‌بندی انجام شود. در همه این موارد، نیروی متخصص و بودجه خاص هر بخش لازم است و همچنین از آنجاکه حمل چندانکه به ناوگان چندمنظوره نیاز دارد در این زمینه هم برنامه‌ریزی لازم انجام شده است.

نعمت‌بخش اعلام کرد: در حوزه حمل خارجی، علاوه بر اخذ راهنماهای بین‌المللی، موفق به عضویت در انجمن فیاتا شدیم. فیاتا انجمنی بین‌المللی است که در حال حاضر ۱۶۰ کشور جهان از جمله ایران در آن عضویت دارند و بزرگ‌ترین انجمن غیردولتی جهان

معادل ۳۳۰ میلیون بشکه نفت خام، انرژی مصرف می‌کنیم. درحالی‌که در کشور ترکیه، این عدد معادل سالانه ۱۸۰ میلیون بشکه نفت است که باتوجه به ۱۰ برابر بودن تبادلات حوزه بازرگانی کشور ترکیه نسبت به ایران، این عدد قابل تأمل است. از سوی دیگر میزان ارزش افزوده‌ای که این حجم مصرف به اقتصاد ما سود می‌دهد، ۱۳/۷ درصد است در صورتی‌که در کشور ترکیه این عدد معادل ۶۳/۸ درصد یعنی حدود ۵ برابر برآورد می‌شود. نکته قابل تأمل دیگر اینکه چنانچه بازرگانی و نوسازی ناوگان سنگین در کشور اتفاق بیفتد، معادل ۳۳۰ میلیون بشکه نفت خام که سالانه در ناوگان سنگین کشور مصرف می‌شود یعنی سالانه در حدود ۲۰ میلیارد دلار می‌توان صرفه‌جویی داشت و این عدد را به بودجه و اقتصاد کشور برگرداند. همچنین می‌توان این میزان سوخت را مصرف نکرده و صادر کرد که بدون شک تأثیر چندجانبه و قابل توجهی در رشد و توسعه کشور خواهد داشت.

⚠️ خطری که سرمایه انسانی را تهدید می‌کند

وی درخصوص چالش‌های صنعت حمل و نقل گفت: چالش‌های اقتصادی این عرصه به ویژه در شرایط تحریم بسیار زیاد و مضاعف است. از سوی دیگر، اگر در تأمین نقدینگی مشکل داشته باشیم، زنجیره‌های حمل و نقلی ایجاد شده، در نقطه‌ای از هم جدا می‌شود و این یک موقعیت استراتژیک است که باید از آن عبور کنیم. جذب و نگهداشت سرمایه انسانی متخصص صنعت حمل و نقل نیز از دیگر چالش‌های موجود است. یافتن سرمایه انسانی متخصص در حوزه صادرات و واردات، نفت و البته به طور کلی نیروی تخصصی در صنعت حمل و نقل، بسیار سخت و نگهداشت آنان نیز دشوار است. باید دقت کنیم ماشین‌آلات و ناوگان، سرمایه دوم و سوم ما هستند. تورم و مهاجرت، خطراتی است که سرمایه اصلی ما یعنی سرمایه انسانی را تهدید می‌کند درحالی‌که رقبای جهانی به خوبی از این نیروها استفاده می‌کنند.

همواره تولیدات و کالاهای زیادی داشته است. بنابراین باتوجه به همه این موارد، لازم است هرچه بیشتر در حوزه های مختلف حمل و نقل سرمایه‌گذاری کنیم و این صنعت را به روز و نوسازی کرده و این زنجیره را تکمیل کنیم، هر قدر در این مسیر موفق‌تر شویم می‌توانیم قدرت رقابت اقتصادی خود را افزایش داده، خدمات و کالاهای خود را بهتر و ارزان‌تر به دست مصرف‌کننده برسانیم و حتی به دیگر تولیدکنندگان هم کمک کنیم. خوشبختانه گروه انتخاب از سال‌ها پیش به موضوع لجستیک در سطح کلان نگاه کرده و با این اقدام دو تأثیر در صنعت کشور داشته است. اول اینکه به سهم خود، قیمت تمام‌شده را کاهش داده و علاوه بر آن باعث شده کالا سریع‌تر و ارزان‌تر به خریدار برسد. دوم اینکه با به‌روزرسانی بخشی از ناوگان کشور، باعث می‌شود سوخت کمتری مصرف شود که این موضوع هم تأثیرات اقتصادی و هم تأثیرات محیط زیستی دارد.

👉 زنجیره ارزشی با اثرات اقتصادی و زیست محیطی

وی افزود: استفاده از ناوگان به‌روز، تا ۵۰ درصد صرفه‌جویی سوخت خواهد داشت. این سوخت، ارزشمند است و می‌تواند صادر و برای کشور به ارز تبدیل شود. از طرف دیگر، مصرف کمتر به معنای آلودگی کمتر است. بنابراین این سرمایه‌گذاری از چند بُعد به صنعت و اقتصاد کشور و مردم کمک کرده است. نعمت‌بخش، اذعان داشت: هم‌اکنون تعداد ناوگان حمل و نقل سنگین کشور ۴۴۰ هزار دستگاه است که بیش از ۴۰ درصد آن فرسوده و تک‌مالک است و یا مالک‌های خرد دارد. شرکت‌های بزرگی که ناوگان وسیع و چندبُعدی در بخش‌های مختلف حمل و نقل داشته باشند، در سطح کشور محدود هستند. بنابراین زنجیره‌ای که از حمل مواد اولیه تا حمل محصول و رساندن آن به دست مصرف‌کننده را به طور سازمان‌یافته با ناوگان و برنامه‌ریزی دقیق به صورت ۲۴ ساعته و با پشتیبانی انجام دهد و سرویس‌دهی کند، کم است. در صورتی‌که اگر این زنجیره‌ها گسترش پیدا کند، در قیمت تمام‌شده همه محصولات تأثیر دارد و رقابت‌پذیری کالاها را افزایش می‌دهد. زیرا این سرمایه‌گذاری باعث می‌شود هزینه حمل و جا به جایی برای تولیدکننده کاهش پیدا کرده و در نتیجه کالا ارزان‌تر به دست مشتری برسد. مطابق آمار، در محصولات سنگین ۲۵ درصد از قیمت نهایی، مربوط به حمل و نقل و جا به جایی است؛ پس اگر بتوانیم ۵ درصد از این هزینه را هم کاهش دهیم، ۵ درصد ارزان‌تر به مشتری ارایه خواهیم داد. ضمن اینکه اتلاف وقت هم کمتر است و کالا زودتر به دست خریدار می‌رسد. از این رو، سرمایه‌گذاری بر روی ناوگان ملکی و در زمینه کامل کردن زنجیره حمل جاده‌ای، دریایی، ریلی، هوایی و ... یک ارزش افزوده و یک زنجیره ارزش است. البته درحال حاضر چالش‌های اقتصادی فراوانی وجود دارد و به عنوان مثال، یک دستگاه کِشنده به سرمایه‌گذاری بالای ۱۵۰ هزار دلار نیاز دارد که این موضوع را هم نمی‌توان نادیده گرفت.

وی تصریح کرد: از نظر بهره‌وری انرژی در صنعت حمل و نقل و لجستیک، باید گفت ناوگان سنگین کشور در ایران سالانه معادل ۳۳۰ میلیون بشکه نفت خام انرژی مصرف می‌کند. درواقع برای حرکت این ناوگان سنگین ما سالانه

آساسیر؛ ناوگان تازه نفس در حوزه حمل و نقل مسافر

سرهنگ رضا رضایی، سال‌ها در مسئولیت رییس پلیس راهور فرماندهی شهرستان اصفهان و چندین سال به عنوان رییس پلیس راه استان اصفهان خدمت کرده است. به اتکای همین سابقه است که می‌گوید: "یک اتفاق در حوزه حمل و نقل می‌تواند یک شهر و گاه یک کشور را درگیر کند". نمونه‌های بسیاری در ذهن دارد و حالا که مسئولیت شرکت "آساسیر انتخاب" با برند "دکاسیر" را عهده‌دار شده است نیز با تکرار واژه "ایمنی" سخن می‌گوید و بر آن تأکید دارد.

مدیرعامل شرکت آساسیر انتخاب می‌گوید: این شرکت با مأموریت برنامه‌ریزی تخصصی در زمینه حمل و نقل مسافر در حوزه استانی و کشوری از ابتدای سال ۱۴۰۲ ثبت و تأسیس شد و جا به جایی مسافر در حوزه برون‌شهری در سه بخش خودروهای سنگین، نیمه‌سنگین و سبک اصلی‌ترین مأموریتی است که برعهده دارد.



🔹 ناوگان فرسوده جاده‌ای کشور، یک تهدید جدی است

وی با اشاره به اینکه فرسوده بودن ناوگان حمل مسافر در ایران از مهم‌ترین چالش‌های این حوزه است، اظهار داشت: به دلیل اینکه به خصوص در حوزه خودروهای سنگین نتوانسته‌ایم براساس میزان تقاضای بازار، خودرو مناسب و جدید عرضه کنیم، اصلی‌ترین و بارزترین نقضی که در این عرصه می‌توان به آن اشاره کرد فرسوده بودن ناوگان است. نه خودروهایی که در داخل کشور ساخت و مونتاژ شده و نه خودروهای وارداتی، به این ناوگان اضافه نشده و ناوگان فرسوده یکی از تهدیدات بسیار جدی در کشور ما است. متأسفانه بیش از ۷۰ درصد ناوگان درگیر این فرسودگی است، عمر قانونی خود را طی کرده و قاعدتاً نباید حق فعالیت داشته باشد. یکی از دلایلی که برخی شرکت‌ها نمی‌توانند سرویس و خدمات ارائه دهند همین موضوع است. از این رو بخشی از مردم بیشتر به سمت استفاده از خودروهای سبک سواری تمایل نشان می‌دهند و شرکت‌هایی مانند تاکسی‌های اینترنتی هم این خدمات را ارائه می‌دهند. برند دکاسیر در این شرایط به میدان آمده تا با یک ناوگان تازه‌نفس، این نیاز را برطرف کند و همچنین کمک کند تا ایمنی هم‌وطنان بیشتر تأمین شده و کمتر شاهد برخی اتفاقات تلخ و ناگوار به دلیل فرسودگی ناوگان جاده‌ای باشیم.

رضایی با تأکید بر اینکه به روز کردن ناوگان سبک، جوان‌سازی ناوگان و بهبود ارائه خدمات سفیران و رانندگان از اهداف اصلی ماست، افزود: یکی از الزامات ما در این مسیر این است که در رقابت با دیگر شرکت‌های مسافربری که بعضی از آن‌ها بیش از ۵۰ سال سابقه فعالیت در این زمینه دارند، با یک ناوگان ملکی جدید و به روز، رضایتمندی و ایمنی مسافران و کاربران را تأمین کنیم و از برند خوبی در حوزه ایمنی مسافر برخوردار شویم. در حوزه جا به جایی مسافر، حساسیت و ظرافت زیادی وجود دارد. ما با نیروی انسانی و مسافرانی با سلیقه مختلف طرف هستیم. این حوزه با ارائه و جا به جایی کالا متفاوت است، تنوع خواسته‌ها، نیازها و سلیقه افراد زیاد است و ما به عنوان یک شرکت پیشرو باید اقداماتی انجام دهیم که مجموع این تنوع و نیاز را پاسخ دهد. در این صورت است که موفق خواهیم بود. برای تحقق این موضوع باید پارامترهای متفاوتی مدنظر قرار گیرد؛ از سبک ارائه سرویس تا بهره‌مندی از رانندگان کارآزموده و باتجربه که با رفتار خوب و متفاوت، کاربر را مشعوف کنند. خودروی مناسب و با کیفیت، خدمات کیفی، تکریم مشتری از زمانی که ارتباط تلفنی یا آنلاین با ما برقرار می‌کند تا زمانی که مطمئن شویم خدمات خوب و مطلوبی به او ارائه کرده‌ایم، همه این‌ها باید در کنار هم اتفاق بیفتند. کل مجموعه باید در راستای تکریم افراد کمک کنند تا یک برند خوب و ماندگار در ذهن مخاطب شکل گیرد. فراموش نکنیم حفظ جان و مال افراد و تأمین ایمنی سرنشینان، مسئولیت‌پذیری و پاسخگو بودن، باعث می‌شود مشتری در یابد که هدف شما تنها کسب درآمد نیست.

🔹 خلق یک برند مطمئن در ذهن مخاطب

مدیرعامل شرکت آسایر انتخاب می‌افزاید: ایمنی در خط مقدم کار ماست. یک اتفاق در حوزه حمل و نقل می‌تواند یک شهر و گاه یک کشور را درگیر کند. شرکت‌های حمل و نقلی بر اساس اینکه چقدر ایمن بوده و حادثه نداشته‌اند، سنجیده می‌شوند. ایمنی در سفر و آرامش مسافر، مهم‌ترین اصل و شعار کار ماست که مدنظر کل گروه برای فعالیت در صنعت حمل و نقل کشور قرار دارد. امیدواریم با تأمین اعتبارات این حوزه بتوانیم در این زمینه به کشور کمک کنیم تا ناوگانی به روز را در اختیار هم‌وطنان قرار دهیم و این ناوگان را توسعه دهیم. البته نوسان قیمت

۷۰٪

بیش از ۷۰ درصد ناوگان کشور درگیر فرسودگی است

۴۷۰

در حال حاضر مجموع تعداد رانندگان در ناوگان سبک و سنگین ۴۷۰ نفر و تعداد خودروها نیز همین عدد است

۵ سال

در نهایت در یک فرآیند ۵ ساله باید بتوانیم در حوزه‌های متعدد مسافربری حرف برای گفتن داشته باشیم

رقابت و پیشرفت در این حوزه برای ما به این معناست که بهترین خدمات و بیشترین رضایتمندی را حاصل کنیم



خودروها موضوعی است که برنامه‌ریزی‌ها را دشوار می‌کند اما امیدواریم با ظرفیتی که وجود دارد و سرمایه‌گذاری‌هایی که انجام می‌شود، در گام اول در سطح کشور به یک برند شناخته شده تبدیل شویم و در مراحل بعد در سطح بین‌المللی فعالیت داشته باشیم.

رضایی گفت: مجموعه‌هایی موفق هستند که بویایی و تحول را در راستای اهداف خود مدنظر قرار دهند. گروه انتخاب با تحولگرایی که مدنظر دارد همیشه اقدامات متمایز و متفاوتی رقم می‌زند. ما هم در برند دکاسیر باید به سرعت بر اساس چشم‌اندازی که در نظر داریم، حرکت کنیم و اقدامات متفاوتی انجام دهیم. از آنجا که یک شرکت با پروانه برون‌شهری هستیم در حوزه صنفی و عملیات تخصصی قصد داریم با ملکی شدن ناوگان شرکت و استفاده از ظرفیت‌های موجود، در یک بازه زمانی سه ساله به عنوان یک شرکت مسافربری سرشبکه در کل استان‌های کشور نمایندگی داشته باشیم و بعد از آن فعالیت‌ها را در گستره بیشتری پوشش دهیم. در نهایت در یک فرآیند ۵ ساله باید بتوانیم در حوزه‌های متعدد مسافربری حرف برای گفتن داشته باشیم. سرمایه‌گذاری در این حوزه منطقی و پربازده است. ما در ناوگان دکاسیر انواع متعدد خودروها را پیش‌بینی کرده‌ایم؛ البته متأسفانه نوسان‌های قیمتی که برای خرید ماشین‌آلات وجود دارد برنامه‌ریزی‌ها را با مشکل روبرو می‌کند. در حال حاضر برای هر خودرو سبک بیش از ۱ میلیارد تومان و برای هر دستگاه اتوبوس باید بیش از ۱۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری کرد.

رضایی، ادامه داد: آنچه در حال حاضر برای خرید ناوگان، مصوب شده نیازهای پایلوت ما را پوشش می‌دهد و خریدهای بعدی از محل بازگشت سرمایه انجام خواهد شد اما این زنجیره باید تکمیل شود و لازمه این موضوع، سرمایه‌گذاری کلان و مسیری است که در نهایت ما را به یک برند مطمئن در ذهن مخاطب تبدیل کند تا بتوانیم رقابت خوبی با دیگر مجموعه‌های فعال در این حوزه داشته باشیم. رقابت و پیشرفت در این حوزه برای ما به این معناست که بهترین خدمات و بیشترین رضایتمندی را حاصل کنیم.

وی با بیان اینکه در حال حاضر مجموع تعداد رانندگان در ناوگان سبک و سنگین ۴۷۰ نفر و تعداد خودروها نیز همین عدد است، بیان کرد: به دلیل اینکه خود گروه انتخاب از تعداد بالای نیروی انسانی برخوردار است، خدمات پرسنلی کل مجموعه اعم از سرویس‌های روزانه کارگران و کارشناسان در شیفت‌های مختلف و از نقاط مختلف استان، تردهای داخل شهری و سطح شهر اصفهان برای مدیران و کارشناسان و خودروهای مورد نیاز برای مأموریت‌های درون‌استانی و برون‌استانی پرسنل، به وسیله اتوبوس، مینی‌بوس و خودروی سبک انجام می‌شود که اقداماتی نیز در راستای بهینه‌سازی این ناوگان به منظور برنامه‌ریزی بهتر و رضایتمندی هرچه بهتر سرنشینان که منابع انسانی گروه هستند، انجام شده است.



بازارگاه؛ فصل جدید خدمات حمل و نقلی

پاسخ به نیازهای فناورانه‌ی صنعت حمل و نقل با خروج از مسیرهای سنتی

میلاد کاوه، مدیرعامل شرکت "فناوران انتخاب بار" با برند "دکابار" از شرکت‌های تازه تأسیس هلدینگ دکا است که خدمات بازارگاه حوزه لجستیک را برعهده گرفته است. وی مدیریت شرکت هلدینگ توکافولاد و مدیریت شرکت حمل و نقل توکافولاد را در کارنامه دارد. شرکت تحت مدیریت او در مجموعه دکا قرار است، طراحی، توسعه و به روزرسانی اپلیکیشن ویژه رانندگان، صاحبان بار و شرکت‌های حمل و نقلی را مدیریت کند.





۳۹

در حال حاضر در کشور ۳۹ بازارگاه دارای مجوز رسمی سازمان راهداری وجود دارد

۶

تنها ۵ یا ۶ بازارگاه فعال و در حال خدمت‌رسانی به رانندگان و صاحبان بار هستند

۵۰٪

چشم‌انداز و افق ما در سه سال آینده این است که در کریدور اصفهان حدود ۵۰ درصد سهم داشته باشیم

۴۰٪

با استفاده از بازارگاه الکترونیکی سهم کریدور خود در سطح کشور را به ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش می‌دهیم

مدیرعامل شرکت دکابار در خصوص عملکرد و فعالیت‌های این مجموعه گفت: این مجموعه یک شرکت فناوری محور در حوزه لجستیک است. زمینه خدمت اصلی و هدف اصلی آن طراحی، توسعه و به روزرسانی یک اپلیکیشن تحت وب دارای نسخه IOS و اندروید برای رانندگان، صاحبان بار و شرکت‌های حمل و نقلی است.

وی اظهار داشت: تا قبل از اینکه بازارگاه‌ها وارد چرخه صنعت حمل و نقل شوند، تمام خدمات حوزه حمل و نقل به صورت سنتی ارایه می‌شد اما از حدود هفت سال پیش ایده شکل‌گیری بازارگاه‌ها بر اساس مدل کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه، در صنعت حمل و نقل ایران نیز آغاز شد تا از طریق فناوری‌ها و نوآوری‌هایی که در این زمینه هست، فرآیندهای این حوزه تسهیل و به‌روز شود؛ همان‌طور که شرکت‌های تاکسی اینترنتی آمدند، خدمات‌های جدیدی با استفاده از تکنولوژی ارایه کرده و نیاز مسافران شهری را پوشش دادند در دیگر حوزه‌های حمل و نقلی هم باید بتوانیم نیازها را به صورت به‌روز و بر اساس تکنولوژی پاسخ دهیم.

وی ادامه داد: با توسعه نرم‌افزاری و به‌واسطه استفاده از فناوری می‌توانیم برخی موارد و مشکلاتی که گریبانگیر رانندگان، صاحبان کالا و شرکت‌های حمل و نقل شده را از میان برداریم.

کاوه، اظهار داشت: در حال حاضر در کشور ۳۹ بازارگاه دارای مجوز رسمی سازمان راهداری وجود دارد. از این تعداد تنها ۵ یا ۶ بازارگاه فعال و در حال خدمت‌رسانی به رانندگان و صاحبان بار هستند. بقیه به علت نداشتن پلتفرم یا پشتیبان قوی و یا به دلایل مختلف، صرفاً مجوز اخذ کرده‌اند. در گروه انتخاب و هلدینگ دکا با دریافت مجوز بزرگ مقیاس هوشمند شرکت کالابران، شرایط دریافت مجوز بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده‌ای کشور هم فراهم شد. مزیت رقابتی ما در میان بازارگاه‌هایی که در کشور فعال هستند، استفاده از جدیدترین فناوری چه در زمینه طراحی و چه در زمینه توسعه نرم‌افزاری و برنامه‌نویسی است. ما همچنان در حال توسعه نرم‌افزار و زیرساخت‌های موجود با استفاده از متخصصان و نخبگان دانشگاهی و باتجربه در سطح کشور هستیم. هدف نهایی رسیدن به پلتفرمی است که نه تنها قابل رقابت در کل کشور و بازار باشد بلکه در قالب یک برند معتبر شناخته شود. در کنار این پلتفرم، یک باشگاه مشتریان بسیار فعال که مجموعه‌ای از تخفیفات و خدمات گوناگون در زمینه حمل و نقلی را به رانندگان و صاحبان کالا ارایه می‌دهد ایجاد خواهد شد.

وی تأکید کرد: متأسفانه اکثر اپلیکیشن‌های موجود، با خطاهایی روبرو بوده و بخشی از خدمات فرآیندها به صورت کامل پیاده‌سازی نشده است که باعث نارضایتی و بی‌اعتمادی کاربر می‌شود. ما تلاش کردیم از طریق تیم فرآیندی که در اختیار داریم یک برنامه‌نویسی روان و کاربردی با بهترین ساختار نرم‌افزاری را در اختیار کاربر قرار دهیم. این نرم‌افزار با استفاده از تکنولوژی‌های به‌روز و فناوری‌های نوآورانه، یک محصول با کارایی بالا و از نظر زیرساخت شبکه‌ای، ارتباطی و امنیتی نیز با به‌کارگیری به‌روزترین سرویس‌ها و تجهیزات، بسیار کاربردی و قابل رقابت است.

از تسهیل فرآیندها تا کمک به محیط زیست

مدیرعامل شرکت "فناوران انتخاب بار" گفت: مطابق با آخرین آمار منتشر شده حدود ۸۲/۵ درصد از خودروهای ناوگان بار جاده‌ای فعال کشور خودمالک هستند. راننده خودمالک علاوه بر

دغدغه‌هایی از جمله خرید خودرو، اقساط و هزینه‌های نگهداری و تعمیرات خودرو، باید به فکر پیدا کردن بار هم باشد. اما اگر این مسئولیت در اختیار شرکت‌های حمل و نقل بار یا بازارگاه الکترونیکی قرار گیرد، راننده تمرکز و توجه خود را معطوف رانندگی و حمل سالم و استاندارد بار می‌کند. نقش اصلی بازارگاه‌ها در صنعت حمل و نقل جاده‌ای کشور دقیقاً همان چیزی است که در کشورهای توسعه‌یافته به نام فورواردرهای صنعت حمل و نقل شناخته می‌شوند. وظیفه فورواردرها این است که بار را از صاحبان کالا به صورت قانونی دریافت کرده و به کرایه‌ها یعنی همان شرکت‌های حمل و نقل سنتی بسپارند. فورواردرها در تمام دنیا وظیفه پذیرش و مسئولیت حمل با کیفیت بالا و بهترین قیمت را برای صاحبان کالا پیش می‌برند. در سال‌های اخیر با حضور شرکت‌های معتبر حمل و نقلی این اتفاق تاحدودی رخ داده و موضوع استفاده از فناوری و نزدیک شدن به حوزه انفورماتیک و ایجاد بازارگاه‌ها برای شرکت‌های حمل و نقل بزرگ‌مقیاس قابل پذیرش شده است. امیدواریم در آینده نزدیک با حمایت نهادهای دولتی و سازمان‌های مرتبط با حمل و نقل شاهد این باشیم که با بهره‌مندی از نرم‌افزارهای تحت وب بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل، واسطه‌گری‌های نادرست حذف شود.

کاه، درخصوص تسهیل فرآیند دریافت بار برای راننده از طریق بازارگاه‌ها گفت: نرم‌افزارها این فرآیند را برای رانندگان خودمالک یا برای شرکت‌های حمل و نقل و صاحبان کالا تسهیل می‌کنند. در شکل سنتی، راننده برای دریافت بار باید به صورت حضوری به سمت پایانه‌ها، انبارها و ... برود، مدت زمانی را منتظر بماند و بار را تحویل بگیرد. اما با استفاده از پلتفرم‌ها و آپ‌ها، راننده می‌تواند حتی در منزل، خودش به صورت آنی باری را تحویل بگیرد و حتی در بازگشت از مقصدی که بار قبلی را تحویل داده، بار جدید رزرو کند و خالی برنگردد. با این فرآیند شاهد مدیریت زمان، کاهش ترافیک، کاهش هزینه‌های اضافی و کاهش مصرف سوخت خواهیم بود که اثرات مهمی نیز برای محیط زیست دارد. در این فرآیند از صفر تا صد، به بهینه‌سازی روند و سهولت کار برای راننده و صاحب بار فکر شده و حتی امکان صدور بارنامه به صورت الکترونیکی نیز وجود دارد.

مدیرعامل " دکابار " افزود: با فاصله گرفتن از روش‌های سنتی و همگام شدن با فناوری، مدیریت زمان، کاهش مصرف انرژی و کاهش هزینه‌ها را شاهد هستیم. به ویژه در شرایطی که آلودگی هوا و موضوع سوخت، یکی از مسائل حیاتی و اصلی کشور است این فرآیندها به کاهش آلاینده‌ها و کاهش تردها کمک می‌کند.

← چشم‌انداز افزایش سهم بازارگاه در کریدور کشوری

وی در ترسیم افق و چشم‌انداز این مجموعه بیان کرد: چشم‌انداز و افق ما در سه سال آینده این است که در کریدور اصفهان حدود ۵۰ درصد، سهم داشته باشیم و با استفاده از بازارگاه الکترونیکی سهم کریدور خود در سطح کشور را به ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش دهیم. اما در این مسیر، چالش‌هایی وجود دارد.

وی تصریح کرد: ایده شکل‌گیری بازارگاه‌ها حدود هفت سال پیش در کشور مطرح شد. تصویری که درخصوص فعالیت بازارگاه‌ها وجود دارد این است که مهم‌ترین چالش، صدور بارنامه است اما بزرگترین چالش توسعه بازارگاه‌ها این است که با وجود دارا بودن مجوز قانونی، شناخت خوب و کافی نسبت به آن‌ها وجود ندارد. تا زمانی که بازارگاه‌ها به عنوان یک فورواردر در صنعت حمل و نقل شناخته نشوند نمی‌توانند آنطور که باید ابراز وجود کنند اما در صورتی که به عنوان یک فورواردر شناخته شوند می‌توانند از طریق مجوز کنسرسیوم‌ها توسط شرکت‌های حمل و نقل سراسر کشور صدور بارنامه و اشتراک منافع داشته و بدون اینکه در آن منطقه حضور داشته باشند مسائل آن

تا قبل از اینکه
بازارگاه‌ها وارد چرخه
صنعت حمل و نقل
شوند، تمام خدمات
حوزه حمل و نقل به
صورت سنتی ارایه
می‌شد اما از حدود
هفت سال پیش ایده
شکل‌گیری بازارگاه‌ها بر
اساس مدل کشورهای
توسعه‌یافته و درحال
توسعه، در صنعت
حمل و نقل ایران نیز
آغاز شد تا از طریق
فناوری‌ها و نوآوری‌هایی
که در این زمینه
هست، فرآیندهای این
حوزه تسهیل و به‌روز
شود



با فاصله گرفتن از روش‌های سنتی و همگام شدن با فناوری، مدیریت زمان، کاهش مصرف انرژی و کاهش هزینه‌ها را شاهد هستیم. به ویژه در شرایطی که آلودگی هوا و موضوع سوخت، یکی از مسائل حیاتی و اصلی کشور است این فرآیندها به کاهش آلاینده‌ها و کاهش تردها کمک می‌کند

منطقه را مدیریت کنند. این گستردگی و پیچیدگی صورت مسأله می‌طلبد که فورواردرها بتوانند با شرکت‌های Carrier در سراسر کشور فعالیت داشته باشند. باید این نکته را در نظر گرفت که پروسه حمل صرفاً با معرفی راننده به یک محل یا صاحب بار به پایان نمی‌رسد بلکه اینجا نقطه شروع یک پروژه است که شامل چهار پروسه اصلی و ۱۸ زیرفرآیند کوچک و بزرگ می‌شود که باید همگی به صورت منظم هدایت و راهنمایی شوند. از نقطه بارگیری، صدور بارنامه تا نقطه مقصد، رهگیری در طی مسیر و در پایان، تحویل و تسویه کرایه، همه این فرآیندها مهم و حساس است که قبلاً به صورت فیزیکی و سنتی انجام می‌شد. امیدواریم با توسعه بازارگاه‌ها و با حمایت تمامی نهادهای دولتی، بازارگاه‌ها در آینده نزدیک با دسترسی به صدور بارنامه‌های آنلاین، به عنوان یک فورواردر ایفای نقش کنند.

گام‌های استراتژیک برای تحقق پنجره واحد

مهدی صفری مقدم

معاون استراتژی و توسعه کسب و کار هلدینگ دکا

یکی از چالش‌های اصلی صنعت لجستیک در ایران، اختلاف سطح دانش ما با جهان است. متأسفانه صنعت لجستیک در ایران با صنعت روز دنیا و تکنیک‌ها و تکنولوژی‌های این عرصه، فاصله زیادی دارد؛ صنعتی که در چنددهه اخیر خود را به‌روز نکرده است و راه زیادی برای رسیدن به سطح جهانی دارد.

معاونت استراتژی و توسعه کسب و کار هلدینگ دکا در یک سال گذشته، در تلاش بوده است از طریق benchmark و بهینه‌سنجی نمونه‌های جهانی، مطالعه و بررسی فعالیت شرکت‌های مشابه داخلی و بین‌المللی و طراحی و تدوین سند استراتژی و بوم کسب و کار برای شرکت‌های هلدینگ دکا با رویکرد تحولی گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب، رویکرد هریک از کسب و کارهای هلدینگ دکا را بازنگری و بهینه‌سازی کند. همچنین مطالعات بهینه‌یابی و استراتژی تحول پورتفوی شرکت‌هایی که در زیرمجموعه هلدینگ دکا ایجاد شده است از مأموریت‌های اصلی این معاونت بوده است.

مزیت رقابتی که برای هلدینگ دکا ترسیم کرده‌ایم، تبدیل شدن دکا به یک مجموعه لجستیک یکپارچه است که تمامی حلقه‌های مختلف خدمات لجستیک را به صورت یکپارچه برای مشتریان خرد و کلان در همه جای ایران فراهم آورد. این ویژگی منحصر به فردی است که در مجموعه‌های لجستیک داخل کشور دیده نمی‌شود. با توجه به عدم بلوغ مقوله لجستیک در ایران، در حال حاضر مجموعه‌ای در داخل کشور وجود ندارد که خدمات لجستیک اعم از واردات، انجام امور بندری، حمل از مرزهای زمینی، خدمات گمرکی، حمل داخلی و همچنین انبارداری و توزیع نهایی به مشتریان و دیگر خدمات را به صورت یکپارچه در سطح مشتریان خرد و کلان ارائه دهد. استراتژی ما این است که به اولین شرکت توانمند (LSP (Logistics service provider در ایران تبدیل شویم.

هم‌اکنون وجود مجموعه پست در هلدینگ لجستیک انتخاب و هلدینگ دکا این امکان را فراهم می‌کند که بتوانیم با مشتریان خرد و مشتری نهایی ارتباط داشته و به آن‌ها خدمات ارائه دهیم.



خدمات است. این موضوع به‌عنوان یکی دیگر از مزیت‌های انحصاری مجموعه هلدینگ دکا در مقایسه با مجموعه‌های مشابه کشور تعریف شده و مصمم هستیم این روش که یک الگوی جهانی است را محقق سازیم.

برای تحقق یک پنجره واحد که باعث می‌شود مشتری و ذی‌نفعان مختلف با یک درگاه واحد در ارتباط بوده و خدمات را به‌صورت کامل از یک درگاه دریافت کنند، نیازمند معماری فرآیندها و زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری به‌منظور یکپارچه‌سازی خدمات و مکانیزاسیون این امکان در لایه بیزینسی و لایه سیستمی، معماری گردش اطلاعات، فرآیندها و سیستم‌ها به‌صورت یکپارچه و زمینه‌سازی برای ارائه خدمات با بالاترین کیفیت و کمترین هزینه و زمان، هستیم. از این رو، معاونت استراتژی و توسعه کسب و کار هلدینگ دکا در سه ماهه ابتدایی سال ۲۰۲۴، تکمیل اسناد استراتژی هلدینگ و شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ دکا را با رویکرد بازنگری تحول سازمانی گروه انتخاب، در دستور کار قرار دارد. در این مسیر لازم است استراتژی‌ها را با الزامات تحولی و رویکردهای گروه توسعه، منطبق کنیم. benchmark، مشخص کردن مزیت‌های رقابتی کسب و کارها، بهینه کردن پورتفوی خدمات و شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ از طریق انجام مطالعات تکمیلی، تدوین استراتژی و بوم کسب و کار، بررسی مزایای رقابتی همه شرکت‌هایی که در پورتفوی سرمایه‌گذاری هلدینگ تعریف شده‌اند، مطالعه، تکمیل و بازنگری مطالعات استراتژیک و تحلیل اسناد استراتژی از دیگر اقدامات این معاونت در این راستا است.

در گام بعد، لازم است business plan شرکت‌ها را با استناد به مزیت‌های رقابتی، مطالعات بازار، تحلیل رقبا و در نهایت بر اساس تحلیل مالی-اقتصادی شرکت‌ها و خدمات آن‌ها، تدوین کرده تا بتوانیم پورتفوی خدمات و محصولات هلدینگ شامل همه خدمات شرکت‌های زیرمجموعه با استناد به اطلاعات و تحلیل‌های مالی را جمع‌بندی کنیم. در مرحله بعد، وارد فاز معماری و طراحی محصولات و خدمات با در نظر گرفتن رویکرد خدمات یکپارچه به مشتری شامل حلقه‌های مختلف خدماتی خواهیم شد. در تمامی این موارد، رویکرد و استراتژی تحولی گروه انتخاب مدنظر قرار می‌گیرد تا مشخص شود چه پروژه‌های کلیدی و تحولی باید برای ورود به کسب و کارهای جدید و رسیدن به وضع مطلوب، در دستور کار هلدینگ قرار داده شود.

از آنجا که به دلیل مهاجرت نخبگان، به‌صورت عمومی در کشور با تأمین نیروی متخصص مواجه هستیم، امیدواریم با تأمین نیروهای کیفی و تأمین منابع بتوان مزیت‌های رقابتی تعریف‌شده را برای تبدیل به اولین شرکت ارائه‌دهنده خدمات LSP در کشور محقق کنیم و شرایط نگهداشت نخبگان را نیز فراهم کرده، کمبود دانش و نیروی انسانی متخصص در این بخش را تاحدی جبران سازیم.

همچنین این امکان وجود دارد که برای مشتریان بزرگ نیز خدمات زنجیره تأمین را به‌صورت یکپارچه فراهم کنیم. به این معنا که مشتری و مخاطب، تمامی خدمات مورد نیاز خود را از یک پنجره و درگاه واحد (single window) دریافت می‌کند و هلدینگ دکا به شکلی عمل خواهد کرد که اگرچه حلقه‌های مختلف خدمات، توسط کسب و کارهای گوناگون یا از طریق شرکت‌های مختلف فعال ذیل هلدینگ دکا ارائه می‌شود اما همه این‌ها از یک درگاه واحد و به‌صورت یکپارچه ارائه خواهد شد. این امر میسر نمی‌شود مگر با ایجاد یک پلتفرم نرم‌افزاری که این خدمات یکپارچه را مبتنی بر بستر آی تی ارائه دهد. این پلتفرم دومین مزیت منحصر به فردی است که برای ما تعریف شده و با استفاده از آن، امکان ارائه خدمات یکپارچه برای مشتریان را با صرف هزینه و زمان کمتر، فراهم می‌سازد. ایجاد پلتفرمی که باعث افزایش سرویس‌دهی، کاهش هزینه‌ها و ارتقای سطح رضایت‌مندی به خاطر کیفیت بهتر خدمات، کاهش خطاها و کاهش تأخیرات خواهد شد، از ویژگی‌های مهم و تعریف‌شده دکا است که در قالب همان پنجره واحد محقق می‌شود. پلتفرم‌های آی تی محور، امکان یکپارچه کردن فرآیندها برای ارائه خدمات و همچنین بالا رفتن کیفیت خدمات را فراهم می‌سازند و این مزیت باعث می‌شود مشتری خدمات سنتی را با روش‌های مدرن و همچنین سرویس‌های مختلفی که از مراکز مختلف دریافت می‌کرده است را با خدمات یکپارچه زنجیره تأمین جایگزین کند.

یکی دیگر از مزیت‌های انحصاری که برای این هلدینگ تعریف شده است، هم‌افزایی بین کسب و کارها و افزایش بهره‌وری سرمایه با استفاده از بازارگاه‌های خدمات آنلاین عرضه و تقاضای بخش لجستیک چه در بخش حمل و نقل، چه در بخش انبارداری و سایر حلقه‌های خدمات لجستیک است. ایجاد این بازارگاه‌ها به ما کمک می‌کند از یک سو تأمین منابع را به‌صورت سریع‌تر، با کیفیت بالاتر و با هزینه کمتر انجام دهیم و از سوی دیگر با هم‌افزایی از طریق ایجاد بازارگاه‌ها بدون سرمایه‌گذاری جدید در توسعه زیرساخت، دامنه خدمات را افزایش دهیم. در این راستا، اولین مورد از ساختار بازارگاه‌ها در هلدینگ دکا، در حوزه حمل بار آغاز شد و برند "دکابار" فعالیت خود را با هدف ایجاد بازارگاه آنلاین حمل بار آغاز کرد. بر اساس پلتفرم و زیرساختی که تعریف شده است، این بازارگاه‌ها می‌تواند در حوزه انبارداری، حمل به روش carrier، پست و همچنین حمل forwarder و حمل و نقل بین‌المللی نیز توسعه پیدا کند. البته این امر نیازمند آن است که مطالعات فنی دقیق‌تر با بررسی ابعاد توجیه اقتصادی، مزیت رقابتی و بررسی رقبا صورت گیرد که این موضوع در ادامه روند برنامه‌ریزی استراتژی، مورد مطالعه و بررسی قرار خواهد گرفت.

ایده کلی بازارگاه‌ها در واقع ایجاد هم‌افزایی بین کسب و کارها بدون نیاز به سرمایه‌گذاری مجدد در توسعه زیرساخت‌ها با هدف افزایش دامنه

شبکه سرمایه انسانی دکا؛ نماینده‌ای از مدیران و رهبران صنعت لجستیک

حسین خانی

معاون سرمایه انسانی هلدینگ دکا

باتوجه به روند تخصص‌گرایی در هلدینگ دکا و لزوم رشد و توسعه سرمایه انسانی متناسب با اهداف و برنامه‌های این مجموعه، معاونت سرمایه انسانی هلدینگ دکا در یک سال اخیر تلاش کرد، فرآیندهای منابع انسانی را به صورت سیستماتیک پایه‌گذاری کند. در این راستا، تیمی متشکل از واحد برنامه‌ریزی و بودجه، مدیریت آموزش و توسعه، مدیریت امور کارکنان و HSE در این معاونت تشکیل شد.

نخستین اقدام در این راستا، تدوین سند استراتژی منابع انسانی بود. از طریق benchmark صنایع استراتژیک لجستیک جهان، عارضه‌های منابع انسانی شرکت‌های بزرگ و استراتژی این مجموعه‌ها احصا شد. از سوی دیگر، اسناد استراتژیک شرکت‌های هلدینگ لجستیک دکا مورد بررسی قرار گرفته و بر اساس این اسناد، برنامه‌های حوزه منابع انسانی هلدینگ دکا تدوین شد. در واقع نقطه عطف حوزه منابع انسانی هلدینگ دکا، تدوین سند استراتژی منابع انسانی است که نقشه‌راه و برنامه‌های سرمایه انسانی بر اساس آن تنظیم شده است. الگوی ما برای این برنامه‌ریزی و تدوین فرآیندها مدل آرمسترانگ (Armstrong) بوده است که یک مدل جهانی در حوزه منابع انسانی محسوب می‌شود.



بر اساس بنچمارک صنایع لجستیک در جهان، ۷۲ شایستگی احراز شده است که مدیران و رهبران صنعت لجستیک باید این شایستگی‌ها را داشته باشند

مهارت‌های نرم منابع انسانی و مهارت‌های رهبری، سرآمد باشند تا در شرایطی که صنعت لجستیک با کمبود نیروی انسانی متخصص مواجه است، نگهداشت نخبگان در صنعت لجستیک را شاهد باشیم. رهبران و مدیران این حوزه باید توانایی ارتباط‌گیری مناسب با نیروها، هدفگذاری صحیح برای نیروها و توانایی انگیزه‌بخشی به آنان را داشته باشند تا شبکه مناسبی از نیروهای تأثیرگذار در حوزه سرمایه انسانی را ایجاد و هدایت کنند.

دغدغه دیگر در حوزه سرمایه انسانی صنعت لجستیک، جامعه‌پذیری سازمانی است. در این زمینه نیز با برگزاری دوره‌های آموزشی، برنامه‌های onboarding، طراحی کتابچه بدو استخدام و ... تلاش کردیم نفراتی که به‌تازگی وارد سازمان می‌شوند، درک خوب و صحیحی از حوزه فعالیت خود به دست آورند. اقدام دیگر در این زمینه، پروژه تطبیق مشاغل و شاغلان کلیدی است تا خلأها و فواصلی که در زمینه شغل و شاغل وجود دارد را برطرف کرده و برنامه‌های توسعه‌ای لازم را در این زمینه پیش‌بینی کنیم.

خوشبختانه سرمایه انسانی هلدینگ دکا، مانند تیم فوتبال، تلفیقی از نیروهای با تجربه و جوان در کنار یکدیگر است. افراد باتجربه‌ای از صنعت لجستیک کشور به این هلدینگ پیوسته‌اند و در کنار آن، افراد جوان و دانش‌آموخته در سطح ستاد مشغول به فعالیت شده‌اند که از نظر دانش تئوری در سطح خوبی قرار داشته و در کنار تجربه افراد پیشکسوت، اهداف هلدینگ را محقق خواهند کرد.

بر اساس مطالعات انجام شده در یافته‌ایم که مدیران مجموعه لجستیک پیش از هرچیز نیازمند آموزش و ارتقای مهارت‌های نرم در حوزه مدیریت و رهبری در سازمان هستند

اقدام دیگر، تدوین تقویم و سند آموزشی هلدینگ دکا بر اساس نیازسنجی‌های انجام شده است. بر اساس این نیازسنجی، برای سال ۲۰۲۴، بیش از یکصد دوره آموزشی شامل بیش از ۲۰ هزار نفر-ساعت، طراحی شده که طبق برنامه پیش‌بینی شده اجرا خواهد شد.

دغدغه دیگر، موضوع توسعه کارکنان است که در این زمینه هم، فرآیندها و اسناد استراتژیک تهیه و تدوین شده است. بر اساس بنچمارک صنایع لجستیک در جهان، ۷۲ شایستگی احراز شده است که مدیران و رهبران صنعت لجستیک باید این شایستگی‌ها را داشته باشند. علاوه بر آنکه، مدیران و نیروهای فعلی بر اساس این مهارت‌ها سنجش می‌شوند، ورود افراد کلیدی نیز بر همین اساس مورد بررسی قرار می‌گیرد. در لایه مدیریتی، وضعیت مدیران بر اساس این شاخصه‌ها سنجیده شده و باتوجه به نیازی که احساس می‌شود، محتواها و برنامه‌ریزی‌های لازم در راستای توسعه فردی و ارتقای مهارت مدیران انجام می‌شود. در این راستا، طراحی دوره‌های آنلاین و محتواسازی‌های توسعه فردی در قالب طرحی به نام "آکادمی لجستیک" تدوین شده و اجرایی خواهد شد.

بر اساس مطالعات انجام شده، دریافته‌ایم که مدیران مجموعه لجستیک بیش از هرچیز نیازمند آموزش و ارتقای مهارت‌های نرم در حوزه مدیریت و رهبری در سازمان هستند. بنابراین بهبود مهارت مدیران در این حوزه را در اولویت قرار داده و تلاش کردیم محتوای متناسب با رشد مهارت‌های نرم را در برنامه توسعه فردی مدیران لحاظ کنیم. مطالعات ما نشان می‌دهد صنعت لجستیک در جهان حتی در کشورهایمانند انگلستان، رومانی، بلغارستان و لهستان که در شبکه راه اروپا قرار دارند و کشورهای دارای فلسفه یا زیرساخت قوی در حوزه حمل و نقل هستند، با مشکل کمبود نیروی انسانی مواجه است. از این رو، مدیران و رهبرانی که در این حوزه فعالیت می‌کنند باید در حوزه

مدیریت هزینه و تحلیل اقتصادی صنعت لجستیک، الگوی حرکت صحیح در مسیر آینده

محسن شریفزاده
معاون مالی و اقتصادی هلدینگ دکا

در معاونت مالی و اقتصادی هلدینگ دکا، محاسبه قیمت تمام شده خدمات، موضوع بسیار پر اهمیتی است. از آنجاکه حاشیه سود در خدمات صنعت لجستیک پایین است، نقش مدیریت هزینه و تحلیل اطلاعات و گزارشها در این صنعت از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

حاشیه سود در صنعت لجستیک شاید از لحاظ درصدی مناسب باشد اما به لحاظ عدد، رقم کمی است. مثلاً برای حمل یک دستگاه لوازم خانگی، مراحل حمل از شهرک صنعتی و خط تولید تا انتقال به انبار استانهای مختلف کشور، پس از آن حمل و تحویل به محل مشتری و مصرف کننده، فرآیندی است که از لحاظ سود خالصی که برای شرکت لجستیکی باقی می ماند، عدد اندکی است. به خصوص که در برخی موارد، ممکن است این محصولات تا یک ماه به خدمات انبارداری نیاز داشته باشد.

از سوی دیگر، از آنجاکه تراکنش خدمات لجستیک به شدت زیاد است و محصولاتی که حمل و جا به جا می شود، ابعاد، اوزان و اشکال بسیار متفاوتی دارد، چنانچه بهای تمام شده خدمات تحت کنترل قرار نگیرد و هزینهها مدیریت نشود، الگوی مالی شرکت های مختلف با اختلال مواجه خواهد شد.

در هلدینگ دکا که خدمات لجستیکی، دایره وسیعی را شامل می شود و فعالیت های بین المللی، دریایی، پتروشیمی، ریلی، پست و ... را در برمی گیرد، ابتدا باید اطلاعات اقتصادی خود در این حوزه ها را به روز



که یک بسته کوچک در پست دریافت می‌کند، همه این افراد زنجیره اطلاعاتی ما را تشکیل می‌دهند. اگر به این شبکه اطلاعاتی به چشم دارایی سازمان نگاه نکنیم، یک سرمایه بزرگ را از دست داده‌ایم. یکی از نقش‌های معاونت مالی این است که بتواند دیتاهای این مسیر را شفاف کرده، نرم‌افزاری که محیط مناسبی برای نگهداری این دیتا است را ایجاد کرده و بر این اساس، تحلیل و بررسی مناسبی داشته باشد و گزارش‌های مدیریتی صحیحی ارائه کند تا مسیر پیش‌رو به‌خوبی مشخص شود. بنابراین معاونت مالی- اقتصادی هلدینگ دکا در این مسیر به دنبال تحول دیجیتال نیز هست.

طبق مطالعاتی که داشتیم تنها ۴ درصد از دیتاهای موجود در صنعت لجستیک در سطح جهان، دیتای به اصطلاح "تمیز" است. پس هم ما و هم جهان، راه زیادی در پیش داریم. در این مسیر، نقش حوزه مالی در مشخص کردن بهای تمام‌شده خدمات و مشخص کردن حاشیه سود، بسیار حائز اهمیت است.

در این زمینه، معاونت مالی اقتصادی هلدینگ دکا، سال گذشته الگوی بهای تمام‌شده خدمات لجستیک را از نرخ فروش به نرخ هر محصول تغییر داد. یعنی هزینه خدمات لجستیک هر محصول را به صورت جداگانه برآورد و بهای تمام‌شده را مشخص کرد. برای حوزه پتروشیمی، هزینه هر تن را محاسبه کرد، برای حوزه لوازم خانگی، ۳۰ هزار SKU را از نظر ابعاد، حجم و وزن محاسبه می‌کند و قیمت تمام‌شده را برای هر مورد، مشخص می‌کند. همچنین برای حوزه حمل مسافر بهای تمام‌شده برای هر صندلی محاسبه خواهد شد. در نهایت در تلاشیم یک سیستم Modular با ماهیت بخش‌بخش در بحث هزینه و بهای تمام‌شده داشته باشیم که هر صنعت را عمیقاً ارزیابی و نرخ متناسب بر خدمات را برای هر نوع خدمت احصا کنیم. در نهایت سود و زیان هر خدمت بررسی شده و در نتیجه مدل‌های صحیح مالی برای فعالیت شرکت‌ها انتخاب و اجرایی خواهد شد.

کرده و سپس بر اساس دانش به‌روز اقتصادی، یک نظام اقتصادی صحیح را پیاده‌سازی کرده و بدانیم هر بخش از هلدینگ دکا باید بر اساس چه مدل اقتصادی فعالیت داشته باشد.

حجم تراکنش‌ها در بخش لجستیک و حمل بسیار زیاد است. از سوی دیگر، الگوی خرید مصرف‌کننده از فروشگاه‌های آنلاین به سمت فروشگاه‌های آنلاین حرکت کرده است؛ بنابراین نقش حمل و نقل کالاها از شخص به سمت شرکت‌ها رفته است، خریدار کمتر حمل و نقل کالای خود را انجام می‌دهد و این نقش بیشتر برعهده شرکت‌های حمل و نقلی است. به‌ویژه آنکه پس از کرونا بسیاری از این روندها در جهان تغییر یافت. بنابراین یکی از اولویت‌های معاونت مالی اقتصادی هلدینگ دکا این است که نمونه‌های موفق جهانی این صنعت را تحلیل کند، بداند دنیا در بخش‌های مختلف این صنعت به چه سمتی رفته است و در نتیجه، طرح‌های توسعه‌ای را بر اساس آن برنامه‌ریزی کرده و فرآیندها را مطابق آن تنظیم سازد.

برای ما بسیار مهم است که بدانیم دنیا در این صنعت به چه سمت و سویی حرکت می‌کند تا فرآیندها و فعالیت‌های دکا را بر اساس این آنالیز اقتصادی و مطابق با الگوهای جهانی، به شکلی پیاده‌سازی کنیم که سودآور و استاندارد باشد. حوزه لجستیک، حوزه‌ای است که تنوع درآمدی زیادی دارد چراکه بیش از ۳۰ یا ۴۰ نوع خدمات ارائه می‌دهد. بنابراین آنالیز و تحلیل اقتصادی هر یک از این خدمات و محاسبات سود و زیان آن برای استمرار فعالیت شرکت‌ها بسیار اهمیت دارد.

زمانی، دارایی‌های یک شرکت، دارایی‌های ثابت، ماشین‌آلات و تجهیزات بود. پس از آن تکنولوژی‌ها و فرمول‌ها، نقش مهم‌تری گرفتند و اکنون بانک‌های اطلاعاتی و شبکه اطلاعاتی، بیشترین اهمیت را دارد. در حوزه لجستیک به‌دلیل همین گستردگی خدمات، زنجیره اطلاعاتی ارزشمندی در دسترس است. کسی که یک محصول بزرگ تحویل می‌گیرد و کسی

باید اطلاعات اقتصادی خود در این حوزه‌ها را به‌روز کرده و سپس بر اساس دانش به‌روز اقتصادی یک نظام اقتصادی صحیح را پیاده‌سازی کرده و بدانیم هر بخش از هلدینگ دکا باید بر اساس چه مدل اقتصادی فعالیت داشته باشد

شکل دهی "تکه‌هایی از یک کل منسجم" در هلدینگ دکا

شناسایی و هدفگذاری فرصت‌های صنعت لجستیک

پیام زمانی
معاون بازاریابی و فروش

معاونت بازاریابی و فروش از ابتدای شکل‌گیری هلدینگ دکا، فرآیند تحقیقات بازار را با هدف شناسایی فرصت‌های صنعت لجستیک آغاز کرد. فرآیند تحقیقات بازار که فعالیتی مشترک با معاونت استراتژی بود، طی حدود ۶ ماه انجام شد تا فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت لجستیک مشخص و تعیین شود.

بر اساس این تحقیقات، چند شاخه از جمله انبارداری، حمل زمینی، حمل ریلی، حمل بین‌المللی، courier service یا حمل پارسل یا همان LTL به عنوان فرصت سرمایه‌گذاری شناسایی شد. همچنین احداث مرکز رفاهی، مرکز تعمیر و نگهداری جاده‌ای و بازارگاه از جمله فرصت‌هایی بود که تعریف شده و تدوین بوم کسب و کار آن‌ها آغاز شد.

پس از آن، اولین اقدام معاونت بازاریابی، نامگذاری هلدینگ بود. ۱۰ شاخه ای که به عنوان فرصت سرمایه‌گذاری شناسایی شد، ما را به عدد ۱۰ در زبان یونانی و واژه دکا رساند که در تناسب با این مفهوم قرار می‌گیرد. بنابراین در تدوین استراتژی بازاریابی به این نتیجه رسیدیم که یک برند و ۱۰ برند زیرمجموعه یا Sub-Brand داشته باشیم. در همین راستا نمونه‌های مختلف جهان، بررسی و شعار و Tagline برند انتخاب شد. در نهایت پس از برگزاری جلسات همفکری متعدد، شعار "دنیا کوچک است" برای هلدینگ دکا تعیین شد که سر واژه‌های این شعار ما را به کلمه دکا می‌رساند.





دیگر پگاسوس دکا در قالب یک لجستیک پرتوان قرار است در درجه اول برای گروه صنعتی انتخاب، عامل پیشرفت و توسعه باشد و پس از آن بتواند خدماتی را به بیرون از مجموعه ارائه دهد.

در گام بعد چشم‌انداز و مأموریت برند دکا تعریف شد. ارائه راهکارهای جامع لجستیکی در کل زنجیره تأمین از ایده تا مشاوره و اجرا، استراتژی و مأموریتی بود که برای هلدینگ دکا مشخص شد. هر کدام از شرکت‌های این هلدینگ قرار است یکی از این مأموریت‌ها را انجام دهند. هنوز بعضی از قطعات این پازل تکمیل نشده اما با تکمیل شدن این پازل، هلدینگ دکا به یک مجموعه لجستیکی تبدیل می‌شود که قادر خواهد بود راهکارهای جامع لجستیکی را از مشاوره تا اجرا به کسب و کارها ارائه دهد.

از سوی دیگر در خصوص هر یک از برندهای زیرمجموعه هلدینگ دکا اقدامات مستقلی انجام شد. به عنوان نمونه در برند دکاپست که به صورت مستقیم با مشتری در ارتباط است و مخاطب گسترده‌تر و عام‌تری دارد، به هویت بصری مستقل نیاز بود. به نسبت خدماتی که این برند ارائه می‌دهد، لحن و جایگاه برند بر اساس آنالیز کامل رقبا شکل گرفت. همچنین سطح سرویس و خدمات در تناسب با نیاز مشتری مشخص شد تا تصویر درستی در ذهن مخاطب شکل گیرد. در همین راستا کمپین‌ها و محتوای تبلیغاتی لازم طراحی و تدوین شد. در خصوص برند دکاپست، طراحی هویت یکسان برای بسته‌بندی‌ها و برای دفاتر نمایندگی، پروتکل اعطای نمایندگی‌ها، تشکیل جلسات همفکری برای ایجاد وحدت رویه با نمایندگی‌ها، انجام شد و خوشبختانه با همکاری معاونت بازاریابی تکمیل شبکه نمایندگی‌ها نیز صورت گرفت. در این مسیر تدوین کمپین‌ها برای جذب نمایندگی‌های دکاپست، اقدام موفقی بود که نتایج مطلوبی به همراه داشت.

طراحی وب سایت، سیاستگذاری شبکه اجتماعی و طراحی کمپین‌های تبلیغاتی از دیگر اقداماتی بود که برای هر یک از برندها انجام شده و یا در حال انجام است؛ چراکه این موارد درگاه و نقطه تماس برند با مخاطب هستند. در گام‌های بعدی، طراحی تابلوها، رویکرد حضور در نمایشگاه‌ها، طراحی هویت بصری ناوگان و ... برای ترسیم تصویر برندها و مطابق با نیاز آن‌ها انجام گرفت.

ما معتقدیم دکا یک هلدینگ لجستیک است که مجموعه کاملی از خدمات لجستیکی ارائه می‌دهد و در واقع یک شبکه لجستیکی را در اختیار دارد. از آنجاکه یک شبکه لجستیک، نقاط مختلف دنیا را به هم متصل می‌کند، دنیا به بزرگی قبل نخواهد بود. بنابراین مفهوم ارتباطات لجستیکی و نقش صنعت لجستیک در این شعار به خوبی مشخص است.

ساده بودن، قابلیت به خاطر سپاری در ذهن مخاطب، ترجمه‌پذیر بودن با توجه به فعالیت‌های بین‌المللی هلدینگ دکا و قابل تعمیم بودن به هر یک از ساب برندها از جمله ویژگی‌هایی است که برای انتخاب نام و شعار دکا در نظر گرفتیم تا تصویری که از دکا در ذهن مخاطب ساخته می‌شود، تصویر کامل و درستی باشد. توسعه‌پذیر بودن نام دکا نیز ویژگی دیگری بود که مورد توجه قرار گرفت چراکه اسم یک برند باید به گونه‌ای انتخاب شود که با نگاه بلندمدت در مسیر توسعه کسب و کار خود، قابل تعمیم باشد.

گام بعدی، تدوین هویت بصری برند بر اساس نکاتی بود که در تحقیقات بازار و مطالعه نمونه‌های جهانی به دست آورده بودیم. در نهایت، هویت بصری برند و کتابچه هویت و راهنمای برند (Brand Book) برای هلدینگ دکا طراحی و تدوین شد. در این مسیر به دنبال یک استعاره لجستیکی بودیم و در نهایت به "پگاسوس" یا اسب بال‌دار افسانه‌ای رسیدیم. تعبیر ما این است که برخورداری از یک لجستیک پر قدرت می‌تواند زمینه بقا، دوام و توسعه یک کسب و کار را فراهم کند و در مقابل، نداشتن یک شبکه لجستیک قدرتمند شکست یک کسب و کار را به دنبال خواهد داشت. در اسطوره‌های یونانی، "بلروفون" اسطوره‌ای است که با استفاده از پگاسوس که مرکب اوست، توانست دنیا را فتح کند و بدون داشتن پگاسوس نتوانست موفق باشد. لوگوی هلدینگ دکا برگرفته و الهام گرفته از این اسطوره است و بال‌های پگاسوس در نمایی از لوگو و نشان دکا هم دیده می‌شود. به عبارت



بر اساس این دیتا، محورهای پرتردد کشور را شناسایی کردیم، با استناد به همین دیتا نقشه راه تأسیس شعب کالابران را در کشور مشخص کردیم، بر اساس همین بانک اطلاعاتی، برنامه توسعه و فروش برند دکادیزل تدوین شد و همه این مطالعات با کمترین هزینه و بیشترین دقت در هلدینگ دکا انجام شد. در واقع تحلیل اطلاعات جغرافیایی کشور و تدوین نقشه راه بر اساس این اطلاعات، توسط متخصصین هلدینگ دکا انجام گرفت.

جا به جا کردن رکوردهای هوم دلیوری و ارسال محصول به محل مصرف کننده در سال ۱۴۰۲ از دیگر اقداماتی بود که از طریق برنامه ریزی های صورت گرفته، رقم خورد. هلدینگ دکا در سال ۱۴۰۲ برای نزدیک به ۱۰ درصد جمعیت کشور کالا به صورت هوم دلیوری و درب منزل، ارسال کرده است که آمار بسیار قابل توجهی است. این معاونت همچنین اقداماتی در زمینه منابع انسانی و برند کارفرمایی هلدینگ دکا انجام داده است. اقداماتی در حوزه مسئولیت اجتماعی، تعامل و مذاکره با نهادهایی از جمله یونیسف با هدف انجام اقدامات لجستیکی، تدوین شاخص های ارزیابی عملکرد برای واحدهای مختلف و ارزیابی نظام حقوق و دستمزد از دیگر فعالیت های این معاونت بوده است که در همکاری با دیگر معاونت ها و مدیریت های سازمان انجام می شود.

چشم انداز دکا این است که در افق سه ساله به جایگاه رهبری صنعت لجستیک در کشور دست یابد. بنابراین در تناسب با این هدف باید تمامی

ثبت حقوقی شرکت ها، تدوین استراتژی ورود به بازار، تبلیغات، طراحی هویت بصری برندها و در صورت نیاز شعب آن ها، طراحی سایت اصلی هلدینگ و سایت شرکت ها، مدیریت شبکه اجتماعی برندها، به روزرسانی سایت ها، تدوین و آنالیز نقشه راه سایت هلدینگ دکا، تدوین برندبوک و پکیج هویت بصری برندها شامل طراحی لوگو، مشخص کردن خانواده رنگ هر برند، طراحی لوگوی حقوقی شرکت ها، اقلام تبلیغاتی و اوراق اداری، لیبل و استیکرهای خودروهای حامل، تابلوها و نشانه دفاتر، اقلام پوششی، عناصر آنلین، طراحی گرافیک محیطی و ... بوده است.

در واقع این اقدامات برای تدوین هویت بصری همه برندهای دکا بر اساس جامعه مخاطب هر برند انجام شده و یا انجام خواهد شد زیرا جامعه مخاطب هر زیر-برند در هلدینگ دکا به نسبت نوع خدماتی که ارائه می دهد، متفاوت است.

از سوی دیگر در راستای جذب بهتر رانندگان و افزایش ماندگاری آن ها در سیستم، کمپین "رانندگی و برازندگی" طراحی و اجرا شد تا علاوه بر احیای هویت این شغل، سختی های این کار به مخاطب و مردم منعکس شود. همچنین فضاهایی برای ایجاد یک راه ارتباطی میان رانندگان و هلدینگ دکا پیش بینی شده است.

در زمینه ژئومارکتینگ نیز مطالعات و تحلیل های گسترده ای انجام گرفت. دیتای حمل و نقل بین شهری کشور بر اساس یک Big Data استخراج شد.

اجزای این مجموعه بتوانند همگام با این سرعت و با شتاب مناسب حرکت کنند. جایگاه رهبری صنعت به این معناست که ما باید پارادایم‌های جدیدی در این صنعت ایجاد کرده و از لحاظ مشتری‌مداری، قیمت‌گذاری، کیفیت، تنوع خدمات و ... شاخص‌هایی را متحول کنیم. برای رسیدن به این جایگاه نیاز است که مجموعه اقدامات عظیمی در حوزه بازاریابی، تحقیقات بازار، تبلیغات، برنامه‌ریزی و ... انجام شود. از همین رو در ساختار سازمانی، بحث امور مشتریان و پایش عملکردی این حوزه را پیش‌بینی و ایجاد کردیم؛ چراکه معتقدیم بدون ارزیابی وضعیت فعلی تعامل با مشتریان موجود، نمی‌توانیم تعاملات خوبی با مشتریان جدید بازار برقرار کنیم. بنابراین در این زمینه نیز مجموعه اقداماتی انجام شده و در حال انجام است.

از سوی دیگر از آنجا که برای تبدیل شدن به هلدینگ نیاز به هم‌افزایی و تعامل بین شرکت‌های زیرمجموعه وجود دارد، باید فضایی فراهم می‌شد تا این شرکت‌ها در راستای یک برنامه‌ریزی جامع حرکت کرده و از ظرفیت‌های یکدیگر در راستای تبدیل شدن به یک کل منسجم استفاده کنند. در این زمینه واحد برنامه‌ریزی جامع در معاونت بازاریابی و فروش شکل گرفته و هدفگذاری شرکت‌ها، تشکیل جلسات بین شرکت‌ها و تدوین برنامه جامع در دستور کار قرار گرفت. اینکه شرکت‌ها باید چه خدماتی را به یکدیگر، چه خدماتی را به هلدینگ لجستیک و چه خدماتی را به بیرون از سازمان ارائه دهند، مشخص شد؛ چراکه برای توسعه یک کسب و کار، شکل‌دهی یک کل منسجم در داخل آن کسب و کار، امری ضروری است که این شکل‌دهی در واحد برنامه‌ریزی جامع به‌منظور استفاده از فرصت‌های هم‌افزایی بین شرکت‌ها برای تبدیل شدن به یک کل منسجم انجام می‌شود. از آنجا که این شرکت‌ها در مرحله بلوغ خود بوده، دغدغه درآمدزایی و کسب سهم بازار دارند و تلاش می‌کنند به لحاظ کیفی و مشتری‌مداری به سطح مطلوب دست یابند، حرکت هماهنگ و همگام با آن‌ها در مسیر توسعه کسب و کار در عین حفظ انسجام، موضوع چالش برانگیزی است. ما تلاش کردیم با سرعتی هماهنگ با کسب و کار حرکت کنیم؛ به این معنا که نه از کسب و کار عقب باشیم و نه جلوتر از آن حرکت داشته باشیم.

“

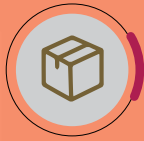
چشم‌انداز دکا این است که در افق سه‌ساله به جایگاه رهبری صنعت لجستیک در کشور دست یابد. بنابراین در تناسب با این هدف باید تمامی اجزای این مجموعه بتوانند همگام با این سرعت و با شتاب مناسب حرکت کنند



اولین‌ها و ثرین‌های دکا



اولین شرکت حمل و نقل با خدمات ۳۶۰ درجه و زنجیره کامل لجستیکی در کشور



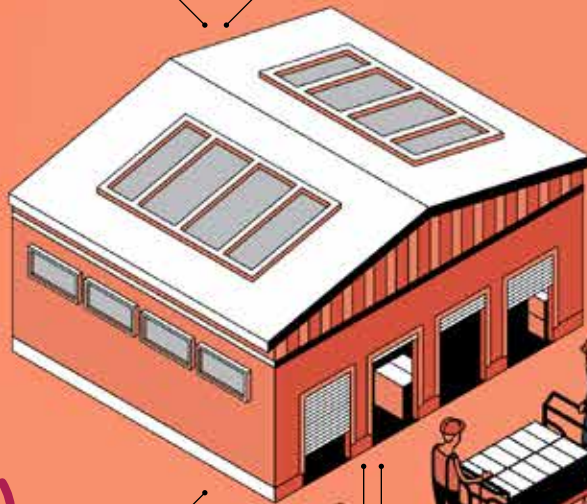
بزرگ‌ترین توزیع‌کننده لوازم خانگی در محل مصرف‌کننده نهایی به صورت home delivery



دکا، پیشتاز صنعت حمل و نقل، دارای بیشترین و گسترده‌ترین هاب توزیع در سراسر کشور



رتبه اول ناوگان حمل و نقل ملکی با تعدد کاربری در استان اصفهان



دارای کامل‌ترین زنجیره ارزش کشور در حوزه خدمات لجستیک (خدمات 3PL؛ خدمات سه‌جانبه لجستیکی)



ساخت اولین مرکز رفاه سفیران شبکه لجستیک با خدمات جامع و رایگان برای رانندگان عزیز و خانواده‌های آنان

DEKA
The World is Small



دارنده اولین مجوز اپراتوری پست نوع دو در سطح داخلی و بین‌الملل بر اساس اصول اجرایی مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور



استفاده از جدیدترین فناوری در زمینه طراحی و توسعه نرم‌افزار و برنامه‌نویسی در حوزه خدمات بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده‌ای کشور



طراحی کامل‌ترین نرم‌افزار و پلتفرم تحت وب دارای نسخه IOS و اندروید ویژه رانندگان، صاحبان بار و شرکت‌های حمل و نقلی



دیدگاه

dekalogistics.com

معاون وزیر ارتباطات مطرح کرد:

هلدینگ دکا یک مجموعه زیرساخت در حوزه لجستیک است

ظرفیت‌های فراگیر هلدینگ دکا برای توسعه دیگر بخش‌ها



این بخش‌های اقتصادی کمک کنیم تا موانع اجرایی سر راه آن‌ها رفع شود و این مجموعه‌ها زودتر و بهتر بتوانند به سرمایه‌های خود نقش اجرایی دهند. امیدواریم مشاور خوبی برای این مجموعه‌ها باشیم تا فرآیندهای آنان بیش از پیش تسریع شود.

معاون وزارت ارتباطات تأکید کرد: هر برنامه‌ای که می‌خواهیم برای آینده کشور انجام دهیم باید به اصطلاح، هوشمند و متصل و connected باشد. بنابراین مجموعه‌هایی که در فضای digital transformation وارد شده‌اند برای ما از اهمیت زیادی برخوردارند و ما نیز باید نقش خود را برای تبدیل شدن این مسیرها به فعالیت‌های بزرگ و قابل اتکا برای کشور، ایفا کنیم.

انصاری، با تأکید بر نقش پراهمیت حوزه‌های تحقیق و توسعه گفت: سرمایه‌گذاری در حوزه تحقیق و توسعه نه تنها هزینه نیست بلکه در واقع یک مسئولیت اجتماعی است که به آبادانی و توسعه کشور کمک می‌کند.

معاون سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی توسعه فاوا و اقتصاد دیجیتال وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در بازدید از هلدینگ دکا گفت: این مجموعه در زمینه حمل و نقل و لجستیک بنیانگذاری یک مجموعه زیرساخت را انجام داده و برای شرکت‌های همکار و دیگر مجموعه‌ها نیز فرصت‌هایی ایجاد کرده است.

به گزارش روابط عمومی هلدینگ دکا، علی‌اصغر انصاری افزود: این مجموعه این ظرفیت را دارد که فراتر از مسئولیت‌هایی که برای خود تعریف کرده، بتواند به صورت فراگیر برای بخش‌های دیگر نیز توسعه فعالیت داشته باشد. در این زمینه مذاکره و گفتگو‌هایی انجام شد تا بتوان این ظرفیت‌ها را فعال‌تر کرد. به عنوان نمونه در مجموعه دکاپست، موضوع جا به جایی کالا برای اقسام و اوزان مختلف یک ویژگی مهم است. حرکت به سمت پست هوشمند و End to End یا پست انتها به انتها یک ظرفیت جدید است که می‌توان در مجموعه پیاده‌سازی کرد. وی گفت: یکی از دغدغه‌ها و اولویت‌های ما این است که به سرمایه‌گذاران

استفاده از ظرفیت‌های لجستیک انتخاب در حوزه ملی

گروه انتخاب می‌تواند شریک مناسبی برای اجرای طرح "پست لجستیک" در کشور باشد



نخستین شرکت بخش خصوصی، توانسته به ما در نظم‌بخشی و ساماندهی صنعت لجستیک کمک کند.

وی با اشاره به ارزیابی خود از توانمندی گروه انتخاب در صنعت لجستیک اظهار کرد: در حوزه دانش فنی و تجهیزات حوزه لجستیک، این مجموعه مسیرهای زیادی را طی کرده است به طوری که نیازی به شروع از ابتدای کار ندارد؛ همچنین تعداد شهرهایی که از خدمات این گروه بهره‌مند هستند و ناوگانی که در اختیار مجموعه قرار دارد، می‌تواند به شرکت ملی پست برای گسترش بازار کمک کند. بنای همکاری ما با چنین مجموعه‌ای در نقش تنظیم‌کنندگی است و به دنبال رقابت با بخش خصوصی نیستیم، در این راستا پلتفرمی از سوی شرکت پست راه‌اندازی می‌شود تا شرکت‌هایی مانند گروه انتخاب، بتوانند طرح پست لجستیک را انجام دهند.

مدیرعامل شرکت ملی پست ایران در خصوص تفاهم‌نامه امضا شده بین گروه انتخاب و شرکت ملی پست ایران بیان کرد: این تفاهم‌نامه به منظور استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های طرفین در حوزه‌های مختلف به امضا رسید. ما به‌عنوان یک شرکت دولتی و ملی می‌توانیم خدمات ارزان و مناسب را در اختیار قرار دهیم، از سوی دیگر ما و گروه انتخاب می‌توانیم از ظرفیت لجستیک یکدیگر به‌عنوان دو مجموعه بزرگ در کشور استفاده کنیم.

گفتنی است پس از بازدید معاون وزیر ارتباطات و مدیرعامل شرکت ملی پست و هیأت همراه از بخش‌های مختلف گروه انتخاب، تفاهم‌نامه همکاری بین این دو مجموعه به‌منظور استفاده از ظرفیت‌های اقتصادی و فنی مشترک به امضای دو طرف رسید.

معاون وزیر ارتباطات و مدیرعامل شرکت ملی پست ایران گفت: گروه انتخاب می‌تواند شریک مناسبی برای اجرای طرح "پست لجستیک" در کل کشور باشد.

محمود لیائی در حاشیه بازدید از بخش‌های مختلف گروه صنعتی انتخاب الکترونیک و حوزه لجستیک این مجموعه با اشاره به اینکه شرکت ملی پست می‌تواند در حوزه "پست لجستیک" با گروه انتخاب همکاری مشترک داشته باشد، گفت: با توجه به اینکه شرکت ملی پست به حوزه جابجایی مرسولات بین ۴۰ کیلوگرم تا دو و نیم تن وارد شده، حوزه لجستیک گروه انتخاب می‌تواند شریک مناسبی برای طرح پست لجستیک در کل کشور باشد.

مدیرعامل شرکت ملی پست ایران افزود: پست لجستیک باید تنوع بالایی از لحاظ نوع محصولات داشته باشد که یکی از این حوزه‌ها، محصولات لوازم خانگی است. گستردگی کار و وسعت بازار به اندازه‌ای است که جای کار برای سایر شرکت‌ها هم وجود دارد اما گروه انتخاب گزینه بسیار خوبی برای این موضوع است.

وی ادامه داد: ما به‌عنوان شرکت ملی پست باید به عنوان یک تنظیم‌کننده بازار به مجموعه‌هایی همچون گروه صنعتی انتخاب کمک کنیم تا در این حوزه بار بزرگی را از روی دوش اقتصاد کشور بردارد.

← همکاری "انتخاب" با شرکت ملی پست ایران برای گسترش بازار

لیائی تصریح کرد: وسعت بازار به اندازه‌ای است که مجموعه‌های دیگر مانند انتخاب هم می‌توانند به این عرصه وارد شوند. گروه انتخاب به‌عنوان

حمل و نقل، شریان حیاتی بدنه اقتصاد و صنعت

زنجیره کامل دکا از افتخارات مجموعه حمل و نقل کشور است



توسعه اقتصاد باعث توسعه حمل و نقل می‌شود و متقابلاً توسعه حمل و نقل می‌تواند به رشد اقتصادی کمک کند. از این رو بی‌شک از ایجاد زیرساخت و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در این حوزه استقبال می‌کنیم.

وی ادامه داد: بازدیدی که از گروه صنعتی انتخاب به ویژه حوزه حمل و نقل و لجستیک این مجموعه داشتم، بسیار مسرت‌بخش بود. اقدامات بسیار خوب و کاملی در حوزه لجستیک این مجموعه، پیش‌بینی و زمینه‌سازی شده و برای تمامی ابعاد و زوایا برنامه‌ریزی شده است که نشان‌دهنده فکر بزرگی است که در این مجموعه جاری

معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان اصفهان گفت: حمل و نقل یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های اقتصاد کشور است و مانند رگ‌های جسم انسان، نقش شریان حیاتی را در بدنه صنعت و اقتصاد ایفا می‌کند، به‌گونه‌ای که اگر نباشد به نوعی اقتصاد نمی‌تواند به گردش بیفتد؛ بنابراین سرمایه‌گذاری و ایجاد زیرساخت در این زمینه تأثیر به‌سزایی در حرکت چرخ‌های اقتصاد کشور دارد. به گزارش روابط عمومی هلدینگ دکا، محمدعلی صلواتی در بازدید از بخش‌های مختلف گروه صنعتی انتخاب، با بیان اینکه همواره رابطه دوطرفه‌ای بین رشد اقتصاد و توسعه حمل و نقل وجود دارد، افزود:



بوده است. آنچه تصور می‌کردم با آنچه در بازدید مشاهده کردم، بسیار متفاوت بود. در این بازدید متوجه شدم مجموعه بسیار بزرگی در حال فعالیت است تا کالای خوب و با کیفیت ایرانی به دست مردم برسد و درکل می‌توان گفت این مجموعه یکی از نقاط امید در کشور است.

اتفاقات بزرگی در توسعه ناوگان دکا رقم خورده است

معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان اصفهان اظهار داشت: در بخش توسعه ناوگان، اتفاقات بزرگی در مجموعه دکا رخ داده است. هم در زمینه افزایش ظرفیت ناوگان در بخش حمل و نقل کالا و هم در موضوع ایجاد هاب‌های منطقه‌ای که امکان توزیع خرده‌بارها در نقاط مختلف کشور را در قالب یک چرخه کامل حمل و نقلی فراهم می‌سازد، بسترسازی‌های وسیعی انجام شده و به نظر من این مجموعه یکی از افتخارات مجموعه حمل و نقل کشور است که از صفر تا صد حمل و نقل از مبدأ تا مقصد را به صورت کامل در نظر گرفته و پوشش می‌دهد.

وی با اشاره به احداث مرکز جامع خدمات رفاهی شبکه سفیران از سوی این مجموعه نیز گفت: مرکزی که برای خدمات حوزه رانندگان از سوی این مجموعه احداث شده و خدمات جامع و کاملی به رانندگان ارایه می‌دهد، موضوعی است که همواره از دغدغه‌های ما برای رانندگان عزیز بوده و همیشه بر این نکته تأکید داشته‌ایم که مراکز، خدمات خوب و شایسته‌ای به رانندگان عزیز ارایه دهند که خوشبختانه این مهم از سوی هلدینگ دکا اتفاق افتاد و باید در دیگر نقاط کشور هم احداث شود.

صلواتی اضافه کرد: باتوجه به اینکه

یکی از مهم‌ترین سیاست‌ها و برنامه‌های سازمان حمل و نقل کشور، توسعه مجموعه‌های بزرگ‌مقیاس است، خوشبختانه گروه صنعتی انتخاب موفق شد به عنوان سومین مجموعه استان اصفهان، مجوز بزرگ‌مقیاس هوشمند را دریافت کرده و هدفگذاری خوبی در این زمینه انجام دهد.

صلواتی در پاسخ به حمایت دولت و نهادهای دولتی از مجموعه‌های پیشگام بخش خصوصی در سرمایه‌گذاری صنعت حمل و نقل، گفت: خوشبختانه در سطح هیأت وزیران و مجلس شورای اسلامی، حمایت‌های خوبی به منظور نوسازی ناوگان فرسوده کشور و حمایت از مجموعه‌هایی که سرمایه‌گذاری‌هایی برای بهبود ناوگان فرسوده داشته‌اند، آغاز شده است. در کنار آن باید موضوع خروج ناوگان فرسوده نیز با جدیت دنبال شود که متأسفانه این موضوع چندسال گذشته بنا به دلایلی با وقفه روبرو بود اما امیدواریم با حمایت دولت و اراده بخش خصوصی شاهد نوسازی ناوگان، ارتقای بهره‌وری حوزه حمل و نقل کشور و به دنبال آن شاهد رشد اقتصادی باشیم و همچنین بهبود وضعیت ناوگان و به‌روز شدن آن، کاهش مصرف سوخت و کاهش تصادفات جاده‌ای را برای کشور به ارمغان آورد.

معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان اصفهان تأکید کرد: فعالان صنعت حمل و نقل حرکت چرخ‌های اقتصاد کشور را سرعت می‌بخشند و به طور مستقیم و غیرمستقیم به بهبود اقتصاد کشور و اقتصاد خانواده‌ها کمک می‌کنند؛ بنابراین توسعه مجموعه‌های صنعت حمل و نقل در کشور، اقدام بسیار ارزشمندی است و باید قدردان همه بانیان و تلاشگرانی که باعث این اتفاقات بزرگ شده و امیدها را به واقعیت تبدیل می‌کنند، باشیم. وی گفت: بسیار لذت بخش است که چنین مجموعه‌های صنعتی در کشور فعال هستند و در برخی بخش‌ها می‌توان گفت از صفر تا صد زنجیره یک کالا، داخل این مجموعه‌ها تولید می‌شود.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی استان اصفهان مطرح کرد

زیرساخت‌ها و فرآیندهای با کیفیت لجستیک در هلدینگ دکا



مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی استان اصفهان در بازدید از بخش‌های مختلف زنجیره ارزش گروه انتخاب و هلدینگ دکا گفت: مایه مباهات است که در این مجموعه بزرگ ملی، فرآیندهای تولید، پشتیبانی و لجستیک در این سطح، با دقت به همه جزئیات و به این صورت، پیش‌بینی شده است. به گزارش روابط عمومی هلدینگ دکا، عبدالله گیتی‌منش افزود: مسئولین و مدیران این شرکت به‌واقع تمامی جزئیات را به‌خوبی دیده و پیش‌بینی کرده‌اند. به‌ویژه در بخش‌هایی مانند لجستیک، از آنجا که ما نیز در شرکت ملی پخش، درگیر حوزه حمل و نقل هستیم و سختی‌ها و پیچیدگی‌های این حوزه را می‌دانیم، زیرساخت‌ها و فرآیندهای خوبی در این مجموعه ایجاد شده و مدیریت می‌شود. وی ادامه داد: به‌عنوان یک ایرانی برای من مایه فخر و مباهات است که این مجموعه را در این وسعت و با این کیفیت بازدید می‌کنم. در حوزه لجستیک که حوزه بسیار مهمی است، اقدامات و فعالیت‌های بسیار خوب و با کیفیتی در این مجموعه در حال انجام است. برای همه کسانی که در این مجموعه بزرگ و وزین در حال فعالیت و خدمت هستند، آرزوی توفیق و سربلندی دارم.



در حوزه لجستیک که حوزه بسیار مهمی است، اقدامات و فعالیت‌های بسیار خوب و با کیفیتی در این مجموعه در حال انجام است



همکاران دکا

dekalogistics.com

گفتگو با لیلا صفارزاده؛

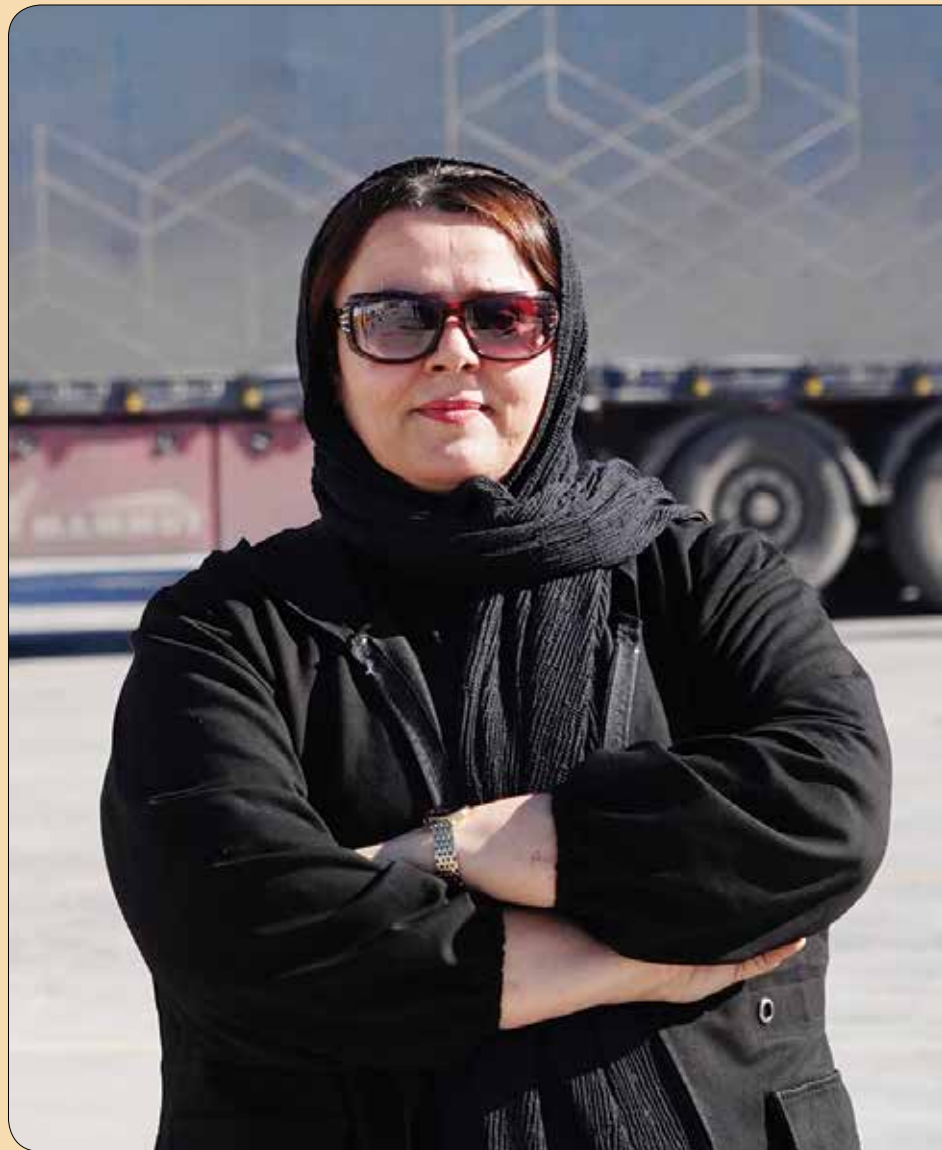
راننده‌ای که ۱۳ سال است دل به جاده داده و با هلدینگ دکا همکاری دارد

جاده آرامم می‌کند

"۶ سال است شهر خودم را ندیده‌ام، شب و روز در جاده هستم و روزی بیشتر از ۱۰ ساعت رانندگی می‌کنم؛ این بخش از حرف‌های او را می‌شود توصیف کلی او از کارش دانست؛ کاری که می‌گوید عاشقانه انجامش می‌دهد و اگر بارها به عقب برگردد باز هم همین شغل را انتخاب می‌کند.

سیده لیلا صفارزاده، متولد ۱۳۵۳، اهل شهرستان آمل و ساکن شهر "نکا" از استان مازندران است. از کودکی و نوجوانی، کارهای متفاوت و سخت را دوست داشته است؛ از سال ۱۳۸۹ با مجموعه کالابران انتخاب آشنا شده و ۱۳ سال است در ناوگان این مجموعه فعالیت می‌کند. پیش از آن، به واسطه یکی از اقوام و از سال ۱۳۸۶ در زمینه واردات چوب از کشور روسیه فعالیت داشته است.

درخصوص اینکه چطور از حوزه چوب، وارد حیطه رانندگی با ماشین سنگین شده است، می‌گوید: آن زمان هم که کار چوب می‌کردیم، یک بخش از کارمان حمل و نقل بود. من برای جا به جا کردن چوب‌ها رانندگی هم انجام می‌دادم و بعد کم‌کم از این کار خوشم آمد. آن شغل را هم خیلی دوست داشتم اما حالا هم کارم را خیلی دوست دارم و از شغلم راضی هستم.



می‌پرسم: چه چیز رانندگی در جاده را دوست داری؟ و او جواب می‌دهد: جاده آرامم می‌کند. اگر به عقب برگردم هم دوباره همین شغل و همین مسیر را انتخاب می‌کنم. جاده را دوست دارم چون مرا با خود می‌برد و انگار تمامی ندارد.

می‌پرسم: در کودکی یا نوجوانی به این شغل فکر کرده بودید و تصور می‌کردید یک روز شغل شما رانندگی باشد؟ می‌گوید: پدرم کوره آجرپزی داشت و بیشتر وقت‌ها مرا هم با خود می‌برد، خیلی به پدرم وابسته بودم و همه‌جا پا به پای پدرم می‌رفتم، از بچگی کارهای سخت و متفاوت را دوست داشتم، رانندگی هم برایم جالب بود، اینکه راننده‌ها با ماشین از این شهر به آن شهر سفر می‌کنند و مرتب ایران را می‌گردند، برایم جذاب بود. شغل‌های متفاوت را دوست داشتم اما فکر نمی‌کردم زمانی خودم پشت ماشین سنگین بنشینم.

دوباره سختی‌های این شغل می‌گوید: بیشترین سختی وقتی است که ماشین خراب می‌شود اما من دیگر عادت کرده‌ام و سختی زیادی حس نمی‌کنم. به مسایل فنی ماشین خودم کاملاً مسلط هستم و کلاً کارهای فنی مربوط به ماشین را دوست دارم.

این ماشین از سال ۱۳۹۵ همراهش است؛ ۷ سال است که روز و شب‌شان را با هم در جاده بوده‌اند. می‌گوید: ماشینم را خیلی دوست دارم، نفس ماشینم را می‌شناسم، کوچک‌ترین تغییر یا مشکلش را سریع متوجه می‌شوم چون من با این ماشین زندگی می‌کنم.

متأهل است؛ فرزند و نوه دارد و می‌گوید: همسر و خانواده‌ام هیچ‌وقت با کارم مخالف نبوده‌اند. در خانواده برادرم خیلی تشویقم می‌کرد. اوایل تنها کار و سفر می‌کردم اما چند سال است که همسرم همراهم است و در کارها کمکم می‌کند ولی خودم رانندگی می‌کنم. همسرم همیشه موافق و همراه من بوده است.

دوباره واکنش و نحوه برخورد مردم می‌گوید: من هیچ‌وقت با برخورد بد یا مزاحمتی روبرو نشدم. مردم بیشتر از دیدن یک راننده خانم در جاده تعجب می‌کنند، گاهی ذوق می‌کنند و هنوز برایشان عجیب است اما اکثراً تشویق می‌کنند. خوشبختانه خاطره بدی از برخورد مردم ندارم. احساس می‌کنم در چندسال گذشته فرهنگ مردم بهتر هم شده است. البته به ندرت افرادی هم اذیت می‌کنند؛ مثلاً کاری می‌کنند که ببینند می‌توانی ماشین را کنترل کنی یا نه اما من فکر می‌کنم راننده‌های خانم را در شهرها بیشتر اذیت می‌کنند تا جاده؛ خاطره جالبی که دارم یک بار یک راننده آقا به من گفت من خوابم گرفته بود و شما را که در حال رانندگی با این ماشین دیدم، ذوق کردم و خواب از سرم پرید. اکثر افراد برخورد خوبی دارند و حتی می‌گویند اگر در شهرشان کاری داشتم یا کمکی خواستم به آن‌ها بگویم.

دوباره برخورد نیروها و پرسنل مجموعه دکا می‌گوید: ۱۰ سال است فقط اینجا بار می‌زنم؛ یک مدت کوتاه رفتم و دوباره برگشتم و واقعاً دلم برای اینجا آمدن تنگ شده بود. برخورد عوامل گروه انتخاب واقعاً عالی است. هیچ‌وقت معطل نمی‌شوم، همه برنامه‌ریزی‌ها و هماهنگی‌ها دقیق است. در جمع راننده‌ها اصلاً احساس معذب بودن نمی‌کنم. به‌خصوص از وقتی مجموعه رفاه رانندگان راه‌اندازی شده، امکانات استراحت و ... کاملاً فراهم است و به عنوان یک خانم هیچ دغدغه‌ای ندارم. تغییراتی که در این مجموعه انجام شده، واقعاً همه برای رفاه و آرامش رانندگان بوده و قطعاً تأثیر مستقیمی در بالا بردن روحیه رانندگان و کیفیت کار آن‌ها دارد.

او ادامه می‌دهد: ۱۳ سال است که سرویس اصفهان هستم، درمجموع هفته‌ای سه بار از آمل به اصفهان می‌آیم و برمی‌گردم. شهرها و استان‌های دیگر را هم رفته‌ام اما مسیر ثابتم

راننده خوب باید صبر و حوصله زیادی داشته باشد، صبور باشد و همین طور باید از سرعت عمل و سرعت واکنش بالایی برخوردار باشد. رانندگی همچنین به تمرکز و هوش بالا نیاز دارد.



اصفهان به شمال کشور است. فقط یک روز در هفته را شمال هستم، بقیه هفته را در جاده سپری می‌کنم. اصفهان و اصفهانی‌ها را خیلی دوست دارم. خاطره‌های خیلی خوبی از کار کردن با اصفهانی‌ها دارم و از آن‌ها جز خوبی و احترام چیزی ندیده‌ام.

آخرین باری که با ماشین سبک و سواری، رانندگی کرده را به خاطر نمی‌آورد! می‌گوید: در شهر رانندگی نمی‌کنم، ۶ سال است شهر خودم را ندیده‌ام، یک شب در میان می‌رسم خانه، خانه ما هم حدود یک کیلومتر بیرون از شهر است و مرکز شهر نیست، صبح زود هم دوباره سوار ماشین می‌شوم و اصلاً داخل شهر نمی‌روم.

درباره حوادث بدی که در جاده داشته، می‌پرسم و او جواب می‌دهد: روزانه حدود ۷۰۰ کیلومتر رانندگی می‌کنم؛ با این وجود، تاکنون نه تصادفی با کامیون داشته‌ام و نه جریمه شده‌ام.

درباره ویژگی‌های یک راننده خوب معتقد است: راننده خوب باید صبر و حوصله زیادی داشته باشد، صبور باشد و همین طور باید از سرعت عمل و سرعت واکنش بالایی برخوردار باشد. رانندگی همچنین به تمرکز و هوش بالا نیاز دارد. از رانندگی و جاده نباید ترسید. من خودم هرگز فرمان را با دو دست نگرفته‌ام و اصلاً دودستی نمی‌توانم رانندگی کنم.

درباره زندگی روزمره‌اش غیر از زمان‌هایی که رانندگی می‌کند، سوال می‌کنم. جواب می‌دهد: وقت زیادی ندارم، اگر خانه باشم آشپزی هم می‌کنم. آشپزی را خیلی دوست دارم و آشپز خوبی هستم. برای آموزش دادن رانندگی پایه یک هم زیاد از من خواستند اما فرصت نمی‌شود و خیلی هم به این کار علاقه ندارم.

می‌گویم: دوستی دارید که هم حرفه شما باشد؟ می‌گوید: بله؛ چندتا خانم می‌شناسم که آن‌ها هم "سنگین‌سوار" هستند اما در جاده آن‌ها را نمی‌بینم. من در جاده هنوز راننده خانم با ماشین سنگین ندیده‌ام.

از او می‌خواهم خاطره فراموش‌نشده‌اش از سال‌های رانندگی در جاده را بگوید و او از شبی می‌گوید که ماشینش در جاده تهران-ساوه خراب شد؛ شروع بیماری آلزایمر مادرش بود و مادرش مرتب به او زنگ می‌زد. از مادرش خواسته بود تلفن را قطع کند تا بتواند برای تعمیر ماشین کمک بخواهد و بعد به او زنگ بزند اما مادرش می‌گفت باید با او حرف بزند و اصلاً تلفن را قطع نکند. می‌گوید: شاید چون آن شب، باوجود آن شرایط سخت کنار جاده، دل مادرم را نشکستم، خدا کمکم کرد. یک پدر و پسر به شکل معجزه‌آسایی ایستادند و سریع مشکل ماشینم را حل کردند طوری که خودم هم اصلاً باورم نمی‌شد؛ چون درست همان قطعه ماشین که نیاز بود را همراه داشتند درحالی که ماشین خودشان با من کاملاً فرق داشت. حتی من سوخت هم تمام کرده بودم و آن‌ها کمکم کردند. انگار با صدای مادرم، معجزه شد.



از وقتی مجموعه رفاه رانندگان راه‌اندازی شده، امکانات استراحت و ... کاملاً فراهم است و به عنوان یک خانم هیچ دغدغه‌ای ندارم. تغییراتی که در این مجموعه انجام شده، واقعاً همه برای رفاه و آرامش رانندگان بوده و قطعاً تأثیر مستقیمی در بالابردن روحیه رانندگان و کیفیت کار آن‌ها دارد

امیرحسین علی پور؛ همکار افتخارآفرین دکا در مسابقات جهانی کاراته

امیرحسین علی پور، متولد ۱۳۷۴، کمتر از یک سال است که به هلدینگ دکا پیوسته است و در حال حاضر در حوزه عملیات آتش نشانی شرکت ناوگان سبز پایدار، برند "دکادیزل" از هلدینگ دکا، مشغول به کار است.

۱۵ سال است که در رشته کاراته فعالیت می کند و البته در کنار آن رشته بدنسازی را نیز دنبال کرده است. بازیکن لیگ برتر و لیگ دسته یک رشته کاراته بوده است و تاکنون حدود ۳۰ رتبه قهرمانی کشوری را جدا از افتخارات برون مرزی و آسیایی کسب کرده است.

کسب رتبه اول تورنمنت کشور امارات، برگزیده جام ریاست جمهوری باکو کشور آذربایجان و کسب رتبه سوم مسابقات قهرمانی خاورمیانه از دیگر افتخارات جهانی و بین المللی است که او از سال ۱۳۹۷ تاکنون کسب کرده است.

امیرحسین علی پور، همکار ورزشکار ما در هلدینگ دکا، به تازگی در مسابقات بین المللی کاراته انتخابی جهت اعزام به مسابقات جهانی ژاپن، موفق به کسب مقام سوم و دریافت سهمیه این مسابقات شد و آبان ماه سال ۱۴۰۳ برای شرکت در این مسابقات، اعزام کشور ژاپن خواهد شد.

این موفقیت را به این همکار عزیز و خانواده محترم وی و به همه همکاران هلدینگ دکا تبریک می گوئیم و برای او و همه افتخارآفرینان ایران عزیز، آرزوی موفقیت و سربلندی داریم. امیرحسین عزیز؛ هلدینگ دکا به شما افتخار می کند.





مسئولیت اجتماعی

dekalogs.com

خدمات رایگان مجتمع رفاهی دکا به رانندگان

نمونه‌ای بی‌نظیر در کشور

مرکزی که با رویکرد حفظ کرامت انسانی رانندگان و براساس دغدغه مسئولیت اجتماعی انتخاب شکل گرفت

"رانندگان" که هلدینگ دکا و مجموعه لجستیک گروه انتخاب از آن‌ها به عنوان "سفیران" یاد می‌کند، شغل سخت و فرسوده‌کننده‌ای دارند؛ معمولاً دور از خانواده شب‌ها و روزها را در جاده‌ها و راه‌ها می‌گذرانند و بیشتر از آن‌که به فکر استراحت و تأمین نیازهای خود باشند به فکر تأمین آرامش مسافران و سرنشینان و یا ایمنی کالاها و محموله‌هایی هستند که به امانت به آن‌ها سپرده شده تا به بهترین شکل به مقصد برسانند.

زمان رانندگان برای توقف در راه و استفاده از خدمات بین مسیر، کم است و از سوی دیگر خدمات بین راه، نیازهای همه‌جانبه آنان را تأمین نمی‌کند؛ موضوعی که همواره دغدغه مراجعی مانند سازمان راهداری و انجمن‌های صنفی رانندگان بوده است تا کمی از سختی شغل رانندگان کاسته و باعث شود آنان با امنیت خاطر بیشتری به مسیر خود در جاده‌ها ادامه دهند.

هلدینگ دکا و خانواده لجستیک گروه انتخاب، با ایجاد یک مرکز و مجموعه خدمات رفاهی کامل و افتتاح آن در سال ۱۴۰۱، به سهم خود بخش مهمی از این دغدغه را برطرف کرد؛ اقدامی که برای اولین بار در کشور صورت گرفته است.



← خدمات همه‌جانبه و رایگان

این مجموعه رفاهی ویژه رانندگان و خانواده‌های آنان است؛ در این مرکز تلاش شده نیازهای فیزیکی، روحی و عاطفی سفیران در همه ابعاد و به صورت جامع در نظر گرفته شود. هر راننده در این مجموعه می‌تواند از خدمات درمانی و پزشکی، ورزشی، پذیرایی، اسکان و... به صورت رایگان استفاده کند.



← چکاپ پزشکی رانندگان

رانندگان معمولاً فرصت نمی‌کنند نیازهای درمانی و پزشکی خود را پیگیری کنند و به همین دلیل متأسفانه برخی بیماری‌ها از جمله برخی سرطان‌ها در میان این قشر بیشتر است. در این مجموعه، درمانگاه برای رانندگان عزیز پیش‌بینی شده و این عزیزان می‌توانند با مراجعه به پزشک، معاینه شوند تا از بروز و یا تشدید برخی بیماری‌ها در آنان، پیشگیری و جلوگیری شود.



← از استراحتگاه تا مرکز پیرایش

استراحتگاه برای رانندگان، نمازخانه و محل استحمام از دیگر خدمات این مجموعه است. در این میان، دسترسی به حمام اهمیت ویژه‌ای برای رانندگان دارد. چراکه معمولاً در میان راه از چنین امکاناتی برخوردار نیستند. سفیران، بیشتر وقت خود را در جاده هستند. بنابراین معمولاً وقت کمتری برای رفتن به آرایشگاه دارند. در این مرکز، پیرایشگاه نیز برای این همکاران در نظر گرفته شده تا در نهایت آراستگی و با حس خوب، ادامه مسیر را بپیمایند.



خشکشویی اختصاصی

شستشوی لباس‌ها و خشکشویی نیز یکی از دیگر نیازهای رانندگانی است که گاه صبح تا شام و شب تا صبح، در جاده‌ها هستند و تردد درون‌شهری برای مراجعه به خشکشویی و دیگر مراکز ندارند. در مجموعه رفاهی سفیران انتخاب، افراد لباس خود را تحویل می‌دهند، در مدت زمانی که مشغول استراحت هستند، لباس آن‌ها در لاندری و خشکشویی به صورت رایگان نظافت شده و به آنان تحویل داده می‌شود.



میزبانی با حس خانه

رانندگان، خسته‌ی راهند؛ همین که به اینجا برسند با غذای گرم میزبانی می‌شوند. سرویس پذیرایی ناهار و شام و غذای کامل و گرم، از دیگر خدمات رایگان این مرکز رفاهی برای رانندگان و خانواده‌ها است.



امکانات ورزشی

به دلیل شرایط شغلی، رانندگان نیاز به فعالیت‌های ورزشی دارند تا از نظر روحی و جسمی شرایط بهتری داشته باشند. در این مجموعه، امکانات ورزشی در فضایی بانشاط و دلپذیر برای رانندگان عزیز، پیش‌بینی شده است.





← سوئیت‌های ویژه خانواده

دوری از خانواده یکی از دغدغه‌های رانندگان عزیز است. وقتی هم که خانواده‌ها با راننده همسفر می‌شوند، این دغدغه شکل دیگری می‌گیرد. چراکه شرایط سفر آسان نیست. به این موضوع هم فکر کرده‌ایم. در صورتی که راننده‌ای با خانواده خود به این مرکز بیاید، به خانواده اسکان داده می‌شود. یعنی در مدت زمانی که بارگیری انجام شود، امکان استراحت برای خانواده فراهم است. این استراحتگاه در قالب یک سوئیت کامل و مجهز، دیده شده و شامل امکانات هتلی از جمله حمام و سرویس بهداشتی جداگانه، تختخواب، اسباب‌بازی برای فرزندان خانواده، تلویزیون، مبلمان و ... است. همچنین اتاق کودک برای خانواده‌هایی که فرزند نوزاد دارند، پیش‌بینی شده است.

← از احوال رانندگان غافل نیستیم

هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا در این زمینه گفت: این مرکز براساس مسئولیت اجتماعی که در قبال رانندگان و سفیران عزیز احساس کردیم، افتتاح شد. افتتاح این مرکز یک حرکت خودجوش بود که الزام و یا دستوری برای آن نبوده بلکه براساس تأکید مدیرعامل گروه انتخاب شکل گرفت و بیانگر این موضوع است که حفظ کرامت انسانی این قشر و همچنین کاهش دغدغه‌های آنان اهمیت ویژه‌ای برای ما دارد. وی تأکید کرد: زیرساختی که در این مجموعه فراهم شده، کلیه خدماتی که رانندگان بین راه نیاز دارند را به بهترین شکل و به صورت رایگان در اختیار آنان قرار می‌دهد. این تجهیزات و خدمات در واقع برای تکریم عملی این عزیزان است. این خدمات یکی از دغدغه‌های همیشگی رانندگان بوده چراکه این قشر در مسیر نمی‌توانستند

سرویس و خدمات خوبی دریافت کنند. مدیرعامل هلدینگ دکا افزود: از احوال رانندگان غافل نیستیم. بحث ما فقط کسب درآمد از رانندگان و صدور بارنامه نیست بلکه در زمینه آسایش و ایمنی آنان نیز دغدغه داریم.

← حس و حال خوش رانندگان

ابراهیم اثنی عشر، مدیر این مجموعه گفت: این مرکز افتتاح شد تا رانندگان عزیز در سفرهای همراه خانواده، دغدغه کمتری داشته باشند و با آرامش خاطر، کنار خانواده به کار خود بپردازند. این مرکز می‌کوشد عوارض شغلی و فرسودگی کاری رانندگان را کاهش دهد، از دغدغه آنان درخصوص فرزند و خانواده بکاهد و امکانات کاربردی و همه‌جانبه که نیاز همیشگی این قشر بوده را در اختیار رانندگان قرار دهد. در نهایت مهم‌ترین هدف ما این است که راننده با حس و حالی خوش به مسیر خود ادامه دهد.

اولین و تنها مرکز رفاهی چندمنظوره ویژه رانندگان با خدمات رایگان

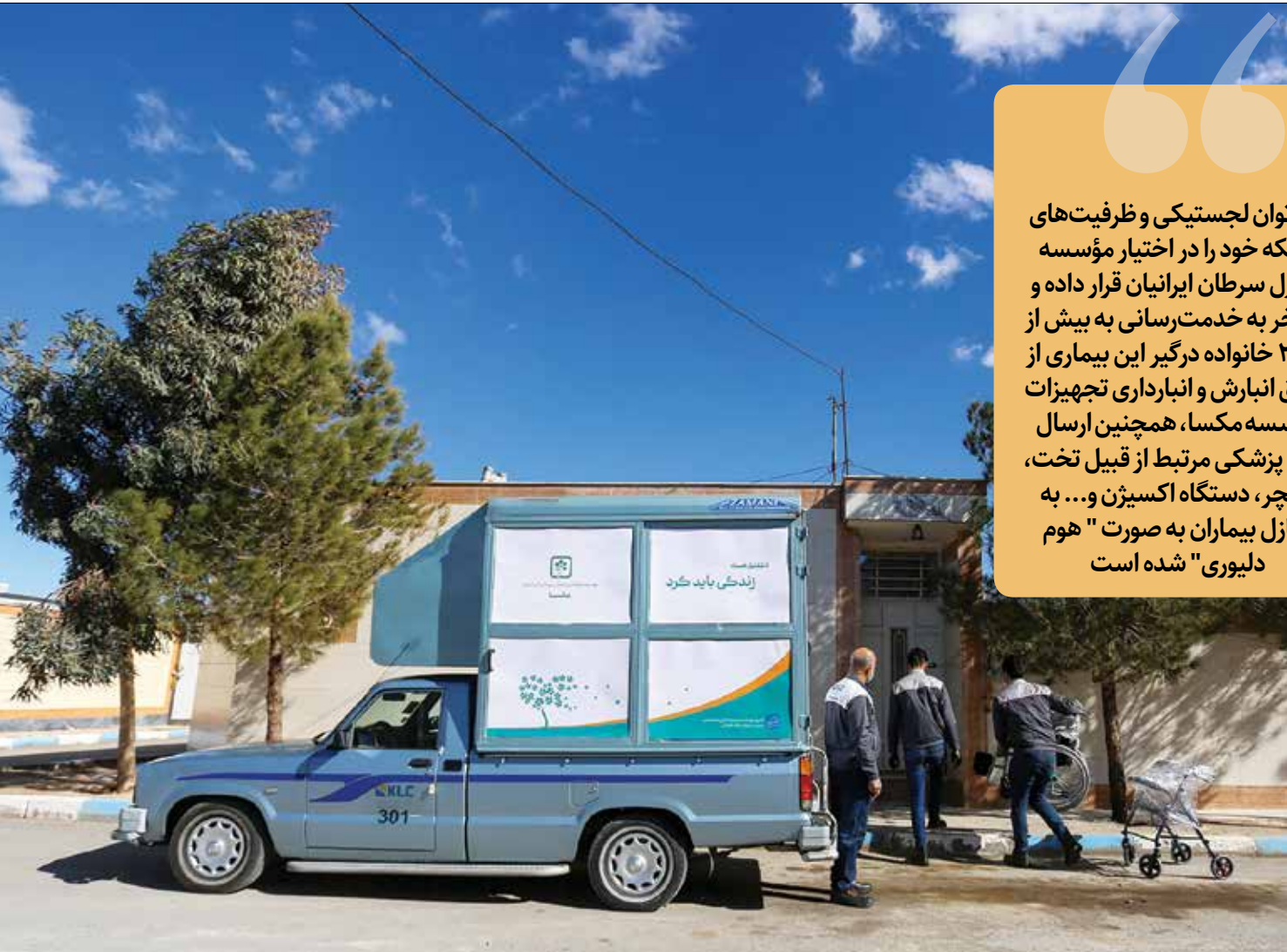
- ← امکانات جامع و کاربردی و پوشش کلیه نیازها
- ← توجه به نیاز خانواده و فرزندان همراه رانندگان عزیز
- ← مرکزی برای کاهش عوارض و فرسودگی شغلی رانندگان
- ← مجموعه‌ای برای حفظ کرامت انسانی رانندگان
- ← پاسخ به یک نیاز همیشگی
- ← ایجاد حس و حالی خوب برای رانندگان عزیز

حمایت از مرکز کنترل سرطان ایرانیان در راستای مسئولیت اجتماعی

به کارگیری توان لجستیکی و ظرفیت زیرساختی شبکه حمل و نقل در خدمت رسانی به بیماران

اولین مرکز کنترل سرطان ایرانیان با نام اختصاری "مکسا" یک مؤسسه مردم نهاد در حوزه طب تسکینی و حمایت از بیماران سرطانی است که از سال ۱۳۸۸ با هدف کاهش آسیب‌های ناشی از بیماری سرطان فعالیت می‌کند. آنچه این مرکز را از دیگر خیریه‌ها و سازمان‌های نیکوکاری متمایز می‌سازد، مراقبت‌های حمایتی تسکینی و خدمات مراقبت در منزل از سوی مکسا است. این مجموعه رسالت خود را بر اساس پیشنهاد سازمان جهانی بهداشت (WHO) در زمینه کنترل سرطان، تولید دانش و انجام فعالیت‌های دانش‌محور بر چهار بخش پیشگیری، تشخیص زودهنگام، درمان و مراقبت‌های حمایتی و تسکینی قرار داده است.





دکا توان لجستیکی و ظرفیت‌های شبکه خود را در اختیار مؤسسه کنترل سرطان ایرانیان قرار داده و مفتخر به خدمت‌رسانی به بیش از ۲۷۰۰ خانواده درگیر این بیماری از طریق انبارش و انبارداری تجهیزات مؤسسه مکسا، همچنین ارسال اقلام پزشکی مرتبط از قبیل تخت، ویلچر، دستگاه اکسیژن و... به منازل بیماران به صورت "هوم دلیوری" شده است

به جایی ویلچر، تخت بیمار و ... در زمینه کمک و حمایت بیماران سرطانی و خانواده‌های آنان به این مرکز خدمت‌رسانی می‌کند تا امیدبخش کسانی باشد که با رنج ناشی از بیماری سرطان دست و پنجه نرم می‌کنند.

در این زمینه، دکا توان لجستیکی و ظرفیت‌های شبکه خود را در اختیار مؤسسه کنترل سرطان ایرانیان قرار داده و مفتخر به خدمت‌رسانی به بیش از ۲۷۰۰ خانواده درگیر این بیماری از طریق انبارش و انبارداری تجهیزات مؤسسه مکسا، همچنین ارسال اقلام پزشکی مرتبط از قبیل تخت، ویلچر، دستگاه اکسیژن و... به منازل بیماران به صورت "هوم دلیوری" شده است.

پیام ما به آنان این است که بدانند در این مسیر سخت، تنها نیستند

مکسا، اولین سازمان مردم‌نهاد در زمینه پژوهش، آموزش و آرایه مراقبت‌های جامع حمایتی و تسکینی کشور است که فعالیت خود را با همکاری نظام جامع سلامت و بهره‌گیری از دیدگاه‌های تخصصی اعضای هیأت علمی دانشگاه‌های علوم پزشکی و مدیران مجرب آغاز کرد. این مؤسسه در حال حاضر بزرگ‌ترین و حرفه‌ای‌ترین همکار نظام سلامت در موضوع مراقبت‌های تسکینی در کشور است و طی تفاهم‌نامه‌ای که در این خصوص با وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی منعقد کرده است، عهده‌دار آرایه خدمات این عرصه در سطح ملی است تا اثرات اجتماعی و روانی ناشی از بیماری سرطان را به ویژه برای خانواده بیمار کاهش دهد.

هدلینگ دکا در راستای مسئولیت اجتماعی خود، از طریق ناوگان در اختیار و سفیران و رانندگان عزیز با انجام اقداماتی از جمله جا

احداث ایستگاه آتش نشانی، گامی دیگر برای ایفای نقش مسئولیت اجتماعی هلدینگ دکا

تمامی استانداردها، ضوابط و مقررات طراحی و ساخت ایستگاه‌های آتش نشانی در احداث این مرکز رعایت شده است



وی گفت: این مرکز در زمینی به مساحت ۱۱۵۰ مترمربع شامل آشپزخانه خودرو، استراحتگاه، اتاق شیفت، محوطه ورزش و ... احداث و تمامی بودجه آن از سوی هلدینگ دکا به عنوان فعال بخش خصوصی، تأمین شده است.

پشنگیان با اشاره به اینکه تمامی استانداردها، ضوابط و مقررات طراحی و ساخت ایستگاه‌های آتش نشانی در احداث این مرکز رعایت شده است، اظهار داشت: این ایستگاه می‌تواند در زمان حادثه، برای دیگر مجموعه‌های محدوده و منطقه نیز مؤثر واقع شده و خدمات لازم را ارائه دهد.

هلدینگ دکا در راستای مسئولیت اجتماعی خود و در ادامه ایجاد زیرساخت‌های همه‌جانبه و تکمیل زنجیره ارزش، در سال ۱۴۰۲ یک ایستگاه آتش نشانی را در شهرک صنعتی مورچه‌خورت اصفهان تأسیس و تجهیز کرد.

مدیرعامل هلدینگ دکا در این باره گفت: این ایستگاه آتش نشانی در حال حاضر با ۱۵ نفر نیروی عملیاتی و ۳ نفر آتش نشان خبره به‌عنوان مسئول شیفت در ۳ شیفت شبانه‌روزی مشغول به فعالیت است که ۱۵ نفر نیروی عملیاتی از میان ۸۰ نفر متقاضی، گزینش شده‌اند.

هومن پشنگیان، ارایه خدمات مطلوب‌تر و مناسب‌تر در کمترین زمان ممکن را هدف اصلی احداث این مرکز دانست و اضافه کرد: تمامی امکانات و تجهیزات لازم برای این مرکز با هماهنگی نهادهای ذی‌صلاح و ذی‌ربط، خریداری و این ایستگاه به انواع ماشین‌های سنگین، نیمه‌سنگین، خودروی پیشرو، امکانات و تجهیزات اطفای حریق، امداد و نجات، ست‌های هیدرولیک، جک‌های بادی، کپسول‌های آب و فوم، سیستم‌های تنفسی و ... تجهیز شده است.



اقدامات عملی دکا هم راستا با دغدغه حفظ محیط زیست

از آنجا که امروزه بهترین نوع توسعه در همه جای جهان، توسعه پایدار است، هلدینگ دکا در راستای مسئولیت اجتماعی خود در موضوع محیط زیست و دغدغه حفظ زمین و منابع، اقدامات محیط زیستی را از ارزش‌های سازمانی خود دانسته و با بهره‌گیری از تکنولوژی و هوشمندسازی فرآیندها، در راستای آن تلاش می‌کند. در مجموع توجه به موضوع محیط زیست برای دکا، فراتر از شعار و دغدغه‌های ذهنی بوده و با انجام سلسله اقدامات لازم، در عمل برای این موضوع تلاش شده است. از جمله اهم اقدامات سازگار با محیط زیست این مجموعه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:



← استفاده از مایع Adblue در سوخت ناوگان حمل با هدف کاهش آلاینده‌ها در راستای اصول جدید زیست محیطی



← توسعه نرم‌افزارهای مرتبط با انبارداری و حمل به منظور کاهش مصرف انرژی‌های تجدیدناپذیر



← سرمایه‌گذاری کلان در زمینه نوسازی ناوگان سبک و سنگین و کاهش آلاینده‌گی و مصرف سوخت



اصلاح فرآیندها و کاهش ۴۰ درصدی مصرف کاغذ



مدیریت ضایعات و تفکیک مواد قابل بازیافت



کاهش میزان سوخت و آلاینده‌گی با استفاده از ناوگان با استاندارد Euro 4



کاهش ردپای کربنی با نوسازی کامل ناوگان حمل و نقل



استفاده از دستگاه‌ها و تجهیزات حمل و بارگیری با کمترین میزان آلاینده‌گی



تجهیز و ایزوله‌سازی تعمیرگاه روانکارها با نظارت کامل تیم‌ها و متخصصان HSE با هدف به حداقل رساندن میزان فاضلاب وارده به محیط زیست



رعایت استانداردهای مدیریت زیست محیطی در راستای توسعه پایدار

مروری بر مهم‌ترین اخبار هلدینگ دکا



تجهیز بزرگترین ناوگان حمل و نقل

کِشنده به صورت ملکی خریداری شد که سرمایه‌گذاری در این بخش از حوزه حمل و نقل، فقط در یک مرحله، اشتغال‌زایی برای ۱۵۰ نفر را به همراه داشت. وی ادامه داد: چابکی در حوزه حمل و نقل، دیگر ارزش افزوده این اقدام است؛ به طوری که با خرید ناوگان جدید، زمان ارسال کالا کاهش و کیفیت ارسال افزایش یافت.

مدیرعامل هلدینگ لجستیک دکا اعلام کرد: با توجه به اهمیت و نقشی که حوزه لجستیک در زنجیره تولید دارد، در سال ۱۴۰۱ نسبت به خرید ناوگان ملکی برای گروه اقدام شد. وی ادامه داد: با تداوم تحریم‌ها و عدم واردات خودروهای اروپایی و خارجی اقدام به خرید ناوگان از شرکت‌های داخلی کردیم. در مرحله نخست ۱۰۰ دستگاه



نشان ملی و تندیس زرین اجلاس HETCO در دستان دکا

در این مراسم همچنین با حضور مسئولان، نمایندگان مجلس و پیشکسوتان صنعت، از برترین و تأثیرگذارترین شرکت‌ها و برندهای تولیدی و خدماتی تجلیل شد. هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا از سخنرانان این اجلاس بود. لازم به ذکر است اجلاس رؤسای صنعت ساختمان، حمل و نقل، راه و شهرسازی با حضور مسئولان و مقامات دولتی و فعالان اقتصادی در بخش‌های دولتی و خصوصی با رویکرد توسعه کیفیت صنعت ساختمان، حمل و نقل و معرفی دستاوردها و همچنین برترین و تأثیرگذارترین فعالان این حوزه‌ها، برگزار و از سازمان‌های برگزیده در حوزه‌های مختلف تقدیر شد.

هلدینگ لجستیک دکا در پنجمین اجلاس رؤسای صنعت ساختمان، حمل و نقل، خودرو، راه و شهرسازی (HETCO) موفق به دریافت تندیس زرین و نشان ملی رتبه نخست اعتماد مشتریان در ارائه خدمات منحصر به فرد حمل و نقل جاده‌ای شد. این اجلاس که از سوی دبیرخانه توسعه صنایع ملی ایران و با حمایت وزارت راه و شهرسازی، شورای عالی مناطق آزاد تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی بنیادریاست جمهوری و سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، در محل مرکز همایش‌های بین‌المللی سازمان صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران برگزار شد، شرکت‌های برتر حوزه‌های مختلف بر اساس استانداردها و ارزیابی معیارهای تخصصی، انتخاب و معرفی شدند.



توسعه ناوگان دکا همزمان با روز ملی صنعت حمل و نقل

افزایش شدن ۵۰ دستگاه ماشین کشنده با کاربری های مختلف

نوسازی و بهسازی این ناوگان از اولویتهای این مجموعه است، اظهار داشت: توسعه و به روزسازی ناوگان از جمله مهم ترین مواردی است که در مسیر پیشتازی در صنعت حمل و نقل و تبدیل شدن به یکی از بزرگترین شرکت های حمل و نقل کشور، در فهرست اولویتهای دکا قرار دارد. همزمان با اضافه شدن این ناوگان جدید، از مدیران و نفرات برتر حوزه حمل و نقل مسافر، بین الملل و کالا در هلدینگ دکا تقدیر شد.

مدیرعامل هلدینگ لجستیک دکا گفت: در ادامه رویکرد توسعه ناوگان ملکی حمل و نقل، ۵۰ دستگاه ماشین کشنده با کاربری های مختلف خریداری و همزمان با روز حمل و نقل ۱۴۰۲ به ناوگان این مجموعه افزوده شد. این ماشین آلات از برندهای داخلی به ارزش بالغ بر ۳۵۰ میلیارد تومان خریداری شده و باهدف بهبود ارایه خدمات، افزایش چابکی ناوگان و نیز پوشش دهی بهتر و بیشتر، در اختیار این مجموعه قرار گرفته است. وی با تأکید براینکه



دریافت تندیس چهره نامی صنعت، معدن و اقتصاد

کشور در بخش های تولید، اشتغال و کارآفرینی و همچنین به منظور معرفی چهره ها، برندها و مجموعه های فعال در زمینه نوآوری و اقتصاد کارآفرینی برگزار شد. به اشتراک گذاشتن تجربیات و بومی سازی دانش موجود در کشور از دیگر اهداف برگزاری این رویداد بود. مدیرعامل هلدینگ دکا در این مراسم، تندیس تکریم و لوح تقدیر چهره نامی صنعت، معدن و اقتصاد را دریافت کرد. در متن لوح تقدیر شورای سیاست گذاری اجلاس سراسری چهره های نامی صنعت، معدن و اقتصاد، بر فعالیت های چشمگیر هلدینگ دکا در اقتصاد کشور تأکید شده است.

مدیرعامل هلدینگ "دکا" به عنوان چهره نامی صنعت، معدن و اقتصاد کشور در سال ۱۴۰۲ معرفی و تجلیل شد. به گزارش روابط عمومی هلدینگ دکا، هومن پشنگیان در پنجمین اجلاس سراسری چهره های نامی صنعت، معدن و اقتصاد کشور در محل مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما به عنوان یکی از مدیران شایسته و برندآفرین معرفی شده و مورد تقدیر قرار گرفت. این رویداد با حضور مقامات دولتی، نمایندگان بخش خصوصی، فعالان و چهره های اقتصادی، دانشگاهیان و اساتید عرصه اقتصاد و کسب و کار و با هدف ارزیابی نقش مدیریت در پیشبرد اهداف اقتصاد





دریافت مجوز اولین پروانه اپراتوری پستی

انجام شده در عرض کوتاه‌ترین زمان، پروانه پستی از نوع داخلی و بین‌الملل را بر اساس اصول اجرایی مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، اخذ و مجوز اپراتور پستی را دریافت کنیم. این پروانه در نوع خود اولین پروانه اپراتوری به شکل جدید در نوع بین‌الملل و داخلی است.

دکا، هلدینگ لجستیک گروه انتخاب، اولین پروانه اپراتوری پستی به شکل جدید در نوع بین‌الملل و داخلی را دریافت کرد. مدیرعامل هلدینگ دکا گفت: با تلاش همکاران دکاپست و به پشتوانه افراد متخصص و مجرب در حوزه پست، لجستیک و فن‌آوری موفق شدیم با برنامه‌ریزی‌های



برای نخستین بار در صنعت لوازم خانگی محقق شد؛

دریافت مجوز اپراتور بازارگاه حمل و نقل جاده‌ای

داشتن این مجوز است. وی افزود: باتوجه به این امکان جدید، مدت زمان رسیدن مسوله‌ها به دست مصرف‌کننده کاهش می‌یابد. همچنین باتوجه به شبکه‌ای شدن اطلاعات با سازمان راهداری، امکان برنامه‌ریزی بهتر، افزایش ناوگان در دسترس و مدیریت هزینه‌های حمل و نقل وجود دارد. همچنین امکان مدیریت بهتر ناوگان از این طریق فراهم می‌شود؛ جمع‌آوری اطلاعات رانندگان به صورت مستقیم و کوتاه شدن دست واسطه‌ها و همچنین بهره‌برداری بهتر از ظرفیت ناوگان باری، از دیگر مزایای دریافت این مجوز است.

هلدینگ لجستیک گروه انتخاب موفق به دریافت نخستین مجوز اپراتور بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده‌ای کالا در بین شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی در کشور شد. کاهش هزینه‌های حمل، مدیریت زمان، کوتاه شدن دست واسطه‌ها و افزایش رضایت مشتری از ویژگی‌های در اختیار



اخذ پروانه فعالیت بزرگ‌مقیاس هوشمند حمل و نقل کشوری

می‌توان به بهره‌بردن از تکنولوژی جدید و سیستم هوشمند، یکپارچه سازی ارگان‌ها، شبکه‌ها و وسایل نقلیه، بالا بردن سطح ظرفیت ناوگان از طریق جلوگیری از تردهای بیش از حد و اضافی کامیون‌ها، استفاده حداکثری از پتانسیل بازارگاه‌های الکترونیکی و اینترنتی بار در تمام کشور، استفاده حداکثری از ناوگان مختلف برای حمل و نقل انواع کالا، به حداقل رساندن تراکم و مدیریت بهتر ترافیک، پشتیبانی از وسائل نقلیه امدادی و کنترل حمل و نقل سبک و سنگین اشاره کرد.

مدیرعامل هلدینگ دکا از دریافت پروانه فعالیت بزرگ‌مقیاس هوشمند حمل و نقل کشوری توسط برند تجاری دکا ترابر از سازمان راهداری کشور خبر داد. هومن پشنگیان افزود: شرکت‌های بزرگ‌مقیاس هوشمند با هدف حمل و نقل جاده‌ای کالا با استفاده از سیستم‌های هوشمند برای ارتقا و بهره‌وری ناوگان حمل و نقل تشکیل شده‌اند و پل ارتباطی بین شرکت‌های حمل و نقل و صاحبان کالا هستند. وی افزود: از مهم‌ترین مزایای شرکت بزرگ‌مقیاس هوشمند



زنجیره ارزش

dekalogs.com



اهمیت و نقش انبارها در صنعت لجستیک و زنجیره تأمین، موضوعی غیرقابل انکار است. در همه جهان، سیستم مدیریت انبار (WMS) یکی از قسمت‌های کلیدی و مهم در زنجیره تأمین و لجستیک هر سازمان است و نحوه نگهداری و انبارش کالاها و اقلام به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم در عملکرد سازمان‌ها و کسب و کارها تأثیرگذار خواهد بود. انبار به‌عنوان بخش جدایی‌ناپذیر لجستیک، موضوعات مختلفی را در صنایع و سازمان‌ها شامل می‌شود که هرکدام از آن‌ها به‌نوبه خود تأثیر زیادی بر کارکرد لجستیک و در نهایت عملکرد سازمان خواهد داشت.

پوشش‌دهی انبارهای هلدینگ دکا؛ زنجیره‌ای به وسعت ایران

افزایش بهره‌وری شبکه انبارها با روش‌ها و فرآیندهای جدید مدیریت انبار

استفاده از این روش باعث شده، سرعت تحویل به مصرف‌کننده نهایی افزایش یابد. کاهش مصرف انرژی و سوخت، تسریع در دیگر فرآیندها و صرفه‌جویی در زمان و فضای ذخیره‌سازی از دیگر مزایای استفاده از این روش است.

← امکان پردازش هم‌زمان بیش از ۱۰ هزار قلم کالا در روز

به گفته وی، استفاده از تجهیزات حمل داخل انبار مانند لیفتراک و لیفتراک‌های برقی، امکان پردازش هم‌زمان بیش از ۱۰ هزار قلم کالا در روز را فراهم می‌آورد. علاوه بر آن، انبارهای شرکت با مجهز بودن به فضای انبارش موقت، امکان عملیات بارچینی پیش از رسیدن واحد حملی را فراهم کرده و از این طریق، مدت زمان بارگیری تا ۶۰ درصد کاهش یافته است. همچنین انبار مرکزی شرکت با دارا بودن سکوها‌های بارگیری مجهز، امکان بارگیری هم‌زمان ۱۲ واحد حملی را فراهم کرده است.

← افزایش بهره‌وری فضای انبارش

از دیگر اقدامات و ویژگی‌های توسعه شبکه انبارها می‌توان به افزایش بهره‌وری در فضای انبارش از طریق چیدمان طبقاتی، قفسه‌بندی و پالتیز کردن محصولات، اشاره کرد. روش قفسه‌بندی "پالت" بهترین سیستم برای طبقه‌بندی محصولات سنگین است و این روش در انبارهای بزرگ و صنعتی استفاده می‌شود. در این قفسه‌بندی، محصولات سنگین در پالت‌های مسطح، روی یکدیگر قرار گرفته و کار جابه‌جایی بارها با استفاده از ماشین انجام می‌شود. همچنین افزایش سرعت بارگیری که از شاخص‌های کلیدی عملکرد لجستیک است، با بهره‌گیری از برنامه‌ریزی دقیق، ابزار مناسب و نیروی انسانی متخصص، در شبکه انبارهای دکا محقق شد.

در هلدینگ دکا، انبارهایی که به صورت مجزا و در مراکز استان‌ها تأسیس و راه‌اندازی شده است، به سه دسته عمده تقسیم می‌شوند؛ انبارهای RLC، CLC و FLC؛ **انبارهای CLC:** در استان‌های اصفهان و تهران واقع هستند، ماهیت مرکزی و سنترال دارند و به نوعی هاب محسوب می‌شوند. به دلیل تمرکز تولید گروه انتخاب در استان اصفهان بیشتر ارسال‌ها از هاب اصفهان انجام می‌شود. ارسال به دیگر استان‌ها از مبدأ این دو انبار بزرگ و سنترال انجام می‌شود. انبارهای CLC متراژ بزرگ‌تر، تجهیزات و تعداد پرسنل بیشتر و بخش‌بندی‌های وسیع‌تری دارند و بارها و محصولات از این انبارها به انبارهای RLC و FLC ارسال می‌شود.

مجموعه دکا دارای دو انبار CLC در استان‌های تهران و اصفهان است که بیش از ۱۵ هزار مترمربع متراژ دارند. انبار مرکزی شرکت، در شهرک صنعتی مورچه‌خورت اصفهان، بیش از ۴۰ هزار مترمربع وسعت دارد.

انبارهای RLC: این انبارها انبارهایی هستند که در استان‌هایی با وسعت بیشتر قرار دارند؛ به طور مثال استان مازندران که به دلیل وسعت زیاد استان، انبار RLC ساری را در مرکزیت استان دارد و انبار ساری، شهرهای قائمشهر، نکا و دیگر شهرستان‌های این استان را پوشش می‌دهد. این انبارها ماهیت رجینال دارند، در مرکز استان واقع شده‌اند و به شهرستان‌های اطراف سرویس‌دهی می‌کنند. هلدینگ دکا ۸ انبار RLC در اختیار دارد که متراژ هر یک از این انبارها بیش از ۲۰۰۰ مترمربع است.

انبارهای FLC: این انبارها از نظر وسعت، کوچکتر بوده و سطح شهر مراکز استان را پوشش می‌دهند. اغلب، تجهیزات تخلیه و بارگیری کمتری دارند و تعداد نفرات پرسنل کمتری نیز در این انبارها مشغول هستند. از این انبارها مانند انبار شهرهای سنندج و قم، برای تحویل به مصرف‌کننده نهایی و فروشگاه‌ها استفاده می‌شود. هلدینگ دکا ۱۷ انبار FLC با متراژ هر انبار، ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ مترمربع در زنجیره خود دارد.

← زنجیره انبارها به وسعت ایران

اشکان نیک‌سرشت، مدیر انبارهای شعب در این باره می‌گوید: انبارهای منطقه‌ای هلدینگ دکا، در تمام مراکز استان مستقر است و پوشش‌دهی کل کشور از طریق این انبارها به خوبی انجام می‌شود. سفیران دکا در انبارها، مسئولیت تحویل کالاها و تولیدات به مصرف‌کننده نهایی را بر عهده دارند.

وی می‌گوید: هلدینگ دکا با پیش‌بینی ۲۷ انبار با متراژ ۱۶۵ هزارمترمربع انبار در سراسر کشور و ۳۱ هاب توزیع محصولات سبک و سنگین در کلیه استان‌ها، زنجیره مهم و ارزشمندی در بحث لجستیک انبار در اختیار دارد.

← کاهش مصرف انرژی، افزایش سرعت تحویل به مشتری

وی ادامه داد: روشی که در انبارهای هلدینگ دکا استفاده می‌کنیم، روش کراس‌داکینگ (Cross Docking) است.

کراس‌داکینگ یک استراتژی لجستیکی است که کالا بلافاصله از یک کانتینر ورودی تخلیه می‌شود و سپس مستقیماً از سمت دیگر انبار، برای خروج بارگیری می‌شود. این روش جریان کار را در زنجیره‌های تأمین به شیوه‌ای مولد و مؤثر به حرکت می‌اندازد.



Monitoring Room

مرکز مانیتورینگ؛

چشم تیزبین، دیده بان همیشه بیدار

طریقه بارگیری محصول، نحوه چیدمان محصولات روی هم عملکرد پرسنل و حتی سرعت لیفتراکها رصد می‌شود تا علاوه بر بررسی سرعت و فرآیند کار، از برخی حوادث و مشکلات جلوگیری و پیشگیری شود. به‌عنوان مثال اگر بارگیری یک محصول مانند محصول تلویزیون به‌جای بارگیری افقی، به‌صورت عمودی انجام شود، سریعاً با آن انبار تماس گرفته می‌شود. حتی در صورتی که کارتن یک محصول، پارگی داشته باشد، تذکر داده شده و محصول برای تعویض کارتن و بازبینی، عودت داده می‌شود. بنابراین رفع این مشکلات، پیش از رسیدن محصول به دست مشتری، نقش بسیار زیادی در جلوگیری از ایجاد نارضایتی در مشتریان خواهد داشت.

بی‌شک برای ارائه خدمات بهینه در کلیه بخش‌های زنجیره تأمین، پایش و ارزیابی مداوم و دقیق حلقه‌های مختلف، کمک می‌کند تا خدمات سریع‌تر و کیفی‌تری ارائه شود.

سیستم‌ها و مراکز مانیتورینگ، نقش بسیار مهمی در این زمینه دارند. در این راستا در هلدینگ دکا بهره‌برداری از دو سیستم مانیتورینگ لحظه‌ای و ۲۴ ساعته در دو بخش رصد و پایش لحظه‌ای تمامی انبارها و شعب و پایش لحظه‌ای و ۲۴ ساعته ناوگان حمل انجام گرفت.

در این فرآیند، نظارت و مانیتورینگ در انبار مرکزی و انبار محصولات بسیار اهمیت دارد. از این طریق، فضای داخل انبار، روی سکوها

🔍 جلوگیری از ایجاد نارضایتی در مشتریان، پیشگیری از حوادث

مرکز مانیتورینگ دکا در حال حاضر با ۵۶ مانیتور، تلاش کرده نقاط کور را به حداقل برساند و پوشش‌دهی کاملی داشته باشد. پرسنل این مرکز، به‌صورت ۲۴ ساعته و در سه شیفت کاری در حال رصد تمامی انبارهای محصولات، انبارهای اقماری، شعب و شهرستان‌ها هستند تا از هرگونه حادثه یا مشکل احتمالی جلوگیری کنند.

پایش لحظه‌ای و ۲۴ ساعته ناوگان حمل نیز از دیگر مواردی است که در این مرکز انجام می‌شود.

محمدعلی جنتیان، مسئول این مرکز در این باره می‌گوید: بیش از ۱۶۵ دستگاه ماشین ترانزیت متعلق به ناوگان ملکی هلدینگ دکا از طریق سیستم GPS در حین تردد در داخل و یا خارج از کشور، رصد می‌شود که این موضوع از ویژگی‌های متمایز مرکز مانیتورینگ دکا به شمار می‌آید. وی می‌گوید: حتی تعمیرگاه لیفتراک و وانت و تعمیرگاه ماشین‌های انبارها نیز رصد می‌شود تا در صورت خرابی یک ماشین، مشکل سریعاً بررسی و حل شود و ماشین‌آلات پس از تعمیر سریع، به چرخه بارگیری بازگشته و وقفه‌ای در فرآیند بارگیری و تحویل به مشتری اتفاق نیفتد.

وی با بیان اینکه وسعت سیستم و شبکه مانیتورینگ دکا در میان رقبای این مجموعه وجود ندارد، گفت: نگاه تیزبین سیستم مانیتورینگ، در اشکال مختلف به همه بخش‌ها کمک می‌کند و به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در رضایت مشتری و سهم بازار ما، تأثیرگذار است. به‌عنوان نمونه، ممکن است محصولی از یک سکوی اشتباه بارگیری شده و این امر باعث شود محصول به شهر یا استان اشتباهی ارسال شود. سیستم مانیتورینگ با رصد و اعلام به‌موقع، تا آنجا که امکان دارد جلوی بروز این قبیل خطاها را می‌گیرد و به همین دلیل از نارضایتی مشتری جلوگیری می‌کند. همچنین وقتی مشکلی در سیستم مانیتورینگ مشاهده می‌شود، اجازه بارگیری محصول تا زمان رفع مشکل داده نمی‌شود. مرکز مانیتورینگ، نقاط اصلی و استراتژیک را به‌صورت مداوم چک می‌کند، هر نوع خطا یا مشکل را سریعاً اعلام و تا زمان حل مشکل، وضعیت را رصد می‌کند. همچنین از طریق آلارم‌هایی که وجود دارد و دیده‌بانی مستمری که صورت می‌گیرد، جلوی حوادثی مانند آتش‌سوزی گرفته خواهد شد. همچنین در مواقع مورد نیاز، تذکرات لازم داده می‌شود تا از هرگونه اتفاقی پیشگیری شود. سیستم ارتباطی ما به‌صورت دائم، برقرار است و در صورتی که سیستم ارتباطی ما با افراد، انبارها و ... قطع شود، سریعاً آلارم داده می‌شود تا ارتباط دوباره برقرار شده و وضعیت تحت کنترل باشد.

در مجموع باید گفت، نظارت بهتر بر فعالیت‌های سیستم، امکان واکنش سریع، ارتقای امنیت، بهبود عملکرد سیستم با نظارت بهتر، ارتقای سطح خدمات از طریق پایش مستمر، افزایش اعتماد مشتری با بهینه کردن اقدامات و همچنین کاهش هزینه‌ها از طریق جلوگیری از هدررفت منابع و پیشگیری از خطاها، از مزایا و ویژگی‌های این مرکز است.



نظارت بهتر بر فعالیت‌های سیستم، امکان واکنش سریع، ارتقای امنیت، بهبود عملکرد سیستم با نظارت بهتر، ارتقای سطح خدمات از طریق پایش مستمر، افزایش اعتماد مشتری با بهینه کردن اقدامات و همچنین کاهش هزینه‌ها از طریق جلوگیری از هدررفت منابع و پیشگیری از خطاها، از مزایا و ویژگی‌های این مرکز است.

"هوم دلیوری" چیست؟

گزارش هلدینگ دکا در حوزه home delivery
از سراوان تا ماکو؛ از اصفهان تا کنارک

فرآیند تحویل و حمل کالا از کارخانه یا فروشگاه به منزل مشتری را home delivery می‌گویند. معمولاً در فروشگاه‌های عرضه محصولات از جمله در بخش لوازم خانگی با توجه به نیاز مشتریان لازم است که خدمات تخصصی هوم دلیوری و حمل و نقل صورت گیرد تا کالا به سلامت کامل به منزل خریدار برسد. اغلب کارخانه‌ها و تولیدکننده‌های بزرگ هنگام فروش محصولات خود به مشتریان، خدماتی مثل حمل و نقل دستگاه خریداری شده به منزل، حمل و نقل آن در پله‌ها، انجام نصب به صورت حرفه‌ای و ... را وعده می‌دهند چرا که ممکن است مشتریان قادر به حمل کالای خود نباشند و یا نتوانند به صورت صحیح آن را حمل و نصب کنند.

این خدمات که جزء خدمات پس از فروش شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده در نظر گرفته می‌شود، بر اساس قانون حمایت از مصرف‌کننده که سال ۱۳۸۸ به تصویب رسیده، اجباری نیست اما می‌تواند به عنوان مزیت رقابتی میان برندهای بزرگ تولیدکننده و عرضه‌کننده در نظر گرفته شود.



← هوم‌دلیوری یک دانش است

در شرکت‌های بزرگ جهان، هوم‌دلیوری یک دانش و یک حلقه مهم از زنجیره است. افراد حرفه‌ای و متخصص برای انتقال و حمل و نقل اقلام و محصولات به نکات مختلفی مثل ابعاد کالا توجه می‌کنند. مثلاً در حوزه حمل لوازم منزل، مشخصه‌هایی مثل ارتفاع، طول و عرض به متخصصان حمل و نقل کمک می‌کند تا هنگام جابجایی یک وسیله و بالابردن از یک آپارتمان بتوانند بهترین شیوه را برای حمل و نقل استفاده کنند. همچنین انتقال این اطلاعات به خریداران کمک می‌کند تا در هنگام نصب یک وسیله در خانه بتوانند فضای مورد نیاز دستگاه را فراهم کنند. شرکت‌های هوم‌دلیوری که وظیفه انتقال لوازم و محصولات شرکت‌ها و برندهای بزرگ مثل ال‌جی، سامسونگ و اسنوا را برعهده دارند از ماشین‌هایی ویژه برای این کار استفاده می‌کنند تا تمامی احتیاط لازم برای انتقال وسایل در نظر گرفته شود. در واقع این برندها از هر وسیله نقلیه برای هر محصولی استفاده نمی‌کنند چرا که ممکن است در طول فرآیند حمل و نقل مشکلات و خسارت‌هایی وارد شود.

اگر اقدام به خرید دستگاه‌ها و ماشین‌های لوازم خانگی از نمایندگان معتبر شرکت‌ها و گروه‌های صنعتی بزرگی مثل اسنوا کرده باشید، احتمالاً متوجه خواهید شد که خدمات مورد نیاز در این زمینه با دقت بالایی انجام می‌شود. برند اسنوا خدمات پس از فروش بی‌نظیری از جمله هوم‌دلیوری دارد که به شما کمک می‌کند با خیال آسوده کالاهای مورد نیاز خود را در زمان مقرر در منزل تحویل بگیرید.

← گزارش عملکرد دکا در حوزه هوم‌دلیوری محصولات انتخاب

هلدینگ دکا وظیفه حمل و نقل تخصصی و هوم‌دلیوری محصولات گروه صنعتی انتخاب الکترونیک را برعهده دارد.

هرساله در اسفندماه بالاترین رکورد حجم ارسال سفارشات، ثبت می‌شود. در سال ۱۴۰۱ این رکورد در ۱۶ اسفندماه با ارسال ۱۰۰۴۷ قلم کالا در یک روز به ثبت رسید.

در سال ۲۰۲۲، بیشترین تعداد هوم‌دلیوری گروه انتخاب مربوط به محصول تلویزیون با ارسال ۲۲۸۷۸۶ دستگاه، یخچال فریزر با ارسال ۱۹۵۸۰۸ دستگاه، ماشین لباسشویی با ارسال ۱۸۰۴۵۲ دستگاه و اجاق گاز با ارسال ۳۹۷۸۴ محصول بوده است.

همچنین حجم هوم‌دلیوری محصول ماشین ظرفشویی برندهای گروه انتخاب ۵۷۸۸ دستگاه و لوازم خانگی کوچک ۴۱۳۵۶ دستگاه در سال ۲۰۲۲ بوده است.

در سال ۲۰۲۲، به طور میانگین در هر ۱ دقیقه، ۴ دستگاه محصول به در منزل مشتریان تحویل داده شده است که آماری بی‌نظیر است. همچنین پوشش ۲ درصدی خانوارهای کشور در تحویل کالا درب منزل، در تحویل محصولات سنگین آماری بی‌سابقه محسوب می‌شود.

در سال ۲۰۲۲ پوشش ۷۵ درصدی شهرستان‌های کشور در ارائه خدمات هوم‌دلیوری و افزایش ۳۵ درصدی پوشش‌دهی نسبت به سال ۲۰۲۱ را در عملکرد دکا شاهد بودیم.

← آمارهای سال ۲۰۲۳

بررسی آماری عملکرد هلدینگ دکا در حوزه هوم‌دلیوری در سال ۲۰۲۳ نشان می‌دهد، تعداد محصول تحویل کالا درب منزل در این مدت، ۹۱۶ هزار دستگاه و تعداد محصول حمل طبقاتی ۳۳۹ هزار دستگاه بوده است که به طور میانگین معادل حمل ماهانه ۷۶ هزار دستگاه محصول

شرکت‌های هوم‌دلیوری
که وظیفه انتقال لوازم
و محصولات شرکت‌ها
و برندهای بزرگ مثل
ال‌جی، سامسونگ و
اسنوا را برعهده دارند از
ماشین‌هایی ویژه برای
این کار استفاده می‌کنند
تا تمامی احتیاط لازم
برای انتقال وسایل در
نظر گرفته شود. در واقع
این برندها از هر وسیله
نقلیه برای هر محصولی
استفاده نمی‌کنند چرا
که ممکن است در
طول فرآیند حمل و نقل
مشکلات و خسارت‌هایی
وارد شود.



است. وی اظهار کرد: در گذشته، مشتریان و خریداران خدمات پس از فروش را تنها تا در منزل دریافت می‌کردند، یعنی وظیفه نصب و حمل تا محل نصب، بر عهده خریداران بود. اغلب مشتریان برای انتقال محصول خریداری شده مجبور به استفاده از کارگر می‌شدند که این مورد هزینه‌های خرید مشتریان را افزایش می‌داد. در برخی موارد نیز محصول خریداری شده در نقل و انتقال دچار آسیب می‌شد که این مورد یکی دیگر از مشکلات خریداران و مشتریان بود. همچنین در برخی موارد آسانسور منزل مشتریان آسیب می‌دید و هزینه تعمیر آسانسور نیز به مشتری تحمیل می‌شد. وی افزود: گروه صنعتی انتخاب با فهم درست نیاز و مشکل خریداران در این خصوص، طرح هوم‌دلیوری را در فروش محصولات خود شروع کرد که تمامی مشکلات این‌چنینی مشتریان را برطرف می‌کند. بر مبنای این طرح، دیگر محصول، در خانه به مشتری تحویل داده نمی‌شود و تیم حمل و نقل موظف به انتقال محصول به داخل خانه مشتری هستند. بعد از انتقال به خانه، کالای خریداری شده به صورت رایگان نصب خواهد شد تا با این اقدام مشتری دیگر دغدغه انتقال به داخل محیط خانه و نصب آن را نداشته باشد.

و روزانه به طور متوسط معادل ۳۰۶۷ دستگاه محصول است. بیشترین تعداد هوم‌دلیوری مربوط به محصول یخچال فریزر بوده است. پس از آن، محصول تلویزیون و ماشین لباسشویی، لوازم خانگی کوچک، اجاق گاز و ماشین ظرفشویی، بیشترین سهم هوم‌دلیوری را به خود اختصاص داده‌اند. در سال ۱۴۰۲ از ۱۱۴۸ شهر ایران، ۸۱۱ شهر تحت پوشش تحویل هوم‌دلیوری قرار گرفتند. دورترین مقصد، شهر کنارک از استان سیستان و بلوچستان با طی ۱۵۲۴ کیلومتر بوده است. این پوشش‌دهی از طریق در اختیار داشتن شبکه‌ای وسیع از ناوگان ملکی، بیشترین و گسترده‌ترین هاب توزیع در سراسر کشور و بهره‌مندی از ۱۶۵ هزار مترمربع انبار در سراسر کشور میسر شده است.

← هوم‌دلیوری؛ طرحی برای کاهش هزینه مشتریان

هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا گفت: تحویل و نصب محصول در محل (هوم‌دلیوری) پروژه خدمات محوری است که از سال ۱۴۰۰ در شبکه لجستیک انتخاب آغاز شد و مبنای آن افزایش سرعت نصب و تحویل محصولات و رضایتمندی بیش از پیش مشتریان از خدمات

تحويل آن در مکان مورد نظر مشتری، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد؛ با این وجود پوشش لجستیک گروه انتخاب، سراسر ایران از سراوان تا ماکو را شامل می‌شود، به عنوان مثال در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ کالاهایی در قالب هوم‌دلیوری به شهرستان کنارک از استان سیستان و بلوچستان با فاصله مسافت یک هزار و ۵۲۴ کیلومتر تحويل داده شد. وی ادامه داد: با توجه به شرایطی که در سیستم تحويل کالا به مشتری داریم، این چرخه بدون توقف در ۳۶۵ روز سال فعال است و حتی در روزهای تعطیل، کار در سیستم هوم‌دلیوری بیشتر است و حجم بالاتری دارد. در حال حاضر انتخاب الکترونیک یکی از قدرتمندترین شرکت‌های حمل سراسری را در اختیار دارد سیستم home delivery یک مزیت رقابتی است که در مجموعه انتخاب راه‌اندازی شده و روزانه امکان رساندن حداقل ۳ تا ۷ هزار محصول لوازم خانگی، به صورت تحويل در منزل مصرف‌کننده را دارد.

← لجستیک انتخاب، بزرگترین توزیع‌کننده لوازم خانگی به صورت home delivery

پشنگیان با بیان اینکه حوزه لجستیک گروه انتخاب با دو حوزه لوازم خانگی و حمل و نقل، رقابت می‌کند افزود: بر اساس بهینه‌سنجی (benchmark) که از شرکت‌های مختلف صنعت لوازم خانگی انجام شده می‌توان گفت گروه انتخاب به عنوان قوی‌ترین شرکت لجستیکی در زمینه انبار، سیستم توزیع، پخش و حمل و نقل فعالیت دارد.

وی افزود: ما علاوه بر سیستم Mid mile delivery که شامل سیستم بارگیری از کارخانه است، به سیستم توزیع و پخش قوی در سراسر کشور Last Mile Delivery هم مجهز هستیم. لست مایل دلیوری، آخرین حلقه زنجیره تأمین است که کالا را در سریع‌ترین شکل ممکن به دست مشتری می‌رساند. از این رو می‌توان گفت انتخاب الکترونیک، بزرگ‌ترین شرکت توزیع‌کننده سیستم لوازم خانگی در محل مصرف‌کننده نهایی به شمار می‌رود به طوری که سالانه بیش از ۹۰۰ هزار کالا در منزل مشتریان تحويل شده است.

← ثبت اختراع ربات پله‌رو

وی ادامه داد: در این طرح همچنین به ایمنی و سهولت کار کارگران و تیم حمل و نقل کالا نیز توجه شده است. انتخاب الکترونیک در این خصوص رباتی طراحی و ثبت اختراع کرده است که محصول را بدون هیچ زحمتی از راه پله ساختمان بالا می‌برد. با این اقدام سلامتی کارگران حفظ خواهد شد و دیگر شاهد آسیب کارگران زحمت‌کش این بخش نخواهیم بود. همچنین کالای خریداری شده حین انتقال از راه پله با دیواره و اجسام مختلف برخورد نخواهد کرد و محصول به صورت کاملاً سالم و بدون نقص به دست خریداران خواهد رسید.

پشنگیان گفت: این ربات پله‌رو قابلیت حمل بار تا ۵۰۰ کیلوگرم را دارد و بدون هیچ مشکلی کالای خریداری شده را به درون خانه مشتری منتقل می‌کند. خوشبختانه از زمان آغاز این طرح، مشتریان رضایت بسیار زیادی داشته‌اند و البته هدف نهایی ما نیز جلب رضایت مشتری است.

وی با بیان اینکه این محصول چهار برابر ارزان‌تر از مشابه خارجی است، افزود: این در حالی است که سرعت حرکت این روبات دو برابر بیشتر از مشابه خارجی است. وی با اعلام اینکه ۶ کارشناس متخصص در رشته‌های برق، مکانیک، صنایع و کامپیوتر این دستگاه را طی ۵ ماه طراحی کرده و ساخته‌اند، گفت: باکس باتری لیتیومی این روبات تا ۹۰ دقیقه کار می‌کند.

← دانش هوم‌دلیوری، یک مزیت رقابتی

پشنگیان اظهار کرد: انتخاب الکترونیک اولین شرکتی است که دانش هوم‌دلیوری را به عنوان مزیت رقابتی به دست آورده و اگر این طرح اجرایی نمی‌شد، فروشگاه‌های retail ما با معضل فروش مواجه می‌شدند چراکه نحوه فروش آنها به صورت ویترین (display) است؛ یعنی کالایی که در فروشگاه سفارش داده می‌شود، از طریق نرم‌افزار به صورت سفارش (order) در اختیار بخش فروش قرار می‌گیرد. بنابراین یک اختلال در سیستم حمل و نقل می‌تواند چرخه فروش و تحويل را مختل کند. وی افزود: کالاهای حمل و نقلی ما سنگین است و



با توجه به شرایطی که در سیستم تحويل کالا به مشتری داریم، این چرخه بدون توقف در ۳۶۵ روز سال فعال است و حتی در روزهای تعطیل، کار در سیستم هوم‌دلیوری بیشتر است و حجم بالاتری دارد



صفر تا صد فرآیند Home Delivery

در قالب یک پیام برای تکنسین‌های خدمات پس از فروش ارسال و نصب در مدت زمان کوتاهی توسط تیم خدمات پس از فروش انجام می‌شود.

وی در ادامه افزود: زمانی که کالا تحویل داده می‌شود، مدارک هویتی خریدار در نرم‌افزار ثبت و پرونده‌ی تحویل توسط تیم هوم‌دلیوری، بسته می‌شود. اما این پایان کار نیست. کار با ارزیابی تیم مشتریان کلیدی (Key Account) ادامه پیدا می‌کند. تیم کی‌اکانت با مصرف‌کننده تماس گرفته و کیفیت تحویل، زمان تحویل و ... را می‌سنجد. در این تماس، مشتری نیز به سفیر و راننده یک نمره ارزیابی می‌دهد. این نمرات جمع‌بندی شده و کیفیت کار سفیران بر اساس آن ارزیابی می‌شود. در نهایت به بهترین سفیران به صورت فصلی و ماهیانه پاداش‌هایی تعلق می‌گیرد. به رانندگانی که مصرف‌کننده به هر دلیل از آن‌ها ناراضی بوده باشند، تذکر و آموزش داده می‌شود و در صورت تخلف، با آن‌ها قطع همکاری خواهد شد.

محمدی، درباره فرآیند هوم‌دلیوری فروشگاه‌های "انتخاب من" نیز گفت: فروشگاه‌های انتخاب من هم‌اکنون در چهار استان کشور فعال است. ثبت سفارش مشتری در این فروشگاه‌ها انجام می‌شود و تحویل کالا توسط تیمی با لباس متحدالشکل و ناوگان حمل که هویت بصری مشخص دارند، صورت می‌گیرد.

فرآیند home delivery که همان تحویل کالا در منزل مشتری است، از زمان ثبت اعلام بار و سفارش، آغاز می‌شود.

روح‌اله محمدی، مدیر هوم‌دلیوری کشوری هلدینگ دکا در تشریح این فرآیند می‌گوید: زمانی که سفارش توسط مصرف‌کننده در فروشگاه‌های ریتیل ثبت می‌شود، این سفارش به صورت اتوماتیک از طریق سیستم به فرآیند هوم‌دلیوری تبدیل می‌شود. از زمان تأیید ثبت سفارش تا زمانی که سفارش، اعلام بار می‌شود، فرآیند به صورت اتوماتیک به پیش می‌رود. بر اساس تعداد کالاهایی که روزانه در کارتابل هوم‌دلیوری قرار می‌گیرد، برنامه‌ریزی برای ناوگان حمل و همچنین هماهنگی ارسال انجام می‌شود. ابتدا تیم call taker با مشتری تماس گرفته و هماهنگی ارسال را انجام می‌دهد. اگر مشتری به حمل طبقاتی یا نصب همزمان نیاز داشته باشد، این درخواست نیز به تیم اعلام می‌شود. بعد از انجام این هماهنگی‌ها سفارش به کارتابل شعب، وارد و محصول به انبارهای شعبه ارسال می‌شود.

وی می‌گوید: در این مرحله، تیم هوم‌دلیوری بر اساس استان، بین ۲۴ تا ۷۲ ساعت ملزم به تحویل کالا در محل مشتری است. چنانچه مشتری نیاز به نصب همزمان را اعلام کرده باشد، این اعلام نیاز از سوی سفیر در اپلیکیشن ثبت شده، این درخواست

تیم هوم‌دلیوری بر اساس استان، بین ۲۴ تا ۷۲ ساعت ملزم به تحویل کالا در محل مشتری است



وضعیت هاب های منطقه ای در سطح کشور

- خرم آباد
- اصفهان
- رشت
- اراک
- زاهدان
- اردبیل
- زنجان
- ارومیه
- ساری
- اهواز
- سمنان
- ایلام
- سنندج
- بجنورد
- شهرکرد
- بندرعباس
- شیراز
- تبریز
- بوشهر
- تهران
- خوی
- قزوین
- چالوس
- قم
- نیشابور
- کرمان
- یزد
- کرمانشاه
- یاسوج
- گرگان
- مشهد
- همدان



۳۲ هاب فعال

در سطح کشور

میانگین عملکرد تحویل کالا درب منزل مشتری در شرکت انتخاب لجستیک در سال ۲۰۲۳

۲۰۲۲

در یک سال	۷۰۲ هزار دستگاه محصول
در یک ماه	۵۸ هزار دستگاه محصول
در یک روز	۲۳۲۰ دستگاه محصول
در یک ساعت	۲۳۲ دستگاه محصول
در یک دقیقه	۳ دستگاه محصول

↑ ۳۱%

۲۰۲۳

در یک سال	۹۲۰ هزار دستگاه محصول
در یک ماه	۷۶ هزار دستگاه محصول
در یک روز	۳۰۶۷ دستگاه محصول
در یک ساعت	۳۰۷ دستگاه محصول
در یک دقیقه	۵ دستگاه محصول

پوشش سراسری تحویل درب منزل

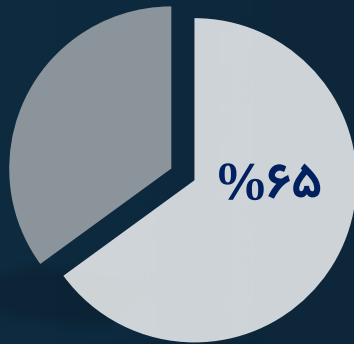


دورترین مقصد : کنارک

۱۵۲۴ کیلومتر

پوشش سراسری تحویل درب منزل

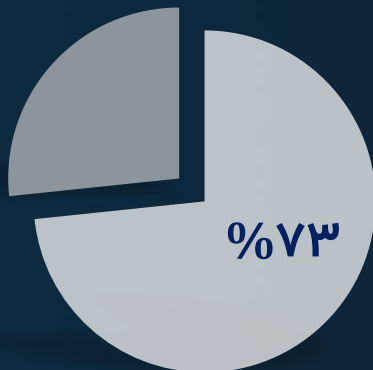
۲۰۲۲



۷۴۶ شهر از ۱۱۴۸ شهر

↑ ۱۲%

۲۰۲۳



۸۴۲ شهر از ۱۱۴۸ شهر

در سال ۲۰۲۳ توانستیم ۷۳% شهرستان های کشور را به لحاظ ارائه خدمات تحویل درب منزل پوشش دهیم که این عدد در سال ۲۰۲۲ برابر با ۶۵% بوده است.

همه چیز درباره نرم افزار هوم دلیوری در شبکه لجستیک دکا

نرم افزار منحصر به فرد

طراحی نرم افزار اختصاصی گروه انتخاب در حوزه هوم دلیوری، از سال ۱۴۰۰ به وسیله تیم متخصصان داخلی گروه انتخاب، آغاز و این نرم افزار در سال ۱۴۰۱ بهره برداری شد.

با توجه به ارتقاء مقیاس فعالیت حلقه لجستیک زنجیره ارزش گروه انتخاب، استفاده از فناوری های جدید و ابزارهای نوآورانه در مسیر ارتقاء سه شاخص کلیدی سرعت، دقت و گستردگی در شبکه لجستیک در دستور کار قرار گرفت.

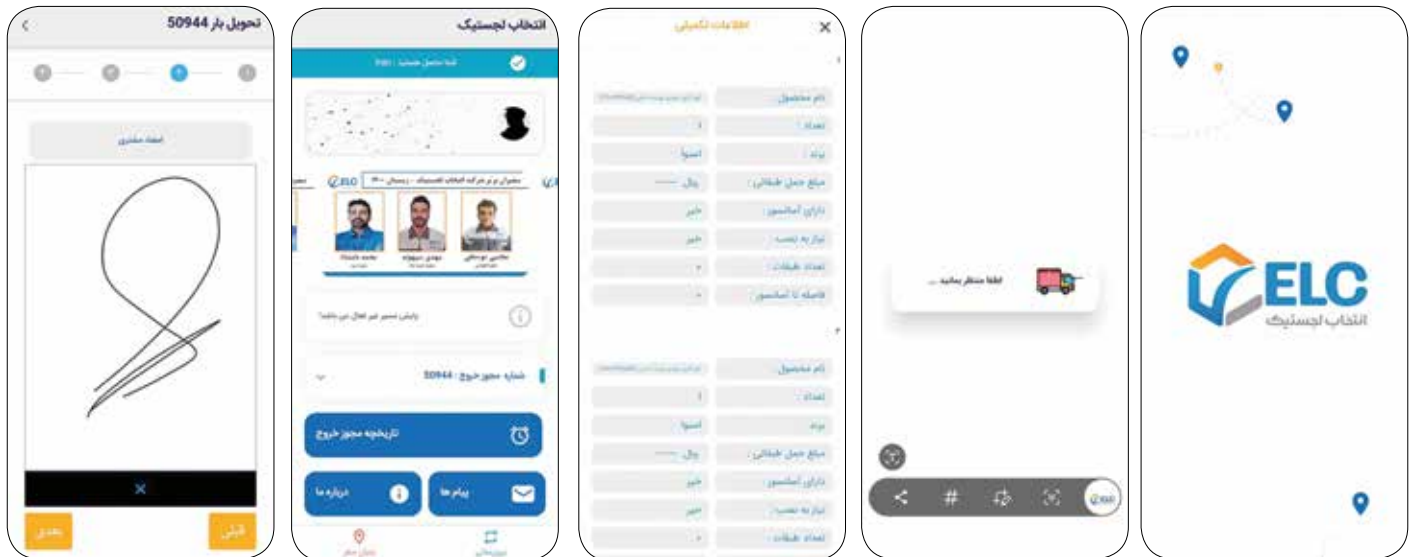
نرم افزار همراه رانندگان شبکه لجستیک دکا، بستری بومی سازی شده است که بر اساس نیازهای این مجموعه، طراحی شده و نمونه ای بی نظیر در میان رقبا محسوب می شود.

این اپ، در حال حاضر بر روی نسخه اندروید، فعال است. زیرا نسخه iOS برای کاربر هزینه بر است. نسخه آفلاین این اپ نیز برای رانندگان قابل استفاده است؛ چراکه راننده ممکن است در مسیر خود با نقاط کور روبرو باشد و از این طریق بدون اینترنت هم می تواند اطلاعات را در سیستم ثبت کند. نسخه وب نرم افزار نیز در حال فعال شدن است.

از قابلیت های این نرم افزار می توان به امکان رصد مسیر راننده اشاره کرد. از این طریق مسیر حرکت راننده، مکان های توقف و ... قابل رصد است. همچنین اگر خریدار، لوکیشن خود را ثبت کرده باشد، راننده می تواند از طریق مسیریابی به آدرس خریدار مراجعه کند.

تیم هوم دلیوری، قبل از ارسال کالا ابتدا با مصرف کننده تماس می گیرد و زمان و شرایط تحویل را با مشتری هماهنگ می کند. در صورتی که مشتری نیاز به حمل طبقاتی محصول و یا نصب همزمان داشته باشد، این اعلام نیاز مشتری در اپ ثبت می شود و در نتیجه دو ساعت بعد از تحویل کالا توسط راننده، تیم خدمات پس از فروش به صورت اتوماتیک برای نصب به محل





ساعت تحویل توسط مصرف کننده و امضای الکترونیک مشتری در اپ قابل ملاحظه است و این اطلاعات به صورت یکپارچه، همزمان توسط تیم های فروش و انتخاب سرویس (خدمات پس از خرید انتخاب) قابل مشاهده است. همچنین مشتری می تواند از طریق نرم افزار، از ۱ تا ۵ به عملکرد سفیر و نحوه تحویل امتیاز بدهد. این نظرسنجی توسط تیم key account رصد می شود. اگر مشتری عدد ۱ را ارسال کرده باشد، بلافاصله با مشتری تماس گرفته شده و مسأله، بررسی می شود. رانندگانی که عدد ۵ را دریافت کنند، در بازه های زمانی مشخص مورد تقدیر قرار می گیرند و عکس و نام آن ها به عنوان سفیران برتر در نرم افزار، ثبت می شود.

وی گفت: روزانه در حدود ۲۵۰۰ تا ۳۰۰۰ خروجی در نرم افزار ثبت می شود. این آمار به این معنا است که روزانه این تعداد کالا توسط رانندگان تحویل گرفته شده است.

وی در خصوص توسعه این نرم افزار در آینده گفت: امکان برقراری تماس امن مصرف کننده با راننده، در نظر گرفتن کد تحویل برای خریدارانی که در زمان تحویل، کارت شناسایی معتبر به همراه ندارند، امکان رصد لحظه ای راننده توسط خریدار برای اینکه خریدار بداند راننده چه زمانی به محل او می رسد، فعال شدن تیکت پشتیبانی سفیران برای مشتریانی که در لحظه نیاز به حمل طبقاتی یا نیاز به نصب محصول را اعلام می کنند و گسترده تر شدن پنل پیام برای سفر از مواردی است که در این نرم افزار توسعه خواهد یافت.

ترکیان، گفت: در سیستم داخلی تیم، سه نرم افزار مرتبط با هوم دلیوری در اختیار داریم که با یکدیگر همپوشانی دارند و هر اطلاعاتی در آن ها ثبت می شود در دیگر نرم افزارها هم وارد می شود و به راننده می رسد.

مراجعه می کند و از این طریق دیگر نیازی نیست مشتری برای نصب دوباره تماس بگیرد.

در زمان تحویل کالا از انبار به راننده، اطلاعات در نرم افزار به نام راننده ثبت می شود. راننده، اطلاعات را می بیند و تأیید می کند. بلافاصله پس از تأیید راننده، پیامک تحویل کالا، همراه با لینک رهگیری مسیر برای مصرف کننده ارسال می شود. مصرف کننده نام سفیر را هم می بیند و زمانی که راننده به محل رسید، خود را معرفی می کند.

قابلیت دیگر این نرم افزار "تماس امن" است. زمانی که راننده تأیید تحویل بار از انبار را انجام می دهد، امکان تماس امن برقرار می شود. راننده در مسیر می تواند بدون داشتن شماره مصرف کننده با او تماس بگیرد زیرا شماره خریدار قبلاً در call taker ثبت شده است.

دریافت امضای الکترونیک، دیگر ویژگی این نرم افزار است. در زمان تحویل بار، سفیر تعداد و مدل محصول را با خریدار چک می کند، امضای الکترونیک خریدار را دریافت کرده و سپس پایان سفر را اعلام و عکس تحویل را در نرم افزار ثبت می کند.

نرم افزاری برای افزایش رضایت مشتریان

محمد ترکیان، مدیر انبار CLC در این باره می گوید: تهیه و تدوین اپ هوم دلیوری، تأثیر زیادی در افزایش رضایت مشتریان داشته است. پیش از این، به خصوص در زمان های اوج تحویل کالا مثل جشنواره های تخفیف و ... هماهنگی ارسال ها با مشکلاتی روبرو بود. خریداران گاه مواردی مانند دیر شدن زمان تحویل و یا تحویل نگرفتن را مطرح می کردند که خوشبختانه با ایجاد این نرم افزار، رانندگان در لحظه تحویل، عکس کارت ملی و رسید مشتری را در نرم افزار ثبت می کنند،

ثبت اختراع ربات پلهرو ایرانی توسط متخصصان دکا

"محصول ایرانی خریدیم و با ربات ایرانی هم از پله‌ها بالا آمد، درحالی که نه مزاحمتی برای همسایه‌ها ایجاد کرد و نه باعث خرابی آسانسور شد". این تجربه‌ی یک مشتری و خریدار محصول لوازم خانگی اسنوا از ربات پلهرو است؛ رباتی که می‌تواند لوازم خانگی تا وزن ۵۰۰ کیلوگرم را بدون آسانسور به طبقات بالای آپارتمان انتقال دهد.

"ربات پلهرو" اختراع ایرانی متخصصان هلدینگ دکا است که به‌منظور ایمنی و سهولت کار کارگران در فرآیند هوم‌دلیوری و رساندن کالا و محصول به محل مصرف‌کننده نهایی ساخته شد؛ رباتی که علاوه بر آسان کردن کار تیم حمل و نقل کالا، رضایت و آسایش مشتریان را به همراه داشته است.



یک ویژگی متفاوت دیگر در فرآیند هوم‌دلیوری دکا

استفاده از این دستگاه، ویژگی متفاوت دیگری به فرآیند هوم‌دلیوری هلدینگ دکا و لجستیک گروه انتخاب، اضافه کرده است. خریدار می‌تواند از طریق نرم‌افزار هوم‌دلیوری، نیاز به حمل طبقاتی خود را پیش از رسیدن محصول به محل نصب، اطلاع دهد. این امر به‌ویژه در مورد ساختمان‌های فاقد آسانسور، افراد دارای معلولیت یا خریداران سالمند، از اهمیت زیادی برخوردار است.

سلامت کارگران، رضایت مشتریان

مدیرعامل هلدینگ دکا در این باره می‌گوید: در این طرح علاوه بر ایمنی، سلامت و سهولت کار کارگران و تیم حمل و نقل، کالای خریداری شده حین انتقال از راه‌پله با دیواره و اجسام مختلف برخورد نخواهد کرد و محصول به‌صورت کاملاً سالم و بدون نقص به محل نصب خواهد رسید. همچنین با این روش، سلامتی کارگران حفظ خواهد شد و دیگر شاهد آسیب کارگران زحمت‌کش این بخش نخواهیم بود.

هومن پشنگیان گفت: این ربات پله‌رو بدون هیچ مشکلی کالای خریداری شده را به درون خانه مشتری منتقل می‌کند. خوشبختانه از زمان آغاز استفاده از این ربات، مشتریان رضایت بسیار زیادی داشته‌اند و از آنجاکه هدف نهایی ما جلب رضایت مشتری است، با تولید این دستگاه، کیفیت حمل محصول تا محل مصرف‌کننده نهایی را برای مشتریان افزایش داده‌ایم. این دستگاه از سه جک هیدرولیک تشکیل شده و از یه باکس باتری لیتیومی تغذیه می‌کند که ۹۰ دقیقه توان برق‌دهی به سیستم را دارد. بُردی که روی دستگاه به‌کار گرفته شده، از پیچیدگی و طراحی خاصی برخوردار است. این دستگاه قابلیت حرکت در ۱۶ جهت را دارد و در عین سادگی، بسیار کارآمد است.

برای تکریم مشتری ایرانی

وی با اعلام اینکه ۶ کارشناس متخصص در رشته‌های برق، مکانیک، صنایع و کامپیوتر این دستگاه را طی ۵ ماه طراحی کرده و ساخته‌اند، گفت: قیمت این محصول یک چهارم نمونه خارجی است، این در حالی است که سرعت حرکت آن دو برابر بیشتر از مشابه خارجی است. همچنین وزنی که نمونه ایرانی این دستگاه جا به جا می‌کند، دوبرابر نمونه خارجی و تا ۵۰۰ کیلوگرم است.

به گفته وی، تولید سالانه ۵۰۰ عدد از این دستگاه باعث ارزآوری بسیار زیادی برای کشور می‌شود.

ساخت و تولید این دستگاه، پیامی برای تکریم مشتری ایرانی است؛ با تولید انبوه این دستگاه، کیفیت حمل محصول برای خریدار کالای ایرانی افزایش یافته و رضایت و آسایش بیشتر او فراهم می‌شود؛ محصولی که دردسرهای حمل اقلام بزرگ در طبقات را حذف و مشکلاتی مانند خرابی آسانسور به دلیل حمل لوازم بزرگ و یا نارضایتی همسایگان را برطرف می‌کند. این محصول، گواهی ثبت اختراع دریافت کرده است.

۵۰۰ کیلوگرم

قابلیت حمل بار تا ۵۰۰ کیلوگرم (۲ برابر نمونه خارجی)

یک چهارم

قیمت، یک چهارم نمونه خارجی

۲ برابر

سرعت دستگاه، ۲ برابر سرعت مشابه خارجی

ساخت و تولید این دستگاه

پیامی برای تکریم مشتری ایرانی است

توجه ویژه به مفهوم مشتریان کلیدی (Key Account) در استراتژی جدید هلدینگ دکا



Key account یا اکانت‌های کلیدی و به عبارت دیگر مشتریان کلیدی، به مشتریانی اطلاق می‌شود که نقش کلیدی در موجودیت و سود فعلی و آینده سازمان ایفا می‌کنند. اگر بخواهیم این واژه را به درستی ترجمه کنیم، عبارت "مشتری کلیدی" نزدیک‌ترین مفهوم به اصل آن خواهد بود.

مطابق اصل "پارتو"، ۲۰ درصد از مشتریان ۸۰ درصد از سهم فروش یک سازمان را به خود اختصاص می‌دهند. این مشتریان، همان مشتریان کلیدی هستند. مشتریان کلیدی بخش کوچکی از مشتریان سازمان را به خود اختصاص داده‌اند، اما بیشترین تأثیر را در حال و آینده سازمان داشته و همچنین جایگاه برجسته و ویژه‌ای در مدیریت مشتری (CRM) و مدیریت فروش سازمان دارند.

Key account، در واقع تعریفی است بر حساب‌ها و مشتریان کلیدی که در بیزینس‌های مختلف مورد توجه قرار می‌گیرد تا سازمان‌ها، استراتژی‌ها و سیاست‌های مختلف را برای حفظ و نگهداشت این دسته از مشتریان پیاده‌سازی کنند.

به عبارت بهتر، مدیریت مشتریان کلیدی، رویکردی سیستماتیک برای مدیریت و رشد مجموعه‌ای از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین مشتریان یک سازمان برای به حداکثر رساندن ارزش و بهره‌وری و رسیدن به اهداف سودمند و متقابل است.

داشتن تعریف درست و اصولی از مشتریان کلیدی در یک سازمان، موجب خواهد شد که برخورد مدیران با مشتریان کلیدی، صحیح و مطابق استانداردها و اهداف سازمان باشد. بنابراین نتایجی که حاصل می‌شود به

نفع سازمان و مشتری و در واقع بُرد-بُرد خواهد بود. در هلدینگ دکا که بخش قابل توجهی از مخاطبان مربوط به حوزه هوم‌دلیوری محصولات لوازم خانگی گروه انتخاب هستند، لازم بود تا حوزه مشتریان کلیدی تعریف شده و استراتژی‌های مدیریت مشتریان کلیدی (Key Account Management) بازتعریف شود. از آنجا که موضوع هوم‌دلیوری در هلدینگ دکا حجم و وسعت بسیاری دارد، بدون شک موضوع مشتریان کلیدی نیز از اهمیتی مضاعف برخوردار است.

➔ هدف اصلی، افزایش سطح رضایتمندی مشتری است

هومن ملک‌شاهی، مسئول تیم Key Account هلدینگ دکا در این باره گفت: عمده هدف و اولویت ما این است که از طریق بازتعریف سیاستگذاری‌های حوزه Key account، رضایتمندی مشتریان را افزایش دهیم. در حال حاضر همه مشتریانی که محصول را به صورت هوم‌دلیوری تحویل می‌گیرند و هلدینگ دکا به آن‌ها خدمات هوم‌دلیوری ارائه می‌دهد، مشتریان کلیدی ما محسوب می‌شوند. ما باید در استراتژی‌های کلی خدمات در همه شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ دکا سیاستگذاری‌های مدیریت Key account را مدنظر قرار دهیم و برنامه‌های رشد و توسعه را بر همین اساس پیاده‌سازی کنیم تا در نهایت شاهد افزایش سطح رضایت مشتری در همه بیزینس‌های تعریف‌شده برای هلدینگ دکا باشیم. در واقع همه شرکت‌ها باید این حلقه را در زنجیره خود تعریف کنند. برای همه شرکت‌ها بر اساس نوع خدمتی که دارند، باید سطح رضایتمندی را سنجیده و آن را ارتقا دهیم.

وی با بیان اینکه، هلدینگ دکا در زمینه هوم‌دلیوری سطح گسترده و جامعیت بسیار زیادی دارد و به نوعی در کشور، بی‌نظیر است، افزود: حتی برخی برندهای خارجی هم در حوزه هوم‌دلیوری و تحویل در محل مشتری، به این میزان حجم و کیفیت خدمات نرسیده‌اند و بیشتر از طریق فروشگاه‌ها و واسطه‌ها (دیلرها) اقدام می‌کنند. باتوجه به اینکه ما مزیت برتری در حوزه هوم‌دلیوری داریم، به دنبال افزایش کیفیت هستیم تا بتوانیم با توجه به سطح درخواست مشتریان، خدمات را از نظر کیفی رشد و توسعه دهیم.

از آنجا که موضوع هوم‌دلیوری در هلدینگ دکا حجم و وسعت بسیاری دارد، بدون شک موضوع مشتریان کلیدی نیز از اهمیتی مضاعف برخوردار است.



{گزارش تصویری توسعه ناوگان}



{ گزارش تصویری رویداد فرمان توسعه، گرامیداشت روز حمل و نقل با حضور خانواده پرسنل }



{ گزارش تصویری رویداد عهد انتخاب }



{گزارش تصویری بازدید وزیر صنعت، معدن و تجارت}





← بازدید حسین علی حاجی دلیگانی، نماینده مردم شاهین شهر، میمه و برخوار از هلدینگ دکا



← بازدید فرزاد دادخواه، مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان اصفهان به همراه حسین علی حاجی دلیگانی
نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی از زمین مجموعه تیرپارک در استان اصفهان



← بازدید جناب آقای عباس دیانی، رئیس هیأت مدیره گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب از فعالیت هلدینگ دکا
در حوزه پالایشگاه



← **ارایه و تقدیم پروانه اپراتوری پست داخلی و بین الملل (اخذ شده از سوی هلدینگ دکا) به محمدرضا دایانی، مدیرعامل گروه توسعه سرمایه گذاری انتخاب**



← **مراسم گرامی داشت ۲۶ آذر، روز ملی حمل و نقل با حضور همکاران هلدینگ دکا و رونمایی از ۵۰ دستگاه ناوگان ملکی**



← **مراسم همسوسازی سازمانی همکاران جدید (Onboarding)**



اعطای حکم به مدیرعامل هلدینگ دکا در گردهمایی معماران تحول



جلسات بررسی عملکرد انبارهای شعب لجستیک



← گفتگو و مذاکره مدیرعامل و مدیران هلدینگ دکا با فعالان صنعت لجستیک در جریان بازدید از نمایشگاه بین المللی حمل و نقل



← بازدید مدیرعامل و مدیران هلدینگ دکا از نمایشگاه حمل و نقل استان اصفهان و مذاکره با فعالان صنعت حمل و نقل در حاشیه این نمایشگاه

{ ناوگان دکا }







← سخنرانی مدیرعامل هلدینگ دکا در پنجمین اجلاس ملی رؤسای صنعت ساختمان، حمل و نقل و شهرسازی کشور



← حضور مدیران عامل شرکت‌های هلدینگ دکا، معاونان و مدیران ارشد هلدینگ دکا در پنجمین اجلاس ملی رؤسای صنعت ساختمان، حمل و نقل و راه و شهرسازی کشور

{ قاب افتخار }



← دریافت گواهینامه عضویت در انجمن جهانی شرکت های حمل و نقل (ITCA) توسط شرکت انتخاب ترابار امین



← دریافت پروانه فعالیت ارایه خدمات پست بین الملل (نوع دو) از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات



← عضویت در انجمن جهانی فیاتا و کسب مجوز FIATA در حوزه حمل و نقل بین الملل



← کسب مجوز اپراتور بازارگاه الکترونیکی حمل و نقل جاده ای کالا



← دریافت مجوز فعالیت خدمات حمل و نقل مسافر



← کسب مجوز فعالیت بزرگ مقیاس هوشمند

گامی دیگر در مسیر موفقیت و افتخار

دریافت گواهینامه ISO 9001
بارویکرد کیفیت و بهبود توسط
شرکت ناوگان سبز پایدار انتخاب
(دکا دیزل)





لجسٹیک کار آمد اساسی تجارت داخلی و بیرون مرزی



DEKA
The World is Small

dekalogistics.com