

مروری بر زندگی و دیدگاه‌های مهران علیخانی



مهندس مهران علیخانی مدیر موفق شرکت فاخته در عرصه حمل و نقل بین‌المللی اظهار داشت: مشهد، دومین قطب صنعت حمل و نقل بین‌المللی ایران پس از تهران، میزبان شرکت‌های بزرگی در این حوزه است. در این میان، شرکت حمل و نقل بین‌المللی فاخته، به مدیریت مهندس مهران علیخانی، با رویکردی نوین و زیرساخت‌های قدرتمند، جایگاه ویژه‌ای در این صنعت کسب کرده است. این مجموعه با چند صد دستگاه کامیون تحت پوشش، نمایندگان مستقر در گمرکات، بنادر و پایانه‌های کشور، اقامتگاه‌های اختصاصی در پایانه‌های مرزی و دفاتر فعال در شهرهای صنعتی، توانسته است مرزهای خدمات رسانی خود را فراتر از منطقه گسترش دهد. فاخته، فراتر از مرزها این شرکت نه تنها در کشورهای همسایه بلکه در اتحادیه اروپا، روسیه، بلاروس، ترکیه، عراق و سایر کشورها حضوری پررنگ دارد و با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت‌های خود، استانداردهای جدیدی در حمل و نقل بین‌المللی تعریف کرده است. امروز، شرکت حمل و نقل بین‌المللی فاخته، همچون پرچمی در قله‌های موفقیت به اهتزاز درآمده است و با تعهد، تخصص و رویکردی نوین، به عنوان یکی از نام‌های درخشان این صنعت شناخته می‌شود.

نیز معلق و غیرقابل برگشت شد. در حالی که هنوز داغدار از دست دادن پدرم بودم، باید مسئولیت تمام این مشکلات را نیز به دوش می‌کشیدم. آن قدر عصبانی شدم که به پرسنل گفتم زنگ بزنید سمساری بیاید و همه لوازم را یکجا فروختم. چاره‌ای جز تسویه با کارکنان نداشتم. در یک ساختمان خالی، روی زمین به دیوار خالی شرکت تکیه داده بودم سرم را با دو دست می‌فشردم و به آینده‌ای مبهم خیره شده بودم. اما این جمله‌ی ویلیام شد در ذهنم نقش بست: یک کشتی در بندرگاه در امان است، اما هیچ کشتی برای این ساخته نشده. همین برایم تلنگری بود که نباید دست روی دست بگذارم. یکی از دوستانم در یک شرکت حمل و نقل فعالیت داشت، وقتی از شرایط من باخبر شد، پیشنهاد همکاری داد. یک ماه از فعالیتیم در آن شرکت می‌گذشت که با همسرم آشنا شدم و ازدواج کردم. بعد از دو ماه، با خصوصیات اخلاقی خاص رئیس آن شرکت، کنار آمدن با آن شرایط بسیار دشوار بود و تصمیم گرفتم به دنبال شرکت دیگری باشم. در گروه واتس‌اپی مدیران حمل و نقل، برای آن‌هایی که احتمال می‌دادم من را نمی‌شناسند، رزومه‌ی کاری‌ام را ارسال کردم. یکی از مدیران من را پذیرفت و برای مدت چهار ماه در آن شرکت مشغول به کار شدم. اما در زمینه‌ی حقوق و دستمزد با مشکل مواجه شدیم. مدیر شرکت به من گفت: من نمی‌توانم حقوق ثابت به شما بدهم، اگر مایل

به عنوان مدیرعامل فعالیت می‌کردند. اما درست پس از ورود من به شرکت، خانم عرب به دلیل اختلاف با آقای محمودی از شرکت استعفا دادند. با خروج ایشان، تمام مسئولیت‌های شرکت بر دوش من افتاد. تعهدات گمرکی و مشکلات مالی که از قبل وجود داشت، اکنون بر عهده من بود. یکی از نمایندگان شرکت در جنوب کشور بدهی سنگینی برای شرکت ایجاد کرد و متواری شد. مشکلات روی هم تلنبار شده بود و در نهایت، شرکت به دلیل بدهی مالیاتی تعلیق شد. پس از کش و قوس‌های فراوان و شرایط سخت، تصمیم گرفتم مسیر جدیدی را آغاز کنم. با پیشنهاد یکی از دوستان تهرانی، نمایندگی شرکت تیرسان آذر را در مشهد تأسیس کردم و تا سال ۱۳۹۳ در این مجموعه فعالیت داشتم. اما در این سال، زندگی بار دیگر مرا به چالش کشید. از یک‌سو، در غم از دست دادن پدرم که تکیه‌گاه زندگی‌ام بود، فرو رفتم و از سوی دیگر، شرکت مادر در تهران، بدون اطلاع قبلی، نمایندگی مشهد را لغو کرد. به مدیر شرکت، توضیح دادم که من در اینجا دفتر دارم، چندین نفر مشغول به کار هستند و قطع همکاری به این شکل، تمام مجموعه را دچار بحران می‌کند. اما پاسخی که دریافت کردم، این بود: «ما دیگر نیازی به نمایندگی در مشهد نداریم». این تصمیم، شوک بزرگی برای من بود. نه تنها از نظر مالی ضربه بزرگی خوردم، بلکه وصولی‌های شرکت

و نقل دارد. این موضوع توجه من را به خود جلب کرد و از مدیر شرکت، خانم عرب، پرسیدم که آیا من هم می‌توانم کریر شوم؟ پاسخ او مثبت بود و همین کافی بود تا انگیزه بگیرم و وارد این مسیر شوم. در حالی که هیچ کس به طور مستقیم آموزش خاصی به من نمی‌داد، اشتیاق من برای یادگیری باعث شد که به صورت خودجوش تجربه کسب کنم. با هر فردی که مرتبط با این کار بود صحبت می‌کردم، پیشنهاد همکاری می‌دادم، حتی اگر کامیونی را کنار خیابان متوقف می‌دیدم، جلو می‌رفتم و باراننده صحبت می‌کردم، اطلاعات می‌گرفتم و ارتباطاتم را گسترش می‌دادم. یکی از این ارتباطات، نقطه عطفی در مسیر حرفه‌ای من شد. یک تاجر افغانستانی که فرصت کافی برای عقد قراردادهای متعدد نداشت، به من پیشنهاد همکاری داد و گفت که تمام کارهای حملش را با شخص خود من پیش ببرد. ابتدا ۲۰ کانتینر را به نام شرکتی که در آن کار می‌کردم ثبت کرد و بعد از مدتی، دوباره ۲۰ کانتینر دیگر اضافه شد. حجم کارها به حدی رسید که این تاجر تمام امور حمل و نقل خود را حتی در شرکت‌های دیگر به من سپرد. پس از ۶ ماه به خانم عرب پیشنهاد شراکت دادم. او ابتدا تردید داشت اما پس از مشورت با شرکای خود، این پیشنهاد را پذیرفت و من رسماً آنجا شریک شدم. این شرکت در تهران ثبت شده بود و آقای محمودی به عنوان سهامدار اصلی و خانم عرب

گرفتم و به سربازی رفتم. پس از پایان خدمت، دوباره مسیر تحصیلات را ادامه دادم و در دانشگاه پذیرفته شدم. در دوران دانشگاه، همیشه به دنبال کار بودم تا استقلال مالی‌ام را به دست بیاورم. در سال ۱۳۸۷ در یک مؤسسه حسابرسی مشغول به کار شدم. کارم این بود که ثبت‌های حسابداری را انجام دهم، اما خیلی زود فهمیدم که این مسیر برای رشد من کافی نیست. همان زمان، یکی از آشنایان به من پیشنهاد داد که به یک شرکت حمل و نقل بروم، جایی که حسابداری شان عقب افتاده بود و نیاز به فردی مثل من داشت. این پیشنهاد را پذیرفتم و وارد این صنعت شدم، صنعتی که مسیر حرفه‌ای من را برای همیشه تغییر داد. همان طور که امور حسابداری را انجام می‌دادم، گوشم به صحبت‌های کارمندان شرکت بود تا بفهمم دقیقاً در این حرفه چه می‌گذرد. راننده‌ها و مشتریان مدام در رفت و آمد بودند، یکی فارسی صحبت می‌کرد، دیگری انگلیسی و برخی هم به لهجه افغانستانی. این فضا برایم جذاب بود و می‌خواستم بفهمم این تعاملات به کجا ختم می‌شود. در شرکت، جایگاهی به نام کریر وجود داشت که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بود. روزی که متصدی کریر اسنادش را برای ثبت نزد من آورد، از او پرسیدم که این کار دقیقاً چه مفهومی دارد. وقتی توضیحاتش را شنیدم، متوجه شدم که کریر نقش کلیدی در مدیریت بار و ارتباط بین رانندگان، تجار و شرکت‌های حمل

اولین کار و اولین درآمد؟ اولین تجربه کاری جدی من، کار در سوپرمارکت عمومی بزرگوارم در کوهسنگی در تعطیلات تابستان و عید نوروز بود. این کار درآمد چندانی نداشت، اما برای من که اهداف بزرگی در سر داشتم، درس زندگی و تجربه‌ای ارزشمند بود.

دلایل و انگیزه‌های شما برای ورود به حوزه حمل و نقل چه بود؟ پس از دیپلم، به طور حرفه‌ای وارد بازار کار شدم. آن دوران، کارهای سستی کم داشت به سمت سیستم‌های الکترونیکی و مدرن پیش می‌رفت. علاقه زیادی به رایانه و نرم‌افزارهای مدیریتی داشتم و در مدت کوتاهی، اکسل را به صورت حرفه‌ای آموختم. در کنار پدر، به عنوان کارمند دفتر فنی مشغول به کار شدم و با ورود اطلاعات و فرمول‌نویسی در اکسل، نمودارهای تحلیلی و گزارشات دقیق از پروژه‌ها ارائه می‌دادم. این پیشرفت تکنولوژیک، واکنش‌هایی در مجموعه ایجاد کرد. برخی مهندسان سستی، این تحول را چالشی برای روش‌های کاری خود می‌دیدند و مخالفت‌هایی شکل گرفت. در یکی از پروژه‌ها، بر سر گزارش‌های نادرست ارائه شده از سوی یکی از مباحثان عملیات خاکی، اختلافی پیش آمد و من توقع داشتم پدرم از من حمایت کند. اما او بی‌طرف ماند و این موضوع باعث شد از کار در آن مجموعه دلسرد شوم. در نتیجه، از آنجا جدا شدم، دفترچه خدمت را

مهران علیخانی؛ از کودکی پر تلاش تا مدیری موفق در صنعت حمل و نقل بین‌المللی لطفاً خود را معرفی بفرمایید: من مهران علیخانی، متولد سال ۱۳۶۶ در مشهد هستم. اصالت خانوادگی‌ام به این شهر برمی‌گردد و ما از قدیمی‌های محله محمدآباد هستیم. بعد از دوران دبیرستان تحصیلات دانشگاهی خود را در رشته حسابداری دنبال نمودم و مدرک کاردانی را در تربیت جام و کارشناسی را در مشهد دریافت کردم.

از شغل پدر بگویید: پدرم ابتدا در اداره راه و ترابری و شرکت‌های خصوصی مشغول به کار بود و بعدها به عنوان پیمانکار راه‌سازی فعالیت کرد. او شرکتی در این زمینه به ثبت رساند و پروژه‌های متعددی را به سرانجام رساند. هر چند فعالیت او ارتباطی به مسیر حرفه‌ای من نداشت، اما از تجربه، سخت‌کوشی و مدیریت او درس‌های بزرگی آموختم. متأسفانه در سال ۱۳۹۳، او را از دست دادم، اما میراث تلاش و پشتکارش همیشه برایم الهام بخش بوده است.

آیا در تمام سالهایی که درس می‌خواندید، کار هم می‌کردید؟ از کودکی به کار کردن علاقه داشتم. تعطیلات مدرسه فرصتی برای یادگیری و کسب تجربه بود. پس از اخذ دیپلم، پدرم که متوجه انرژی و پویایی من شده بود، مرا به سمت کار هدایت کرد.

در حال حاضر قابلیت‌های این استان از لحاظ لجستیک بسیار بالاست و هنوز از ۷۰ درصد این پتانسیل استفاده نشده است. جایگاه حمل و نقل کشور اصلاً مطلوب نیست و این در حالی است که ایران از لحاظ پتانسیل در خاورمیانه حرف اول را می‌زند و با سیاست‌های نادرست و رقابت کشورهای منطقه این کریدور روز به روز کمرنگ‌تر می‌شود. ما نیازمند افراد متخصص در صنعت حمل و نقل بین‌المللی در بخش‌های دولتی هستیم حتی باید وزارت حمل و نقل در کشور ایجاد شود تا شرکت‌های خصوصی از حمایت بیشتری برخوردار شوند.

