



ماهنامه حمل و نقل ریلی

دوماهنامه خبری، آموزشی و اطلاع رسانی

شماره ۳۵

انتشار: تیر ۱۳۹۷

صاحب امتیاز:

انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته

مدیر مسئول:

حمید صدیق پور

زیر نظر شورای سردبیری

طراح و گرافیست:

کوروش جعفری

چاپ، لیتوگرافی و صحافی: خاتم نو ۷۷۸۱۳۳۴۹

نشانی انجمن: تهران - خیابان توحید - خیابان

غلامرضا طوسی - پلاک ۶۳ - واحد ۱۹

کد پستی: ۱۴۱۹۷۸۳۳۱۱

صندوق پستی: ۱۴۱۹۵-۱۸۸

تلفن: ۶۶۵۶۵۶۱۵ و ۶۶۵۶۵۶۱۶-۰۲۱

دورنگار: ۶۶۵۹۴۷۴۷-۰۲۱

وبگاه: www.rtcguild.com

رایانامه: info@rtcguild.com

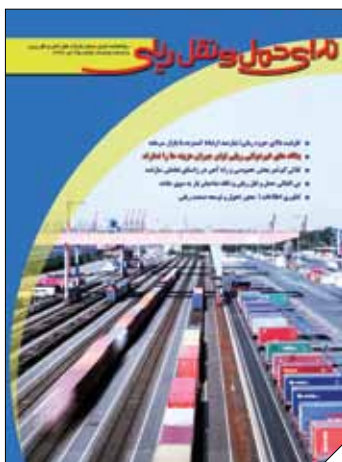
دوماهنامه "ندای حمل و نقل ریلی" آماده انعکاس دیدگاه‌ها، نظرات و مقالات صاحب نظران، مسئولان و هموطنان عزیز است. دوماهنامه "ندای حمل و نقل ریلی" در کوتاه کردن و ویرایش مقالات آزاد است. مقالات منتشر شده دیدگاه نویسندگان است.



ناشر: موسسه فرهنگی مطبوعاتی نشر ترابری
(ناشر ماهنامه صنعت حمل و نقل و ماهنامه سفر)

سفارش تبلیغات: ۲۲۶۶۸۶۵۵

۲	سرمقاله
۴	تحول ساختاری صنعت ریلی ضروری و شرط بقاست
۱۰	ابزارهای تامین مالی در صنعت حمل و نقل ریلی
۱۳	روش های تامین مالی حمل و نقل ریلی
۱۵	ظرفیت بالای حوزه ریلی؛ نیازمند ارتباط گسترده با بازار...
۱۷	آیین نامه جدید حاصل ۱۴ سال تجربه خصوصی سازی است؟
۲۶	بی اقبالی حمل و نقل ریلی و نگاه صاحبان بار به سوی جاده
۲۸	فناوری اطلاعات؛ محور تحول و توسعه صنعت ریلی
۳۱	حمل و نقل ریلی بدون فناوری اطلاعات، سیستمی ناکارآمد است!
۳۴	خلاقیت و نوآوری در حمل و نقل ریلی مسافری ...
۳۷	ارایه توان داخل در حوزه‌ی ریلی
۳۸	کارگاه آموزشی آشنایی با سیستم های مدیریت کیفیت ...
۴۰	روند بهبود سیستم های نگهداری و تعمیرات ریلی ...
۴۲	راهکار های افزایش بهره وری در راه آهن



طرح روی جلد:
الهام زرقانی

نوسانات ارزی روند توسعه ریلی را کند می‌کند

بنگاه‌های غیردولتی ریلی توان جبران هزینه‌ها را ندارند

مجید بابایی

دبیر انجمن منفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته

با افزایش بیش از دو برابری نرخ ارز در ماه‌های اخیر که حداقل از دست رفتن نیمی از توان مالی فعالین اقتصادی بخش ریلی را در پی داشته است، این سوال مطرح است که با این شرایط روند توسعه ریلی کشور به چه تریبی رقم خواهد خورد؟ هر چند در گذشته نیز دوره‌هایی چنین کاهشی در ارزش پول ملی تجربه شده است اما در شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی امروز کشور که با انواع تهدیدات و تحریم‌های داخلی و خارجی مواجهیم، این کاهش اساسی در ارزش ریال می‌تواند اثرات مخربی بر آندسته از صنایع ارزبر که متکی بر واردات اقلام و ادوات صنعتی هستند داشته باشد. اما کدام بخش از صنعت ریلی از این آشفتگی و نوسانات ارزی صدمه خواهد دید؟

حمل و نقل ریلی در انجام رسالت و مأموریت ذاتی خود که همانا جابجایی بهینه و حداکثری بار و مسافر حومه‌ای و بین‌شهری است دو بازیگر مهم دارد. دولت و بخش غیردولتی. طبیعتاً توسعه شبکه زیربنایی ریلی و آندسته از خدمات حمل و نقلی نظیر راه‌اندازی قطارهای سریع، برقی کردن خطوط ریلی و توسعه شبکه و تامین ناوگان قطارهای حومه‌ای که از منظر ملی برای کشور بسیار حائز اهمیت اند اما از منظر اقتصادی با معیارهای هزینه - منفعت برای اجرا توسط بخش غیردولتی توجیه لازم را ندارند. توسط دولت عملیاتی می‌شوند و البته به تناسب سطح فناوری مورد استفاده در این طرح‌ها همواره بخش مهمی از هزینه‌های احداث، انتقال فناوری و بهره‌برداری از آنها منشا ارزی داشته و با تغییرات جهشی نرخ ارز عملاً تامین منابع ریالی معادل آن درهاله‌ای از ابهام می‌باشد. بدیهی است به تعویق افتادن چنین طرح‌هایی ضمن اینکه فرایند توسعه یافتگی بخش ریلی را که اتفاقاً از عقب ماندگی مفرط تاریخی رنج می‌برد کند می‌کند، تبعات منفی عمیقی بر تعادل بازار حمل و نقل، از دست رفتن بیشتر سهم ریلی، رشد مجدد سوانح و کشته‌های جاده‌ای که این بار می‌تواند سونامی در نوع خود براه اندازد، نارضایتی بیشتر جامعه و مردم از خدمات نامطلوب بخش ریلی و البته تبعات جدی زیست محیطی و آلودگی‌کننده هوا را در پی داشته باشد. همچنین رشد برخی از صنایع کشور نظیر فولاد مستقیماً به توسعه بخش ریلی وابسته است. برابر طرح توسعه فولاد کشور که در افق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ تولید ۵۵ میلیون تن فولاد را هدف گذاری کرده است، تحقق این هدف که تقاضای حمل حدود ۳۰۰ میلیون تن مواد معدنی و محصولات فولادی را در افق چشم‌انداز به همراه خواهد داشت، منوط به اتصال معادن و کارخانه‌های فولادی و صنعتی کشور به شبکه ریلی، رفع گلوگاه‌های شبکه موجود از طریق احداث خطوط دوم، استقرار سیستم‌های پیشرفته علائم و ارتباطات، نوسازی و بروزرسانی تجهیزات تخلیه و بارگیری و بهینه‌سازی سیستم‌های مدیریت ترافیک و سیر و حرکت می‌باشد. در غیر این صورت و عدم توسعه متناسب بخش ریلی باید انتظار داشت بخش عمده این حجم از تقاضای حمل مواد معدنی و محصولات فولادی به سمت حمل و نقل جاده‌ای سوق داده شود که طبیعتاً نمی‌تواند گزینه مطلوب حاکمیت و اقتصاد ملی باشد. از طرفی توسعه قطارهای مسافری حومه‌ای طی دهه آینده می‌بایستی اولویت اول بخش ریلی در کلان‌شهرهای کشور باشد. عدم توسعه این بخش مخاطرات زیست محیطی، اقتصادی و اجتماعی بسیاری را برای کشور و بویژه ساکنین کلان‌شهرها به همراه خواهد داشت و توقف یا کند شدن سرعت توسعه در حمل و نقل حومه‌ای به هیچ وجه جبران‌پذیر نخواهد بود.



اما همانطور که اشاره گردید بخش ریلی بویژه طی دهه اخیر یک بازیگر مهم دیگر هم داشته است. بخش غیردولتی که در غالب قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی کشور مصوب سال ۱۳۸۴ در حوزه حمل و نقل ریلی باری و مسافری سرمایه گذاری کرده است. ماموریت بخش غیردولتی که در قامت شرکت های حمل و نقل ریلی فعالیت دارند دو حوزه مهم دارد: بخش اول مسوولیت این شرکت ها مربوط به تامین ناوگان ریلی مورد نیاز شامل واگن های باری و مسافری و لکوموتیومی باشد. اهم سرمایه گذاری شرکت های حمل و نقل ریلی در این بخش صورت می گیرد. علی رغم اینکه صنعت ساخت ناوگان ریلی سال هاست که در داخل کشور شکل عملیاتی داشته است و از این حیث بخش مهمی از نیازهای داخلی را تامین می کند اما همچنان قسمت قابل توجهی از ادوات و تجهیزات مونتاژی بوده و تامین آن منشا خارجی و ارزی دارد. عملا با تغییرات دو برابری نرخ ارز باید انتظار داشت معادل ریالی قیمت تمام شده ساخت ناوگان ریلی داخلی و حتی خرید مستقیم ناوگان از خارج از کشور بشدت افزایش یابد به نحوی که فلسفه سرمایه گذاری اقتصادی در بخش ریلی را از حیث تامین ناوگان توسط بخش غیردولتی مورد تردید جدی قرار می دهد. این به این معنی است که چون تغییر در منابع درآمدی شرکت های حمل و نقل ریلی ناشی از جابجایی بار و مسافر به هیچ عنوان تابع تغییرات ارزی نبوده و امکان افزایش تصاعدی تعرفه های بخش باری و مسافری بدلیل کشش بازار و شرائط رقابتی حاکم بر بازار وجود ندارد، نمی توان از اقتصادی بودن سرمایه گذاری های جدید تامین ناوگان اطمینان داشت. اما با تغییرات شدید ارزی رخ داده این تمام ماجرا نیست. عدم سرمایه گذاری بخش غیردولتی در تامین ناوگان ریلی به شدت بر روند توسعه بخش اثر منفی خواهد گذاشت. با کاهش ظرفیت سازی های جدید و افزایش عمر ناوگان ریلی موجود و بهره کشی بیش از ظرفیت، افزایش مخاطرات ایمنی، افزایش هزینه استهلاک و افزایش هزینه های جاری نگهداری و تعمیرات ناوگان را در پی خواهد داشت. از سوی دیگر شدت گرفتن تنش های ارزی اداره جاری بنگاه های ریلی را نیز با مخاطره مواجه خواهد کرد. حداقل ۳۰ تا ۴۰ درصد از تامین قطعات ناوگان ریلی بویژه در بخش واگن های مسافری و لکوموتیو منشا ارزی داشته و می بایستی از زنجیره های تامین خارجی خریداری شود. حتی بدون در نظر گرفتن شرائطی که ممکن است تحریم ها بر زنجیره تامین مواد و قطعات بخش ریلی تاثیر گذار باشد، فقط همین دو برابر شدن نرخ ارز و عدم تامین ارز دولتی برای بخش ریلی می تواند به پاشنه آشیل اداره بنگاه های خصوصی ریلی تبدیل گردد. همانطور که اشاره گردید شرائط بازار و قوانین و مقررات حاکم بر قیمت گذاری حمل و نقل باری و مسافری اجازه افزایش متناسب با تغییرات ارزی را به شرکت های حمل و نقل ریلی نمی دهد.

با عنایت به شرائط حاکم این سوال مطرح است که با افزایش شدید هزینه های بنگاه های ریلی در ارائه خدمات قطارهای باری و مسافری که روند زبان دهی بخش را تسریع خواهد نمود چه باید کرد؟ آیا دولت برای برون رفت از این چالش پیش روتمهیداتی را اعمال خواهد کرد؟ آیا طرح های توسعه ریلی بویژه در بخش تامین ناوگان از سوی بخش غیردولتی بدلیل عدم تامین ارز دولتی می بایستی متوقف شود؟ به نظر می رسد هر چند کشور در حوزه های مختلفی با چالش های اساسی مواجه است و بعضا زندگی روزمره مردم را تحت تاثیر قرار داده و طبیعی است که اولویت بالایی هم برای تامین نیازهای ارزی داشته باشند، اما نباید فراموش کرد که حمل و نقل ریلی با ادامه شرائط بحرانی موجود حتی توان حفظ موقعیت فعلی را هم نخواهد داشت و عملا منجر به کاهش سطح کمی و کیفی خدمات، کاهش رضایتمندی مشتریان، از دست رفتن بسیاری از مشاغل و حتی کاهش ایمنی سیر قطارها بدلیل ناتوانی در مدیریت اقتصادی بنگاه های ریلی خواهد شد.

لازم است دولت محترم اگر بواقع دغدغه توسعه بخش ریلی را دارد، با دوری از جریان های احساسی و عوام گرایی که این روزها به شکلی کاملاً غیر واقع بینانه و بویژه در غالب کنترل در نظامات قیمت گذاری و بدور از ساز و کارهای بازار در جریان است، نسبت به ارائه بسته های عملی برای رفع موانع و چالش های پیش روی فعالین حمل و نقل ریلی اقدام نماید.

در گفتگو با دکتر محسن پور سید آقایی:

نباید توسعه ریلی بدلیل کمبودها متوقف شود

تحول ساختاری صنعت ریلی ضروری و شرط بقاست

بازگشت به گذشته و دولتی کردن حمل و نقل ریلی بار و مسافر واقع بینانه نیست

الهام زرقانی



تحولاتی که بطور ویژه در سه دهه اخیر در اقتصاد جهانی و فناوری به وجود آمده همواره به تحول در نظام حمل و نقل نگاه ویژه‌ای دارد. تکمیل و توسعه شبکه راه آهن ایران با تمرکز بر تکمیل و عملیاتی شدن کریدورهای بین‌المللی، راه‌اندازی قطارهای پرسرعت، برقی کردن و دو خطه کردن شبکه، استفاده گسترده از فناوری اطلاعات و در مجموع ایجاد تحول ساختاری در صنعت ریلی کشور از جمله اهداف مهم صنعت ریلی است. در این بین مهمترین وظیفه شرکت راه آهن مدیریت شبکه ریلی و تامین ایمنی شبکه است. در این بین در کنار سیاست‌های عمدتاً جاده‌پسند که از بروز مزیت‌های بخش ریلی جلوگیری کرده است، عدم توجه به توسعه متوازن ظرفیت شبکه، عدم رفع گلوگاه‌های شبکه موجود، ارتقاء نیافتن سیستم‌های مدیریت ترافیک و سیر و حرکت قطارها و عدم بهبود نسبی در عملیات سیر قطارها که در مجموع موجب بهره‌وری پائین حمل و نقل ریلی شده است، بخشی از چالش‌هایی است که در سر راه توسعه ریلی و بوئژه حضور حداکثری سرمایه‌گذاران خصوصی قرار دارد و رغبت سفر و حمل بار از طریق ریل را کاهش می‌دهد. به منظور بحث پیرامون صنعت ریلی نشریه ندای حمل و نقل ریلی انجمن گفتگویی با دکتر محسن پور سید آقایی، از کارشناسان برجسته و مدیران با سابقه صنعت ریلی کشور داشته است. دکتر پور سید آقایی، در رشته صنایع تحصیل کرده و بیش از ۳ دهه در بخش حمل و نقل ریلی در قسمت‌های مختلف از جمله مدیریت کارخانجات ریلی و معاون ناوگان راه آهن، مدیرعاملی شرکت رجا، مدیرعاملی شرکت مینای ریلی و در مقام مدیرعاملی راه آهن ج.ا.ایفای نقش کرده است، ایشان از بسترسازان حضور فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در راه آهن بوده و فضا را برای این امر مهیا کرده و در انتقال، توسعه و بکارگیری فناوری‌های مختلف ریلی همواره نقشی سازنده داشته و تجربیات آموزنده‌ای را برای نسل حاضر و آینده خواهند داشت:

زمان مهندس تقی‌زاده، مشاور مهندس افشار شده بودند. ایشان از بنده دعوت کردند تا کمکی در کارها باشم. در آن مقطع زمانی برای من بسیار جالب بود با این‌که راه‌آهن صنعتی زیربنایی است اما نیروی تحصیل کرده بسیار کم بود و بیشتر نیروهای راه‌آهن از مرکز آموزشی که مربوط به خود راه‌آهن بود تحصیل کرده بودند. از

که در مشاغل غیردولتی و غیرمرتبط با کار من، مشغول فعالیت هستند.

حضور شما در بخش ریلی از اواخر دهه ۶۰ در راه‌آهن آغاز شده است، از ویژگی‌های آن دوران کدامیک بارز و قابل تأمل بوده است؟

در سال ۶۸، پس از دریافت فوق لیسانس، وارد راه‌آهن شدم، در آن

لیسانس خود را دریافت کردم، دوره دکتر را در دانشگاه تربیت مدرس و در رشته صنایع به اتمام رساندم که استاد راهنمای بنده هم آقای دکتر مدرس از دانشگاه شریف بودند. در خصوص خانواده باید بگویم که از سال دوم دوره لیسانس در دانشگاه، ازدواج کردم که ازدواجم در سال ۵۹ و در اوایل جوانی بود. ۳ فرزند دارم. یک پسر و ۲ دختر

در ابتدا اگر مایل هستید مختصری از سوابق آکادمیک خود بگویید و اشاره‌ای به خانواده و فرزندان داشته باشید؟
بنده در سال ۵۸ وارد دانشگاه صنعتی شریف شدم و در رشته صنایع تحصیل کردم، مقطع فوق لیسانس را در همان دانشگاه در سال ۶۶ سپری کردم و در سال ۶۹ مدرک فوق



دانشگاه‌های سراسری فضایی برای ورود دانشجویان و فارغ‌التحصیلان مهیا نشده بود. به خاطر دارم در آن سال مجموع فارغ‌التحصیلانی که از دانشگاه‌های رسمی کشور فارغ‌التحصیل شده و وارد راه‌آهن کشور شده بودند حدود ۱۲ یا ۱۳ نفر بود که جای تعجب بسیار داشت و این سوال همیشه ذهن مرا به خود مشغول کرده بود که چرا تمامی نیروهای راه‌آهن در مرکز آموزش خود راه‌آهن دوره‌های تکنیسینی را گذرانده بودند و چرا از دانشگاه‌های خارج از راه‌آهن نیرویی جذب شرکت نشده بود. در آن زمان بود که برنامه‌ریزی انجام دادیم تا از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها دعوت به همکاری با راه‌آهن شود تا بتوانیم پای دانشگاه‌های دیگر را به صنعت ریلی باز کنیم که این حرکت، آثار بسیار موفقی را در پی داشت. اولین مسئولیتی که بعد از مشاور بودن کسب کردم در سال ۷۰ بود که آقای تقی‌زاده و مدیرعامل راه‌آهن به من پیشنهاد شد تا طرح‌هایی را که مطرح کرده‌ام را خودم اجرایی کنم و از اینرو در بخش کارخانجات فعالیت خود را آغاز کردم، باید بگویم در آن زمان جوان‌ترین نیرو در کل راه‌آهن بودم که سمت مدیر کلی کارخانجات را کسب کردم. البته در رابطه با دکتر تقی‌زاده باید ناگفته نماند که ایشان هم از نیروهایی بودند که در دانشگاه‌های خارج از راه‌آهن تحصیل کرده بودند.

حضور شما در حمل‌ونقل ریلی مصادف با دوره‌ی بود که به‌کارگیری نیروهای جوان و دانشگاهی در حال افزایش بود. خود شما نیز با توجه به مسئولیت مدیریت کارخانجات و ناوگان ریلی کشور بستر ساز این تحولات بودید. در این خصوص و تحولات آن دوران صحبت کنید؟

فنی‌ترین و مهندسی‌ترین بخش راه‌آهن، کارخانجات تعمیر لکوموتیو و واگن بود و نیازمند به نیروی مهندسی بود، آشکار بود که فقط با نیروهای تکنیسینی امکان به روز کردن وجود نداشت به‌همین علت، بنده مُسبب

ورود نیروهای مهندسی شدم. یکی از راه‌هایی که به خوبی جواب داد آن بود که از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها و یا دانشجویان رتبه اول و نمره‌های خوب دانشگاهی به‌صورت ساعتی دعوت به همکاری کردم. راه را باز کردم تا پروژه‌های دانشجویی به این بخش ورود پیدا کنند و در آن‌جا پروژه‌ها انجام شود و به تعبیری دیگر راه را برای ورود دانشجویان دانشگاه‌های خوبمان همانند دانشگاه شریف باز کردم که در آن مقطع وارد کارخانجات راه‌آهن شدند، حتی تعدادی از فارغ‌التحصیلان این فضا برایشان مهیا بود که به عنوان سهمیه سربازی وارد این بخش شوند.

جناب‌عالی بیش از ۳ دهه در حمل‌ونقل ریلی مشغول فعالیت بوده‌اید، حمل‌ونقل ریلی کشور را از منظر سطح توسعه و پیشرفت چگونه ارزیابی می‌کنید؟

گمان می‌کنم اگر به داخل صنعت برویم متوجه خواهیم شد که حمل و نقل ریلی امروز به هیچ‌عنوان با دهه ۶۰ و اوایل دهه ۷۰ قابل مقایسه نیست. امروز راه‌آهن خود، منشاء وفور نیروهای تحصیل کرده و دانشگاهی است که در بخش‌های مختلف راه‌آهن حضور دارند. حتی به لحاظ ساختاری باید بگویم که ساختار صدرصد دولتی آن، تغییرات بسیاری کرد، بخش‌های مسافری و خط جدا شدند و شرکت شدند، بخش خصوصی ورود پیدا کرد و تغییرات جدی در ساختار راه‌آهن ایجاد شد. به لحاظ نیرو، بسیار غنی شد و نیروهای بسیار خوب و کارآمد در صنعت ریلی ورود پیدا کردند، امروز نه تنها نیروی دانشگاهی خوب و عالی در صنعت ریلی داریم بلکه سکوی پرتابی برای آموزش نیروها شده است. اگر بخواهم بگویم که در کدام قسمت پیشرفت چشمگیری نداشته ایم، متأسفانه حوزه مهم سرمایه‌گذاری است، به آن معنی که صنعت ریلی در سرمایه‌گذاری به آن اندازه‌ای که باید درونش سرمایه‌گذاری صورت می‌گرفت، نتوانست سرمایه جذب کند و آن پیشرفتی که باید می‌داشت، در

این سال‌ها نداشته است.

از بارزترین مواردی که از سرمایه‌گذاری در آن حوزه جا مانده‌ایم، سرعت قطارهای سریع‌السير است. در سال ۵۴ که توربوترن‌ها وارد ایران شده بود و سرعت ۱۶۰ کیلومتر را در مسیر تهران - مشهد با این قطارها داشت، ایران سومین کشور دنیا در سرعت بود. یعنی با فرانسه و ژاپن که صاحب قطارهای ۱۶۰ و ۲۰۰ کیلومتر بودند و ایران رقیب آن‌ها بود، بعد از این دو کشور سومین کشوری بود که سرعت ۱۶۰ کیلومتر را داشت، متأسفانه بعد از آن تاریخ ما پیشرفتی در زمینه سرعت نداشته‌ایم و سرعت قطارها افزایش پیدا نکرد، بسیاری از واگن‌های خوب ما مربوط به سرمایه‌گذاری است که در سال ۵۴ تا ۵۶ صورت گرفت بنابراین در سرمایه‌گذاری و تکنولوژی از منظر افزایش سرعت قطار عقب مانده‌ایم، اما اقدامات خوب دیگری در کنار این عقب‌افتادگی بوده است، همانند دو خطه کردن‌های تهران - مشهد، تهران - قم و بندرعباس، در این زمینه توسعه‌های خوبی داشته‌ایم، در حوزه سیگنالینگ نیز در این سال‌ها توسعه به خوبی صورت گرفته است اما بیش‌تر بودجه‌ها، صرف ایجاد خطوط جدید شد و کمبود اعتبارات، هیچ‌گاه این اجازه را نداد تا هم‌زمان با ساخت خطوط جدید، تکنولوژی نیز توسعه یابد.

منشاء این توسعه‌نیافتگی را در چه مواردی می‌دانید؟

از مهم‌ترین دلایل این توسعه‌نیافتگی می‌توان گفت، صنعت ریلی، صنعت بسیار سرمایه‌بری است و اصولاً هنگامیکه پروژه ریلی آغاز به کار می‌کند تا زمانی که به جواب برسد دو تا سه دوره دولت‌ها را طی می‌کند و بین ۱۰ تا ۱۲ سال زمان نیاز دارد تا پروژه‌ای به بهره‌برداری برسد به همین دلیل موجب می‌شود در دولت‌هایی که انتخابی هستند انگیزه‌ای وجود نداشته باشد تا به سمت سرمایه‌گذاری‌هایی بروند که در دولت‌های بعدی به بهره‌برداری

می‌رسد و به دلیل این‌که صنعت سرمایه‌بر و سنگینی است و همچنین کشور دائماً نیاز به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف بعد از جنگ را داشته، نتوانسته‌اند توجه جدی به این بخش داشته باشند.

گمان می‌کنم، برای متحول شدن و توسعه راه‌آهن نیاز به عزم ملی در همه رده‌های تصمیم‌گیری کشور دارد و فقط با راه‌آهن و مدیرعامل و وزیر راه نمی‌توان این بخش را توسعه بخشید. هر زمان مجلس، دولت و حتی رهبری و همه ارکان نظام به این باور برسند که در دوره‌ای باید به صنعت ریلی توجه ویژه شود، می‌توان در این صنعت سرمایه‌گذاری قابل توجهی کرد. البته باید بگویم در این راه، راه‌آهن موفقیت‌های خوبی داشته است. خوشبختانه یکی از ارکان مهم برنامه ششم توسعه کشور «صنعت ریلی» است. در سیاست‌های کلی برنامه ششم که مقام معظم رهبری ابلاغ کردند دو بند آن به توسعه راه‌آهن کشور تعلق دارد. در تمام سیاست‌هایی که آقای رئیس‌جمهور اعلام می‌کند همیشه در صدر سیاست‌های ایشان توسعه ریلی است.

وزیر راه‌وشهرسازی عمیقاً به توسعه حمل‌ونقل ریلی اعتقاد دارند و راه‌حل کشور را توسعه حمل‌ونقل ریلی کشور می‌دانند، تمامی نماینده‌ها در مجلس اعتقاد به توسعه این بخش دارند اما متأسفانه به کمبود منابع برخورد کرده‌ایم، در این سال‌ها با تمامی این مشکلات، توسعه حمل‌ونقل ریلی به سوی پیشرفت سوق پیدا کرده است.

در سال ۷۷ مسئولیت مدیرعاملی شرکت رجا را پذیرفتید، آیا با واگذاری شرکت رجا به تأمین اجتماعی موافق بودید؟ آیا مدل جایگزینی در آن زمان وجود داشت؟

همان‌گونه که در گذشته در رابطه با این مورد اظهار نظر کرده بودم باید بگویم واگذاری شرکت رجا به تأمین اجتماعی از اشتباهات بزرگ دولت بود زیرا صدرصد بخش مسافری را نباید به عهده بخش خصوصی گذاشت. همه‌ی



این که می توان به گذشته برگشت و مجدد حمل و نقل بار و مسافر دولتی راه اندازی کرد واقع بینانه نیست



کارهای بخش مسافری سودآور نیست و تمامی کارهای بخش خصوصی را نمی توان با سیاست سودآوری بخش خصوصی دنبال کرد. در همان زمان نیز واجب بود شرکت رجاء در پیکره راه آهن باقی می ماند و بخش هایی را که سودآوری قابل توجهی داشت را به بخش خصوصی واگذار می کردند و همان کاری بود که در گذشته شروع شده بود. ما در کنار شرکت رجاء، کل واگن هایی که به عنوان واگن های غزال خریداری کرده بودیم ۱۵۰ دستگاه بود و آن ها را به بخش خصوصی واگذار کردیم. سبز و سیمرغ را با سرمایه گذاری مشترک بخش خصوصی، به صورت PPP راه اندازی کردیم. ما باید خصوصی سازی مسافری را در بخش هایی هدایت می کردیم که سودآور بود و بخش خصوصی تمایل به ورود داشت و معتقدم که این بخش می تواند سودآور باشد. واگذاری کل

خیلی موافق با بنده نبود و من گمان می کردم که شاید به این دلیل کمک های دولت به شرکت رجاء به خاطر من قطع شود با وجود اصرار وزیر وقت، مهندس رحمتی و مدیرعامل راه آهن، آقای سعیدنژاد که بسیار لطف کردند و اصرار به ماندن داشتند، تصمیم گرفتم تا از رجاء کناره گیری کنم، در آن زمان آقای رفان مسئولیت مینا را داشتند، پیگیری های بسیاری کردند و اصرار داشتند که بنده وارد مینا شوم و تجربیات ریلی خود را در آن شرکت ادامه دهم. البته قبل از ورود من به بخش ریلی شرکت مینا، این بخش تقریباً شکل گرفته بود اما با حضور بنده این بخش کاملاً راه اندازی شده و مستقل شد، در مدت حضور در مینا سعی کردم کارهایی را که از بخش خصوصی و از شرکت مینا می توان انتظار داشت را دنبال کنم، از آن جمله قرارداد لکوموتیوها بود که این قرارداد در زمان قبل از حضور بنده در بخش ریلی مینا منعقد شده بود یعنی قرارداد ۲۰۰ دستگاه لکوموتیو باری و مسافری بود که فقط کار انعقاد قرارداد انجام شده بود اما کارهای عملیاتی و اجرایی در گشایش اعتبارات و کارهای مالی و اجرایی آن انجام نشده بود. این قرارداد را با علم به این موضوع پیگیری شد و ادامه پیدا کرد که آگاه بودیم مهم ترین مشکل و کمبود جدی راه آهن همیشه در بخش لکوموتیو بوده است. دلیل این که از ابتدا وارد لکوموتیو شدم آن بود که گلوگاه راه آهن را مسئله مهم لکوموتیو می دانستم، این قرارداد با کمک آقای رفان مدیرعامل وقت مینا و آقای سعیدنژاد که مدیرعامل راه آهن بودند عملیاتی شد و کار پیش رفت. به خاطر دارم ما برای این که بتوانیم این کار را انجام دهیم در معرض یک انتخاب بودیم که یکی از شرکت های موجود را خریداری کنیم و کار لکوموتیو سازی را در آن مکان راه اندازی کنیم یا این که کارخانه جدیدی احداث کنیم. در آن زمان اصرار خودمان بر مبنای خرید بود که به سمت خریداری واگن پارس رفتیم، یعنی شرکت مینا واگن پارس

را خریداری کند و کار این قرارداد ۲۰۰ دستگاه ساخت لکوموتیو را به واگن پارس انتقال دهد، اما متأسفانه در آن زمان مالکینی که سهام واگن پارس را خریداری کرده بودند از جمله ایران خودرو، با رد این تصمیم مرتکب اشتباه شدند و همچنین مدیرعامل وقت راه آهن، که ایشان هم اشتباه کردند و از واگذاری واگن پارس به مینا جلوگیری کردند، این اشتباه با فرض این بود که کار بزرگتری را خودمان به واگن پارس خواهیم داد. ما نیز با وجود این مشکلات و با توجه به اینکه عزم خود را جزم کرده بودیم تا این لکوموتیوها ساخته شود تصمیم به ساخت کارخانه لکوموتیو سازی گرفتیم، کارخانه لکوموتیو سازی مینا که از کارخانجات خوب کشور است در مدت کوتاهی ساخته شد، از افتخارات ساخت این کارخانه آن بود که این پروژه در مدت زمان ۱۸ ماه از خاک تبدیل به کارخانه شد، این پروژه آن قدر سریع و در مدت کوتاه انجام شد که مقام معظم رهبری در یکی از سخنرانی های شان بدون آن که نام ببرند، مشخصاً گفتند که "توان در داخل کشور وجود دارد، ما نیازمند این گونه مدیریت ها هستیم که کارخانه ای، ۱۸ ماهه ساخته شود و پس از ۱۸ ماه محصول خود را تولید کند که کاری جهادی و جدی است." خوشبختانه این کار انجام شد و لکوموتیوها در زمان تعیین شده ساخته شد و تحویل داده شد.

یک دهه است که بخش ریلی در مینا شکل گرفته است. جناب عالی گمان می کنید حضور مینا به عنوان یک برند برتر کشور در حمل و نقل ریلی تصمیم درستی بوده است؟

به یقین می توانم بگویم که اگر مینا طرف قرارداد این لکوموتیوها نبود امروز ما این لکوموتیوها را نداشتیم. اگر هر جای دیگر در این کشور، این قرارداد منعقد شده بود امکان نداشت که امروز ۱۵۰ لکوموتیو زمینس را در کشور در حمل و نقل مسافری داشته باشیم و امروز با بحران جدی در حمل و نقل



نظر تان به آن مثبت است؟

مجموعاً خصوصی سازی را در راه آهن خیلی موفق نمی بینم. گمان می کنم به رویکرد موفقی در خصوصی سازی نرسیدیم زیرا در ابتدا باید هدف از خصوصی سازی را بدانیم. هدف از خصوصی سازی دو رکن دارد: ۱ - سرمایه گذاری کند ۲ - بهره‌وری را افزایش دهد، بنابراین در قسمت‌هایی که بتوان به این دو رکن در خصوصی سازی رسید باید به سمت خصوصی سازی رفت و در این راستا کار کرد.

این نگاه که همه چیز را خصوصی سازی کنیم در راه آهن نگاه درستی نیست و این که صددرصد هم دولتی بماند نگاه و راه درستی نیست. معتقدم باید در آن قسمتی که بخش خصوصی می تواند رقابت ایجاد کند و با مدیریت بهتر خود بهره‌وری را افزایش دهد و یا سرمایه‌ی جدیدی را وارد کند، باید به بخش خصوصی واگذار کند، بنابراین برخی از ابعاد بخش خصوصی خوب بوده است. به عنوان مثال در موضوع لکوموتیو، خصوصی سازی در راه آهن مسیر عاقلانه و منطقی داشته است. راه آهن لکوموتیوهای خود را دارد و بخش خصوصی نیز شرکت‌های مالک لکوموتیو را نیز دارد و در این بخش نیز سرمایه‌گذاری کرده‌اند. البته ناگفته نماند که در این بخش چرخش لکوموتیوها باید برعهده خود بخش خصوصی باشد، تا بهره‌وری بیشتری را از لکوموتیو خود داشته باشند. لکوموتیو روند منطقی را به خود گرفت و در مسافری مسیر خصوصی سازی

ریلی کشور روبرو بودیم. تصور کنید ۱۵۰ لکوموتیو از گردونه راه آهن خارج شود، نمی توان حتی تصور کرد. سیاست گذاری های خوبی نیز روی این لکوموتیوها صورت گرفت. راه آهن همیشه عادت داشت لکوموتیوهای دومنظوره خریداری کند تا هم برای بار و هم برای مسافر مورد استفاده قرار گیرد، اولین بار بود که بنده اصرار کردم که این سیاست گذاری انجام شود که این لکوموتیوها فقط برای مسافری خریداری شود زیرا اگر بتوانیم لکوموتیوهای مسافری را نو کنیم می توانیم لکوموتیوهای قدیمی مسافری را به بخش بار بفرستیم، دقیقاً همین کاری که اکنون به انجام رسیده و همه لکوموتیوهای مسافری، زمینس هستند و لکوموتیوهای «جی ام» و بقیه لکوموتیوهای سری جی ای و آلستوم به قسمت بار منتقل شده اند، به انجام رسیدن این امر کمک بسیار مؤثری در این صنعت بود. حتی در بهره برداری خود مینا مسئولیت را برعهده گرفت و نگهداری ۱۵۰ لکوموتیو در کارخانه‌ای غیر از مینای ریلی کار سخت و تقریباً غیر ممکن بود. به دلیل این که تأکید بنده بر روی حل مسئله لکوموتیو بود، قرارداد خرید لکوموتیوهای آلستوم را هم بنده در راه آهن انجام دادم که به موجب آن قرارداد ۱۰۰ لکوموتیو آلستوم خریداری کردیم، طبق تجربه‌ای که در لکوموتیوهای آلستوم داشتیم و تجربه‌ای دیگر که در خرید لکوموتیوهای جی ای که ۶۳ لکوموتیو بود داشتیم و این لکوموتیوها هم زمان با ورود بنده خریداری شده و تحویل داده شده بود متأسفانه هیچ کدام از این لکوموتیوها در سیستم نگهداری راه آهن نتوانست خوب تعمیر و نگهداری شود و بیش از نیمی از این لکوموتیوها خوابیده بود. با توجه به این تجربه و این که لکوموتیوهای زمینس نیاز به تعمیر و نگهداری دقیق تری و فناوری پیشرفته‌ای داشت به راه آهن پیشنهاد دادم که ما خودمان در مینا نگهداری این لکوموتیوها را برعهده بگیریم و حدود ۱۴ ماه بدون آن که راه آهن با ما قراردادی داشته باشد و

کارخانه لکوموتیو سازی
مینا که از کارخانجات
خوب کشور است در مدت
کوتاهی ساخته شد،
از افتخارات ساخت این
کارخانه آن بود که این
پروژه در مدت زمان ۱۸
ماه از خاک تبدیل به
کارخانه شد



کاملاً اشتباه بود و باید بخش‌هایی از مسافری را به بخش خصوصی واگذار می کرد و در بخش باری نیز باید بخش‌هایی را که گمان می کنیم سودآور است به بخش خصوصی واگذار کنیم و در قسمت‌هایی که خصوصی سازی نقشی ایفا نمی کند نباید به سمت آن برویم. به عنوان مثال خصوصی سازی در واگن‌های مخزن دار نتوانسته است نقش مفیدی را ایفا کند. زیرا طرف قرارداد همه آن‌ها شرکت نفت است و شرکت نفت قراردادهايش را در مقدار، نرخ و ... با راه آهن مذاکره می کند و مدیریت واگن‌های مخزن دار بر عهده راه آهن است و در نهایت تصمیم گیرنده خود راه آهن است که چه واگن مخزن داری را به کجا بفرستد، شرکت‌های خصوصی فقط وظیفه تعمیرات آن‌ها را برعهده دارند و واگنی خریداری نمی کنند، واگن‌های خود راه آهن به

جناب عالی در سال ۹۲ مدیرعامل راه آهن شدید و تا سال ۹۴ این مسئولیت را برعهده داشتید. خصوصی سازی که از موضوعات مهم ریلی است را چگونه ارزیابی می کنید، آیا



اتفاق رخ داده است و بعید می‌دانم که بتوان مجدداً به حالت اول خود برگرداند. طرحی که در این ساختار سازمانی مورد مشاوره قرار گرفته است مبتنی بر اصولی است که امروز در دنیا حاکم است و در همه جای دنیا با همین چارچوبی که گفته شد فعالیت می‌کنند.

یعنی در همه کشورهای اروپایی، کشوری وجود ندارد که نقش بخش خصوصی صفر باشد و در راه‌آهن هیچ کشوری این امر وجود ندارد که صد درصد دولت عقب کشیده باشد و به امید سرمایه‌گذاری بخش خصوصی دل بسته باشد. در همه کشورها به خصوص آلمان که ریشه صنعت ریلی در آن شکل گرفته است و بقیه کشورها از آن تبعیت می‌کنند، دولت ساختار حاکمیتی و وظایف خود را در بار و مسافر حفظ کرده است و در عین حال در هر کجا که بخش خصوصی اعلام آمادگی کرده است فضا داده است و شرایط را برایش مهیا کرده است و صحنه را خالی کرده است. این امر به مرور صورت گرفته و به صورت یک‌دفعه‌ای و دستوری نبوده است.

شما یک تجربه دردناک هم در زمان مسئولیت مدیرعاملی

دولتی‌ها ایجاد کند که کدام بخش دولتی امتیاز بیش‌تری می‌دهد که عملی نیست و روش درستی هم نمی‌باشد.

علت تهیه طرحی با عنوان «تحول ساختار صنعت ریلی» در زمان مدیریت شما چه بود؟ آیا درست است که شما به حضور مستقل دولت در امر جابه‌جایی بار و مسافر در این طرح معتقد هستید؟ اگر این‌طور است آیا این به معنی دولتی کردن مجدد حمل‌ونقل ریلی نیست؟

این که می‌توان به گذشته برگشت و مجدد حمل و نقل بار و مسافر دولتی را همانند گذشته ایجاد کرد واقع‌بینانه نیست. به عبارتی نمی‌توان وقتی کل بخش مسافری را به بخش خصوصی واگذاری کرده‌ایم مجدداً به بخش دولتی برگردانیم و یا این که بخش باری را که به بخش خصوصی سپرده‌ایم دوباره به راه‌آهن برگردانیم. اصل این واگذاری که انجام شد اشتباه بوده است.

به نظر بنده ما باید به میزانی فضا ایجاد کنیم که بخش خصوصی توانایی حضور دارد نه این که دولت خود صحنه را ترک کند. اما امروز این

است و نیروگاه را به بخش خصوصی واگذار کرده است اما هیچ‌گاه ساخت نیروگاه را دولت تعطیل نکرده است و بخش خصوصی را متولی ساخت نیروگاه نمی‌داند. به عنوان مثال دولت مسئول خاموشی‌های امروز را بخش خصوصی نمی‌داند و نمی‌گوید که به دلیل این که بخش خصوصی سرمایه‌گذاری نکرده، مقصر خاموشی‌ها، بخش خصوصی است. وزارت نیرو متولی سیاست‌گذاری است و مسئول خاموشی‌ها دولت است و وظیفه دولت است که هر کجا بخش خصوصی ورود پیدا نکرد خود دولت ورود پیدا کند و سرمایه‌گذاری کند.

منظور شما آن است که دولت شرایط را به گونه‌ای تسهیل کند که بخش خصوصی رغبت بیش‌تری برای حضور داشته باشد؟

نه منظور من این نیست. نمی‌توان به این گونه فکر کرد که دولت همیشه باید شرایط را به گونه‌ای تسهیل کند که بخش خصوصی بتواند ورود پیدا کند. بالاخره بخش خصوصی انتخاب میان روش‌های مختلف را دارد و ما نمی‌توانیم در ایجاد تسهیلات بیش‌تر میان جذب بخش خصوصی مسابقه بدهیم، مکانیزم اشتباهی که در تفکر خصوصی‌سازی رخ می‌دهد آن است که اگر بخش خصوصی حضور پیدا نکرده است باید آن میزان امتیاز بدهیم تا به این بخش ورود پیدا کند و در آن زمان است که مسابقه‌ای در امتیاز دادن به این بخش آغاز می‌شود. زیرا پتروشیمی، نیرو و نیروگاه‌ها و راه‌آهن و ... نیز همین را می‌خواهد که وقتی همه بخش‌های مختلف کشور به سمت آن رفتند، باید امتیاز بیش‌تری دهند تا بخش خصوصی خلاءها را پر کند در صورتی که بخش خصوصی ایران آن میزان توانایی ندارد که خلاءهای ایران را بتواند پر کند و جای دولت را در همه جا، هم در بخش ریلی و جاده‌ای و کشتی و دریا و ... بگیرد بنابراین اگر بخواهید از طریق تسهیلات بیش‌تر مسئله را حل کنید موجب می‌شود تا تسهیلات بیش‌تر، رقابت بیش‌تری میان خود

شرکت‌های خصوصی فروخته شده و واگن جدیدی به آن اضافه نشده است و اگر هم خریداری شده باشد بسیار کم است، به همین دلیل این سوال مطرح است که اگر تمامی واگن‌های مخزن‌دار در راه‌آهن باقی مانده بود چه مشکلی ایجاد می‌شد؟ اکنون نیز نگهداری واگن‌های مخزن‌دار خیلی متفاوت نیست. به عنوان مثال نسبت واگن‌های مخزن‌دار در مسیر به کل تفاوت چشم‌گیری به گذشته پیدا نکرده است و مدیریت در دست راه‌آهن و سطح خرابی‌ها نیز فرقی نکرده است در نتیجه بازاریابی ندارد، سرمایه‌گذاری از سوی بخش خصوصی ورود پیدا نکرده، به همین دلیل خصوصی‌سازی در این قسمت فقط یک شو و نمایش است. خصوصی‌سازی در واگن‌های باری وضعیت بهتری دارد زیرا دارای بارهای متنوع است و بازاریابی و رقابت در این گروه معنا پیدا می‌کند و توانسته سرمایه خوبی را به دلیل گردش مالی که داشته است جذب کند، خصوصی‌سازی در این بخش نقش بهتری داشته است. راه‌آهن در خصوصی‌سازی بخش باری نیز باید همانند مسافری عمل کند، یعنی در قسمت‌هایی که بخش خصوصی تمایل به ورود دارد فضا را برایش مهیا کنیم و به محض ورود بخش خصوصی، بخش دولتی باید عقب‌نشینی کند، اما نباید دولت صحنه را کاملاً ترک کند و بگوید ما به عنوان دولت و به دلیل ایجاد فضا برای بخش خصوصی کاملاً خود را کنار کشیده‌ایم و کاری انجام نمی‌دهیم، اگر دولت کاملاً صحنه را ترک کند معلوم نخواهد بود که آیا بخش خصوصی بتواند از عهده آن برآید یا نه و عملاً در این میان خلاء ایجاد خواهد شد، این روند خصوصی‌سازی و نگاه دولت به خصوصی‌سازی باید اصلاح شود. شاید مقصر این پیشامد، مسئولین وقت وزارت راه و راه‌آهن بوده‌اند که به خصوصی‌سازی نگاهی نمایشی داشته‌اند. نیروگاه‌ها را می‌توان مثال زد. هر کجا بخش خصوصی حضور پیدا کرده، وزارت نیرو عقب‌نشینی کرده و فضا را برای بخش خصوصی مهیا کرده



شرکت راه آهن داشته‌اید. سانحه برخورد دو قطار مسافری در محور سمنان، اگر مایل هستید در این باره توضیح دهید که برای متولیان حمل و نقل ریلی و حوزه ایمنی مثرتر باشد. آیا نمی‌شد جلوی این سانحه را گرفت؟

کناره هم چگونه عمل می‌کنند و اگر پرسنل سازمان این حس را به خود نگیرند ممکن است این حوادث رخ دهد. واقعیت آن است که ما همیشه در دو راهی قرار داریم من بعد از این حادثه خیلی مواقع این پرسش را از خود می‌کنم که آیا نباید سرعت‌ها را اضافه می‌کردیم؟ یا آیا افزایش سرعت کار صحیحی بود؟ واقعاً دوراهی است. ما باید براساس خواسته عمومی که در کشور وجود داشت و دارد، تکنولوژی را رشد می‌دادیم، سرعت را بالا می‌بردیم، قطارها را افزایش می‌دادیم و تجهیزات و تکنولوژی را فراهم می‌کردیم و می‌پذیرفتیم که رفتار پرسنل راه آهن آماده این حجم از توسعه نیست. بنابراین باید توسعه را متوقف می‌کردیم تا پرسنل کم‌کم آموزش‌ها را ببینند، که این آموزش با یکی دو سال انجام نمی‌شد و پروسه طولانی مدت ۱۰ ساله نیاز است و کار پیچیده‌ای است و یا باید توسعه را متوقف می‌کردیم تا هم‌زمان با رشد پرسنل، توسعه صورت می‌گرفت، که در آن صورت هم کشور طاقت و تحمل این روند کند را نداشت و ندارد و نمی‌توان توسعه کشور را متوقف کرد تا در ابتدا تمامی کادر راه آهن آماده شود

نکته‌ای که درس بسیار مهمی از این حادثه بود و مسئولینی که اکنون در حال کار هستند باید این درس را بگیرند و حتی برای سازمان‌های دیگر نیز درس قابل توجهی بود آن است که اگر تکنولوژی با مجموعه فرایندها و رفتارهای انسانی با یکدیگر رشد نکند و فقط یکی از آن‌ها رشد کند، موجب بروز چنین حوادثی خواهد شد. در واقع شاید راه آهن آمادگی لازم برای سرعت‌های بالا و تردد قطارهای زیاد پشت هم را نداشت و ساختار پرسنلی راه آهن آماده نبود، منظور از آمادگی به آن معنی نیست که آموزش ندیده باشند بلکه به آن معناست که فرهنگ یک سازمان باید به سطحی برسد که اهمیت تردد قطارهای پشت سر هم با فاصله زمانی ۱۰ دقیقه با سرعت ۱۶۰ کیلومتر در ساعت را کاملاً درک کند و فرهنگ سازی شود و آگاه باشند که همه تجهیزات در

و بعد توسعه صورت گیرد یا مجبوریم توسعه دهیم و به سمت تعداد قطار بیش‌تر و سیگنالینگ‌های مدرن‌تر برویم و در کنارش توجه و مراقبت کنیم تا اتفاقات تلخ روی ندهد، یا توسعه ندهیم، در نهایت باید بپذیریم که ممکن است این ناهم‌خوانی میان سرعت توسعه و رشد فرهنگ سازمانی خطاهایی را ایجاد کند.

اگر هنوز هم مسئولیتی داشته باشم شتاب توسعه را مقدم می‌شمارم و عقیده‌ام آن است که ما نباید توسعه را فدای کمبودهای رفتاری پرسنل کنیم، اما در عین حال باید توجه بیش‌تری به سوی رشد سطح پرسنل راه آهن معطوف شود، حتی با وجود همه محدودیت‌هایی که در دولت وجود دارد. دولت هم‌زمان با رشد و توسعه می‌گوید که نیروی جدید استخدام نشود و در دوره‌های خارج از کشور حضور پیدا نکنند و نیروی های قدیمی مجدد آموزش ببینند، آسان نیست که توسعه و تکنولوژی جدید را با سرعت رشد دهیم و انتظار داشته باشیم که نیروهای قدیمی فقط با آموزش‌های تدریجی با تمامی سرعت توسعه جدید همراه شوند که کار بسیار سختی است. اما طبیعتاً باید بیش‌تر به این موضوع توجه شود و از این تجربه درس بگیریم که نیروی انسانی در توسعه بسیار حائز اهمیت است و باید به آن توجه شود و فقط با تکنولوژی و سیستم نمی‌توان مسئله را به تنهایی حل کرد.

تصمیم گرفته بودم که توسعه را دنبال کنم، خیلی مواقع فکر می‌کردم که وقتی همه زمینه‌ها را در راه آهن با این شتاب توسعه می‌دهی و هم‌زمان در این دو سال مسئولیت در راه آهن افزایش حمل بار را داشتی و تعداد قطارها را افزایش دادی و دو خطه کردی، مطمئناً مشکلی در این میان رخ خواهد داد. در آن زمان هر شبی که می‌خوابیدم با خود فکر می‌کردم که اثر این همه توسعه در راه آهن محال است بدون حادثه باشد اما همیشه جواب این سؤال برایم روشن نبود، که توسعه همه جانبه در راه آهن را انجام

اگر به گذشته برگردید چه کار نکرده‌ای را تمایل دارید انجام دهید؟

کار نکرده بسیار است. شاید همین کار تجدید ساختار که امروز در راه آهن شروع کردم را انجام می‌دادم. در آن زمان که در شرکت رجا بودم اگر این کار را آغاز می‌کردم و خود پیگیری می‌کردم که از جمله کارهای بسیار جدی است شاید امروز می‌توانستیم نتایج آن را ببینیم. کاری زیربنایی بود که باید صورت می‌گرفت. در دوران گذشته همیشه توجه ما به تجدید ساختار بود و به سازماندهی فکر می‌کردیم در صورتی که اگر ۲۰ سال گذشته به تحول ساختار فکر می‌کردیم و روی آن کار می‌کردیم شاید تا امروز این تحول صورت گرفته بود.



گفتگو با مدیرعامل گروه تامین سرمایه نوین:

ابزارهای تامین مالی در صنعت حمل و نقل ریلی

الهام زرقانی



بازار سرمایه در کنار بازار پول به عنوان یکی از بخش های اصلی اقتصاد کشور در تامین مالی پروژه ها ایفای نقش می کند، در سال های اخیر رشد و توسعه بازار مالی ایران از بعد کمی و همچنین توسعه کیفی قابل توجه بوده است، بازار سرمایه در هر کشوری دو کارکرد دارد یکی فراهم نمودن بستری برای سرمایه گذاری و مدیریت ریسک و دیگری ایجاد سازو کارهای تامین مالی بنگاه ها، با بکارگیری نامتناسب ابزارهای تامین مالی، زیان هایی را به پروژه ها وارد خواهد کرد تا بدانجا که هر لحظه تاخیر در فرایند اخذ مجوز هزینه ی تامین مالی را برای متقاضی افزایش خواهد داد، در همین خصوص خبرنگار انجمن صنفی در رابطه با تامین مالی شرکت های حمل و نقل ریلی و نقش گروه تامین سرمایه نوین در توسعه این بخش، گفتگویی با دکتر ولی نادی قمی، مدیرعامل شرکت تامین سرمایه نوین داشته که به آن می پردازیم:

بر بدهی و مبتنی بر سرمایه صورت پذیرفته است که شامل اوراق مختلف یا افزایش سرمایه می باشد که از این میزان ۴۰۰ میلیارد ریال به صورت مستقیم مربوط به ناوگان ریلی بوده است.

چه درخواست هایی در این دو زمینه یعنی ناوگان و خط و تاسیسات جانبی، از سوی بخش خصوصی تاکنون تسلیم تامین سرمایه شده است؟

به طور عمده درخواست هایی که از تامین سرمایه برای تامین مالی شرکت های بخش خصوصی صورت گرفته، بیشتر معطوف به توسعه ناوگان، خرید تجهیزات و واگن بوده که در مقاطع مختلف زمانی به ما ارائه شده است که برخی از این درخواست ها اجرا شده و برخی دیگر در حال اجرا است. اما این تامین سرمایه در حال طراحی روش هایی برای تامین مالی بخش دوم نیز هست تا بتواند خدمات خود را به تمامی بخش ها مربوط به این صنعت گسترش دهد.

چه سیاستی برای اجابت درخواست های مذکور تا کنون اتخاذ شده و برای عملی شدن آن

های بازارگردانی اختصاصی، صندوق های قابل معامله، صندوق های کالایی، صندوق های ارزی، همچنین تشکیل صندوق های زمین و ساختمان، بازارگردانی انواع اوراق بهادار، مشاوره در زمینه انتشار و پذیرش انواع اوراق بهادار، طراحی اوراق مشارکت رهنی، عرضه محصولات بانکداری اختصاصی، تشکیل شرکت های سرمایه گذاری مخاطره پذیر (Venture Capital)، عرضه عمومی انواع اوراق بهادار، عرضه اختصاصی سهام برای پروژه ها و تأمین نقدینگی جهت سرمایه در گردش شرکت ها و موارد متعدد دیگر، توانسته نقش برجسته ای در بازار سرمایه کشور ایفا نماید.

میزان تامین مالی که مجموعه تامین سرمایه نوین به سرمایه گذاران و شرکت های ریلی برای خرید ناوگان و توسعه زیرساخت ها، تاکنون اختصاص داده چه میزان و چگونه بوده است؟

تامین سرمایه نوین از ابتدای تأسیس تاکنون بیش از ۶۵ هزار میلیارد ریال تامین مالی انجام داده است. در خصوص صنعت حمل و نقل، حدود ۴ هزار میلیارد ریال تامین مالی مبتنی

- تشکیل سبدهای اختصاصی و مدیریت حرفه ای منابع با هدف کسب سود بالاتر برای سرمایه گذاران
- تسهیل در پذیرش شرکت های واجد شرایط در بورس یا فرابورس
- کمک به تکمیل فرآیند افزایش سرمایه ها در قالب تعهدپذیره نویسی -تأسیس انواع شرکت های مالی، پولی و بیمه ای و ارائه خدمات لازم تا حصول اطمینان از عملیات پذیره نویسی اولیه
- طراحی ابزارهای نوین مالی جهت عمق بخشیدن به بازار مالی
- ایجاد امکان دسترسی شرکت ها به ابزارها و نهادهای پوشش ریسک در فضای متلاطم کسب و کار
- فراهم نمودن پلت فرمهای معاملاتی و تسهیل معاملات اوراق بهادار از طریق شبکه کارگزاری این شرکت در حال حاضر به عنوان بزرگترین تامین سرمایه کشور از لحاظ میزان سرمایه با سرمایه ای بالغ بر ۷ هزار میلیارد ریال توانسته با انتشار انواع اوراق بهادار و ارائه صکوک برای اولین بار در بازار مالی ایران، تشکیل صندوق های سرمایه گذاری مشترک، صندوق های با درآمد ثابت، صندوق

تامین سرمایه نوین را معرفی کنید و بگویید از چه زمانی شروع به کار کرده است؟

گروه تأمین سرمایه نوین، اولین بانک سرمایه گذاری فعال در کشور است که در راستای اجرای مفاد قانون بازار اوراق بهادار مصوب آذر ماه ۱۳۸۴، با مشارکت بانک های تجاری و هلدینگ های صنعتی و مالی معتبر در سال ۱۳۸۵ ایجاد و در سال ۱۳۸۷ با سرمایه اولیه پرداخت شده یک هزار میلیارد ریال، مجوز فعالیت خود را از سازمان بورس و اوراق بهادار دریافت نموده است. در حقیقت این شرکت به عنوان واسطه بین ناشر اوراق بهادار و سرمایه گذاران فعالیت نموده و فعالیت های کارگزاری، معامله گری و بازارگردانی، مشاوره، سیدگردانی، پذیره نویسی، تعهدپذیره نویسی و فعالیت های مشابه را با اخذ مجوز از سازمان در قالب موارد زیر ارائه می دهد:
- ایجاد زمینه انتشار انواع اوراق بهادار نظیر انواع صکوک، اوراق مشارکت و گواهی سپرده
- طراحی، تأسیس و مدیریت صندوق های سرمایه گذاری مشترک بزرگ و کوچک



درخواست ها، تامین سرمایه چه موانعی را پیش رو داشته و دارد و چه موانعی پیش پای متقاضیان وام است؟

طبیعتا سیاستی که مجموعه تامین سرمایه در قبال این صنعت داشته است سیاستی فعال و تعاملی است تا با بازیگران این صنعت تعامل موثری ایجاد شود و روند تامین مالی و یا سایر خدمات مالی مربوط به بازار سرمایه را تسهیل کند، به نحوی که این تعامل معمولا با فعالین این صنعت، شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران و نهاد ناظر یعنی سازمان بورس صورت گرفته تا بتوان با توجه به مشخصات و مختصات این حوزه، ارایه خدمات مالی و تامین مالی صورت گیرد. در رابطه با محدودیت هایی که پیش پای متقاضیان وجود دارد باید بگوییم، نگاهی که قانون دارد و دستورالعمل هایی که برای تامین مالی این شرکت ها استوار است، نگاه به سوابق شرکت، صورت های مالی و ماهیت صنعت است که بر اساس آن می توان روش مناسب برای تامین مالی شرکت را انتخاب و به مرحله اجرا می رساند، این روش ها، و ابزارها الزاماتی دارد که باید رعایت شود، به فرض مثال بحث دارایی ها، صورت های مالی و جریان نقدی که در آینده از سرمایه گذاری و اجرای طرح ناشی می شود و امکان پذیری طرح و توجیه تامین مالی را تحت الشعاع قرار می دهد، و وابستگی شدیدی به قیمت گذاری حمل بار و مسافر دارد و به نظر می آید به صورت دستوری تعیین شده باشد، که تا حدی انعطاف پذیری را کاهش می دهد، و می تواند دلیل حاشیه سود پایین در این صنعت باشد که می تواند میزان تامین مالی را با محدودیت مواجه کند و همچنین سود دهی این شرکت ها را با چالش روبرو کند. این تداوم سوددهی و حداقل یک سوددهی معقول لازمه انجام تامین مالی در بازار سرمایه است. نکته دیگر در رابطه با خرید تجهیزات می باشد که در بیشتر مواقع تجهیزات، خارجی هستند و پرداخت آن ها به صورت ارزی است، تامین مالی ارزی در حال حاضر به سختی در بازار سرمایه صورت می گیرد که این امر می تواند مانعی بر سر راه تامین کننده باشد مگر اینکه به صورت داخلی تامین مالی صورت گیرد که روش های مختلفی را می توان برای آن در نظر گرفت. در رابطه با دارایی های خارجی که خریداری می شود باید بگوییم، تا این تجهیزات به داخل ایران نیاید نمی تواند مبنای انتشار اوراق تامین مالی قرار گیرد و این نیز از مشکلات دیگر است. از سویی دیگر صورت های مالی شرکت های فعال این حوزه، معمولا از جمله صورت های مالی با پشتوانه قوی نیستند که بتوان بر اساس آن ها اوراق را منتشر کرد. نکته دیگر اینکه، اگر چه دارایی های شرکت ها همانند واگن های باری و مسافری بیمه می شوند اما عمر دارایی ها زیاد است و ریسک از دست رفتن دارایی ها از یک سو بالا و از سوی دیگر ارزش دارایی های مبنای انتشار صرف نظر از افزایش نرخ ارز، روز به روز کاهش می یابد که می تواند کار ارزشیابی که منجر به تامین مالی می شود را با مشکل روبرو کند.

در رابطه با محدودیت هایی که تامین سرمایه در این بخش با آن مواجه است باید بگوییم، این محدودیت ها بیشتر به خود شرکت ها برمی گردد، زیرا تامین سرمایه ها معمولا در قالب قانون بازار سرمایه و تحت نظارت سازمان بورس فعالیت می کنند و علاوه بر اینکه سعی می کنند انعطاف پذیری زیادی را در قبال درخواست ها و تقاضاهای تامین مالی داشته باشند اما یک سری ملاحظات قانونی هست که باید رعایت شوند. تامین سرمایه ها آماده هستند چرا که این صنعت به خوبی این پتانسیل را دارد اما شرایطی نیز باید فراهم شود تا بتوان تامین مالی موثری را انجام داد.

برداشتن کدامیک از گره ها بعهده دولت است که باید وزارتخانه ذیربط یعنی راه و شهرسازی و راه آهن ج.ا.ا. پیگیر حل آن باشند و چه مشکلاتی را بانک باید در تعامل با بانک مرکزی حل و فصل کند؟

با توجه به اهمیتی که این صنعت از لحاظ استراتژیک برای کشور دارد و تامین سرمایه ها و سایر بخش های بازار سرمایه نیز همچون دولت به آن آگاه اند، طبیعتا این آگاهی و نگرش موجب می شود مسئولیت هایی معطوف به دولت و بازار سرمایه تا کمکی باشد برای تسهیل روند سرمایه گذاری در این صنعت، به نظر می رسد اولین اقدامی را که دولت باید انجام دهد آن است که زمینه ای را فراهم کند تا این صنعت با تامین مالی از بازار سرمایه آشنا شود و غنای دانش این صنعت را نسبت به روش های تامین مالی که متنوع هستند، بالا ببرد، در بحث تخصصی بزرگترین کاری که دولت می تواند انجام دهد آن است که تعامل و بستر سازی برای تسهیل ضمانت های مربوط به تامین مالی در تعامل با بانک های دولتی یا موسسات و شرکت هایی همانند رجا صورت گیرد تا ضمانت های تامین مالی این شرکت ها را بر عهده بگیرند که شاید نیازمند آن باشد که تغییراتی در قوانین و دستورالعمل های مربوط به آن ها صورت گیرد، نکته دیگر اینست که در این صنعت در برخی موارد ما مجبور به تامین مالی ارزی هستیم و جاهایی که نیاز به تامین مالی ارزی وجود دارد

این امکان مهیا شود تا تامین مالی به صورت ارزی انجام شود اما تسویه آن ها از طریق بازار سرمایه با کمک تامین سرمایه ها به صورت ریالی صورت گیرد.

کمک دیگری که دولت می تواند انجام دهد آن است که با توجه به اینکه حمل و نقل در سطح ملی انجام می شود و دولت بر آن نظارت دارد و با عنایت به اینکه نرخ گذاری ها توسط دولت انجام می شود باید تضمینی برای درآمد پایدار و جریانات نقدی آتی این شرکت ها مرتبط با خدمات موجود در حوزه بار و مسافر وجود داشته باشد تا بتوان تامین مالی این شرکت ها را با اطمینان بیشتری انجام داد و تامین مالی را که می تواند بر مبنای انتشار اوراق، بدهی و یا سرمایه باشد را برای بازار جذاب تر کند.

بدیهی است که در توسعه زیرساخت ها بخش خصوصی وظیفه کمتری نسبت به دولت دارد و انجام این امر توسط دولت است که می تواند زمینه ساز رشد و شکوفایی بخش ناوگان و تاسیسات گردد که در اختیار بخش خصوصی است و می تواند کمکی باشد تا حجم پروژه ها افزایش یابد و در کنار آن میزان تامین مالی برای این پروژه ها نیز بالا رود و بهتر و موثر تر عمل





کند. آن چه که می تواند بر عهده تامین سرمایه ها باشد آن است که در این فرایند به شرکت ها کمک کنند و طی جلساتی که با سازمان بورس دارند بتوانند نیاز این صنعت را به سازمان بورس منتقل کنند. همچنین باید برای مواردی که وجود دارد ابزارهای مناسبی را طراحی کنند و دستورالعمل های مناسب این صنعت که با شرایط این صنعت منطبق است را تنظیم کنند ضمن آنکه می توانند در فرایند نوشتن دستورالعمل ها و قانون گذاری، بازار سرمایه را با منافع حاصل و خصوصیات منحصر به فرد این صنعت آشنا نمایند.

آیا تامین سرمایه با دستگاه دولتی ذریبط و انجمن صنفی برای شناخت و تجزیه تحلیل مسائل و راهگشائی برای حل مسائل کمیسیون یا کمیته مشترکی تشکیل داده است؟
اگر بلی تاثیرش تاکنون چه بوده؟ و اگر نه، چرا؟

این صنعت برای بازار سرمایه به طور کلی صنعت جدیدی محسوب می شود و به خصوص برای تامین سرمایه نوین این علاقه وجود داشته که با توجه به اهمیت این صنعت با این حوزه آشنا شود و فعالیت کند. ما جلساتی را با انجمن صنفی داشته ایم که به تازگی انجام شده است و همچنین جلساتی را با راه آهن جمهوری اسلامی ایران و وزارت راه و شهرسازی برگزار کرده ایم، برای اینکه بدانیم که چه کاری می توانیم انجام دهیم، نیازها و شرایط را برای خود ترسیم کنیم و امکانات لازم برای تامین مالی این پروژه ها فراهم نماییم، این جلسات به تازگی شروع شده است و حس ما آن است که در همین ابتدای امر بر دانش طرفین در رابطه با این صنعت و همچنین بازار سرمایه افزوده شده است و همچنین ما توانسته ایم اطلاعات و شرایط و مختصات بازار سرمایه را به ذینفعان انتقال دهیم که البته انجام این مهم با مجموعه دولت و انجمن صنفی و شرکت ها در حال گسترش است تا بتوانیم جلسات مستمری را داشته باشیم و همچنین کارهای بیشتری را تعریف کنیم، البته اکنون یک سری از کارها به صورت مشترک تعریف شده است

که بخشی از آن جنبه اجرایی دارد و بخشی از آن بحث اطلاع رسانی و آشنایی با بازار سرمایه است که در هر دو حوزه هم انجمن صنفی و هم بخش دولتی و شرکت های خصوصی فعال بوده اند.

در حاشیه ششمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل ریلی چه قراردادهای با تامین سرمایه نوین بسته شد؟ توضیح دهید؟
با توجه به زمان اندکی که از برگزاری نمایشگاه می گذرد باید بگوییم که مذاکرات خوبی را در نمایشگاه داشته ایم، این مذاکرات با بخش دولتی، عمومی و خصوصی صورت گرفته که نتیجتاً منجر به عقد تفاهم نامه هایی در بخش دولتی، خصوصی و همچنین بخش دانشگاهی شده است، این تفاهم نامه ها در حال تبدیل به قرارداد است. این قراردادها همان تفاهم نامه هایی هستند که موضوع آن در نمایشگاه مطرح شده اما در حال حاضر قراردادهای جاری با شرکت های حمل و نقل ریلی وجود دارد که برخی از آن ها در مراحل نهایی اجرایی شدن تامین مالی است.

تامین سرمایه نوین چه تاثیراتی می تواند در توسعه بخش ریلی داشته باشد؟
تامین سرمایه نوین اولین و بزرگترین تامین سرمایه کشور است و از لحاظ تخصص و ظرفیتهای سرمایه ای و قانونی، طبیعتاً در تعامل با شرکت های صنعت ریلی می تواند نقش موثری داشته باشد زیرا آن چه که در حال حاضر نیاز صنعت ریلی است تنها تخصص نیست، تخصص به میزان کافی در کشور وجود دارد و با توجه به قدمتی که در صنعت ریلی وجود دارد موجب شده تا ما اندوخته این دانش را در صنعت داشته باشیم، متخصصان بسیاری داریم، اراده کافی برای توسعه این بخش در دولت و بخش خصوصی و همچنین میان مردم وجود دارد اما آنچه که مشکلاتی را با خود به همراه دارد مسئله تامین مالی و پول می

باشد، تامین سرمایه نوین نیز به عنوان یکی از متولیان این بخش که در بازار سرمایه کشور فعالیت می کند این احساس وظیفه و مسئولیت را می کند که در این حوزه که از جمله حوزه های استراتژیک است و منجر به امنیت و توسعه پایدار در کشور می شود فعالیت کند، طبیعتاً تامین سرمایه نوین می تواند به عنوان رکن اصلی تامین مالی از بازار سرمایه کشور برای این صنعت و وظایف خود را به انجام برساند.

ششمین نمایشگاه حمل و نقل ریلی را چگونه ارزیابی می کنید و هدف از حضور شرکت تامین سرمایه نوین در نمایشگاه چه بوده است؟

ششمین نمایشگاه را به عنوان یک رویداد مهم در این صنعت می دانیم، با توجه به رویکرد تامین سرمایه نوین مبنی بر ورود به حوزه های تخصصی و آشنایی با آنها و اینکه حرکتی از سوی تامین سرمایه به سوی صنعت ریلی صورت گیرد در این نمایشگاه شرکت کردیم که در این زمینه تجربه بسیار خوبی بود، در این نمایشگاه ما با فعالان و متخصصان این صنعت بیشتر آشنا شدیم و در مقابل محصولات و توانمندی های خود را عرضه کردیم، شاید به دلیل تحریم ها حضور شرکت های خارجی اروپایی کم رنگ تر بود اما حضور پر قدرت بقیه شرکت های خارجی به عنوان مثال آلمان، روسیه، چین که حضور داشتند به ما این امیدواری را داد که این صنعت می تواند علاوه بر تمامی مشکلاتی که وجود دارد به راه خود ادامه دهد و تامین سرمایه ها به خصوص تامین سرمایه نوین این اراده را درخود دارند که بتوانند به صورت تخصصی با مباحث این صنعت آشنا شده و بتوانند ابزارها و تمهیدات لازم برای تامین مالی این صنعت را فراهم نمایند. در کل این نمایشگاه را بسیار مثبت ارزیابی می کنیم و امیدوارم نتایج ملموس آن به زودی به فعلیت درآیند.

به نظر شما با خروج امریکا از برجام و شروع تحریم ها این صنعت با چه چالش هایی در

خصوص توسعه روبروست؟
با توجه به اینکه امریکا از برجام خارج شده است و احتمال تحریم های بیشتری نیز وجود دارد باید گفت که این تحریم ها قطعاً بر کل اقتصاد و صنعت کشور تاثیرگذار خواهد بود اما مهم آن است که چگونه این تهدید را به فرصت تبدیل کنیم که این امر نیازمند آن است که تعامل میان بخش خصوصی، دولت و همچنین بازار پول و سرمایه صورت گیرد تا در این تعامل به چگونگی ایجاد فرصت و راه حل های مقابله با تهدیدات برسند. به نظر می رسد خرید تجهیزات در حوزه زیرساخت و ناوگان از منابع خارجی با مشکل مواجه شود و همچنین در بخش انتقال پول، قراردادهای بیمه با مشکل روبرو خواهیم بود و این امر می تواند آینده حمل و نقل بین المللی ما را در رابطه با خطوط ریلی که به کشورهای همسایه متصل می شود، دچار مشکل کند و همچنین در داخل کشور با کمبود امکانات مواجه کند. در این شرایط انحصار در خرید تجهیزات به وجود می آید که شما از یک منابع خاص و به صورت خاص، تجهیزات مورد نیاز را می توانید تامین کنید که یکی از زیان های ناشی از تحریم ها همین امر است. محدودیت سرمایه گذاری خارجی از دیگر مسائل مهم است، شاید پروژه هایی که در گذشته می توانست به صورت "بی او تی" انجام شود و یا سرمایه گذاری خارجی به صورت مستقیم در آن نقش داشته باشد می تواند با مشکل مواجه شود و بسیاری از گزینه های خارجی را با این تحریم ها از دست بدهیم که باید به تبع آن گزینه های داخلی و با گزینه های قابل اطمینان خارجی که در این شرایط وجود دارد را جایگزین کنیم. در رابطه با هزینه های تامین مالی انتظار بر آن است که این هزینه ها با این شرایط تحریم ها بالاتر رود و مشکلاتی را ایجاد کند.

اما انشاءالله امیدواریم که با عزم و اراده این صنعت و تمام صنایع ایران عزیز بر مشکلات فائق آیند.

گفتگو با دکتر سید محسن فاضلیان، مدیرعامل شرکت تامین سرمایه بانک مسکن:

روش های تامین مالی حمل و نقل ریلی

الهام زرقانی

تسهیلاتی که تامین سرمایه مسکن به سرمایه گذاران و شرکت های ریلی برای خرید ناوگان ویا توسعه زیربنایها تاکنون اختصاص داده چه میزان و چگونه بوده است؟

تامین سرمایه بانک مسکن به عنوان اولین تامین سرمایه تخصصی کشور در حوزه ساختمان در سال ۹۴ آغاز به فعالیت نموده است در سال ۱۳۹۵ اساسنامه شرکت اصلاح شده و ارایه خدمات به حوزه حمل و نقل و راه هم به آن اضافه شده است. این شرکت تحت نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار فعالیت می کند. بنابراین برای ارایه خدمات به متقاضیان باید مقررات موضوعه نهاد ناظر خود را رعایت کند. شرکت های تامین سرمایه به عنوان واسطه بین اشخاصی که مازاد نیاز خود منابع مالی دارند و کسانی که کسری منابع مالی دارند از طریق انتشار اوراق بهادار در بازار سرمایه ارایه خدمات می نماید. خوشبختانه با توجه به پیش بینی امکان تضمین راه آهن برای دریافت تسهیلات توسط شرکت های فعال خصوصی در حوزه حمل و نقل؛ شرکت تامین سرمایه بانک مسکن از این ظرفیت قانونی استفاده کرده و با طراحی اوراق تامین مالی برای شرکت های فعال در این حوزه و برگزاری یک همایش تخصص در تیر ماه ۱۳۹۶ در محل شرکت تامین سرمایه بانک مسکن خدمات این شرکت را به فعالان صنعت معرفی کرده است. ماده ۶۷ قانون الحاق برخی از مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت: "به شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران و شهرداری ها اجازه داده می شود تا در مقابل اخذ تضمین های لازم از محل منابع داخلی خود بدون ایجاد هر گونه تعهد برای بودجه



سرمایه مورد نیاز برای اجرای پروژه های بزرگ به راحتی فراهم نمی شود، لذا انتخاب روش تامین مالی مناسب در مورد پروژه ها مساله مهمی است، چرا که اندیشیدن راهکاری برای تامین منابع مالی پروژه از مراحل اولیه برای اطمینان از به انجام رسیدن پروژه است در انتخاب روش مناسب تامین مالی در مرحله امکان سنجی پروژه باید به تمام موارد و خواسته های بخش های مختلف درگیر در پروژه توجه کرد و سپس با توجه به اهمیت هر کدام از آن ها به انتخاب روش مناسب پرداخت. در ضمن باید توجه داشت که ساختار استفاده شده برای تامین مالی پروژه در یک کشور ممکن است به دلیل وجود تفاوت ها در قوانین و شرایط آن موثر نباشد در حالیکه به طور موثری در کشور دیگری استفاده شود نکته مهم انتخاب صحیح روش تامین مالی با توجه به شرایط هر پروژه و کشور میزبان پروژه است. در همین خصوص گفتگویی با دکتر سید محسن فاضلیان، مدیرعامل شرکت تامین سرمایه بانک مسکن داشته ایم و به معرفی روش های تامین مالی پروژه ها در حمل و نقل ریلی پرداخته ایم:

روش موثری که برای درک نیازهای مردم با رویکرد توسعه ای می توان مطرح نمود حمل و نقل ریلی است. در ایران نیز توسعه ریل بهترین تابلوی خدمات رسانی به مردم در عرصه حمل و نقل است و به عنوان یک نماد توسعه و پیشرفت به حساب می آید و هر عملیاتی که برای احداث و بهره برداری آن انجام می شود یک شاخص در میزان توسعه است. علاوه بر آن اگر واقعا به بحث ساخت و بهره برداری نیز به عنوان یک فرآیند توجه کنیم، می توان آن را یک شاخص پیشرفت در توسعه کشور تلقی کرد. از دید صاحب نظران کاملاً پذیرفته است که حرکت موثر و سازنده در مسیر توسعه حمل و نقل ریلی می تواند تصویر روشنی در رسیدن به اهداف سند چشم انداز فراهم نماید. نحوه تامین مالی و تهیه بودجه اجرایی لازم برای انجام پروژه های زیربنایی و بهره برداری از محصولات و خدمات حاصل از آن ها در حال حاضر به عنوان یکی از مهم ترین چالش های پیش روی کشورهای در حال توسعه مطرح می باشد. با توجه به وضعیت خاص ساختار سیاست گذاری کشورهای در حال توسعه امکان تامین



عمومی دولت نسبت به تضمین اصل و سود تسهیلات مربوط به سرمایه گذاری بخش های غیر دولتی در این بخش و استفاده از ابزار کمک های فنی و اعتباری برای اقتصادی کردن طرح های مورد نظر و تضمین اثر نوسانات نرخ ارز در سرمایه گذاری های مزبور اقدام نماید."

پس از برگزاری همایش مزبور و جذب شرکت های متقاضی، شرکت تامین سرمایه بانک مسکن با همکاری شرکت های متقاضی موفق به اخذ دو موافقت اصولی از سازمان بورس و اوراق بهادار شد اولی تامین مالی به مبلغ ۸۷۰ میلیارد ریال تحت ابزار صکوک سفارش ساخت (استنصاع) برای ساخت واگن باری توسط شرکت های داخلی و دومی صکوک اجاره به پشتوانه واگن های ملکی شرکت متقاضی به مبلغ ۱۰۰۵۰ میلیارد ریال جهت فراهم آوردن منابع مالی جهت اجرای طرح توسعه در حوزه تامین لوکوموتیو بوده است. با خواست خدا اوراق اجاره یعنی مورد دوم پذیره نویسی خود را در مردادماه سال جاری در بازار سرمایه به اتمام رسانده است و منابع مالی حاصل از پذیره نویسی به مبلغ ۱۰۰۵۰ میلیارد ریال هم اکنون در اختیار متقاضی قرار گرفته است.

اساساً چه درخواست هایی در این دو زمینه یعنی ناوگان و خط و تاسیسات جانبی، از سوی بخش خصوصی تاکنون تسلیم تامین سرمایه شده است؟

با توجه به تجربه یک سال گذشته شرکت های متقاضی تامین مالی عمدتاً در حوزه ناوگان بوده اند.

چه سیاستی برای اجابت درخواست های مذکور تاکنون اتخاذ شده و برای عملی شدن آن در خواستها، تامین سرمایه چه موانعی پیش رو داشته، دارد، و چه موانعی پیش پای متقاضیان تامین مالی است؟

سیاست تامین سرمایه بانک مسکن که مسلماً پاسخگویی به همه نیازهای تامین مالی از طریق بازار سرمایه و پذیره نویسی اوراق تامین مالی است.

چرا که در این صورت منافع شرکت متقاضی و شرکت تامین سرمایه به صورت هم زمان تامین خواهد شد. چالش اول مساله نرخ تامین مالی است که از سیستم بانکی کمی گران تر است و مساله دوم شرایط خواسته شده راه آهن برای تامین تضامین کافی جهت قبولی سمت ضامن است. البته باید متذکر شد که هرچند بهای تمام شده تامین مالی از طریق بازار سرمایه کمی گران تر از نرخ رایج در سیستم بانکی است اما تامین مالی از طریق بازار سرمایه چالش های تامین مالی از طریق سیستم بانکی را ندارد. برای مثال هم اینک اخذ تسهیلات بلند مدت از سیستم بانکی بسیار مشکل شده است اما از طریق بازار سرمایه اخذ منابع مالی با بازپرداخت ۵ ساله هم امکان پذیر هست.

آیا تامین سرمایه با دستگاه دولتی ذیربط و انجمن صنفی برای شناخت و تجزیه تحلیل مسائل و راهگشائی برای حل مسائل کمیسیون یا کمیته مشترکی تشکیل داده است؟

نه خیر تا کنون تامین سرمایه بانک مسکن با انجمن صنفی جلسه ای در این خصوص نداشته اما در همین جا شرکت تامین سرمایه بانک مسکن اعلام آمادگی می کند تا از طریق تشکیل کمیته مشترک هم در زمینه اطلاع رسانی و هم در زمینه حل مسائل و تسهیل تامین مالی شرکت های ریلی از طریق بازار سرمایه همکاری های مشترک آغاز گردد.

اگر بلی تاثیرش تاکنون چه بوده؟ و اگر نه، چرا؟

تا کنون این کمیته مشترک تشکیل نشده چرا که اولاً همایشی توسط تامین سرمایه بانک مسکن در این زمینه برگزار شده بود و ثانیاً شرکت های متقاضی تاکنون از طریق شرکت راه آهن به تامین سرمایه بانک مسکن معرفی شده بودند اما پیشنهاد بسیار خوبی است و مجموعه شرکت تامین سرمایه از این پیشنهاد بسیار استقبال می کند.

نقش و تاثیر تامین سرمایه

شما در ارتباط با گشایش آل سی و جذب اعتبار و اختصاص تسهیلات ارزی برای توسعه حمل و نقل ریلی با بانکهای خارجی چگونه بوده است؟

شرکت تامین سرمایه بانک مسکن در زمینه گشایش اعتبارات اسنادی خدماتی ارایه نمی دهد و این موضوع از خدمات بانکی و بازار پول است. اما در خصوص جذب تسهیلات خارجی این شرکت آمادگی همکاری با شرکت های متقاضی را دارد.

برای آینده چه تمهیداتی در دست بررسی یا اقدام می باشد و اصولاً تصویر شما از آینده اخذ تسهیلات خارجی توسط سرمایه گذار داخلی چیست؟

به نظر می رسد با توجه به شرایط کنونی کشورهای روسیه و چین کشورهای هدف برای متقاعد کردن ایشان برای اعطای تسهیلات در حوزه حمل و نقل ریلی هستند.

در حاشیه ششمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل ریلی چه قراردادهای با تامین سرمایه مسکن بسته شد؟ توضیح دهید؟

همانطور که در سوال اول هم بیان شد قرارداد های مربوط به ۱۰۰۵۰ میلیارد ریال تامین مالی از طریق انتشار اوراق اجاره در حاشیه ششمین همایش حمل و نقل ریلی بسته شد که با خواست خدا و ارایه قبولی سمت رکن ضامن توسط شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران به استناد ماده ۶۷ تامین مالی این طرح انجام شد و پذیره نویسی آن خاتمه یافته است.

تامین سرمایه مسکن چه تاثیراتی می تواند در توسعه بخش ریلی داشته باشد؟

شرکت های فعال در حوزه حمل و نقل که تصمیم دارند از طریق بازار سرمایه و انتشار اوراق بهادار برای طرح های خود و یا تامین سرمایه در گردش خود تامین مالی کنند و شرایط آن را دارند می توانند از خدمات مشاوره عرضه، تعهد پذیره نویسی و بازارگردانی این اوراق که توسط تامین سرمایه بانک مسکن

ارایه می شود بهره مند شوند.

تامین سرمایه مسکن با چه موانع و مشکلاتی در سرمایه گذاری روبروست؟

شرکت تامین سرمایه به صورت مستقیم در حوزه های مختلف سرمایه گذاری نمی کند چرا که اجازه آن را از سوی مقام ناظر که سازمان بورس اوراق بهادار است ندارد. اما در انتشار اوراق تامین مالی برای صنایع مصرح در اساسنامه خود یعنی ساختمان، حمل و نقل اعم از ریلی، دریایی و هوایی و راه و شهرسازی عدل لزوم در این اوراق نیز خودش می تواند سرمایه گذاری کند.

ششمین نمایشگاه حمل و نقل ریلی را چگونه ارزیابی می کنید و هدف از حضور شرکت تامین سرمایه مسکن در نماشگاه چه بود؟

نمایشگاه برای معرفی شرکت های فعال به یکدیگر و تکمیل زنجیره تامین و رنجیره ارزش خیلی موثر است و هدف تامین سرمایه بانک مسکن با هدف آشنایی شرکت های فعال در این صنعت با خدمات شرکت در این نمایشگاه حضور داشته و امید است در سال های آینده حضور این شرکت پر رنگ تر و جدی تر باشد به گونه ای که همه شرکت های فعال صنعت با نحوه تامین مالی از طریق اوراق بهادار در بازار سرمایه آشنایی کامل داشته باشند.

به نظر شما با خروج امریکا از برجام و شروع تحریم ها این صنعت با چه چالش هایی در خصوص توسعه روبروست؟

کشور شرایط تحریم را در گذشته هم تجربه کرده است و مسلماً شرایط تامین قطعات مورد نیاز صنعت با چالش مواجه خواهد شد اما با درس هایی که از دوران تحریم ها در قبل گرفته شده می توان چالش های پیش رو را پشت سر گذاشت. همکاری با کشور روسیه و تکیه بر توان داخلی و اعتماد به کارشناسان و خبرگان داخلی صنعت می تواند در این زمینه راه گشا باشد.

گفتگو با معاون خدمات مالی تامین سرمایه تمدن، مهندس بابک باقری:

ظرفیت بالای حوزه ریلی؛ نیازمند ارتباط گسترده با بازار سرمایه

الهام زرقانی



ایران یک کشور پهناور و مانند پلی است که کشورهای حوزه خزر را به آب‌های آزاد خلیج فارس متصل می‌کند و از شرق به غرب هم مسیر اتصال کشورهای شرق آسیا به قاره سبز و اروپا است. ایران از لحاظ موقعیت استراتژیک و گستردگی در وضعیت خوبی قرار دارد و در عرصه حمل و نقل جهانی هم جایگاه ویژه‌ای دارد. اساس توسعه کشور، توسعه جاده‌های حمل و نقل به خصوص حمل و نقل ریلی است که باعث رونق اقتصادی و ثبات سیاسی می‌شود. هر کشوری برای توسعه در درجه اول، صنعت حمل و نقل را رونق می‌دهد و کلید توسعه، صنعت حمل و نقل به خصوص حوزه ریلی است. مهمترین سیاست تامین سرمایه ها رویکرد تعاملی با مشتری‌های نهایی است. حمل و نقل ریلی به خصوص در شرایط تحریم ها، وابستگی کمتری به بازارهای خارجی دارد و جریان مبادله کالا و مسافر را در کشور برقرار می‌کند. در حوزه صنعت حمل و نقل ریلی، تامین مالی و دریافت خدمات از بازار سرمایه با حجم بسیار کمی انجام شده است، این صنعت پتانسیل خوبی برای تامین مالی از بازار سرمایه دارد چراکه در شرایط تحریم ها نیز کمترین آسیب پذیری را خواهد داشت. در همین خصوص گفتگویی با معاون خدمات مالی تامین سرمایه تمدن، مهندس بابک باقری داشته ایم که به آن می‌پردازیم:

اسلامی ایران در کاهش این چالش ها با ارائه لوایح قانونی و پیگیری برخی خواسته ها از نهادهای ذی ربط می‌باشد.

هم چنین، با کمک انجمن صنفی شرکت های ریلی، جلساتی با حضور شرکت های ریلی به منظور بحث و گفتگو در خصوص مشکلات حوزه ریلی در تامین منابع مالی و هم چنین مسائلی که حل آنها کمک شایانی به توسعه حوزه ریلی می‌نماید، برگزار شد.

به طور کلی، همکاری های تامین سرمایه تمدن در حوزه ریلی، به صورت همکاری با راه آهن جمهوری

آیا تامین سرمایه با دستگاه دولتی ذیربط و انجمن صنفی برای شناخت و تجزیه تحلیل مسائل و راهگشایی برای حل مسائل کمیسیون یا کمیته مشترکی تشکیل داده است؟

اتفاق خوشایندی که از ابتدای سال ۱۳۹۷ صورت گرفت، برگزاری جلسات مشترک با معاونت محترم سرمایه گذاری و برنامه ریزی راه آهن جمهوری اسلامی ایران به صورت منظم بود که هدف اصلی این جلسات، شناسایی چالش های حوزه ریلی از منظر سرمایه گذاری و تامین مالی و نقش راه آهن جمهوری

از فعالیتهای شرکت ریل سیر کوثر انجام شد.

هم چنین در حال حاضر، تامین مالی ۱۰۰۰ میلیاردی برای یکی دیگر از شرکت های حوزه ریلی به منظور توسعه ظرفیت باربری کشور و هم چنین کمک به افزایش توان حوزه ریلی در سطح کشور در حال انجام است که امیدواریم به زودی خبر انتشار این اوراق نیز، در جریان منعکس گردد تا قدم های بیشتری برای افزایش توان صنعت حمل و نقل ریلی و تجهیزات وابسته صورت گیرد.

تامین مالی صورت گرفته از طریق تامین سرمایه برای شرکت های ریلی و یا توسعه زیربناها، چه میزان و چه گونه بوده است؟

یکی از هدف گذاری های اصلی شرکت تامین سرمایه تمدن در سال ۱۳۹۷، گسترش همکاری های خود با حوزه ریلی می باشد و به عنوان آغاز این همکاری ها، تامین مالی ۳۰۰ میلیارد ریالی به منظور توسعه ناوگان و هم چنین افزایش ظرفیت شرکت ریل سیر کوثر در مردادماه صورت گرفت که به منظور خرید واگن های باری و توسعه این بخش



اسلامی ایران به عنوان متولی حوزه ریلی کشور و تمامی شرکت های حوزه ریلی بوده است.

است تا بتوان بهترین خدمات ممکن را به این شرکت ها ارائه نمود.

حجم بااهمیتی از منابع مالی را برای حوزه ریلی تامین نمود.

چشمگیری افزایش خواهد یافت.

در حاشیه ششمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل ریلی چه قراردادهای با تامین سرمایه تمدن بسته شد؟ توضیح دهید؟
شرکت تامین سرمایه تمدن، خدمات مشاوره ای مالی متنوعی برای شرکت های حوزه ریلی مهیا نموده است که این خدمات را در قالب کلینیک درمان گری مالی خود به شرکت های ریلی در ششمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل ریلی ارائه نمود.

تامین سرمایه تمدن چه تاثیراتی می تواند در توسعه بخش ریلی داشته باشد؟

تامین سرمایه تمدن با چه موانع و مشکلاتی در سرمایه گذاری روبروست؟

نیاز اصلی حوزه ریلی، ارتباط گسترده با بازار سرمایه است و ظرفیت های حوزه ریلی به حدی بالاست که تامین سرمایه تمدن می تواند تنها بخشی از آن را تامین نماید. حضور تامین سرمایه تمدن در حوزه ریلی در گام نخست آشنا نمودن حوزه ریلی با توانمندی های بازار سرمایه است و شرکت تامین سرمایه تمدن به عنوان یکی از نهادهای مالی پیشرو بازار سرمایه، به دنبال ایجاد بیشترین ارتباط حوزه ریلی با بازار سرمایه است تا بتوان

بهرتر است به این سوال پاسخ دهیم که تامین مالی حوزه ریلی از بازار سرمایه با چه مشکلاتی روبه روست. یکی از مهم ترین مباحث تامین سرمایه تمدن با راه آهن جمهوری اسلامی ایران، ایجاد سازوکاری با همکاری سازمان بورس و اوراق بهادار برای تسهیل تضامین لازم به منظور انتشار اوراق در بازار بورس می باشد. که با لطف خدای متعال این مهم در حال رخ دادن است که در این صورت، توان تامین مالی از بازار سرمایه به نحو

ششمین نمایشگاه حمل و نقل ریلی را چگونه ارزیابی می کنید و هدف از حضور شرکت تامین سرمایه تمدن در نمایشگاه چه بود؟

در نمایشگاه اخیر حوزه ریلی، چندین نهاد مالی فعال در بازار سرمایه حضور داشتند که این موضوع نوید بخش ارتباط گسترده و موثر حوزه ریلی و بازار سرمایه خواهد بود.

این نمایشگاه علاوه بر نمایش توانمندی های حوزه ریلی، باعث ایجاد پیوندی میان بازار سرمایه و حوزه ریلی گردید که به زودی نتایج حاصل از این پیوند بیشتر در حوزه ریلی به ظهور خواهد رسید.





در جلسه هم اندیشی پیرامون مسائل و مشکلات آیین نامه ماده ۶ قانون دسترسی: تلاش کم ثمر بخش خصوصی و راه آهن در راستای تعاملی سازنده آیین نامه جدید حاصل ۱۴ سال تجربه خصوصی سازی است؟

الهام زرقانی

حمل و نقل ریلی را بر عهده گیرد، تنها راه حل، تعامل میان بخش خصوصی و حاکمیت است، این دو بخش باید در کنار هم و همسو با یکدیگر حرکت کنند و به مشکلات هم آگاه باشند تا بتوانند گامی در راستای توسعه و رفع دغدغه های خود بردارند، در این خصوص دبیر انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته با دعوت از تعدادی از فعالان خصوصی و مدیران شرکت های حمل و نقل ریلی در رابطه با چگونگی تنظیم آیین نامه ماده ۶ قانون دسترسی توسط شرکت راه آهن نشست داشته اند و چالش های این بخش را مورد بحث و بررسی قرار دادند، در این نشست آقایان عبادا... فروش "مدیر عامل شرکت راه آهن حمل و نقل"، فرهنگ طلوعی "مدیر عامل شرکت ریل پرداز سیر"، سید مجتبی مرعشی "مدیر فنی و اجرایی شرکت سمندرل"، رضا متقی راد "مدیر بازرگانی شرکت فولاد ریل جنوب"، جمشیدیان "مدیر فنی شرکت سایپا لجستیک" حجت... سلیمیان "نماینده شرکت بهتاش سپاهان"، حامد نادری "نماینده شرکت حمل و نقل ترکیبی کشتیرانی"، سجاد اسلامی "مدیر بازرگانی شرکت ترکیب حمل و نقل" و مجید بابایی "دبیر انجمن" حضور داشتند که به آن می پردازیم:

توسعه شبکه مدرن ریلی به واسطه منافع چشمگیری که ایجاد می کند همواره در برنامه های بالادستی بخش حمل و نقل جایگاه ویژه ای دارد، به منظور توسعه حمل و نقل و مدرن سازی در بخش، قوانین بسیاری مصوب و بر اجرای آن تاکید شده است تا جایی که توسعه و اولویت حمل و نقل ریلی از چشم اندازهای مهم توسعه کشور است. به همین دلیل با توجه به فعالیت شرکت های ریلی در توسعه این بخش، از دولت نیز در راستای بهبود فضای کسب و کار و حمایت از بخش خصوصی انتظاراتی است، نحوه صحیح تعرفه گذاری و تعیین حق دسترسی به شبکه ریلی از سوی حاکمیت از جمله مواردی است که در ایجاد جذابیت برای صاحبان کالا و سرمایه گذاران و فعالان بسیار حائز اهمیت است، بخش خصوصی در این مورد از یک سو با صاحبان کالا و از سوی دیگر با حاکمیت در چالش است، افزایش حق دسترسی و تعرفه ها و از آن مهمتر نحوه دریافت مطالبات شرکت ها از صاحبان کالا و شرکت راه آهن از شرکت های حمل و نقل ریلی، دغدغه هایی را که مبتنی بر عدم جذابیت در این بخش شده با خود به همراه دارد. در این میان تا زمانیکه نهاد رگولاتور ریلی رسماً وظیفه تنظیم گری بازار



مجید بابایی

انتخاب روش
تن کیلومتر خالص
برای تعیین تعرفه دسترسی به
دور از رویه های معمول
بین المللی است



بابایی: در دی ماه سال ۹۶ هیئت مدیره راه آهن آئین نامه شرایط و ضوابط استفاده از شبکه ریلی را به تصویب رساند و به شرکت ها ابلاغ نمود. در واقع این آئین نامه تعهدنامه ای بود و از شرکت ها خواسته شد آن را امضاء کنند، در این خصوص بحث هایی صورت گرفت، جلساتی بین راه آهن و شرکت ها برگزار گردید، همچنین جلساتی هم در انجمن با حضور هیئت مدیره انجمن برگزار شد و البته جلسه ویژه ای هم با حضور آقای دکتر محمدزاده مدیرعامل راه آهن و هیئت مدیره راه آهن پیرامون مشکلاتی که این مصوبه برای شرکت ها ایجاد نموده است برگزار شد. از منظر حقوقی هم ایراداتی به این مصوبه وارد است از جمله اینکه بخشی از موضوعات چون جنبه بازرگانی و غیر حاکمیتی دارند نباید در قالب مصوبه هیئت مدیره راه آهن باشد و نیاز به قرارداد دوجانبه است.

به عبارتی اینگونه موارد می بایستی در قالب قرارداد دوجانبه با عنوان قرارداد بهره برداری از شبکه میان راه آهن و شرکت ها تنظیم می شد و نه در قالب مصوبه هیئت مدیره راه آهن، در طی جلسه ای هم که هیئت مدیره انجمن با آقای دکتر محمدزاده داشت ضمن اینکه بر احقاق حقوق دو طرف بویژه مطالبات راه آهن از شرکت های ریلی تاکید گردید، بر اصل مبادله قرارداد دسترسی بین راه آهن و شرکت ها بعنوان یک الزام قانونی تاکید شد. در مجموع در خلاء وجود نهاد تنظیم مقررات ریلی شرکت راه آهن همچنان روش و رویه مصوب خود را پیش می برد و عملاً گشایشی در این خصوص به چشم نمی خورد. متأسفانه شرکت راه آهن با استفاده از ابزارهای در اختیارش شرکت ها را برای امضاء این تعهدنامه تحت فشار قرار داده است. از موضوعاتی که در این آیین نامه و در اصل تعهدنامه ذکر شده بود بحث تعهدات مالی بود که باید این مباحث میان شرکت ها و راه آهن مشخص می شد، ما نیز روی تعهدات بحثی نداشتیم و باید میان شرکت ها و راه آهن صورت می گرفت. اما نکته مهم آن بود که تعهدات باید دوطرفه باشد و راه آهن نیز تعهدات خود را در قبال شرکت ها در قالب قرارداد دسترسی بدهد. در جلسه ای که هیئت مدیره انجمن با آقای دکتر محمدزاده داشت ایشان دو قول را به ما دادند: ۱- یک سری از بندهای آیین نامه اصلاح شود. ۲- قرارداد دسترسی بین راه آهن و شرکت ها تهیه شود، که این دو مورد را به معاون بهره برداری و سیر و حرکت شفاها ابلاغ کردند، بخش اول که اجرا نشد و البته بخشی از آن در مصوبه جدیدی که تحت عنوان آیین نامه ماده ۶ ارائه گردید لحاظ شده است، اما قسمت دوم که مربوط به تنظیم قرارداد دسترسی است به اداره کل بازرگانی راه آهن ارجاع شده است اما در مجموع حرکت جدی برای تحقق این خواسته مهم

بخش خصوصی صورت نگرفته است. اینکه بعد از گذشت حدود ۱۴ سال از شروع خصوصی سازی بخش ریلی و برابری قانون دسترسی، قرارداد بهره برداری از شبکه بین شرکت راه آهن و شرکت های حمل و نقل ریلی منعقد گردد می تواند یک موفقیت برای کل بخش ریلی باشد. در ادامه هیئت مدیره راه آهن در تاریخ ۹۷/۳/۲۳ آیین نامه ماده ۶ قانون دسترسی را به تصویب رساند. آیین نامه ماده ۶ در این ۱۴ سال پس از خصوصی سازی تهیه نشده بود و تنها آیین نامه، از ۱۳ آیین نامه قانونی دسترسی است که تا رسماً تنظیم نشده بود، روشی را راه آهن از همان سال ۸۴ تحت عنوان محور- کیلومتر انتخاب کرده بود و نرخ دسترسی بعنوان بخشی از نرخ کرایه متناسب با وضعیت بازار تغییر می کرد. از حدود یک سال گذشته، راه آهن به دنبال آن بود که آیین نامه ماده ۶ تدوین شود، به همین جهت این ماموریت به دفتر سرمایه گذاری راه آهن داده شده بود که مطالعاتی را در این خصوص و با بهره گیری از تجربیات دیگر کشورها انجام دهند. نهایتاً پیش نویس این آئین نامه در سال ۹۶ تهیه گردید و کتباً برای انجمن هم فرستاده شد تا ما نیز نقطه نظرهای خود را نسبت به آن اعلام کنیم. می توان گفت این آیین نامه معیاری بود از مدل هایی که در دنیا رخ می دهد و کار واقعاً ارزشمندی بود و گروه خوبی روی آن کار کرده بودند، رویه کار به شکل مدل سه بخشی براساس قطار-کیلومتر، تن کیلومتر ناخالص و مقدار عددی ثابت برای پیش فروش ظرفیت مسیره بود. این تقریباً راه و روش اغلب کشورهای دنیا است که بشدت بر افزایش بهره وری موثر است. یعنی شرکت های حمل و نقل را ترغیب می کند تا از ظرفیت های پیش خرید شده با دانش بازاریابی و مکانیزم هایی که دارند به صورت کامل استفاده کنند و این موضوع

کمک بسیاری به افزایش جذب بار می کند. اما نکته مهم تر تعهدات طرفین در این مدل است. یعنی شرکت راه آهن براساس قرارداد فروش ظرفیت، متعهد بود آن قطار، آن ترافیک و آن مسیر را در اختیار بگذارد و اگر این کار را انجام ندهد باید خسارت پرداخت می کرد و در مقابل شرکت ها نیز متعهد هستند که ظرفیت را استفاده نکنند باید خسارت پرداخت کنند. در نتیجه این راه خوبی بود که طی کرده بودند و مکتوب آن را به انجمن فرستادند، ما هم در انجمن در شورای سیاست گذاری حدود ۳ ماه جلسات مستمری داشتیم زیرا کار بسیار قابل توجه و عمیقی نیاز داشت و حتی در تعدادی از این جلسات آقای صنوبری و آقای احمدی نیز حضور داشتند تا خودشان مسائل مربوطه را شرح دهند و نهایتاً با اصلاحاتی روی آن پیشنهاد انجمن را هم فرستادیم. این امر از جمله کارهای ارزشمندی بود که راه آهن به خوبی روی آن فعالیت کرده بود اما نهایتاً هیئت مدیره راه آهن با این پیشنهاد و مدل برای تعیین تعرفه دسترسی مخالفت کرد، که شاید نگرانی از عدم توان در شرکت راه آهن جهت مدیریت این شیوه عامل نپذیرفتن آن بود. متأسفانه در نهایت راه آهن ساده را پذیرفت و آن تبدیل محور کیلومتر به تن کیلومتر خالص بود. در این میان علاوه بر مدل محاسبه نرخ دسترسی مشکل دیگری هم وجود داشت، این که راه آهن مطالباتش از محل تعرفه دسترسی به شبکه را به چه صورت از شرکت های ریلی دریافت کند. چه تفاوتی میان شرکتی است که نقداً پرداخت می کند و شرکتی که مثلاً چند ماهی است که بدهی خود را پرداخت نکرده است. لذا راه آهن بحث اعتباری و نقدی دریافت کردن تعرفه را در آئین نامه جدید ماده ۶ گنجاند.

متقی راد: متأسفانه تشکیک هایی که در تصمیم گیری شرکت ها وجود



متقی راد:

قبل از افزایش نرخ، ما
جلساتی را با فولادخوزستان
داشتیم و در رابطه با میزان
بار سؤالاتی کردیم،
آن ها گفتند ۸ میلیون تن
بار دارند و با افزایش نرخ
کامیون ها حاضر هستیم
تمامی ۸ میلیون تن را روی
ریل بیاوریم



نزدیک شود. حتی کمی کامیون بیشتر بود، یعنی به ازای هر تن ۲ هزار تومان بیشتر شده بود. اکنون با این افزایش-ها اگر کسی بخواهد مورد ۳ ماهه را انتخاب کند مجدد همان داستان تکرار می شود و نزدیک به ۵ هزار تومان اختلاف میان کامیون و ریل ایجاد می شود. یعنی هزینه ریل بیشتر می شود. قبل از افزایش نرخ، ما جلساتی را با فولادخوزستان داشتیم و در رابطه با میزان بار سؤال کردیم که گفتند ۸ میلیون تن بار دارند و فولادخوزستان گفت با افزایش نرخ کامیون ها ما حاضر هستیم که تمامی ۸ میلیون تن را روی ریل بیاوریم یعنی قرار بود حجم پول بسیاری وارد این بخش شود اما با این نرخ های جدیدی که اعلام شده کمیته خرید فولادخوزستان اعلام کرده که نمی تواند این بار را با ریل جایجا کند و مجدد به سمت جاده سوق پیدا کرده اند.

نرخ را بپذیرد و فقط حق مالکانه واگن را مذاکره کنیم. گمان می کنم که ذوب آهن نیز در قراردادش این بند را داشت و براساس ضریب های سازمان برنامه گفته اند که افزایش نرخ را هم در مالکانه درج کنند. اکنون شش جدولی که از سوی راه آهن ارائه شده تصمیم گیری را برای شرکت های مشتریان ما سخت کرده است. زیرا نرخ های متعددی ارائه کرده که شرکت ها معتقدند این کار غیرقانونی است. هنگامی که می گویند اگر نقدی پرداخت نشود این مبلغ اضافه خواهد شد و به ازای هر یک ماه تعویق مبالغ مختلف است یعنی بهره به ازای تقسیط گرفته می شود. شرکت های صاحبان کالا این کار را غیرقانونی می دانند و معترضند به اینکه راه آهن اجازه اینگونه نرخ گذاری را ندارد، در زمان گذشته بسیار راحت بود، در ۴ قرارداد ۱ ماهه ۴۹ درصد افزایش دادند و فولاد خوزستان پذیرفت اما خیلی راحت تر از امروز این افزایش نرخ را پذیرفت در صورتی که ۴۹ درصد در دسترسی افزایش پیدا کرده بود. این روشی را که راه آهن مقرر کرده هم شائبه دارد و هم مشتریان ما به راحتی نمی پذیرند. به عنوان مثال در فروردین ماه قراردادی یک ساله با مشتری می بندید ناگهان در اواسط سال راه آهن بخشنامه می دهد و تغییری در حق دسترسی و تعرفه ها ایجاد می کند، مشتریان این تغییرات را بسیار سخت می پذیرند.

بابایی: فقط همه ما باید در نظر داشته باشیم که بخشی از راهبردهای راه آهن را قبول داریم و آن این است که منابع بخش به بیرون از بخش نرود یعنی، اگر افزایش قیمتی روی نرخ داشته باشیم و همه باهم کمک کنیم و اگر این افزایش نرخ منطقی باشد و شرکت ها بپذیرند چه اشکالی دارد؟ پس باید کمک کنیم که این اتفاق رخ دهد.

متقی راد: با افزایش نرخ های کامیون ها که ۲۰ درصد بوده، موجب شد تا نرخ کامیون با ریل به هم

مشتریان می گویند که چرا باری که یک هفته ای به مقصد برسد ۳ هفته تا یک ماه زمان می برد تا برسد. آیا سانه های ایجاد شده است یا دیزل ندارید؟ علت آن چیست؟ باید سیاست ها به سمتی رود که راه آهن بپذیرد که قرارداد دوجانبه با شرکت ها داشته باشد و تعهد برای خود ایجاد کند و اینکه راه آهن فقط صورت حساب صادر کند و بگوید که شرکت پولش را پرداخت کند ملاک نیست زیرا در فرآیند کار ریلی راه آهن باید به وظائف خود نیز متعهد باشد که نیست. راه آهن در قرارداد سال ۸۴ سیر ۳۰۰ کیلومتر روزانه را پذیرفت. اما خود به آنچه پذیرفته بود متعهد نبود و گفت من ۳۰۰ کیلومتر را گفته ام تا بخش خصوصی سرمایه گذاری کند و بانک ها بپذیرند، شرکتی که سرمایه گذاری کرده است مبنایش براساس این مفروضات بوده که کار خود را شروع کرده است. باید تأکید کنم که تنظیم قرارداد دسترسی از مسائل بسیار مهم است که باید حتما انجام شود و راه آهن در بندهای قرارداد باید به ما تضمین دهد که به گفته های خود عمل می کند. راه آهن در مقابل بحث پرداخت اعتباری صورت حساب ها از شرکت ها ضمانت نامه های بانکی می خواهد؟ اگر بار شرکت را در زمان مقرر نرساند چه اتفاقی رخ می دهد؟ چه تضمینی از سوی راه آهن وجود دارد اگر سانه های رخ دهد و بار ۱۰ واگن به داخل دره رود؟ به ما می گویند که موظف هستیم که واگن را بیمه کنیم، آیا بیمه تمامی خسارت را پرداخت می کند؟ بیمه تمامی خسارت را نمی دهد بنابراین تنظیم قرارداد از خواسته های مهم شرکت هاست تا میان راه آهن و شرکت ها قرارداد بسته شود. در اکثر قراردادهای شرکت ها بندی مبنی بر پذیرش نرخ دسترسی راه آهن وجود دارد همانند فولاد خوزستان که در قرارداد خود دارد و اینگونه می گوید که اگر افزایش نرخی در راه آهن اتفاق افتاد صاحب کالا این افزایش

دارد موجب می شود تا راه آهن بدون در نظر گرفتن شرکت ها به تنهایی تصمیماتی را بگیرد. به عنوان مثال ۱۰ ریالی که شرکت راه آهن بابت تعمیرات جاری واگن های باری عبوری تصویب کرده است، به خاطر دارم که در چندین جلسه ای که در راه آهن برگزار شد بود و این بحث در میان بود که آیا این ۱۰ ریال صحیح است یا غلط و بحثی دیگر در میان است که پرداخت آن نیز ملزم به قرارداد است.

در دوسه هفته گذشته جلساتی با مدیران و معاونین راه آهن اداره کل واگنها و معاونت ناوگان داشته ایم و معاونین راه آهن یک صدا می گفتند که همه شرکت ها این آیین نامه را پذیرفته اند و حتی پول پرداخت کرده اند، حتی آن ها تأکید داشتند که ما به دلیل اینکه قصد پرداخت پول را نداریم به این آیین نامه اعتراض می کنیم و در خواست قرارداد می کنیم. در رابطه با این نکته مهم "که چرا راه آهن کار خود را انجام می دهد" باید متذکر شوم با توجه به اینکه در انجمن، جناب عالی و دوستان دیگر وقت می گذارند و تلاش می کنند حاصلی نخواهد داشت زیرا متأسفانه شرکت ها به تنهایی توافقاتی را با راه آهن انجام می دهند و گفته ما دیگر برای راه آهن ارزشی ندارد، این مسائل به دلیل اختلافی است که میان شرکت ها در صنف وجود دارد. نکته ای دیگری که با راه آهن به گفتگو نشستیم آن است که چرا راه آهن صورت حساب های خود را براساس بار تحویلی صادر نمی کند؟ مثلاً ۱۳۰۰ کیلومتر بارنامه صادر می شود و همین که بارنامه صادر شد، راه آهن کنتور می اندازد و در ۴ هفته می خواهد بار را به مشتری برساند. بسیاری از مشتری ها براساس زمان تحویل بار هزینه را پرداخت می کنند. راه آهن باید تعهد رساندن به موقع بار را داشته باشد، از مشکلاتی که مشتریانمان با ما دارند، بحث رسیدن بار در زمان مورد نظر است.



فرهنگ طلوعی :

حمل و نقل جاده ای به سادگی می تواند کامیون خود را در هر کجا که بخواهند خاموش کند بدون آنکه آسیبی ببیند اما اگر همین الان، ما شرکت های حمل و نقل ریلی تصمیم بگیریم بار حمل نکنیم پس از دوسه روز کامیون جایگزین می شود و یا شرکت صاحب کالا با واگن های خودش حمل می کند



بابایی: سؤالی در این جا مطرح است، به عنوان مثال شرکت صاحب کالا ممکن است برای مدیریت بازار به شما بگوید که نرخ بالا رفته، آیا شما خودتان نرخ کامیون و جاده را اطلاع دارید؟ آیا در مقایسه با نرخ جایجایی در جاده و با توجه به افزایش نرخ ریل آیا همچنان نرخ جایجایی بار با ریل بالاتر از جاده است؟

متقی راد: بله نرخ ریل بالاتر است.

بابایی: این بالا بودن نرخ را با پرداخت نقدی محاسبه کرده اید یا اقساط؟

متقی راد: هیچ مشتری حاضر به پرداخت به صورت نقدی نیست و کاملاً این تصور که پرداخت نقدی وجود داشته باشد اشتباه است. پرداخت پول به راه آهن به صورت نقدی از نظر راه آهن این است که ابتدا پول را به حساب راه آهن بریزید و بعد از پرداخت بارنامه را صادر کند.

این کار توجیه ندارد و بی معنی است، اگر بخواهید بار را با کامیون جایجا کنید پس از دریافت بار در مقصد کرایه صورت حساب می شود و پرداخت می شود.

معنی پرداخت نقدی به درستی صورت نگرفته، باری که هنوز به مقصد نرسیده است چرا باید مبلغ آن پرداخت شود؟ ممکن است در سانحه ای هزار تن بار از بین برود، چگونه راه آهن هزینه را نقدی قبل از تحویل بار به مقصد دریافت می کند؟ حداقل همانند کامیون باشد. ما پیشنهاد کتبی دادیم که به محض اینکه صورت حساب براساس بار رسید، صادر گردد و پول آن را دریافت کنند. این سؤال را دارم آیا شرکتی وجود دارد که حاضر به پرداخت نقدی به این شکل باشد؟ به نظر بنده امکان پذیر نیست. در این قرارداد راه آهن نهایت زمان را ۳ ماه قرار داده است و ضمانت نامه بانکی برای ۳ ماه می خواهد که اگر در سر زمان ۳ ماه پرداخت نکردید از تضمینی که داده اید برداشت می کند و آن قدر برداشت می کند تا صفر شود و به محض اینکه صفر شود شرکت را نقدی می کند تا زمانیکه ضمانت نامه جدید بدهد. این یک

تهدید است. برای ورود پول به راه آهن باید سیاست های صحیح را در پیش بگیرند، شرکت ها باید رغبت داشته باشند که به سمت ریل سوق پیدا کنند.

بابایی: برداشت شما از این پیشنهاد چیست که اگر همه ما شرکت ها و انجمن و راه آهن به سویی حرکت کنیم که یک صدا به صاحبان کالا بگوییم ما به صورت نقدی کار می کنیم، نقدی یعنی وقتی بار به مقصد رسید صاحب کالا پول را پرداخت کند. آیا کامیون به این صورت نیست؟ چرا ما نباید به این صورت عمل کنیم؟

متقی راد: اکنون شرکت هایی را می شناسیم که با یک شرکت حمل و نقلی قرارداد بسته اند و با تک تک کامیون ها قراردادی بسته اند و برای خود اعتباری ایجاد کرده اند که یک ماه تا ۴۵ روز بعد، پول را به حساب آن شرکت واریز کنند و آن شرکت واسطه از محل درآمدهایی که از صدور بارنامه بدست می آورد مخزن پولی برای خود ساخته است و پول رانندگان را می دهد اما صاحب کالا به محض اینکه بارش رسید ملزم به پرداخت پول نیست و با یک فاصله زمانی معین به شرکت حمل و نقلی،

هزینه را پرداخت می کند. برای خود سازوکار ایجاد کرده است.
بابایی: همه ی شرکت ها که حمل و نقلی نیستند، در جاده ۹۰ درصد کامیون ها خود مالک هستند و شرکت نیستند.

متقی راد: خود مالک نیستند. طرف حساب آن ها شرکت حمل و نقل به عنوان واسطه می باشد و شرکت حمل و نقلی پول را به کامیون داران می دهد و خود از مشتری یک ماه ونیم بعد دریافت می کند. راه را پیدا کرده اند حتی تا ۳۰ ماه هم دریافت پول از مشتریان زمان می برد. البته باید بگوییم که کامیون و ریل یکدیگر را متعادل می کنند، اگر ریل کنار رود قیمت کامیون بسیار بالا می رود و برعکس آن نیز امکان پذیر است، ریل و کامیون در کنار هم یکدیگر را از نظر قیمتی متعادل می کنند. اگر من به فرض به مشتری خود بگویم که نمی توانم به شما واگن دهم فوری ۵۰۰ کامیون به میان می آورد و قطعی مشکل خود را حل می کند و من مالک و راه آهن برای مدتی متضرر می شویم تا مذاکره کنیم.

طلوعی: بنده نیز از منظر تجاری همین گفته شما را تکرار می کنم و می گویم که در گذشته که محور





جمشیدیان:

به راه آهن معترض شدیم که با این نرخ ها باید چه کنیم که در جواب به ما گفتند، واگنی که توجیه ندارد باید کنار گذاشته شود و اعلام کردند که آن ها هم نمی توانند نرخ ها را کاهش دهند



بین شرکت ها و مشتری یک نرخ داشته باشیم و با راه آهن چند نرخ باشیم؟ اگر مشتری در پرداخت تأخیر داشت چگونه می شود؟

متقدی راد: نظر بنده آن است که هر دو یک نرخ داشته باشند و دونرخ نباشد و اگر شرکت ها تأخیر داشته باشند همان بحث ضمانت نامه اجرا شود.

طلوعی: راه آهن ۱۵ درصد تعرفه اش را افزایش دهد و اعلام کند که زمانش ۳ ماهه است و اگر از ۳ ماه گذشت برای این مسئله سازوکاری در نظر بگیرد.

متقدی راد: در گذشته در راه آهن به این صورت بود که نرخ را اعلام می کردند اما تضمینی برای راه آهن در خصوص پرداخت وجود نداشت و ممکن بود ۱ سال هم در پرداخت وقفه ایجاد شود، راه آهن می تواند برای بازپرداخت فرمولی را پیاده کنند.

جمشیدیان: پیرو دریافت نامه

راه حل برای دولت تعیین تن کیلومتر خالص است.

از نگاه یک بنگاه اقتصادی این تفکر که محور کیلومتر به تن کیلومتر تبدیل می شده و موردی برایش پیش نمی آورده نگاه صحیحی است اما فقط به عنوان یک بنگاه صحیح است و از نگاه صنف این تفکر کاملاً نادرست است. اگر این مسئله را به مشکلات بخش ارتباط دهید متوجه خواهید شد که کاملاً تمام این مشکلات به علت همین مسئله است. زیرا تبدلات میان دو طرف، حاکمیت و بخش خصوصی شفاف نیست. از جمله طرف حاکمیت، کجا این اتفاق باید رخ دهد؟ مهم ترین تصمیم دولت در ۱۳ سال گذشته در حمل و نقل ریلی تصمیم گیری در رابطه با این آیین نامه است که متأسفانه تصمیم گیری صحیحی صورت نگرفته است و روش صحیحی انتخاب نکرده اند.

متقدی راد: پیشنهاد می کنم اجرای مصوبه به تعویق بیافتد تا بیشتر مطالعه شود زیرا مشتریان مدعی هستند که این شکل صحیح نیست و قانونی نمی باشد. برای مشتریان تک نرخ بسیار راحت تر است.

بابایی: آیا نظر شما آن است که

بدهیم و اگر واگن و بار موجود بود و من راه آهن نتوانستم بار را حرکت دهم باید جریمه پرداخت کنم.

بابایی: این مسئله باید در آیین نامه بیاید. باید قانون باشد. سلیقه ای نمی توان رفتار کرد، به همین علت گفته ایم که آیین نامه باید برای یک بار هم که شده کامل نوشته شود زیرا راه آهن می گوید قطار برنامه ای دارم ولی ما معنای این قطار برنامه ای که تعهدات راه آهن در آن قید نشده و ضمانت اجرایی ندارد را متوجه نمی شویم؟ اما این طرح و روشی که همه دنیا با عنوان قطار برنامه ای انجام می دهند یعنی اینکه راه آهن موظف است سر ساعت تعیین شده ظرفیت خط مورد نظر را برای قطار شما بگذارد و بار را به مقصد برساند، زمان شروع و زمان پایان دارد و اگر زمان رسیدن به مقصد محقق نگردد باید به شما خسارت دهد. تا مسائل ریشه ای حل نشود به نتیجه نخواهیم رسید. متأسفانه این خاصیت دولت ها است که هزاران مسئله برای آن ها وجود دارد و تنها به گونه ای فکر می کنند که رضایت بخش خودشان باشد و رضایت هر دو سمت دیده نمی شود. در مورد تعرفه دسترسی ساده ترین

کیلومتر بود ما در حال تبدیل آن به تن کیلومتر بودیم تا به یک عدد برسیم و حتی ما در محاسباتمان با راه آهن تن کیلومتر پرداخت می کردیم اما روش صحیحی نیست زیرا میزان دخالت دولت را افزایش می دهد و و اختیاراتی را به دولت می دهد و می تواند در جزئی ترین مسائل وارد شود، در اینجا این سؤال وجود دارد که جدولی که راه آهن ارائه کرده است را چگونه می خواهد محاسبه کند؟

فرض کنید قطار مسیر را مدنظر قرار دهد و مثلاً مسیری را برای مدت ۶ ماه به فولاد ریل جنوب داده است تا هر روز در ساعت ۷ بعد از ظهر چند قطار را عبور دهد که بحث قطار برنامه ای است و اگر فولاد ریل جنوب در آن ساعات قطار داشت کل هزینه را باید شارژ کند و اگر قطار آماده نداشت بخشی از هزینه را باید پرداخت کند.

متقدی راد: بحث روش های اجرایی است که این بحث را با معاون سیر و حرکت داشته ایم مبنی بر اینکه بار ما را چگونه می خواهید حمل کنید؟ راه آهن گفت قراردادی را با ما می بندند و ظرفیت ایجاد می کنند و اگر واگن و بار نبود ما باید جریمه





سلبمیان:

بیشتر حمل بار بهتاش
سپاهان مربوط به اداره خط
ابنیه " تراورس " و ذوب آهن
است. بالای ۳۰ میلیارد
تومان از ذوب آهن طلبکار
هستم و بالای ۱۰ میلیارد از
اداره خط ابنیه
، ۸۰ درصد این پول مربوط
به خود راه آهن است اما در
گرفتن این پول
هیچ تعاملی انجام نمی دهد



افزایش نرخ که از سوی راه آهن دریافت کردیم نامه ای را تهیه کردیم و به آقای احمدی نوشتیم و رسماً مخالفت خود را با آن اعلام کردیم، شرکت سایپا لجستیک "حمل و نقل چندوجهی سایپا" در حوزه جاده ای و ریلی مشغول فعالیت است. اتفاقی که در حوزه جاده ای رخ داد آن بود که افزایش نرخ صورت گرفت و تبعات آن ادامه دارد و ما برای مردادماه خود را آماده می کنیم و سبب شد تا نگرش مثبتی به سوی ریل رخ دهد.

حجم بار ما به گونه ای است که بیشتر به سمت جاده است و ۲۵ تا ۳۰ درصد آن سمت و سوی ریلی دارد و به دلیل رقابت پذیر نبودن آن و مشکلاتی که در زمان سیر و تحویل بار به مشتری و نقاط بحرانی که مشتری از ما می خواهد و ریل پاسخگو نمی باشد نقدهای بسیاری به آن صورت می گیرد. ما توانستیم توسط ریل، بحران جاده ای

که صورت گرفت را خنثی کنیم و واقعاً مشتری های ما رویکرد مثبتی به سوی ریل پیدا کردند. مدتی از این مسئله نگذشته بود که نامه افزایش نرخ راه آهن بدست ما رسید خصوصاً اینکه ما در حوزه کانتیری انرژی ویژه می گذاریم افزایش نرخ ما با توجه به بار محوری ۲۰ و ۲۲/۵ تن ۳۶/۳ تا ۴۷/۸ درصد افزایش نرخ داریم. این افزایش نرخ برای ما توجیه اقتصادی ندارد و کمرشکن شده است. براساس همین موضوعات آقای دکتر حسین زاده، مدیرعامل شرکت ما نامه ای را تهیه کردند و در آن نامه متذکر شدند که این افزایش نرخ مورد قبولشان نیست و با برنامه سوم و چهارم توسعه و نظر مقام معظم رهبری منافات دارد و تقاضای تجدیدنظر کردند زیرا برای ما مشکلات بسیاری را در پی دارد. در مردادماه بحران جاده ای را خواهیم داشت و قطعاً در آن جا صدمه خواهیم خورد با توجه به اینکه ریل نیز مسئله دار شده است.

رانندگان در مورد بحث بیمه بار توافقاتی کرده اند تا در کار خلل ایجاد کنند و راه آهن با افزایش نرخ، فضا را برای آن ها مساعد کرد. ما کلاً افزایش نرخ را قبول نداریم. اگر به خاطر داشته باشید چندسال گذشته ما در همین اتاق انجمن با راه آهن جلسهای داشتیم و راه آهن به ما معترض بود که واگن های حمل خودرو ما بیکار هستند ما باید چه کنیم؟ وقتی بحث خصوصی سازی به میان آمد مقرر شده بود که ما به عنوان بازاریاب های راه آهن فعالیت کنیم، یعنی فضا ایجاد کنیم با توجه به اینکه همچنان به ما انتقاد می کنند که عملکرد ما خوب نیست و به جای ما با صاحب کالای ما مذاکره می کنند و به جای ما تصمیم می گیرند. این انتقاد را ما به راه آهن داریم که چرا به جای ما صحبت می کنند. در حوزه حمل خودرو این انتقاد را به ما داشتند که واگن های بخصوص حمل خودروی ما بیکار است و در سال حتی یکبار بارنامه

صادر نشده است، دلیل آن این است که امکان رقابت برای ما وجود ندارد. از راه آهن این خواهش را داریم که با نگاه بازاریابی ما به ما نگاه کند و در کنار ما قرار گیرد. به عنوان مثال راه آهن فارس از من پیگیری می کند و می گوید خودروها را با واگن های حمل خودرو بفرست ما به آن ها می گوئیم، واگن های ما مال شما و ما حتی سود هم از شما نمی خواهیم، فقط هزینه های تعمیر و نگهداری و سرپار واگن را پرداخت کنید برای ما کافی است، به راه آهن معترض شدیم که با این نرخها باید چه کنیم که در جواب به ما گفتند، واگنی که توجیه ندارد باید کنار گذاشته شود و اعلام کردند که آن ها هم نمی توانند نرخها را کاهش دهند. ظرفیت ریلی هر کشوری تشکیل شده از واگن های مختلف و این گفته که واگنی که توجیه ندارد کنار گذاشته شود حرف کاملاً غیرمنطقی است. اینگونه جمع بندی می کنم که: ۱- مخالف افزایش نرخ هستیم و خواهان تجدید نظر هستیم. ۲- در رابطه با مدلی که خسارت تأخیر وجود دارد باید بگویم جای بحث دارد، زیرا ما در قرارداد پیمانکاری که با ما کار می کند ۲ ماهه نوشته ایم اما نه آن پیمانکار خسارت دیرکرد می گیرد و نه ما از پیمانکار خسارت دریافت می کنیم و باهم تعامل می کنیم زیرا یک هدف مشترک داریم. اکنون پیمانکار ما حدود ۵ ماه است که دریافتی از ما نداشته اما همچنان کار می کند زیرا شرایط ما را می بیند، البته ما هم یکطرفه به موضوع نگاه نمی کنیم و هر دو باهم همسو حرکت می کنیم و پیمانکار را پشتیبانی می کنیم. گروهی کردن از سوی راه آهن کار صحیحی نیست.

بابایی: نظرتان در رابطه با چندنرخ بودن چیست؟

جمشیدیان: ما مجبور هستیم به هر حال یک نرخ را انتخاب کنیم یعنی تک نرخ بودن مورد تأیید ماست. مشکلی که در این میان وجود دارد آن است که راه آهن از

یک سو با ما مذاکره می کند و از سوی دیگر با مشتریان و صاحبان کالای ما مذاکره می کند که موجب می شود صاحب کالا این تصور را داشته باشد که من واگن دار دورش می زنم و چالشی در این میان به علت دادن اطلاعات نادرست ایجاد می کند، با این ۶ مدل نرخ که راه آهن قرار داده است صددرصد با مشکلات بسیار بیشتری روبه رو خواهیم شد.

سلبمیان: در رابطه با بحث افزایش نرخ شرکت بهتاش سپاهان کاملاً مخالف است و بارها و بارها با آقای احمدی و قسمت های مختلف صحبت شده است، اما مشکلی که در این میان وجود دارد آن است که وقتی برای مذاکره با راه آهن سرمیز می نشینیم بیان می کنند که تمامی شرکتها این مورد را قبول کرده و امضاء کرده اند و شرکت بهتاش سپاهان تنها شرکتی است که امضاء نکرده است و وقتی من بیرون می آیم و بعد از من شرکت توکاریل وارد می شود به او نیز می گویند که بهتاش سپاهان امضاء کرده و فقط شرکت شما امضاء نکرده است، در صورتی که من هیچ امضایی نکرده ام و حتی اساسنامه شرکت را هم به آن ها نداده ام و صورت های مالی را نداده ام. شرایطی که وجود دارد از یک سو و از سوی دیگر بیشتر حمل بار بهتاش سپاهان مربوط به اداره خط ابنیه " تراورس " و ذوب آهن است. بالای ۳۰ میلیارد تومان از ذوب آهن طلبکار هستیم و بالای ۱۰ میلیارد از اداره خط ابنیه، ۸۰ درصد این پول مربوط به خود راه آهن است اما در گرفتن این پول هیچ تعاملی انجام نمی دهد. نظر راه آهن این است که مستقیماً شرکت از تراورس دریافت کند و نقدی به راه آهن پرداخت کند. اگر ما بخواهیم این تعهدات را امضاء کنیم از یک سو با طرف تجاری خود که تراورس است مواجه هستیم و از سوی دیگر بار خود راه آهن. بحث دیگری که وجود دارد صحبت مستقیم راه آهن با مشتریان ما است که اطلاعات ضد و نقیضی را به مشتریان ما می دهد



فروزش:

تمام دغدغه راه آهن حقوق
پرسنلش است و این دغدغه
برای ما هم ضرر دارد
زیرا به جای آنکه راه آهن
تمرکزش بر روی استراتژی
های راه آهن باشد
تمام دغدغه اش پرداخت
حقوق پرسنل است و
اثر منفی آن به صنعت
ما برمی گردد



از مشکلات این صنف آن است که به دلیل مسائلی که در خود صنف باهم داریم امکان انسجام کامل را نداریم، زیرا سبک‌ها متفاوت است. یک شرکت با سبک فولادخوزستان مدیریت می‌شود و شرکتی دیگر با سبک بنیاد مستضعفان و شرکتی دیگر کاملاً خصوصی است. به دلیل همین تفاوت‌ها در سیاست‌های مدیریتی در درون و بیرون بخش اشکالات ساختاری وجود دارد که باید اصلاح شود.

طلوعی: پیشنهاد می‌کنم انجمن مکاتبه مجددی با راه آهن داشته باشد و از منظر حقوقی، بحث اعتباری این یکی دوماهه را استناد به همان قانون سال ۷۶ مبنی بر دریافت نرخ اعتباری کند. زیرا راه آهن می‌گوید کرایه حمل و آن قانون مربوط به زمانی بود که راه آهن با دولت کار می‌کرد و فولادی‌ها پول راه آهن را پرداخت نمی‌کردند، در نتیجه این قانون را تصویب کرد.

محاسبه شود یعنی نماینده مجلسی که این قانون را تصویب کرده است و امروز از عدم اجرای آن عین خیالش هم نیست علتش چیست؟ چرا؟ در نهایت می‌خواهند بگویند که ریل ملی چه شود؟

ما باید کاری کنیم که بخش ریلی تبدیل به دغدغه کشور شود. منظور من آن نیست که به خیابان برویم و اعتصاب کنیم، منظور من آن است که در رابطه با ما باید حرف بزنند. در رابطه با مشکلات ما فکر کنند و به دنبال راه‌حل باشند. باید برای چندین هزار میلیارد تومان خسارت توسعه نیافتگی بخش ریلی بطور جدی و عملی فکر کنند.

ما از امتیازات اجتماعی خود غافل هستیم. در رابطه با واگن‌های بالای ۳۰ سال که راه آهن مصوبه خروج آن را داد و ۴۰۰ واگن در حال خروج بود، نهایتاً پذیرفتند که نمی‌توان مسائل بخش را اینگونه حل کرد زیرا مسئله بسیار بزرگ بود و تبعات اجتماعی گسترده ای داشت.

فرهنگ طلوعی:

گفته‌های ما موردقبول راه آهن نیست زیرا هنوز بعد از ۱۴ سال خصوصی‌سازی، جایگاه شرکت‌های خصوصی را نپذیرفته است یعنی نگاه از بالا به پایین دارد.

مجید بابایی:

زیرا مسئولان بالاتر از راه آهن ساختار را اصلاح نکرده‌اند و راه آهن باید فقط بخشی از ساختار صنعت ریلی شود در صورتی که اکنون کل ساختار است.

فرهنگ طلوعی:

هر زمان ما مشکلات را به بیرون از راه آهن کشانیدیم حل شد. جلسه‌ای که با آقای بابک احمدی داشتیم ایشان گفتند که این فقط یک جلسه هم‌اندیشی است و راه آهن برای تصویب آئین نامه ماده ۶ الزامی به اخذ نظرات بخش غیر دولتی ندارد.

بابایی: ما باید تلاش کنیم تا زیرساخت‌های سازمان ریلی اصلاح شود در غیر این صورت فرق چندانی بین مدیران مختلف دولتی نیست.

نمی‌شود. حتی این موضوع عدم پرداخت را با آقای احمدی در میان گذاشته‌ایم اما رسیدگی نمی‌شود.

بابایی: چرا تهاتر نمی‌کنند؟

سلیمیان: این مشکل را سمند ریل نیز دارد و همچنان نامه پرداخت را در دست دارد اما زیربار پرداخت نمی‌روند.

بابایی: اگر قرار بر این باشد که صورت حساب‌ها و پرداخت‌ها مدت طولانی زمان ببرد پس این حمل و نقل چه ارزشی دارد. بهتر آن است که در جایی متوقف شود اگر این اتفاق در جاده رخ دهد کامیون‌داران کار را متوقف می‌کنند و دست از کار می‌کشند و حمل و نقل را متوقف می‌کنند. اما ما که این چنین اهرم عملیاتی را در دست نداریم. تعداد ۵۰ شرکت، قابل مقایسه با دومیلیون راننده نیست. بزرگ‌ترین مشکل ما در حمل و نقل ریلی آن است که ما به هیچ عنوان به اندازه سرسوزنی دغدغه‌ی کشور نیستیم. حمل و نقلی که در کشور ۱۰ درصد سهم دارد دغدغه کشور محسوب نمی‌شود و گفتن اینکه حمل و نقل ریلی در اولویت کشور است کاملاً نمایشی است. زیرا در عمل اهرم‌های چانه‌زنی را نداریم به همین دلیل هرگونه بخواهند می‌توانند با ما رفتار کنند.

طلوعی: نمی‌توان حمل و نقل ریلی را با جاده‌ای مقایسه کرد. زیرا حمل و نقل جاده‌ای به سادگی می‌تواند کامیون خود را در هر کجا که بخواهند خاموش کند بدون آنکه آسیبی ببیند اما اگر همین الان، ما شرکت‌های حمل و نقل ریلی تصمیم بگیریم بار حمل نکنیم پس از دوسه روز کامیون جایگزین می‌شود و یا شرکت صاحب کالا با واگن‌های خودش حمل می‌کند، به عنوان مثال شرکت نفت با واگن‌های خود بار خود را حمل می‌کند.

بابایی: وقتی می‌گوییم یک و نیم سال است که بند ب ماده ۵۲ قانون برنامه ششم در رابطه با ارزش افزوده گفته است که ارزش افزوده بخش ریلی با نرخ صفر

و موجب سردرگمی ما می‌شود. به همین علت ما تقریباً به مشتریان خود اعلام می‌کنیم که مستقیماً پول را به حساب راه آهن بریزید. تمامی مشکلاتی که ما با مشتریان خود از جمله ذوب آهن، مجتمع فولاد، اداره خط ابنیه و... داریم باید حل شود تا ما بتوانیم بحث تعهدات را امضاء کنیم.

بابایی: آیا در ارتباط با انواع نرخ و چندنرخ شدن نظری دارید؟

سلیمیان: شرکت بهتاش سپاهان کاملاً با چندنرخ شدن مخالف است و شرایطی شرکت دارد که خود راه آهن باید حل و فصل کند تا بتوانیم در این مورد تصمیم‌گیری کنیم.

نادری: با توجه به صحبت‌های گفته شده باید بگویم که همه یکصدا یک عقیده را دارند. در رابطه با شرکت ما باید بگویم که شرکت در رابطه با افزایش نرخ و چندنرخ شدن موافق نیست، نکته دیگر بابت پرداخت‌هایی که با راه آهن به صورت گروکشی شده است. اکنون ما ۸۰ درصد کارمان با شرکت نفت است که از این شرکت طلبکار هستیم. پرداخت بهمن‌ماه را شرکت نفت به تاگی انجام داده است. وقتی از شرکت نفت طلب بدهی-شان را می‌کنیم می‌گویند که شرکت راه آهن هزینه سوخت آن‌ها را نداده است و بالطبع آن‌ها نیز نمی‌توانند بدهی خود را به ما پرداخت کنند. در دوسوی شرکت ما دو شرکت دولتی است که صحبت ما با هیچ‌کدام از آن‌ها به نتیجه نمی‌رسد. راه آهن این مصوبه را اعلام کرده مبنی بر آنکه اگر شرکت‌ها پرداخت نقدی نداشته باشند جریمه خواهند شد. متأسفانه گوش شنوایی نیز در راه آهن وجود ندارد که بتوانند مشکلات ما را حل کنند و پاسخگو باشند. ما طلب‌هایی از شرکت راه آهن داریم. طلب‌هایی که مربوط به ۱۰ سال گذشته است. در رابطه با حمل سوخت اداری ناحیه تهران باید بگویم که به تأیید رسیده و به قسمت مالی رفته است اما پرداخت



می گیرد. راه آهن هم با همین سیاست پیش رود. ذوب آهن اصفهان بسیار آشکارگفت که مبلغ نقدی را به شرکت پرداخت می کند اما پول شرکت را نقدا نمی دهد، این نوع پرداخت بسیار جالب بود.

مرعشی: سؤالی دارم، آیا این دومه درخواست برای تعویق، برای اصلاح قاعده تعرفه است یا آیا برای سازگاری مشتری با نرخ جدید است؟ **بابایی:** ما درخواست دومه تعویق را دادیم تا در این مدت، با همکاری راه آهن و انجمن، کمیته ای تشکیل شود و اصلاحات را انجام دهند. ۳ پیشنهاد در رابطه با اصلاحات به مدیرعامل راه آهن ارائه کردیم.

۱- درخواست ۲ ماه تعویق
۲- اعلام فقط یک نرخ به صاحبان کالا

۳- کمیته ای تشکیل شود و آن کمیته روی اجزای دستورالعمل اجرایی کار کنند تا شرکتها بدانند که طبق آن دستورالعمل اجرایی چگونه باید عمل کنند. اسلامی:

پیشنهاد می کنم مدلی را که ۵ ماهه بود و بنده پیشنهاد کردم آن را در پیشنهادات خود به راه آهن لحاظ کنید زیرا طبق مذاکراتی که با راه آهن انجام دادیم با این پیشنهاد موافق بودند که نرخ ثابتی را شرکت ها به راه آهن بدهند و شرکت ها در نرخ گذاری به صاحبان کالا بسته های تشویقی با نرخ های مختلف و زمان های بازپرداخت متفاوت ارائه کنند.

بابایی: پیشنهادی که به آقای محمدزاده داده ایم اینگونه است: این انجمن در این مقطع ۳ پیشنهاد مشخص دارد. اولاً سازکار اجرایی مدل تعرفه دسترسی با مشارکت راه آهن و انجمن تدوین گردد. دوم: نرخ اعلامی به صاحبان کالا فقط یک نرخ و مدت تسویه ۴ ماه باشد تا شرکتها متناسب با وضعیت توانمندی مالی خود مکانیسم های مستقل تشویقی تسویه مالی را به صاحبان کالا ارائه کنند. سوم: برای

ماهه باشد و بعد از ۳ ماه ضمانت، نامه داده ای و این ضمانت نامه را آیین نامه کرده ای و واگن رهن گرفته ای، از همان محل اقدام کن، گمان نمی کنم شرکتی به دنبال آن باشد که حق راه آهن را ندهد و همه ما نیز با راه آهن توافق کرده ایم.

اسلامی: اینکه محور کیلومتر، تن کیلومتر شده است از نظر بنده فرقی نکرده است. شاید برای شرکت ما بهتر هم شده باشد. واگن ۲۴۷ هزار شرکت ۵۲/۵ ظرفیت بارگیری اش بود و راه آهن از ما ۵۵ تن می گرفت. اکنون تعرفه ها براساس ظرفیت کامل واگن شده است. خیلی متفاوت نیست.

بابایی: برخی از این واگن ها برخلاف واگن های شما ضرر می کنند. واگن های لبه کوتاه متفاوت است.

اسلامی: بخش های خوبی نیز وجود دارد که به عنوان مثال نسبت خالی و باردار را نسبت به قدیم که ۷۰ به ۳۰ بود را بیشتر کرده و خود ما در هر کجایی که واگن خالی داریم بی دلیل بارنامه نمی کنیم، مثلاً به سمند ریل می گوئیم شرکت شما این واگن ها را برود و با این کار قطعاً ظرفیت راه آهن افزایش می یابد و اگر راه آهن تک-نرخ می کرد هم شرکتها موافق بودند. اگر راه آهن نرخ ۵ ماهه را اعلام می کرد و همانند همه سازمان های دیگر بسته های پیشنهادی به شرکتها می داد و اعلام می کرد که شرکت های حمل و نقل مدت زمان ۵ ماه را به مشتریان خود اعلام کنند شرایط بهتر می شد و دیگر بحث هایی همچون اینکه ۲۰ ریال اضافه شده و از شرکت مشتری دریافت کند و من پکیجی به تو می دهم که اگر دومه پرداخت کنی با این مبلغ تخفیف و ۳ ماهه با مبلغ دیگری تخفیف به تو می باشد وجود نداشت. درواقع خود شرکت های حمل و نقل با مشتریان چانه زنی کنند. این تخفیفها درواقع سود شرکتها می شود. اکنون در خرید خودرو نیز خرید نقدی با اقساط متفاوت صورت



مرعشی:

مشکلی
با افزایش نرخ نداریم،
پیشنهاد ما
یک نرخ ثابت است



مورد دیگر مسئله درج در قرارداد است که به علت اینکه شرکت راه آهن شرط ضمن قرارداد را رعایت نکرده و آن را در آیین نامه گنجانده از نظر قانونی مورد قبول نیست و قابل اجرا نمی باشد.

موضوعی در صحبتها مطرح شد، اینکه راه آهن بهای خدمات خود را اضافه می کند، راه آهن این حق را دارد و ما نمی توانیم به راه آهن بگوییم که چرا بهای خدمات خود را افزایش می دهی؟ زیرا راه آهن در جواب پاسخ می دهد که ۱۰ سال بهای این خدمات را ثابت نگه داشته ام و این حق را دارم. البته اگر ما نیز قدرت چانه زنی مان پایین بیاید طبیعتاً اثر خود را در درآمد ما خواهد گذاشت.

به راه آهن باید بگوییم که ۱۵ درصد نرخ را افزایش داده ای و ما با پرداخت آن مشکلی نداریم و شرط زمانی راه آهن، همان پرداخت ۳

نحوه تسویه مالی بدهی های گذشته شرکتها، سازگاری متفاوت در نظر گرفته شود. توافق مستقل میان راه آهن و شرکت های ریلی صورت گیرد و برای اینکه این اتفاقات رخ دهد تقاضای ۲ ماه تعویق را داده ایم و منظور ما این نبوده است که پس از این دومه مجدد همان راه را ادامه دهید.

مرعشی: اگر بخواهم نظرات شرکت سمند ریل را بگویم آن است که با افزایش نرخ موافق هستیم زیرا تورم در کشور وجود دارد و مشکلی نداریم زیرا در قراردادهایمان این بند را داریم که در صورت کاهش یا افزایش حق دسترسی به دلیل اینکه یک حقوق دولتی است امکان تغییر وجود دارد.

بابایی: این بند که به آن اشاره کردید دست شمار را باز گذاشته تا بتوانید نرخ را اعلام کنید. در مقایسه با رقیب خود در جاده چگونه هستید؟ یعنی آیا در رقابت با جاده مشکلی با افزایش نرخ ندارید؟

مرعشی: افزایش نرخ مورد تأیید ماست و ما مشکلی با افزایش نرخ نداریم و پیشنهاد ما در رابطه با نرخ، ایجاد یک نرخ ثابت است و یک بخشنامه شفاف و یک صفحه ای باشد و در رابطه با دومه یا پنج ماهه بودن



اسلامی:

اگر راه آهن نرخ ۵ ماهه را اعلام می‌کرد و همانند همه سازمان‌های دیگر بسته‌های پیشنهادی به شرکت‌ها می‌داد و اعلام می‌کرد که شرکت‌های حمل و نقل مدت زمان ۵ ماه را به مشتریان خود اعلام کنند شرایط بهتر می‌شد



است و اثر منفی آن به صنعت ما برمی‌گردد، به همین دلیل ما باید با راه‌آهن همراه شویم تا راه‌آهن بتواند مطالباتش را با یک مکانیسم مشخص دریافت کند. به همین دلیل راه‌آهن باید بتواند بعد از ۳ ماه مبالغ خود را در قالب ضمانت یا اموال دریافت کند و ما باید متعهد باشیم تا سرزمان مقرر بدهی خود را پرداخت کنیم تا بتواند برنامه‌ریزی داشته باشد و وجود یک مکانیسم سنجیده، روابط میان ما و راه‌آهن و ما با مشتریان را سهل‌تر می‌کند. بهترین گزینه یک دوره مشخص ۳ ماهه است که زمان خوبی است و ضمانت هم بگیرد. در واقع کمک به راه‌آهن کمک به صنعت ریلی است و نیاز به همگرایی و همدلی دارد. طرف مقابل ما صاحب کالا است نه راه‌آهن، در واقع ما و راه‌آهن باید یک‌سو باشیم و صاحب کالا در مقابل ما باشد و راه‌آهن باید در این فرآیند کنار ما باشد.

واگن را می‌خواه‌اند؟ همین سند ملکی واگن را که مرجع صادرکننده آن نیز خود راه‌آهن است به جای ضمانت بانکی از ما بپذیرد.

بابایی: راه‌آهن چه استفاده‌ای از سند واگن می‌تواند ببرد؟ قانوناً راه‌آهن کاری با سند نمی‌تواند انجام دهد مگر آنکه به قوه قضائیه شکایت کند که این پروسه خود ۲ تا ۳ ماه زمان نیاز دارد. **مرعشی:** راه‌آهن ضمانت‌نامه بانکی می‌خواهد زیرا ضمانت‌نامه بانکی برای راه‌آهن نقدشوندگی بیشتری دارد، این کار ممکن است نسبت به ضمانت‌نامه بانکی ریسک بیشتری داشته باشد. ریسک ضمانت‌نامه بانکی در نقدشوندگی صفر است در این اسناد واگن ۴۰٪ دارایی می‌باشد که ما داریم و روی ریل راه‌آهن قرارداد و اختیار آن با راه‌آهن است و مرجع صادرکننده این اسناد یا شناسنامه واگن خود راه‌آهن می‌باشد، در این وضعیتی که ما هستیم برای تهیه ضمانت‌نامه با مشکلات بسیاری مواجه می‌شویم زیرا برای ۳ میلیارد باید ۳۰۰ میلیون سرمایه را در بانک بلوکه کنیم، برای ما بسیار سخت است، البته یادآور شوم که برای تمدید آن باید مجدد هزینه کنیم و موارد و مشکلات بسیاری را با خود به همراه دارد.

فروزش: در اینخصوص دو بحث مهم وجود دارد. ۱- رابطه متصدی حمل با مشتری ۲- بحث راه‌آهن که با متصدی حمل چه ارتباطی داشته باشد.

گمان می‌کنم با شرایط موجود افزایش قیمت خیلی غیرمنطقی نیست بلکه در بازار نیز کشش آن وجود دارد. اعتقاد به تکنرخی دارم و زمان ۳ ماه را زمان خوبی می‌دانم، برای پرداخت بدون سود، با همان مبلغ نقدی حساب شود. تمام دغدغه راه‌آهن حقوق پرسنلش است و این دغدغه برای ما هم ضرر دارد زیرا به جای آنکه راه‌آهن تمرکزش بر روی استراتژی‌های راه‌آهن باشد تمام دغدغه‌اش پرداخت حقوق پرسنل

پیدا می‌کند، ۹۰ درصد شرکت‌ها مذاکره کرده‌اند، طی صورت‌جلسه‌ای بدهی‌هایشان مشخص شده است در رابطه با زیرساخت نیز راه‌آهن گفته که ضمانت‌نامه بانکی به مبلغ ۵ میلیارد تومان ارائه کنیم در بهترین وضعیت ۱۰ درصد این مبلغ باید در بانک بلوکه شود، ما بیمه‌ای را تهیه کرده‌ایم که این بیمه، مسئولیت ما را علاوه بر مسئولیت کارفرما در مقابل کارکنان به نوعی بیمه‌بدهن یا شخص ثالث محسوب می‌شود یعنی به زیرساخت‌های اطراف به شبکه ریلی نیز مربوط می‌شود و یک مسئولیت است و تا سقف ۵ میلیارد تومان این پوشش را تهیه کنیم و ذینفع را در آن چارچوب، راه‌آهن قرار دهیم و دوستان راه‌آهن زحمت بکشند مصوبه هیئت‌مدیره را برای جایگزین شدن آن پوشش بیمه‌ای، به جای ضمانت از ما قبول کنند. زیرا بیمه‌نامه یکی از ضمانت‌های معتبر و از اسناد تجاری معتبر است. این پیشنهاد برای تعهد به خسارت شبکه زیرساخت است. در رابطه با بدهی‌های آتی، راه‌آهن می‌گوید که باید ضمانت‌نامه بانکی ارائه کنید و همان حکایت را پیدا می‌کند. در ابتدا می‌گوید که قسمت مالی یا نماینده تام‌الاختیار به مالی راه‌آهن مراجعه کند و طی آن برآوردی می‌کنیم که در مدت ۳ ماه گذشته در هر ماه چه مقدار حق دسترسی پرداخت کرده‌اید.

فرض کنید برای مقدار A میلیارد ۳ ماه اعتبار را از جدول تعرفه جدید می‌خواند و راه‌آهن می‌گوید مشمول ۳ تا ۲/۵ درصد نسبت به نقدی می‌شوید و باید ۱۵ میلیارد ضمانت بانکی بیاوری! پیشنهاد دادیم که ما با دوندگی‌های بسیار، مستندات لازم و مدارک لازم را برای صدور سند یا شناسنامه واگن بدست آوریم، راه‌آهن می‌تواند همان سندهای واگن را به‌عنوان ضمانت‌نامه از ما قبول کند. مگر راه‌آهن شفافاً به ما اعلام نمی‌کند اگر پرداخت نکنیم



نیز، تابع جمع هستیم. البته پیشنهاد ما ۲ ماهه بود. در رابطه با اینکه اگر شرکت‌ها پرداخت نکنند چه باید کرد، به آیین‌نامه ماده ۶ می‌رسیم، در آیین‌نامه ماده ۶ شرکت‌ها را ملزم به ۳ نوع ضمانت‌نامه کرده است. ۱- ماده ۴، ۲- ماده ۵، ۳- ضمانت‌نامه مربوط به زیرساخت است. ماده ۴، در رابطه با هرآنچه است که تا به حال پرداخت نشده که با یک صورت‌جلسه گفته‌اند چه مبلغی بدهکار هستیم و چگونه باید پرداخت کنیم و این صورت‌جلسه را امضاء کرده‌ایم. همه سنواتی‌ها امضاء کرده‌اند و با سازوکاری تعهد داده‌اند. ما تعهد کرده‌ایم که چک بدهیم و برخی از شرکت‌ها نیز نقدی پرداخت کرده‌اند و برخی از شرکت‌ها چک داده‌اند.

در رابطه با ضمانت‌نامه ماده ۵ و ضمانت‌نامه مربوط به عدم آسیب‌رسانی به زیرساخت در شبکه ریلی که می‌گوید ۵ میلیارد ضمانت بابت آن است که اگر به ریل آسیب وارد کردید، ملزم به پرداخت باشید، تا از آن محل اگر حق دسترسی را پرداخت نکردید برداشت کنیم و حتماً باید ضمانت بانکی باشد. در این مورد دو پیشنهاد داریم که حق دسترسی ضمانت‌نامه ماده ۵ به بدهی آتی حق دسترسی ارتباط

گفتگو با مهندس محسن سعید بخش، مدیرعامل شرکت توکاریل:

بی اقبالی حمل و نقل ریلی و نگاه صاحبان بار به سوی جاده

الهام زرقانی



به منظور افزایش سهم حمل و نقل ریلی از طریق جذب و گسترش سرمایه گذاری های مورد نیاز و ارتقاء بهره وری و ارائه خدمات مطلوب به مشتریان با حفظ مالکیت دولت بر شبکه ریلی به شرکت های حمل و نقل ریلی خصوصی و تعاونی و شرکت ها و مؤسسات معتبر در ارائه خدمات وابسته به آن اجازه داده می شود تا از شبکه حمل و نقل ریلی و تأسیسات و امکانات مربوطه با رعایت این قانون و مقررات و ضوابط مربوطه بهره برداری کنند. قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی در سال ۸۴ به تصویب رسید که ۱۳ آیین نامه اجرایی داشت، آیین نامه ماده ۶ آن مربوط به تعرفه بهره برداری "دسترسی" از شبکه ریلی است که تاکنون تدوین نشده و به تصویب نرسیده بود، حال پس از ۱۳ سال این آیین نامه که گفته می شود یکی از مهمترین تصمیمات اقتصادی بخش ریلی کشور است به تصویب رسید، در همین خصوص گفتگویی با مهندس محسن سعید بخش، مدیرعامل شرکت توکاریل داشته ایم که به آن می پردازیم:

رعایت صرفه و صلاح شرکت ها و راه آهن توجه به منافع ملی ایجاد گردد و همچنین در راستای توسعه صنعت ریلی کشور و زیرساخت های این صنعت از بخش خصوصی استفاده شود، بدون شک این موضوع همراهی و همکاری بیش از پیش شرکت ها را در بر خواهد داشت و درخواست ما از مسئولین محترم راه آهن ج.ا.ا این است که برنامه هایشان را در قالب کارگروهی و یا با حضور نمایندگانی از شرکت های شاخص، در اتاق فکرشان مطرح و اطمینان داشته باشند که این موضوع منافع راه آهن ج.ا.ا را نیز در بر خواهد داشت.

راه آهن به سمت تن کیلومتر خالص رفته است، آیا جنابعالی با این امر موافق هستید، آیا

ها در قالب قطارهای برنامه ایی و غیربرنامه ایی با رعایت ضوابط و شرایط راه آهن ج.ا.ا بوده است که البته در راستای انجام عملیات حمل بعضا با مشکلاتی مواجه شده ایم. (مثلا کمبود نیروی کشش - ترافیک و ...)

آیا راه آهن در تصویب آیین نامه ها و قوانین ریلی، نظرات انجمن و شرکت ها را مورد توجه قرار می دهد یا فقط نظرات و مشکلات را می شنود و در نهایت آنچه که خود می خواهد تصویب می کند؟ آیا در رابطه با حق دسترسی چنین نبود؟

در صحبت های قبلی تاکید داشته ایم که اگر نقطه نظرات شرکت ها و انجمن حمل و نقل ریلی دریافت شود و امکان تشکیل اجماعی با

سالانه مواد معدنی بیش از ۱۰ میلیون تن، بزرگترین شرکت حمل و نقل ریلی در بخش بار می باشد. بیش از ۳۰ درصد مواد معدنی کل کشور برابر با ۲۷ درصد کل بار ریلی توسط شرکت توکاریل و شرکت های زیر مجموعه آن حمل می گردد. از سال ۱۳۹۱ سهام شرکت توکاریل به عنوان اولین شرکت حمل و نقل ریلی در بازار فرابورس ایران مورد معامله قرار گرفته و در حال حاضر سرمایه ثبتي شرکت بالغ بر ۲۰۰۰ میلیارد ریال می باشد.

شرایط و نحوه بهره برداری شرکت از شبکه ریلی به چه صورت است؟

براساس نوع قراردادهای منعقد شده و تعاملات فی مابین صاحبان بار و راه آهن، تلاش بر انجام فعالیت

آغاز فعالیت شرکت توکاریل از چه زمانی بوده است و بفرمایید این شرکت در چه زمینه ای فعالیت می کند؟

هلدینگ و شرکت توکاریل در سال ۱۳۸۳ با موضوع فعالیت حمل و نقل ریلی بار تاسیس شده است. از سال ۱۳۸۵ شرکت توکاریل در حال حمل ریلی کنسانتره و گندله از معادن سنگ آهن کشور نظیر: چادرملو، چغارت، گل گهر، سنگان، سیرجان ایرانیان، کارخانه گندله سازی اردکان به مقصد مجتمع فولاد مبارکه بوده و می باشد. این شرکت تنها دارنده واگن های ۶ محوره لبه بلند با ظرفیت ۱۰۵ تن در کشور به تعداد ۱۷۴۶ دستگاه و با برنامه ریزی افزایش ناوگان تا ۲۰۵۰ دستگاه، و ظرفیت بارگیری و حمل

تن کیلومتر خالص به سود صنعت ریلی است؟ این الگو چه مشکلاتی را برای صنعت ریلی به وجود خواهد آورد؟

بله موافقیم و مشکل خاصی نداریم و علت آن است که مبنایی که برای محاسبات قرار گرفته در اکثر کشورهای جهان عرف می باشد.

آیا مصوبه ایی که مربوط به آئین نامه حق دسترسی بود و توسط راه آهن به شرکت ها برای امضا داده شد مورد تأیید شما بود؟

شرکت راه آهن ج.ا.ا ضمن دارا بودن کلیه تجهیزات و ادوات ریلی و خطوط شبکه، ایستگاه ها و در اختیار داشتن نیروی کشش و سایر امکانات در هر زمان می تواند با اعمال اهرم های تشویقی و تنبیهی نسبت به تسویه و وصول مطالبات و دیون خود از کلیه شرکت های حمل و نقل ریلی اقدام نماید. (به ویژه اینکه شرکت های گروه توکاریل همواره از شرکت های خوشنام و خوش حساب در پرداخت بدهی های خود می باشند) و لذا اخذ چنین ضمانت نامه هایی با مبالغ سنگین که فشار مضاعف بر بدنه اعتباری این شرکت ها وارد می نماید ضروری به نظر نمی رسد.

این آئین نامه از نگاه ما برای همه شرکت ها شاید نیاز به اجرایی بودن نداشته باشد به دلیل اینکه شرکت هایی که خوش حساب هستند و حق و حقوق راه آهن ج.ا.ا را در زمان های تعیین شده پرداخت می کنند و تعهدات خود را به موقع انجام می دهند، ضرورتی ندارد که بخواهند تعهد یا ضمانت بدهند و هزینه هایی بر دوش شرکت های حمل و نقل ریلی تحمیل گردد و یا شرکت ها که سرمایه اصلی ایشان واگن است در ضمانت راه آهن قرار دهند که شرکت سالیانه موظف شود بالغ بر چند میلیارد تومان هزینه ضمانت بانکی بدهد و اشکالات دیگری که به صورت مکتوب خدمت مسئولین محترم راه آهن ج.ا.ا منعکس گردیده

شده و ما تقاضا می کنیم که مسئولین محترم راه آهن ج.ا.ا بازنگری لازم را در آئین نامه حق دسترسی داشته باشند چرا که به نظر ما در بخش های زیادی باید تعدیل و تغییراتی اعمال گردد هر چند که نگاه و اعتقاد ما بر آن است که همانگونه که راه آهن ج.ا.ا خدماتی را ارائه داده باید در بحث حق دسترسی و نیروی کشش حق و حقوق قانونی آن پرداخت شود.

موضوع حق دسترسی در کشور ما با کشورهای دیگر چه میزان فاصله دارد و چه نقشی در کاهش یا افزایش بهره وری ایفا می کند؟

اگر چنانچه بنا باشد حق دسترسی و هزینه حمل ریلی بیشتر از حمل جاده ایی باشد طبیعی است که صاحبان بار نسبت به حمل ریلی اقبالی نداشته و توجه بیشتری به سمت حمل بار جاده ایی که هزینه کمتری را در بردارد معطوف خواهد نمود، از سویی چنانچه حاشیه سود برای بخش خصوصی به حداقل برسد با توجه به حجم و میزان سرمایه گذاری در بخش ریلی که کمترین سوددهی را خواهد داشت سرمایه گذار در جهت توسعه و یا سرمایه گذاری مجدد دچار ابهام خواهد گردید.

وظیفه راه آهن آن است که به گونه ایی برنامه ریزی کند تا سیر و حرکت ناوگان متعلق به کلیه شرکت های حمل و نقل ریلی از نظر تعرفه دسترسی و استفاده از شبکه به صورت یکسان امکان پذیر باشد، آیا این امر به درستی صورت گرفته است؟

تا حدی که در جریان هستیم راه آهن ج.ا.ا در حد توان و براساس آئین نامه ها و اختیاراتی که دارد به کلیه شرکت های حمل و نقل ریلی به صورت یکسان خدمات دهی می کند مگر اینکه از نظر آئین نامه ها یا مباحث مالی شرکتی با راه آهن اختلافی داشته باشد.

- آیا راه آهن در خصوص

خسارت وارده به دلیل ایجاد محدودیت در عبور واگن های شرکت ها و ایجاد هرگونه خسارت ناشی از این محدودیت ها جوابگو است؟

در چند ماه گذشته چندین مکاتبه صورت گرفته که برای نمونه واگن ها بدون کفش ترمز که تامین آن به عهده راه آهن بوده است سیر نموده و این موضوع باعث آسیب قاب ترمز گردیده است که متاسفانه هیچ مرجعی پاسخگو یا تامین کننده خسارت وارده نمی باشد.

آیا نرخ بهره برداری از شبکه ریلی به گونه ایی می باشد که ضمن تامین هزینه های بهره برداری برای صاحبان کالا و سرمایه گذاران جذابیت داشته باشد؟

متاسفانه خیر - به دلیل افزایش هایی که در خصوص حق دسترسی و تعمیرات بر اساس تن کیلومتر محاسبه می گردد، نیروی کشش و خدمات و تعمیرات، جاذبه ایی برای صاحبان کالا و سرمایه گذاران باقی نمی ماند.

نظر جناب عالی در رابطه با آینده حمل و نقل ریلی در زمینه توسعه این بخش چیست؟

پیشنهاد می گردد سعی شود در آینده راه آهن ج.ا.ا نقش برنامه ریزی و رگلاتوری را داشته باشد و نظارت کافی و وافی را در همه ابعاد به عمل بیاورد و اجازه بدهد بخش خصوصی سرمایه گذاری های لازم را چه در ناوگان و چه در زیرساخت ها به عمل آورد و از طرفی سود و منافع معقولی را برای سرمایه گذار ببیند در اینصورت توسعه بخش ریلی کشور از شتاب بیشتری برخوردار خواهد بود.

چه پیشنهادهایی را برای بهبود این صنعت دارید؟

- تغییر نگاه نسبت به بخش خصوصی به عنوان صرفاً پیمانکار - استفاده از نقطه نظرات صاحب نظران - همکاری با شرکت های حمل و

نقل ریلی مانند همکار و به عنوان جزیی از خود - برخورد علمی تر با موضوعات و ایجاد تحول ساختاری و تکنیکی در راه آهن

- معطوف نمودن توجه بیشتر بر زیرساخت ها

- راه اندازی اتاق فکر و برنامه ریزی با حضور شرکت ها و بخش های خصوصی، صاحب نظران و انجمن حمل و نقل ریلی

- حصول اطمینان از وجود توازن در حمایت های مادی و معنوی فی مابین کلیه شرکت ها و پشتیبانی از لحاظ مالی و بانکی و ضمانتی

- استفاده هر چه تمام تر از ظرفیت بخش خصوصی در جهت زیرساخت ها و توسعه بهره وری بیشتر

- ایجاد ارتباط قویتر فی مابین مسئولین محترم راه آهن ج.ا.ا و شرکت ها

- معرفی متولی در راستای مرتفع نمودن مشکلات بخش خصوصی و شرکت های حمل و نقل ریلی و به عمل آوردن جدیت و همیت بیشتر در این خصوص

- ایفا نمودن نقش اصلی و بنیادی راه آهن جمهوری اسلامی با عنوان حامی و متولی شرکت های حمل و نقل ریلی در سطح کشور فی مابین دوایر دولتی

- ایجاد و تعریف رتبه بندی در جهت خدمات و سرویس دهی به طور مثال قطار برنامه ایی درجه ۱ یا ۲ - گریب بندی فی مابین شرکت های حمل و نقل ریلی

- توجه و عنایت راه آهن جمهوری اسلامی از دیدگاه و زاویه توسعه ایی به بخش خصوصی

در پایان لازم می دانیم از همکاری ها و تلاش های ارزنده و مستمر مدیرعامل محترم راه آهن ج.ا.ا، هیئت مدیره محترم، معاونین محترم کمال تشکر و قدردانی را نموده و آرزوی موفقیت و سربلندی به منظور رشد و توسعه به روز راه آهن ج.ا.ا را داشته باشیم.

گفتگو با مدیرکل دفتر فناوری ارتباطات و اطلاعات راه آهن ج. ا. ا. :

فناوری اطلاعات؛ محور تحول و توسعه صنعت ریلی

الهام زرکانی



به عنوان مثال، کمتر از دو دهه گذشته، سیستم فروش بلیط ما به صورت دستی و کاغذی بود و امروز چنان نقش مهم و حائز اهمیتی را در صنعت حمل و نقل ریلی باز کرده است که نقشی انکار ناپذیر دارد و هدایت گر مردم و سیستم حمل و نقل ریلی شده است، اگر این مثال ساده را بخواهم در بحث مدیریت ترافیک قطار ها، اتوماسیون اداری، منابع انسانی باز کنم، خواهیم دید که "آی تی" نه تنها به عنوان پشتیبان بلکه به عنوان یک محور اصلی ارائه خدمات حضور دارد و در بسیاری از بخش ها "آی تی" به سازمان ها دیکته می کند که به چه سمتی حرکت کنند. نقش "آی تی" بسیار محوری است و امروزه به عنوان پشتیبان نیست بلکه هدایت گر است و عملاً هیچ صنعتی به خصوص صنعت ریلی بدون "آی تی" پیشرفتی متصور نخواهد بود.

حمل و نقل ریلی چه دستاوردهایی از ورود فناوری اطلاعات به این بخش داشته است؟

فرض کنید فناوری اطلاعات در صنعت ریلی نقشی ایفا نکند، چه تصویری از وضعیت صنعت ریلی امروز خواهید داشت؟ سرعت کارها و نیازها به آن مقدار پیشرفت کرده است که از

در ایجاد راه های الکترونیک در زندگی مردم بسیار تأثیرگذار بوده و فرصت های زیادی برای مردم فراهم آورده است. بیش از دو دهه است که واژه ی فناوری اطلاعات به عنوان یک پدیده ی نوظهور و قدرتمند جای خود را در جهان باز کرده است. فناوری اطلاعات مجموعه ای از روش ها، ابزارها، فرآیندها و سیستم هایی است که در جمع آوری، انتقال، ذخیره سازی، پردازش، انتشار و بازیابی اطلاعات به بشر کمک می کند و دارای نقش و مزایای فراوانی در مدیریت راه ها است. لذا با توجه به عصری که در آن زندگی می کنیم بهترین راهکار در امور برنامه ریزی و مدیریت و بالاخص ارائه خدمات در سطح گسترده و فراگیر می باشد. در همین خصوص گفتگویی با دکتر مسعود سیف پور، مدیرکل دفتر فناوری ارتباطات و اطلاعات راه آهن ج. ا. ا. ایران داشته ایم، هدف از این گفتگو پس از مرور و بررسی نقش فناوری اطلاعات در مدیریت و برنامه ریزی حمل و نقل ریلی و مزایای استفاده از آن، چگونگی تحقق این عامل در حمل و نقل ریلی مورد نظر بوده است.

رشد روز افزون جمعیت و تاثیرات ناشی از آن، زندگی را برخلاف گذشته بسیار پیچیده تر و متنوع تر نموده است. گسترش شهرها و به دنبال آن مشکلات خاص زندگی، بیش از پیش توجه به راهبردها و چاره های سودمند برای بهینه سازی زندگی شهروندان را ضروری ساخته است. در این میان مدیریت راه ها که مسئولیت ارائه انواعی از خدمات عمومی به جامعه را برعهده دارد، بیش از پیش مستلزم به کارگیری روش های نوین مدیریتی است. فناوری اطلاعات مهمترین محور تحول و توسعه در دوران معاصر می باشد که استفاده از آن در برنامه ریزی و مدیریت راه ها می تواند تضمین مناسبی برای ارائه بهتر خدمات مختلف و تسریع و بهبود عملکرد امور مربوط به راه ها باشد. بنابراین آنچه مهم است نه تنها شناخت این فناوری نوین بلکه بازتاب آن در جامعه و به طور عینی تر و صریح تر تأثیر آن بر برنامه ریزی و مدیریت راه ها است. امروزه فناوری یکی از اصلی-ترین ابزارهای تحول و توسعه جوامع محسوب می شود و دستاورد آن

متصل هستند و بحث "آی او تی" از جمله بحث های مطرح است، اعتقاد بنده در رابطه با صنعت حمل و نقل این می باشد که امروز جایگاه و نقش فناوری اطلاعات فراتر و به عنوان یک درایور و هدایت گر نقش خود را ایفا می کند،

فناوری اطلاعات جایگاه مهم خود را در قسمت های مختلف حمل و نقل باز کرده است و عملاً بدون فناوری اطلاعات و آی تی، انجام کار، اتوماسیون و پیشرفت در صنعت تقریباً غیر ممکن به نظر می رسد، تمامی دستگاه ها به اینترنت

نقش فناوری و اطلاعات در حمل و نقل ریلی چیست و IT چه کاربردهایی در صنعت حمل و نقل ریلی دارد؟

در ابتدا تاریخچه ای از بحث فناوری اطلاعات برای شما بازگو می کنم، امروز



دست خارج است یعنی کارها و فعالیت ها را امروز نمی توان به صورت دستی انجام داد، زیرا نیاز به زمان و هزینه بالا دارد و عملاً امکان پذیر نمی باشد، مثلاً هنگامیکه در مسیرهای مختلف برای مانیتور کردن و هدایت کردن قطار ها به فاصله چند دقیقه قطارها را روی یک خط اعزام می کنند و با سرعت های ۳۰۰ تا ۵۰۰ کیلومتر در ساعت و در ایران با سرعت ۱۶۰ کیلومتر حرکت می کنند عملاً کنترل این قطارها با دست امکان پذیر نیست و بدون سیستم های اتوماسیون و "آی تی" کنترل و هدایت و بهره وری از سیستم ها امکان پذیر نمی باشد، در نتیجه اعتقاد دارم یکی از ارکان اصلی رشد صنعت حمل و نقل ریلی، استفاده از فناوری اطلاعات است.

آیا میان توسعه زیرساخت و فناوری اطلاعات در حمل و نقل ریلی رابطه ای وجود دارد؟

در حوزه فناوری، ما به خود فناوری به عنوان زیرساخت توجه می کنیم اما در صنعت حمل و نقل ریلی زیرساخت "آی تی" نیست، زیرساخت ریل، لکوموتیو، است، اما نقشی را که فناوری و اطلاعات در Core business یعنی کسب و کار اصلی سازمان ایفا می کند، انکار ناپذیر است و عملاً بدون "آی تی" و فناوری اطلاعات نمی توانند بهره وری مناسب را از امکانات داشته باشند، اگر نگاهی به بخش هایی از این صنعت از جمله تعمیر و نگهداری صنعت بزرگ ریلی، دریافت اطلاعات خط، جمع آوری اطلاعات مربوط به وضعیت خط داشته باشید در می یابید که برای بهره وری بهتر، نیاز به فناوری اطلاعات است و این فناوری اطلاعات در توسعه زیرساخت، نقش محوری بازی خواهد کرد.

فناوری اطلاعات چه نقشی می تواند در بهبود کمی و کیفی خدمات حمل و نقل ریلی داشته باشد؟

بزرگترین نقشی را که در زمینه کیفی، فناوری و اطلاعات می تواند بازی کند شفاف سازی فرایندها، عملکردها و اطلاعات سازمان است،

مشخص و نمایان کردن دوباره کاری ها و گلوگاه ها می باشد، هر مقدار ما به فناوری و اطلاعات بها و ارزش دهیم فعالیت هایمان روشن تر و روان تر خواهد شد.

آیا فناوری اطلاعات نقشی در افزایش بهره وری بار و مسافر ریلی دارد؟ توضیح دهید؟

بنده اعتقاد دارم هر صنعتی خصوصاً صنعت ریلی با این سابقه ای که دارد اگر یک واحد در حوزه "آی تی" سرمایه گذاری کند و بها دهد و زمان برای آن صرف کند تا صد واحد می تواند در بهره وری سازمان نقش ایفا کند، هر جا که فناوری و اطلاعات ورود پیدا کرده، به صورت برگشت ناپذیر نقش خود را ایفا کرده و جایگاه خود را محکم کرده است و کمکی به افزایش بهره وری سیستم بوده است.

هدف از ورود فناوری اطلاعات به حمل و نقل ریلی چیست؟

اهداف اصلی سازمان در کلان، کسب درآمد و حمل بار و مسافر است، "آی تی" در افزایش بهره وری، شفافیت، توسعه سازمان، استفاده از روش ها و بهبود فرایندها، رونق کسب و کار سازمان، جذب مسافر و بار و تمام شقوق مختلف که سازمان فعالیت می کند می تواند نقش محوری را ایفا کند.

جهان گرایش به تجاری سازی حمل و نقل ریلی دارد، آیا فناوری و اطلاعات نقش در توسعه تجاری سازی در حمل و نقل ریلی دارد؟

امروز گسترش کسب و کار بدون فناوری و اطلاعات مفهوم ندارد، امروز جذب مخاطبان از قبیل بار، مسافر، مشتری بدون حوزه فناوری اطلاعات، معنی پیدا نمی کند، اگر سازمانی از جمله صنعت ریلی و شرکت راه آهن به این بخش بی توجهی کند، این تعداد از مشتریان خود را از دست خواهد داد و به کسب و کار خود شدیداً لطمه خواهد زد، اعتقاد دارم محوری ترین بخش در توسعه کسب و کار، توجه به فناوری و اطلاعات است، امروز مشتریان از جمله صنعت ریلی و راه آهن با روش کلاسیک حرکت نمی

کنند و روش های مدرن جایگزین شده اند و شدیداً علاقمندند تا کلیه اطلاعات مربوط به حمل بار، موقعیت بار، وضعیت بار، زمان رسیدن و طی کردن بار، تعرفه و هر آنچه که مورد نیاز بازرگان، تاجر، شرکت فورواردر یا کریبر می باشد را در لحظه در اختیار داشته باشد تا بتواند تعاملی را از محل کار خود با سازمان داشته باشد و عملاً از تمام وضعیت بار خود مطلع باشد، امروز دنیا به این سو حرکت می کند که اگر باری با "دی اچ ال" از چین به آسیای میانه رود و از ایران عبور کند، صاحب بار می خواهد مرحله به مرحله از بار خود اطلاع داشته باشد و بداند بار در چه وضعیتی است و در چه مدت زمانی از بندر امام به سرخس می رسد، هزینه ها چه مقدار است، موقعیت بار کجاست تا بتواند برای کسب و کار خود برنامه ریزی کند، "زمان" و "هزینه" دو رکن مهم و اساسی برای یک شرکت حمل و نقلی است و اگر نتواند و نداند زمان صرف شده برای حمل بار چه میزان است، مطمئناً کسب و کار خود را به مخاطره انداخته است. در رابطه با مسافر نیز باید بگویم که علاقمند است برنامه سفر خود را از منزل خود تا مقصد و بالعکس برنامه ریزی کند و بتواند از تمامی خدمات مورد نیاز خود از لحظه ای که در منزل است تا انتهای سفر، مطلع باشد، در کشورهای پیشرفته نیز هر اطلاعاتی که مورد نیاز مسافر است را می تواند در دست داشته باشد و برنامه ریزی کند، از لحظه ای که مسافر، سفر خود را از درب منزل آغاز می کند و به ایستگاه راه آهن می رود تا رسیدن به محل اقامت و مسیر برگشت در تمام دنیا به سادگی برنامه ریزی می شود و اجرای این مراحل بر عهده "آی تی" است، "آی تی" در این جا نقش هدایت گر را ایفا می کند و کار پشتیبانی انجام نمی دهد، یعنی مسافر را در هواپیما، ریل و حتی اتوبوس هدایت می کند، اگر مسافری بتواند برنامه سفر خود را از منزل تا مقصد و بالعکس برنامه ریزی کند آن شرکت حمل و نقل، به هر میزان که خدمات بهتری را ارائه کند

جذب مشتری بیشتری خواهد داشت، به عنوان مثال وقتی وارد سوپرمارکت می شوید در قسمتی که شیر به فروش می رسد، سایر محصولات لبنی نیز در آن قسمت وجود دارد و در واقع شرایط بهتری را برای خرید برای شما مهیا می کند، امروز "آی تی" توانسته همین سیاست سوپر مارکت ها را در حوزه حمل و نقل ایفا کند. وقتی برای تهیه بلیط وارد وب سایت می شوید، پس از انتخاب مسیر و ورود اطلاعات در گوشه و کنار آن پیشنهادهای مرتبط با سفر شما ارائه می شود و حتی در انتها به شما پیشنهادهای رایگان می شود، با استفاده از روش های هوشمند و دیتا ماینینگ، بازار و کسب و کار خود را رونق داده اند، ما نیز در صنعت ریلی نسبت به این خدمات نیاز به کار بسیار داریم و روی این موضوع کار نکرده ایم که بتوانیم به مشتریان خود و مسافرانمان پیشنهادهای بدهیم که دو حسن داشته باشد:

۱- مسافران سفر راحت تر و بهتری داشته باشند

۲- کسب و کار خود را توسعه داده باشیم

راه آهن ج.ا.ا چه اقداماتی را در زمینه فناوری اطلاعات و توسعه و ارتقاء آن در بخش بار و مسافر انجام داده است؟

ما نیز اقدامات خوبی را در دست اقدام داریم، سیستم اطلاع رسانی را در ایستگاه ها با نام "پی آی اس" که بر اساس استانداردهای جهانی طراحی شده است و امیدواریم با روش های "بی او تی" بتوانیم با یکی از پیشرفته ترین و مدرن ترین کشورهای اروپایی در ایستگاه های بزرگ راه آهن پیاده سازی کنیم. مثالی را همیشه در جلسات راه آهن به میان می آورم که فرض را باید بر آن بگذاریم که فردی که کم سواد است در ایستگاه های راه آهن خارج از کشور بسیار راحت تر سفر می کند تا در راه آهن داخل کشور، زیرا استفاده از روش های استاندارد سمعی و بصری در کشورهای اروپایی کاملاً مورد استفاده قرار گرفته است تا در داخل کشور، در تمامی ایستگاه های



وضعیت موجود چیست و چه درصدی می تواند انطباق پیدا کند و چه درصدی می تواند بهبود یابد، اگر این اتفاق ها رخ ندهد بهترین مدل ها، سیستم ها و نرم افزارها با شکست روبرو خواهد شد.

با چه چالش هایی در بکارگیری فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیکی مواجه هستید؟

برای توسعه فناوری، اطلاعات ابزارهای مختلفی نیاز است:

- ۱- مهمترین ابزار آموزش است
- ۲- بالغ سازی سازمان، بلوغ سازمان نسبت به فرهنگ استفاده از فناوری اطلاعات،

۱- آموزش مدیران و پرسنل سازمان نسبت به فناوری اطلاعات، هر میزان مدیران میانی سازمان و لایه های پایین تر به فناوری و اطلاعات آشناتر باشند مطالبه آن ها بیشتر و پیاده سازی سیستم ها راحت تر است، اگر میزان آن کمتر باشد کار ما سخت تر خواهد بود، خرید و آماده سازی یک سیستم در حوزه فناوری اطلاعات یک بحث است و استقرار و استفاده از آن بحث دیگری است، بسیاری از سیستم ها می توانند در مرحله استقرار و بهره برداری در شرکت هایی همانند راه آهن با شکست مواجه شوند زیرا زیرساخت ها و بسترهای اولیه آن آماده نمی باشد، اگر پرسنل و روش ها و آموزش و تحصیلات در سازمان بیشتر باشد بکارگیری فناوری و اطلاعات در سازمان راحت تر خواهد بود که از جمله زیرساخت های لازم برای استفاده از فناوری اطلاعات می باشد.

گشایه رویی ملموس می باشد یا خیر؟ زمانی هست که کارها به صورت ظاهری انجام می شود در صورتیکه باید به صورت زیربنایی و زیرساختی انجام شود، ما طرح جامع و بزرگی برای سیستم فروش بلیط داریم که مناقصه آن در حال انجام است و در همین روزها به پایان می رسد، کار بزرگ دیگری در زمینه اطلاع رسانی به مسافرها در حال انجام است، کاری بسیار عالی در رابطه با ترانزیت و حمل و نقل بین المللی، برای رسیدن به این برنامه ها نیاز به ایجاد زیرساخت بوده است که این زیرساخت ها نیاز به بهبود، اصلاح و بازنگری عمیق دارد که انجام شده است. امروز طرح مرکز داده و دیتاسنتر راه آهن کلید خورده است و امیدواریم در ۶ ماه آینده به بهره برداری برسیم، بدون استفاده از زیرساخت های مناسب انجام کارهای بزرگ، امکان پذیر نیست، پروژه بسیار بزرگ و محکمی را در حوزه فناوری اطلاعات با نام مستند سازی و بهبود فرایندهای سازمان، آغاز کرده ایم برای درک بیشتر اهمیت این موضوع مثالی می آورم، امروز تصمیم می گیرید سد، پل یا جاده ای را بسازید، آیا بدون آنکه بداند این سد را در چه مکانی در چه موقعیتی می خواهید بسازید، امکان پذیر است یا خیر؟ حتما جواب منفی است، اگر یک شناخت دقیق و عمیق از وضعیت موجود نداشته باشید صددرصد بهبودی که صورت گیرد با شکست مواجه است، نمی توان چشم بسته، بهترین سیستم های دنیا را در راه آهن اجرا کرد، بدون آنکه بدانیم

موقعیت دقیق قطارها، تابلوهای اطلاع رسانی در ایستگاه ها وجود دارد، اما به دو بعد توجه نشده است:

- ۱- یکپارچه سازی این اطلاعات
- ۲- استانداردسازی

که اگر به این دو بعد توجه می کردیم هیچ گاه این سوال شما مطرح نمی شد، عقب ماندگی ما در این دو زمینه می باشد.

در بخش بار در ترانزیت طرح بسیار کاملی را با نام درگاه ترانزیت آماده کرده ایم که در آن جا بر اساس استاندارد جهانی و بین المللی خصوصا اروپایی، کلیه خدماتی را که فورواردرها و کریرها نیاز دارند را پیاده می کند. برنامه های بسیار خوبی را در زمینه بارنامه های ترانزیت داریم که جدید است و در قسمت داخلی نیز همین برنامه ها اجرا خواهد شد، در بخش توسعه کسب و کار و ارتباط بهتر و شفاف با مشتریان، برنامه های خوبی داریم که امیدواریم امسال پیاده سازی شود.

آیا سرمایه گذاری در مورد ICT در حمل و نقل ریلی صورت گرفته است؟

از مدیرعامل محترم راه آهن در خصوص بودجه و اعتبارات و حمایت از فناوری اطلاعات تشکر می کنم، ما هرگز در این قسمت با مشکلی رو برو نبودیم و هر زمان اعتباری را خواستار بودیم و طرحی را ارائه کردیم با گشاده رویی با ما برخورد شده و از طرح ارائه شده استقبال کرده اند، ما در بخش جذب اعتبارات مشکلی نداریم، سوالی در این جا مطرح است که آیا این

کشورهای پیشرو، یک مدل تابلو، رنگ، خط کشی و اطلاع رسانی دیده می شود که در تمامی اروپا مشترک است و با هم هیچگونه تفاوتی ندارد، ما باید بتوانیم این شیوه را در کشور پیاده کنیم. طرحی را در رابطه با اطلاع رسانی به مسافران در ایستگاه ها و همچنین خارج از ایستگاه ها در نظر داریم که امیدواریم بتوانیم به روش "بی او تی" با یکی از کشورهای پیشرفته اروپایی پیاده کنیم، مذاکرات این طرح به انجام رسیده است و با توجه به شرایط موجود امیدواریم بتوانیم اطلاع رسانی دقیق به مسافر از لحظه آغاز سفر از منزل تا مقصد داشته باشیم، در وب سایت www.RAIIR اکنون موقعیت قطارها را در لحظه به مسافران اعلام می کنیم، با صدای مسافر می توانند تلفنی از وضعیت و موقعیت قطار و بلیط و ... را با خبر شوند، هنگامیکه در وب سایت وارد شوید و شماره قطار را وارد کنید دقیقا موقعیت قطار را به شما گزارش می دهد و بر اساس آن می توانید به استقبال مسافران بروید و اطلاع داشته باشید که چه زمانی به مقصد می رسد، کارهای بسیار خوبی برای یکپارچه سازی تابلوها و اطلاع رسانی در ایستگاه های تهران به عنوان پایلوت شروع کرده ایم که طی یکی دو ماه آینده به بهره برداری می رسد.

از دلایل این توسعه نیافتگی تا امروز در بخش مسافری چیست؟

کم و بیش توسعه صورت گرفته اما یکپارچه نیست، اگر وارد وب سایت راه آهن شوید برنامه حرکت قطارها، قیمت بلیط ها، زمان رسیدن قطارها،

گفتگو با مدیر فناوری اطلاعات و راهبری سیستم‌های شرکت حمل و نقل ریلی رجا:

حمل و نقل ریلی بدون فناوری اطلاعات، سیستمی ناکارآمد است!



در عصر حاضر، دانش، محور اساسی تمام جنبه‌های پیشرفت قرار گرفته و پدیده جهانی شدن صنایع را به بهره برداری بهینه از اطلاعات و برنامه ریزی بر مبنای آن در مسیر رشد و توسعه خود جهت تسهیل و سازماندهی زندگی بشر وادار نموده است، در دنیای پیچیده امروز IT به عنوان کاربردی ترین شکل بکارگیری دانش، ضرورتی انکارناپذیر است، این امر اطلاعات را به عنوان کالایی ارزشمند و وجه مشخصه سازمان های برتر مطرح ساخته است. صنعت حمل و نقل ریلی به عنوان شریان حیاتی و حلقه اتصال مهم اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی همواره مورد توجه بوده است و نقش و حساسیت استراتژیک این صنعت در ارائه خدمات، متناسب با نیازهای مختلف بخش های گوناگون جوامع از اهداف کلان سیاست گذاران امروز کشورهاست و از این رو نحوه بکارگیری موثر تکنولوژی و گردش سیال اطلاعات در این صنعت از اهمیت ویژه ای برخوردار است، زیرا علاوه بر اینکه خود، یکی از بخش های مهم و زیربنایی محسوب می شود بر بسیاری از فعالیت های دیگر جوامع تاثیر گذار است و امکان بهره وری مناسب از استعدادهای بالقوه کشورها را فراهم می سازد، امروزه اگرچه اهداف اولیه جامعه حمل و نقل مشخصا تغییر نکرده است، اما پیشرفت های تکنولوژیک آن را با انقلابی بزرگ و پیچیدگی بزرگ مواجه ساخته است، همگام شدن با این پیشرفت ها به عنوان یک اصل اجتناب ناپذیر توسعه، به شناخت، بررسی و برنامه ریزی منسجم علمی دست اندرکاران این صنعت در همه ابعاد آن در جهت تدوین، اجرا و ارزیابی استراتژی های نوین نیاز دارد. در ایران از دیرباز صنعت حمل و نقل به لحاظ موقعیت اقلیمی بستر و زمینه ساز تحولات بنیادی بوده است، افزایش جمعیت و پراکندگی سازمان های حمل و نقل از یک سو و نیاز به افزایش سرعت، سطح کیفیت و بهره وری و کاهش زمان، هزینه و اتلاف انرژی و شتاب فرایند کسب مزیت رقابتی در توسعه این صنعت از سوی دیگر، ایجاد سیستم های یکپارچه را به امری حیاتی مبدل ساخته است. در همین خصوص گفتگویی با مدیر فناوری اطلاعات و راهبری سیستم‌ها، مهندس علی اصغر وفاجو داشته ایم که به آن می پردازیم:

آن تا پذیرش آن در بازار اطلاق می‌شود بوم مدل کسب و کار در تجارت الکترونیک به عنوان زیر شاخه فناوری اطلاعات این فرآیند امکان سنجی ایده تا پذیرش آن در بازار که همان تجاری سازی است را مدیریت می نماید و در ۹ بخش سازنده، مدل کسب و کار را توصیف می کند و شامل بخش های (۱) مشتریان (۲) ارزش پیشنهادی (۳) کانال های توزیع (۴) ارتباط با مشتریان (۵) جریان درآمد (۶) فعالیت های اصلی (۷) منابع اصلی (۸) شرکای تجاری و کلیدی (۹) ساختار هزینه ها است.

و میان رشته ای بین مخابرات، کامپیوتر و صنایع است با زیرساخت موجود خطوط راه آهن و ترنهای روی آن امکان پیگیری محموله ها را به کمک یک فناوری ساده میسر می سازد. به عنوان مثال با بکارگیری یک شناسگر نظیر بارکد و فرستنده خودکار به همراه وسایل بارکدخوان براحتی می توان محموله ها را پیگیری کرد، درحالی که در مورد کامیون ها به جای این سیستم ساده باید از GPS بهره گرفت. در حال حاضر سیستم های اصلی در حمل و نقل ریلی در آمریکا و اروپا عبارتند از: رادیو وسیگنال ها، مخابره ترافیک ریلها، کنترل ردیابی و شناسگر خودکار تجهیزات، تجارت الکترونیک و EDI (Electronic Data Interchange)، مدیریت

کاربرد ICT در حمل و نقل و ترانزیت چیست؟
ICT که یک تخصص مدیریتی

جهان، گرایش به تجاری سازی حمل و نقل ریلی دارد
تجاری سازی حمل و نقل ریلی دارد
آیا فناوری اطلاعات نقشی در توسعه تجاری سازی در
یک کسب و کار از طریق مطالعه، امکان سنجی یک ایده و کاربرد



حمل و نقل، پردازش های سیار و انبار تحلیل داده ها. ولی در ایران به خاطر نقش حاکمیتی راه آهن بر حمل و نقل از تمام این قابلیت ها استفاده ای نمی شود.

آیا فناوری اطلاعات نقشی در افزایش بهره‌وری بار و مسافر ریلی دارد؟ توضیح دهید؟

وقتی تنها نیمی از اهداف یک فعالیت (اثربخشی پنجاه درصد) با دوبرابر منابع لازم محقق شود بهره‌وری بدست آمده ۲۵٪ خواهد بود. پس وقتی نیمی از ظرفیت یک قطار مسافری اشغال شده است و بازاریابی و فروش دو برابر انرژی لازم برای فروش صرف کرده باشد بهره‌وری بدست آمده ۲۵٪ است با توجه به تعریف فوق اگر بازاریابی بجای دو برابر صرف انرژی به همان یک برابر انرژی خود اکتفا می نمود بهره‌وری ۵۰٪ بود. اینجا نقطه سر به سر مطرح می شود که لازمه آن اطلاعات بدست آمده از طریق سیستم های فروش است که با بهره‌گیری از دانش Datamining بدست می آید.

موضوع فوق در خود برنامه های فناوری اطلاعات نیز صادق است ولی با توجه به این که نوک پیکان صرف انرژی ها توسط بازاریابی هدایت می شود چنانچه کارایی (به معنای انجام درست کار) به درستی انجام نشود صرف انرژی بیشتر، از طرف فناوری اطلاعات موجب کاهش بهره‌وری می شود. پس یک نقطه سر به سر وجود دارد که لازم است این نقطه با اثربخشی (انجام کار درست) بازاریابی و فروش تنظیم شود.

با توجه به این که در تفکیک نقش فناوری اطلاعات و بازاریابی مرزبندی شفافی وجود ندارد بهتر است در جواب این سوال، کارایی و اثر بخشی فقط در حوزه فناوری اطلاعات را در تعیین بهره‌وری مورد بررسی قرار دهیم:

اثر بخشی: انجام کار درست به معنای فروش حداکثری در مواردی که به فناوری اطلاعات مربوط است شامل: (۱) تعریف قطار (به عنوان

ابزار) (۲) سیستم فروش کارآمد (۳) پشتیبانی از فروشندگان، که لازم است در هریک از موارد فوق، کار به صورت درست، تکنیکال و علمی انجام شود.

کارایی: انجام درست کار به معنای استفاده استاندارد از منابع (و در صورت امکان بالاتر از استاندارد) و آمادگی در توسعه راه های نوین فروش.

در زمینه افزایش بهره‌وری فروش خدمات حمل بار (خرده بار و بار عمده) با توجه به این که تا کنون در این زمینه کار چندانی صورت نگرفته است فناوری اطلاعات در این حوزه نیز می تواند همانند فروش بلیت مسافر طرح های نوینی را ارائه دهد.

آیا میان توسعه زیرساخت و فناوری اطلاعات در حمل و نقل ریلی رابطه ای وجود دارد؟

بله، در صنعت ریلی کشورهای پیشرفته، توسعه زیر ساخت با همراهی فناوری اطلاعات صورت گرفته است. نمونه هایی از توسعه زیر ساخت های انجام شده در دنیا از این قرار است:

توسعه سیستم های مرتبط با: عملیات قطار، عملیات بازرگانی، اطلاعات جغرافیایی، مشتریان، گزارش دهی ریلی، رهگیری ریلی، تسویه حساب، صدور و توزیع بلیت، تامین کننده اطلاعات تجاری، جریان کار، مدیریت اسناد، حمل خرده بار و بار عمده.

در مورد کشور ایران با توجه به این که توسعه زیر ساخت از لحاظ کمی و کیفی سطح پایین تری نسبت به کشورهای پیشرفته دارد نمی توان گفت موارد فوق در صنعت ریلی تماماً اجرا شده است ولی با اجرایی شدن بخشی از عناوین فوق در کشور، در این صنعت هر جا صحبت از توسعه به میان آمده است جای این فناوری در تکمیل طرح ها به چشم می خورد.

نقش فناوری اطلاعات در حمل و نقل ریلی چیست؟ و IT چه کاربردهایی در صنعت ریلی دارد؟

فناوری اطلاعات به خوبی جای خود را در تمامی زیرشاخه های صنعت حمل و نقل باز کرده است؛ به گونه ای که دیگر، سیستم حمل و نقل ریلی بدون این فناوری، سیستمی قدیمی و ناکارآمد محسوب می شود. برنامه ریزی ریلی و حرکت قطار، سیستم های کنترل عملیات، سیستم های اطلاع رسانی به مسافر، سیستم های تقسیم بار و در نهایت سیستم فروش از مواردی است که دیگر بدون IT قابل اجرا نیست. همچنین کار آفرینی و آماده کردن بستر مناسب برای فعالیت واسطه های فروش با عنوان علمی امکان دخالت واسطه گر ها در امر فروش از کاربردهای مهم IT در صنعت ریلی است.

- مهمترین نقش فناوری اطلاعات در حمل و نقل ریلی را می توان به فروش الکترونیکی بلیت نسبت داد. با توسعه راه های فروش در بستر اینترنت، وبسایت و اپلیکیشن های فروش بلیت، کار فروش بلیت را برای Customer و Consumer، با قابلیت دسترسی برای عموم بسیار راحت نموده است و کمک و حاشیه منافع آن به تردد شهری، محیط زیست، بهداشت و سلامت، پلیس و امنیت ... نیز می رسد.

حمل و نقل ریلی چه دستاوردهایی از ورود فناوری اطلاعات به این بخش داشته است؟

اتوماسیون کردن طرح ها
زمانبندی پروژه ها
برنامه ریزی سیر و حرکت
انتقال برخط داده ها
سازماندهی امور داخلی و اجرائی
پرداخت فوری وجه و دریافت وجه بلیت پیش از ارائه خدمت
ایجاد چرخه کاری از تقاضا تا عرضه و بالعکس و عملیات های قابل پیش بینی مانند پیش فروش

اینترنتی، صرفه جویی در هزینه های صدور بلیت و ...

فناوری اطلاعات چه نقشی می تواند در بهبود کمی و کیفی خدمات حمل و نقل ریلی داشته باشد؟

همانگونه که در حال حاضر شرکت های حمل و نقل ریلی و دیگر فروشندگان اینترنتی از طریق فناوری اطلاعات می توانند در فروش بلیت قطار به مشتری نقش داشته باشند، با توسعه منابع زیرساخت دیتاسنتر و بکارگیری فروشندگان بیشتر، نقش بهبود کمی آن قابل مشاهده خواهد بود.

در حیطه بهبود کیفی خرید و فروش و خدماتی از قبیل وجود اینترنت از طریق IPTV، WIFI و RFID در قطار در جهت خدمات رادیو و تلویزیون در بستر اینترنت داخلی، امکان استرداد بلیت اینترنتی، و بسیاری از طرح هایی که در زمینه رضایت مسافر در بستر IT وجود دارد را می توان نام برد.

چنانچه توسعه زیرساخت ریلی با سرعت بیشتری انجام شود بهبود کمی و کیفی فناوری اطلاعات در مواردی که ذکر شده است نیز قابل توسعه است. این بدین معناست که توسعه زیر ساخت ریلی لازمه ایفای نقش IT در بهبود کمی و کیفی خدمات است. بر اساس مدل CRM کانو، اقدامات اساسی، عملکردی و انگیزشی به ترتیب است و چنانچه اقدامات اساسی وجود نداشته باشد دو اقدام دیگر بهبود خواهد بود.

هدف از ورود فناوری اطلاعات به حمل و نقل ریلی چیست؟

حمل و نقل ریلی نیز همانند دیگر کسب و کارهای امروزی به جمع آوری، ذخیره سازی، پردازش، حفاظت، انتقال و نمایش اطلاعات نیاز دارد، این همان تعریف فناوری اطلاعات است، پس نیاز حمل و نقل ریلی به خدمات IT اولین هدف ورود فناوری اطلاعات



زیرشاخه فناوری اطلاعات بوده و همچنین بخش وسیعی از حوزه عملکردی آن در مارکتینگ است. از این رو موارد بسیاری وجود دارد که معمولاً بازاریابی، شاخص های بیان شده از طرف IT در زمینه استفاده از منابع و نحوه همکاری با فروشندگان را دخالت در سیاست های کاری خود قلمداد می نماید. این فرض اشتباه باعث فاصله گرفتن این دو تخصص از هم شده و اثر بخشی و به تبع آن بهره‌وری سیستم را پایین می‌آورد، تجارت الکترونیک به استناد قواعد حاکم بر فناوری اطلاعات، صرفاً از دید فنی سیاست های عملکردی فنی را به بازاریابی اعلام می نماید و متأسفانه با توجه به این که مدیران و کارکنان بازاریابی، اغلب دید ضعیفی نسبت به IT دارند توصیه های فناوری اطلاعات در حوزه تجارت الکترونیک را دخالت در کار خود تصور می نمایند.

با چه چالش هایی (در حمل و نقل ریلی) در بکارگیری فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیکی مواجه هستید؟

تجارت الکترونیکی چیزی جدای از فناوری اطلاعات نیست و یکی از زیرشاخه های مهم آن است چنانچه این دو عنوان را با نام های لاتین آن: Ecommerce و IT بنویسیم وضوح رابطه این دو عنوان که جنس تجارت الکترونیک از فناوری اطلاعات است مشخص تر است. بنا بر این مقدمه هر چالشی که برای فناوری اطلاعات به عنوان حوزه بالادستی وجود داشته باشد تجارت الکترونیک را نیز تحت تاثیر خود قرار می دهد. چالشی که می توان برای تجارت الکترونیک در حوزه حمل و نقل ریلی مطرح نمود این است که این علم از لحاظ تکنولوژی و قواعد عملکردی

کنترل سرعت بیسیم، سیستم های خیره بلادرنگ تعاملی، قابلیت سرمایه گذاری دارند.

تجارت الکترونیک چه تاثیری در افزایش خدمات حمل و نقل ریلی داشته است؟

فناوری اطلاعات با ایفای نقش یکی از زیرشاخه های خود به نام تجارت الکترونیک (همانگونه که در جواب سوال ۳ اشاره شد) با استفاده از منابع خود و آمادگی در توسعه راه های نوین فروش می تواند در بحث کارایی به معنای انجام درست کار بسیار موثر باشد. تبلیغات، تولید خبر و اطلاع رسانی نیز به عنوان یکی دیگر از قابلیت های تجارت الکترونیک می تواند در زمینه انتقال اطلاعات خدمات در زمان مناسب، به مخاطب مناسب عمل نماید و به اثربخشی کمک نماید.

به حمل و نقل ریلی است. از سوی دیگر با پیدایش تجارت الکترونیک، فناوری اطلاعات مأموریت تهیه زیر ساخت لازم برای تحقق اهداف این زیر شاخه خود را بر عهده دارد.

آیا سرمایه گذاری در مورد ICT در حمل و نقل ریلی صورت گرفته است؟ آیا راه آهن در این خصوص شرکت ها را پشتیبانی می کند؟

در این خصوص که آیا سرمایه گذاری صورت گرفته است یا خیر خبری در دسترس نیست ولی در مورد امکان سرمایه گذاری در توسعه بکارگیری ICT در حمل و نقل ریلی می توان از بکارگیری موارد قابل استفاده کشورهای پیشرفته در سوال ۲ نام برد همچنین موارد دیگری وجود دارد که در خصوص بکارگیری ماهواره، کنترل پیشرفته ترنها، فناوری

گفتگو با مدیر عامل شرکت ریل پرداز نوآفرین:

خلاقیت و نوآوری در حمل و نقل ریلی مسافری پنجره ای است به سوی موفقیت

الهام زرقانی

- افزایش سرعت سیر قطارها و در نتیجه کاهش زمان سفر با توجه به استفاده از قطارهای با قابلیت سرعت بالا (200 km/h)
- سرویس های بهداشتی ایرانی و فرنگی و کیوم سازگار با محیط زیست
- افزایش سطح ایمنی با استفاده از تجهیزات و سیستم های نوین از قبیل دوربین مداربسته راهرو، سیستم هشدار دهنده بازبودن درب واگن ها و بکارگیری HSE در طراحی و ارائه خدمات

چه تعداد قطار نو در گردش و چه تعداد قطار قدیمی دارید ؟ آیا در خصوص احیاء قطارهای قدیمی یا خرید واگن های مسافری نو اقداماتی انجام داده اید ؟

شرکت ریل پرداز نوآفرین در حال حاضر ۵۶ دستگاه واگن مسافری را بهره برداری می نماید که از این تعداد به طور متوسط بیش از ۹۵٪ از ناوگان در سیر است. طبق برنامه های توسعه این شرکت، با تزریق سرمایه و تکمیل ظرفیت ناوگان شرکت به عدد ۱۳۳ واگن خواهد رسید.

این واگن ها را چگونه تعمیر و نگهداری می کنید؟ در خصوص تامین مالی در تعمیر و نگهداری واگن ها با چه چالش هایی روبرو هستید؟

واگن های قطارهای پنج ستاره فدک طی بازدیدهای دوره ای روزانه، هفتگی، ماهانه، فصلی و سالیانه در بخش های مکانیکی و ایمنی، سیستم های الکتریکی، کابل ها و روشنایی واگن، سیستم تهویه هوا، طراحی و اصلاح تزئینات و دکوراسیون داخلی واگن، سیستم های اطلاع رسانی به مسافران، تست بوژی و ... مورد

مسافری فوق را بهره برداری می نماید و به طور متوسط بیش از ۹۵٪ از ناوگان یادشده در سیر قرار دارند. آنچه که شرکت ریل پرداز نوآفرین را از سایر شرکت های حاضر در صنعت حمل و نقل ریلی کشور متمایز می نماید را می توان به شرح زیر برشمرد:

- تمرکز شرکت بر جابجایی ایمن و سریع مهمانان
- ارائه غذای متنوع ، با کیفیت و مناسب از طریق کترینگ بین المللی دونا
- پذیرایی و برخورد محترمانه با رویکرد مشتری مدارانه با بکارگیری مهماندار خانم
- تنوع خدمات در حداقل چهار کلاس خدماتی مختلف
- استفاده از تجهیزات نوین از قبیل ترولی، قهوه ساز، بسته های خدماتی جدید و ...
- طراحی تزئینات داخلی لوکس و مدرن با طراحی شکل و زیبای فضای استقرار مسافران، سقف کوپه، کنسول ها، راهروها و ...
- استفاده از عایق های صوتی و حرارتی برای حذف صداهای مزاحم و افزایش سطح کیفی سفر
- استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

• پذیرایی و برخورد محترمانه با رویکرد مشتری مدارانه با بکارگیری مهماندار خانم

- تنوع خدمات در حداقل چهار کلاس خدماتی مختلف
- استفاده از تجهیزات نوین از قبیل ترولی، قهوه ساز، بسته های خدماتی جدید و ...
- طراحی تزئینات داخلی لوکس و مدرن با طراحی شکل و زیبای فضای استقرار مسافران، سقف کوپه، کنسول ها، راهروها و ...
- استفاده از عایق های صوتی و حرارتی برای حذف صداهای مزاحم و افزایش سطح کیفی سفر
- استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

• استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

- استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

• استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

- استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

• استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...

- استفاده از سامانه صوتی و تصویری در کوپه ها با قابلیت انتخاب و نمایش مجموعه ای از فیلم ها و موسیقی های روز، ارائه سفارش، احضار مهماندار و ...



سیستم حمل و نقل ریلی هر کشور، نقش مهمی در جابجایی مسافر و بار دارد. این سیستم با توجه به خصوصیات منحصر به فرد، امروزه توانسته است بیش از پیش توجه مهندسين ترابری را به خود جلب کند. از جمله ویژگی های سیستم حمل و نقل ریلی می توان به ظرفیت حمل و نقل بالا، ارزان بودن، راحتی، سازگاری با محیط زیست، وابستگی کمتر به شرایط آب و هوایی، دسترسی مناسب و ... اشاره نمود. از آنجا که میزان جابجایی مسافر و بار در هر کشور، یکی از مهمترین پارامترهایی است که به وسیله آن یک کشور در زمره کشورهای در حال توسعه قرار می گیرد، و در این میان، حمل و نقل ریلی نقش مهمی را ایفا می کند، نیاز است تا مسئولین با توجه بیشتر به این صنعت موجبات رشد هر چه بهتر و سریعتر آن را فراهم سازند. در همین خصوص با مهندس مدھوشی طوسی، مدیر عامل شرکت ریل پرداز نوآفرین گفتگویی داشتیم که به آن می پردازیم:

شرکت از چه تاریخی شروع به فعالیت کرده است و بفرمایید چه تعداد قطار مسافری دارید ؟

شرکت ریل پرداز نوآفرین با هدف ارائه خدمات متفاوت و ایجاد تمایز مبتنی بر خواسته های مشتریان، از سال ۱۳۹۳ شروع به فعالیت کرده است. این شرکت بعنوان مالک و

بهره بردار قطارهای پنج ستاره فدک، با بهره گیری از بدنه مدیریتی و کارشناسان متخصص و توانمند موفق در حوزه حمل و نقل ریلی مسافری فعالیت می کند. شرکت ریل پرداز نوآفرین مالک و بهره بردار ۱۳۳ واگن ۵ ستاره فدک می باشد. که در حال حاضر ۵۶ دستگاه از واگن های



ارزیابی قرار می‌گیرند.

افزایش هزینه‌های دستمزد و بالاخص قطعات مورد نیاز جهت انجام انواع تعمیرات دوره‌ای واگن‌ها از جمله چالش‌های پیش رو بخش تعمیرات و نگهداری واگن‌ها به شمار می‌رود. در حال حاضر وضعیت اقتصادی جامعه و سیاست‌های انقباضی بانک‌ها و موسسات نسبت به تخصیص تسهیلات به شرکت‌ها، تعمیرات و نگهداری به موقع، بازسازی و بهسازی و توسعه و بهبود ناوگان را دچار مشکل نموده است.

آیا راه آهن در رابطه با تامین سرمایه در خصوص خرید ناوگان نو، شرکت را پشتیبانی می‌کند؟

شرکت راه آهن می‌تواند با استفاده از ظرفیت‌های مختلف قانونی من جمله استفاده از وجوه اداره شده، منابع پیش بینی شده در تبصره ۱۸ قانون بودجه سال ۹۷ و همچنین معرفی و ضمانت شرکت‌ها در حوزه‌های تامین مالی من جمله انتشار انواع صکوک و یا تسهیلات بلند مدت بانکی و ... شرکت‌های ریلی را در راستای توسعه و نوسازی ناوگان یاری نماید. برخورداری از این قانون در بسیاری از شرکت‌های مرتبط با این مهم محقق شده و سبب توسعه صنایع و کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری و ریسک ورود به صنعت گردیده، اما متأسفانه تاکنون در سیستم حمل و نقل ریلی گام موثر و نزدیک به هدفی برداشته نشده است. همچنین راه آهن می‌تواند از طریق کاهش هزینه‌های کشتی، خدمات ایستگاهی و دسترسی به سیستم فروش، هزینه تمام شده بلیت قطارها را کاهش داده و از این مسیر ضمن بهبود قدرت خرید مسافران، سبب کاهش هزینه‌های جاری شرکت‌ها و در نتیجه سبب توسعه صنعت گردد. که البته تلاش‌هایی در این رابطه انجام شده اما به نظر میرسد فضای کار بسیار بالایی در این خصوص متصور است.

به نظر شما خصوصی سازی حمل و نقل ریلی مسافری کار

صحیحی بوده است؟ با چه چالش‌هایی در این مورد مواجه هستید؟

خصوصی سازی در بخش دولتی، یکی از مهمترین ابزارهای تبدیل عملکرد اقتصادی تحت کنترل دولت به اقتصاد مبتنی بر بازار است. صنعت حمل و نقل ریلی بخصوص در حوزه مسافری نیز از این جریان مستثنی نیست. خصوصی سازی می‌تواند پاسخگوی رشد جمعیت و تقاضای رو به رشد بخش حمل و نقل ریلی باشد. همچنین، با افزایش کیفیت خدمات و بهره‌وری، علاوه بر تامین رضایت مشتریان این صنعت سبز، منجر به کاهش قابل توجه هزینه‌ها می‌شود. البته این واگذاری در بخش‌های مختلف همواره با اما و اگرهایی مواجه بوده است. برخی کارشناسان معتقدند که بخش‌های زیربنایی قابل واگذاری نیستند و اساساً بخشی از این واگذاری‌ها شتاب‌زده و بدون انجام بسترسازی‌های لازم بوده است، اما همین متخصصان می‌گویند واگذاری‌ها در بخشی از امور همچون تعمیر و نگهداری و خطوط، ناوگان و بخش علائم و ارتباطات بسیار موفق بوده است.

مهمترین چالش‌های بخش مسافری ریلی، کاهش مسافر ریلی است، چه عواملی در این کاهش تاثیرگذار هستند؟

علیرغم مزایای قابل توجه حمل و نقل مسافر در بخش ریلی، متأسفانه در پنج سال گذشته روند

سرمایه‌گذاری در این بخش رشد چندانی نداشته و حتی با رشد منفی از ۲۸،۵ میلیون نفر در سال ۹۰ به ۲۳ میلیون نفر در سال اخیر کاهش یافته است. در سه سال اخیر ظرفیت ناوگان مسافری (عمدتاً به دلیل خروج ناوگان مسافری با عمر بالای ۴۵ سال) با رشد منفی مواجه گردیده که این امر به کاهش ۲۰ درصدی حجم جابجایی مسافر از ابتدای دهه ۹۰ تا پایان سال ۱۳۹۵ منتهی گردیده است.

دلایل عدم رشد حمل و نقل ریلی مسافری در سنوات اخیر عبارتند از:

- ۱- خارج نمودن ۲۵۰ دستگاه واگن مسافری با عمر بیش از ۴۵ سال از برنامه قطارها
- ۲- کاهش ناوگان مسافری در گردش (قطارهای بین شهری) و عدم انجام بازسازی واگن‌ها توسط بخش خصوصی
- ۳- انجام بازسازی و بهسازی خط و امور زیربنایی که باعث افزایش تاخیرات، کاهش تعداد قطارهای محور جنوب و اختصاص ساعات نامناسب به قطارها گردید
- ۴- متوقف شدن پرداخت تسهیلات بانکی از سال ۱۳۸۶ در پی بروز محدودیت در سیستم بانکی کشور
- ۵- کاهش آمار تقاضای سفر با وسایل نقلیه عمومی که منجر به کاهش پنج درصدی ضریب اشغال واگن‌ها گردید

۶- عدم تخصیص وجوه اداره شده مصوب دولت به طرح خرید واگن باری و مسافری توسط راه آهن در سال‌های گذشته که در حال حاضر با برطرف شدن تقریبی مشکلات بانکی با هدف توانمندسازی بخش غیر دولتی و اراده موجود در راه آهن جهت توسعه صنعت ریلی، به نظر می‌رسد مجدداً امکان سرمایه‌گذاری قوت گرفته و تولیدکنندگان داخلی در این راستا آمادگی تامین نیاز این کشور را دارند. طبق آمار موجود عمر متوسط مجموع حدود ۲۰۰۰ واگن مسافری فعال در کشور ۳۰ سال بوده که طبق اهداف سند بالادستی بایستی به ۱۵ سال کاهش یابد. از سویی دیگر طبق سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور (در افق ۱۴۰۴) باید جمع ناوگان مسافری کشور به ۴۴۶۹ دستگاه واگن توسعه یافته و سهم بخش ریلی در حمل و نقل مسافر در کشور به بیش از ۳۵٪ افزایش یابد. بدین ترتیب و با عنایت به نیاز به نوسازی ناوگان موجود که (با توجه به عمر ناوگان موجود) مستلزم جایگزینی حداقل ۱۵۰۰ دستگاه واگن مسافری فعلی با واگن‌های جدید می‌باشد، جهت دستیابی به اهداف سند چشم‌انداز بالادستی نیاز به اضافه نمودن حداقل ۴۰۰۰ دستگاه واگن مسافری جدید به شبکه ریلی خواهد بود. لذا این موضوع ضرورت سرمایه‌گذاری در واگن‌های جدید



بیشتر نمایان می کند که با توجه به روند سال های گذشته تحقق این امر بدون حمایت از تولیدکنندگان و خریداران واگن از طریق تسهیلات بانکی غیر ممکن است.

قطارهای مسافری شما با سرعت ۲۰۰ کیلومتر حرکت می کنند، آیا این سرعت بالا با شرایط زیر ساخت هماهنگ است؟ ما تجربه تلخ برخورد دو قطار مسافری را به علت سرعت بالا و حرکت هر ۱۰ دقیقه قطارها داشتیم، آیا مشکلی پیش نخواهد آمد؟

قطارهای فدک قابلیت حرکت با سرعت ۲۰۰ کیلومتر بر ساعت را دارا می باشد که در شرایط کنونی و با توجه به زیرساخت موجود این میزان تا سرعت ۱۶۰ کیلومتر بر ساعت تقلیل پیدا کرده است. البته شایان ذکر است که با توجه به برقی شدن خطوط ریلی در ۳-۴ سال آینده قطارهای فدک با دارا بودن ترمز الکترومغناطیسی می توانند با سرعت ۲۰۰ کیلومتر بر ساعت در مسیرهای مختلف حرکت کنند.

به نظر جنابعالی خلاقیت و نوآوری چه میزان می تواند در رشد این صنعت موثر باشد؟

قطعاً خلاقیت و نوآوری در هر زمینه ای پنجره ای است به سوی موفقیت. بخصوص در دنیای امروز که به یاری پیشرفت های فناوری های اطلاعات و ارتباطات هر روز خبرهایی از گوشه و کنار دنیا به گوش می رسد که حکایت از نوآوری و خلاقیت در علوم مختلف را دارد و صنعت حمل و نقل ریلی نیز از این جریان مستثنی نیست. و این موضوع زمانی اهمیت پیدا می کند که بدانیم به دلیل اهمیت ویژه و جایگاه مهمی که بخش حمل و نقل در اقتصاد جوامع بشری دارد در واقع یکی از شاخص های توسعه یافتگی کشورها محسوب می شود. همین سهولت استفاده از اخبار و نوآوری ها قطعاً میزان توقع و انتظار مخاطبان صنعت ریلی را نیز افزایش خواهد داد.

نظر راه آهن این است که بخش خصوصی در توسعه بخش ریلی ناکارآمد بوده و خود دولت باید با تحول و ساختار مجدد نقش پررنگ تری در این میان داشته باشد، نظر جنابعالی در این خصوص چیست؟

با توجه به آنکه قطارهای فدک در افق چشم انداز خود در نظر دارد تا با راه اندازی و توسعه صنایع و کسب و کارهای مجاور و مکمل صنعت ریلی در زنجیره خدمات گردشگری همانند کترینگ، هتلینگ، ترانسفر، خدمات گردشگری در مقاصد، اجاره خودرو و ... نقش مهمی در رشد صنعت گردشگری کشور ایفا کند، به همین دلیل سرمایه گذاری بخش خصوصی با این رویکرد می تواند علاوه بر اشتغال زایی، سودآوری را نیز به دنبال داشته باشد. لذا به نظر نمی رسد راه آهن ج.ا.ا. بتواند در همه حوزه های فوق اقدامات متناسب را مدل و اجرا نماید بدیهی است عدم توجه به کل زنجیره سفر سیر نزولی صنعت را تسریع خواهد نمود. در اینجا ذکر این مهم ضروری است که قطارهای پنج ستاره ایران پتانسیل بسیار بالایی برای توسعه صنعت گردشگری داخلی و خارجی و ارزآوری برای اقتصاد کشور در این زمینه را دارا است. قطارهای فدک با ایجاد شبکه منسجمی از شرکت ها و بنگاه های اقتصادی و خدماتی تامین کننده خدمات ریلی و تکمیل کننده خدمات سفر، در ابعاد گوناگون طراحی و ساخت واگن های مدرن، تولید غذاها، نوشیدنی ها و دسرهای متنوع در کیتترینگ مدرن (ایرانی - اتریشی)، جذب و آموزش کادر مهمانداری با رویکردی متفاوت و تلاش جهت به کارگیری پرسنلی دارای روحیه خدمت به مشتری، در کنار همکاری منسجم با هتل های معتبر شهر مقدس مشهد و ایضاً شرکت های تامین کننده خدمات اجاره خودرو و ... تلاش نموده است با ارائه خدمات پنج ستاره در حوزه خدمات ریلی به عنوان اولین و تنها

شرکت ارائه دهنده ای این خدمات، بخش قابل توجهی از سیستم حمل و نقل ریلی را متحول نماید. هم چنین با توجه به آن که حدود ۲۰ درصد از مسافران قطارهای فدک اتباع خارجی به ویژه از کشورهای عربی شامل عراق، بحرین و کویت هستند که عموماً با اهداف گردشگری زیارت و یا گردشگری سلامت وارد کشور شده و در مقاصد حرکتی قطارهای فدک تردد می کنند، این شرکت از طریق جذب گردشگران خارجی برای اقتصاد کشور ارزآوری ایجاد نماید. با توجه به برنامه های آتی شرکت ریل پرداز نوآفرین و توسعه ناوگان به ۱۳۳ واگن و افزایش ۱۰۰ درصدی ناوگان، انتظار داریم این ارزآوری رشد قابل توجهی داشته باشد.

برای بهبود بخش حمل و نقل ریلی مسافری چه پیشنهاداتی دارید؟

در خصوص حمل و نقل ریلی قوانین بالادست بسیار خوبی دیده شده است مانند قوانین توسعه، قانون مدیریت حمل و نقل و سوخت، قانون توسعه حمل و نقل ریلی، و از طرفی حمایت های مقامات ارشد نظام از توسعه این مد مهم حمل و نقلی همراه است. اما اینکه چرا تا کنون تمامی این قوانین در متن جا مانده اند و به مرحله اجرا حتی نزدیک هم نشده اند؟

برای حل مشکلات این حوزه موارد ذیل به نظر می رسد:

- توجه بیشتر به اعتبارات بخش ناوگان و اقدامات نرم افزاری و کم هزینه به منظور رفع گلوگاه های مسیر و تعمیر و نگهداری و سرازیر کردن حداقل سهم ۳۰ درصدی بودجه ریلی به این بخش مهم (به جای بیش از ۹۰ درصد به موضوعات احداث)

- تصویب و نهایی کردن مطالعات جامع حمل و نقل کشور که ۱۰ سال است معطل مانده و حتی مقرر شده بود در سال دوم برنامه

- اصلاح اساسی در واحد سیر و

حرکت ایران که برنامه گراف حرکت قطارها که موتور راه آهن می باشد را تولید می نماید و متأسفانه این گراف ها به شدت با ظرفیت واقعی خطوط ریلی فاصله دارد. مناسب است تهیه گراف ها به بخش خصوصی واگذار شود و شرکت راه آهن نظارت را به عهده داشته باشد

- اختصاص درصد مناسبی از بودجه های عمرانی به حمل و نقل ریلی

آینده حمل و نقل ریلی مسافری را در کشور چگونه ارزیابی می کنید؟

گزارش کمیسیون اقتصادی سازمان ملل متحد به هموارتر شدن راه سرمایه گذاری در بخش حمل و نقل ایران اشاره می کند. طول مسیرهای ریلی ایران تا سال ۲۰۱۵ بیش از ۱۰ هزار کیلومتر بوده و قرار است تا ۱۵ سال آینده ۲۰ هزار کیلومتر دیگر نیز به این میزان افزوده شود. در این گزارش خطوط راه آهن مختلف نیز مورد بررسی قرار گرفته و روند آینده استقبال از آن ها نیز پیش بینی شده است.

چه میزان قوانین و مقرراتی را که در بخش ریلی حاکم است مانعی در توسعه حمل و نقل ریلی مسافری می دانید؟

توجه به این نکته حائز اهمیت است که وجود بروکراسی های زیاد اداری، عدم وجود تمرکز و یکپارچگی بین واحدها و بعضاً اشخاص تصمیم گیر در حوزه های قوانین و مقررات در کل نظام اداری کشور سبب دشواری فعالیت بخش خصوصی گردیده است که راه آهن نیز از این امر مستثنی نیست. واگذاری تصمیم گیری های مرتبط با قیمت گذاری، قوانین و مقررات مرتبط با حوزه نیروی انسانی و خدمات، پیش فروش ها و ... به شرکت و یا اشخاص حقوقی همچون انجمن صنفی شرکت های خدمات مسافری و همچنین جدا کردن بخش تنظیم مقررات از بخش حاکمیتی و اجرایی می تواند در انتقال این موضوعات گام مناسبی باشد.

ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل ریلی، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته

ارایه توان داخل در حوزه ریلی



ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل ریلی، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته با حضور دکتر عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی، مهندس محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت، دکتر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رییس جمهور، امیرسرتیپ حاتمی وزیر دفاع، دکتر سعید محمدزاده مدیرعامل راه آهن جمهوری اسلامی ایران، دکتر پورسیدآقای رییس سازمان حمل و نقل ترافیک شهرداری تهران، تعدادی از سفرا، نمایندگان مجلس شورای اسلامی و جمع کثیری از فعالان، کارشناسان و دست‌اندرکاران حوزه حمل و نقل ریلی کشور ۲۹ خرداد تا یکم تیر ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد.

مهندسی راه‌آهن گفتنی است، در حین برگزاری این نمایشگاه ۳ نشست تخصصی برگزار شد: ۱. میزگرد تخصصی مدیرعامل راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و مدیرعامل شرکت گروه مینا ۲. مذاکره ۷۰ شرکت جهت عقد قرارداد که نتایج آن تا چند ماه آینده مشخص خواهد شد. ۳. ملاقات‌های متعدد مدیرعامل، قائممقام و معاونت‌های راه‌آهن با شرکت‌های داخلی و خارجی جهت همکاری‌های بیشتر و سرمایه‌گذاری در صنعت ریلی

بر اساس این گزارش ۱۷ کارگاه آموزشی با حضور جمعی از کارشناسان و صاحب‌نظران برجسته حوزه حمل‌ونقل ریلی و عمران و صنایع پیرامون موضوعات مختلف در زمینه‌های نگهداری و تعمیرات، انتقال تجارب و آموخته‌های بازسازی محور جنوب، تراموا، بهره‌برداری، بازاریابی برگزار شد. که به شرح زیر است: ۱- آموزش سیستم نگهداری و تعمیرات ناوگان ریلی

۲- انتقال تجارب و آموخته‌های پروژه بازسازی محورهای جنوب

۳- تعمیر و نگهداری لکوموتیو

۴- تراموا برای شهرها

۵- برنامه‌های بازاریابی و فروش ریلی

۶- reworing of GT ۲۶

۷- شبیه سازی برنامه بهره‌برداری حرکت قطارها

۸- شبیه‌سازی الکترونیکی حرکت قطار با استفاده از نرم افزار SIMO

۹- لکوموتیو یاری MAP۲۴

۱۰- بررسی لزوم استفاده از پرده دود در ایستگاه‌های جزیره‌ای مترو شیپسازی با استفاده از نرم افزار PYROSIM

۱۱- آشنایی با فعالیت‌ها و توانمندی‌های شرکت مکو در حوزه ریلی

۱۲- واگن مترو

۱۳- روش‌های اندازه گیری ارتعاشی ناشی از قطار در خطوط راه‌آهن شهری

۱۴- روش‌های کاهش ارتعاش در خطوط راه‌آهن شهری

۱۵- شبیه سازی برخورد قطار با انداستاپ خط ریل

۱۶- سیستم پانل‌های لاستیکی جهت همسازی قطعات

۱۷- سیستم‌های همسطح‌ساز تقاطعات در مهمترین خطوط ریلی دنیا

۲. توافق شرکت واگن‌سازی پارس و سازمان گسترش صنایع ایران برای تولید ۴۵۰ واگن مترو از طریق شرکت پوژن چین

۳. انعقاد قرارداد شرکت آروین تبریز با همکاری شرکت واگن پارس مینی بر فروش ۱۰۰ دستگاه واگن لبه‌دار به شرکت سینا ریل پارس

۴. انعقاد قرارداد شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و شرکت تأمین سرمایه بانک مسکن و شرکت البرز نیرو مینی بر تأمین مالی جهت خرید لکوموتیو به مبلغ ۱ هزار و ۵۰ میلیارد ریال در بازه زمانی ۳ ساله به‌عنوان اولین قرارداد تأمین مالی از طریق بازار سرمایه برای صنایع ریلی ایران با ضمانت شرکت راه‌آهن

۵. انعقاد قرارداد شرکت بتنی صنعت بريس و شرکت گسترش صنایع ایران (ایرید) مینی بر تأمین مالی ۲۰۰ ست تراورس بتنی با بار محوری ۲۵ تن به ارزش ۳۴ میلیارد ریال که مدت قرارداد مذکور ۲ ساله با قابلیت ارتقا به میزان ۲ برابر است.

۶. انعقاد تفاهم‌نامه بین راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و شرکت آرتا ریل ایرسا، نماینده شرکت سوئیسی ماتیزا جهت

مروری بر دستاوردهای ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل ریلی

امضاء ۷ قرارداد و تفاهم‌نامه، رونمایی از ۳ فناوری بومی و کتاب یک‌صدسال تاریخ مهندسی راه آهن

ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل ریلی، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته از تاریخ ۲۹ خرداد لغایت ۱ تیرماه به مدت ۴ روز با حضور ۲۰۰ شرکت ایرانی و ۹۰ شرکت خارجی در فضایی به مساحت ۲۲ هزار مترمربع در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد.

علاوه بر سازندگان داخلی شرکت‌هایی از کشورهای مختلف اروپایی و آسیایی همچون ترکیه، جمهوری چک، لتونی، چین و روسیه در این نمایشگاه شرکت کردند.

در ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل ریلی، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته ۷ قرارداد و تفاهم‌نامه منعقد شد که به شرح زیر است:

۱. انعقاد قرارداد شرکت واگن‌سازی پلور سبز به ارزش ۵۰ میلیارد تومان بابت تحویل ۱۲ واگن مسافری تا دی‌ماه ۱۳۹۷ با شرکت راه‌آهن شرقی بنیاد



انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی با همکاری انجمن مدیریت کیفیت ایران برگزار کرد:

کارگاه آموزشی آشنایی با سیستم های مدیریت کیفیت و آخرین دستاوردها

وی گفت: محورهای راهبرد ملی توسعه کیفیت که در مرکز آن خود راهبردها قرار دارند و در اطراف آن برنامه های افزایش صادرات و واردات است که تاثیر زیادی در توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور دارد. در بخش دوم سمینار: موضوع

استاندارد تنها بخشی از ویژگی های کیفیت مورد توجه قرار می گیرد. رییس انجمن مدیریت کیفیت ایران یکی دیگر از تعریف های کیفیت را انجام تعهدات پذیرفته شده و رضایت مشتری عنوان کرد و گفت: در حال حاضر بسیاری از سازمان ها نشانه استاندارد ندارند و به طور کلی می توان گفت ضایعات نظام آموزشی وارد بازار کار می شود و آنچه که در مسیر اصلی است به بازار ارائه نمی شود.

انتصاریان کیفیت را با موفقیت پایدار مساوی دانست و گفت: این مساله به این معناست که سازمان باید رضایت متوازن کلیه ذی نفعان را در بر بگیرد. رییس انجمن مدیریت کیفیت ایران با اشاره به محدوده مدیریت کیفیت اظهار کرد: ارزش رقابتی سرعت خدمات و دوام و مرغوبیت از دید مشتری که موجب توسعه پایدار و رضایت عمومی می شود جزو محدوده مدیریت کیفیت است.

و استانداردسازی در کلیات برنامه ششم را یکی از الزامات این برنامه عنوان کرد.

انتصاریان با اشاره به تبیین کیفیت در برنامه ششم دولت اظهار کرد: برای این امر موادی را در نظر گرفته ایم که تبیین مکانیزم های لازم برای آموزش و توسعه فرهنگ مدیریت و کیفیت، پیش بینی اصلاح قوانین و مقررات مورد نیاز برای توسعه کیفیت، تبیین اهداف توسعه مدیریت کیفیت در بخش اقتصادی و اجتماعی، تبیین برنامه توسعه به ارتقای کیفیت در حوزه های هدف در بخش اقتصادی و اجتماعی و تبیین شاخص ها و مکانیزم های ارزیابی عملیاتی دستگاه ها بخشی از آن است.

وی مفهوم کیفیت را در دو بعد خرد و کلان قابل تحلیل عنوان و اظهار کرد: کیفیت به معنای انطباق با ویژگی ها که همان معنای استاندارد است تعریف می شود، اما نکته قابل تامل این است که در

کارگاه آموزشی آشنایی با سیستم های مدل ارزیابی کیفیت و ارزیابی عملکرد کیفیت ایران INQA با نگاهی به مدل نظام کلان استاندارد سازی، تضمین و ارتقاء کیفیت توسط انجمن مدیریت کیفیت ایران برای اعضای انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی در تاریخ ۱۲ تیر ۹۷ در محل ساختمان تشکل ها اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار شد.

در ابتدا مجید بابایی، دبیر انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی ضمن خوش آمد گویی به شرکت کنندگان و کارشناسان، مختصری در رابطه با موضوع کارگاه آموزشی مدیریت کیفیت شرح دادند.

آقای مهندس فرزین انتصاریان رییس انجمن مدیریت کیفیت ایران؛ جایگاه مدیریت کیفیت و استانداردسازی در ایران را ارائه نمودند.

رییس انجمن مدیریت کیفیت ایران تبیین جایگاه مدیریت کیفیت





مجید بابایی

قابل کنترل بر بنگاه تاثیر بگذارد در ارزیابی مدل کیفیت کاهش و افزایش تولید و فروش تاثیری ندارد و امتیازی درج نمی‌شود. فرآیند ارزیابی در تمام جوایز بخشی مشابه جایزه ملی کیفیت بوده و نظارت بر این فرآیند بر عهده کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت می‌باشد. گزارش تایید فرآیند و نتایج ارزیابی‌ها توسط کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت به کمیته فنی ارایه خواهد شد. و کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت مسئول تهیه بانک افراد قابل استفاده در فرآیند ارزیابی جایزه ملی کیفیت ایران است و این بانک اطلاعاتی شامل اطلاعات همه ارزیابان جوایز بخشی نیز است.



فرشید شکر خدایی

نظر گرفته شده باید به مدل رادار توجه شود. شکر خدایی در توضیح این مدل اظهار کرد: در این مدل به سه روش سوال‌هایی در زمینه کیفیت، برنامه ریزی‌های انجام شده و اثربخشی و کارایی پرسیده می‌شود که در بسیاری از موارد جواب‌های قانع کننده ای از سوی شرکت کنندگان نیز دریافت نمی‌شود.

وی با بیان این‌که در بسیاری از موارد بنگاه‌ها نتوانسته‌اند امتیاز قابل توجهی را کسب کنند، گفت: مدل جایزه ملی کیفیت ایران مدل جامعی است و ما نتایجی را معتبر می‌دانیم که حاصل توانمندسازی خود بنگاه باشد؛ به طوری که اگر شرایط تحریم و عوامل غیر



فرزین انتماریان

گفت: هدف از ارزیابی ملی کیفیت، رسیدن به یک موفقیت پایدار است که وجود سیستم مدیریت کیفیت و استانداردهای محصول پیش نیاز این امر است. شکر خدایی با بیان این‌که در جایزه ملی کیفیت ایران بازده زمانی دراز مدتی در نظر گرفته می‌شود، افزود: این ارزیابی در یک بازده زمانی چهار ساله است و علاوه بر آن به برنامه‌های آتی بنگاه‌ها و موسسات نیز توجه می‌شود. دبیر کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت ایران ادامه داد: به طور کلی ارزیابی ملی کیفیت در تمام ابعاد کیفیت به صورت جامع صورت می‌گیرد.

وی با بیان این‌که مدل ارزیابی بر اساس منطق رادار است، گفت: قبل از بررسی مدل جایزه کیفیت در

ارزیابی عملکرد کیفیت ایران INQA توسط آقای مهندس فرشید شکر خدایی نایب رئیس انجمن مدیریت کیفیت و دبیر کمیته ارزیابان جایزه ملی کیفیت ایران ارائه شد.

هدف از ارزیابی ملی کیفیت، رسیدن به یک موفقیت پایدار است فرشید شکر خدایی دبیر کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت ایران، بی‌توجهی به مفهوم مدیریت کیفیت، عدم توسعه استانداردهای خدمات، ناتوانی در مدیریت منابع جدید مانند تکنولوژی دانش، ناتوانی در تجزیه و تحلیل اطلاعات و یادگیری نتایج و عدم توسعه مفهوم کیفیت در خصوص کشاورزی، دامپروری، ساختمان سازی، صنعت حمل و نقل ریلی و ... را می‌توان مهمترین چالش‌های کیفیت در ایران عنوان کرد. وی با بیان این‌که مفهوم ارزیابی ملی کیفیت یک نام جدید و به معنای اهمیت مدیریت کیفیت است، اظهار کرد: این ارزیابی‌ها به منظور اهدای جایزه صورت نمی‌گیرد و هدف از این ارزیابی تعیین نقاط قوت بنگاه‌ها و سازمان‌ها است.

دبیر کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت ایران مهمترین عامل در ارزیابی کیفیت را توجه به مدیریت بنگاه‌ها و سازمان‌ها دانست و



انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی با همکاری انجمن نگهداری و تعمیرات ایران برگزار کرد:

کارگاه آموزشی " آخرین روندها و دستاوردهای حوزه ی نگهداری و تعمیرات با رویکرد RCM ریلی "

روند بهبود سیستم های نگهداری و تعمیرات ریلی امیدوار کننده است

در این کارگاه ۳ قسمت اصلی مدیریت دارایی، صنعت ریلی انگلستان و مدیریت دارایی که در آن صنعت اجرا شده و نتایج آن و برنامه های آینده در این صنعت، نگاه تغییر فرهنگی که تاثیر گذار بر روی مدیریت دارایی می باشد مورد بررسی قرار می گیرد گفت: سیستم مدیریت دارایی شامل مجموعه فعالیت های منظم و هماهنگ در زمینه بهبود عملکرد، مدیریت ریسک و کاهش هزینه ها می باشد اما هزینه های چرخه عمر دارایی ها مورد توجه است، بسیاری از اتفاقاتی که امروز رخ می دهد ریشه در خرید، طراحی و ایده اولیه دارد، مدیریت دارایی ها از پیچیده ترین دانش ها در دنیاست و متأسفانه در کشور، رشته ای با نام نگهداری و تعمیرات در دانشگاه ها تدریس نمی شود در صورتیکه ما به دلیل اینکه بیشتر بهره بردار هستیم نیاز ضروری به تدریس این رشته داریم.

دکتر رضانی با تاکید بر این که مدیریت دارایی ها مدیریت بر چرخه عمر است گفت: چرخه عمر از تعیین نیاز، طراحی و انتخاب، ساخت و خرید، بهره برداری و نگهداری، اسقاط و بازنشسته سازی می باشد و مشکلات از



بخش نیاز به گفتگو و تبادل اطلاعات در زمینه توسعه دارد. فرایندهای آموزشی باید در شرکت ها گسترش یابد.

دبیر انجمن صنفی با تاکید بر این موضوع که هدف از آموزش در انجمن صنفی، آموزش آکادمیک نیست بیان کرد: ما این رسالت را نداریم که دوره های آموزش بلند مدت روی موضوعات داشته باشیم بلکه هدف آن است که دوره های آموزشی و کارگاه ها برای هماهنگ شدن بیشتر با یکدیگر و آشنایی شرکت ها با هم و استفاده از تجربیات آن ها برگزار شود.

دکتر سعید رضانی با بیان اینکه

آموزشی شرح دادند.

مجید بابایی گفت: بخش نگهداری و تعمیرات در دایره فیزیکی از موضوعات مهم می باشد، در بخش ریلی حساسیت های ایمنی وجود دارد و از نگاه اقتصادی از جمله بخش های مهمی است که باید توجه ویژه به آن شود، در سال های گذشته روند تغییرات در بخش ریلی در ارتباط با موضوع تعمیر و نگهداری روند نسبتاً امیدوارکننده بوده است، شرکت ها در توان خود در زیرساخت های فیزیکی و نرم افزاری خود سرمایه گذاری می کنند اما در رابطه با روش ها و متدهایی که در دنیا مرسوم است این

سمینار آموزشی آخرین روندها و دستاوردهای حوزه ی نگهداری و تعمیرات با رویکرد RCM ریلی برای اعضای انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی در تاریخ ۲۵ تیر ۹۷ در محل ساختمان شکل ها اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار شد. در این کارگاه آموزشی دکتر سعید رضانی " عضو هیئت علمی دانشگاه امام حسین " مهندس زندی " مشاور مدیرعامل راه آهن در امر نگهداری و تعمیرات " و همچنین مجید بابایی " دبیر انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی " حضور داشتند و برخی از تجربیات داخلی و خارجی در حوزه نگهداری و تعمیرات و مباحثی در خصوص کلیات و چارچوب RCM ریلی را ارائه کردند، در انتهای هر بخش از کارگاه آموزشی شرکت کنندگان پیرامون مباحث مطرح شده به بحث و گفتگو با کارشناسان پرداختند.

در ابتدای کارگاه آموزشی مجید بابایی " دبیر انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی " ضمن خوش آمد گویی به شرکت کنندگان و کارشناسان، مختصری در رابطه با موضوع کارگاه





همین قسمت آغاز می شود زیرا چرخه عمر توسط آدم های مختلف مدیریت می شود و هماهنگی میان آن ها کار سختی است زیرا منافع آن ها متضاد است.

وی مدیریت دارایی را اینگونه تعریف کرد و گفت: مدیریت دارایی به مجموعه ای از سیستم ها و فرایندهای روشمند برای نگهداری، به کارگیری و توسعه دارایی ها یک نهاد، شرکت یا گروه، اطلاق می گردد، در این چارچوب عموماً روش های مهندسی با تجربیات و تئوری های اقتصادی ترکیب می شوند و با تکمیل این فرایند ابزاری به وجود می آید، که به صورت منظم و با روندی منطقی در تصمیم گیری های آتی بکار برده می شود. به طور ساده هدف از این کار، افزایش سود و منفعت یک مجموعه در جهت پیشبرد اهداف تعریف شده برای آن بر پایه امکانات و منافع موجود است.

دکتر رضائی در رابطه با معیارهای ارزیابی مدیریت دارایی ها گفت: ۹ معیار ارزیابی مدیریت دارایی وجود دارد، رهبری راهبردها، توسعه منابع انسانی، برنامه ریزی و زمان بندی، مدیریت منابع، مدیریت گردش کار و فرایندها، بهبود قابلیت اطمینان، نتایج عملکرد و بهبود کسب و کار.

وی نتایج و موفقیت های پایه سازی سیستم مدیریت دارایی ها را اینگونه بیان کرد: از نتایج و موفقیت های بدست آمده، کاهش هزینه های سرمایه ای capex، کاهش هزینه های عملیاتی و هزینه های نگهداری و تعمیرات، بهبود عملکرد دارایی، استاندارد pass ۵۵، ایمنی و افزایش میزان سیر می باشد.

مهندس مهدی زندی با این جمله سخن را آغاز کرد "failing to plane is planing to fail" و گفت: برنامه ریزی مقوله ای می باشد که اگر در انجام آن با شکست مواجه شوید در واقع برای شکست خود برنامه ریزی کرده اید.

وی با توضیح در رابطه با دو گونه تعمیرات و نگهداری با برنامه از پیش تعیین شده و بدون برنامه ریزی در خصوص تاریخچه تعمیرات و نگهداری گفت: تاریخچه تعمیرات و نگهداری به پیش از جنگ جهانی دوم اوانل دهه ۹۳۰ میلادی و نگرش راین تو فیلسر برمی گردد یعنی به یک تجهیز به صورت خود خواسته اجازه دهیم به آن میزان کار کند تا خراب شود و بعد از خرابی نسبت به تعمیر یا تعویض آن اقدام کنیم، پس از جنگ جهانی عرضه از تقاضا پیشی گرفت، بازار رقابتی تر شد، مکانیسم ماشین آلات پیچیده تر شد به همین دلیل اگر قرار بود با روش قبلی کار تعمیرات را انجام دهیم هزینه های تحمیلی بیشتر می شد و ما مشتریان خود را از دست می دادیم به همین خاطر استراتژی های دیگری وارد بازار شد که ما از آن ها به عنوان برنامه ریزی، نگهداری و تعمیرات زمان بندی شده و یا نگهداری و تعمیرات مبتنی بر مراقبت وضعیت استفاده کردیم. البته نگرش های دیگری همانند نگهداری و تعمیرات proactive و productive حاکم شد. اما آنچه که در میان مدیران تعمیرات و نگهداری موجب سردرگمی می شود انتخاب روش بهینه برای نگهداری و تعمیرات

تجهیزات است. خاستگاه RCM ظهور هواپیمای ۷۳۷ است در اواخر دهه ۱۹۶۰ میلادی که انقلابی در صنعت هواپیمایی تجاری بود، این هواپیما پهن پیکر بود که اگر می خواستند تعمیر و نگهداری این هواپیما به صورت سنتی انجام شود نیازمند حجم زیادی از تعمیرات می شد به همین دلیل یک بار دیگر مهندسين حالت های خرابی را بررسی کردند و رفتار خرابی ها را مورد بررسی مجدد قرار دادند و دنتیجه مهم را کسب کردند: ۱- بخش قابل توجهی از خرابی ها قابل پیش بینی نیستند. ۲- در بسیاری از موارد احتمال وقوع خرابی ها هیچ ربطی به عمر تجهیزات ندارد و ممکن است تصادفی باشد. این دنتیجه مهم سبب تشکیل استراتژی RCM شد و هزینه های تعمیر و نگهداری را مقرون به صرفه کرد. ما در RCM به دنبال یک هدف عمده می گردیم و این است که: متناسب با شرایط بهره برداری الزامات نگهداری و تعمیرات را بنویسیم. در ابتدا باید تجهیزاتی که دارای اهمیت بیشتری می باشد به عنوان یک تجهیز بحرانی انتخاب شود. پس از انتخاب استراتژی RCM را تدوین می کنیم. وی با بیان اینکه استقرار RCM یک فرایند هزینه بر است گفت: نتیجه تحقیقات نشان داده که صرفه جویی های خوبی از استقرار RCM داشته اند اما کار سختی است که بتوانیم مدیران ارشد سازمان ها را برای پذیرش این هزینه قانع کنیم و چالشی است که اکثر شرکت ها با آن مواجه هستند. در عمده کشورهای توسعه یافته زیرساخت های ریلی تکمیل شده اند و بودجه ها

عمدتاً صرف تعمیر و نگهداری می شوند اما در کشورهای در حال توسعه ناچاریم بخش بسیاری از درآمد ها را صرف توسعه کنیم و سهم حوزه های تعمیرات و نگهداری بسیار کوچک است.

مهندس مهدی زندی در رابطه با جایگاه راه آهن در افق ۱۴۰۴ گفت: قرار است تا ۸ سال آینده راه آهن ۳۰ درصد حمل بار و ۱۸ درصد سهم جابجایی مسافر کشور را انجام دهد برای انجام این کار باید ۱۵ هزار کیلومتر دیگر خط ریل ساخته شود و باید ۲۸ هزار واگن باری، ۱۵۰۰ واگن مسافری و ۸۰۰ لکوموتیو، ناوگان خود کشش و قطار سریع السیر مهیا کنیم که اگر محقق شود به آن میزان گفته شده می توانیم حمل بار و مسافر داشته باشیم. به همین دلیل سازمان ها عموماً برای ساخت هزینه می کنند و در حوزه نگهداری و تعمیرات اعداد و ارقامی که هزینه می شود بسیار کمتر است.

وی با توجه به قرار گرفتن راه آهن در مسیر توسعه گفت: طول خطوط اصلی موجود در راه آهن بیش از ۱۰ هزار کیلومتر است ارزش این دارایی فیزیکی در حوزه زیربنایی بالغ بر ۵۰ هزار میلیارد تومان است، کل بودجه ای را که برای یک سال هزینه می کنیم تا شبکه ای را در وسعت کل کشور با این ارزش فیزیکی در حوزه زیربنایی نگهداری و تعمیرات کنیم در حدود کمتر از ۲۵۰ میلیارد تومان است به همین دلیل این بازار، جذاب نیست.

باید بگوییم با روش های دیروز رکوردهای دیروز را نمی توان شکست، نیاز به استفاده از روش های نوین است.





راهکار های افزایش بهره وری در راه آهن

فاطمه اسمعیلی^۱
حمید علیپور صبحی^۲
محمود فخرانی گشتی^۳
فرزانه نظری زاده^۴

۱- چکیده:

امروزه دستیابی به رشد اقتصادی از طریق ارتقای بهره‌وری از مهمترین اهداف اقتصادی کشورها به شمار می‌رود. مصادیق بهره‌وری به طور صریح و ضمنی در برنامه های توسعه اقتصادی در نظر گرفته می‌شود. بهره‌وری عوامل تولید و خدمات به همراه هزینه ی آن، از عوامل تعیین کننده قیمت نهایی می باشد. افزایش بهره وری زیرساخت های توسعه ی کشور علی الخصوص راه آهن منجر به توسعه ی پایدار در کشور می گردد؛ فلذا در این مقاله سعی گردیده راهکارهایی در راستای افزایش بهره وری در حوزه ی نیروی کشش، ناوگان (واگن مسافری) و خط در بخش مسافری ارائه شود.

۲- اهمیت مقوله ی بهره وری

بهره‌وری مقوله جدیدی است

که با توجه به محدود بودن منابع، نوآوری، قیمت تمام شده بشدت مورد توجه می باشد. یکی از عوامل مهم در حیات شرکت ها در بازار امروز قیمت تمام شده است. قیمت نهایی کالا و خدمات در بازار امروز تابعی از بهره وری است. اگر بهره وری شرکت های حاضر در بازار رقابتی کنونی کاهش یابد، این امر باعث افزایش استفاده از منابع محدود نیروی کار شده و افزایش قیمت کالا و خدمات را به دنبال خواهد داشت. افزایش قیمت کالا و خدمات باعث خروج شرکت از چرخه ی رقابت در بازار کالا و خدمات شده و در نهایت باعث ضعف و انحلال شرکت ها می گردد. در سالهای آغازین هزاره سوم، کشورهای جهان سعی دارند که سهم بیشتری از تجارت جهانی را به خود اختصاص دهند. برای نیل به این هدف باید

بتوانند توان رقابت پذیری خود را افزایش دهند و این امر جز از طریق ارتقای بهره‌وری امکان پذیر نخواهد بود. بررسی سهم رشد بهره‌وری کل عوامل تولید در رشد اقتصادی در کشور های توسعه یافته یا در حال گذار بیانگر این واقعیت است که در دو دهه گذشته در این کشورها سعی شده سهم عمده ای از رشد اقتصادی از طریق رشد شاخص های بهره‌وری کل عوامل تامین شود.

۳- تعریف بهره‌وری

بهره وری یک مفهوم جامع و به معنای اثر بخشی و کارایی می باشد. بهره وری، نسبت میان مقدار کالا و خدمات تولید شده (برون داد) و میزان منابعی که برای تولید آنها مورد استفاده قرار گرفته (درون داد) است را مورد بررسی قرار می دهد. در این تعریف منابع شامل همه منابعی که برای مدیران قابل

دسترسی هستند (اعم از نیروی انسانی، سرمایه، مواد خام تولیدی، زمان، علم و فناوری های نوین و...) است. به عبارت دیگر انسان با در نظر گرفتن محدودیت های موجود بهترین روش را در انجام کارهای روزمره خود انتخاب می کند تا علاوه بر تحقق حداکثری اهداف، کمترین منابع را مصرف نموده و یا حداقل اتلاف منابع را داشته باشد. بهره‌وری به عنوان مفهومی جهت کسب نتیجه بهتر می باشد و ارتقاء آن، یعنی بهتر زیستن و کیفیت بالاتر زندگی. بعضی مواقع مفاهیم بهره‌وری کارایی و اثربخشی با یکدیگر اشتباه می شوند. لذا لازم است هر یک از این مفاهیم به وضوح مشخص گردیده و وجه تمایز آنها تعیین شود.

کارایی: عبارت است از نسبت تولید کالاها یا خدمات نهایی به



منابع به کار رفته در آن. در اینجا کارایی تنها به افزایش کمی تولید و یا عملکرد توجه دارد. با این حال، این مفهوم از بهره‌وری و شیوه اندازه گیری، میزان دستیابی به اهداف مطلوب یا مورد نظر را اندازه نمی گیرد.

اثربخشی: برخلاف کارایی روشی است که چگونگی تحقق اهداف را می سنجد. این مقیاس، اثرات برنامه را بر جامعه کمی کرده و مشخص می کند که آیا برنامه از نهادها یا منابع برای نایل شدن به اهداف استفاده بهینه کرده یا نه.

بهره‌وری: بهره‌وری ترکیبی از کارایی و اثربخشی است. اثربخشی با عملکرد مرتبط است در حالیکه کارایی با استفاده مفید از منابع ارتباط دارد. با توجه به مطالب پیش گفته می توان تعریف دیگری از بهره‌وری ارائه داد که مفهوم آن را بهتر و رساتر بیان می کند و در واقع بهره‌وری معیاری است که موارد زیر را شامل می شود:

- ۱- میزان تحقق اهداف و نتایج مورد انتظار
 - ۲- چگونگی استفاده کارا از منابع جهت تولید کالا یا ارائه خدمات
 - ۳- مقایسه آنچه بدست آمده با آنچه امکان داشته است
- بطور خلاصه می توان بهره‌وری را به حداکثر رساندن استفاده از منابع، نیروی انسانی و تمهیدات به طریق علمی به منظور کاهش هزینه ها و رضایت کارکنان، مدیران و مصرف کنندگان دانست.

۴- بهره‌وری راه آهن

راه آهن یکی از مهمترین عوامل در رشد اقتصادی یک کشور محسوب می گردد. با توجه به مزایای حمل و نقل ریلی از جمله کاهش مصرف سوخت، کاهش آلودگی هوا، کاهش سوانح جاده ای و ... بهره‌وری در این حوزه علاوه بر رونق بخشهای اقتصادی مرتبط با راه آهن به افزایش اقبال عمومی جهت استفاده از این شیوه ی حمل و نقل می شود. در ایران مناسبانه بدلیل

ارزان بودن قیمت سوخت خصوصا گازوئیل همچنان عمده حمل و نقل بار و مسافراز طریق جاده صورت گرفته و علاوه بر افزایش ترافیک جاده ای باعث افزایش آلودگی هوا، افزایش مصرف سوخت، افزایش تلفات جاده ای، تحمیل هزینه های سرسام آور درمانی که به دولت و بیمه ها و ... می گردد. تا زمانی که قیمت سوخت به عنوان اصلی ترین بازیگر در حوزه ی حمل و نقل واقعی نگردد تلاشهای دولت به منظور تغییر اولویت مشتریان سیستم های حمل و نقل موثر نبوده و سرمایه گذاری های دولت در این بخش موثر نخواهد بود. یکی دیگر از عواملی که نقش اثر گذار در زمینه تغییر اولویت شیوه ی حمل و نقل خصوصا فعالین اقتصادی و سرمایه گذاران در حوزه حمل و نقل ریلی می گردد بهره‌وری می باشد. از عواملی که می تواند نقش موثر در افزایش جذب تقاضا برای حمل و نقل ریلی داشته باشد عبارتند از :

- زمان
 - قیمت
 - امنیت
 - سهولت در دسترسی به مراکز تولیدی و صنعتی، بازار مصرف، بنادر و ...
- راه آهن به عنوان یکی از اصلی ترین زیرساخت های اقتصاد می تواند نقش موثری در حوزه حمل و نقل داشته باشد. با توجه به محدودیت منابع به منظور سرمایه گذاری در توسعه ی خط، نیروی کشش و ناوگان، افزایش بهره‌وری در این حوزه ها علاوه بر کاهش اثرات مخرب حمل و نقل جاده ای باعث افزایش سهم این بخش در بازار حمل و نقل می شود. از طرفی افزایش در آمد در این بخش باعث افزایش سرمایه گذاری بخش خصوصی در این حوزه شده و دولت می تواند با کاهش هزینه های تحمیلی ناشی از حمل و نقل جاده ای (پارانه سوخت، خسارات ناشی از سوانح جاده ای و ...) با اعطای

تسهیلات ارزان قیمت به تشویق سرمایه گذاران جهت فعالیت بیشتر در این حوزه بپردازد.

۴-۱- بهره‌وری در بخش مسافری راه آهن

بخش مسافری یکی از حساس ترین بخش ها در حمل و نقل ریلی بوده و با توجه هزینه ی بالا در این حوزه عموما فعالین در آن با زیان مواجه بوده یا حداکثر در نقطه ی سر به سر قرار دارند. این امر دلایل مختلفی داشته که از آن جمله می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- کمبود و فرسودگی ناوگان
 - ترافیک بالای خط (خطوط مشترک قطارهای باری و مسافری)
 - کمبود نیروی کشش
- با توجه به سیاست های دولت مبنی بر افزایش جذب سرمایه گذاری در حوزه ی حمل و نقل ریلی توسط بخش خصوصی می بایست با افزایش بهره‌وری شبکه حمل و نقل ریلی، با کاهش هزینه ها این حوزه را سود آور نموده و سرمایه گذاران را نسبت به ورود به این بخش ترغیب نموده و باعث رونق در این بخش گردد.

بهره‌وری در حوزه های زیر حائز اهمیت می باشد:

- بهره‌وری در حوزه ی ناوگان
- بهره‌وری در حوزه ی کشش
- بهره‌وری در حوزه ی خط

۴-۲- بهره‌وری در حوزه ی کشش

لکوموتیو به عنوان نیروی محرکه ی راه آهن بوده و با توجه به سرمایه بر بودن آن و تحریم، در این حوزه با تنگنانهایی مواجه بوده و یکی از عواملی که باعث جلوگیری از رشد قطارهای مسافری می گردد کمبود نیروی کشش می باشد. از دیگر عواملی که باعث ایجاد تنگنا در حوزه ی نیروی کشش می گردد عبارتند از:

- الزام به تردد دیزل زمینس در محور خراسان
- الزام به محدودیت وزن دیزل

زمینس • الزام به واگذاری دیزل زمینس به بعضی از قطارها با توجه به تامین

برق توسط دیزل زمینس در محور خراسان با توجه به استقرار سیستم ATC و سرعت ۱۴۰ کیلومتر بر ساعت، الزام قطارها می بایست توسط دیزل زمینس حمل شوند. همچنین محدودیت اعمال شده برای دیزلهای زمینس باعث میشود که برای قطارهای با وزن بالا از دوبل دیزل زمینس استفاده شده که این امر اولاً باعث افزایش دیزل مصرفی گردیده ثانیاً با توجه به محدودیت طول قطار باعث کاهش بهره‌وری دیزل می گردد. پیش بینی دیزل ذخیره در طول مسیر عامل دیگری است که به محدودیت های موجود می افزاید. یکی دیگر از این عوامل کافی نبودن تعداد ناوگان شرکت مالک برای تشکیل قطار بوده که این امر نیز باعث می گردد با قطارهایی روبرو شویم که تعداد واگنهای آن کمتر از تناژ قابل حمل لکوموتیو بوده (تهران - سمنان، تهران - قم و ...) و باعث کاهش بهره‌وری نیروی کشش می شود که این امر سبب افزایش تعداد دیزلهای در سیر گشته و با کاهش دیزل مواجه می شود.

راه کارها

با توجه به مطالب عنوان شده فوق به نظر می رسد راه کارهای زیر جهت افزایش بهره‌وری دیزل افزایش یافته و بدون افزایش تعداد دیزل، تعداد قطارها و مسافرن جابجا شده افزایش یابد. این راه کارها عبارتند از :

- ۱) تا حد امکان از اعزام قطارها با ظرفیت کمتر از توان جابجایی دیزل خودداری شده و با انجام برنامه ریزی حداکثر استفاده از توان قابل حمل دیزل صورت پذیرد.
- ۲) محدودیت اعمال شده برای تناژ دیزل ها مجددا مورد بررسی قرار گرفته تا در صورت امکان این محدودیت کاسته شده و بهره‌وری دیزلها را افزایش دهیم (گاه در



بعضی موارد بدلیل حدوداً ۵ تن افزایش تناز قطار باعث کاهش یک سالن از سازمان قطار می گردد) (۳) محدودیت اعمال شده برای طول قطارها مجدداً مورد بررسی قرار گرفته و با توجه به طول سکوی ایستگاه های تشکیلاتی خصوصاً در محور خراسان با افزایش طول قطارها نسبت به افزایش تعداد واگنها اقدام نموده و به این ترتیب باعث افزایش تعداد واگنهای حمل شده و افزایش بهره وری دیزل گردد. (در برخی از قطارهایی که با دوبل دیزل حمل می شوند بدلیل محدودیت طول قطار اضافه نمودن واگن به این قطارها منع مقرراتی دارد)

۳-۴ بهره وری در حوزه ی ناوگان

واگن یکی دیگر از ارکان مهم در صنعت حمل و نقل ریلی می باشد و با توجه به سرمایه بر بودن آن لازم است که بهره وری آن را افزایش داده تا زمان بازگشت سرمایه کوتاه شده و سرمایه گذاران به سرمایه گذاری در این بخش، تشویق شوند. یکی از مواردی که باعث کاهش بهره وری واگن می گردد ضریب اشغال پایین قطار می باشد. به عبارت ساده

تر در صورت سیر یک واگن بصورت خالی هزینه هایی ناشی از سیر به واگن (چرخ و محور، سیستم ترمز، سیستم تعلیق و ...) تحمیل شده و این در حالی است که به علت خالی بودن واگن این هزینه ها جبران نمی گردد و این امر باعث کاهش بهره وری واگن می گردد. از طرف دیگر با توجه به موقعیت جغرافیایی شبکه ی ریلی (منطقه ی کوهستانی، کویری و ...) و همچنین مشخصات فنی واگن ها به نظر می رسد سیر واگنها در مسیر نامطلوب (مغایر با مشخصات فنی واگن) باعث افزایش استهلاک واگن و کاهش بهره وری آن می گردد. اعزام واگن هایی که سیستم تامین برق آنها از طریق دینام می باشد در مناطق گرمسیری در فصل گرما علاوه بر عدم تامین تهویه مناسب باعث کاهش تقاضای سفر می گردد. ضمناً با توجه به فشار مضاعف به سیستم تهویه باعث افزایش استهلاک آن شده و در نهایت با افزایش هزینه های تعمیراتی آن باعث کاهش بهره وری واگن می گردد. همچنین یکی از عمده خرابی هایی که در واگنهای دینامی در مسیرهای پر

سرعت (محور خراسان) مشاهده شده خرابی و بریدن میل گاردان (رابط انتقال نیرو از گیربکس سر محور به زنراتور) می باشد که این خرابی عموماً ناشی از قرار گرفتن در مسیرهای با سرعت بالا می باشد. تنوع واگنهای موجود در شبکه حمل و نقل ریلی باعث شده که هزینه تعمیر و نگهداری آن افزایش یابد. تنوع قطعات، نیاز به تامین قطعات یدکی متنوع در ایستگاههای تشکیلاتی جهت تعمیرات پیش بینی نشده در طول مسیر و ... باعث شده که هزینه ی تعمیر و نگهداری واگن ها افزایش یافته و افزایش هزینه باعث کاهش بهره وری واگن گردد.

راه کارها :

۱) به منظور جلوگیری از سیر خالی واگن ها می بایست با هماهنگی صورت گرفته با حوزه ی فروش از اعزام واگنهای خالی جلوگیری شود. این امر مستلزم مانور واگنها در ایستگاه مبادی حرکت بوده و با توجه به ترافیک بالا در ایستگاه تهران و مشهد لازم است یک ایستگاه گار خارج از ایستگاه اصلی پیش بینی شده تا مانور

قطارها باعث افزایش حجم ترافیک در ایستگاه اصلی نگردد. (۲) حتی الامکان در اعزام قطارها در مسیرهای مختلف به مشخصات فنی واگنها توجه شود به عنوان مثال از واگن های با سیستم تامین برق ژنراتور در مسیر های دارای بازه ی دمایی حداکثر ۳۰ درجه سانتیگراد و سرعت حداکثر ۱۲۰ کیلومتر قرار گیرد تا علاوه بر رضایت مسافریین ، هزینه ی تعمیر و نگهداری آن کاهش یابد.

(۳) در صورت امکان از تنوع واگنهای موجود در شبکه حمل و نقل ریلی کاسته شده تا علاوه بر افزایش سرعت تعمیرات از هزینه های ناشی از تامین قطعات مختلف برای واگن های متنوع کاهش یابد.

(۴) اختصاص واگن های یکسان به هر مسیر از دیگر راهکارهای افزایش بهره وری واگن می باشد. عدم آشنایی احتمالی پرسنل تعمیراتی مستقر در پست بازدهیهای مسیر، لزوم دپوی قطعات یدکی مورد نیاز واگن های متنوع که در یک مسیر تردد می نمایند که این امر باعث افزایش هزینه شرکتی مالک قطارها گردیده و باعث کاهش بهره



وری در حوزه واگن می گردد. (۵) لحاظ نمودن عامل سرعت همراه با ایمنی بالا در خرید واگنهای جدید (به جهت پویایی در شبکه ی ریلی از ورود واگنهای سرعت پایین به شبکه جلوگیری شود)

۴-۴- بهره وری در حوزه ی خط

یکی دیگر از ارکان اصلی حمل و نقل ریلی خط می باشد با توجه به این مطلب که هزینه احداث خط بسیار بالا بوده بهره وری آن بسیار حائز اهمیت می باشد. در حال حاضر، بهره برداری از شبکه ریلی عمدتاً به شیوه سنتی صورت می گیرد، به طوری که در محور شمال از میله راهنما برای نشان دادن وضعیت بلاکها (فاصله بین ایستگاهها که فقط یک قطار اجازه تردد در آن را دارد) استفاده می شود. این امر باعث کاهش سرعت عبور قطارها شده و با افزایش زمان اشغال خط باعث کاهش بهره وری خط می گردد. یکی دیگر از عواملی که باعث کاهش بهره وری در حوزه ی خط، طول بلاکهای حد فاصل ایستگاهها است که این امر در مسیرهای یک خطه بیشتر محسوس می باشد.

طول بلاکها در شبکه ریلی کشور به ۳۰ تا ۵۰ کیلومتر می رسد یعنی حداقل فاصله ای که باید دو قطار برای تردد در یک محور از هم داشته باشند ۳۰ کیلومتر است با توجه به حداکثر سرعت مجاز برای قطارهای باری و مسافری زمان اشغال بودن بلاکها متفاوت می باشد. این در حالی است که در صورت تراک بندی بلاکها طول بلاکها را کاهش و زمان اعزام قطارها کاهش می یابد. با تراک بندی بلاکها علاوه بر افزایش ظرفیت خطوط بدون احداث خطوط جدید بهره وری خطوط را افزایش می دهیم. این امر زمانی مثمر ثمر خواهد بود که بطور همزمان خرابیهای لکوموتیو و سیستم علائم کاهش یابد. برنامه ریزی قطارها باید بصورتی انجام شود که در زمانهای اوج تقاضای سفر حداکثر استفاده از ظرفیت خطوط ریلی صورت گرفته و در زمان کاهش تقاضای سفر ظرفیت خطوط در اختیار قطارهای باری قرار گرفته تا همزمان به توسعه ی حمل و نقل بار نیز در شبکه ی ریلی کمک شود؛ ضمناً زمان کافی به حوزه ی تعمیر و نگهداری خطوط داده شده تا با تعمیر و نگهداری به موقع باعث کاهش خرابی خطوط و ترافیک ناشی از آن در شبکه ریلی گردد. از عوامل مؤثر در کاهش بهره وری خطوط سوزنهای نصب شده در مسیر پرسرعت (محور خراسان) و در مسیرهای دیگر می باشد. یکی از عوامل کاهش سرعت قطارها خصوصاً از ایستگاههای که قطارها بصورت عبوری از آن عبور می نمایند سوزنهای نصب شده در مسیر می باشد به قسمی که قطار طول بلاک را با سرعت بالا (۱۴۰ کیلومتر) طی نموده ولی به هنگام عبور از ایستگاه ملزم به کاهش سرعت (۸۰ کیلومتر) شده که این امر باعث کاهش سرعت عملیاتی و افزایش زمان سیر قطارها و در نهایت کاهش بهره وری خطوط ریلی می گردد. یکی دیگر از عواملی که باعث کاهش بهره وری خطوط می گردد

گلوگاههای موجود در شبکه ریلی بوده که به علت تعدد قطارهای باری و مسافری باعث ایجاد ترافیک مسیر شده و زمان اشغال خطوط را افزایش داده و بهره وری خطوط را کاهش می دهد. از جمله ی این موارد می توان به محدوده حد فاصل شوراب تا بادرود نام برد که با توجه به ترافیک مسیر ناشی از تردد بالای قطارهای باری و مسافری در آن باعث ایجاد گلوگاه در این منطقه شده و علاوه بر توقف بالای قطارهای باری و مسافری در آن باعث کاهش بهره وری خطوط می گردد؛ این در حالی است که در صورت احداث خط دوم در این مسیر علاوه بر کاهش ترافیک بهره وری خطوط فعلی را افزایش و از ظرفیت ایجاد شده برای افزایش قطارهای مسافری در این مسیر اقدام نمود.

راه کارها

جهت افزایش بهره وری در حوزه ی خط به نظر میرسد راه کارهای زیر ضروری به نظر میرسد:

- ۱) مجهز نمودن مسیر های ریلی باقیمانده به سیستم علائم الکتریکی CTC
- ۲) مجهز نمودن کلیه خطوط ریلی به سیستم تراک بندی همانند محور خراسان جهت افزایش ظرفیت خطوط (بدون ایجاد خطوط جدید که نیاز به سرمایه گذاری کلان دارد)
- ۳) ایجاد خطوط دوم در گلوگاههای موجود در شبکه ریلی که باعث کاهش ترافیک مسیر ناشی از تردد قطارهای باری شده و علاوه بر افزایش بهره وری خطوط موجود باعث ایجاد ظرفیت جهت افزایش قطارهای مسافری می گردد.
- ۴) تعویض سوزن خطوط اصلی موجود در شبکه ریلی با سوزن های سنگین جهت افزایش سرعت قطارها در ایستگاه هایی که قطارها بصورت عبوری از آنها عبور می کنند.

۵- نتیجه گیری

عواملی همچون کاهش زمان، کاهش هزینه، افزایش ایمنی و دسترسی آسان و سریع می توانند

نقش موثری در افزایش جذب تقاضا برای حمل و نقل ریلی داشته باشند. با افزایش بهره وری در حوزه ی ناوگان، کشش و خط به طوری که در بخش های بالا ذکر شد، افزایش جذب سرمایه گذاری در حوزه ی حمل و نقل ریلی توسط بخش خصوصی رونق گرفته و باعث کاهش هزینه ها در این حوزه و سودآور نمودن آن و ترغیب سرمایه گذاران در این بخش می شود. همچنین با پیشرفت این صنعت و همه گیر شدن سفر های ریلی و سوق جامعه به سمت مسافرت با قطار از مزایای بسیاری همچون کاهش آلودگی هوا، کاهش ترافیک در جاده های بین شهری و حتی کلان شهرها، کاهش میزان رخداد حوادث جاده ای و غیر قابل جبران، کاهش مصرف سوخت های فسیلی، کاهش هزینه های مصرفی (مانند هزینه استهلاک خودرو) و ... بهره مند میگردیم.

۶- منابع

۱. مدیریت منابع انسانی و روابط کار، نگارشی راهبردی، ناصر میر سیاسی، تهران: شروین، ۱۳۷۶.
۲. آشنایی با مدیریت بهره وری، غلام رضا خاکی، تهران: کانون فرهنگی - انتشاراتی سایه نما، ۱۳۷۶.

3. Employee motivation, Motivation in the workplace

- ۱- کارشناس برنامه ریزی و کنترل، شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران
- ۲- رئیس گروه برنامه ریزی و تحلیل سیر قطارهای مسافری، شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران
- ۳- کارشناس مسئول برنامه ریزی و نظارت بر کنترل، شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران
- ۴- کارشناس برنامه ریزی و کنترل، شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران



آهن ریل کاران
مدیرعامل:
حسن منجزی پور
تلفن: ۰۶۱۱-۲۲۷۵۹۶۹
نمابر: ۰۶۱۱-۲۲۷۵۹۶۹



آسیا سیرارس
مدیرعامل:
مهران برومند
تلفن: ۰۳۱-۳۶۵۰۵۰۲۶
نمابر: ۰۳۱-۳۶۵۰۴۷۹۸



ریل سیرکوثر
مدیرعامل:
سیدحسین هاشمی
تلفن: ۵۷۸۵۱
نمابر: ۵۷۸۵۱



قطارهای مسافری و باری جوپار
مدیرعامل:
محمد کریمی
تلفن: ۴۴۲۸۱۶۱۰
نمابر: ۴۴۲۸۱۶۱۳



راه آهن حمل و نقل
مدیرعامل:
عباداله فروزش
تلفن: ۶۶۴۲۴۹۰۰
نمابر: ۶۶۴۲۱۲۱۶



توکا کشش
مدیرعامل:
مهرداد روشن
تلفن: ۰۳۱۳-۳۶۶۹۰۲۸۲
فکس: ۰۳۱۳-۳۶۶۹۰۲۸۵



توکا ریل
مدیرعامل:
محسن سعیدبخش
تلفن: ۰۳۱۳-۶۶۹۰۲۸۲
نمابر: ۰۳۱۳-۶۶۹۰۲۸۵



ترکیب حمل و نقل
مدیرعامل:
سبحان نظری
تلفن: ۶۶۹۱۳۹۲۸
نمابر: ۶۶۹۱۳۹۲۴



شرکت خدمات گاز
پرسی ایران گاز
مدیرعامل:
حمیدرضا حدادی
تلفن: ۸۸۹۰۰۱۴۱-۷
نمابر: ۸۸۹۰۴۰۵۳




بهتاش سپاهان
مدیرعامل:
خیراله سلیمیان
تلفن: ۰۳۱-۳۶۲۴۵۰۱۰
نمابر: ۰۳۱-۳۶۲۸۲۰۲۶



QESHM ULTIMATE
Container & Logistics Services Co. (LLC)
بیکران قشم
مدیرعامل:
عباس مهرایی
تلفن: ۸۸۸۵۰۵۴۲
فکس: ۸۸۸۵۰۸۷۰



حمل و نقل سایپال جستیک
مدیرعامل:
داوود حسین زاده
تلفن: ۴۴۵۲۷۵۳۸
نمابر: ۵۵۲۴۵۲۷۲



توسعه حمل و نقل بین المللی پارسیان
مدیرعامل:
ناصر بختیاری
تلفن: ۸۴۰۱۳۰۰۰
نمابر: ۸۸۶۲۶۶۴۰



حمل و نقل ترکیبی کشتیرانی ج.ا.ا.
مدیرعامل:
قاسم غیور زحمتکش
تلفن: ۸۸۱۴۰۶۶۰
نمابر: ۸۸۳۰۳۹۵۳



حمل و نقل بین المللی کشتیرانی برادران
مدیرعامل:
مجید مجد پور
تلفن: ۸۸۳۴۷۴۵۲-۵
نمابر: ۸۸۳۰۳۳۴۱



سمند ریل
مدیرعامل:
امیررضا طاهریان
تلفن: ۴۴۱۸۰۱۹۵
نمابر: ۴۸۲۷۹۳۲۹



ریل ابریشم پارس
مدیرعامل:
میثم نقدی نژاد
تلفن: ۸۸۳۲۴۳۳۴
نمابر: ۸۸۳۲۴۳۳۵



ریل کاران ورسک
مدیرعامل:
ابراهیم نصیری دهقان
تلفن: ۷۷۶۲۴۷۷۰
نمابر: ۷۷۶۴۵۶۸۹




ریل پرداز سیر
مدیرعامل:
فرهنگ طلوعی
تلفن: ۸۸۷۲۷۲۵۳-۸
نمابر: ۸۸۷۲۷۰۳۳



ریل تراب فجر
مدیرعامل:
احمد هراتی
تلفن: ۸۸۷۹۷۸۵۶
نمابر: ۸۸۷۷۰۴۵۹



شرکت حمل و نقل ریلی رجا، RAJA RAIL TRANSPORTATION CO.
حمل و نقل ریلی رجا
مدیرعامل:
محمد رجبی
تلفن: ۸۸۳۱۰۸۸۰
نمابر: ۸۸۳۴۳۴۰



BALLAST
مهندسی ساختمان و تأسیسات راه آهن (بالاست)
مدیرعامل:
ابراهیم محمدی
تلفن: ۸۸۹۵۵۸۵۱
نمابر: ۸۸۹۶۳۸۶۸



شرکت فولادریل توس
مدیرعامل:
غلامرضا میلانلو
تلفن: ۰۵۱-۳۸۱۱۲۲۲۶-۸
فکس: ۰۵۱-۳۸۱۱۲۲۲۹




فولادریل جنوب
مدیرعامل: حافظ نظری
تلفن: ۸۸۰۴۹۳۰۰
نمابر: ۸۸۰۴۳۲۲۶



سینا ریل پارس
مدیرعامل:
علی اصغر مظفری فرد
تلفن: ۸۸۷۱۶۰۷۷
نمابر: ۸۸۷۱۱۱۶۳



**تجهیزات ناوگان
ریلی البرز نیرو**
مدیرعامل: مجتبی لطفی
تلفن: ۸۸۷۰۵۲۹۵
نمابر: ۸۸۵۵۲۸۹۸



نورالرضا
مدیرعامل:
احمدرضا صبری
تلفن: ۷-۸۸۰۰۹۳۵
نمابر: ۸۸۹۰۹۷۷۵



مهتاب سیرجم
مدیرعامل:
ابوالقاسم سعیدی
تلفکس: ۸۸۴۸۱۰۴۸



ریل ترابر سبا
مدیرعامل:
غلامرضا جهانبخش
تلفن: ۸۸۴۸۰۰۰۴
نمابر: ۸۸۷۲۴۹۸۹



راه آهن شرقی بنیاد
مدیرعامل:
علیرضا شیخ طاهری
تلفن: ۴۱۴۶۸۱۰۱
نمابر: ۴۱۴۶۸۹۹۹



صباریل پرسیا
مدیرعامل:
بهرروز کاظمیان
تلفن: ۶۶۹۲۸۰۵۵
نمابر: ۶۶۵۷۸۷۳۹



**رهپویان سینا تجارت
ابریشم (رستا)**
مدیرعامل:
سیدجلیل سیدحسینی
تلفن: ۰۳۵-۳۸۲۶۷۴۰۱
نمابر: ۰۳۵-۳۸۲۶۷۴۰۱



نماد ریل گستر
مدیرعامل:
علی سلیم نیا
تلفکس: ۳-۸۸۹۸۴۱۸۲



ناوگان ریل الوند نیرو
مدیرعامل:
ابراهیم پاشنا
تلفن: ۸۸۷۶۹۵۷۳
نمابر: ۸۸۵۱۶۲۰۶



راهوار نیرو آریا
مدیرعامل:
مسعود استاد عظیم
تلفن: ۸۸۵۲۰۵۷۷
نمابر: ۸۸۵۱۹۰۸۲



سیمرغ آهنین
مدیرعامل: محمود قیام
تلفن: ۵۵۴۶۴۶۰۱
نمابر: ۵۵۶۶۸۵۴۱



راهبر ریل سمنگان
مدیرعامل:
محمد اسلامی
تلفن: ۰۵۱۳-۲۲۵۳۰۰۶
نمابر: ۰۵۱۳-۲۲۵۳۰۰۶



چرخ ریل راهبر
مدیرعامل:
حمید محمد ظاهری
تلفن: ۵۵۴۷۳۱۱۰
نمابر: ۵۵۴۷۳۱۱۰



پیشکده
مدیرعامل: حمیدرضا قمی
تلفن: ۰۳۵۳-۶۲۹۴۲۰۳
نمابر: ۰۳۵۳-۶۲۹۴۲۰۳



تجارت کوشش سپاهان
مدیرعامل:
شکراه شفیع زاده
تلفکس:
۰۳۱۳-۶۷۳۶۷۱۱



لکوموتیو ریل اروند
مدیرعامل:
محمود خاکپور
تلفن: ۸۸۰۴۹۳۰۰
نمابر: ۸۸۰۴۳۲۲۶




سفیر ریل آسیا
مدیرعامل:
محمد خان احمدی
تلفن: ۸۶۰۷۱۴۰۹
نمابر: ۸۶۰۷۱۷۳۱



**مهندسی
و بازرگانی راهبان**
عصر دایا
مدیرعامل:
مرجان عالیوند
تلفکس: ۶۶۵۶۴۰۶۵



ماربین (قطار سبز)
مدیرعامل: محمود امامی
تلفن: ۸۸۸۴۰۵۲۰
نمابر: ۸۸۸۴۰۳۷۲



کمال نقش دانش (کمند)
مدیرعامل:
کمال الدین سخا
تلفکس: ۲۲۸۹۴۰۹۵
صندوق پستی:
۱۶۷۶۵-۳۸۱۳



Tarak Diesel Parsi
شرکت تارک دیزل پرسی
مدیرعامل: محمدرضا راستکار
تلفن: ۲۲۹۲۱۲۲۲
نمابر: ۲۲۲۲۶۷۶۹



گهر ترابر سیرجان
مدیرعامل:
محمد انجم شعاع
تلفکس: ۳-۸۸۹۸۴۱۸۲



**راه آهن کشش
R.A.K**
مدیرعامل:
ناصر صوفی
تلفن: ۶۶۹۳۹۴۴۰
فکس: ۶۶۹۱۶۱۸۸




راهبران مشتاق یزد
مدیرعامل:
محمد میرجلیلی
تلفکس: ۰۳۵۳-۶۲۴۴۴۴۲



فولاد ریل دنا
مدیرعامل:
بهنام بناب
تلفن: ۸۵۵۰۹۲۸۱
نمابر: ۸۶۰۲۱۸۶۶



راهبران ماهان سیر
کارمانیا
مدیرعامل:
احمد قلی زاده
تلفن: ۰۳۴-۳۲۴۷۸۴۰۳
نمابر: ۰۳۴-۳۲۴۷۱۴۵۰



کالا و خدمات پاسارگاد
مدیرعامل:
افشین آربین
تلفن: ۰۱۳۴۴۴۲۵۹۶
نمابر: ۰۱۳۴۴۴۲۵۳۷۳



سیر و بهره برداری
بن ریل
مدیرعامل:
جمشید فراهانی
تلفن: ۰۸۸۲۲۱۹۱-۲
نمابر: ۸۳۳۰۵۹۰۷



ریل پرداز نوآفرین
مدیرعامل: محمد حسین
مدهوشی طوسی
تلفن: ۹۵۱۱۹۴۱۱
نمابر: ۴۳۸۵۳۷۵۵



فنی و مهندسی کیان صنعت
شهباز
مدیرعامل:
مهدی شرفی
تلفن: ۵۵۱۲۶۰۲۴
نمابر: ۵۵۱۲۶۰۲۴



نیروی کشش
ریلی پرس
مدیرعامل:
نورالدین علی آبادی
تلفن: ۸۶۰۸۱۸۷۹
نمابر: ۸۸۸۵۰۶۲۹

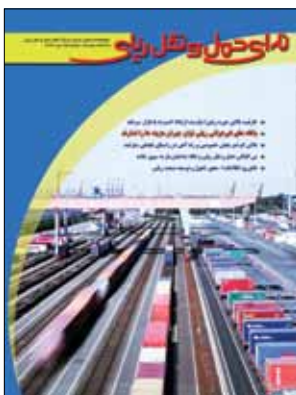


سپهر زاوه طوس
مدیرعامل:
نوراله یاراحمدی
تلفن: ۰۵۱-۳۷۱۲۷۳۸۳
نمابر: ۰۵۱-۳۷۱۲۷۴۵۰



نرخ مصوب چاپ تبلیغات در نشریه انجمن صنفی شرکتهای حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته

ز آنجایی که امروزه امر تبلیغات برای کلیه تولیدکنندگان، سازندگان، بهره برداران و سرمایه گذاران از اهمیت ویژه و قابل توجهی برخوردار می باشد و صاحب نظران هزینه های مرتبط با تبلیغات را نوعی سرمایه گذاری محسوب و آن را بعنوان هزینه تلقی نمی نمایند. بر آن شدید تا در نشریه انجمن که با نام ندای حمل و نقل ریلی منتشر می گردد تعداد محدودی تبلیغات اخذ و آنها را در شمارگان نشریه چاپ کنیم. با توجه به اینکه نشریه انجمن تازه وارد عرصه مطبوعات گردیده و به نوعی جدید و نوپا هست لذا به منظور امکان جذب مخاطبین و مشتریان بیشتر پیشنهاد می گردد تا در صورت تأیید مراتب در هیئت مدیره انجمن هزینه های تبلیغات در نشریه با رعایت جمیع جهات و با نازلترین قیمت و به شرح ذیل از مشتریان دریافت گردد.



- | | |
|---|-----------------|
| ۱- چاپ آگهی پشت جلد | ۲۰.۱۶۰.۰۰۰ ریال |
| ۲- چاپ آگهی دوم جلد | ۱۷.۲۸۰.۰۰۰ ریال |
| ۳- چاپ آگهی ما قبل آخر | ۱۴.۴۰۰.۰۰۰ ریال |
| ۴- چاپ آگهی صفحات داخلی | ۱۱.۵۲۰.۰۰۰ ریال |
| ۵- چاپ آگهی ۲/۱ صفحه | ۵.۷۶۰.۰۰۰ ریال |
| ۶- چاپ آگهی ۴/۱ صفحه | ۲.۸۸۰.۰۰۰ ریال |
| ۷- هزینه طراحی ۱ صفحه | ۳۶۰۰.۰۰۰ ریال |
| ۸- هزینه طراحی ۲/۱ صفحه | ۲.۴۰۰.۰۰۰ ریال |
| ۹- هزینه طراحی ۴/۱ صفحه | ۱.۸۰۰.۰۰۰ ریال |
| ۱۰- حضور در صفحات راهنما هر پاکس ۵ × ۳ (برای یکسال) | ۳.۰۰۰.۰۰۰ ریال |