

فورواردهای ریلی امکان صدور مجوز بارنامه صادر شود تا بتوانند همانند شرکت‌های حمل‌کننده بارنامه صادر کنند اما با شروطی از قبیل تضمین تن کیلومتر سالانه، عددی را مشخص می‌کنند تا بر اساس آن شرکتی که تضمین این میزان تن کیلومتر را بدهد می‌تواند بارنامه صادر کند در غیر اینصورت به رسمیت شناخته نمی‌شوند.

ایجاد بازار جدید و پویا برای صنعت ریلی توسط فورواردرها

حمید صدیق‌پور کارشناس انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی با تاکید بر این که فورواردر نقش تسهیل کننده و واسطه را میان صاحب کالا و وسیله حمل دارد ادامه داد: اگر نگاه راه‌آهن به نقش فورواردر مثبت باشد باید این نکته که فورواردر ویژگی‌هایی در کاهش هزینه‌ها داشته باشد را در نظر بگیریم. نقش فورواردرها بسیار حائز اهمیت و ضروری است زیرا ممکن است فورواردری به دلیل ارتباطاتی که با صاحبان کالا دارد کمکی به صاحبان واگن باشد یعنی فورواردرها می‌توانند بازار جدید و پویایی برای صنعت ریلی فراهم کنند البته ناگفته نماند که قیمت تمام شده با حضور فورواردر باید توجیه پذیر باشد تا صاحب کالا تمایل داشته باشد کار خود را به فورواردر بسپارد.

حذف موضوع فورواردری در قانون دسترسی آزاد

منصور محمودی در ادامه گفت: از مشکلاتی که وجود دارد بحث قانونی است که افرادی که قانون حق دسترسی را وضع کرده‌اند حدود ۲۰ سال گذشته در بخش جاده‌ای بوده‌اند و نگاه خوبی به فورواردرها نداشته‌اند به همین سبب در قانون دسترسی آزاد موضوع فورواردری را حذف کردند و فقط شرکت حمل و نقل ریلی "کریر" را به عنوان شرکت کریر تعیین کردند. طبق آیین‌نامه نیز در بندی قید کردند که اگر شرکت کمتر از ۶۰۰ واگن داشته باشد کریر محسوب نمی‌شود. در آیین‌نامه و دستورالعمل تاسیس و فعالیت مفهوم فورواردری گنجانده شده است. در جلسه‌ای که با هیئت‌مدیره راه‌آهن داشتیم تاکید کردیم که آیین‌نامه سریع‌تر تصویب شود تا تعریف فورواردر در آن جا لحاظ شود تا بر آن مبنا کار کنیم. ایوب خزایی مدیرعامل شرکت بهین



نقش فورواردرها در افزایش سهم ریلی، یک فرصت طلایی برای راه‌آهن

استعداد فورواردرها در ایجاد بازارهای جدید

نخستین جلسه فورواردری در محل انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی در مهرماه ۹۸ با ریاست دبیرانجمن، و با حضور مدیران شرکت‌های فورواردری برگزار شد. در این نشست تعریف کاملی از فورواردرها در ایران و سایر کشورها و همچنین نقش آن‌ها در توسعه سهم ریلی صورت گرفت. در ابتدای جلسه نظر هریک از اعضاء در خصوص نقش فورواردرها و بهبود روند فعالیت شان به میان آمد. با توجه به نقش مهم فورواردرها در جذب بار و توانایی برقراری ارتباط با صاحبان بار و نقش موثر آن‌ها در خصوص انتقال بار از سمت جاده به ریل به خصوص توسط حمل و نقل ترکیبی ارزش افزوده‌ای ایجاد می‌کند که به نفع توسعه سهم ریلی می‌باشد. فورواردرها نقش تسهیل کننده را در حمل بار برعهده دارند. فورواردرها فضای جدیدی را در بخش حمل و نقل ریلی ایجاد می‌کنند که نیازمند توجه و پشتیبانی از سوی راه‌آهن هستند. بخش بازرگانی شرکت راه‌آهن ج.ا.ا در رابطه با جذب بار از سوی جاده به سوی ریل توانسته قوی عمل کند و با کمک فورواردرها و شناخت کامل از آن‌ها می‌تواند این بخش را قوت ببخشد و با ایجاد تخفیف‌هایی که نقش مشوق را خواهند داشت انگیزه برای فعالیت بیشتر فورواردرها ایجاد کنند که نقش مهمی در توسعه سهم ریل خواهد داشت. درنشستی که برگزار شد آقایان مهرداد تقی‌زاده دبیر انجمن، حمید صدیق‌پور، منصور محمودی و امینی، کارشناسان انجمن، فرج‌اله جوادزاده مدیرعامل مشاوران گستران صنعت آدنیس، سمانه علی‌پور مدیرعامل بهینه ترابر آژور، ایوب خزایی مدیرعامل و سیدعلی میرمعینی مدیر بازرگانی شرکت بهین لجستیک ایرانیان، مهرداد نجاتی محرمی مدیرعامل پرتو بار فراهر خلیج فارس، حمیدرضا عبادیان مدیر بازرگانی پیام ترانس، علی اصغر سمیعی عضو هیئت مدیره آتن کاروان توران حضور داشتند. در انتهای جلسه مقرر شد مشکلات مطرح شده در نشست به مسئولان انتقال پیدا کند و طی نامه‌ای به راه‌آهن موضوع اصلاح نرخ تعرفه‌های بین‌المللی مطرح شود.

به رسمیت شناختن فورواردرها در راه‌آهن

امینی کارشناس انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی در ابتدا با بیان این موضوع که در راه‌آهن فعالیت‌هایی در خصوص به رسمیت شناختن فورواردرها

صورت گرفته است گفت: دستورالعمل جدیدی توسط بازرگانی و معاونت بهره‌برداری تهیه و برای هیئت‌مدیره ارسال شده است که ممکن است در آینده ابلاغ شود. وی در ادامه اظهار داشت: تشکیل این جلسات می‌تواند کمکی به راه‌آهن باشد

تا در آینده برای اجرای آن دستورالعمل دیگر مشکلی وجود نداشته باشد. این دستورالعمل توسط بخش بازرگانی تهیه شده و به معاونت بهره‌برداری پیشنهاد شده و در هیئت‌مدیره در مرحله امضاء می‌باشد. در این دستورالعمل آمده که برای



لجستیک ایرانیان با تاکید بر این موضوع که از نظر تئوریک فورواردر خالص و ناخالص که طرف قرارداد می‌شود و حملی را می‌پذیرد فورواردر است گفت: شرکت بهین لجستیک برای فعالیت‌های بین‌المللی، ترانزیت و کانتینر، تعداد ۵۰ واگن کانتینر در خصوص فورواردری اجاره کرده‌ایم.

سمانه علی‌پور مدیرعامل شرکت بهینه ترابر آژور در معرفی شرکت گفت: شرکت بهینه ترابر آژور در بخش CIS به عنوان فورواردر فعالیت می‌کند و تحت شرایطی واگن اجاره‌ای داریم.

علی‌اصغر سمیعی عضو هیئت مدیره شرکت آلتن کاروان توران ادامه داد: حمل و نقل ریلی و بین‌المللی و همچنین پایانه‌دار هستیم و کار فورواردری انجام می‌دهیم.

در کشور در بحث فورواردرها به خوبی عمل نشده است

مهرداد تقی زاده دبیر انجمن بیان کرد: فورواردر خالص به تعبیری همان تری پی ال است، تری پی ال همان شرکت‌هایی هستند که صاحب بار و ناوگان نیستند و فقط مسئولیت حمل سریع و آسان را بر عهده دارند. در بخشی که شرکت هم صاحب ناوگان باشد و هم حمل و نقل را بر عهده داشته باشد تری پی ال و سکنند پی ال محسوب می‌شود. در رابطه با فور پی ال نیز جاهایی می‌باشد که چندین فورواردر را با هم هماهنگ می‌کنند و به دلیل این که در کشور در بحث فورواردرها به خوبی عمل نشده است فور پی ال به وجود نیامده است. فایو پی ال در بستر آی تی عمل می‌کند که در کشور هست. از نظر بنده اسنپ‌فود به نوعی فایو پی ال است. اسنپ فود نه رستورانی دارد و نه آشپز و پرسنل اما در بستر آی تی اپلیکیشن‌های ایجاد کرده که با بکارگیری پیک همان رستوران، غذا را به دست مشتری می‌رساند و درصدی دریافت می‌کند. این مثال را عنوان کردم زیرا اگر حمل و نقل ریلی و یا جاده‌ای را بخواهیم به آن سمت ببریم از این چنین الگوهایی باید پیروی کنیم. در بخش جاده‌ای شرکت‌های حمل و نقل هوشمند طراحی شده‌اند به این دلیل که اپلیکیشن‌هایی دارند و صاحبان ناوگان جاده‌ای و کامیون‌داران در آنجا عضو می‌شوند و از طریق اپلیکیشن، بار را میان

اعضاء تقسیم می‌کنند. در این نشست قصد داریم با مشکلات فورواردرها بیشتر آشنا شویم و همچنین بدانیم که انجمن با توجه به جایگاه خود چه کمکی می‌تواند به شرکت‌های فورواردری کند.

فورواردرها ناوگان ندارند

مهرداد نجاتی محرمی مدیرعامل پرتو انرژی بارفرابر خلیج فارس با بیان این دلیل که اکثر فورواردرها ناوگان ندارند فقط در بخش بین‌الملل فعالیت می‌کنند اظهار کرد: به همین دلیل حمل و نقل داخلی برای فورواردرها عملی نیست. زیرا شرکت‌های واگن‌دار هستند و دلیلی ندارد که مراحل حمل بار را به ما بسپارند. صاحبان بار نیز به دلیل اینکه گمان می‌کنند که فورواردرها واسطه هستند مستقیماً به سراغ واگن‌داران می‌روند. در حمل و نقل بین‌المللی به دلیل این که از واگن‌های CIS استفاده می‌شود ما می‌توانیم به عنوان فورواردر، حمل را بر عهده بگیریم. حتی در مواقعی ما باری را جابجا کرده‌ایم که واگن حمل آن بار را نداشته‌ایم و آن واگن را اجاره کرده و بار را حمل کرده‌ایم. فورواردر داخلی و بین‌المللی در همه جای دنیا وجود دارد.

فعالیت فورواردر در داخل صرفه اقتصادی ندارد

مهرداد تقی زاده با ابراز این نکته که شرکت‌هایی که واگن‌دار هستند دیگر نقش فورواردری ندارند و به دلیل واگن‌دار بودن فعالیت می‌کنند ادامه داد: فورواردری که در ایران در حوزه حمل و نقل داخلی فعالیت می‌کند به دلیل این که صرفه اقتصادی ندارد تعداد خیلی کمی داریم. مگر آنکه خود صاحب کالا باشد و شرکت فورواردری را تاسیس و فعالیت کند و ماهیت شکل‌گیری آن برای رفع نیاز خودش است. به نوعی می‌توان گفت دو فورواردر داخلی و فورواردر بین‌المللی داریم.

فورواردر ریلی که مجوز از راه آهن گرفته می‌تواند بارنامه صادر کند

سمانه علی‌پور در آغاز با تعریفی از فورواردر ریلی شروع کرد و گفت: تعریفی که از فورواردر ریلی در اینجا می‌کنیم متفاوت از تعریف فورواردر جاده‌ای است. شرکتی که به عنوان فورواردر ریلی مجوز از راه آهن گرفته است می‌تواند واگن را از شرکت‌های واگن‌دار بگیرد و بارنامه

صادر کند. اما شرکتی که خود واگن دارد و خود بارنامه صادر می‌کند شرکت کریر است. شرکت‌های مالک واگن اکثراً واگن خود را در کشور سیر می‌دهد و در بخش بین‌الملل فعالیت نمی‌کند و اگر هم در بخش بین‌المللی فعالیت کنند تا مرز ترکیه یا وان سیر دارند. این تفاوت‌ها در تعریف راه آهن وجود دارد. زمانی که مهر شرکت به عنوان فورواردر روی بارنامه‌ای که راه آهن داده می‌خورد مالک واگن شرکت نیست و از راه آهن واگن را دریافت می‌کند. اما در حمل و نقل داخلی به این صورت نیست. شرکت کریر خود واگن دارد و خود بارنامه را صادر می‌کند و تمام مراحل کار را خود شرکت انجام می‌دهد و بسیار متفاوت است.

صدور بارنامه توسط شرکت‌هایی که واگن ندارند میسر نیست

امینی ادامه داد: اکنون در میان شرکت‌های فورواردر داخلی، شرکتی نیست که بارنامه را خودش صادر کند فقط در مورد خدمات فورواردری می‌تواند فعالیت کند. خدمات فورواردری شامل بخشی از شرکت‌های صدور بارنامه می‌شود که مالک واگن نیستند. در صورتی که بخواهیم با تعریف صحیح پیش برویم اکنون فورواردر ریلی داخلی نداریم زیرا صدور بارنامه توسط شرکت‌هایی که واگن ندارند انجام نمی‌شود.

مکان صدور بارنامه با مالکیت ۶۰۰ واگن

ایوب خزایی مدیرعامل شرکت بهین لجستیک ایرانیان با ذکر مثالی عنوان کرد: بابت حمل بار به بندر امام رفته‌ایم تا بحث فورواردری را از منطقه ویژه پتروشیمی تا اسکله راه‌اندازی و بار را از آنجا حمل کنیم، در هیئت‌مدیره راه آهن مصوب شد تا حق دسترسی را راه آهن دریافت نکنند و قرار بود تعدادی واگن از شرکتی اجاره کنیم تا بار را حمل کند. در بحث داخلی هم شرکت‌ها کار می‌کنند و فقط از نظر اجرایی سخت است. زیرا اگر بخواهیم با واگن‌هایی که اجاره کرده‌ایم حمل کنیم نمی‌توانیم بارنامه صادر کنیم، زیرا پایین تر از ۶۰۰ واگن می‌شود و بارنامه را باید شرکت دیگری صادر کند که در نهایت بارنامه به اسم آن شرکتی می‌شود که صادر کرده و در این میان بحث بازاریابی که شرکت فورواردر انجام داده و تخفیف‌هایی

که از راه آهن گرفته نمی‌شود و فقط بازاریابی محسوب می‌شود.

مهرداد نجاتی محرمی مدیرعامل شرکت پرتو بار فرابر خلیج فارس در ادامه گفت: در حمل و نقل بین‌المللی وقتی به عنوان مثال از چین تا مسکو بار فورواردری می‌گیرید، بارنامه دریایی، بارنامه اس ام جی اس و بارنامه جاده‌ای دارد اما می‌تواند یک بارنامه ترکیبی صادر کنند. در مورد حمل و نقل داخلی نیز می‌توان این کار را انجام داد. می‌توان بارنامه دریایی، جاده‌ای و اس ام جی اس را دریافت کرد اما به صاحب کالا یک بارنامه ترکیبی داد.

پیشنهاد این نامه صدور بارنامه به راه آهن توسط فورواردرها

امینی کارشناس انجمن با اشاره به این که بحث فورواردری در راه آهن از دو سال گذشته آغاز شد ادامه داد: در راه آهن برای تشکیل قطار نیاز به تعداد حداقلی واگن بود که اگر مالکین مختلف به وجود می‌آمد قطار در راه بخش بخش می‌شد و زمان سیر آن طولانی می‌شد به همین علت باید قطار با تعداد واگن مشخص تشکیل می‌شد. این تعداد مشخص ۳۵ واگن بود. تصمیم گرفته شد که این ۳۵ واگن به صورت تجمیع کارکنند. یعنی شرکت‌های مختلف جمع شوند و سبد تقاضا ایجاد کنند. اگر این کار انجام شود در حقیقت خدمتی تجمیع تقاضا ارائه شده است. برای رفع این مشکل که بارنامه را فورواردری که واگن ندارد نمی‌تواند صادر کند و راه آهن آن را به رسمیت نمی‌شناسد آیین‌نامه‌ای برای رفع این مشکل پیشنهاد شد. پیشنهاد می‌کنم دستورالعملی را که در خصوص فورواردرها به هیئت مدیره راه آهن رفته را مجدد شرکت‌ها بازنگری و مورد بررسی قرار دهند. زیرا راه آهن محدودیت‌هایی دارد که وجود این محدودیت‌ها این پروسه را به این سادگی اجرا نمی‌کند و کمی سخت‌تر است.

امینی: بحث «واگن پول» را به این دلیل به میان آوردم که تجمیع تقاضا را با تجمیع واگن‌ها یکی نگیرید. در واقع یعنی در بندر شهید رجایی بارهای مختلف و صاحبان کالای مختلف با واگن‌های شرکت‌های مختلف یا یک شرکت، کار تجمیع را انجام دهد. یعنی شرکتی که وسیله حمل

ندارد اما بار را تجمع می‌کند و به سمت حمل ریلی می‌فرستد. مسئولیت حمل بار به مقصد را فرورادر بر عهده می‌گیرد که بارنامه را صادر کند.

نقش بهتر فرورادرها با صدور بارنامه

مهرداد تقی زاده: در مورد حمل‌ونقل ترکیبی به نظر می‌آید که فرورادرها را اگر صرفاً ریلی بینیم شاید مشکل واسطه‌گری پیش بیاید اما اگر ترکیبی باشد و مسیری را بار ریل سیر کند و مسیری را با جاده، به نظر می‌آید اگر مانع صدور بارنامه برداشته شود فرورادر می‌تواند نقش بهتری را ایفا کند.

سید علی میرمعینی با تأکید بر این که قطعاً فرورادرها نقش بهتری خواهد داشت ادامه داد: به‌خصوص در حمل‌ونقل داخلی جایگاهی ندارد و باید بارنامه تأیید شود تا صاحبان کالا بتوانند به این بارنامه اعتماد کنند. در حمل‌ونقل داخلی این جایگاه مغفول است و خیلی از بارهای ریلی به دلیل نداشتن فرورادر به سراغ کریرها می‌رود.

حمید صدیق پور: آیا امکان دارد برای ایجاد جاذبه، راه‌آهن برای کالاهای ترکیبی نرخ تخفیف ویژه قرار دهد؟

مهرداد تقی زاده: راه‌آهن نه تنها تخفیفی قرار نداده بلکه مجوز صدور بارنامه را هم نداده است.

نگاه ویژه تعرفه‌ای برای تشویق فرورادرها

حمید صدیق پور با بیان این که هدف راه‌آهن باید زمینه‌سازی برای جذب بار بیشتر باشد و تمام این دغدغه‌ها برای جذب بار بیشتر به راه‌آهن است ادامه داد: معمولاً حمل بارهای ترکیبی توسط راه‌آهن است. مسافت‌های طولانی آن با راه‌آهن و مسافت‌های کوتاه با جاده است. اگر بتوانیم ویژگی یا تبصره‌ای را در جهت جذب بارهای ترکیبی که به سمت راه‌آهن می‌آید داشته باشیم قدم مثبتی برداشته‌ایم. به‌عنوان مثال یک درصد نرخی که برای کالای ترکیبی یا فرورادر یا شرکت حمل‌ونقل ترکیبی است را کاهش دهیم می‌توانیم آینده حمل‌ونقل ترکیبی را مثبت ارزیابی کنیم تا مشتری‌ها افزایش یابد. در مورد بحث سرعت عمل در راه‌آهن به نتیجه نخواهیم رسید. اما اگر نگاه ویژه تعرفه‌ای و حمل‌ونقلی داشته

باشیم می‌توانیم جاذبه برای فرورادرها برای بازاریابی داشته باشیم. برای این که بخواهیم بارهای ترکیبی جذب راه‌آهن شود باید انگیزه کافی قیمت تمام شده حمل کالا را برای صاحب کالا ایجاد کنیم.

بازاریابی باید به دست فرورادرها سپرده شود

سید علی میرمعینی مدیر بازرگانی شرکت بهین لجستیک ایرانیان تأکید کرد فرورادرها بسیار بهتر می‌توانند بازاریابی کنند و روابط را با صاحبان کالا و کریرها برقرار کنند. وی ادامه داد: البته کریرها فرورادر هستند و متأسفانه این اتفاق در کشور ما رخ نداده که کار بازاریابی را به فرورادرها بسپارند. ضمن این نگاه هم وجود ندارد که راه‌آهن برای بارهای ترکیبی تخفیف در تعرفه قائل شود. حتی راه‌آهن برای باری که از جاده به سوی ریل می‌آید تخفیفی در نظر نمی‌گیرد.

فرورادرها ایجاد ارزش افزوده می‌کنند

حمید صدیق پور: باید نگاه ایجاد انگیزه و مشوق‌هایی در خصوص کشاندن بارها از جاده به سمت ریل وجود داشته باشد. بازاریابی که فرورادرها انجام می‌دهند ایجاد ارزش افزوده‌ای می‌کند که باید محاسبه شود. صاحبان کالا مبلغی را بابت این خدمت فرورادر پرداخت نمی‌کنند در نتیجه کسی که از منافع حمل‌ونقل بهره می‌برد که عمدتاً راه‌آهن و شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی هستند که البته سهم شرکت‌ها بسیار کم است در نتیجه راه‌آهن باید در نظر بگیرد.

ایوب خزایی در ادامه با ذکر مثالی عنوان کرد: به عنوان مثال بارهای پتروشیمی در منطقه ماهشهر و بندر امام وجود دارد اما اتصال ریلی ندارند و مستقیم از طریق ریل حرکت نمی‌کنند و از طریق جاده حمل می‌شود. بخش زیادی از واگن‌های لبه بلند ما به سمت فولاد خوزستان می‌روند و پس از تخلیه سنگ‌آهن خالی بر می‌گردند. تلاش بسیار کردیم تا با مجتمع پتروشیمی صحبت کنیم تا واگن‌هایی که خالی بر می‌گردد بتوانیم باری را بازاریابی کنیم اما تخفیف راه‌آهن در حد ۵ یا ۷ درصد است و این مقدار کم است و راه‌آهن همکاری لازم را ندارد. صاحب کالا گمان می‌کند که حق دسترسی صفر شده است در صورتی که

حق دسترسی نیز که بالا هم هست همچنان برقرار است.

دموراژ کانتینر به اقتصاد شرکت‌ها لطمه می‌زند

امینی ادامه داد: از موضوعات اصلی در حمل‌ونقل ترکیبی همان صرفه اقتصادی ریلی می‌باشد. آنچه که به صرفه اقتصادی ریلی لطمه وارد می‌کند دموراژ کانتینر است. در حمل‌ونقل ریلی شاید سرعت سیر داخل ایستگاهی افزایش یابد اما پارامترهایی وجود دارد که زمان تحویل کالا از اولین ایستگاه ریلی تا آخرین ایستگاه ریلی افزایش یابد. همچنین در کنار آن باید هزینه حمل‌ونقل تخلیه و بارگیری را از ریل به داخل کامیون و حمل از ایستگاه تا مقصد نهایی در نظر گرفت. وقتی به بسته مراحل حمل کالا به صورت کامل نگاه شود یعنی از درب کارخانه یا بندر تا آخرین مقصد که مقصد نهایی است از نظر اقتصادی به صرفه نیست. حق دسترسی خط در کانتینر صفر است اما در هزینه‌ها خیلی اثرگذار نیست. اگر مراحل حمل یک کانتینر را از صفر تا صد به راه‌آهن بسپارید از بندر حدود ۲۰ روز زمان می‌برد تا به تهران برسد. اما هنگامی که این ۲۰ روز را با ۴ روز حمل جاده‌ای همان کالا محاسبه می‌کنید دموراژ روزی ۱۰۰ هزار تومان روی کانتینر که افزوده می‌شود آنقدر افزایش می‌یابد که اگر رایگان هم حمل شود صاحبان کالا به سمت ریلی نخواهند آمد. ما برای برطرف کردن این مشکل به سمت بارنامه سراسری رفتیم تا از خود کشتی مقصد را تهران در نظر بگیریم تا هزینه دموراژ روی هزینه بار اضافه نشود، در این صورت صرفه اقتصادی به وجود خواهد آمد. ما حدود یکسال پیگیری کردیم تا این طرح را به صورت آزمایشی اجرا کنیم و برون سپاری کنیم اما در مورد تمام فاکتورهایی که در مرحله پیگیری به دنبال آن بودیم با مشکلات عجیبی روبرو می‌شد. در ابتدا طی بررسی‌هایی که انجام دادیم متوجه شدیم که سیستم بندر، گمرک، راه‌آهن با هم ارتباطات ندارند و نمی‌توانستیم بارنامه را صادر کنیم و این ارتباطات را انجام دادیم. به مرور که پیش می‌رفتیم با مشکل بار مواجه بودیم که باری وجود نداشت که با کمک از یکی از نماینده‌های خطوط کشتیرانی با شرکت

هیوندایی مذاکرات را انجام دادیم تا بار را با این روش حمل کنیم که با مشکلات تحریم‌ها مواجه شدیم. به سراغ خط کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران رفتیم که به دلیل تحریم‌هایی که به‌وجود آمده بود هزینه‌ها را افزایش داده بود و خیلی از شرکت‌ها به‌همین دلیل قبول نمی‌کردند. به‌سراغ ایران خودرو رفتیم که مشتری ثابت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران بود تا بار را به‌این صورت بیابوریم، خوشبختانه موافقت‌ها انجام شد اما متأسفانه برای حمل ریلی این بار، شرکت حمل‌ونقل ترکیبی کشتیرانی و سمندریل برای حمل این بار به توافق نرسیدند و بحث‌های تجاری با هم داشتند. تا جایی که مشکلات سد راه بود بار ورودی ایران خودرو نیز کاهش یافت و وضعیت ایران خودرو طبق گفته خودش به مرحله‌ای رسیده بود که دیگر نمی‌توانست بار خود را به راه‌آهن برای تحقیقات آزمایشی بدهد تا حمل کند. این طرح از نظر عملیاتی، شدنی است اما تعداد کانتینر ورودی به بندر کم است و انجام این طرح صرفه اقتصادی ندارد تا بتوانیم فراگیرش کنیم.

برای آوردن بار از روی جاده به ریل نیازمند فرورادرها هستیم

سید علی میرمعینی: تا زمانی که ما این فرورادرها را نداریم بار جاده به روی ریل نخواهد آمد. زیرا کریرها بار خود را دارند و نگرانی ندارند و فقط فرورادرها هستند که در مسیرهای مختلف از قبیل چین و ترکیه می‌توانند تأثیرگذار باشند و بار جاده را روی ریل آورند. تمام فعالیتی که امروز ما انجام می‌دهیم تمام دانش خود را می‌گذاریم تا بار را از جاده به ریل بیابوریم در صورتی که سد اصلی که مانع این کار است مشکلاتی است که در سیستم راه‌آهن وجود دارد. اگر فرورادرها بتوانند این کار را انجام دهند کریرها و راه‌آهن نیز نفع خواهند برد.

حمیدرضا عبادیان مدیر بازرگانی شرکت پیام ترانس در رابطه با بحث کریدر ریلی چین اظهار کرد: چین طرحی را در سال ۲۰۰۵ اجرا کرده و طی این طرح سوبسیدی را برای حمل‌ونقل ریلی بین‌المللی و بحث صادرات در نظر گرفته، به این صورت که اگر کانتینرها از همان مسیر ریلی که آمده، برگردد روی تعرفه‌ها سوبسید در نظر گرفته می‌شود. راه‌آهن



ج.ا. نیز باید چنین بسته‌های تشویقی برای شرکت‌ها در نظر بگیرد.

فرج اله جوادزاده: در رابطه با حمل و نقل از چین به تهران از طریق ریل با حمل و نقل دریایی نمی‌توان رقابت کرد. با کشتی خیلی ارزانتر خواهد بود.

منصور محمودی: از شرق تا غرب چین حدود ۴ هزار کیلومتر است. در سمت شرق با کشتی نمی‌توان رقابت کرد اما در مورد غرب چین قابل انجام است. ما هم از سمت شمال می‌توانیم برای ایالات غربی چین کالا بفرستیم و تقاضا زیاد است.

سیدعلی میرمعینی مدیر بازرگانی بهین لجستیک ایرانیان گفت: جای کار بسیار دارد اما تا زمانی که مشکلات ریلی وجود دارد نمی‌توان توسعه داد. در گذشته در مسیر چین گفته شده بود که فقط یک شرکت می‌تواند حمل ریلی داشته باشد. متأسفانه راه‌آهن در بازی‌های خوب فقط شرکت‌های خاصی را بازی می‌دهد. حتی در جلساتی که با چینی‌ها دارند تعداد شرکت‌های محدودی حضور دارند و حتی فرورادرها برای حضور در جلسات گلچین می‌شوند. در رابطه با بارهای ترانزیتی و صادراتی نیز اگر راه‌آهن دست را باز بگذارد و نرخ را تخفیف بدهد می‌توان کار کرد. اگر بخواهیم بار را در تمامی مسیر ترکیه با ریل حمل کنیم صرفه اقتصادی ندارد. اما اگر سیستم گذشته راه‌آهن حاکم بود ما تمام بار این مسیرها را می‌توانستیم به سمت حمل ریلی جذب کنیم. جذب بار زیاد در یک مسیر موجب بهبود خط هم خواهد شد.

امینی: در رابطه با کریدور چین باید بگویم که از نظر اقتصادی حمل زمینی تا زمانی که حمل دریایی مهیا باشد اقتصادی نیست. اما اکنون حمل دریایی هم امکان پذیر نیست. در مورد کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران نیز به دلیل افزایش سه برابری نرخ باعث شده که خط زمینی اقتصادی تر باشد. به همین دلیل یک شرکت زمینی را معرفی کردند.

اگر بخواهیم در رابطه با فرورادر داخلی بگوئیم شاید یکی از گزینه‌های پویا، ترانزیت خارجی و داخلی ایران است. یعنی منطقه ویژه به منطقه ویژه، بحث‌های گمرکی در این مناطق کاهش می‌یابد و حمل ترکیبی امکان پذیر می‌شود زیرا راه‌آهن کرایه

حمل بار از منطقه ویژه به منطقه ویژه را با قیمت داخلی محاسبه می‌کند البته اگر تأییدیه منطقه ویژه مقصد گرفته شود موجب می‌شود هزینه کرایه کاهش یابد و می‌توان در منطقه ویژه مقصد کارهای حمل ترکیبی را انجام داد. این نیز نوعی فرورادری است همانند اپراتورهایی که در بندر شهید رجایی هستند. با گمرک بسته به شهر صنعتی مقصد می‌توان مذاکره کرد و گمرک همکاری‌های لازم را انجام می‌دهد.

ایوب خزایی مدیرعامل بهین لجستیک ایرانیان گفت: آنچه که آقای بابک احمدی پیشنهاد داده بودند و در دنیا متداول است آن است که شرکتی میان ایران و روسیه ایجاد کنیم که فقط واگن‌دار باشند. اگر شرکتی تأسیس شود که فقط واگن‌دار باشد ما نیز به عنوان فرورادر از آن سبد برای حمل و نقل استفاده کنیم به نفع راه‌آهن و شرکت‌ها خواهد بود.

سید علی میرمعینی در خصوص مشکلات پیرامون نرخ‌های بین‌المللی گفت: تعرفه در نرخ‌های بین‌المللی مشخص است و صاحب واگن همان تعرفه را پرداخت می‌کند و درصدی از آن تعرفه مال مالک واگن است.

تعهدی برای فرورادرها وجود ندارد

علی اصغر سمیعی، عضو هیئت مدیره، آلتن کاروان توران در ادامه بیان کرد: باید بگویم اصلاً تعهدی وجود ندارد. بازاریابی و جلب توجه صاحب کالا به سمت حمل و نقل ریلی سخت است هنگامی که توانستیم صاحب کالا را به سمت ریل متوجه کنیم تا حمل ریلی داشته باشد در دفعات بعد کار با آن‌ها راحت‌تر می‌شود. متأسفانه در کار فرورادرها اولین گام را که کار سختی هم هست فرورادر بر می‌دارد و حتی ممکن است ضرر هم کند و در مراحل بعد، صاحب کالا، واگن‌دار را می‌شناسد و مالک واگن هم صاحب کالا را می‌شناسد و مستقیماً باهم ارتباط برقرار می‌کنند. در این جا دو مشکل وجود دارد ۱- اجازه صدور بارنامه نداریم. ۲- تعهدی در این میان نیست.

نکته دیگر آن است که بار ترانزیت آسیای میانه و مسیر مربوطه وجود دارد و زیرساخت‌ها در بندر در حال آماده‌سازی است. در سال گذشته به دلیل نوسانات ارز

ما با افت شدید بار مواجه بودیم و هر چه با راه‌آهن مذاکره کردیم که نرخ دلار افزایش یافته و اگر کرایه حمل افزایش نیابد آن بار صرفه اقتصادی ندارد فایده‌ای نداشت. مشکلی که در راه‌آهن وجود دارد آن است که در تصمیم‌گیری‌های مهم بسیار کند و زمان‌بر عمل می‌کند. وقتی زیرساخت‌ها مهیا می‌شود راه‌آهن نیز باید روی نرخ‌ها انعطاف داشته باشد.

ایوب خزایی مدیرعامل بهین لجستیک ایرانیان با ذکر دو پیشنهاد گفت: دو پیشنهاد برای بحث بین‌الملل، ترانزیت و صادرات و واردات دارم. دو مشکل اکنون وجود دارد. در گذشته چندین منطقه را تعیین می‌کردند همانند تبریز که ایستگاه باز بین‌المللی نام داشت. به عنوان مثال بار ذغال سنگ را از زرنند به تبریز با تعرفه داخلی می‌بردیم و حمل آن را از تبریز تا رازی را بین‌الملل محاسبه می‌کردیم و پس از آن تا وان ۱۵۰ کیلومتر بود که با حمل ریلی می‌رفت و بسیار به صرفه بود. در هنگام برگشت از رازی تا تبریز تعرفه واگن خالی را معادل باری که می‌بردیم از ما دریافت می‌کرد. اما امروز می‌گویند از هر جایی که بارنامه می‌خورد باید طبق تعرفه بین‌الملل محاسبه شود. که نرخ به مراتب بالاتر از نرخ جاده‌ای می‌شود و صرفه اقتصادی ندارد.

مورد دیگر آن است که راه‌آهن در بحث ترانزیت هنگامی که کرایه سرخس تا بندر را می‌گیرد ۸۰ درصد مال راه‌آهن و ۲۰ درصد مربوط به مالک واگن است، در برگشت واگن به مبداء بارگیری نیز دیگر حق دسترسی دریافت نمی‌شود اما در بارهای صادراتی و وارداتی به این گونه نیست. ما اگر باری را از طیس بخواهیم به ترکیه ببریم تا رازی باید تعرفه بین‌المللی پرداخت کنیم و همچنین برگشت به رازی را هم باید ۴۰ درصد کرایه داخلی را به راه‌آهن پرداخت کنیم به همین سبب به شدت نرخ بالاتر است. تحت هیچ شرایطی راه‌آهن از این موضع خود پایین نمی‌آید. این مشکل باعث شده که بارهای صادراتی به صفر برسد.

ترانزیت از مشکلات اصلی راه‌آهن

مهرداد تقی زاده پیشنهاد داد: اگر یکی از شرکت‌ها که به موضوع تعرفه

و مشکلاتی که گفته شد و تأثیراتی که روی ترانزیت داشته مسلط است مشکلات را جمع‌آوری کند. می‌دانم ترانزیت از مشکلات اصلی راه‌آهن است و بار ترانزیتی بسیار کاهش یافته است. بهتر است طی نامه‌ای این مشکل را به راه‌آهن انعکاس دهیم و به دلیل این که مجلس نیز روی این موضوع حساس شده است مطمئناً نتیجه بخش خواهد بود.

برای این که فرورادرها تقویت شوند و بتوانند خوب کار کنند می‌توانند سهم حمل و نقل ریلی را افزایش دهند. به خصوص در حمل و نقل ترکیبی که فرورادر باید حضور داشته باشد و در بحث تجمیع تقاضا، فرورادرها هستند که می‌توانند نقش داشته باشند. در خصوص سند آمایش مراکز لجستیک در زمانی که وزارت راه بودیم روی آن کار کردیم که مراکز لجستیک شناسایی شد و ۵۸ مرکز لجستیک در آنجا معرفی شده است. مراکز لجستیک نیز با این هدف بوده که حمل بار در مسافت‌های طولانی با ریل و حمل بار در مسافت‌های کوتاه توسط جاده صورت گیرد به همین منظور ۵۸ مرکز لجستیک معرفی شد که با مدل ریاضی OR انجام شد. از میان این ۵۸ مرکز، ۱۸ مرکز، پارک لجستیکی کشاورزی است و ۴۰ مرکز از جمله کارهای ملی و بزرگ می‌باشد. در همان زمان متولی ۴۰ مرکز قید شده را مشخص کردیم. تمامی این مراکز مقرر است توسط سرمایه‌گذار بخش خصوصی اجرا شود و اگر این مراکز شکل گیرد اگر فرورادرهای قوی در میان نباشد این مراکز شکل نمی‌گیرد. پیشنهاد می‌کنم در حمل و نقل ترکیبی بحث فرورادری را باز کنید.

اعتقاد بنده این است که کالا برای حمل بسیار است و با کمبود بار مواجه نیستیم و این بارها می‌تواند جذب راه‌آهن شود بدون آنکه بار جاده کاهش یابد. جلساتی را با خانه معدن داشتیم، در آن جلسه رئیس انجمن بسیار نگران بود که معادن رشد پیدا کرده و جاده جوابگوی حمل نیست و حمل ریلی باید در حمل مواد معدنی نقش بیشتری داشته باشد. راه‌آهن باید به سمت حمل بار بیشتری برود و سیستم فرورادری می‌تواند در این توسعه نقش به‌سزایی داشته باشد.