



## 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 نشستی داشته اند و چالش های این بخش را مورد بحث و بررسی قرار دادند، در این نشست آقایان عبادا... فروشش "مدیر عامل شرکت راه آهن حمل و نقل"، فرهنگ طلوعی "مدیر عامل شرکت ریل پرداز سیر"، سید مجتبی مرعشی "مدیر فنی و اجرایی شرکت سمندریل"، 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 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 ای 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 برابر الزام 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 مأموریت 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 مسیرها 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 و اگر از ظرفیت 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 گنجانده.

**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 جابجا کنند 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.

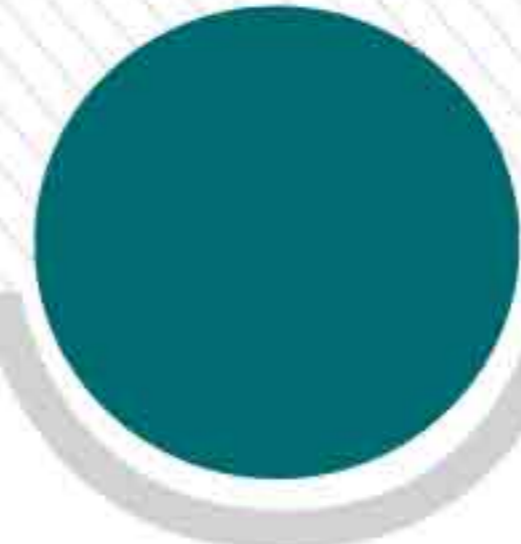
**متقی راد:** با افزایش نرخ های کامیون ها که ۲۰ درصد بوده، موجب شد تا نرخ کامیون با ریل به هم

مشتریان می گویند که چرا باری که یک هفته ای به مقصد برسد ۳ هفته تا یک ماه زمان می برد تا برسد. آیا سانحه ای 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 سانحه ای 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 نرخ 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 واگن ها 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 اختلافاتی 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 جابجایی در جاده و با توجه به افزایش نرخ ریل آیا همچنان نرخ جابجایی 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 جابجا 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؟

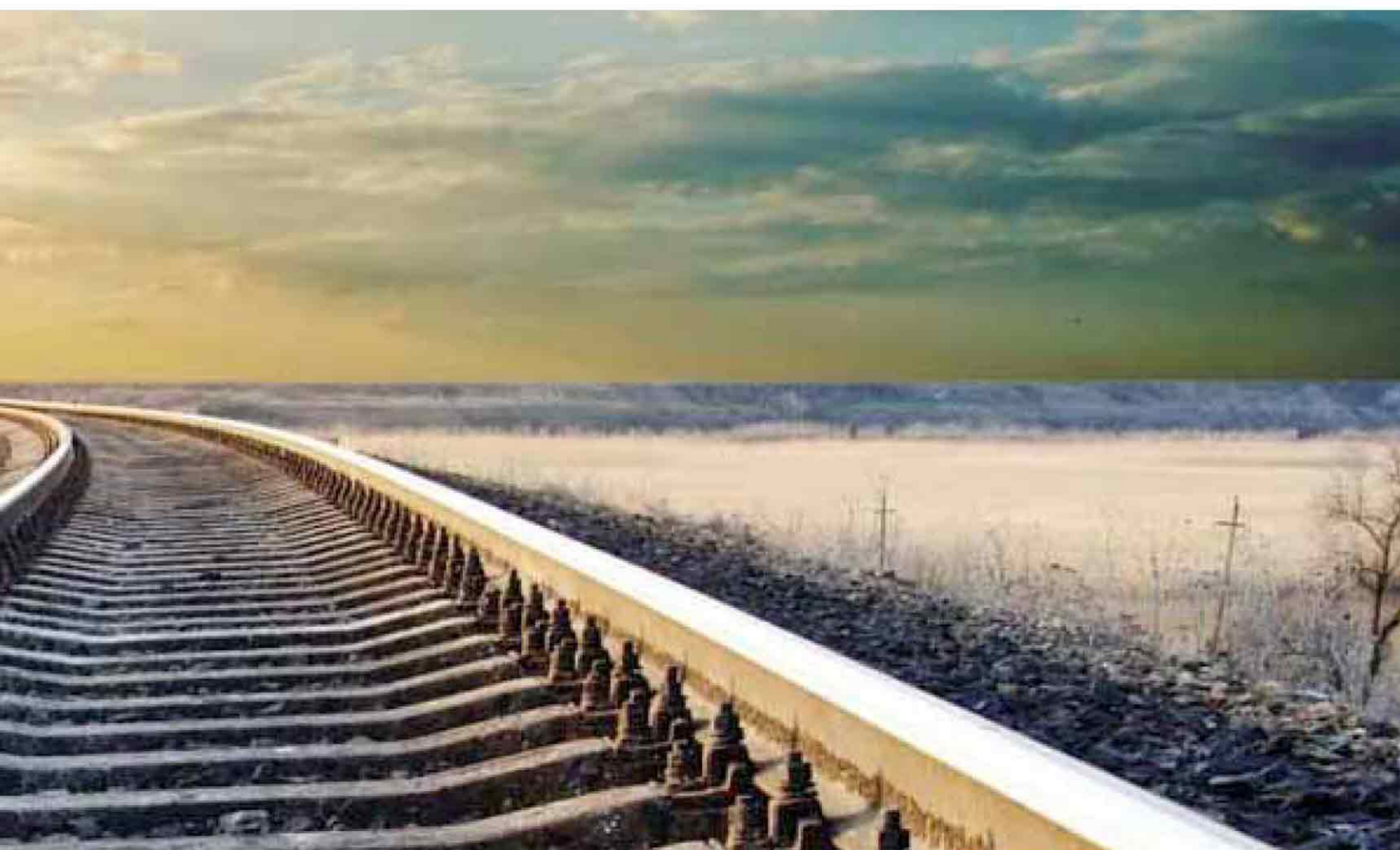
**متقی راد:** اکنون شرکت هایی را می شناسیم که با یک شرکت حمل و نقلی قرارداد بسته اند و با تک تک کامیون ها قراردادی بسته اند و برای خود اعتباری ایجاد کرده اند که یک ماه تا ۴۵ روز بعد، پول را به حساب آن شرکت واریز کنند و آن شرکت واسطه از محل درآمدهایی که از صدور بارنامه بدست می آورد مخزن پولی برای خود 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.

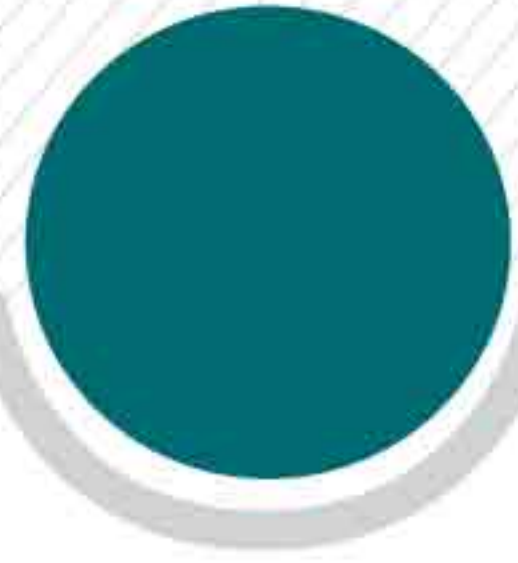
**بابایی:** همه ی شرکت ها که حمل و نقلی نیستند، در جاده ۹۰ درصد کامیون ها خود مالک هستند و شرکت نیستند.

**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 و نیم 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 می باشد؟ اگر مشتری در پرداخت تأخیر داشت چگونه می شود؟

**متقدی راد:** نظر بنده آن است که هر دو یک نرخ داشته باشند و دونرخی 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 کند.

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 تبادلات میان دوطرف، 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 نرخی بسیار راحت تر است. **بابایی:** آیا نظر شما آن است که

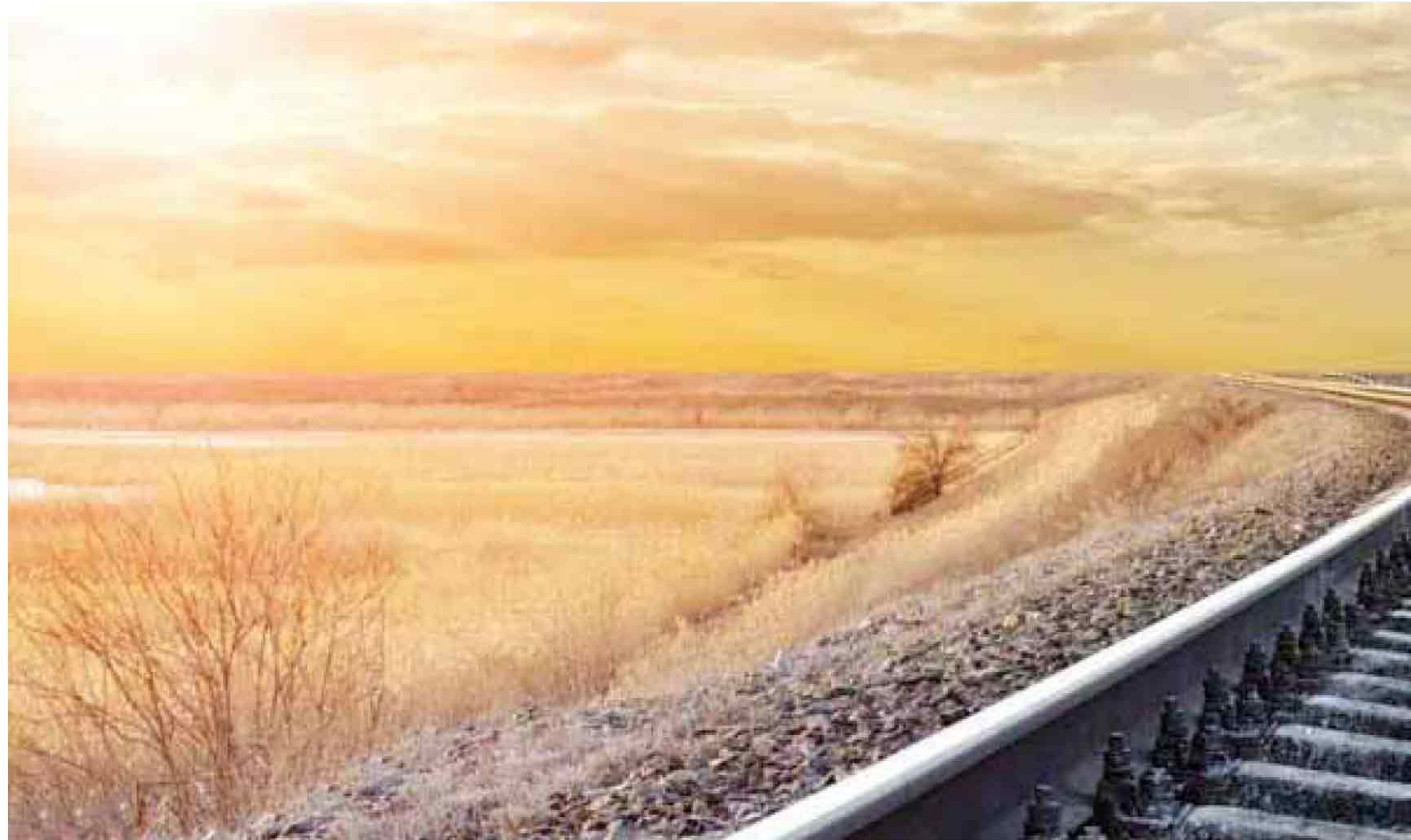
بدهیم و اگر واگن و بار موجود بود و من راه آهن نتوانستم بار را حرکت دهم باید جریمه پرداخت کنم.

**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 یکبار 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







سلیمیان:

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 نامه‌ای 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 جاده‌ای و ریلی مشغول فعالیت است. اتفاقی که در حوزه جاده‌ای رخ داد آن بود که افزایش نرخ صورت گرفت و تبعات آن ادامه دارد و ما برای مردادماه خود را آماده می‌کنیم و سبب شد تا نگرش مثبتی به سوی ریل رخ دهد.

حجم بار ما به گونه‌ای است که بیشتر به سمت جاده است و ۲۵ تا ۳۰ درصد آن سمت و سوی ریلی دارد و به دلیل رقابت‌پذیر نبودن آن و مشکلاتی که در زمان سیر و تحویل بار به مشتری و نقاط بحرانی که مشتری از ما می‌خواهد و ریل پاسخگو نمی‌باشد نقدهای بسیاری به آن صورت می‌گیرد. ما توانستیم توسط ریل، بحران جاده‌ای

که صورت گرفت را خنثی کنیم و واقعاً مشتری‌های 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 می‌گذاریم 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 حسین‌زاده، مدیرعامل شرکت ما نامه‌ای 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 جاده‌ای را خواهیم داشت و قطعاً در آنجا صدمه خواهیم خورد با توجه به اینکه ریل نیز مسئله‌دار شده است.

رانندگان در مورد بحث بیمه‌بار توافقاتی کرده‌اند تا در کار خلل ایجاد کنند و راه آهن با افزایش نرخ، فضا را برای آن‌ها 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 واگن‌های حمل خودرو ما بیکار هستند ما باید چه کنیم؟ وقتی بحث خصوصی‌سازی به میان آمد مقرر شده بود که ما به عنوان بازاریاب‌های راه آهن فعالیت کنیم، یعنی فضا ایجاد کنیم با توجه به اینکه همچنان به ما انتقاد می‌کنند که عملکرد ما خوب نیست و به جای ما با صاحب کالای ما مذاکره می‌کنند و به جای ما تصمیم می‌گیرند. این انتقاد را ما به راه آهن داریم که چرا به جای ما صحبت می‌کنند. در حوزه حمل خودرو این انتقاد را به ما داشتند که واگن‌های بخصوص حمل خودروی ما بیکار است و در سال حتی یکبار برنامه

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 می‌کند و می‌گوید خودروها را با واگن‌های حمل خودرو بفرست ما به آن‌ها می‌گوییم، واگن‌های ما مال شما و ما حتی سود هم از شما نمی‌خواهیم، فقط هزینه‌های تعمیر و نگهداری و سربار 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 آن‌ها هم نمی‌توانند نرخ‌ها را کاهش دهند. ظرفیت ریلی هر کشوری تشکیل شده از واگن‌های مختلف و این گفته که واگنی که توجیه ندارد کنار گذاشته شود حرف کاملاً غیرمنطقی است. اینگونه جمع‌بندی می‌کنم که: ۱- مخالف افزایش نرخ هستیم و خواهان تجدید نظر هستیم. ۲- در رابطه با مدلی که خسارت تأخیر وجود دارد باید بگوییم جای بحث دارد، زیرا ما در قرارداد پیمانکاری که با ما کار می‌کند ۲ ماهه نوشته‌ایم اما نه آن پیمانکار خسارت دیرکرد می‌گیرد و نه ما از پیمانکار خسارت دریافت می‌کنیم و باهم تعامل می‌کنیم زیرا یک هدف مشترک داریم. اکنون پیمانکار ما حدود ۵ ماه است که دریافتی از ما نداشته اما همچنان کار می‌کند زیرا شرایط ما را می‌بیند، البته ما هم یکطرفه به موضوع نگاه نمی‌کنیم و هردو باهم همسو حرکت می‌کنیم و پیمانکار را پشتیبانی می‌کنیم. گروه‌کشی کردن از سوی راه آهن کار صحیحی نیست.

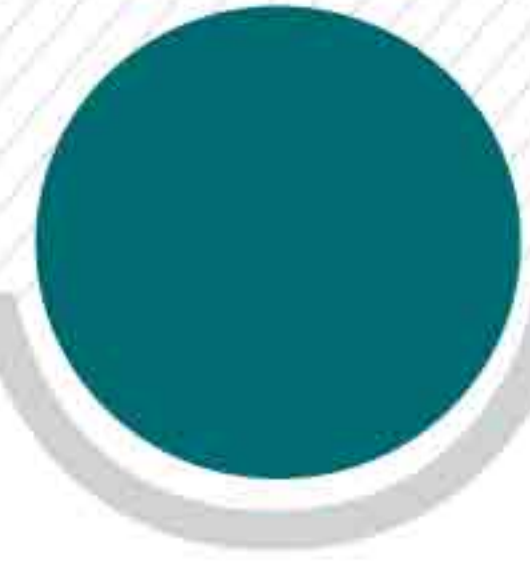
**بابایی:** نظرتان در رابطه با چندنرخ بودن چیست؟

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

یک‌سو با ما مذاکره می‌کند و از سوی دیگر با مشتریان و صاحبان کالای ما مذاکره می‌کند که موجب می‌شود صاحب کالا این تصور را داشته باشد که من واگن‌دار دورش می‌زنم و چالشی در این میان به علت دادن اطلاعات نادرست ایجاد می‌کند، با این ۶ مدل نرخ که راه آهن قرار داده است صدمه با مشکلات بسیار بیشتری روبه‌رو خواهیم شد.

**سلیمیان:** در رابطه با بحث افزایش نرخ شرکت بهتاش سپاهان کاملاً مخالف است و بارها و بارها با آقای احمدی و قسمت‌های مختلف صحبت شده است، اما مشکلی که در این میان وجود دارد آن است که وقتی برای مذاکره با راه آهن سرمیز می‌نشینیم بیان می‌کنند که تمامی شرکت‌ها این مورد را قبول کرده و امضاء کرده‌اند و شرکت بهتاش سپاهان تنها شرکتی است که امضاء نکرده است و وقتی من بیرون می‌آیم و بعد از من شرکت توکاریل وارد می‌شود به او نیز می‌گویند که بهتاش سپاهان امضاء کرده و فقط شرکت شما امضاء نکرده است، در صورتی که من هیچ امضایی نکرده‌ام و حتی اساسنامه شرکت را هم به آن‌ها نداده‌ام و صورت‌های مالی را نداده‌ام. شرایطی که وجود دارد از یک‌سو 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 نمی‌دهد. 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 یک‌سو 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 می‌دهد





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 می شود 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 می کنم 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 می گوید کرایه حمل و آن قانون مربوط به زمانی بود که راه آهن با دولت کار می کرد و فولادیها پول راه آهن را پرداخت نمی کردند، 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 می خواهند 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 راه حل 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 نمی توان مسائل بخش را اینگونه حل کرد زیرا مسئله بسیار بزرگ بود و تبعات اجتماعی گسترده ای داشت.

فرهنگ طلوعی:

گفته های ما مورد قبول راه آهن نیست زیرا هنوز بعد از ۱۴ سال خصوصی سازی، جایگاه شرکت های خصوصی را نپذیرفته است یعنی نگاه از بالا به پایین دارد.

مجید بابایی:

زیرا مسئولان بالاتر از راه آهن ساختار را اصلاح نکرده اند 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 کشاندیم حل شد. جلسه ای که با آقای بابک احمدی داشتیم ایشان گفتند که این فقط یک جلسه هم اندیشی است و راه آهن برای تصویب این نامه ماده ۶ الزامی به اخذ نظرات بخش غیر دولتی ندارد.

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

نمی شود. حتی این موضوع عدم پرداخت را با آقای احمدی در میان گذاشته ایم اما رسیدگی نمی شود.

**بابایی:** چرا تهاتر نمی کنند؟

**سلیمیان:** این مشکل را سمند ریل نیز دارد و همچنان نامه پرداخت را در دست دارد اما زیر بار پرداخت نمی روند.

**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 کامیون داران کار را متوقف می کنند و دست از کار می کشند و حمل و نقل را متوقف می کنند. 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 سروسوزنی دغدغه ای کشور نیستیم. حمل و نقلی که در کشور ۱۰ درصد سهم دارد دغدغه کشور محسوب نمی شود و گفتن اینکه حمل و نقل ریلی در اولویت کشور است کاملاً نمایشی است. زیرا در عمل اهرم های چانه زنی را نداریم به همین دلیل هرگونه بخواهند می توانند با ما رفتار کنند.

**طلوعی:** نمی توان حمل و نقل ریلی را با جاده ای مقایسه کرد. زیرا 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، به عنوان مثال شرکت نفت با واگن های خود بار خود را حمل می کند.

**بابایی:** وقتی می گوییم 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 می شود. به همین علت ما تقریباً به مشتریان خود اعلام می کنیم 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 به تاش 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 تصمیم گیری کنیم.

**نادری:** با توجه به صحبت های گفته شده باید بگوییم که همه یکصدا یک عقیده را دارند. در رابطه با شرکت ما باید بگوییم که شرکت در رابطه با افزایش نرخ و چندنرخ شدن موافق نیست، نکته دیگر بابت پرداخت هایی 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 بهمن ماه را شرکت نفت به تازگی انجام داده است. وقتی از شرکت نفت طلب بدهی - شان را می کنیم می گویند که شرکت راه آهن هزینه سوخت آنها را نداد است و بالطبع آنها نیز نمی توانند بدهی خود را به ما پرداخت کنند. دردسوی شرکت ما دو شرکت دولتی است که صحبت ما با هیچ کدام از آنها به نتیجه نمی رسد. راه آهن این مصوبه را اعلام کرده مبنی بر آنکه اگر شرکت ها 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 طلب هایی از شرکت راه آهن داریم. طلب هایی که مربوط به ۱۰ سال گذشته است. در رابطه با حمل سوخت اداری ناحیه تهران باید بگوییم که به تأیید رسیده و به قسمت مالی رفته است اما پرداخت





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 صحبت ها 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

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 هزاری 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-گوییم شرکت شما این واگن ها را ببرد و با این کار قطعاً ظرفیت راه آهن افزایش می یابد و اگر راه آهن تک-نرخ می کرد هم شرکت ها موافق بودند.

اگر راه آهن نرخ ۵ ماهه را اعلام می کرد و همانند همه سازمان های دیگر بسته های پیشنهادی به شرکت ها 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 دوماهه پرداخت کنی با این مبلغ تخفیف و ۳ ماهه با مبلغ دیگری تخفیف به تو می باشد وجود نداشت. در واقع خود شرکت های حمل و نقل با مشتریان چانه زنی کنند. این تخفیف ها در واقع سود شرکت ها می شود. اکنون در خرید خودرو نیز خرید نقدی با اقساط متفاوت صورت

می گیرد. راه آهن هم با همین سیاست پیش رود. ذوب آهن اصفهان بسیار آشکار گفت 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 دوماه درخواست برای تعویق، برای اصلاح قاعده تعرفه است یا آیا برای سازگاری مشتری با نرخ جدید است؟  
**بابایی:** ما درخواست دوماه 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 شرکت ها 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 شرکت ها متناسب با وضعیت توانمندی مالی خود مکانیسم های مستقل تشویقی تسویه مالی را به صاحبان کالا ارائه کنند. سوم: برای



نحوه تسویه مالی بدهی های گذشته شرکت ها، 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 دوماه 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 دوماه یا پنج ماهه بودن





نیز، تابع جمع هستیم. البته پیشنهاد ما ۲ ماهه بود. در رابطه با اینکه اگر شرکتها پرداخت نکنند چه باید کرد، به آیین نامه ماده ۶ می‌رسیم، در آیین نامه ماده ۶ شرکتها را ملزم به ۳ نوع ضمانت نامه کرده است. ۱- ماده ۴، ۲- ماده ۵، ۳- ضمانت نامه مربوط به زیرساخت است.

ماده ۴، در رابطه با هر آنچه است که تا به حال پرداخت نشده که با یک صورت جلسه گفته‌اند چه مبلغی بدهکار هستیم و چگونه باید پرداخت کنیم و این صورت جلسه 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 ضمانت نامه ماده ۵ و ضمانت نامه مربوط به عدم آسیب رسانی 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 ضمانت نامه ماده ۵ به بدهی آتی حق دسترسی ارتباط

پیدا می‌کند، ۹۰ درصد شرکتها مذاکره کرده‌اند، طی صورت جلسه‌ای بدهی‌هایشان مشخص شده است در رابطه با زیرساخت نیز راه آهن گفته که ضمانت نامه 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 بیمه‌بدنه 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، راه آهن قرار دهیم و دوستان راه آهن زحمت بکشند مصوبه هیئت مدیره را برای جایگزین شدن آن پوشش بیمه‌ای، به جای ضمانت از ما قبول کنند. زیرا بیمه نامه یکی از ضمانت‌های معتبر و از اسناد تجاری معتبر است.

این پیشنهاد برای تعهد به خسارت شبکه زیرساخت است. در رابطه با بدهی‌های آتی، راه آهن می‌گوید که باید ضمانت نامه بانکی ارائه کنید و همان حکایت را پیدا می‌کند. در ابتدا می‌گوید که قسمت مالی یا نماینده تام-الاختیار به مالی راه آهن 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 نیاز دارید و پس از آن، ۳ ماه اعتبار را از جدول تعرفه جدید می‌خواند و راه آهن 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 آوردیم، راه آهن می‌تواند همان سند های واگن را به عنوان ضمانت نامه از ما قبول کند. مگر راه آهن شفاهاً به ما اعلام نمی‌کند اگر پرداخت نکنیم

واگن را می‌خواهند؟ همین سند ملکی واگن را که مرجع صادر کننده آن نیز خود راه آهن است به جای ضمانت بانکی از ما بپذیرد.

**بابایی:** راه آهن چه استفاده‌ای از سند واگن می‌تواند ببرد؟ قانوناً راه آهن 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:** راه آهن ضمانت نامه بانکی می‌خواهد زیرا ضمانت نامه بانکی برای راه آهن نقدشوندگی بیشتری دارد، این کار ممکن است نسبت به ضمانت نامه بانکی ریسک بیشتری داشته باشد. ریسک ضمانت نامه بانکی در نقدشوندگی صفر است در این اسناد واگن ۴۰ تا ۵۰ درصد است. اما این مال و دارایی می‌باشد که ما داریم و روی ریل راه آهن قرار دارد و اختیار آن با راه آهن است و مرجع صادر کننده این اسناد یا شناسنامه واگن خود راه آهن می‌باشد، در این وضعیتی که ما هستیم برای تهیه ضمانت نامه 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 راه آهن 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 تک‌نرخ دارم و زمان ۳ ماه را زمان خوبی می‌دانم، برای پرداخت بدون سود، با همان مبلغ نقدی حساب شود. تمام دغدغه راه آهن حقوق پرسنلش است و این دغدغه برای ما هم ضرر دارد زیرا به جای آنکه راه آهن تمرکزش بر روی استراتژی‌های راه آهن باشد تمام دغدغه‌اش پرداخت حقوق پرسنل



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 راه آهن همراه شویم تا راه آهن بتواند مطالباتش را با یک مکانیسم مشخص دریافت کند. به همین دلیل راه آهن 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 برنامه ریزی داشته باشد و وجود یک مکانیسم سنجیده، روابط میان ما و راه آهن 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 راه آهن کمک به صنعت ریلی است و نیاز به همگرایی و همدلی دارد. طرف مقابل ما صاحب کالا است نه راه آهن، در واقع ما و راه آهن باید یک سو باشیم و صاحب کالا در مقابل ما باشد و راه آهن باید در این فرآیند کنار ما باشد.