

در گفتگو با احمد جلالی خرم دشتی مدیر عامل شرکت سهند ریل سپاهان:

اولویت در توسعه بخش ریلی و حمایت از تولیدات داخلی

معتبر خارجی کشورهای دارای تکنولوژی مربوط به این قطعات است که در برخی از محصولات، این شرکت به عنوان نماینده شرکت خارجی فعالیت می کند. عمده فعالیت این شرکت در این حوزه، مربوط به انواع چرخ و محور چه در بخش باری و چه در بخش مسافری، انواع بوژی و متعلقات مربوطه، انواع سیستم های ترمز مورد استفاده در واگن های باری و مسافری و مطابق با استانداردهای مربوطه، انواع مجموعه قلاب و ضربه گیر و متعلقات مربوط در بخش باری و مسافری و ماشین آلات مربوط به تعمیرات و نگهداری می باشد.

یکی از حوزه های فعالیت این شرکت، تامین کالا از واحدهای صنعتی و تولیدی دارای رتبه عالی در کیفیت به عنوان نماینده شرکت های مذکور در حوزه فروش و خدمات پس از فروش می باشد.

یکی دیگر از بخش های فعالیت این شرکت، نمایندگی شرکت فنر سازی زر قریب به ۶ سال است که تولیدات شرکت مذکور در بخش واگن های باری که شامل انواع فنر های تخت و شیاردار و پارابولیک است را به بازار ریلی عرضه می کند. در همین راستا، در سال جاری با توجه به سابقه این شرکت و یکپارچه سازی تامین و فروش انواع فنر های فوق، نمایندگی شرکت های پارس فنر و فنر سازی خاور به این شرکت محول شده است.

حوزه فعالیت دیگر این شرکت، تولید قطعات و تجهیزات مورد نیاز بخش باری و مسافری شامل ریخته گری و ماشین کاری انواع



شرکت سهند ریل سپاهان در سال ۱۳۸۶ رسماً ثبت و فعالیت خود را آغاز کرده است. در ابتدا فعالیت این شرکت ساخت و تولید قطعات صنعتی مربوط به کارخانجات و همچنین قطعات مربوط به راه آهن در بخش واگن و خطوط بود. البته از سال ۱۳۸۰ در قالب واحد صنفی فعالیت داشت و با توجه به اینکه هنوز در آن زمان خصوصی سازی در راه آهن به شکل امروزی صورت نگرفته بود، بیشتر همکاری این واحد با ادارات نواحی راه آهن و برای ساخت قطعات مورد نیاز آنها بود که بعد از خصوصی سازی در راه آهن و ایجاد شرکت های خصوصی مالک واگن بالطبع فعالیت این شرکت با شرکت های مذکور مالک واگن و شرکت های تعمیراتی فعال در این حوزه ادامه پیدا کرد و روز به روز حجم و تنوع بیشتری یافت. این شرکت دارای پروانه بهره برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت، گواهینامه های ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵، ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۰۴ - OHSAS ۱۸۰۰۱:۲۰۰۷، واحد برگزیده صنعتی نمونه در سال ۱۳۹۵ در استان اصفهان، نمایندگی شرکت فنر سازی زر در حوزه ریلی کشور، عضو خانه صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان، عضو انجمن صنفی کارفرمایی شرکت های تولیدی، تعمیر و نگهداری ادوات ریلی، عضو انجمن مهندسی حمل و نقل ریلی ایران، عضو انجمن صنایع ریلی ایران، عضو انجمن نگهداری و تعمیرات ایران، عضو انجمن مدیران صنایع کشور، عضو انجمن مدیریت ایران، عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران می باشد.

تجهیزات شرکت های ریلی و راه آهن دارد؟

فعالیت های شرکت سهند ریل در چند حوزه است. بخشی از فعالیت های این شرکت مربوط به تامین و واردات قطعات مورد نیاز در ناوگان باری و مسافری از شرکت های

دانشگاهی در گرایش های مهندسی مکانیک، برق و متالورژی می باشند که در سال ۸۶ اقدام به تاسیس این شرکت کردند.

شرکت سهند ریل سپاهان اکنون چه قراردادهایی در خصوص تولید قطعات و

سهامداران شرکت سهند ریل سپاهان چه موسسات یا سازمان هایی هستند؟

سهامداران این شرکت بخش خصوصی و اشخاص حقیقی هستند که البته موسسین شرکت از افرادی هستند که دارای تحصیلات

سپاهان ریل

شرکت سهند ریل سپاهان (سهامی خاص)
تولید و تأمین قطعات و تجهیزات راه آهن

و در بهترین شرایط چند هزار عدد می‌شود. از طرفی صادرات هم جای بحث دارد و بحث صادرات زیرساخت لازم با هزینه‌های مربوط به خود را دارد که آیا در نهایت این به صرفه خواهد بود و آیا امکان برآورده کردن خواست مشتری خارجی وجود دارد یا خیر که بحث‌های زیادی را می‌طلبد و همه اینها در نهایت منجر می‌شود که برای واحد خصوصی سرمایه‌گذاری توجیه اقتصادی نداشته باشد، هم به دلیل سود مالی سرمایه‌گذاری هم به دلیل مقررات دست و پاگیری که هر روز در حال تغییر است. با همه این مواردی که عرض کردم ما سعی کرده‌ایم تا جایی که ممکن است ابتدا برخی قطعات را با همکاری شرکت‌های خارجی تولید کنیم و تمایل داریم کم‌کم به سمت بومی‌سازی پیش برویم.

می‌دانیم که راه نجات کشور تولید و اشتغال است و باید دروازه‌های واردات را به روی ورود ناوگان نو و دست دوم بست، آیا در زمینه تولید ناوگان ریلی و قطعات مربوطه می‌توانیم خود کفا باشیم؟ آیا این پتانسیل وجود دارد؟ شما به عنوان یک شرکت تولیدکننده قطعات در زمینه واردات قطعات با چه مشکلاتی روبرو هستید؟

درست است که راه نجات یک کشور تولید و اشتغال است، اما متأسفانه بیشترین کسی که در کشور آسیب می‌بیند تولیدکننده است. مقررات دست و پاگیر در مباحث مالیاتی، بیمه، قانون کار و سرمایه در گردش، تهیه نقدینگی و غیره همگی باعث ایجاد یک فشار مضاعف به تولیدکننده می‌شود. در کنار همه موارد بالا مقررات دست و پاگیر سازمان‌های مرجع در حوزه فعالیت واحدهای تولیدی و ایجاد بروکراسی اداری و کاغذبازی، رانت‌های مختلف و غیره را باید به مشکلات تولیدکننده اضافه کرد. عموماً حوزه حمل و نقل ریلی چه در بخش مسافری و چه در بخش

این شرکت تولید یا تأمین می‌شود از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار بوده و همواره از خطوط قرمز این شرکت محسوب می‌شود.

در خصوص توسعه بازار و ایجاد فن آوری نوین در افزایش درآمد چه اقداماتی را انجام داده اید؟

با توجه به عدم ساخت برخی از قطعات و تجهیزات در داخل کشور، اقداماتی برای بومی‌سازی با استفاده از برخی از پتانسیل‌های موجود و توانمندی شرکت‌های بزرگ که دارای امکانات و تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز بوده‌اند؛ صورت گرفته است. با این همه و در کنار همه اینها و در اقتصاد تولید، تجاری‌سازی تولید یک کالا بسیار مهم است، چون عموماً بخش خصوصی در این زمینه فعالیت می‌کند و نگاه عمده بخش خصوصی با توجه اوضاع اقتصادی این روزها به سوددهی است. به‌عنوان مثال، این شرکت در راستای تولید و بومی‌سازی یکی از قطعات مهم و استراتژیک ریلی فعالیت‌های بسیار زیادی کرده است و هماهنگی بسیاری در قالب جلسات عدیده فنی و مشورتی صورت گرفته که تا بتوان قطعه مذکور را در داخل کشور تولید کرد و کمک شایانی به اشتغال و جلوگیری از خروج ارز و مهم‌تر از همه ایجاد تکنولوژی تولید این کار در داخل کشور شود و برای این کار واحد خصوصی لازم است که یک سفارش سالانه با یک تیراژ قابل قبول برای او ایجاد شود، اما مصرف داخلی برای فلان قطعه در حد و اندازه تیراژ سالانه نیست

حوزه کاری چنانچه تولیدکننده‌های قابل و توانمند وارد شوند و یک رقابت سالم و مبتنی بر رعایت کامل قانون و بدون استفاده از رانت‌های مختلف وجود داشته باشد، خود به خود منجر به افزایش کیفیت خواهد شد. برای مثال اگر در خصوص ساخت برخی از قطعات به نحوی ایجاد انحصار شود یا ایجاد رانت صورت گیرد و عملاً ورود برای سایر تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاران و به‌طور کلی فعالان در این حوزه محدود شود، شرکت خریدار محکوم به خرید با هر قیمت و با هر کیفیتی خواهد شد که اینگونه موارد صدمات جبران‌ناپذیری به صنعت ریلی می‌زند.

در بازار رقابت تولیدکنندگان، باید راه برای همه کسانی که توانمند در این حوزه هستند باز شود و متولیان امور در این زمینه از همه کسانی که دارای توانمندی هستند، حمایت لازم را انجام دهند. یکی از کارهایی که در شرکت و شرکت‌های همکار و وابسته و به نوعی پیمانکار صورت گرفته است؛ ایجاد یک سیستم کنترل دقیق موارد کیفی و روند تولید و تحویل قطعات و کالا بوده است. شاید برای شما جالب باشد بدانید که بر فرض مثال، اگر در قراردادی به دلیل برخی از مسائل ارزی و اقتصادی کشور، سوددهی نداشته‌ایم، ولی تحت هیچ شرایط و عنوانی از کیفیت قطعات چه در تأمین مواد اولیه و چه روش تولید و سایر موارد تغییری حاصل نشده است و همیشه به دلیل ماهیت فعالیت در این حوزه، کیفیت قطعات و تجهیزاتی که توسط

قطعات، قالب‌سازی و مدل‌سازی انواع قطعات ریلی، تولید انواع قطعات پلیمری و قالب‌سازی مربوط به آنها، عملیات مونتاژکاری و ساخت مجموعه‌های فلزی در انواع واگن، قالب‌سازی و فورج انواع قطعات است. حوزه دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد، فعال‌سازی واحدهای صنعتی عموماً دارای مشکل مالی و فاقد سفارش تولید جهت ادامه فعالیت توسط شرکت سهند ریل سپاهان است. بسیاری از واحدهای صنعتی و دارای سابقه که با توجه به معضلات و مشکلات گریبانگیر آنها تعطیل شده بودند با همکاری این شرکت در بخش‌های مالی، راه‌اندازی تجهیزات، نیروی انسانی و با ایجاد سفارش کار و قطعات در چارچوب دستورالعمل‌های مشخص شده مجدداً راه‌اندازی و ادامه فعالیت دادند.

در زمینه اشتغال زایی در منطقه چه اقداماتی صورت گرفته است؟ چند درصد از کارگران و کارشناسان و مهندسان این شرکت صنعتی بومی هستند؟

با توجه به محل اصلی فعالیت این شرکت در شهر اصفهان، عموماً پرسنل شاغل در این شرکت نیروهای بومی بوده و بیشتر سعی شده در ادامه برنامه‌های آتی این شرکت نیز از نیروهای بومی چه در بخش مهندسی و کارشناسی استفاده شود.

در رابطه با توسعه این صنعت و افزایش کیفیت در ساخت چه تدابیری را اندیشیده اید؟

ما همیشه معتقد بوده‌ایم که در



باری به جز برای برخی شرکت‌های خاص، نسبت به برخی از حوزه فعالیت‌های اقتصادی آنچنان که باید و شاید سودآور نبوده و همه این موارد و معضلات اقتصادی و ارزی باعث ایجاد مشکلات فراوان برای شرکت‌های مالک واگن در بخش مسافری و باری شده است که به طبع آن، این مشکلات اکثرا یا می‌توان گفت تماما به تولیدکننده یا تامین کننده یا مجموعه بازرگانی طرف قرارداد با شرکت‌های مالک واگن منتقل می‌شود.

متاسفانه در یک فضای رقابتی ناسالم و به دلیل ادامه فعالیت و حیات واحد تولیدی، برخی از این واحدها اقدام به تولید قطعات با قیمت‌های پایین و بعضا تمام‌شده می‌کنند و قطعات را به واحدهای تعمیراتی یا مالکان واگن تحویل می‌نمایند که تازه اول بدبختی از اینجا شروع می‌شود و دیگر نه مدیرعامل شرکت مالک واگن را می‌توان دید و نه نفر مربوطه را و نه شخصی جوابگو را.

تولیدکننده‌ای که قطعه خود را تحویل داده حالا باید با التماس، خواهش و تمنا و صدقه‌وار طلب خود را بگیرد. نکته جالب اینجاست که خیلی از شرکت‌ها هیچ اسناد مثبته مالی به فروشنده تحویل نمی‌دهند و فقط به اینکه ان‌شالله در آینده نزدیک پرداخت خواهد شد، بسنده می‌کنند. متاسفانه و بسیار متاسفانه برخی از شرکت‌های مالک واگن به هیچ‌عنوان به تعهدات شفاهی و کتبی خود پایبند نیستند و در صورت مطالبه وجوه کالا برخورد مناسبی نیز ندارند، اما جا دارد از بسیاری از مدیران و مجموعه‌های ریلی در حوزه باری و مسافری قدردانی و افری صورت گیرد. کسانی که همواره خود را در کنار پیمانکار چه به‌عنوان فروشنده و چه به‌عنوان تامین کننده قرار داده و همیشه به این اصل معتقد بوده‌اند که همکاری و تبادل مالی بین طرفین از اهمیت بالایی برخوردار بوده و چنانچه کاری

خواسته یا ناخواسته صورت گیرد که به تضعیف طرف مقابل بینجامد یک شرکت تجاری مطمئن را از دست خواهند داد. در اینجا جا دارد از بسیاری از مدیران شرکت‌ها در بخش مسافری از جمله شرکت‌های نورالرضا، ریل ترابرسبا، ریل پرداز نوآفرین و شرکت‌های فعال در حوزه باری از جمله شرکت‌های تجارت کوشش سپاهان، آسیا سیرارس، توکا کشش، خدمات حمل و نقل کشتیرانی و غیره تشکر ویژه‌ای به منظور انجام تعهدات خود انجام دهم. در این بین برخی از شرکت‌ها نیز متاسفانه به تعهدات خود در خصوص موارد مالی عمل ننموده و مشکلات عدیده بسیاری را در این اوضاع نابسامان اقتصادی برای ما به وجود آورده‌اند.

آیا دولت شرکت‌های تولید کننده قطعات را از نظر سرمایه گذاری در خصوص ساخت ناوگان حمایت می‌کنند؟ در این زمینه دولت چه اقداماتی را انجام داده و چه کوتاهی‌هایی صورت گرفته است؟

به نظر می‌رسد دولت یا به‌طور خاص راه‌آهن بیشتر از ساخت واگن یا خریدار واگن به طرق مختلف از معافیت حق دسترسی یا وام‌های صندوق ملی برای ترغیب خریداران واگن و شرکت‌های فعال در این زمینه به منظور سرمایه‌گذاری حمایت کرده است که در نهایت ایجاد یک سفارش کار برای چند

واگن‌ساز شده است، اما با توجه به مشکلات عدیده‌ای که شرکت‌های واگن‌ساز به‌عنوان ضررهای انباشته با آن مواجه‌اند چنانچه قراردادی هم برای ساخت واگن بسته شود، متاسفانه شرکت‌های واگن‌ساز آن‌قدر با مشکلات روزانه در خصوص تولید، سرمایه در گردش و برگشت سرمایه مواجه‌اند که عملا فشار نهایی و عدم تزریق نقدینگی به پیمانکاران پایین‌دستی و تولیدکنندگان مجموعه‌های مختلف برای شرکت‌های واگن‌ساز خواهد شد. مجموعه‌ای که عموما خصوصی و در ارزیابی صنعتی جزو مجموعه کوچک و متوسط می‌باشند، که این عدم پرداخت نقدینگی باعث مشکلات عدیده خواهد شد. یعنی به‌عبارتی واگن‌ساز باید بدون مشکل قبلی باشد تا از انتقال مشکلات جدید و قبلی به پیمانکاران خود جلوگیری کند.

ما انتظار داریم در حالی که هیچ اقدامی مخصوصا در این اوضاع نابسامان اقتصادی و تورم‌ها و گرانی‌های روزانه برای بهبود فعالیت شرکت‌های تولیدی صورت نمی‌گیرد، لاقلا با صدور بخش‌نامه‌های روزانه و عدم اجرای تعهدات و عدم تعادل و ثبات بازار ارزی و غیره به مشکلات واحدهای تولیدی اضافه نشود.

جنابعالی چه راهکارهایی را برای رفع چالش‌های سازندگان ریلی پیشنهاد می‌کنید؟
مشکل عمده سازندگان قطعات

و تجهیزات ریلی بالاخص در حوزه باری و مسافری:

۱- مشکل مالی و انجام تعهدات خریداران که شامل مالکان واگن و واحدهای تعمیراتی هستند.

۲- عدم برنامه‌ریزی مناسب و قابل اتکا و عدم زمان‌بندی قابل اجرا برای پرداخت تعهدات مالی خود توسط خریداران در حوزه ریلی.

۳- انجام سلیقه‌ای برخی شرکت‌ها در تامین کالای مورد نیاز خود از برخی از شرکت‌های خاص و عدم توجه به توانمندی سایر شرکت‌های فعال در این زمینه.

۴- عدم شفافیت و ایجاد رویه مناسب در برگزاری مناقصه و مزایده در برخی شرکت‌های ریلی که جالب است که این شرکت‌ها عمدتا دولتی یا وابسته به نهادهای دولتی بوده و سهامی عام می‌باشند و جلوگیری از ورود خیلی از شرکت‌ها با توجه به مواردی که در آن شرکت‌ها صورت می‌گیرد.

۵- عدم توجه به کیفیت قطعات و تجهیزات در برخی شرکت‌ها و عدم اولویت‌بندی کیفیت قطعات و تجهیزات خریداری شده.

۶- رقابت ناسالم برخی از تولیدکنندگان، تامین‌کنندگان و واحدهای بازرگانی فعال در حوزه ریلی.

۷- فعالیت‌های ناسالم برخی از شرکت‌های فعال در حوزه تاسیس کالا و خدمات در حوزه ریلی به ویژه مسافری و باری.