



گفتگو با مهندس رجبی مدیرعامل شرکت احیاء ریل ایرانیان

دلیل عدم رشد فورواردرها؛ اقتصاد نیمه دولتی حاکم بر آن است



برای دستیابی به این مهم اولین قدم را با خرید ۲۰۰ دستگاه واگن باری برداشته ایم. همچنین هم اکنون در آستانه انعقاد قرارداد خرید ۳۰۰ دستگاه واگن دیگر از محل تولید داخل هستیم و در کنار این طرح ها با قرارداد اجاره ۳۵۰ دستگاه واگن بخشی از نیاز ناوگان خود را تامین نمودیم. با توجه به اینکه احیاء ریل ایرانیان شرکت نوپایی است از رشد قابل توجهی برخوردار بوده و حتی فراتر از برنامه ریزی های انجام شده پیش رفته است. تلاش امروز این شرکت آن است که به سمت واگن های لبه کوتاه و حمل محصولات فلزی حرکت نماید و برای دستیابی به این مهم در سیکل کاری شرکت بهره برداری از حدود ۷۰ دستگاه واگن لبه کوتاه برای حمل آماده به کار است تا از این طریق فعالیت های شرکت در حمل محصولات متناسب با واگن های لبه کوتاه گسترش یابد.

نحوه ورود شرکت به عرصه فوراردری و فعالیت ها در این زمینه به چه صورت بوده است؟
همانطور که اشاره شد شرکت

احیاء ریل ایرانیان با هدف حمل بارهای مجموعه احیاء سپاهان تاسیس شده بود. لذا در قدم اول با رصد وضعیت حمل و نقل مجموعه پی به یک اشکال در حمل ریلی بردیم. این اشکال تعدد شرکت های حمل و نقلی و نیز عدم هماهنگی مابین این شرکت ها در مناطق مشترک عملیاتی و بعضاً در یک قرارداد مشترک بود به نحوی که واگن های ملکی یک شرکت می بایست به یک تعداد مشخص می رسید تا مانور در مبادی یا مقاصد انجام شود این بدین معنی بود که هر شرکت مستقل از وضعیت بار و

فوراردری و مدیریت بهره برداری مشارکتی در صنعت ریلی از جدیدترین روش های تامین ناوگان و افزایش حمل بار می باشد. روش فوراردری ریلی در عین سابقه اندک استفاده، با رشد مناسب و ایجاد بهره وری بالاتر از میانگین عملکردی در صنعت، جایگاه خود را استحکام بخشیده و شاهد قبول این عنوان در میان فعالان بازار هستیم. در این میان شرکت احیاء ریل ایرانیان به عنوان شرکتی پیشرو در استفاده از این روش و با تمرکز بر حمل عمده محصولات معدنی از شرق کشور، تاثیر انکار ناپذیری بر گسترش و تحکیم فوراردری ریلی در سالهای اخیر دارد. برای آشنایی با فعالیت های این شرکت و نیز تحلیل فراز و نشیب های مدیریت بهره برداری مشارکتی به گفتگو با آقای مهندس رجبی مدیرعامل شرکت احیاء ریل ایرانیان نشستیم.

آهن، کنسانتره، گندله و آهن اسفنجی می باشد. از سوی دیگر شرکت با بهره مندی از ۵ خط ریلی انحصاری در منطقه معدنی سنگان و ۲ خط در منطقه بندرعباس از ظرفیت مناسبی در عملیات بارگیری و تخلیه بهره می برد. استراتژی شرکت احیاء ریل ایرانیان تامین و تشکیل قطار کامل باری با زیر بخش های تامین بار، واگن و نیرو کشش در بلند مدت است در نظر دارد برای تامین ناوگان مورد نیاز، نسبت به خرید ۱۲۰۰ دستگاه واگن باری اقدام نماید و

حمل محصولات معدنی به شرکت مادر (به عنوان بزرگترین تولیدکننده خصوصی سنگ آهن و ذغال سنگ کشور) و در قدم بعدی با سرمایه گذاری و ورود به بازار حمل و نقل ریلی داخلی و بین المللی، فعالیت نماید. به همین منظور از سال ۹۵ اقدامات اولیه در خصوص تاسیس شرکت و مطالعات بازار انجام و در سال ۹۶، شرکت احیاء ریل ایرانیان تاسیس گردید. تمرکز اصلی شرکت احیاء ریل ایرانیان، حمل مواد معدنی و محصولات تولیدی آن شامل سنگ

با توجه به اهمیت نقش صاحبان بار در فوراردری ریلی در ابتدا به پیشینه ای از شرکت احیاء ریل ایرانیان اشاره بفرمایید؟

شرکت احیاء ریل ایرانیان در سال ۱۳۹۶ به عنوان پنجاهمین شرکت زیر مجموعه هلدینگ صنایع و معادن احیاء سپاهان تاسیس شده است و مقرر گردید با فعالیت در بخش تخصصی هلدینگ بازرگانی و حمل و نقل به عنوان بازوی حمل و نقل ریلی شرکت احیاء سپاهان در وهله اول به ارائه خدمات



ترافیک نسبت به تامین واگن اقدام می نمود که تبعات آن کاهش حمل ریلی، رسوب واگن در مبادی و مقاصد و حتی متاسفانه سیر طولانی واگن های بدون بار تا مبدا باری جدید بود. به همین دلیل شرکت با بهره مندی از تجربیات گذشته و استفاده از توان و ابتکار مدیران و کارشناسان نسبت به مدیریت و مذاکره با سایر شرکت های حمل و نقلی در منطقه معدنی سنگان اقدام نمود که به رشد خیره کننده حمل ریلی از بزرگترین منطقه معدنی کشور انجامید. این تلاش بدانجا رسید که در سال ۱۳۹۷ شرکت احیاء ریل ایرانیان توانست در نقش فورواردر، حدود ۵ میلیون تن بار در سال جابه جا کند و به همین دلیل از سوی راه آهن ج.ا. به عنوان برترین و بزرگترین فورواردر ریلی کشور انتخاب گردید.

باید توجه نمود که فورواردر ریلی در نقش تسهیل کننده ارتباط و عملیات دو طرف حمل (صاحب بار و صاحب ناوگان)، به حفظ منافع هر دو طرف کمک می کند. زیرا از طرفی با حمل به موقع و مناسب بار موجب رشد سود و کاهش هزینه های حمل صاحب بار شده و از طرف دیگر با برنامه ریزی مناسب ناوگان باعث جلوگیری از رسوب واگن و سیر بدون بار ناوگان می شود.

مختصری در خصوص نحوه فعالیت شرکت در دوران ویروس کرونا و همچنین چالش هایی که برای این بخش ایجاد کرده بفرمایید؟

رکود اقتصادی ناشی از شیوع کرونا با توجه به شیوع ویروس کرونا در سطح جهانی شاهد رکود بی سابقه در تمامی عرصه های اقتصادی می باشد. پیش بینی می گردد شیوع کرونا موجب افت ۳ تا ۱۰ درصدی در اقتصاد جهانی گردد. این مهم با توجه به تحریم های گسترده اقتصادی در کشور ما بیش

از پیش عیان گردیده است به نحوی که در ۵ ماه اخیر با کاهش شدید عملیات حمل و نقل ریلی ناشی از تعطیلی و یا کاهش فعالیت معادن و کارخانه های داخلی روبه رو بودیم. مطابق بررسی های ما اکثر قریب به اتفاق شرکت های حمل و نقلی با کاهش و عدم تحقق بیش از ۵۰ درصد از درآمد های خود روبرو شده اند.

در این شرایط با توجه به نیاز ضروری کشور به تامین غلات شرکت احیاء ریل ایرانیان در راستای مسئولیت اجتماعی خود و نیز همراهی در مبارزه با این ویروس نسبت به اختصاص بیش از نیمی از واگن های تحت مدیریت خود به حمل گندم از بندرعباس اختصاص داد که در ۲۰ سال اخیر بی سابقه بوده است.

اما متاسفانه با همه همکاری ها و با وجود زیان های اشاره شده به علت اولویت و نگاه ویژه به امور مسافری ریلی، شرکت های حمل و نقل ریلی از دریافت تسهیلات ناشی از مشکلات ویروس کرونا محروم شده که می بایست تلاش ها برای تخصیص این تسهیلات به این شرکت ها نیز بیش از پیش انجام شود که در غیر این صورت با بحران بزرگی در صنعت ریلی روبرو خواهیم شد.

جنابعالی بفرمایید چه سهمی از حمل بار مواد معدنی بر عهده شرکت است؟

بر اساس آمار موجود، ما طرف قرارداد مستقیم برای امور حمل، سالیانه دومیلیون تن بار با شرکت های معدنی و فولادی کشور هستیم. اما با توجه به عدم دستیابی به حداکثر ناوگان مورد نیاز شرکت این مهم با همکاری سایر شرکت های ریلی همکار صورت می پذیرد. البته ناگفته نماند که سهم واگن های شرکت و حمل بار توسط شرکت احیاء ریل ایرانیان در حال افزایش است. بر مبنای آمار شرکت در

میانگین دو ساله اخیر حدود ۱۲٪ از کل عملکرد حملی شبکه ریلی کشور را بر عهده داشته که در حال برنامه ریزی برای نیل به حداقل ۲۰ الی ۲۵٪ از سهم کل بازار در ۵ سال آتی می باشیم.

در نقش فورواردری با چه چالش هایی روبرو هستید؟

از مشکلات بزرگی که در صنعت ریلی وجود دارد جای خالی تعریف دقیق و قانونی از فورواردری است. ما در صنعت ریلی تعریف دقیقی در سند های بالادستی و پایین دستی در مورد این نقش نداشته ایم. البته اقداماتی در این خصوص در سال های گذشته انجام شده اما هیچ مصوبه ای برای رسمیت و جایگاه بخشیدن به این امور وجود ندارد. به نظر می رسد تنها راه حل این است که بتوانیم امکان صدور بارنامه را برای شرکت های فورواردری فراهم کنیم. زیرا تمام اسناد و اطلاعات مشتریان برای آن شرکت محفوظ می ماند و در افق بلند مدت با افزایش بار و رعایت نفع تمامی طرفین موجب اقبال بیش از پیش صاحبان بزرگ بار به حمل ریلی خواهیم بود. به نظر من وجود شرکت های فورواردر برای این صنعت یک الزام است و می توانند با تکیه بر بارهای با ارزش اصلی در این صنعت در مسیرهای کم ترافیک، بهره وری و درآمدزایی را افزایش دهند.

در انتخابات اخیر انجمن صنفی شرکت های حمل و نقلی و صنایع وابسته، شرکت های فورواردری نقش ویژه ای داشته و با رسمیت یافتن امکان کاندیداتوری و داشتن حق رای، موجب شد تا نگاه ویژه به شرکت های فعال فورواردری به وجود آید. جالب توجه است که اکنون بالغ بر ۸۰ درصد بار ترانزیت خارجی جاده های را فورواردها به انجام رسانده و نبود این نقش در حمل و نقل ریلی یکی از دلایل مهجور بودن این بخش در ترانزیت و حمل و نقل بین المللی می باشد.

صدور پروانه فعالیت برای شرکت های فورواردری بر عهده چه سازمانی است و چرا این کار انجام نمی شود؟

صدور پروانه فعالیت بر عهده راه آهن است اما در تعاریف بین المللی و بر اساس بحث های حاکمیتی و رگولاتوری در راه آهن کشورهای پیشرفته این امر بر عهده انجمن صنفی می باشد. توانایی بخش خصوصی باید توسط ارکان حاکمیتی باور شود و مسئولیت صدور پروانه فعالیت به انجمن صنفی سپرده شود. راه آهن در خصوص خصوصی سازی بخش نامه ها و آیین نامه هایی را دارد. همچنین برای صدور پروانه فعالیت الزاماتی که برگرفته از مصوبات هیئت مدیره راه آهن است نیز دارد. بر اساس آن، برای فورواردرها، میزان سرمایه گذاری ۶۰۰ واگن که حداقل واگن برای سرمایه گذاری شرکت حمل و نقل است بسیار بالا است و ورود به این صنعت را محدود می کند. حوزه معاونت بازرگانی راه آهن باید به فورواردرها رسمیت دهد و این امر را به مرحله اجرا برساند.

از نظر جنابعالی چه تفاوتی میان نقش فورواردری در کشور نسبت به کشورهای مشابه از نظر ترانزیتی وجود دارد؟

در کشورهای مشابه فورواردرها کاملاً اختیار بازرگانی بار را بر عهده دارند و بیشتر شرکت ها مالک واگن هستند و فقط تجهیز و تدارک واگن را انجام می دهند که روش قابل اجرا در کشور ما است. نام صنعت ریلی کشور خصوصی است اما متاسفانه بیشتر حجم فعالیت های شرکت ها مرتبط با شرکت های نیمه خصوصی است که نگاهی انحصاری داشته و نگاه اقتصادی ندارند، در شرکت های فورواردری ورود می کنند و نمی توانند با این شرکت ها همکاری داشته باشند. عدم رشد فورواردرها به دلیل اقتصاد نیمه دولتی است که بر آن حاکم است.