



محسن پورسید آقایی، محمد سعید تژاد و نور اله بیرانوند در خصوص نقش تعرفه پویای حمل و نقل ریلی در توسعه اینگونه می اندیشند:

## حمل و نقل ریلی با شعار توسعه نمی یابد

اینکه بتوان رقابت عادلانه ای بین این دو ایجاد کنیم. همانگونه که دولت جاده ها را از بودجه خود می سازد، راه آهن را هم باید از بودجه خود بسازد و همانگونه که نگهداری جاده ها بر عهده دولت هست نگهداری و هزینه های نگهداری راه آهن باید بر عهده دولت باشد. این مسیری کاملاً غیر عادلانه و غیر رقابتی است که میان جاده و ریل ایجاد شده که دولت در جاده علاوه بر هزینه های زیرساخت تمامی هزینه های نگهداری را خودش پرداخت می کند اما در راه آهن هزینه های نگهداری معمولاً از حق دسترسی تامین می شود. بنا بود در یک برنامه ۵ ساله این دو به هم نزدیک شوند، یعنی حق دسترسی راه آهن تا ۲ درصد کل کرایه حمل و نقل کاهش پیدا کند و حق دسترسی جاده و عوارضی که روی بارنامه ها داده می شود در سال ۳ درصد باشد. پیشنهاد ما آن بود که هر سال حق دسترسی به جاده در روی عوارض بارنامه افزایش یابد و به ۲ درصد برسد و حق دسترسی ریلی کاهش یابد تا برابر شود. در این برنامه، راه آهن تا نزدیک ۳ درصد

دسترسی خودش را تعیین می کند و شرکت های باری خودشان با شرکت های فولادی توافق می کنند و نرخ حمل را تعیین می کنند، به دلیل اینکه قدرت چانه زنی شرکت های فولادی بیشتر از شرکت های ریلی است و عملاً مشتری بزرگی است و قدرت چانه زنی دارد معمولاً شرکت های فولادی نرخ حمل و نقل را تعیین می کنند. مدل تعیین نرخ حمل آن ها به این صورت است که حق دسترسی راه آهن و نرخ لکوموتیو راه آهن را می گیرند و بخشی را به عنوان حق مالکانه واگن به آن اضافه می کنند و بر این مبنا قیمت قراردادهای حمل و نقلی را منعقد می کنند. اکنون قیمت گذاری حمل دستوری نیست اما شرکت های فولادی از قدرت خود استفاده می کنند و معمولاً قیمت هایی که برای حمل بار ریلی تعیین می کنند برای شرکت ها سود آور نیست.

گزارشی را در دولت در زمان دکتر آخوندی ارائه کردم بر مبنای آنکه اگر قصد داریم حمل و نقل ریلی رونق بگیرد باید حق دسترسی بین جاده و ریل برابر شود. برای

آهن به خصوص برای کارخانجات بزرگی مانند فولاد مبارکه و ذوب آهن باشد که اصولاً خیلی نمی تواند بار آن را فقط با جاده حمل کرد و انحصار طبیعی در حمل ریلی وجود دارد. در این موارد هم به نفع فولاد مبارکه است که هزینه حمل خود را نسبت به درصدی از قیمت محصول تثبیت کند و همچنین برای شرکت های حمل و نقل ریلی این خوبی را دارد که اگر قیمت محصولات فولادی با توجه به نوسانات جهانی و نوسانات قیمت دلار تغییر می کند در آن تغییرات سهیم باشند. پیشنهاد می کنم کار قیمت گذاری بر مبنای درصدی از محصول را در حمل سنگ آهن و مواد اولیه فولاد مبارکه، ذوب آهن، بقیه شرکت های فولادی بزرگ همانند فولاد خوزستان، فولاد خراسان و فولاد توس به عنوان کار آزمایشی انجام شود و اگر موفقیت آمیز بود کم کم از این الگو برای قسمت های دیگر استفاده شود که صرفاً از بخش ریلی برای حمل این کالاها استفاده می شود.

حمل بار ریلی امروز نرخ دستوری ندارد، یعنی راه آهن فقط نرخ حق



محسن پورسید آقایی  
مدیرعامل اسبق شرکت راه آهن  
ج.ا.ا.

در هر کالایی بخشی از قیمت تمام شده قیمت حمل و نقل است. بنابراین مرتبط کردن هزینه حمل و نقل به قیمت نهایی محصول کار منطقی است، اما شرایط و الزامات خاصی را باید در نظر گرفت به خصوص در مورد رقابت میان بخش جاده ای و ریلی که طبیعتاً قیمت گذاری بر مبنای قیمت نهایی محصول خیلی نمی تواند در آنجا حاکم شود زیرا نوع رقابت بین این دو را خدشه دار می کند و طبیعتاً هر دو با یک قیمت نمی توانند خدمات

خود را عرضه کنند. بنابراین ضمن آنکه کار شدنی است اما به گونه ای صورت گیرد که رقابتی میان جاده و ریل وجود نداشته باشد و به نوعی انحصار طبیعی در حمل آن نوع از بارها وجود داشته که نمونه بارز و خوب آن می تواند حمل مواد سنگ



**محمد سعید نژاد مدیرعامل  
اسبق شرکت راه آهن ج.ا.ا.  
قیمت گذاری دستوری  
موجب عدم تعادل در  
تولید می شود**

قیمت همواره بعنوان یکی از متغیرهای کلیدی در اقتصاد شناخته شده است که نقش مهمی در جذب و هدایت سرمایه دارد. بطور طبیعی وقتی کالایی با قیمت موجه تری به بازار عرضه می شود هم جریان تقاضا را به سمت خود هدایت می کند و هم از طرف دیگر عرضه آن کالا برای عوامل تولید و توزیع موجه می شود و ادامه حیات بنگاه اقتصادی نیز تضمین می گردد ضمن آن که چنانچه بازار رقابتی باشد کیفیت و قیمت کالا موجب تامین رضایت نهایی مشتری نیز می شود.

تجربه جهانی و ملی نشان داده است که هر گونه قیمت گذاری دستوری موجب عدم تعادل در تولید، عرضه یا کیفیت کالا خواهد شد و در نهایت باعث نارضایتی مشتریان و مصرف کنندگان نهایی می گردد. همچنین در صورتیکه برای یک کالا یا خدمات در مقابل کالا و خدمات مشابه به هر دلیلی قیمت دستوری و محدودیت در تعیین قیمت بوجود آید و کالا های مشابه در نرخگذاری تابع شرایط بازار شوند موجب رشد یا کاهش نامتوازن آنها از نظر کیفی و کمی خواهد شد. در سالهای گذشته با موارد متعددی مواجه بوده ایم که کالایی با نرخ دولتی و مقررات ویژه توزیع شده است و کالای مشابه آن با نرخ آزاد به فروش رفته است و موجب کاهش کیفیت و کارایی و عدم رضایت مشتریان شده است.

در حمل و نقل بار کشور تا سال ۱۳۳۱ نرخ حمل بار در جاده به ظاهر با جدول تعرفه مصوب شورای اقتصاد

حق دسترسی را از سهم خود کاهش داد اما حق دسترسی در جاده فقط ۱ درصد افزایش یافت و ۳ درصد ۴ درصد شد و در سال های اخیر حق دسترسی راه آهن افزایش یافت و تا امروز که حق دسترسی راه آهن ۳۳ درصد شده و هر چقدر حق دسترسی راه آهن وجده بیشتر باشد طبیعتاً رقابت بین این دو امکان پذیر نیست و به همین دلیل آینده موفقی برای حمل بار ریلی وجود خواهد داشت. در سیاست های ابلاغی برنامه ششم، مقام معظم رهبری ابلاغ کردند که باید برای حمل و نقل ریلی مزیت اقتصادی ایجاد شود که مجموعاً در این جهت گام برداشته نشده و این دستور اجرایی نشده و عملاً ما مزیت اقتصادی برای حمل و نقل ریلی نه تنها درست نکرده ایم بلکه به ضرر اقتصاد حمل و نقل ریلی در دولت رفتار می کنیم که با توسعه این بخش مغایرت دارد. حمل و نقل ریلی با شعار توسعه پیدا نمی کند و اقتصاد آن باید صحیح باشد و برای صاحبان کالا باید صرف داشته باشد تا با ریل بار خود را جا به جا کنند. با زور و دستور نمی توان بار را به سوی ریل برد.

نکته خیلی کلیدی در تعیین مدل نوع تعرفه نیست. یعنی اینکه تعرفه بر پایه محصول باشد یا بر پایه قیمت های توافقی یا رقابتی همه مدل هایی است که بر پایه آن می توان کار کرد. نکته مهم آن است که قیمت حمل و نقل ریلی باید حداقل ۳۲ درصد از حمل جاده ای ارزان تر باشد تا صاحبان کالا رغبت داشته و مشتاق باشند تا بار را با راه آهن جابه جا کنند. دولت موظف است همانند جاده هزینه های راه آهن را پرداخت کند و راه آهن باید بودجه جاری از دولت بگیرد و اصولاً مفهوم اینکه راه آهن تمام هزینه های نگهداری خط را از صاحبان کالا یا شرکت های حمل بار در تعرفه دریافت کند معنی آن افزایش قیمت زیادی است که قدرت رقابت را از بخش خصوصی سلب می کند.

تعیین می شد اما این جدول عملاً مورد توجه و اجرا قرار نمی گرفت بلکه نرخ واقعی حمل به اصطلاح در پشت بارنامه و فیمابین شرکتهای حمل و نقل، رانندگان و صاحبان کالا تعیین می گردید و جدول نرخ صرفاً موجب می شد که حقوق و منافع عمومی از جمله مالیات های قانونی بسیار کمتر از میزان واقعی اخذ گردد. این شیوه بخودی خود موجب فساد و عدم شفافیت می گردید.

شورای اقتصاد در سال ۱۳۳۱ نرخگذاری در حمل و نقل جاده ای بار را لغو و تعیین آنرا رسماً به توافق بین صاحبان کالا و شرکت های حمل و نقل و در فضای رقابت بازار واگذار نمود. این تغییر تا سالهای اخیر که تعادل بین عرضه و تقاضا در بازار حمل برقرار بود همچنان ادامه داشت و اخیراً تغییراتی در آن صورت گرفته است. از پایداری بلند مدت و رضایت عملی عوامل مختلف و ذینفعان و توسعه ناوگان جاده ای در این دوره می توان استنباط کرد که این شیوه تعیین نرخ موفق و قابل قبول بوده است.

در بقیه بخشهای اقتصادی کشور نیز تعیین تعرفه و نرخ های دستوری به مرور با روشهای نوین جایگزین شده است از جمله با ایجاد بورس کالا بسیاری از کالاهایی که توسط دولت نرخگذاری می شد مانند فواید و محصولات فلزی امروزه با مکانیزم بورس و بازار تعیین نرخ می شوند و قیمت بر اساس عرضه و تقاضا و در یک فضای رقابتی و شفاف مشخص می شود و بسیاری از رانندگان و فسادهای ناشی از نرخگذاری حذف شده است و منافع حاصل از آن به مصرف کنندگان و تولید کنندگان کالا و خدمات رسیده است.

علیرغم سیاست کلی واگذاری تعیین نرخ به بازار لکن نرخگذاری در حوزه حمل و نقل ریلی بدلیل انحصار ارائه این خدمات توسط شرکت راه آهن و همچنین نظامات و مقررات مالی شرکتهای دولتی تا سال ۱۳۳۳ بر اساس تعرفه مصوب

شورای اقتصاد بوده است پس از ایجاد فرایند خصوصی سازی و تشکیل و استقرار شرکتهای حمل و نقل ریلی بار و مسافر خصوصی و واگذاری مسئولیت حمل به آنها در چهارچوب قانون "دسترسی آزاد به شبکه ریلی کشور" مقرر گردید تا تعرفه حمل مسافر توسط شرکتهای مزبور و با هماهنگی راه آهن و در بخش بار نیز بصورت رقابتی و توافقی تعیین شود.

مهمترین ویژگی این نرخگذاری عبارتند از:

۱- پویا و هماهنگ بودن نرخ با عوامل هزینه ای و عکس العمل مناسب و متقابل با تغییر سطح عمومی قیمت ها بویژه نرخ خدمات جایگزین و مشابه.

۲- شفاف بودن و حذف هرگونه رانت و فساد که در نرخگذاری های دستوری وجود دارد.

۳- رقابتی بودن قیمت و کیفیت کالا و خدمات و در نتیجه ارتقا رضایتمندی عوامل مختلف بویژه مصرف کننده نهایی.

۴- اجتناب از ورود عوامل غیر اقتصادی در تعیین نرخ که هزینه آن به بنگاههای اقتصادی تحمیل می شود. اینگونه عوامل عموماً در سطح ملی توجیه پذیر هستند که هزینه آن باید خارج از بنگاه اقتصادی تامین شود.

۵- رضایتمندی مشتریان از جریان تغییر و تعدیل قیمت بدلیل استفاده از مکانیزم شفاف و موثر عرضه و تقاضا مشابه آنچه که در بورس یا فراخوانها اتفاق می افتد. در تعیین دستوری نرخ همواره دو طرف تولید کننده و مصرف کننده از نرخهای تعیین شده توسط نهادهای تصمیم گیرنده اظهار نارضایتی می کنند و لکن معمولاً از نرخهای تعیین شده در بورس ناراضی نیستند.

چنانچه بخواهیم نرخگذاری در حمل بار را در شرایط متغیر اخیر کشور بگونه ای سامان بدهیم که به نتایج فوق برسیم راهی جز این نیست که تعیین نرخ در این بخش



را هم همانند نرخگذاری در جاده به مکانیزم های منعطف بازار ارجاع دهیم .

اگر به عوامل هزینه ای ارایه خدمات در ریل توجه کنیم که عمدتاً شامل تامین و نگهداری ناوگان و خط می باشد در طول یکسال گذشته برخی از آنها بیش از صد در صد افزایش داشته اند . افزایش این هزینه ها موجب شده اند تا عرضه در این حوزه با کاهش کمی و کیفی مواجه شود. بخش عمده ای از پشتیبانی ناوگان ریلی به سه عامل مهم ارز، فولاد و نیروی انسانی وابسته است و با ارزیابی تغییرات قیمت این سه عامل در یک سال گذشته این ادعا بخوبی قابل اثبات است .

در صورتی که شرکتهای حمل و نقل ریلی که همگی خصوصی و خودگردان هستند نتوانند درآمدهای خود را متناسب با این افزایش هزینه تعدیل کنند وضعیت خوبی در آینده نزدیک نخواهیم داشت کما اینکه هم اکنون نیز در بخش نیروی کشش بدلیل ناتوانی مالی شرکتهای مالک و عدم تامین قطعات و پشتیبانی از این بخش محوری ریل کشور با توقف زیاد مواجه هستیم و با وجود کاهش سفرهای ریلی ناشی از کرونا باز کشور با کمبود لکوموتیو مواجه می باشد.

در شرایطی که ارزش ریالی یک دستگاه لکوموتیو از رقم های ۲ تا ۵ میلیارد تومان در سال گذشته به ارقامی بالاتر از ۵۲ میلیارد تومان افزایش یافته است و هزینه تامین قطعه هر لکوموتیو نیز از ۱،۵ میلیارد تومان به ۳ میلیارد تومان و همینطور در خصوص واگن های باری و مسافری و خطوط ریلی چگونه امکان تامین و پشتیبانی ناوگان و خط وجود دارد . این هزینه ها باید از محل فروش خدمات تامین شود و یا از یارانه دولت جبران گردد .

در غیر اینصورت باید شاهد کاهش سطح خدمات بود.

تعیین و تصویب نرخ رسمی در شرایطی که سطح عمومی نرخها بر

اساس آمارهای رسمی کشور ماهانه با تغییر زیادی مواجه هستند امکانپذیر نیست بلکه مکانیزم متصل به بازار که پویایی نرخ را بدنبال داشته باشد که هم حقوق مصرف کننده و هم حقوق تولید کننده تضمین و تامین شود راهکار مؤثری می تواند باشد.

مثالهایی از این شیوه می تواند فرمولی از قیمت ماهانه حمل در جاده و نسبتی از آن یا ارزش کالاهایی که سهم اصلی حمل ریلی را به خود اختصاص می دهند یا هر مدلی که در یک فرایند کارشناسی و مطالعه نظری و تطبیقی بدست آید. در این مدل دو موضوع قابل توجه و اهمیت می باشد:

**الف:** نرخ حمل در جاده که جایگزین حمل ریلی می تواند باشد. به تفکیک عوامل مختلف جاده و ناوگان و

خطوط ریلی و ناوگان آن  
**ب :** سهم هزینه حمل در قیمت تمام شده کالاهایی که عمدتاً با ریل حمل می شوند و متناسب بودن تغییر نرخ کالا و هزینه حمل.

از مدیران محترم و دلسوز بخش ریلی کشور که شرایط سختی را سپری می کنند انتظار می رود تا برای رفع مشکل فعلی و جلوگیری از مشکلات شدیدتر روزهای آتی فکر عاجلی بکنند.



**نوراله بیرانوند، معاون برنامه ریزی و اقتصاد حمل و نقل شرکت راه آهن ج.ا.ی**  
**باغول تورم چه باید کرد؟**

تلاطم بازار ارز و طلا که معمولاً در ذهنیت اجتماعی ما ایرانیان قطب نمای افزایش سرسام آور سطح عمومی قیمت ها به شمار می رود آثار کوتاه مدت و بلند مدت عمیقی بر بخش های مختلف اقتصادی کشور

روشن است بجای اصرار بر استفاده از روش های متناسب زمان های ثبات باید استفاده از روش های همسو با تغییرات و استفاده از فرصت هایی که در دل چنین تغییرات و تحولات وجود دارد و به موازات آن نیز تمرکز برمدیریت ریسک ها می باشد. ازجمله راهبردهای موثر برای بهره مندی از فرصت ها و فایده آموختن تهدیدات ناشی از شرایط مورد اشاره می توان به موارد زیر اشاره کرد:

استفاده از ظرفیت های حمل و نقلی ایجاد شده ناشی از رونق تولید داخلی دربخش های مختلف اقتصادی بویژه - صنایع معدنی و فولادی که بدلیل کاهش شدید واردات و همچنین جلوگیری از خام فروشی فراهم شده است.

در شرایطی که بدلیل تحریم خطوط اعتباری فاینانس خارجی تقریباً متوقف شده است طراحی و اجرای سازوکارهای تامین مالی و سرمایه گذاری نوین بویژه استفاده از ابزارهایی مانند انتشار سهام شرکت ها در بورس که البته ارتقاء توان مدیریت شرکت ها را هم به همراه خواهد داشت انتشار اوراق بدهی و همچنین استفاده از ظرفیت هایی مانند لیزینگ برای نوسازی ناوگان می باشد.

اقتصادی شدن تولید و ساخت بسیاری از تجهیزات و قطعات مورد نیاز بخش حمل و نقل در داخل و حتی امکان صادرات بدلیل رشد سرسام آور نرخ ارز که فرصت مغتنمی برای سازندگان داخلی فعال در بخش حمل و نقل را فراهم می سازد.

طراحی و استفاده از الگوی تعرفه گذاری و قیمت گذاری پویا و منعطف برای خدمات حمل و نقل با استفاده از سازوکار بورس که می تواند اثرات منفی تکانه های ارزی و تورمی را با سرعت تعدیل نماید و تامین جریان نقدی و بازدهی سرمایه گذاری مناسب برای سرمایه گذاری بخش غیردولتی در حوزه های حمل و نقلی را به همراه خواهد داشت.

برجا خواهد گذاشت. اگرچه ممکن است در سطح اقتصاد خرد شرایط حاد توری برای تعداد محدودی از بازیگران بازار، فرصت تلقی شود لکن واقعیت این است که تورم افسارگسیخته و مزمن با موج های بلند ناشناخته برای قاطبه بازیگران در سطح خرد و کلان اقتصاد از یک طرف به معنی مواجه شدن با امواج سهمگین ریسک های غیرقابل مدیریت می باشد که البته در بسیاری از موارد از مرز ریسک هم عبور کرده و فضای قمار را در اذهان تداعی می نماید و از طرفی هم جابجایی بازارهای هدف سرمایه گذاری را از بخش های مولد فن آورانه و زیرساختی که عمدتاً چرخه عمر طولانی تر و باثبات تری دارند به بخش های دلالی و سفته بازی و احتکارطلا و ارز و مسکن سوق می دهد یکی ازبخش های اقتصادی بشدت متاثر از تکانه های ارزی بخش حمل و نقل می باشد و مصداق عینی این عبارت عامیانه که "درآمد ما ریالی و لسی هزینه های ما ارزی است" همین بخش می باشد. سهم حقوق و دستمزد در این بخش کمتر از ۲ درصد و بالغ بر ۳۲ درصد هزینه های این بخش مربوط به تامین تجهیزات و قطعات می باشد. باتوجه به اینکه ماشین آلات و تجهیزات و ناوگان مربوطه عمدتاً وارداتی و یا مونتاژ می باشد.

بنابراین هزینه های سرمایه گذاری توسعه و تامین و نگهداری بخش حمل و نقل با نرخ رشد قیمت ارز دارای رابطه خطی بوده و نعل به نعل آن می تازد. بعنوان نمونه بالغ بر ۳۲ درصد تجهیزات و قطعات ساخت و نگهداری لکوموتیو ارزی است که حداقل ۱۵۲ درصد افزایش قیمت داشته است . اما درچنین شرایط پرتلاطم که تقریباً هیچ پیش بینی نزدیک به واقعیت از روندهای اقتصادی کشور وجود ندارد کنش مطلوب مدیران و فعالان و تصمیم گیران بخش حمل و نقل اعم از بخش دولتی و خصوصی چه باید باشد و چه باید کرد؟ پاسخ کلی