

نام برد.

همچنین این شرکت تامین برخی از ماشین آلات خاص در حوزه تعمیرات و نگهداری واگن‌های راه‌آهن برای مثال تعمیرات چرخ و محور و غیره را انجام می‌دهد.

یکی دیگر از حوزه‌های فعالیت این شرکت تامین کالا از واحدهای صنعتی و تولیدی دارای رتبه عالی در کیفیت و انجام عملیات فروش و خدمات پس از فروش به کل مجموعه ریلی می‌باشد. بعضاً در این خصوص تامین مواد اولیه برخی سفارشات توسط این شرکت تهیه و یا وارد می‌گردد که می‌توان به صورت خاص به همکاری با شرکت‌های تولید فنرهای ناوگان ریلی مثل شرکت فنر سازی زر و پارس فنر و شرکت فنر سازی خاور اشاره کرد.

حوزه فعالیت دیگر این شرکت فعال سازی واحدهای مستعد صنعتی و دارای پتانسیل لازم برای بروز رسانی تولید و تکنولوژی و عمدتاً دارای مشکلات مالی و مدیریتی می‌باشد که با سفارش گذاری و پیاده سازی زیر ساخت‌های نرم افزاری و سخت افزاری منجر به احیاء آن واحدهای صنعتی که غالباً یا راکد بوده‌اند و یا با ظرفیت پایین مشغول فعالیت بوده‌اند شده است. این تعاملات در حوزه مالی، فنی و افزایش تجهیزات - سفارش گذاری و غالباً صورت می‌گیرد.

در سال جاری برای مثال اقدام به ارائه راهکارهایی فنی و سرمایه گذاری برای تولید برخی قطعات واگن بویژه در حوزه باری با برخی از شرکت‌های مورد نظر صورت گرفته و منجر به تولید نمونه‌های اولیه قطعات مهم و استراتژیک در این حوزه شده است که پس از تست‌های لازم و اخذ مجوزهای مربوطه اعلام خواهد شد.

حوزه فعالیت دیگر این شرکت در بخش تولید قطعات و تجهیزات مورد نیاز: بخش باری و مسافری شامل ریخته‌گری و ماشین کاری انواع قطعات- عملیات مونتاژ- قالب سازی و فورج انواع قطعات است.

حوزه دیگری که می‌توان به آن اشاره نمود اقدامات لازم برای ایجاد



گفتگو با بهروز میراکبری، مدیر بازرگانی شرکت سهند ریل سپاهان:

شکست انحصار در بازار تولید کنندگان به نفع تمام بخش‌هاست

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 راه‌آهن در بخش واگن و خطوط بود. البته از سال ۱۳۷۶ در قالب واحد صنعتی فعالیت داشت و با توجه به اینکه هنوز در آن زمان خصوصی سازی در راه‌آهن به شکل امروزی صورت نگرفته بود، بیشتر همکاری این واحد در آن زمان با ادارات نواحی راه‌آهن برای ساخت قطعات مورد نیاز آنها بود که پس از خصوصی سازی در راه‌آهن و ایجاد شرکت‌های خصوصی و دولتی مالک واگن، بالتبع فعالیت این شرکت با شرکت‌های مالک واگن و سایر شرکت‌های فعال در این حوزه ادامه پیدا کرد و روز به روز محصولات قابل ارائه این شرکت حجم و تنوع بیشتری یافت، به نحوی که در حال حاضر امکان تامین و تولید ۱۰۰ درصد قطعات و تجهیزات واگن‌های باری در این شرکت وجود دارد و در حوزه مسافری و مترو هم تامین و تولید بخشی از قطعات انجام می‌گیرد. لازم بذکر است این شرکت دارای پروانه بهره‌برداری از وزارت صمت - گواهینامه‌های ISO ۹۰۰۱ - OHSAS ۱۸۰۰ - ISO ۱۴۰۰۱ واحد برگزیده صنعتی نمونه در سال ۱۳۹۵ در استان اصفهان - عضو خانه صنعت و معدن و تجارت اصفهان - عضو اتاق بازرگانی اصفهان - عضو اتاق بازرگانی مشترک ایران و چین - عضو اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه - عضو انجمن مدیران صنایع ایران - عضو انجمن مهندسی حمل و نقل ریلی ایران - و ... می باشد.

مورد نیاز در ناوگان باری و مسافری از شرکت‌های معتبر خارجی و از کشورهایی که دارای تکنولوژی مربوط به این قطعات است که در خصوص برخی از این محصولات این شرکت به عنوان نماینده رسمی شرکت‌های خارجی فعالیت می‌کند. برای مثال از سیستم‌های ترمز، چرخ، انواع بلبرینگ‌ها و سایر قطعات مربوط به بخش باری و مسافری و مترو می‌توان

ریخته‌گری و همچنین تامین قطعات و تجهیزات واگن بویژه واگن‌های باری صورت گرفته و قطعاً روز به روز بیشتر خواهد شد. اگر بخواهیم دقیق‌تر در خصوص زمینه فعالیت شرکت سهند ریل عنوان کنم باید بگویم، فعالیت شرکت سهند ریل سپاهان در چند حوزه است. بخشی از فعالیت‌های این شرکت مربوط به تامین و واردات قطعات

فعالیت شرکت سهند ریل سپاهان عمدتاً در چه زمینه‌هایی در حوزه ریلی می‌باشد؟

همانگونه که قبلاً اشاره کردم با توجه به تجربه قریب به بیست و اندی سال که قبل از شرکت سهند ریل و بعد از آن در زمان تشکیل این شرکت بوده اقدامات خوبی در خصوص ساخت و تامین قطعات واگن‌های باری بویژه در قسمت ماشین کاری - مونتاژ - فورج و



واحد بازسازی قطعات خاص و مهم ریلی نظیر فنر و قلاب و ... است که همکاران فنی ما در شرکت سهند ریل با برخی متخصصین ریلی در حال انجام تدوین دستورالعمل‌ها و تهیه ماشین آلات و تجهیزات آن هستند تا بتوان با توجه به قیمت بالای قطعات و هزینه‌های بالای آن با بازسازی اصولی و مهندسی و طبق دستورالعمل‌های راه‌آهن در هزینه‌های جاری شرکت‌ها تا حدودی صرفه جویی صورت گیرد که با برنامه‌ریزی که شده بود مقرر بود در نیمه اول امسال به بهره‌برداری برسد که به دلایل برخی مشکلات کرونا و مسائل ارزی کمی با تاخیر مواجهه شده است که امید وار هستیم در نیمه دوم امسال به بهره‌برداری برسد.

در زمینه تولیدات ریلی با چه شرکت‌هایی قرارداد دارید و این شرکت چند درصد از تولیدات تجهیزات ریلی را به خود اختصاص داده است؟

با توجه به زمینه فعالیت این شرکت بالتبع طرف‌های قرار داد این شرکت عمدتاً شرکت‌های مالک واگن چه در حوزه ریلی و چه در حوزه مسافری و همچنین شرکت‌های تعمیراتی ناوگان باری می‌باشند. اینکه چند درصد از تولید تجهیزات ریلی را در کشور به خود اختصاص داده است اطلاع دقیق ندارم اما با توجه به نوع عملکرد و تنوع محصولات و خدمات ارائه شده توسط این شرکت می‌توان گفت حجم قابل ملاحظه‌ای از تجهیزات توسط این شرکت تولید و تامین می‌گردد.

آیا در خصوص کسب دانش در تولید تجهیزات ریلی از همکاری مهندسان داخلی بهره برده یا از دانش متخصصان خارجی نیز استفاده می‌کنند؟

قطعا برای تداوم فعالیت شرکت، به روز بودن آن مهم و یک الزام است و قطعا شرکت‌هایی که بخواهند در بازار این عرصه ادامه فعالیت کنند می‌بایست از نظر اطلاعات فنی، مالی، بازرگانی روش‌های بازاریابی و ماشین آلات تولید و ... به روز باشند. بدیهی است که یکی از ارکان

اساسی این به روز بودن، استفاده از تجربیات متخصصان داخلی و حتی در صورت امکان خارجی برای بروز رسانی روش‌های تولید، استاندارد، بهبود بخشیدن کیفیت‌ها و روند تولید قطعات می‌باشد تا جایی که ما به این نکته معتقد هستیم که استفاده از دانش روز و ارتقاء کیفیت لازمه بخش تولید است و با استفاده از تجربیات و دانش فنی مهندسیین و متخصصان داخلی و بالاخص کارشناسان حوزه ریلی در امور ناوگان در بخش‌های تولید قطعا راهگشا خواهد بود.

و ما هم همیشه از این امر استقبال می‌کنیم و دست کمک به طرف همه عزیزان دراز خواهیم کرد. و بالتبع از همه پتانسیل خود از متخصصان خارجی هم استفاده خواهیم کرد. برای مثال یکی از موارد مهمی که همواره مفید بوده و به گرفتن ایده‌های مهمی کمک کرده حضور در نمایشگاه‌های مختلف ریلی و آشنایی با تولیدات جدید و مذاکرات با کارشناسان در این حوزه و همچنین بازدیدهای میدانی از شرکت‌های تولیدی قطعات و تجهیزات در کشورهای مختلف می‌توان اشاره کرد.

در رابطه با توسعه فعالیت

شرکت در زمینه قطعات ریلی و افزایش کیفیت ساخت چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

ما همیشه معتقد بوده‌ایم که در این حوزه 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 و یا ایجاد رانت صورت گیرد و یا عملاً سیاست‌های راه‌آهن به نحوی باشد که راه را برای ورود سایر تولیدکننده‌ها با مشکل و یا موانع مواجهه کند قطعا ورود تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران و به طور کلی فعالان در این حوزه محدود می‌شود و یک بازار انحصاری ایجاد خواهد کرد که شرکت‌های خریدار را محکوم به خرید قطعات با هر کیفیت و قیمتی و هر زمان خواهد نمود و یا حتی ممکن است منجر به هماهنگی یک یا دو فروشنده برای بالا بردن کاذب قیمت شود که قطعا صدمات مالی و فنی برای شرکت‌های ریلی خواهد داشت.

قطعا راه‌آهن باید از کسانی که

امکانات دارند حمایت کند من در اینجا عاجزانه از دکتر رسولی مدیر عامل محترم راه‌آهن ج.ا.ا. مهندس ضیائی مهر، معاونت محترم ناوگان و مدیران و کارشناسان عزیز اداره کل واگن‌های راه‌آهن به عنوان متولیان خاص در این حوزه می‌خواهم از تولیدکنندگان حمایت کنند مخصوصاً از تولیدکنندگان جدید در خصوص قطعات، واقعا اگر تولیدکننده و یا سرمایه‌گذاری قدیمی برداشته ولی سرعت پایین دارد کمک کنند چه از نظر ارائه و کمک فنی و اطلاعات فنی و چه از نظر حذف مقررات دست و پاگیر، نه اینکه کار به گونه‌ای باشد که خدای ناکرده این احساس و فکر در تولیدکننده‌ها بالاخص تولیدکننده‌های جدید و مخصوصاً برای قطعات خاص قوت بگیرد که فلان شرکتی که الان در حال تولید انحصاری فلان قطعه است با اعمال فشار به اشکال مختلف و غیر مستقیم، اجازه ندهد شرکت جدیدی، ورود کند و یا آنچنان بوروکراسی اداری و فنی تعریف شود که با دست‌اندا‌های فراوان و پیچیده روبه‌رو شود و منجر به این شود که قید همه چیز را بزند. درخواست ما این هست که واقعا دکتر رسولی و آقای ضیائی مهر که



کیفیت از خطوط قرمز این شرکت بوده و خواهد بود. همواره در تولیدات کالاهایی که در این شرکت صورت می‌گردد از بهترین مواد اولیه داخلی و بالاترین کیفیت تهیه می‌گردد.

با توجه به اینکه شعار امسال سال جهش تولید نام گرفته، شرکت راه آهن ج.ا.ا برای حمایت از تولیدات این شرکت چه اقداماتی را انجام داده است؟

متاسفانه شروع امسال با مشکلات کرونا و برخی از تحریم‌های ظالمانه علیه جمهوری اسلامی ایران و بالتبع افزایش نرخ ارز و مواد اولیه روبه رو بود و مشکلاتی را برای شرکت‌های ریلی بویژه در بخش‌های مسافری و باری بوجود آورد.

راه آهن ج.ا.ا و بالاخص مدیر عامل محترم و معاونت ناوگان و سایر مدیران نگاه ویژه‌ای به این نامگذاری و پیاده سازی کامل این شعار داشته‌اند. از افتتاح نمایشگاه جهاد خود کفائی قطعات ریلی و حضور سازندگان و تولید کنندگان تا بقیه موارد.

این شرکت هم در راستای همین نامگذاری و به عنوان یک رسالت مهم

حمایت ویژه‌ای از تولید کنندگان دارند برای ورود شرکت‌های جدید و بالتبع منابع جدید تولید دستور لازم صادر فرمایند و کارشناسان عزیز هم مساعدت نمایند به هر حال چنانچه تولید کننده‌ای با کاستی مواجهه است راهنمایی کنند، چون هر چه تولید کننده‌ها از نظر کمیت و کیفیت بهتر باشند در نهایت به ایمنی بیشتر و کاهش هزینه‌های راه آهن کمک می‌کند و قطعاً کاهش هزینه‌ها و قیمت کالاها به خرید قطعات مستعمل و فاقد کیفیت پایان خواهد داد.

یکی از نکات مهمی که جا دارد اینجا اشاره کنم این است که همواره افزایش قیمت قطعات باعث بالارفتن هزینه‌های تعمیرات و نگهداری واگن‌های می‌شود و یکی از سیاست‌های مهم این شرکت و شرکت‌های همکار ما این بوده است تا قطعات با کیفیت بالا و با روش‌های جدید و با تیراژ بالا تولید گردد تا قیمت تمام شده کاهش یابد و بالتبع برای خریدار مقرون به صرفه باشد.

بدیهی است در خصوص کیفیت قطعات هم، کیفیت قطعات و ارتقاء

و با توجه به شناختی که از حوزه ریلی و کمبود قطعات و با قیمت‌های بالای برخی قطعات داشت اقدام به ایجاد زیر ساخت برای تولید قطعات خاص من جمله بانداژ و بولسترو همچنین تسمه‌های فنری شیاردار برای فنرهای شیار دار ۸ لایه و با همکاری واحدهای مرتبط با خود نموده است که نمونه‌های اولیه آن تکمیل و آزمایشات و تست‌های اولیه هم صورت گرفته که با کمک راه آهن ج.ا.ا و حمایت ویژه کارشناسان این حوزه امید وار هستیم در روزهای آینده نزدیک نمونه‌های اولیه به راه آهن جهت صدور مجوز ارائه گردد.

البته نمونه‌های اولیه تولید و توسط آزمایشگاه‌های ثالث تست و از نظر نتایج در حد بسیار عالی بوده‌اند.

مجدداً همانگونه که در موارد قبلی به آن اشاره کردم ما در ابتدای راهیم و واقعا بدون حمایت متخصصان و کارشناسان و حمایت‌های بی‌دریغ راه آهن پیمودن این راه بسیار دشوار خواهد بود. لذا درخواست کمک داریم چون معتقدیم همه این‌ها به شکوفائی و ایمنی راه آهن و سیر ایمنی واگن‌ها کمک خواهد کرد.

آیا محصولات این شرکت از سوی شرکت‌های حمل و نقل داخلی اعم از بار و مسافر پشتیبانی می‌شود؟

خوشبختانه از محصولاتی که توسط این شرکت چه در حوزه تامین و چه در حوزه ساخت به شرکت‌های واگنی تحویل می‌شود استقبال‌ها و بازخوردها خوب بوده و این شرکت همواره این خط مشی را سر لوحه کار خود قرار داده است که مشتری را شریک خود دانسته و تمام تلاش خود را معطوف کرده تا بتواند بهترین خدمات را به ایشان ارائه نماید. البته امیدوار هستیم با حمایت راه آهن ج.ا.ا و بویژه مدیران و کارشناسان محترم، انجمن محترم صنفی حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته و شرکت‌های محترم ریلی بتوانیم در خصوص قطعات جدید من جمله بانداژ، بولسترو و تیر طولی و ... به تولید انبوه برسیم و گوشه‌ای از

مشکلات این حوزه را کاهش دهیم.
با توجه به تحریم‌های موجود، افزایش نرخ ارز و همچنین ویروس کوید ۱۹ با چه مشکلاتی در تولید و فروش محصولات خود مواجهه بوده و هستیید و چه انتظاری از دولت و از مشتریان خود دارید؟

متاسفانه توام شدن این بیماری منحوس کرونا با شرایط تحریمی علیه جمهوری اسلامی ایران و بالتبع مشکلات دنبال آن و افزایش نرخ ارز مشکلات بسیار عذیده‌ای را برای ما فراهم کرد.

متاسفانه من فکر می‌کنم ما بیشتر مشکل از خودمان است، ما خودمان بیشتر خود تحریمی داریم وقتی ما در داخل کشور و یا به طور خاص در حوزه راه آهن به همدیگر رحم نمی‌کنیم و دنبال این هستیم که هر طور شده به منافع بیشتری دست پیدا کنیم نباید از آمریکا انتظار کمک و یاری داشت. متاسفانه بخشی از فعالیت ما در سال ۱۳۹۸ مربوط به حوزه واردات و تامین قطعات وارداتی برای برخی شرکت‌ها به ویژه حوزه مسافری بوده است.

در چندین مورد، ما قطعاتی را به شرکت‌های ریلی مسافری که کاملاً دولتی هم هستند و مشکل پولی و بودجه‌ای هم ندارند تحویل داده‌ایم. یعنی برای مثال طبق ادعای خودشان انجام تعهدات پیمانکار بدون فوق وقت و بدون هیچگونه مشکلی در طول عمر کاری واقعا بی سابقه بوده است. در کم‌ترین زمان و به بهترین نحو به تعهدات عمل نمودیم و قطعات را تحویل دادیم. منتهی مراتب وقتی برای دریافت پول مراجعه کردیم بازی آنها شروع شد و هیچ کسی هیچ چیز را گردن نمی‌گرفت. ما الان شرکتی داریم در حوزه مسافری که کالایی را در دی و بهمن ماه ۱۳۹۸ آن هم با ارز دلار ۱۲ هزار تومانی تحویل گرفته و طبق قرارداد مقرر بوده تا آخر اسفندماه تسویه کند ولی وقتی قطعات را تحویل گرفتند کلاً منکر همه چیز شدند و نه قطعات را پس دادند و نه پول، تازه اعتراض هم که کردیم نامه تهدیدآمیز برای ما نوشتند که شما به



نظام توهین کردید چرا چون نوشته بودیم باید برای مجموعه بالاتر شما متاسف بود که یک چنین مدیرانی را دارد یا برای این مملکت باید متاسف بود و گریه کرد که چنین مدیرانی دارد. بعد از روی لجاجت کرونا را بهانه کردند و وجه کالا را که با دلار ۱۲ هزار تومانی گرفته بودن به مثابه گوشت قربانی و با التماس تا اواخر شهریور ماه دادند.

اکنون نیز به صراحت عرض می کنم، واقعا باید گریه کرد به حال این مملکت که چنین مدیرانی دارند. ما بارها عنوان کردیم اینها حق الناس است و شما مدیون هستید اما کجا بود گوش شنوا که از این بابت و به خاطر عدم تسویه تعهدات ارزی ضررهای بسیار زیادی به این شرکت وارد شد و یا شرکت مسافری دیگری هست که قطعات وارداتی را خرید کرده آن هم با دلار ۱۲ هزار تومانی ولی کرونا را بهانه کرده و هیچ پرداختی صورت نداده، متاسفانه افزایش نرخ ارز و مشکلات عدیده، منتظر کرونا و فرمان کسی نمی ایستد.

اما در این بین هم واقعا شرکت‌هایی بودند که دست مریزاد دارند و به تعهدات خود در حوزه مسافری با توجه به مشکلات فراوان عمل کردند. جا دارد از شرکت محترم حمل و نقل ریلی نور الرضا و بویژه آقای مهندس میر احمدی و آقای مهندس صبری تشکر کرد. البته یک نکته مهم را هم باید عنوان کنیم متاسفانه بسیاری از قراردادهای شرکت‌های داخلی به صورت ریالی بسته می شود و شرایط پرداخت هم کامل نیست ولی خریدهای خارجی با قیمت روزانه ارز درگیر است و یکی از نکات مهم و سابقه درخشان این شرکت که به آن افتخار کرده این بوده است که کلیه قراردادهای تحویل و واردات خود را در حالی که با افزایش دو برابری نرخ ارز مواجهه بوده به صورت تمام و کمال انجام داده و بر این امر که ایفای تعهدات از اصول کار حرفه ای بوده است، پایبند بوده است.

البته در حوزه باری هم متاسفانه شرکت‌هایی هستند که قطعاتی را

خرید کرده‌اند و با گذشت چند ماه در حالی که قیمت فروش به آنها در آن زمان به مراتب از قیمت مواد اولیه فعلی همان کالا در حال حاضر کم‌تر بوده است ولی تا به حال بدهی خود را پرداخت نکردند و همه این موارد با توجه به شرایط ارزی فعلی و نوسانات قیمت مواد اولیه و افزایش قیمت‌ها به صورت روزانه و سایر محدودیت‌های دیگر مشکلات و معضلات عدیده‌ای را برای تولید کنندگان فراهم کرده است. از طرفی متاسفانه در برخی از شرکت‌ها این نهادینه شده است که باید پیمانکار و یا تولید کننده التماس کند تا وجه قطعات خود را تحویل بگیرد.

با توجه به اینکه امسال سال جهش تولید نام گرفته آیا زیر ساخت‌های لازم برای تولید کنندگان داخلی وجود دارد؟

متاسفانه یک تولید کننده در حوزه راه‌آهن به جز ارتباط با راه‌آهن با بسیاری از نهادهای ذیربط و مسئول درگیر است من جمله سازمان امور مالیاتی، سازمان تامین اجتماعی، اتاق بازرگانی، گمرک، وزارت صمت، بانک مرکزی و سایر بانک‌ها، نرخ ارز، تورم، مطالبات به تعویق افتاده از شرکت‌ها و بسیاری از موارد دیگر.

اگر در این میان یک نهاد کار خود را به درستی انجام ندهد آنچنان که باید این مهم به سر منزل مقصود برسد نخواهد رسید.

متاسفانه هر نهاد و سازمانی کار خود را انجام می دهد و دغدغه‌ای برای افزایش و بهبود تولید ندارد که بیاید فکر کند حال که ما از بیرون دچار تحریم هستیم لاف خود را دچار خود تحریمی نکنیم.

این باعث می شود که هر روز بخش اعظمی از انرژی و زمان و پول تولید کننده صرف اموری شود که براحته می توان آنها را تسهیل کرد.

قطعا در حال حاضر کشور در یک جنگ اقتصادی است و اگر همه تلاش نکنند مملکت دچار آسیب فراوان خواهد شد.

به هر حال چون مخاطب ما در اینجا

مدیران راه‌آهن و همه سروران فعال در این حوزه هست خواهش می کنیم کمک کنند و به شرکت‌ها و واحدهای تولیدی مشاوره و راهکار بدهند و هم فکری کنند. راه را باز کنند نه اینکه مدام خدای ناکرده سنگ اندازی کنند و مانع تراشی کنند. تولید کننده به مثابه چرخ دنده‌های یک ساعت که همان مملکت است می باشند اگر همه روغنکاری شوند و بچرخند این ساعت خوب کار می کند. متاسفانه اکنون به گونه ای شده که یک کارشناس راه‌آهن اگر به یک پیمانکار مشاوره بدهد و کمک کند هزار تا مسئله برایش درست می شود یا مجبور است مخفیانه این کار را کند و یا عطایش را به لقایش ببخشد.

به عنوان یک تامین کننده و تولید کننده فعال در زمینه ریلی بیشتر چه مشکلاتی در این حوزه وجود دارد؟

مشکلات عمده سازندگان و تولید کنندگان و یا تامین کنندگان قطعات در حوزه ریلی جدای از مسایل بسیار عدیده برون سازمانی مثل بانک ها، بیمه، مالیات و ... در درون خانواده راه‌آهن هم دارای مشکلات زیادی است که اگر بخواهیم می توانیم به نکات زیر اشاره کنیم:

۱- مشکلات مالی بواسطه عدم به موقع انجام تعهدات خریداران شامل مالکین واگن‌ها و شرکت‌های تعمیراتی و عدم پایبندی برخی از شرکت‌های ریلی به قراردادهای خود و تعهدات مالی ایجاد شده.

۲- انجام سلیقه‌ای برخی شرکت‌های ریلی در تامین قطعات مورد نیاز خود از یک یا چند شرکت خاص مورد نظر خود و جلوگیری از ورود برخی از شرکت‌های توانمند برای فروش قطعات.

۳- عدم شفافیت وعدم ایجاد رویه مناسب در برگزاری مناقصه‌های خرید و استعمال های خرید در برخی از شرکت‌های ریلی و بعضا حذف عمدی برخی از تولید کنندگان شرکت کننده در مناقصه و استعمال‌ها به راحتی و ارائه قراردادهای به شرکت‌های خاص و گاهی

وابسته به هم، آن هم با قیمت‌های بسیار بالا و بعضا حتی مستعمل و جالب‌تر از همه این‌ها این نکته است که عمده این شرکت‌ها ریلی دولتی و یا وابسته بوده ولی متاسفانه تمام طراحی مواردی که در بالا اشاره شد توسط یک تیم خاص صورت می گیرد. ۴- عدم توجه به کیفیت قطعات و تجهیزات خریداری شده در برخی از شرکت‌ها و عدم اولویت بندی کیفیت قطعات و تجهیزات خریداری شده چه بسا در این میان برخی از نمایندگان شرکت‌های خریدار و بعضا تعمیراتی بدنبال خرید قطعات درجه ۲ و با قیمت ارزان تر هستند.

۵- رقابت ناسالم برخی از تولید کنندگان و تامین کنندگان و واحدهای بازرگانی فعال در حوزه ریلی و دامن زدن برخی از واحدهای بازرگانی و خرید برخی از شرکت‌ها به این امر.

۶- فعالیت ناسالم و فاجعه آمیز برخی از شرکت‌های فعال در بخش تعمیرات و ورود مجدد قطعات و تجهیزات مستعمل به چرخه تعمیرات و خرید آنها توسط مالکین واگن‌ها و هزاران مسله دیگر

به عنوان سخن آخر اگر صحبتی دارید بفرمائید.

در پایان به همه تلاشگران عرصه صنعت ریلی خسته نباشید عرض می کنم و مجددا از مدیر عامل محترم و معاونین مرتبط و سایر همکاران درخواست حمایت داریم از اینکه اجازه بدهند تولید کنندگان در عرصه این صنعت ورود پیدا کنند تا هم کیفیت ها افزایش یابد، قیمت ها کاهش یابد و هم انحصارها شکسته شود که همه اینها به منفعت بیشتر راه‌آهن به طور عموم و شرکت‌های ریلی به طور خاص منجر خواهد شد. واقعا به شرکت‌هایی که درخواست دارند راهگشا باشند راهنمایی و کمک کنند تا کیفیت قطعات روز به روز افزایش یابد و واگن‌ها، سیر ایمنی داشته باشند.

در پایان مجددا به همه تلاشگران عرصه صنعت ریلی در جای جای ایران اسلامی خدا قوت و خسته نباشید عرض می کنم.