

فصلنامه‌ی انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی
و خدمات وابسته
شماره‌ی ۷۰ | تابستان ۱۴۰۵

ندای حمل و نقل ریلی

◀ دست و پنجه نرم کردن با گلوگاه‌های کریدور ریلی چین
◀ تاب آوری ترانزیت ایران در گرو آرایش لجستیک دفاعی
◀ واگذاری تعمیرات جاری بدون پیروی از الگوی پدرسالار
◀ بخش خصوصی خواهان کاهش ریسک واگذاری لکوموتیو





شرکت تجهیزات ناوگان ریلی البرز نیرو

اولین و بزرگترین شرکت خصوصی مالک لکوموتیو



۰۲۱ ۴۴ ۰۳ ۰۷ ۵۳

۰۲۱ ۴۴ ۰۶ ۰۸ ۴۴

alborzniroo.ir



تهران، بلوار آیت الله کاشانی، نیش خیابان
رامین شمالی، پلاک ۲۷۰، طبقه اول
کدپستی: ۱۴۸۱۸۷۴۱۶۳

Railway Transportation Company

(سهامی عام)

شرکت راه آهن خمدونقتر

برترین در حمل و نقل بین المللی ریلی
و بزرگترین شرکت خصوصی در
صنعت حمل و نقل ریلی

بیش از ۳۲ سال سابقه فعالیت



Tel: +98 21 66424900

Fax: +98 21 66421216

Website: www.rwt.ir

E-mail: info@rwt.ir

حوزه فعالیت حمل و نقل بین المللی شرکت در کشورهای :



بلاروس



ازبکستان



قزاقستان



قرقیزستان



ترکمنستان



تاجیکستان



آذربایجان



هند



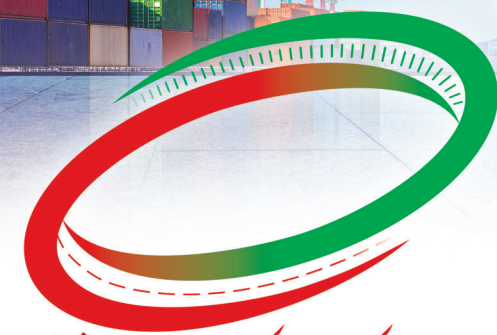
ترکیه



چین



روسیه



شرکت ترکیب حمل و نقل

حمل و نقل ریلی - جاده ای
بین المللی و لجستیک



راهی بجز ترکیب نیست...

نماینده ایران در کریدور بین المللی شمال-جنوب
دارای نمایندگی فعال در گمرکات و بنادر ایران

☎ ۰۲۱-۶۶۹۱۳۹۲۸-۹ / ۰۲۱-۶۶۹۱۵۱۸۳-۵ 📠 ۰۲۱-۶۶۹۱۵۱۸۷

🌐 www.tarkibtrans.ir ✉ info@tarkibtrans.ir

📍 تهران، میدان توحید، خیابان نصرت غربی، بعد از خوش شمالی، پلاک ۱۵۸



فهرست ۷۰

شماره ۷۰ | تابستان ۱۴۰۵

۴	سرمقاله
۶	فشار تعرفه‌ها و صف‌ها بر حمل‌ونقل ریلی ایران - پاکستان و افغانستان
۱۲	تاب‌آوری ترانزیت ایران در گرو آرایش لجستیک دفاعی
۱۶	دست و پنجه نرم کردن با گلوگاه‌های کریدور ریلی چین
۲۰	جنگ نقشه ترانزیتی ایران را تغییر می‌دهد
۲۲	تغییر ترکیب تقاضای ناوگان ریلی در شرایط جنگی
۲۴	واگذاری تعمیرات جاری بدون پیروی از الگوی پدرسالار
۲۸	بخش خصوصی خواهان کاهش ریسک واگذاری لکوموتیو
۳۲	واگذاری تعمیرات جاری ریلی با رعایت شفافیت و رقابت پذیری
۳۵	یک تقاضا بر اساس شرایط فورس مازور در صنعت ریلی
۳۶	نسخه بازآفرینی راه‌آهن ایران در افق ۱۴۲۴
۴۰	قطارهای پنج‌ستاره زیر فشار اقتصاد دستوری
۴۴	از تحول راه‌آهن ترکیه چه می‌توان آموخت؟
۴۶	فهرست اعضای انجمن

بسم الله الرحمن الرحيم



r t c guild . i r

رایج‌ترین و نقل ریلی

فصلنامه‌ی خبری، آموزشی و اطلاع‌رسانی

صاحب امتیاز:
انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی
و خدمات وابسته

مدیرمسئول: حمیدصدیق پور

سردبیر: مجتبی کاوه
تحریریه: دریا یزدانی / منا حیدری سپهر / سمیرا دشتبانی

طراح و گرافیک: هما پورمحمد
طراح آگهی‌ها: المیرا بهشتی
ناظر چاپ: خشایار جعفری

چاپ، لیتوگرافی و صحافی: چاپ و لیتوگرافی سرمدی

نشانی انجمن: تهران، خیابان توحید
خیابان غلامرضا طوسی، پلاک ۶۳، واحد ۱۹

کد پستی: ۱۴۱۹۷۹۳۳۱۱
صندوق پستی: ۱۴۱۹۵-۱۸۸

ارتباط با انجمن: ۰۲۱-۶۶۵۶۵۶۱۵

نمابر: ۰۲۱-۶۶۵۹۴۷۴۷

سایت: r t c guild . i r

کانال تلگرام: RTCGuild

اینستاگرام: RTCGuild

ایمیل: info@rtcguild.com

فصلنامه‌ی «ندای حمل و نقل ریلی» آماده‌ی انعکاس نظرها، دیدگاه‌ها و مقالات صاحب نظران، کارشناسان، مسؤولان و سایر علاقه‌مندان حوزه‌ی ریلی است. فصلنامه‌ی «ندای حمل و نقل ریلی» در کوتاه‌کردن و ویرایش مقالات آزاد است. استفاده از مقالات، مصاحبه‌ها و تصاویر نشریه، با ذکر منبع آزاد است. مقالات منتشرشده دیدگاه نویسندگان است و شخصاً پاسخگوی مالکیت خود بر مقالات هستند.



امور فنی، تولید محتوا و تبلیغات: تین نیوز.
ارائه‌ی مقاله و سفارش آگهی:
۰۲۱-۴۴۶۲۳۱۲۱-۳



ریل بین الملل در جستجوی گشایش



راه آهن یا بخش خصوصی؟ تا زمانی که برای این پرسش پاسخی روشن، حقوقی و اجرایی ارائه نشود، امکان ارائه خدمات قابل پیش بینی و رقابت پذیر به صاحبان کالا فراهم نخواهد شد.

مشکل دیگر، نبود هماهنگی منظم و ساختار یافته میان عملیات بهره برداری شبکه ریلی ایران و راه آهن های کشورهای منطقه است. حمل و نقل بین المللی زمانی می تواند از نظر زمان، هزینه و کیفیت قابل اتکا باشد که برنامه حرکت، پذیرش و تحویل واگن ها و سایر فرآیندهای عملیاتی میان شبکه های مرتبط، به صورت مستمر و هماهنگ مدیریت شود. فقدان یک سیستم ارتباطی دیجیتال و سازوکار هماهنگی منظم میان طرف های منطقه ای موجب شده است بخشی از فرآیندها همچنان با کندی، ناپوستگی و عدم قطعیت همراه باشد. **حمل بین المللی با مکاتبات پراکنده و هماهنگی های موردی تسهیل نمی شود؛ این حوزه به یک سازوکار عملیاتی مستمر، دیجیتال و فرامرزی نیاز دارد.**

حل مسائل این بخش، پیش از هر چیز مستلزم شناخت دقیق مشکلات و استفاده از تجربه شرکت هایی است که مستقیماً در فرآیندهای ترانزیت، صادرات و واردات فعالیت می کنند. از همین منظر، انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته، موضوع حمل و نقل بین المللی را به عنوان یکی از مهم ترین محورهای فعالیت خود در این دوره در دستور کار قرار داده است. شناسایی و دسته بندی گره های فرآیندی، برگزاری نشست های تخصصی، دریافت دیدگاه شرکت های فعال، انجام مکاتبات با دستگاه های مرتبط و پیگیری راهکارهای اجرایی، از جمله اقداماتی است که در این مسیر دنبال شده و ادامه خواهد یافت.

هدف از این پیگیری ها نباید به بیان مشکلات یا تهیه فهرستی از مطالبات محدود شود؛ بلکه مسائل شرکت ها باید به دستورکاری مشخص، اولویت بندی شده و قابل پیگیری تبدیل شود. تسهیل حمل و نقل بین المللی زمانی محقق خواهد شد که برای هر مسئله، مسئول مشخص، راهکار عملیاتی و زمان بندی معینی برای اجرا تعریف شود. همچنین، با توجه به ارتباط این حوزه با دستگاه های مختلف و راه آهن های منطقه، مشارکت مستقیم بخش خصوصی در طراحی راه حل ها ضروری است. **ریل بین الملل بیش از وعده تسهیل، به تقسیم کار شفاف، تعهد اجرایی و پاسخ گویی مشخص نیاز دارد.**

سید علیرضا سید وکیلی
دبیر انجمن



حمل و نقل ریلی کشور در ماه های اخیر با مجموعه ای از چالش های هم زمان در عرصه داخلی و بین المللی روبه رو بوده است؛ چالش هایی که آثار آن ها نه تنها در کاهش جریان بار و افزایش فشار بر شرکت های ریلی نمایان شده، بلکه ضرورت بازنگری جدی در برخی فرآیندها، سیاست ها و مدل های اجرایی این صنعت را نیز آشکار ساخته است. در این میان، شرایط خاص حاکم بر تجارت و حمل و نقل بین المللی، اختلال در حمل و نقل دریایی و پیامدهای ناشی از محاصره دریایی، بر جریان بار شبکه ریلی کشور اثر گذاشته و شرکت های فعال در حوزه ترانزیت، صادرات و واردات ریلی را با مشکلات عملیاتی و مالی جدی مواجه کرده است.

حمل و نقل بین المللی ریلی صرفاً یکی از شاخه های صنعت حمل و نقل نیست، بلکه بخشی از ظرفیت راهبردی کشور برای پشتیبانی از تجارت خارجی و اتصال به بازارهای منطقه ای و بین المللی به شمار می رود. با وجود این اهمیت، شرکت های فعال در این حوزه همچنان با گره های فرآیندی و ناهماهنگی هایی مواجه اند که بر سرعت، هزینه و قابلیت پیش بینی حمل اثر می گذارند. کاهش بار شبکه نیز فشار مضاعفی بر شرکت هایی وارد کرده است که بخشی از سرمایه، ناوگان و ساختار عملیاتی خود را به حمل بین المللی اختصاص داده اند؛ در حالی که هزینه های حفظ آمادگی ناوگان، نیروی انسانی، نگهداری و فعالیت های اجرایی آن ها همچنان پابرجاست.

یکی از ابهامات اساسی این حوزه، مشخص نبودن جایگاه و مسئولیت متصدی حمل و نقل در زنجیره حمل بین المللی ریلی است. شرکت راه آهن باید به لحاظ قانونی در جایگاه کریر و متصدی حمل و نقل قرار گیرد؛ اما در وضعیت فعلی، این نقش از شفافیت لازم برخوردار نیست و تعهدات زمانی، مالی و خسارتی آن نیز به صورت دقیق و قابل اتکا تعریف نشده است. از سوی دیگر، شرکت های خصوصی در برابر صاحبان کالا، مشتریان و طرف های تجاری مسئولیت می پذیرند، بی آنکه حدود اختیارات و تعهدات اجزای مختلف زنجیره حمل کاملاً روشن باشد. پرسش اساسی این است: **متصدی حمل و نقل بین المللی ریلی کیست؟ شرکت**

با همکاری شرکت‌های خصوصی و سایر انجمن‌های مرتبط، مدل واگذاری را مورد بحث و مطالعه قرار داد و مدلی متناسب‌تر با سیاست‌ها و معیارهای بخش خصوصی پیشنهاد کرد. هماهنگی‌های



لازم نیز برای جمع‌بندی دیدگاه‌ها و ارائه این پیشنهاد به راه‌آهن انجام شده است تا ادامه مسیر بر پایه شناخت دقیق‌تری از ملاحظات دو طرف شکل گیرد.

انجمن و شرکت‌های خصوصی از اصل کاهش تصدی‌گری و افزایش نقش بخش خصوصی حمایت می‌کنند، اما حمایت از اصل واگذاری به معنای پذیرش هر مدل مالی و هر نوع انتقال مسئولیت نیست. پایداری واگذاری در گرو طراحی مدلی متوازن، شفاف و متناسب با واقعیت‌های اقتصادی است. بخش خصوصی زمانی می‌تواند مسئولیت بیشتری در حوزه لکوموتیو بر عهده بگیرد که مدل مالی، امکان فعالیت پایدار، بازگشت منطقی سرمایه و پذیرش متوازن تعهدات و ریسک‌ها را فراهم کند. خصوصی‌سازی نباید به واگذاری هزینه‌ها و ریسک‌ها به بخش خصوصی و حفظ اختیار در بخش دولتی محدود شود.

این سه پرونده، اگرچه ماهیت متفاوتی دارند، همگی به یک مسئله بنیادین بازمی‌گردند: ضرورت بازتعریف رابطه میان بخش خصوصی، راه‌آهن و سایر دستگاه‌های مرتبط بر پایه شفافیت نقش‌ها، اعتماد، مسئولیت‌پذیری و مشارکت در تصمیم‌سازی. بخش خصوصی ریلی برای پذیرش مسئولیت‌های بیشتر آمادگی دارد؛ اما کاهش تصدی‌گری نباید صرفاً به انتقال هزینه و ریسک منجر شود، بلکه باید اختیار، مسئولیت و منافع اقتصادی را در ساختاری متوازن توزیع کند و زمینه افزایش بهره‌وری و شکل‌گیری مشارکتی پایدار را فراهم آورد.

انجمن در این مسیر تلاش خواهد کرد نقش خود را نه فقط در انعکاس مشکلات، بلکه در شناسایی ریشه مسائل، ایجاد هماهنگی میان شرکت‌ها، ارائه راهکار و پیگیری اجرای آن‌ها ادامه دهد. عبور موفق صنعت ریلی از شرایط کنونی مستلزم آن است که هم‌زمان با رفع گره‌های ترانزیت، صادرات و واردات ریلی، فرآیندهای واگذاری نیز بر پایه سیاستی روشن، مدل‌های اقتصادی قابل دفاع و همکاری واقعی با بخش خصوصی پیش برود. آینده صنعت ریلی با واگذاری اسمی ساخته نمی‌شود؛ این آینده به شفافیت نقش‌ها، انتقال واقعی اختیار و به رسمیت شناختن بخش خصوصی به عنوان شریک تصمیم‌ساز و مسئول نیاز دارد.

در کنار چالش‌های حمل‌ونقل بین‌المللی، پرونده واگذاری تعمیرات جاری واگن‌ها نیز در ماه‌های اخیر وارد مرحله‌ای تازه و امیدبخش شده است. تصمیم شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران برای انتقال این فعالیت به بخش خصوصی، در صورت اجرای دقیق، می‌تواند نمونه‌ای عملی از کاهش تصدی‌گری و تقویت نقش شرکت‌های ریلی در اداره امور تخصصی صنعت باشد. تعمیرات جاری واگن‌ها بخشی مهم از زنجیره ایمنی، آماده‌به‌کاری و بهره‌وری ناوگان است و واگذاری آن، علاوه بر انتقال مسئولیت، نیازمند شکل‌گیری ساختاری قابل اتکا برای اجرای هماهنگ و پایدار این فعالیت است.

انجمن از آغاز طرح این موضوع تلاش کرده است با پیگیری مستمر و همکاری با شرکت‌های عضو و شرکت راه‌آهن، مسیر اجرای واگذاری را هموار سازد. این پرونده اکنون پیشرفت قابل توجهی داشته است؛ شرکت مشترک تعمیرات جاری با سهامداری شرکت‌های ریلی و بخش خصوصی شکل گرفته، ترکیب سهامداری و هیئت‌مدیره آن مشخص شده و مراحل تکمیل ساختار و آغاز فعالیت آن با سرعت در حال پیگیری است. شرکت مشترک تعمیرات جاری می‌تواند شروعی برای شکل‌گیری کنسرسیوم‌های بزرگ ریلی و تجمیع ظرفیت‌های تخصصی بخش خصوصی باشد.

موفقیت این واگذاری زمانی محقق می‌شود که انتقال تعمیرات جاری به بخش خصوصی، تنها به واگذاری اسمی مسئولیت‌ها محدود نشود و ساختار اجرایی شرکت مشترک، وظایف طرف‌ها و نحوه همکاری آن با شرکت‌های ریلی و راه‌آهن، به صورت دقیق و شفاف مشخص شود. استمرار همکاری میان راه‌آهن، انجمن و شرکت‌های سهام‌دار می‌تواند این پرونده را به الگویی موفق برای واگذاری سایر فعالیت‌ها تبدیل کند؛ الگویی که در آن، راه‌آهن بر نقش نظارتی خود تمرکز کند و بخش خصوصی مسئولیت فعالیت‌های تخصصی و اجرایی را بر عهده گیرد. واگذاری واقعی زمانی اتفاق می‌افتد که مسئولیت، اختیار و سازوکار اقتصادی پایدار، هم‌زمان به بخش خصوصی منتقل شود.

پرونده مهم دیگر این دوره، تصمیم راه‌آهن برای واگذاری ۶۰ دستگاه لکوموتیو GE به بخش خصوصی است. افزایش نقش بخش خصوصی در بهره‌برداری از لکوموتیوها می‌تواند اقدامی در جهت کاهش تصدی‌گری باشد؛ اما موفقیت چنین واگذاری‌ای به هدف‌گذاری روشن و مدل مالی و اقتصادی آن وابسته است. انتقال این دارایی‌ها بدون توجه به توان شرکت‌ها، هزینه‌ها، ریسک‌ها و واقعیت‌های بهره‌برداری، ممکن است به جای کاهش تصدی‌گری، صرفاً هزینه احیا و نگهداری ناوگان دولتی را به بخش خصوصی منتقل کند.

راه‌آهن در سال گذشته اقدام به انعقاد قرارداد خرید لکوموتیو کرده و امسال قصد دارد بخشی از لکوموتیوهای خود را به فروش برساند. کنار هم قرار گرفتن این دو تصمیم، ضرورت تبیین دقیق سیاست راه‌آهن در حوزه مالکیت و بهره‌برداری لکوموتیو را دوچندان می‌کند. واگذاری زمانی قابل دفاع است که در امتداد سیاستی روشن برای کاهش تصدی‌گری راه‌آهن قرار گیرد و میان خرید ناوگان جدید، فروش ناوگان موجود و نقش آینده بخش خصوصی تناسب مشخصی وجود داشته باشد. این طرح، خصوصی‌سازی لکوموتیوهاست یا تأمین مالی نوآوری لکوموتیوهای دولتی؟

شرکت راه‌آهن برای واگذاری این ۶۰ دستگاه، مدل مالی مشخصی تهیه و ارائه کرده است؛ با این حال، بررسی‌های انجام‌شده نشان داد که مدل پیشنهادی با ملاک‌ها، سیاست‌ها و واقعیت‌های اقتصادی بخش خصوصی ریلی هماهنگی کافی ندارد. در همین راستا، انجمن



در میزگرد تخصصی بررسی شد: فشار تعرفه‌ها و صف‌ها بر حمل و نقل ریلی ایران - پاکستان افغانستان



پاکستان و افغانستان در شرایط خاص و حساس کنونی، علاوه بر فرصت ترانزیت ریلی دو جانبه، دو مسیر بالقوه برای اتصال شبکه ریلی کشور به بازارهای شبه‌قاره، آسیای مرکزی و کریدورهای بین‌المللی به شمار می‌روند. با این حال، این دو مسیر با مجموعه‌ای از گره‌های به هم پیوسته، از ناامنی در محور میرجاوه - تفتان و فرسودگی خط عریض پاکستان گرفته تا انباشت هزاران واگن در مرزها، طولانی شدن زمان سیر واگن‌ها، کمبود لکوموتیو و خطوط ایستگاهی، ابهام شرکت‌ها در تعرفه‌های کنسرسیوم ریلی افغانستان و... مواجهه است. این مسائل در میزگرد تخصصی تحت عنوان «حمل و نقل ریلی بین‌المللی در حوزه پاکستان و افغانستان» روز دوشنبه ۲۶ مرداد ۱۴۰۵ به میزبانی انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی، مطرح و بررسی شد. این میزگرد نشان داد بهره‌مندی حداکثری از این دو مسیر به تقسیم روشن مسئولیت‌ها، اصلاح فرآیندها، افزایش ظرفیت عملیاتی و سازوکار مشخص برای حل مسائل نیاز دارد.



مرز شرقی و مسئله‌ای به نام «مسئولیت»



دکتر سیدعلیرضا سیدوکیلی، دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته، در ابتدای این نشست هدف از برگزاری میزگرد را بررسی مسائل حمل و نقل ریلی در مرزهای شرقی کشور و به طور مشخص مسیرهای پاکستان و افغانستان عنوان کرد. وی با بیان این که مشکلات شرکت‌های فعال در مرز، از فرآیندهای صادرات و واردات و حمل داخلی مبدأ و مقصد گرفته تا مدیریت ترافیک، تبادل واگن و تعامل با دستگاه‌هایی مانند گمرک، پلیس و بخش تجاری باید بررسی شود، تأکید کرد: هدف از این جلسات صرفاً طرح گلایه‌ها نیست، بلکه باید مشکلات احصا، منتشر و برای آنها با همکاری راه‌آهن و اتاق بازرگانی راه‌حل پیدا شود. به گفته سیدوکیلی، انجمن نشست‌های مشابهی را برای شرکت‌های فعال در مسیرهای کشورهای مستقل مشترک‌المنافع، چین و ترکیه نیز برگزار خواهد کرد تا مشکلات هر کریدور به شکل تخصصی بررسی شود.



خط صدساله پاکستان در برابر فرصتی چندمیلیون تنی



هادی شدتی، معاون مدیرکل بازرگانی شرکت راه‌آهن، با اشاره به سفر وزیر راه‌آهن پاکستان و رئیس راه‌آهن این کشور به ایران در شهریورماه گفت قرار است هیات پاکستانی به زاهدان نیز برود و موضوعاتی مانند ریمدان و چابهار بررسی شود. به گفته شدتی، وضعیت بخش کوئته در پاکستان مطلوب نیست و مسائل امنیتی باعث شده این بخش از مسیر عملکرد مناسبی نداشته باشد. وی با اشاره به قدمت خط ریلی پاکستان گفت مسیر میرجاوه - زاهدان در سمت پاکستان دارای خط عریض و بیش از ۱۰۰ سال قدمت است. در شرایط فعلی، تبادل ریلی عمدتاً با واگن‌ها و لکوموتیوهای پاکستانی انجام می‌شود و بخش قابل توجهی از واگن‌ها قدیمی و دو محوره‌اند. شدتی در عین حال تأکید کرد: در کنار ادعای طرف پاکستانی درباره آسیب سیلاب به خط، مسئله امنیت در محدوده تفتان و میرجاوه نیز بسیار جدی است. وی گفت: حتی در بخش جاده‌ای نیز رفت‌وآمد قابل توجهی وجود ندارد و آخرین حرکت قابل توجه، ورود حدود ۵۰ واگن پاکستانی به زاهدان

پاسخگو باشد.

اقدام خواستار شفاف شدن مبنای تعرفه‌ها شد و با مقایسه هزینه‌های حمل در ایران و افغانستان، به ارقامی در حدود ۲۴۰ دلار برای مسافت‌های طولانی و حدود ۲۴۰ تا ۲۵۰ دلار برای بخش کوتاه‌تری از مسیر افغانستان اشاره کرد و پرسید این تفاوت بر چه اساسی شکل گرفته است. وی، همچنین با اشاره به مسیرهایی مانند آستارا و ترکمنستان گفت در برخی خدمات کانتینری و ایزوتانک، ارقامی در حدود ۷۰ تا ۹۰ دلار مطرح است.

وی گفت پیش‌تر نیز در نامه‌ای از کنسرسیوم خواسته وظایف و تعهدات خود را در برابر دریافت هزینه مشخص کند، اما پاسخی دریافت نشده است. بخش دیگری از انتقاد اقدام به خواب واگن مربوط بود. در این رابطه کلاتری مدیر حمل‌ونقل بین‌المللی سمندریل پرسید اگر واگن یک شرکت ۵۰ روز در مسیر یا در نقطه‌ای متوقف بماند، چه کسی مسئول جبران خسارت است و سیستم عملیاتی چه تعهدی درباره زمان تحویل، بارگیری، تخلیه و بازگشت واگن دارد.



پس از توافق‌ها و مذاکرات میان مقامات دو کشور ایران و افغانستان، موضوع واگذاری مسئولیت ساخت بخش مهمی از خط ریلی هرات مزارشریف به ایران مطرح شده است. در این پروژه کشورهای قریزستان، ازبکستان و ترکمنستان نیز برای حضور در مسیر و اتصال به افغانستان علاقه‌مند هستند. مطالعات پروژه انجام شده و مسیر مورد نظر بر اساس مطالعات قبلی افغانستان و آلمان بازنگری شده است. در این مطالعات، فواصل اصلاح، گلوگاه‌های فنی شناسایی و در برخی نقاط شیب مسیر کاهش یافته است.

در دوم بهمن ۱۴۰۴ بوده که به گفته او با وجود مکاتبات، همچنان در ایران باقی مانده‌اند. این واگن‌ها کالاهایی مانند گوگرد از ایران و برنج از پاکستان را جابه‌جا می‌کنند.

به باور این مقام مسئول دولتی، مسئله اساسی‌تر، زیرساخت است. سال‌هاست پیشنهاد تبدیل خط میرجاوه - زاهدان به خط استاندارد مطرح شده، اما با کمبود منابع دولتی روبه‌رو بوده است. اکنون راه‌آهن راهکار دیگری را دنبال می‌کند؛ احداث خط سوم با عرض استاندارد در کنار خط عریض موجود. به گفته شدتی، حدود ۷۰ کیلومتر از این خط اجرا شده و حدود ۳۰ کیلومتر باقی مانده است که با رسیدن خط استاندارد به مرز، امکان استفاده از واگن‌های ایرانی در این مسیر فراهم می‌شود. پیشنهاد دیگر این است که ایران حتی با هزینه خود چند کیلومتر از خط را در خاک پاکستان احداث کند تا واگن‌های ایرانی بتوانند وارد پاکستان شده، بارگیری یا تخلیه کنند و بازگردند؛ مدلی مشابه وضعیتی که در مرز آستارا وجود دارد.



دو هزار واگن پشت مرز

عرفان قربانعلی، مدیرعامل شرکت رسا لجستیک، مسئله اصلی را ترافیک و انباشت واگن‌ها عنوان کرد. به گفته وی، در مقطعی حدود دو هزار واگن پشت مرز انباشته شده‌اند و کندی تبادل واگن باعث افزایش زمان دریافت و بازگشت واگن‌ها شده است. این وضعیت علاوه بر ایجاد تأخیر، موجب افزایش قیمت و اصطکاک میان شرکت‌های حمل‌ونقل و مالکان واگن شده است. وی با طرح این پرسش که ظرفیت واقعی مسیر چقدر است، ظرفیت تخلیه در افغانستان چه میزان است و برای خارج کردن این تعداد واگن از چرخه و بازگرداندن سیستم به وضعیت عادی چه برنامه‌ای وجود دارد، خواستار روشن شدن سازوکار تبادل واگن میان راه‌آهن و کنسرسیوم در ایستگاه خواب شد.



«جلسه برای جلسه» کافی نیست

مهدی کلاتری، مدیر حمل بین‌المللی سمندریل و رئیس کارگروه تخصصی مالکان واگن‌های لبه‌کوتاه انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته بر ضرورت تبدیل جلسات به برنامه اجرایی تأکید کرد. کلاتری خواستار ایجاد سازوکار ارتباطی مشخص، تعیین زمان‌بندی و مشخص شدن مسئول هر اقدام شد.

وی با اشاره به تجربه اینچه‌برون گفت: در آنجا نیز اختلاف وجود داشت، اما با برگزاری جلسات و شکل‌گیری سازوکار مدیریت واگن‌ها، بخشی از مشکلات حل شد. کلاتری تأکید کرد: همه مشکلات را نمی‌توان به راه‌آهن نسبت داد؛ زیرساخت، لکوموتیو، نیروی انسانی، عملیات ایستگاهی و عوامل مختلف در کنار هم قرار دارند.



۱۷ هزار کانتینر متوقف در کراچی در انتظار تعیین تکلیف

پیمان سنندجی، رئیس کمیسیون حمل‌ونقل اتاق بازرگانی تهران از دیگر مدعیین این میزگرد بود که از تجربه اخیر خود در سفر به کراچی برای



کریدور ۷۰۰ کیلومتری افغانستان در انتظار تصمیم نهایی

علیرضا زحمتکش، مدیر توسعه بازار کنسرسیوم ریلی افغانستان، از تحول مهمی در ارتباط ریلی ایران و افغانستان خبر داد و گفت: پس از توافق‌ها و مذاکرات میان مقامات دو کشور، موضوع واگذاری مسئولیت ساخت بخش مهمی از خط ریلی هرات - مزارشریف به ایران مطرح شده است. وی گفت: در این پروژه کشورهای قریزستان، ازبکستان و ترکمنستان نیز برای حضور در مسیر و اتصال به افغانستان علاقه‌مند هستند.

به گفته زحمتکش، مطالعات پروژه انجام شده و مسیر مورد نظر بر اساس مطالعات قبلی افغانستان و آلمان بازنگری شده است. در این مطالعات، فواصل اصلاح، گلوگاه‌های فنی شناسایی و در برخی نقاط شیب مسیر کاهش یافته است.

پروژه هرات - مزارشریف حدود ۷۰۰ کیلومتر طول دارد که حدود ۱۰۰ کیلومتر نخست آن از نظر فنی دشوارتر است و ۶۰۰ کیلومتر باقی‌مانده عمدتاً در زمین‌های مسطح قرار دارد. وی تأکید کرد یکی از پیش‌نیازهای پروژه، معرفی نماینده دولت ایران برای انعقاد قرارداد با دولت افغانستان است. پس از آن می‌توان از ظرفیت کنسرسیوم و پیمانکاران توانمند در حوزه زیرسازی، روسازی، فیبر نوری، ایستگاه‌ها و ساختمان‌ها استفاده کرد. زحمتکش همچنین به مذاکرات انجام‌شده برای ادامه این اتصال از سوی تاجیکستان اشاره کرد و گفت ظرفیت اتصال افغانستان به شبکه کشورهای آسیای مرکزی در حال شکل‌گیری است.



وقتی تعرفه، به اندازه خود مسیر مسئله‌ساز می‌شود

در ادامه این نشست، مصطفی اقدام رئیس هیات مدیره شرکت بهینه ترابری آژور، با صراحت درباره ساختار تعرفه‌ها، مسئولیت‌های کنسرسیوم و نحوه پاسخگویی آن انتقاد کرد. وی پرسید کنسرسیوم در برابر دریافت هزینه از شرکت‌های حمل‌ونقل چه وظایفی بر عهده دارد و اگر شرکت‌ها درباره خدمات، مسئولیت‌ها یا مشکلات واگن نامه‌ای ارسال کنند، چه کسی باید



فارس، بر ضرورت جدا کردن مسائل پاکستان از افغانستان تأکید کرد و گفت: برای پاکستان باید برنامه‌ای کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت وجود داشته باشد. در کوتاه‌مدت نمی‌توان راهکار را به استفاده از واگن‌های پاکستانی وابسته کرد و احداث خط سوم یکی از قوی‌ترین راه‌حل‌هاست. تخمه‌چیان با اشاره به تجربه خود از این مسیر گفت اگر خط سوم از میرجاوه تا تفتان اجرا شود، واگن ایرانی می‌تواند وارد پاکستان شود و ادامه مسیر نیز بر اساس توافق دو طرف مدیریت شود. تخمه‌چیان به ظرفیت ایران‌شهر نیز اشاره کرد و گفت این منطقه از نظر زمین، دسترسی و برخی امکانات لجستیکی می‌تواند تا زمان تکمیل راه‌آهن چابهار مورد استفاده قرار گیرد. به باور وی، راهکار کوتاه‌مدت، خط سوم میرجاوه - تفتان و راهکار میان‌مدت، استفاده از ظرفیت ایران‌شهر تا زمان بهره‌برداری کامل از مسیر چابهار است.



نوبت فروشی به دلیل ازدحام واگن‌ها

مرتضی قندچی، مدیرعامل خلیج فارس ریل، نیز در این نشست با اشاره به طولانی بودن فهرست مشکلات گفت برای حل این مسائل به بیش از یک جلسه نیاز است. وی یکی از مشکلات جدی را صف و انتظار در مرزها عنوان کرد و گفت در برخی نقاط حتی مسئله فروش نوبت مطرح شده است. قندچی درباره دوغارون گفت: واگن‌ها گاهی ۲۰ تا ۲۵ روز منتظر می‌مانند و وضعیت کامیون‌ها نیز بهتر نیست. به اعتقاد او، مسیر ریلی از شمتیغ می‌تواند در آینده جایگزین موفق‌تری برای بخشی از این ترافیک باشد. قندچی درباره مسیر افغانستان گفت: انجمن حمل‌ونقل خراسان حدود ۴۰۰ عضو دارد و پس از برگزاری جلسات با کنسرسیوم، بخشی از مشکلات به دلیل بهبود ارتباطات حل شده، اما هنوز مسائل مهمی باقی مانده است. وی درباره پاکستان شرایط را پیچیده‌تر دانست و گفت: ساختار نظامی، اقتصادی، قومی و مذهبی این کشور باعث می‌شود فعالیت مستقیم بدون داشتن یک ساختار قدرتمند، ریسک بالایی داشته باشد. قندچی پیشنهاد کرد: ایران در پاکستان نیز مانند افغانستان ساختاری قدرتمند ایجاد کند که بتواند کالا را از کراچی تحویل گرفته و با سازوکاری مطمئن به مقصد برساند.



ظرفیت ایستگاه خواف دیگر پاسخگو نیست

در ادامه، غلامعلی رضایی، مدیر بین‌الملل ترکیب حمل‌ونقل، مشکلات افغانستان را به دو بخش ایران و افغانستان تقسیم کرد. وی گفت: شرکت ترکیب حمل‌ونقل از نخستین شرکت‌های فعال در ترانزیت افغانستان بوده و در سمت ایران، کمبود خط، قفل شدن خطوط، کمبود لکوموتیو، شانتینگ (جابجایی) و مانور واگن‌ها در محوطه‌های ریلی و محدودیت‌های ایستگاهی از مشکلات جدی هستند. به گفته رضایی، واگن‌ها در ایستگاه‌هایی مانند خواف و سنگان گاهی تا ۲۰ روز و در برخی موارد یک ماه متوقف می‌شوند. وی از وضعیت بارگیری و تخلیه در خواف



بدون برطرف شدن مشکلات حمل و نقل ریلی، امکان شکل‌گیری یک کریدور پایدار برای پاکستان و افغانستان وجود ندارد. در پاکستان، خط سوم می‌تواند وابستگی ایران به واگن‌های فرسوده پاکستانی را کاهش دهد و امکان ورود واگن‌های ایرانی را ایجاد کند. در افغانستان نیز تکمیل زیرساخت، توسعه روزنک، اصلاح فرآیند مرزی، افزایش ظرفیت شمتیغ و کوتاه کردن چرخه واگن می‌تواند ظرفیت فعلی را چند برابر کند.

بررسی وضعیت حمل کالاها، به‌ویژه دارو و مواد اولیه آن، گفت. پس از پیگیری از طریق سفارت و بخش خصوصی و بررسی میدانی گمرک و بندر، مشخص شد تعداد کانتینرهای متوقف‌شده در بندر کراچی از حدود سه هزار به حدود ۱۷ هزار کانتینر رسیده است. سنندجی گفت: بخش عمده این کانتینرها مقصد ایران ندارند و بسیاری از آنها مربوط به مقاصدی مانند جبل‌علی هستند و هزینه‌های دمو راژ و دیتشن در برخی موارد آن قدر افزایش یافته که ممکن است ارزش اقتصادی کالا دیگر پاسخگوی هزینه‌های توقف نباشد. سنندجی همچنین از تدوین توافقی چهار بندی برای تسهیل ترخیص کالاهای ایرانی و کاهش بخشی از هزینه‌های مرتبط با توقف و انبارداری خبر داد. سنندجی با اشاره به مذاکره با NLC پاکستان گفت مدیران ارشد ترانزیت این مجموعه برای همکاری اعلام آمادگی کرده‌اند، اما درباره عوارض و هزینه‌ها همچنان نیاز به مذاکره وجود دارد.

به گفته او، هزینه حمل جاده‌ای کراچی - ریمدان از حدود ۱۷۰۰ دلار به حدود ۴۵۰۰ دلار افزایش یافته است. از نگاه سنندجی، اگر راه‌آهن پاکستان فعال شود، کراچی و به‌ویژه گوادر می‌توانند هاب‌های مهم انتقال کالا باشند و کالا از طریق شبکه ریلی به زاهدان برسد؛ مسیری که می‌تواند بخشی از فشار ریمدان را کاهش دهد. مشکلات امنیتی محور میرجاوه - تفتان نیز باید در سطح راه‌آهن، وزارت راه، وزارت امور خارجه و دستگاه‌های امنیتی به صورت مشترک حل شود. سنندجی همچنین از اعلام آمادگی وزیر راه‌آهن پاکستان برای ارتباط میان فرورادرهای ایرانی و مجموعه حمل‌ونقل این کشور خبر داد.



کنسرسیوم شریک کریدور است یا یک شرکت خصوصی؟

عباس مهراتی رئیس هیات مدیره شرکت ساحل بیکران البرز، دیگر فعال صنعت ریلی، در این میزگرد به ماهیت و جایگاه کنسرسیوم ریلی افغانستان پرداخت. وی گفت: بخشی از مشکلات ترانزیت در مسیر افغانستان ناشی از عملکرد بخش خصوصی، بخشی مربوط به راه‌آهن و بخشی نیز به کنسرسیوم بازمی‌گردد. از نگاه او، شرکت‌های حمل‌ونقل در شکل‌گیری کنسرسیوم نقش داشتند اما بعدتر به دلایل مختلف از آن فاصله گرفتن و امروز کنسرسیوم عملاً آن ساختار اولیه را ندارد و بیشتر به یک شرکت خصوصی تبدیل شده است.

به گفته مهراتی، اگر ساختار کنسرسیوم خصوصی باشد، طبیعی است که منافع اقتصادی خود را در اولویت قرار دهد و ممکن است در تخصیص واگن، بارگیری و تخلیه یا انتخاب نمایندگان، منافع مجموعه خود را در نظر بگیرد. اگر دولت می‌خواهد این کریدور را ملی و راهبردی ببیند، تعهدات کنسرسیوم باید دقیقاً تعریف و امضا شود و عملکرد آن بر اساس همان تعهدات ارزیابی شود. ظرفیت ترانزیت به افغانستان بسیار بیشتر از حجم فعلی است و نباید ظرفیت کریدور به چند صد هزار تن محدود شود.



خط ریلی سوم، راه‌حل مسیر پاکستان است

در ادامه این میزگرد، صادق تخمه‌چیان، مدیرعامل شرکت پرتوبار فرابر خلیج



انتقاد کرد و گفت: اگر توسعه این ایستگاه ممکن نیست، باید از ظرفیت ایستگاه‌ها و خطوطی مانند سلامی و تربت برای توزیع بار استفاده شود.

رضایی گفت: ساخت دو خط جدید در خواب آغاز شده یکی وارد مدار شده و دیگری هنوز به بهره‌برداری کامل نرسیده است. وی با اشاره به چرخه واگن‌ها گفت: پیش از جنگ حدود هزار و ۷۰۰ واگن در چرخه افغانستان فعال بودند و چرخه برخی واگن‌ها حدود یک ماه تا ۴۰ روز طول می‌کشید. پس از جنگ نیز تعداد واگن‌های درگیر افزایش یافته و در برخی مقاطع حدود دو هزار واگن در چرخه سنگان و افغانستان گرفتار شده‌اند. ضمناً اولویت قطارهای مسافری در برخی موارد باعث تأخیر قطارهای باری می‌شود. وی پیشنهاد استفاده از نیروهای بازنشسته و باتجربه راه‌آهن در حوزه ترافیک و سیر و حرکت را برای مدیریت عملیات کنسرسیوم مطرح کرد.



گلوگاه فعلی راه‌آهن نیست

در بخش پایانی میزگرد، مصطفی رضایی، مدیرعامل کنسرسیوم ریلی افغانستان، به انتقادهای مطرح‌شده پاسخ داد.

او در توضیح تعرفه‌ها، خواستار توجه مدیران شرکت‌ها به تفکیک دقیق تعرفه‌ها شد؛ اینکه کدام هزینه ثابت یا متغیر است، هزینه رفت و برگشت چگونه محاسبه می‌شود، این که تعرفه بر اساس نوع بار یا واگن تغییر می‌کند و هر جزء تعرفه بابت چه خدمتی است. وی با اشاره به سخنان مدیر بین‌الملل ترکیب حمل‌ونقل تأکید کرد انتقادهای یک شرکت باسابقه را نمی‌توان نادیده گرفت، اما در عین حال معتقد بود حتی اگر مشکلات سمت ایران، از جمله کمبود خط، لکوموتیو، شانتینگ، توقف‌های داخلی، چرخه ۴۰ روزه و ایکس‌ری حل شوند، راه‌آهن در ظرفیت فعلی، گلوگاه اصلی کربدور نیست. وی دستکاری احتمالی در صف اعزام یا خواب واگن‌ها از طریق روابط خاص را یک ایراد واقعی دانست، اما گفت این مسئله نباید با آمار کلی تبادل واگن اشتباه گرفته شود.

رضایی یکی از گلوگاه‌های فعلی را ایستگاه روزنک در افغانستان دانست؛ جایی که امکانات اختصاصی بارگیری و تخلیه محدود است. با وجود این محدودیت، کنسرسیوم حدود ۱۳۰ هزار تن بار در ماه جابه‌جا می‌کند و به گفته رضایی، با اجرای طرح توسعه و رسیدن تجهیزات و خطوط جدید، امید می‌رود ظرفیت به حدود ۲۰۰ هزار تن در ماه برسد. وی تصریح کرد: حتی در ظرفیت ۲۰۰ هزار تن نیز، با شرایط فعلی، راه‌آهن ایران محدودکننده اصلی نخواهد بود.



شمتیغ هنوز گلوگاه نشده اما می‌شود

رضایی گفت اگر لکوموتیو ایرانی برای تحویل واگن وارد شمتیغ شود و واگنی برای تحویل وجود نداشته باشد، مسئولیت متوجه راه‌آهن است. به گفته او، چنین اتفاقی در حدود ۱۵۰ روز و عمدتاً در شرایط جنگی، تنها به شکل استثنایی رخ داده است. او درباره توسعه شمتیغ گفت خطوط این ایستگاه در برخی نقاط بیش از یک کیلومتر طول دارند و در آینده ممکن است به گلوگاه تبدیل شوند. برای توسعه این ایستگاه پیمانکار پروژه انتخاب شده و برآورد اولیه هزینه اجرای آن حدود ۳۶۰ میلیارد تومان است. به گفته رضایی، اجرای طرح ممکن است شش ماه تا بیش از یک سال زمان ببرد.



چرا قطار در خاک افغانستان دو بار متوقف می‌شود؟

رضایی با اشاره به ویژگی‌های فنی مسیر گفت در چرخه این کریدور حدود شش لکوموتیو در رفت‌وبرگشت فعالیت دارند و قطارها در ترکیب‌های دو لکوموتیو و ریک‌های حدود ۴۵ واگنی حرکت می‌کنند. او دلیل این ترکیب را شرایط مسیر در محدوده شمتیغ دانست؛ جایی که شیب مسیر در برخی نقاط به ۱۵ در هزار می‌رسد. به گفته رضایی، پس از عبور از مرز و انجام بازرسی، قطار ممکن است برای شروع مجدد حرکت با مشکل مواجه شود. لکوموتیو G26 در شرایطی که قطار حدود هزار تن بار دارد، در برخی نقاط با شیب بالا نمی‌تواند به راحتی از حالت سکون حرکت کند و به همین دلیل قطار گاهی مجبور است به نقطه مناسب‌تری بازگردد و دوباره حرکت کند. در سمت افغانستان نیز پس از بازرسی مرزی محدودیت‌هایی وجود دارد. رضایی گفت دو لکوموتیو در برخی منحنی‌ها نمی‌توانند ۳۰ واگن را به راحتی جابه‌جا کنند، اما در بخش دیگری از مسیر امکان حرکت ۳۵ واگن وجود دارد. این شرایط باعث شده قطارها در نقطه‌ای در حدود ۱۲ کیلومتر در افغانستان تشکیل شوند و سپس به سمت روزنک حرکت کنند. رضایی گفت: فرآیند عبور مرزی در حال حاضر حدود شش تا هفت ساعت زمان می‌برد و عملاً در هر شبانه‌روز تنها دو حرکت قطار انجام می‌شود. وی هشدار داد اگر ظرفیت به حدود ۲۰۰ هزار تن در ماه برسد، همین فرآیند مرزی به گلوگاه تبدیل خواهد شد و لازم است فرآیندهای مرزبانی و کنترل قطارها بازطراحی شود.

از نگاه رضایی، در حجم فعلی ۱۳۰ هزار تن، گلوگاه اصلی ایستگاه روزنک است و این ایستگاه باید به شکل ۲۴ ساعته فعالیت کند. کنسرسیوم نیز در حال مذاکره با طرف افغانستانی برای فعال شدن ایستگاه در تمام ساعات شبانه‌روز است.

تعرفه‌ها و سه عددی که کنسرسیوم اعلام کرد

مهم‌ترین بخش پاسخ رضایی، مربوط به تعرفه‌ها بود. وی گفت: کنسرسیوم سه رقم اصلی تعرفه دارد: ۶ دلار برای بار خشک، ۷ دلار برای بار ترانزیتی و ۱۰ دلار برای سوخت. رضایی توضیح داد رقم بار خشک شامل رفت‌وبرگشت و مرز است و وزن کالا بر اساس بارنامه راه‌آهن محاسبه می‌شود. وی تأکید کرد: خدمات دیگری که کنسرسیوم در افغانستان ارائه می‌دهد، مانند نمایندگی، بارگیری و تخلیه یا انتقال کالا به کابل، در چارچوب خدمات کنسرسیوم هزینه جداگانه‌ای ندارد. رضایی مبنای تعرفه‌ها را توافق با وزارت فواید عامه افغانستان عنوان کرد و گفت: بر اساس نوع بار و نوع حرکت، تخفیف‌ها و ترکیب هزینه‌ها می‌تواند متفاوت باشد و هزینه‌های کنسرسیوم از هزینه‌هایی که سایر بازیگران در افغانستان دریافت می‌کنند قابل تفکیک است.



کنسرسیوم با فورواردرها رقابت نمی‌کند

مدیرعامل کنسرسیوم در ادامه بر ضرورت روشن شدن مرز مسئولیت خود با شرکت‌های حمل‌ونقل و فورواردرها تأکید کرد. به باور او، فورواردر با صاحب کالا مذاکره می‌کند و می‌تواند بر اساس هزینه تمام‌شده به اضافه کارمزد یا توافق، خدمات خود را ارائه دهد و کنسرسیوم به شکلی عمل نمی‌کند که مستقیماً با فورواردر رقابت کرده و سهم او را از بازار حذف کند. شرکت‌های حمل‌ونقل می‌توانند در افغانستان هزینه خدمات خود را از صاحب کالا دریافت کنند، اما این فرآیند باید در داخل افغانستان و مطابق مقررات همان کشور انجام شود. رضایی انتقال فیزیکی دلار از افغانستان به ایران را نیز دارای محدودیت دانست و گفت: هزینه‌هایی که در افغانستان ایجاد می‌شود باید در همان کشور پرداخت و تسویه شود. به گفته وی، کنسرسیوم در افغانستان به عنوان یک شرکت افغانستانی شناخته می‌شود و مالیات‌ها و هزینه‌های فعالیت آن باید مطابق مقررات افغانستان پرداخت شود. وی همچنین به مقررات وزارت فواید عامه و وزارت مالیه افغانستان اشاره کرد و گفت: برخی هزینه‌ها و مالیات‌ها مستقیماً متوجه شخص یا شرکت مربوطه است و در صورت پرداخت نشدن، حتی ممکن است کالا در روزنک متوقف بماند.

به هماهنگی و هم‌افزایی بیشتری نیاز است

مجموع مباحث این میزگرد نشان داد اختلاف نظر میان بازیگران حمل و نقل ریلی افغانستان و پاکستان درباره «مقصر اصلی» مشکلات، خود به یکی از مسائل کریدور تبدیل شده اما اغلب چالش‌ها با هماهنگی و هم‌افزایی بیشتر، قابل حل است و تقریباً همه حاضران در یک نقطه اتفاق نظر داشتند: بدون برطرف شدن مشکلات حمل و نقل ریلی، امکان شکل‌گیری یک کریدور پایدار برای پاکستان و افغانستان وجود ندارد. راه حل نیز تا حدی خود را آشکار کردند: به عنوان مثال در پاکستان، خط سوم می‌تواند وابستگی ایران به واگن‌های فرسوده پاکستانی را کاهش دهد و امکان ورود واگن‌های ایرانی را ایجاد کند. در افغانستان نیز تکمیل زیرساخت، توسعه روزنک، اصلاح فرآیند مرزی، افزایش ظرفیت شمتیغ و کوتاه کردن چرخه واگن می‌تواند ظرفیت فعلی را چند برابر کند. همه اینها در صورتی امکان‌پذیر است که مسئله از سطح «گلابه‌های موردی شرکت‌ها» عبور کند و به یک برنامه مشخص ملی برای کریدورهای شرقی تبدیل شود. برنامه‌ای که در آن مشخص باشد راه‌آهن چه تعهدی دارد، کنسرسیوم چه مسئولیتی دارد، شرکت حمل‌ونقل در کجا مسئول است، گمرک و دستگاه‌های مرزی چه زمانی باید اقدام کنند و اگر واگنی ۲۰ یا ۴۰ روز متوقف شد، مسئولیت و هزینه آن بر عهده چه کسی است. پیام اصلی این میزگرد شاید در یک مطالبه مشترک خلاصه شود: کریدورهای پاکستان و افغانستان به ظرفیت جدید نیاز دارند ولی بسیار بیشتر از ظرفیت جدید، به مدیریت واحد، مسئولیت‌پذیری روشن و تصمیم‌گیری نیاز دارند. اگر این هماهنگی ایجاد شود، خط سوم میرجاوه - تفتان، توسعه شمتیغ و روزنک، اتصال هرات - مزارشریف، فعال شدن مسیر کراچی - زاهدان و استفاده از ظرفیت چابهار می‌توانند اجزای یک شبکه به هم پیوسته باشند. شبکه‌ای که ایران را به بازیگری مؤثر در اتصال کریدوری با پاکستان و افغانستان تبدیل کند.



واگن پارس مینا

اولین و بزرگترین تولیدکننده

خودروهای ریلی در خاورمیانه

تولیدکننده طیف متنوعی از محصولات ریلی
با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و با تکیه بر توان
مهندسی و صنعتی متخصصان ایرانی



بازارهای صادراتی



کوبا

سودان

سوریه

چین

بنگلادش



پیش‌تاز در بازار داخلی

بیشترین سهم از تأمین

نیاز ناوگان ریلی کشور



تنوع گسترده محصولات

پوشش کامل نیازهای حمل‌ونقل

مسافری، باری و لوکوموتیو

شهری و بین شهری



همراه مطمئن صنعت ریلی

تعهد به کیفیت، ایمنی

و پشتیبانی پایدار

تنوع محصولات



تعمیرات
و خدمات



بوژی



لوکوموتیو



مترو / ترن‌ست



مسافری



باری



جایگاه در ناوگان ریلی کشور



بیش از

12000

واگن باری



بیش از

400

واگن مسافری



بیش از

300

واگن مترو



بیش از

150

لوکوموتیو



تاب‌آوری ترانزیت ایران در گرو آرایش لجستیک دفاعی

دبیر کل کنسرسیوم گذرگاه شمال - جنوب و شرق عنوان کرد:

دکتر مهدی قدمیاری

دبیر کل کنسرسیوم گذرگاه شمال - جنوب و شرق



زنجیره ترانزیت ایران در ماه‌های اخیر تحولات بزرگی را شاهد بوده است. انتقال بخشی از جریان واردات از بنادر جنوبی به کریدورهای ریلی - جاده‌ای شمال، شرق و غرب، اگرچه ظرفیت‌های جدیدی برای شبکه ریلی ایجاد کرده، اما کمبود ظرفیت در برخی مرزها، توقف طولانی قطارها و کانتینرها و ضعف اتصال میان ریل، جاده و دریا، به گلوگاه‌های جدیدی در زنجیره تأمین تبدیل شده است. دکتر قدمیاری، دبیر کل کنسرسیوم گذرگاه شمال - جنوب و شرق، در این مصاحبه با تشریح آخرین وضعیت ترانزیت کشور، بر نقش فزاینده حمل‌ونقل ریلی و ترکیبی در جبران محدودیت مسیرهای دریایی تأکید کرد و گفت: برای تداوم جریان کالا به یک «آرایش دفاعی لجستیکی» و توسعه حمل‌ونقل ترکیبی - چندوجهی و کریدورهای ترانزیتی نیاز داریم.



پس از ورود بار به قزاقستان، مسیر انتقال کالا به ایران چگونه ادامه پیدا می‌کند؟

در حال حاضر مسیر خورگوس - سرخس فعالیت کمتری دارد و بخشی از بار از مسیر داخل قزاقستان به آکتائو و سپس از طریق آکیلا در ترکمنستان به سمت مرز اینچه‌برون حرکت می‌کند. در این مسیر نیز به دلیل عبور بار کشورهای مختلف، از جمله قزاقستان، ترکمنستان و سایر کشورهای منطقه، ترافیک بالایی وجود دارد و در نقاطی مانند آکتائو و آکیلا با توقف مواجه هستیم. در برخی موارد نیز مود حمل تغییر می‌کند. برای مثال، بار در آکتائو از ریل به حمل دریایی منتقل می‌شود و از طریق کشتی‌های رو-رو یا کانتینری به بنادر شمالی ایران مانند امیرآباد و بندر کاسپین منتقل می‌شود. اگر مقصد بار اروپا باشد، ممکن است از آکتائو به صورت دریایی به باکو منتقل شود و از باکو مجدداً با تغییر شیوه حمل، به سمت ترکیه و اروپا حرکت کند. بنابراین امروز بخش قابل توجهی از حمل‌ونقل ما ترکیبی و چندوجهی شده است.



بسته‌شدن یا محدود شدن بنادر جنوبی چه اثری بر مسیرهای جایگزین داشته است؟

اتفاقی که اکنون افتاده این است که فشار واردات کالا که پیش از این عمدتاً از مبادی جنوبی انجام می‌شد، به مرزهای شرقی، غربی و شمالی کشور منتقل شده است. با توجه به اینکه بخش قابل توجهی از مبادلات تجاری و به خصوص واردات ما با چین انجام می‌شود، مسیر ریلی چین اکنون اهمیت بیشتری پیدا کرده است. در چین، بارها از چهار مبدأ ریلی تجمع می‌شوند و با مرکزیت ایستگاه شیآن، وارد خط اصلی ریلی شده و از آنجا به سمت مرز قزاقستان حرکت می‌کنند. در مرز خورگوس، به دلیل اینکه این پایانه محل ورود و خروج بارهای ریلی چین به اروپا، ترکیه، کشورهای CIS و همچنین ایران است، با حجم بالایی از ترافیک و تجمع کانتینرها مواجه هستیم. همین مسئله موجب توقف‌های طولانی بار در ابتدای مسیر قزاقستان شده است.



آقای دکتر! درباره آخرین وضعیت ترانزیت کشور و تحولاتی که در این عرصه شاهد هستیم، به‌ویژه با رویکرد ترانزیت ریلی و حمل‌ونقل ترکیبی توضیح دهید. اکنون مهم‌ترین چالش‌ها و گلوگاه‌های ترانزیتی کشور کجاست و چه راهکارهایی برای عبور از این شرایط وجود دارد؟

شرایط فعلی کشور به دلیل محاصره‌ای که از سوی آمریکا ایجاد شده، وضعیت متفاوتی را در حوزه ترانزیت رقم زده است. برای تحلیل شرایط، باید موضوع ترانزیت را از دو منظر بررسی کنیم. نخست، کالاهایی که از مبادی خارجی با مقصد ایران وارد کشور می‌شوند؛ مانند کالاهایی که از چین خریداری می‌کنیم و از مسیر ریلی چین، قزاقستان، ترکمنستان و سایر کشورهای وارد ایران می‌شوند. دوم، کالاهایی که به‌عنوان ترانزیت از داخل ایران عبور می‌کنند و مقصد آنها کشورهای دیگری است.

به ایران، مرز ریمدان است. این مرز تا ماه‌های اخیر زیرساخت و ظرفیت محدودی داشت و طی یکی دو ماه گذشته افزایش ظرفیت‌هایی در آن ایجاد شده، اما هنوز پاسخگوی نیاز موجود نیست. از سوی دیگر، مرز میرجاوه نیز با مشکلات جدی مواجه بوده است. این مرز که یکی از مسیرهای اصلی واردات کالاهایی مانند برنج و گوشت از پاکستان و همچنین مسیر ترانزیت کالاهای پاکستانی به کشورهای آسیای میانه و افغانستان است، در ماه‌های اخیر با محدودیت‌ها و توقف‌هایی مواجه بوده است. در مقطعی شاهد توقف ۲۰ تا ۲۵ روزه کامیون‌ها بوده‌ایم و هزاران کامیون در دو طرف مرزهای میرجاوه و ریمدان در انتظار مانده‌اند. این وضعیت باعث افزایش چندبرابری کرایه حمل و کاهش تمایل رانندگان برای فعالیت در این مسیرها گردید.



در این شرایط، چابهار چه نقشی می‌تواند ایفا کند؟

یکی از ظرفیت‌های مهم کشور، بندر چابهار است که خارج از تنگه هرمز قرار دارد و می‌تواند بخشی از فشار ایجادشده بر بنادر جنوبی را مدیریت کند. خط ریلی چابهار - زاهدان نیز در این زمینه اهمیت زیادی دارد. بخش قابل توجهی از مسیر تا ایرانشهر فعال شده و بخش ایرانشهر تا چابهار نیز پیشرفت فیزیکی

ما نمی‌دانیم محدودیت‌های فعلی تا چه زمانی ادامه خواهد داشت و اساساً توافقی صورت می‌گیرد یا خیر. بنابراین باید برای سناریوهای مختلف آماده باشیم. همان‌طور که کشور برای دفاع نظامی و امنیتی از تمامیت ارضی خود آرایش دفاعی دارد، باید در حوزه لجستیک نیز آرایش دفاعی داشته باشیم. این آرایش دفاعی باید شامل زیرساخت، تجهیزات، مسیرهای جایگزین، ظرفیت مرزها، ناوگان، شرکت‌های مدیریت لجستیک و مهم‌تر از همه، برنامه‌ریزی حمل باشد. زیرا تأمین کالا بدون امکان حمل آن، عملاً ارزش اجرایی ندارد

چین به مقصد ایران در حرکت بودند و قرار بود در بنادر واسط مانند جبل‌علی یا سایر بنادر تخلیه شوند، به دلیل شرایط ایجادشده در بنادر پاکستان تخلیه شدند. در نتیجه، حدود ۱۷ تا ۲۰ هزار کانتینر در بنادر کراچی و پورت‌قاسم و بخشی نیز در گوادر متوقف شدند. نزدیک‌ترین مرز برای انتقال این کالاهای



سهام حمل‌ونقل ترکیبی در شرایط فعلی چقدر است؟

برآورد ما این است که بیش از ۷۰ درصد کالاهای ورودی از مسیر چین به ایران، در حال حاضر به صورت ترکیبی حمل می‌شوند. بخشی از مسیر ریلی است، در برخی نقاط حمل جاده‌ای به آن اضافه می‌شود و در برخی مسیرها نیز حمل دریایی وارد زنجیره می‌شود یا بصورت دریایی به بنادر سایر کشورها ارسال و از آنجا با انواع حمل ریلی یا جاده‌ای و یا ترکیبی وارد کشور می‌گردد. مسیرهای دیگری هم در حال فعال شدن هستند؛ برای مثال مسیر چین به گرجستان که آن نیز ترکیبی است. کالا ممکن است به گرجستان برسد و از آنجا به صورت زمینی وارد ایران شود. مسیر دریایی ازدریای سرخ به بنادر گرجستان مانند پوتی نیز در همین چارچوب در حال استفاده است.

در مجموع، می‌توان گفت بیش از ۷۰ تا ۸۰ درصد ظرفیت ترانزیتی کالاهای ورودی کشور در شرایط فعلی با مودهای ترکیبی و چندوجهی انجام می‌شود.



در مورد مسیر پاکستان چه اتفاقی افتاده است؟

در دوره‌ای که مسیر تنگه هرمز با محدودیت مواجه شد، تعدادی از کانتینرهایی که از



زنجیره تامین و لجستیک و بهره مندی از ظرفیتهای بین المللی بخش خصوصی را می طلبد. یکی از اقدامات این است که هر تامین یک پیوست حمل و استفاده از مسیرهای جایگزین ورود کالا را نیز در برنامه‌های خود لحاظ کنند.



با توجه به نامشخص بودن شرایط آینده، مهم‌ترین اقدام فوری چیست؟

ما نمی‌دانیم محدودیت‌های فعلی تا چه زمانی ادامه خواهد داشت و اساساً توافقی صورت می‌گیرد یا خیر. بنابراین باید برای سناریوهای مختلف آماده باشیم. همان‌طور که کشور برای دفاع نظامی و امنیتی از تمامیت ارضی خود آرایش دفاعی دارد، باید در حوزه لجستیک نیز آرایش دفاعی داشته باشیم. این آرایش دفاعی باید شامل زیرساخت، تجهیزات، مسیرهای جایگزین، ظرفیت مرزها، ناوگان، شرکت‌های مدیریت لجستیک و مهم‌تر از همه، برنامه‌ریزی حمل باشد. زیرا تأمین کالا بدون امکان حمل آن، عملاً ارزش اجرایی ندارد. شما می‌توانید کالا را از هر نقطه‌ای در جهان خریداری کنید، اما اگر نتوانید آن کالا را به داخل کشور منتقل کنید، تأمین انجام‌شده عملاً نمی‌تواند نیاز کشور را برطرف کند. بنابراین اکنون بیش از هر زمان دیگری به یک نگاه یکپارچه، هوشمند و چندوجهی به لجستیک کشور نیاز داریم؛ نگاهی که در آن ریل، جاده، دریا، مرزها و بنادر نه به‌صورت جداگانه، بلکه به‌عنوان اجزای یک زنجیره واحد مدیریت شوند.



در شرایط فعلی، دستگاه‌های متولی و بخش خصوصی چه کاری باید انجام دهند تا از تشدید گره‌های ترانزیتی جلوگیری شود؟

ما بیش از ۵۰ سال است که به مسیرهای دائمی و روتین عادت کرده‌ایم. واردکننده شکر، ذرت یا سایر کالاهای اساسی، مسیر مشخصی داشت و شرکت حمل نیز بر اساس قرارداد و اینکوترمز، کالا را تا بندر مقصد تحویل می‌داد. اکنون که بنادر جنوبی با محدودیت مواجه هستند، صاحبان کالا مجبور شده‌اند خودشان مدیریت مسیر حمل را برعهده بگیرند؛ در حالی که در ایران تعداد شرکت‌های تخصصی مدیریت لجستیک بسیار محدود است. شرکت مدیریت لجستیک باید بتواند مسیرهای مختلف را بررسی کند، امن‌ترین، کوتاه‌ترین و اقتصادی‌ترین مسیر را انتخاب کند و به‌عنوان بازوی اجرایی تولیدکننده یا دستگاه دولتی، کل زنجیره ورود کالا را مدیریت کند. بنابراین تغییر مسیرهای واردات باید بر اساس ظرفیت‌سنجی و امکان‌سنجی دقیق مرزها و مسیرهای ورودی انجام شود، نه بر اساس تصمیم‌های هیجانی.



برای مدیریت این وضعیت، چه سازوکاری را پیشنهاد می‌کنید؟

با توجه به اینکه لجستیک یک زنجیره پیوسته و یکپارچه است می‌بایست بصورت متمرکز و منسجم و میدانی مدیریت شود لذا نیاز به بازنگری و ایجاد پیوستگی در

بالایی دارد. اگر این خط طبق برنامه عملیاتی شود و تفاهم‌ها و توافقات لازم نیز شکل بگیرد، چابهار می‌تواند نقش مهمی در انتقال کالا و کاهش فشار بر سایر مسیرهای ورودی کشور داشته باشد.



شرایط فعلی چه اثری بر هزینه حمل و نقل داشته است؟

ما با یک افزایش شدید هزینه‌های حمل مواجه هستیم. در شرایط فعلی، هزینه حمل یک کانتینر از چین و برخی دیگر از مبادی تا بندر ورودی ایران، اکنون به دلیل محدودیت بنادر جنوبی و افزایش فشار بر مسیرهای جایگزین، چند برابر شده است. برای مثال، هزینه حمل هر کانتینر در مسیر ریلی چین اکنون به حدود ۱۰ هزار دلار رسیده است. استفاده اجباری از حمل ترکیبی نیز هزینه‌های دیگری ایجاد می‌کند. در برخی موارد باید ترانشیپمنت یا کراس‌استاف انجام شود و کانتینر در مسیر تغییر کند. هر یک از این فرآیندها هزینه‌های اضافی به صاحبان کالا تحمیل می‌کند. در برخی موارد، هزینه‌های حمل و جانبی حتی به چند برابر و در مواردی به هفت یا هشت برابر شرایط معمول رسیده است.



آیا تنها افزایش کرایه حمل عامل رشد هزینه‌هاست؟

خیر. وقتی بار در مسیری مبدا متوقف می‌شود خواب سرمایه صورت می‌گیرد یا اجباراً عملیات ترانشیپ، کراس‌استاف و تخلیه و بارگیری مجدد انجام می‌شود، هزینه‌های دیگری مانند هزینه بندری، هزینه تخلیه و بارگیری، THC و دموراژ نیز به آن اضافه می‌شود. برای مثال، صاحبان کالا در ماجرای کانتینرهای متوقف‌شده در پاکستان نقشی در ایجاد این شرایط نداشتند، اما اکنون برای تحویل گرفتن کانتینرهای خود با فرآیندهای اداری و هزینه‌های سنگین مواجه هستند. بنابراین اکنون با افزایش هزینه حمل در منطقه و به‌ویژه برای کالاهای مرتبط با ایران مواجه هستیم که بخش مهمی از آن ناشی از محدودیت مسیرهای دریایی و اجبار به استفاده از مسیرهای ریلی، جاده‌ای و ترکیبی است.





- کاوان ریل صنعت

بزرگترین شرکت صنعتی در زمینه نگهداری و تعمیرات انواع لکوموتیو و تجهیزات آن می باشد.

- این شرکت، کارخانه و کارگاه های متعددی در کرج، هشتگرد، اصفهان و ... در اختیار دارد و می تواند سرویس های مختلف فوق را در نقاط مختلف کشور ارائه نماید.

- ما در حال حاضر قرارداد های متعدد با بیش از ۱۵ شرکت داخلی در نت لکوموتیو و اجزاء آن داریم.

- کاوان ریل صنعت آمادگی اجرای قراردادهای نت لکوموتیو از سطح جاری، اساسی، بازسازی و نوسازی و نگهداری و تعمیرات کامل (full Maintenance) را دارد.

- ما بیشترین تعداد متخصصین لکوموتیو و اجزاء آن را در بخش خصوصی داریم.

با ما برای نگهداری و تعمیرات لکوموتیو و تجهیزات ریلی تماس بگیرید.

تهران، فردوس شرق، خیابان ابراهیمی جنوبی، کوچه ۱۲، نبش اتوبان ستاری، پلاک ۱۶، طبقه ۴
تلفن: ۰۲۱۹۱۲۰۰۱۹۹ شماره داخلی فکس: ۶۰۰

در میزگرد تخصصی بررسی شد:

دست و پنجه نرم کردن با گلوگاه‌های کریدور ریلی چین



مسیر ریلی چین به ایران که در ابتدای شکل‌گیری، بیشتر به‌عنوان گزینه‌ای نه چندان جدی در کنار حمل‌ونقل دریایی مطرح بود، امروز به یکی از مسیرهای مهم تأمین کالا برای کشور تبدیل شده است. مسیری که افزایش تقاضا برای استفاده از آن، همزمان با محدودیت‌های حمل‌ونقل دریایی، باعث شده ظرفیت موجود آن با فشار بی‌سابقه‌ای مواجه شود. مسئله این کریدور دیگر این نیست که چند قطار می‌توان از چین به ایران فرستاد. پرسش اصلی این است که آیا شبکه ریلی، پایانه‌ها، مرزها، گمرک و شرکت‌های فعال در زنجیره لجستیک کشور توان پذیرش این حجم از بار را دارند یا خیر؟ این پرسش، محور اصلی میزگرد تخصصی «حمل‌ونقل ریلی بین‌المللی در مسیر چین» بود که روز سه‌شنبه ۱۰ شهریورماه ۱۴۰۵ با همکاری انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته و کمیسیون حمل‌ونقل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد. در این میزگرد، فعالان بخش خصوصی، نمایندگان راه‌آهن و کارشناسان این حوزه ضمن تشریح مشکلات موجود، از یک سو بر ضرورت افزایش ظرفیت و تنوع بخشی به مسیرهای ورودی تأکید کردند و از سوی دیگر هشدار دادند که افزایش تعداد قطارها بدون حل گلوگاه‌های موجود، می‌تواند به افزایش رسوب کانتینر و کاهش جذابیت حمل ریلی منجر شود.



تقاضا به دنبال ریل می‌گردد

خصوصی و راه آهن تاکنون بیش از یک قطار در روز از چین به ایران دریافت نکرده‌اند. وی تأکید کرد: بنابراین مسئله اصلی دیگر کمبود تقاضا نیست، بلکه باید برای افزایش ظرفیت قطارهای اختصاص یافته به مسیر ایران از سوی چین اقدام کرد.



دو گلوگاه در مسیر چین تا ایران

سیدوکیلی همچنین به وجود دو گلوگاه اصلی در مسیر ریلی چین-ایران اشاره کرد و گفت: یکی از این گلوگاه‌ها «خورگوس» در مرز چین و قزاقستان و دیگری مرز «پنجه برون» در مرز ایران و ترکمنستان است. وی ادامه داد: راه آهن جمهوری اسلامی ایران طی دو هفته اخیر اعلام کرده که در خصوص سرخس با طرف قزاق به یک توافق اولیه دست یافته است، اما بهره‌برداری عملیاتی از این توافق هنوز آغاز نشده است. به گفته دبیر انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته، برخی شرکت‌های ایرانی نیز مذاکراتی با طرف‌های ازبک و ترکمن داشته و حتی به توافقاتی دست یافته‌اند، اما در عمل مسیر سرخس هنوز فعال نشده است. وی فعال شدن سرخس را دارای اهمیت ویژه دانست و افزود: با فعال شدن این مسیر، علاوه بر ایجاد یک مسیر جایگزین برای اینچه برون، ظرفیت کلی کریدور چین-ایران نیز افزایش خواهد یافت.

سیدعلیرضا سیدوکیلی، دبیر انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته، در ابتدای میزگرد تخصصی بررسی ظرفیت‌ها و چالش‌های حمل‌ونقل ریلی در مسیر ایران و چین، اظهار کرد: بخشی از مسائل موجود در مسیر چین-ایران در حوزه اختیارات و توانمندی شرکت‌های خصوصی قرار دارد، اما بخش قابل توجهی از این موضوع به عملکرد و ظرفیت‌های راه آهن‌های کشورهای مسیر بازمی‌گردد. وی با اشاره به تغییر شرایط بازار حمل ریلی چین و ایران افزود: «زمانی ما برای این مسیر به دنبال تقاضا می‌گشتیم، اما امروز تقاضا به دنبال ما می‌گردد.» به گفته سیدوکیلی، در یک ماه اخیر حرکت قطارهای صادراتی از ایران به سمت چین نیز آغاز شده، اما تعداد این قطارها همچنان به مراتب کمتر از قطارهای ورودی از چین است.



کمبود ظرفیت قطار در مسیر چین-ایران

دبیر انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته، ظرفیت اختصاص یافته از سوی چین برای قطارهای ورودی به ایران را یکی از مسائل کلیدی این کریدور دانست و گفت: در شرایط فعلی تقاضا برای ورود روزانه ۳ تا ۴ قطار به ایران وجود دارد، در حالی که فعالان بخش



بخش خصوصی به تنهایی نمی تواند گره کريدور چين را باز کند

سیدوکیلی با بیان اینکه حل مشکلات این کريدور تنها در اختیار شرکت های خصوصی نیست، اظهار کرد: شرکت های خصوصی بخشی از توان و اختیارات لازم برای رفع مشکلات را در اختیار دارند، اما بیش از نیمی از موضوع به عملکرد و همکاری راه آهن های کشورهای درگیر در این کريدور وابسته است. وی در ادامه از حسین عاشوری، قائم مقام و معاون سابق شرکت راه آهن، به عنوان یکی از مدیران با سابقه حوزه ریلی یاد کرد و گفت حضور افراد باتجربه و آشنا با ساختار راه آهن می تواند در حل مسائل این مسیر و توسعه همکاری های ریلی مؤثر باشد. سیدوکیلی همچنین بر استفاده از ظرفیت بخش خصوصی و فعالان اقتصادی مستقر در چین برای توسعه این کريدور تأکید کرد و خواستار تقویت همکاری میان شرکت های ایرانی، راه آهن و طرف های چینی، قزاقستانی و ترکمنستانی شد.



از یک مسیر مکمل تا یک شریان حیاتی

برای درک وضعیت امروز، باید به سال های نخست شکل گیری این مسیر بازگشت. مهدی کلانتری، مدیر بین الملل سمندریل و رئیس کارگروه تخصصی مالکان واگن های لبه کوتاه، یادآور شد که مسیر چین - قزاقستان - ترکمنستان - ایران در ابتدا قرار نبود جایگزین حمل دریایی باشد.

به گفته او، مزیت اصلی مسیر ریلی، زمان بود. در شرایطی که کالا مدت طولانی در دریا باقی می ماند، بخشی از صاحبان کالا حاضر بودند برای تحویل سریع تر محموله، هزینه بیشتری بپردازند. در آن مقطع، زمان پیش بینی شده برای سیر قطار حدود ۲۵ روز بود و حتی در برخی موارد این زمان به ۲۲ روز کاهش پیدا می کرد اما شرایط امروز تغییر کرده است. مسیری که زمانی یک گزینه مکمل برای حمل دریایی محسوب می شد، اکنون در مقاطع مختلف به یکی از مسیرهای اصلی تأمین کالا برای ایران تبدیل شده است.

کلانتری با بیان اینکه ظرفیت موجود دیگر پاسخگوی فشار فعلی نیست، تأکید کرد اگر تعداد قطارهای اعزامی از چین افزایش یابد، پیش از هر چیز باید ظرفیت مرزهای ورودی ایران نیز افزایش پیدا کند. از نگاه او، سرخس باید در کنار اینچه برون فعال شود چراکه تکیه بر یک مرز، در شرایط افزایش حجم حمل، ریسک بزرگی برای کل کريدور ایجاد می کند.



ظرفیت های پیش بینی شده کافی نیست

حسین عاشوری، قائم مقام سابق شرکت راه آهن و مشاور



خرگوس در یکی از پرتراфик ترین محورهای تجاری چین با آسیای مرکزی، روسیه و اروپا قرار گرفته و بخش بزرگی از ظرفیت آن به جریان های تجاری این مناطق اختصاص دارد. بنابراین، افزایش سهم ایران از این مسیر نیازمند مذاکره و هماهنگی با طرف های چینی و کشورهای مسیر است. ایران به جای تمرکز صرف بر دریافت محموله های بزرگ، باید برای تجمیع بارهای خرد چین نیز برنامه داشته باشد. ایجاد یک هاب لجستیکی در چین و تجمیع محموله های کوچک از نقاط مختلف این کشور می تواند به افزایش حجم بار و منظم تر شدن جریان صادرات به ایران کمک کند. استفاده از کانتینرهای خالی برگشتی هم فرصتی مهم است. چرا که افزایش صادرات ایران به چین می تواند بخشی از ظرفیت برگشت کانتینرها را پر کند و همزمان به افزایش جذابیت اقتصادی مسیر برای طرف چینی منجر شود.

ارشد شرکت صحرا تجارت، مسئله را فراتر از مرز ایران می داند. به اعتقاد او، زمانی که تعداد قطارهای ورودی محدود بود، مشکلات نیز قابل مدیریت تر بود، اما رشد چندبرابری حجم حمل، تمام زنجیره را تحت فشار قرار داده است. او با اشاره به تجربه شرکت صحرا تجارت در پایانه اینچه برون گفت: پایانه شرکت ما در ابتدا برای ظرفیتی حدود دو تا دو هزار و ۵۰۰ TEU پیش بینی شده بود، اما با افزایش حجم بار، ظرفیت آن به حدود پنج هزار TEU رسانده شد و اکنون همین ظرفیت نیز پاسخگوی حجم کانتینرهای ورودی نیست.

به گفته عاشوری، بخشی از کانتینرها حتی از محوطه اصلی خارج و در فضاهای دیگری نگهداری شده اند؛ وضعیتی که نشان می دهد مسئله دیگر فقط توسعه فیزیکی پایانه نیست. این واقعیت را می توان نقطه اصلی هشدار این میزگرد دانست: افزایش قطار، بدون افزایش توان تخلیه و انتقال بار در مقصد، لزوماً به معنای افزایش ظرفیت حمل نیست.

عاشوری بر همین اساس پیشنهاد کرد به جای برگزاری جلسات مقطعی، یک کارگروه عملیاتی و دائمی شکل بگیرد که در آن راه آهن، گمرک، فورواردرها و در صورت امکان نمایندگان کشورهای چین، قزاقستان و ترکمنستان حضور داشته باشند. این کارگروه می تواند به صورت روزانه اطلاعات مربوط به تعداد کانتینرهای ورودی، کانتینرهای موجود، نیاز واگنی و برنامه حرکت قطارها را مبادله کند.



وقتی مزیت کريدور با یک تغییر مسیر از بین می رود

یکی از مباحث مهم میزگرد، موضوع تفاوت نرخ کريدوری با تعرفه عادی حمل بود. مصطفی اقدم، رئیس هیأت مدیره بهینه ترابر آژور، معتقد بود بخشی از افزایش شدید قیمت های اعلام شده به صاحبان کالا ناشی از خروج محموله از چارچوب کريدور رسمی است.

به گفته او، نرخ تعریف شده برای کريدور چین - ایران در گذشته در محدوده ۶۵۰۰ تا ۶۷۰۰ دلار برای کانتینر بوده است؛ در حالی که اکنون نرخ هایی در محدوده ۱۲ تا ۱۳ هزار دلار به صاحبان کالا اعلام می شود. از نگاه اقدم، اگر محموله در خرگوس از مسیر اصلی کريدور خارج شود و با واگن های قزاقستانی از مسیر دیگری به ایران برسد، ممکن است دیگر مشمول نرخ ترجیحی کريدور نباشد و تعرفه عادی به آن تعلق گیرد.

هادی شدتی، معاون مدیرکل بازرگانی شرکت راه آهن، نیز با تشریح ساختار نرخ کريدوری تأکید کرد که سهم راه آهن از نرخ نهایی اعلام شده به صاحب کالا بسیار کمتر از رقم هایی

همچنین از مشکلات مربوط به استفاده از واگن، صدور نرخ و برنامه‌ریزی حرکت قطارها سخن گفت؛ مشکلاتی که ممکن است باعث شود محموله پس از رسیدن به مرز، برای ادامه مسیر با تأخیر مواجه شود.



است که در بازار شنیده می‌شود. به گفته او، راه‌آهن‌ها برای حفظ رقابت‌پذیری مسیر، تخفیف قابل توجهی نسبت به تعرفه عادی در نظر گرفته‌اند و نرخ سهم راه‌آهن در چارچوب کریدور از سال‌های گذشته تغییر اساسی نکرده است. بنابراین، بررسی دقیق اجزای نرخ نهایی و شفاف شدن سهم هر حلقه از زنجیره، یکی از ضرورت‌های امروز این مسیر است؛ زیرا فاصله میان نرخ رسمی کریدور و قیمت نهایی پرداختی صاحب کالا می‌تواند در نهایت مزیت رقابتی حمل ریلی را از بین ببرد.



خرگوس گلوگاه جدید در ابتدای مسیر

دکتر جلیل ادیبی، مشاور اتاق تهران در حوزه چین و شرق آسیا و نماینده کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران در خرگوس، که از طریق ویدیو کنفرانس به این میزگرد پیوست معتقد بود نباید تصور کرد ظرفیت نامحدودی در مرز چین وجود دارد که می‌توان هر میزان بار جدیدی را از آن عبور داد. به گفته وی، خرگوس در یکی از پرتراфик‌ترین محورهای تجاری چین با آسیای مرکزی، روسیه و اروپا قرار گرفته و بخش بزرگی از ظرفیت آن به جریان‌های تجاری این مناطق اختصاص دارد. بنابراین، افزایش سهم ایران از این مسیر نیازمند مذاکره و هماهنگی با طرف‌های چینی و کشورهای مسیر است.

ادیبی پیشنهاد دیگری نیز مطرح کرد: ایران به جای تمرکز صرف بر دریافت محموله‌های بزرگ، باید برای **تجمیع بارهای خرد چین** نیز برنامه داشته باشد. ایجاد یک هاب لجستیکی در چین و تجمیع محموله‌های کوچک از نقاط مختلف این کشور می‌تواند به افزایش حجم بار و منظم‌تر شدن جریان صادرات به ایران کمک کند. وی همچنین استفاده از کانتینرهای خالی برگشتی را فرصتی مهم دانست چرا که افزایش صادرات ایران به چین می‌تواند بخشی از ظرفیت برگشت کانتینرها را پر کند و همزمان به افزایش جذابیت اقتصادی مسیر برای طرف چینی منجر شود. در واقع، یکی از پیام‌های مهم مطرح‌شده در میزگرد این بود که ایران نباید صرفاً مصرف‌کننده ظرفیت ریلی چین باشد بلکه باید تلاش کند بخشی از زنجیره تأمین چین شود.



«شیان» هم گلوگاه است

علی پرتوی‌زاد، نماینده شرکت راه‌آهن حمل‌ونقل نیز در این میزگرد با اشاره به سابقه مطالعات مسیر چین گفت زمانی که این مسیر در حال بررسی بود، حمل دریایی هنوز از نظر هزینه مزیت قابل توجهی داشت. یکی از شروط مهم توسعه مسیر نیز وجود بار در هر دو جهت بود اما ایران در آن مقطع نمی‌توانست بار برگشتی کافی برای چین فراهم کند و همین موضوع یکی از عوامل محدودکننده رشد مسیر بود. به گفته وی، اکنون با افزایش نیاز ایران به واردات ریلی و رشد صادرات، اهمیت این مسئله بیشتر شده است. اگر قطارهای بیشتری از چین وارد ایران شوند اما ظرفیت بازگشت بار همچنان محدود باشد، بخشی از جذابیت اقتصادی مسیر از بین خواهد رفت. از سوی دیگر، محمد ذوالقدری، نماینده شرکت ریل‌پرداز سیر، بر مسئله ظرفیت در سمت چین تأکید کرد. به گفته وی، تمرکز بخش بزرگی از بارگیری‌ها در «شیان» موجب ازدحام در مراکز کانتینری این شهر شده و محدود شدن نقاط بارگیری، فشار بیشتری به این هاب وارد کرده است. او



سرخس؛ مسیر دوم یا ضرورت اجتناب‌ناپذیر؟

محوری که در این میزگرد بیش از سایر موضوعات تکرار شد، ضرورت فعال شدن **سرخس** بود. کلاتری معتقد بود بدون استفاده از ظرفیت سرخس، افزایش تعداد قطارهای چین می‌تواند فشار بر اینچه‌برون را بیشتر کند. شدتی نیز از مذاکرات انجام‌شده برای انتقال بخشی از بار از مسیر قزاقستان- ازبکستان- ترکمنستان- ایران خبر داد؛ مسیری که هدف آن کاهش فشار بر اینچه‌برون و ایجاد یک مسیر جایگزین برای ورود محموله‌های چین است. به گفته او، راه‌آهن ایران برای استفاده از این مسیر مذاکراتی با راه‌آهن‌های قزاقستان، ازبکستان و ترکمنستان انجام داده و تلاش کرده این مسیر نیز با نرخ کریدوری انجام شود.

در کنار این مسیر، گزینه‌های دیگری نیز در دست بررسی است؛ از جمله مسیرهای ترکیبی با مشارکت تاجیکستان و همچنین مسیر چین- قرقیزستان- ازبکستان- ترکمنستان- ایران. این اقدامات نشان می‌دهد راه‌آهن در حال حرکت به سمت تنوع بخشی به مسیرهای ورودی است؛ اما موفقیت آنها صرفاً به توافق راه‌آهن‌ها وابسته نیست و نیازمند حل مسائل سیاسی، عملیاتی و اقتصادی میان کشورهای مسیر است.

کشور، بازیگری که هم تخصص حرفه‌ای داشته باشد و هم از اختیار و اقتدار کافی برای حضور در توافقات بین‌المللی برخوردار باشد، به شکل مشخص وجود ندارد.

در بسیاری از کشورها، شرکت‌های تخصصی برای فعالیت‌های بین‌المللی ریلی ایجاد شده‌اند که سازوکار مالی، مدیریتی و قراردادی مشخصی دارند و می‌توانند مستقیماً با طرف‌های خارجی وارد مذاکره شوند. در ایران، از یک سو ساختار دولتی با محدودیت‌ها و ملاحظات خاص خود مواجه است و از سوی دیگر، بخش خصوصی اختیارات کافی برای ایفای نقش یک بازیگر بین‌المللی را ندارد. نتیجه، به گفته سیدوکیلی، می‌تواند ادامه یافتن بخشی از آشفتگی‌ها، کندی مذاکرات و دشواری در ایجاد یک جریان پایدار بین‌المللی باشد. این مسئله، اگرچه در ظاهر با مشکل یک کانتینر یا یک قطار تفاوت دارد، اما در سطح راهبردی شاید مهم‌ترین چالش پیش روی توسعه کریدور چین باشد.



یک کریدور، چند بازیگر و یک مسئولیت مشترک

مجموع مباحث این میزگرد یک واقعیت را آشکار می‌کند: مسیر چین دیگر یک پروژه صرفاً ریلی نیست. در این مسیر، راه‌آهن تنها یکی از حلقه‌های زنجیره است؛ گمرک، فرورادر، اپراتور، پایانه، مالک واگن، شرکت کشتیرانی یا حمل ترکیبی، دستگاه‌های مرزی و در نهایت راه‌آهن‌ها و نهادهای کشورهای چین، قزاقستان، ازبکستان و ترکمنستان، همگی در موفقیت یا شکست آن نقش دارند. از همین رو، افزایش تعداد قطارها بدون ایجاد هماهنگی میان این بازیگران، می‌تواند نتیجه معکوس داشته باشد. اگر روزانه قطار بیشتری از چین وارد شود اما کانتینرها در مرز تخلیه نشوند، واگن‌ها آزاد نشوند، گمرک نتواند به موقع عملیات را انجام دهد یا فرورادر اطلاعات و منابع لازم برای ادامه مسیر را نداشته باشد، افزایش قطار به جای افزایش ظرفیت واقعی، تنها حجم انباشت را بیشتر خواهد کرد.



از مدیریت بحران به طراحی یک کریدور پایدار

آنچه از مباحث مطرح‌شده در میزگرد برمی‌آید این است که حمل ریلی چین-ایران اکنون در یک نقطه تعیین‌کننده قرار گرفته است. از یک سو، افزایش تقاضا و محدودیت‌های سایر شیوه‌های حمل‌ونقل، فرصت بزرگی برای ریل ایجاد کرده است. از سوی دیگر، همین افزایش تقاضا ضعف‌های ساختاری و عملیاتی این مسیر را آشکار کرده است. برای عبور از این مرحله، چند اقدام بیش از سایر موارد اهمیت دارد: فعال‌سازی سرخس در کنار اینچهبرون، توسعه مسیرهای جایگزین، جلوگیری از رسوب کانتینر در مرز، تسریع تشریفات گمرکی، ایجاد نظام یکپارچه ردیابی، افزایش بار برگشتی به چین، شفاف‌سازی نرخ‌ها، تقویت ارتباط مستقیم شرکت‌های ایرانی و چینی و ایجاد یک سازوکار حرفه‌ای برای مدیریت روابط بین‌المللی ریلی.

مسیر چین امروز آزمونی برای ایران در مدیریت یک زنجیره لجستیکی بین‌المللی است. اگر ایران بتواند از مدیریت روزمره صف‌ها و رسوب کانتینرها عبور کند و برای این مسیر یک سازوکار دائمی و چندجانبه ایجاد کند، افزایش تقاضای امروز می‌تواند به یک فرصت بلندمدت برای توسعه ترانزیت و جایگاه ایران در شبکه تجاری اوراسیا تبدیل شود؛ در غیر این صورت، همان مسیری که قرار است مزیت سرعت و انعطاف‌پذیری ریل را به نمایش بگذارد، ممکن است در گلوگاه‌های خود گرفتار شود.



در اترک و اینچهبرون مشکل فقط ظرفیت خط نیست

یکی از مهم‌ترین نکات مطرح‌شده از سوی معاون اداره کل بازرگانی راه آهن در این میزگرد، تشریح مشکلات عملیاتی در اترک و اینچهبرون بود. به گفته شدتی، در اترک در مقطعی به دلیل مسائل مربوط به مالکیت واگن و محموله، کانتینرها روی زمین تخلیه می‌شدند و دوباره برای ادامه مسیر بارگیری می‌شدند؛ فرآیندی که بهره‌وری را کاهش می‌داد.

برای حل این مشکل، با شرکت‌های فرورادر مذاکره و پیشنهاد تشکیل کنسرسیوم مطرح شد تا واگن‌های موجود فارغ از مالکیت، برای جابه‌جایی کانتینرها مورد استفاده قرار گیرند. در این میان، همکاری فرورادرها اهمیت ویژه‌ای دارد. شدتی تأکید کرد اگر کانتینرها پس از ورود به مرز در محوطه باقی بمانند، حتی اگر راه‌آهن و گمرک آماده باشند، امکان پذیرش قطارهای جدید از چین محدود خواهد شد. به بیان ساده‌تر، **گلوگاه اصلی ممکن است نه در ریل، بلکه در توقف بار روی زمین ایجاد شود.**



از ترانزیت اداری تا ضرورت روان‌سازی مرز

یکی دیگر از موضوعات مطرح‌شده، زمان انجام تشریفات گمرکی و ترانزیتی بود. کلانتری مدیر بین‌الملل سمند ریل در این باره گفت: در گذشته عملیات صدور پروانه ترانزیت در مدت بسیار کوتاهی انجام می‌شد، اما اکنون در برخی موارد زمان این فرآیند به حدود یک هفته رسیده است. شدتی نیز از هماهنگی‌های انجام‌شده با گمرک و دستگاه‌های مرتبط برای تسریع فرآیند خبر داد و تأکید کرد کانتینرهایی که در مرز متوقف می‌شوند باید هرچه سریع‌تر به مقصد گمرکات داخلی منتقل شوند. این موضوع اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا مزیت اصلی حمل ریلی چین برای صاحب کالا، سرعت و قابلیت پیش‌بینی است. اگر قطار بخش عمده مسیر را در زمان مناسب طی کند اما در مرز چندین روز متوقف شود، عملاً بخش مهمی از مزیت رقابتی ریل از بین می‌رود.



صاحب کالا باید بداند بارش کجاست؟

دکتر سیدعلیرضا سیدوکیلی، دبیر انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته، یکی دیگر از چالش‌های مهم را ضعف دسترسی به اطلاعات لحظه‌ای درباره موقعیت کانتینرها دانست.

از نگاه او، صاحب کالا باید بتواند بداند کانتینر در چه نقطه‌ای قرار دارد، چه زمانی به خُرسوس رسیده، چه زمانی از آنجا حرکت کرده و چه زمانی وارد ایران خواهد شد. در هفته‌های اخیر وضعیت ردیابی در اینچهبرون بهتر شده و برخی شرکت‌ها نیز به صورت مستقل از GPS استفاده کرده‌اند، اما از دید سیدوکیلی، این اقدام باید به یک سازوکار منسجم در کل مسیر تبدیل شود. شفافیت اطلاعاتی در چنین کریدوری فقط یک خدمت جانبی نیست بلکه بخشی از رقابت‌پذیری حمل ریلی محسوب می‌شود.



مشکل بزرگ‌تر؛ چه کسی طرف ایران در عرصه بین‌المللی است؟

اما شاید مهم‌ترین بحث ساختاری میزگرد را سیدوکیلی مطرح کرد. به گفته دبیر انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته، یکی از تفاوت‌های ایران با برخی کشورهای منطقه این است که در ساختار داخلی



نایب رئیس انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته:

جنگ، نقشه ترانزیتی ایران را تغییر می‌دهد

مرتضی علی احمدی
نایب رئیس انجمن



اختلال در مسیرهای جنوبی، نقشه ترانزیتی ایران را در معرض یک تغییر مهم قرار داده است. تغییری که به گفته مرتضی علی احمدی، نایب رئیس انجمن، می‌تواند از یک جابه‌جایی موقت جریان کالا فراتر رفته و به بازتعریف بخشی از کریدورهای ترانزیتی کشور منجر شود. او در گفت‌وگو با ندای حمل و نقل ریلی با اشاره به ظرفیت‌های سرخس، اینچه‌برون، آستارا و بنادر شمالی تأکید کرد که مسیرهای شمالی و شرقی در صورت تداوم اختلال در جنوب می‌توانند سهم بیشتری از جریان بار را جذب کنند اما برای تبدیل این ظرفیت به یک کریدور پایدار و رقابت‌پذیر، الزاماتی وجود دارد. این مصاحبه را در ادامه بخوانید



از اسفندماه ۱۴۰۴ تاکنون، با توجه به شرایط جنگی کشور و محدود شدن یا اختلال در فعالیت مسیرهای جنوبی، بخشی از جریان کالا به سمت مرزها و مبادی شرقی و شمالی سوق پیدا کرده است. از منظر یک شرکت حمل و نقل چندوجهی، این تغییر تا چه اندازه می‌تواند به بازتعریف نقشه ترانزیتی ایران منجر شود؟ زیرساخت‌های ریلی، جاده‌ای، مرزی و بندری شمال و شرق کشور ظرفیت پذیرش این بار اضافی را دارند؟

از منظر ما به عنوان یک شرکت حمل و نقل چندوجهی، این تغییر فراتر از یک «انحراف موقت بار» است. اگر اختلال در مسیرهای جنوبی و ریسک تردد در خلیج فارس و تنگه هرمز در ماه‌های آینده هم ادامه پیدا کند، می‌تواند به بازتعریف بخشی از مسیر ترانزیتی ایران منجر شود. زیرساخت‌های شمال و شرق کشور در وضعیت فعلی توان جذب یک موج بزرگ و پایدار بار را به صورت کامل ندارند. ظرفیت اسمی در بعضی نقاط

اسمی به ظرفیت عبوری قابل‌پیش‌بینی است. برای مثال، اگر در سرخس ظرفیت ریلی وجود داشته باشد اما واگن، امکانات گمرکی و عملیات مرزی در طرف ترکمنستان به صورت همزمان و هماهنگ مهیا نشوند، این ظرفیت عملاً به ظرفیت عملیاتی و محقق شده تبدیل نمی‌شود. بنابراین، اقدام فوری باید بر افزایش توان عملیاتی و قابلیت عبور بر اساس پیش‌بینی‌های کریدوری متمرکز باشد؛ به این معنا که تمام اجزای زنجیره حمل، از ناوگان و عملیات ریلی تا گمرک و فرآیندهای مرزی، متناسب با حجم بار پیش‌بینی‌شده از قبل آماده و هماهنگ شوند.

این بحران در عین حال می‌تواند یک فرصت مهم برای بازنگری در ساختار ترانزیتی کشور باشد تا به سمت مدل «شبکه چندکریدوری با قابلیت تغییر مسیر لحظه‌ای» حرکت کنیم. در چنین مدلی، وابستگی به یک مرز یا مسیر مشخص کاهش می‌یابد و در صورت بروز اختلال، بار می‌تواند با کمترین وقفه به کریدور جایگزین منتقل شود. این تغییر رویکرد، حتی پس از عادی‌شدن شرایط در مسیرهای جنوبی نیز می‌تواند به عنوان یک مزیت رقابتی پایدار برای ترانزیت ایران باقی بماند و قابلیت اطمینان شبکه حمل و نقل کشور را افزایش دهد.

وجود دارد ولی گلوگاه اصلی در اتصال ریلی، پایانه‌های مرزی، ناوگان، تخلیه و بارگیری و هماهنگی گمرکی است. در کوتاه‌مدت، بارهایی که پیش از این از بندرعباس، بندر امام و سایر مبادی جنوبی وارد و خارج می‌شدند، به سمت سرخس، لطف‌آباد، اینچه‌برون، آستارا، انزلی، امیرآباد و حتی مرزهای شرقی هدایت می‌شوند. اگر صاحبان کالا ببینند که مسیرهای شمالی و شرقی، علی‌رغم مسافت بیشتر، از نظر امنیت، قابلیت پیش‌بینی زمان تحویل و ثبات عملیاتی بهتر عمل می‌کنند، بخشی از این تغییر می‌تواند بعد از پایان بحران هم باقی بماند.



با انتقال بخشی از جریان ترانزیتی به محورهایی مانند سرخس، اینچه‌برون و مرزهای شرقی از نگاه شما، مهم‌ترین گلوگاه در این مسیرها چیست و برای عبور از این گلوگاه‌ها چه اقدام فوری باید انجام شود؟

گلوگاه اصلی در این مرزها امروز کمبود زیرساخت نیست، بلکه عدم تبدیل ظرفیت



اگر شرایط فعلی را یک آزمون واقعی برای تاب‌آوری شبکه حمل‌ونقل کشور بدانیم، مهم‌ترین ضعف ایران در زنجیره ترانزیت کجاست؟ آیا مشکل اصلی زیرساخت است یا بیشتر به مدیریت، هماهنگی بین دستگاه‌ها، تعرفه، زمان توقف در مرزها، تأمین ناوگان و مدل کسب‌وکار حمل‌ونقل ریلی مربوط می‌شود؟

زیرساخت می‌تواند دغدغه باشد، اما زمانی به گلوگاه تبدیل می‌شود که با مدیریت، مرز، ناوگان، تعرفه و مدل تجاری هماهنگ نباشد. در واقع مهم‌ترین نکته در زنجیره ترانزیت، ضعف در «اتصال و هماهنگ‌سازی» است، یعنی هماهنگی بین دستگاه‌های «راه‌آهن»، «گمرک»، «بندر» و «مرز». یک مسیر یا کریدور باید یک متولی یا اپراتور مسئول داشته باشد که عملکرد کل مسیر را به صورت یکپارچه مدیریت کند و همزمان ساختار مدل کسب و کار ریلی ارائه سرویس حمل را به صورت درب‌به‌درب انجام دهد. همچنین نظام تعرفه و قیمت‌گذاری هم مزایای رقابتی و جذابیت خود را داشته باشد.

و در پایان، معتمد تاب‌آوری واقعی یعنی قابلیت تغییر مسیر، نه صرفاً داشتن مسیرهای متعدد. یعنی سرخس، اینچه‌برون، آستارا و مسیر خزر در یک سیستم واحد دیده شوند. برای نمونه، شاخه شرقی کریدور شمال-جنوب از مسیر قزاقستان-ترکمنستان-ایران یک اتصال ریلی پیوسته دارد، در حالی که شاخه غربی هنوز از نبود محور ریلی رشت-آستارا و عملیات انتقال بار در این محدوده تأثیر می‌پذیرد.

اولویت‌های اصلی اعمال اصلاحات را به موارد زیرتقسیم بندی کرد:

- رفع گلوگاه‌های ریلی، به نحوی که سرخس، اینچه‌برون و آستارا سه دروازه مستقل شمالی باشند تا هرکدام بتوانند بخشی از بار را جذب و در صورت اختلال در دیگری، ظرفیت خود را افزایش دهند.

- محور ریلی رشت-آستارا یک پروژه راهبردی است که در صورت تکمیل احداث آن و اتصال ریلی یکسره در شاخه غربی کریدور شمال-جنوب مزیت ویژه‌ای ایجاد می‌کند.

- سرمایه‌گذاری روی «پایانه‌های لجستیکی و مرزی» در طول کریدورها؛ به نحوی که توقف واگن جهت تخلیه یا ترانزیتیپ، یا انتظار قطار برای تعویض بوژی و تشریفات مرزی به حداقل برسد. در واقع با داشتن پایانه‌های ریلی بزرگ‌تر، تجهیزات تخلیه و بارگیری سریع، مراکز لجستیک و انبارهای مرزی و گمرک یکپارچه و سیستم‌های دیجیتال تبادل اسناد، «کریدور بدون توقف» ایجاد کنیم و به دنبال مهم‌ترین اصلاح سیاستی، یعنی ایجاد یک پنجره واحد کریدوری باشیم.



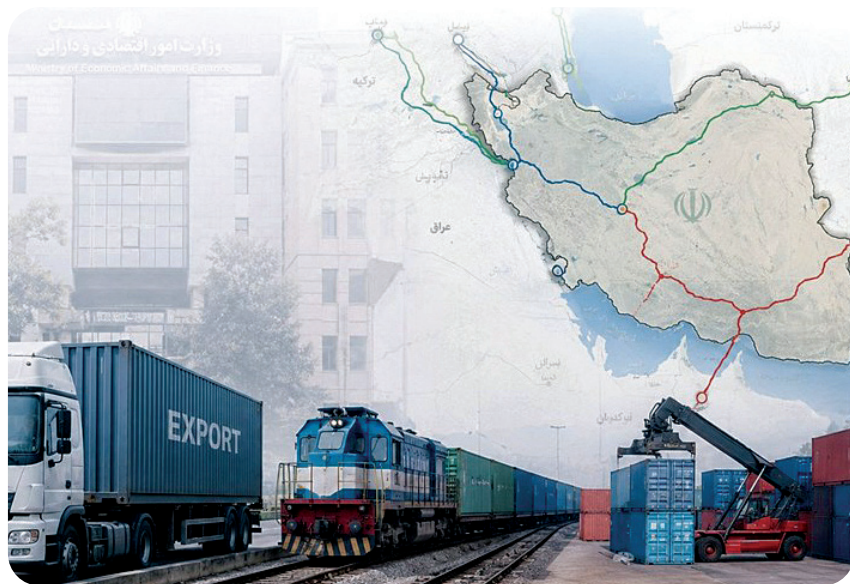
در شرایط فعلی، دیگر نمی‌توان ترانزیت را بر مبنای یک شیوه حمل طراحی کرد و ترکیب ریل، جاده و دریا اهمیت بیشتری پیدا کرده است. شرکت حمل‌ونقل چندوجهی چه مدلی برای مدیریت این شرایط دارد؟ آیا می‌توان به سمت ایجاد زنجیره‌های حمل جایگزین و انعطاف‌پذیر رفت که در صورت از دست رفتن یا محدود شدن یک مسیر، بار بدون توقف جدی به مسیر دیگری منتقل شود؟

نکته کلیدی این است که مسیر جایگزین باید قبل از بحران «فعال» باشد، نه اینکه فقط در مطالعات و در شرایط بحران بوجود آید. اهالی حمل و نقل به خوبی می‌دانند که مدل حمل‌ونقل چندوجهی، فروش یک مسیر نیست، بلکه فروش «تضمین جریان بار» است. شرکت‌های حمل و نقل چند وجهی باید بتوانند به مشتریان تعهد بدهند که حتی اگر یک بندر، مرز، خط ریلی یا مسیر دریایی از مدار خارج شد، با استفاده از ظرفیت‌های از پیش آماده‌شده، بار را با کمترین وقفه به مسیر جایگزین منتقل می‌کنند. در بحران‌های اخیر، کشورها و بنادر عملاً به سمت ایجاد مسیرهای جایگزین رفته‌اند تا وابستگی به یک گلوگاه کاهش یابد. البته ما در ابتدای این مسیر هستیم و توقف‌هایی در جریان حمل هم اتفاق می‌افتد ولی با تکاپویی که ایجاد شده قطعا راهکارها را به سرعت پیدا خواهیم کرد.



از دیدگاه شما، برای اینکه مسیرهای شمالی کشور از یک راه جایگزین در شرایط بحران به یک کریدور پایدار و رقابت‌پذیر بین‌المللی تبدیل شوند، چه سرمایه‌گذاری‌ها و اصلاحات سیاستی ضروری است؟

در حال حاضر ظرفیت ریلی در برخی مرزهای کشور عملاً به سقف نزدیک شده و هم‌زمان در مسیرها و مرزهای بین‌المللی ریلی مانند سرخس و اینچه‌برون برنامه توسعه ظرفیت با هدف افزایش ظرفیت مؤثر و کاهش زمان توقف‌ها مطرح است. انجمن هم در این راستا اقدامات خوبی برای هماهنگ‌سازی بین ارکان ترانزیت انجام داده است. در این راستا می‌توان





تغییر ترکیب تقاضای ناوگان ریلی در شرایط جنگی

حسن صدیقی

عضو هیأت‌مدیره انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته



وقتی درباره تغییرات ایجادشده در حمل و نقل کشور پس از جنگ صحبت می‌کنیم، باید ابتدا به یک واقعیت مهم توجه داشته باشیم. ایران سالانه حدود ۱۹۰ میلیون تن تجارت دارد که نزدیک به ۱۵۰ میلیون تن آن، یعنی حدود ۸۰ درصد، از طریق دریا و بنادر جنوبی انجام می‌شود. بنابراین طبیعی است که انتقال ناگهانی بخشی از این حجم عظیم بار به مسیرهای شمالی کشور، چه ریلی و چه جاده‌ای، بدون ایجاد فشار بر زیرساخت‌ها و فرآیندهای موجود امکان‌پذیر نباشد. در شرایط جدید، کریدورهای شمالی کشور بیش از گذشته اهمیت پیدا کرده‌اند و مرزهایی مانند سرخس، اینچه‌برون، رازی، شمتیغ و آستارا با افزایش یا تغییر نوع تقاضا مواجه شده‌اند.

گلوگاه رازی فقط با همکاری ایران و ترکیه حل می‌شود

مرز رازی تنها مسیر ریلی مستقیم ایران برای اتصال به ترکیه و در ادامه اروپا است. پس از جنگ، حجم واردات از ترکیه و همچنین صادرات از این مسیر افزایش یافته است. مشکل اصلی، محدودیت ظرفیت طرف ترکیه، به‌ویژه در زیرساخت‌های ریلی و دریاچه وان است. همزمانی اعزام واگن‌های ایرانی به ترکیه با استفاده صاحبان کالا در ایران از واگن‌های ترکی، در کنار محدودیت ظرفیت، موجب شکل‌گیری ترافیک در مسیر و بنادر ترکیه از جمله مرسین و اسکندرون شده است. راه‌آهن ایران مذاکرات مستمری با راه‌آهن ترکیه دارد، اما رفع این گلوگاه نیازمند سرمایه‌گذاری و راهکارهای بلندمدت و همکاری جدی طرف ترکیه است.

شمتیغ و فرصت پیش رو برای تجارت ریلی با افغانستان

یکی از اتفاقات مثبت پس از جنگ، انتقال بخش قابل توجهی از حمل و نقل بین‌المللی به مرز شمتیغ و مسیر ریلی ایران و افغانستان بوده است. در این کریدور رشد قابل توجهی در حجم حمل رخ داده و تمرکز راه‌آهن بر این محور نیز در این روند مؤثر بوده است. ادامه این رشد، اما به توسعه زیرساخت‌های ریلی و لجستیکی در داخل افغانستان وابسته است. سرمایه‌گذاران ایرانی و افغانستانی و همچنین حاکمیت افغانستان باید توجه بیشتری به این موضوع داشته باشند. در سمت ایران نیز راه‌آهن و گمرک در حال اجرای تمهیداتی برای افزایش خدمات در پایانه‌هایی مانند خواف و سنگان و تسهیل فرآیندهای گمرکی هستند.

گسست ریلی در آستارا هزینه ساز است

در آستارا، نبود اتصال کامل ریلی یکی از مهم‌ترین مشکلات است. محموله پس از ورود ریلی به آستارا باید با جاده تا رشت منتقل و از آنجا دوباره وارد شبکه ریلی شود. این فرآیند هزینه حمل را افزایش می‌دهد و در برخی کالاهای رقابت‌پذیری ریل را کاهش می‌دهد. راه‌آهن تلاش می‌کند اتصال ریلی این مسیر در سال آینده برقرار شود و در کنار آن، تخفیف‌هایی برای افزایش رقابت‌پذیری حمل ریلی در نظر گرفته شده است.

سرخس می‌تواند بیشتر به تجارت کشور کمک کند

سرخس یکی از مهم‌ترین مرزهای ریلی کشور در حوزه حمل و نقل بین‌المللی است. پیش از جنگ، بخش قابل توجهی از حمل بین‌المللی از مسیر سرخس به بندرعباس انجام می‌شد، اما با آغاز جنگ این حجم تقریباً به صفر رسید. در مسیر معکوس نیز کاهش قابل توجهی اتفاق افتاد. با این حال، تلاش‌های راه‌آهن و تغییر شرایط تجاری کشور موجب شد بخشی از ظرفیت ازدست‌رفته با کالاهای دیگر و در قالب رویه‌هایی مانند واردات و صادرات جبران شود. سرخس همچنان ظرفیت مناسبی برای جذب بار بیشتر دارد و می‌تواند در شرایط فعلی نقش پررنگ‌تری در پشتیبانی از تجارت خارجی کشور ایفا کند.

تقاضا در اینچه‌برون از ظرفیت جلو زد

وضعیت اینچه‌برون متفاوت است. بخشی از کانتینرهای وارداتی که پیش از جنگ از مسیرهای جنوبی وارد کشور می‌شدند، پس از جنگ به این مرز منتقل شدند و همین موضوع موجب شکل‌گیری ترافیک قابل توجه شد. ظرفیت‌های اینچه‌برون در سال‌های گذشته متناسب با تقاضای آن زمان ایجاد شده بود و طبیعتاً برای حجم جدید آماده نبود. بنابراین در گام نخست باید فرآیندهای گمرکی و اداری اصلاح و سپس زیرساخت‌ها توسعه داده شوند.

یکی از مشکلات مهم، کمبود ظرفیت مبادله واگن و کیفیت و زمان ارائه خدمات پایانه‌ای است. اگرچه تمهیداتی برای کاهش این مشکلات اتخاذ شده، اما خدمات پایانه‌ای هنوز به سطح یک سرویس حرفه‌ای و بین‌المللی نرسیده است. در همین راستا، یکی از اقدامات راه‌آهن، فراهم کردن امکان انتقال مستقیم محمولات از اینچه‌برون به آپرین تهران با هماهنگی گمرک بوده است. با این روش، بار بدون تخلیه در مرز به آپرین منتقل می‌شود و فرآیند قبض انبار و تحویل کالا در فضای مناسب‌تری انجام می‌گیرد. از سوی دیگر، استقبال بخش خصوصی از سرمایه‌گذاری در اینچه‌برون افزایش یافته و راه‌آهن نیز مشوق‌هایی برای این حضور در نظر گرفته است. رفع اختلافات میان راه‌آهن و منطقه آزاد نیز می‌تواند زمینه حضور جدی‌تر سرمایه‌گذاران را فراهم کند.

جنگ مدل کسب و کار شرکت‌های ریلی را تغییر داد

با آسیب به بخشی از صنایع فولادی و کاهش حمل مواد معدنی، تقاضا برای واگن‌های لبه‌بلند کاهش یافت. افت حمل در مسیر سرخس - بندرعباس نیز فشار بیشتری بر مالکان این واگن‌ها وارد کرد. در عین حال، باید توجه داشت که واگن‌ها در ایران و جهان عمدتاً به صورت تخصصی تولید و استفاده می‌شوند و واگن‌های چندمنظوره سهم محدودی دارند. بنابراین، تغییر ناگهانی بازار به راحتی قابل جبران نیست. با این حال، شرکت‌های ریلی و صاحبان کالا توانستند با انعطاف بیشتری از ناوگان موجود استفاده کنند. برای نمونه، در شرایط اضطراری حتی حمل کانتینر با واگن‌های لبه‌بلند انجام شد و بخشی از کانتینرهای انباشته‌شده در بنادر با سرعت بیشتری وارد کشور شد. برخی صاحبان کالا نیز با تغییر بسته‌بندی یا تبدیل حمل فله به جامبوبگ، امکان استفاده بیشتر از واگن‌های لبه‌بلند را فراهم کردند. در مقابل، تقاضا برای واگن‌های لبه‌کوتاه، مسطح و کانتینری افزایش یافت. واگن‌های مسقف نیز به دلیل حمل نهاده‌های دامی و کالاهای اساسی با رشد تقاضا مواجه شدند. در حوزه سوخت نیز تقاضای داخلی و بین‌المللی برای واگن‌های مخزن‌دار کاهش نیافت. بنابراین، جنگ عملاً ترکیب تقاضای ناوگان ریلی را تغییر داده است.

در ترانزیت ریلی با چین مشکل فقط کمبود واگن نیست

در حمل ریلی چین به ایران، شرکت‌های متعددی وارد بازار شده‌اند و بخشی از آنها تخصص کافی ندارند. از سوی دیگر، کمبود ظرفیت واگن‌های تخصصی از چین رقابت شدیدی ایجاد کرده است. در برخی موارد، شرکت ریلی نرخ و زمان مشخصی به مشتری اعلام می‌کند، اما در ادامه، هزینه‌های تحمیل‌شده از سوی فورواردرهای چینی یا تغییر ظرفیت و اولویت‌های حمل موجب تغییر نرخ یا زمان‌بندی می‌شود. این وضعیت، قابلیت پیش‌بینی حمل را کاهش داده و نارضایتی صاحبان کالا را افزایش می‌دهد. راه‌آهن در این زمینه وارد تنظیم‌گری شده و با مشارکت فعالان صنعت در حال شناسایی و کاهش مشکلات است، اما حل ریشه‌ای موضوع به افزایش ظرفیت، ساماندهی بازار و تخصصی‌تر شدن بازیگران نیاز دارد. در این میان، اینچه‌برون نیز یکی از نقاط مهم این زنجیره است؛ کمبود ظرفیت مبادله واگن و ضعف خدمات پایانه‌ای در این مرز از عوامل نارضایتی بوده‌اند. انتقال مستقیم محمولات به آپرین، بدون تخلیه در اینچه‌برون، می‌تواند بخشی از این مشکل را کاهش دهد.

ریل باید قابل پیش‌بینی باشد

مزیت حمل ریلی فقط در هزینه یا ظرفیت جابه‌جایی نیست. برای صاحب کالا، زمان و هزینه قابل پیش‌بینی نیز اهمیت اساسی دارد. حتی اگر ریل در شرایط فعلی تنها گزینه عملی برای برخی محمولات باشد، نمی‌توان انتظار داشت صاحب کالا در بازاری که نرخ و زمان حمل دائماً تغییر می‌کند، رضایت بلندمدت داشته باشد. بنابراین، یکی از مهم‌ترین اولویت‌های صنعت ریلی باید افزایش قابلیت پیش‌بینی باشد؛ یعنی صاحب کالا بداند بار خود را با چه هزینه‌ای و در چه بازه زمانی به مقصد خواهد رساند.

به شرکت‌های لجستیکی تخصصی نیازمندیم

یکی از خلأهای جدی صنعت ریلی، نبود شرکت‌های قدرتمند و تخصصی لجستیک ریلی است؛ شرکت‌هایی که علاوه بر حمل، در حوزه‌هایی مانند بسته‌بندی، تخلیه و بارگیری، تجهیزات و طراحی راه‌حل‌های متناسب با نوع کالا فعالیت کنند.

وجود چنین شرکت‌هایی می‌توانست دامنه استفاده از ناوگان تخصصی را افزایش دهد. برای مثال، با طراحی روش‌های مناسب برای بارگیری و تخلیه کالاهای اساسی یا نهاده‌های دامی در واگن‌های لبه‌بلند، می‌توان از ظرفیت این واگن‌ها استفاده بیشتری کرد. در حمل کانتینری نیز شرکت‌های لجستیکی می‌توانند برای مشکلات موجود در مرزهای طرف مقابل راه‌حل ارائه دهند. پایانه‌ها نیز باید به همین سمت حرکت کنند؛ یعنی پایانه تخصصی فقط محل عبور یا توقف واگن نباشد، بلکه مجموعه‌ای از خدمات تخصصی لجستیکی را ارائه کند. در واقع، بخشی از مشکل امروز صنعت ریلی کمبود واگن نیست؛ کمبود راه‌حل برای استفاده حداکثری از واگن‌های موجود است.

مازاد تقاضا نباید به نارضایتی تبدیل شود

در شرایط کنونی، در حوزه حمل ریلی بین‌المللی با مازاد تقاضا مواجهیم. این وضعیت از یک سو نشان‌دهنده جذابیت و مزیت ریل است، اما از سوی دیگر باعث ورود برخی شرکت‌های غیرتخصصی شده است. ورود این شرکت‌ها و عدم تعادل میان عرضه و تقاضا می‌تواند هزینه، زمان حمل و قابلیت پیش‌بینی را تحت تأثیر قرار دهد. صاحب کالا نیز معمولاً تفاوتی میان شرکت‌های تخصصی و غیرتخصصی قائل نمی‌شود؛ او خدمت ریلی دریافت کرده و اگر این خدمت با تأخیر، افزایش نرخ یا کیفیت نامناسب همراه شود، مشکل را به کل حمل ریلی نسبت می‌دهد. با این حال، همین مازاد تقاضا نشان می‌دهد که ریل در شرایط کنونی مزیت خود را حفظ کرده است. محدودیت حمل دریایی، به‌ویژه از چین، و دشواری رقابت جاده‌ای در مسیرهای طولانی باعث شده ریل به یکی از مهم‌ترین گزینه‌های جایگزین تبدیل شود.





مدیرعامل اسبق راه آهن مطرح کرد:

واگذاری تعمیرات جاری بدون پیروی از الگوی پدرسالار

دکتر محسن پورسیدآفایی

مدیرعامل اسبق راه آهن جمهوری اسلامی ایران و رئیس هیات مدیره گروه حمل و نقل مینا



واگذاری مسئولیت تعمیرات جاری واگن‌های باری به شرکت‌های ریلی بخش خصوصی، بار دیگر بحث تغییر نقش راه آهن و خروج از جایگاه بهره‌بردار را مطرح کرده است. با این حال، محسن پورسیدآفایی، مدیرعامل اسبق راه آهن جمهوری اسلامی ایران، معتقد است این تحول نباید بیش از حد بزرگ‌نمایی شود. وی ضمن استقبال از کاهش مداخله مستقیم راه آهن در تعمیرات جاری، تأکید می‌کند مدل واگذاری تعمیرات جاری واگن‌ها نمی‌تواند الگوی مناسبی برای واگذاری لوکوموتیوها باشد و موفقیت فرآیند کلی خصوصی‌سازی‌ها در راه آهن زمانی حاصل می‌شود که تصمیم‌گیری درباره نحوه همکاری و نگهداری ناوگان به خود بخش خصوصی سپرده شود.



یکی از اتفاقات اخیر در صنعت ریلی، واگذاری مسئولیت تعمیرات جاری واگن‌های باری به بخش خصوصی است. برخی این اقدام را نقطه آغاز تغییر پارادایم در راه آهن می‌دانند، یعنی حرکت از یک اپراتور انحصاری به سمت یک رگولاتور بی‌طرف. آیا شما هم چنین برداشتی دارید؟

به نظر من نباید این اتفاق را بیش از اندازه بزرگ کنیم. واقعیت این است که تعمیرات جاری واگن‌ها پیش از این هم توسط بخش خصوصی انجام می‌شد. تفاوت فقط در این بود که راه آهن خودش را متولی این موضوع می‌دانست؛ یعنی خودش مناقصه برگزار می‌کرد، شرکت تعمیراتی را انتخاب می‌کرد و سپس به شرکت‌های خصوصی می‌گفت با همان شرکت قرارداد ببندند.

اتفاقی که امروز افتاده این است که راه آهن بخشی از این اختیار را به خود شرکت‌های مالک واگن واگذار کرده و گفته است خودتان سازوکار انجام این کار را طراحی کنید. از این جهت، راه آهن یک قدم از نقش بالادستی خود فاصله گرفته که به نظر من اقدام درستی است. ما می‌دانیم که راه آهن گاهی تصور می‌کند قیم یا سرپرست یا

در حال تصمیم‌گیری برای بخش خصوصی است. در واقع راه آهن همچنان دارد نسخه می‌پیچد که شرکت‌های خصوصی چگونه فعالیت کنند. به اعتقاد من این همان نگاه قیم‌مآبانه است و فقط شکل آن تغییر کرده است. من اساساً با این تفکر که راه آهن باید به جای شرکت‌های خصوصی فکر کند، موافق نیستم. به نظر من هر شرکتی که واگن دارد، مسئول تعمیر و نگهداری همان واگن‌هاست. حالا اگر خود شرکت‌های خصوصی به این جمع‌بندی برسند که برایشان صرفه اقتصادی ندارد هر کدام به تنهایی یک مجموعه تعمیراتی راه‌اندازی کنند، خودشان می‌توانند با یکدیگر مذاکره کنند و تصمیم بگیرند یک شرکت مشترک تأسیس کنند اما این تصمیم باید از دل خود بخش خصوصی بیرون بیاید، نه اینکه راه آهن آن را دیکته کند. حتی ممکن است به جای یک شرکت، سه یا چهار شرکت مختلف شکل بگیرد.

مثلاً سه شرکت باری با هم یک مجموعه تعمیراتی ایجاد کنند، چهار شرکت دیگر مجموعه دیگری تشکیل دهند و شرکت‌های کوچک‌تر هم خدماتشان را از آن‌ها بگیرند. همه این‌ها باید نتیجه تصمیم خود فعالان بازار باشد، نه دستور یک نهاد دولتی.

پدرسالار شرکت‌های خصوصی است. یعنی باید به جای آن‌ها فکر کند، برایشان تصمیم بگیرد و حتی شیوه فعالیتشان را تعیین کند. به اعتقاد من این نگاه اشتباه است. نکته مثبت تصمیم اخیر این است که راه آهن پذیرفته نباید به جای بخش خصوصی تصمیم بگیرد. شرکت‌های خصوصی، بنگاه‌های اقتصادی بالغ هستند و باید خودشان درباره نحوه همکاری، مشارکت و اجرای فعالیت‌هایشان تصمیم بگیرند.



یکی از سؤالاتی که از سوی فعالان صنعت ریلی مطرح شده این است که آیا می‌توان از تجربه واگذاری تعمیرات جاری واگن‌ها به عنوان یک الگو برای واگذاری لوکوموتیوها استفاده کرد؟

به نظر من شباهت‌های محدودی وجود دارد، اما این مدل، الگوی مناسبی برای واگذاری لوکوموتیو نیست، چون در همین تصمیم هم هنوز همان نگاه از بالا وجود دارد. راه آهن اگرچه خودش را از فرآیند اجرا کنار کشیده، اما همچنان به شرکت‌های خصوصی می‌گوید که باید همگی با هم یک شرکت مشترک تشکیل دهید تا تعمیرات جاری را انجام دهد. یعنی باز هم

ممکن است در ابتدا تصمیم‌های کاملاً پخته‌ای هم نگیرد، اما به مرور زمان تجربه کسب می‌کند و بالغ می‌شود. این روند طبیعی هر اقتصادی است. اگر همیشه دولت بخواهد به جای بخش خصوصی تصمیم بگیرد، بخش خصوصی هیچ‌وقت فرصت یادگیری پیدا نمی‌کند.



نمونه‌ای هم برای این موضوع در صنعت ریلی وجود دارد؟

بله، اتفاقاً تجربه واگن‌های غزال دقیقاً همین را نشان می‌دهد. زمانی که قرار بود واگن‌های غزال به بخش خصوصی واگذار شود، همین نگرانی‌ها مطرح بود. می‌گفتند اگر واگن‌ها بین چند شرکت تقسیم شود، تعمیر و نگهداری آن‌ها چه می‌شود؟ تأمین قطعات چگونه انجام خواهد شد؟ پاسخ ما این بود که اجازه بدهید خود شرکت‌ها برای این مسائل راه‌حل پیدا کنند. همین اتفاق هم افتاد. امروز اگر وضعیت شرکت‌های خصوصی مسافری را ببینید، هیچ بحران جدی در حوزه تعمیر و نگهداری واگن‌ها وجود ندارد. هر شرکتی متناسب با شرایط خودش یک راه‌کار پیدا کرده است. برخی با یکدیگر شریک شده‌اند، برخی تعداد واگن‌هایشان آن‌قدر افزایش پیدا کرده که مجموعه تعمیراتی مستقل ایجاد کرده‌اند و برخی هم از خدمات شرکت‌های دیگر استفاده می‌کنند. در واقع بازار خودش راه‌حل مناسب را پیدا کرده است. به همین دلیل معتقدم نباید از این موضوع بترسیم و تصور کنیم دولت باید برای همه جزئیات فعالیت بخش خصوصی تصمیم بگیرد.

شرکت دیگر شریک شود، ممکن است با یک شرکت خدمات تعمیراتی قرارداد ببندد یا حتی ممکن است یک شرکت تخصصی جدید وارد بازار شود و خدمات نگهداری را به همه ارائه کند. این‌ها سازوکارهای طبیعی بازار هستند. ما نباید تصور کنیم که اگر دولت نسخه‌ای برای بخش خصوصی نیچد، بخش خصوصی نمی‌تواند مسائل خودش را حل کند.



من اساساً با این تفکر که راه‌آهن باید به جای شرکت‌های خصوصی فکر کند، موافق نیستم. به نظر من هر شرکتی که واگن دارد، مسئول تعمیر و نگهداری همان واگن‌هاست. حال اگر خود شرکت‌های خصوصی به این جمع‌بندی برسند که برایشان صرفه اقتصادی ندارد هر کدام به تنهایی یک مجموعه تعمیراتی راه‌اندازی کنند، خودشان می‌توانند با یکدیگر مذاکره کنند و تصمیم بگیرند یک شرکت مشترک تأسیس کنند اما این تصمیم باید از دل خود بخش خصوصی بیرون بیاید، نه اینکه راه‌آهن آن را دیکته کند.



برخی معتقدند ممکن است بخش خصوصی در ابتدای مسیر خصوصی‌سازی تعمیرات جاری یا لکوموتیوها اشتباه کند. شما چنین برداشتی ندارید؟ بله، ممکن است اما مگر اشکالی دارد؟



آیا این نوع نگاه را در بحث واگذاری لکوموتیوها هم مشاهده می‌کنید؟

بله، دقیقاً. همین نگاه در موضوع لکوموتیو هم وجود دارد. گاهی گفته می‌شود لکوموتیوها را به یک شرکت بزرگ واگذار کنیم تا همه شرکت‌ها سهامدار آن باشند و آن شرکت مسئول نگهداری همه لکوموتیوها شود. به نظر من این مدل، مدل مناسبی نیست. اولاً اداره شرکت‌های سهامی بزرگ، آن هم وقتی همه سهامداران خودشان ذی‌نفع مستقیم هستند، اصلاً کار ساده‌ای نیست. تنظیم روابط میان چنین سهامدارانی بسیار پیچیده است و تجربه هم نشان داده این مدل‌ها معمولاً موفقیت بالایی ندارند.



در طرحی که درباره شرکت تعمیرات مطرح شده، گفته می‌شود میزان سهام هر شرکت بر اساس تعداد واگن‌های آن تعیین می‌شود. این مدل را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظر من همین هم باز حاصل همان نگاه از بالا است. باز هم راه‌آهن برای بخش خصوصی طراحی کرده که ساختار سهامداری چگونه باشد. در حالی که این تصمیم‌ها را باید خود شرکت‌ها بگیرند. من معتقدم راه‌آهن باید صرفاً چارچوب‌های حاکمیتی را تعیین کند و بعد کنار برود. اینکه چه شرکتی تشکیل شود، چند سهامدار داشته باشد، هر شرکت چه میزان سهم داشته باشد یا حتی اصلاً یک شرکت تشکیل شود یا چند شرکت، همه این‌ها باید توسط خود فعالان بازار تعیین شود.



برخی معتقدند اگر لکوموتیوها میان شرکت‌های متعدد تقسیم شوند، شرکت‌های کوچک توان نگهداری آن‌ها را نخواهند داشت و ناوگان دچار مشکل می‌شود.

من این نگرانی را قبول ندارم. هر شرکت خصوصی به اندازه نیاز خودش لکوموتیو خریداری می‌کند و طبیعتاً قبل از خرید، درباره تعمیر و نگهداری آن هم فکر کرده است. اگر شرکتی احساس کند تعداد لکوموتیوهایش برای ایجاد یک مجموعه تعمیراتی مستقل کافی نیست، خودش به دنبال راه‌حل می‌رود. ممکن است با چند





یکی از دغدغه‌هایی که درباره واگذاری امور به بخش خصوصی مطرح می‌شود، موضوع ایمنی است. اگر تعمیرات و نگهداری به شرکت‌های خصوصی واگذار شود، نقش راه‌آهن در حوزه استانداردهای ایمنی، بازرسی فنی و نظارت چه خواهد بود؟ آیا رقابت برای کاهش هزینه‌ها و خرید قطعات ارزان‌تر نمی‌تواند کیفیت تعمیرات را تحت تأثیر قرار دهد؟

به نظر من این سؤال اساساً پاسخ روشن و تجربه‌شده‌ای دارد. اصلاً لازم نیست برای پاسخ دادن به آن، مدل جدیدی طراحی کنیم. کافی است به تجربه سایر بخش‌های حمل‌ونقل نگاه کنیم. برای مثال، صنعت هوانوردی را در نظر بگیرید. اهمیت ایمنی در حمل‌ونقل هوایی به مراتب بیشتر از حمل‌ونقل ریلی است. سؤال این است که امروز ایمنی هواپیماها چگونه کنترل می‌شود؟ سازمان هواپیمایی کشوری یک نظام مشخص نظارتی دارد. هر شرکت تعمیراتی که بخواهد در حوزه تعمیر و نگهداری هواپیما فعالیت کند، باید گواهینامه‌های لازم را از سازمان هواپیمایی کشوری دریافت کند. آن سازمان نیز براساس دستورالعمل‌ها و استانداردهای مشخص، صلاحیت شرکت‌ها را ارزیابی می‌کند. برای نمونه، هر مرکز تعمیراتی باید سرمهندس واجد شرایط داشته باشد؛ فردی که دوره‌های تخصصی را گذرانده، آزمون‌های سختگیرانه را پشت سر گذاشته و صلاحیت حرفه‌ای او به تأیید رسیده باشد. زمانی که چنین فردی تعمیرات را تأیید و امضا می‌کند، دیگر سازمان هواپیمایی وارد جزئیات عملیات تعمیر نمی‌شود، زیرا از قبل اطمینان حاصل کرده است که فرد امضاکننده، صلاحیت لازم را دارد. بنابراین سازوکار نظارت کاملاً مشخص است و سال‌هاست در دنیا اجرا می‌شود.



یعنی معتقدید همین مدل را می‌توان در صنعت ریلی نیز اجرا کرد؟

دقیقاً. سؤال من این است که چرا تصور می‌کنیم اگر تعمیرات به بخش خصوصی واگذار شود، دیگر امکان کنترل ایمنی وجود ندارد؟ این سازوکارها سال‌هاست در دنیا وجود دارد. ما نباید به بهانه اینکه شاید در آینده مشکلی ایجاد شود، اصل واگذاری را متوقف کنیم. نمونه موفق آن همین

صنعت هوانوردی است. امروز شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (هما) بخشی از ناوگان را در اختیار دارد، اما بخش عمده صنعت هوایی کشور در اختیار شرکت‌های خصوصی است. تعمیرات هواپیماها نیز به مراتب پیچیده‌تر و



ماده ۱۲ اساساً برای کمک بلاعوض دولت طراحی نشده است. دولت سالهاست در بازار انرژی دخالت می‌کند و قیمت سوخت را پایین‌تر از قیمت واقعی نگه می‌دارد. قانون ماده ۱۲ می‌گوید اگر دولت این مداخله را انجام می‌دهد، باید مابه‌التفاوت قیمت واقعی سوخت با قیمت داخلی را به کسی بدهد که باعث صرفه‌جویی در مصرف انرژی می‌شود. بنابراین دولت لطفی به سرمایه‌گذار ریلی نمی‌کند. دولت فقط در حال جبران آثار تصمیم خودش است. اگر روزی قیمت سوخت به قیمت واقعی نزدیک شود، دیگر اساساً موضوع ماده ۱۲ هم منتفی خواهد شد، چون اختلاف قیمتی وجود نخواهد داشت. پس نباید تصور کنیم دولت در قالب ماده ۱۲ امتیاز ویژه‌ای به بخش ریلی می‌دهد.

حساس‌تر از تعمیرات ناوگان ریلی است، اما با وجود این، نظام نظارتی مشخصی بر آن حاکم است. سازمان هواپیمایی کشوری با یک مجموعه ستادی نسبتاً کوچک، همه وظایف حاکمیتی را انجام می‌دهد؛ از صدور مجوزها گرفته تا نظارت بر ایمنی، تعیین مسیرهای پروازی و کنترل عملکرد شرکت‌ها. اگر این مدل در صنعت هوایی قابل اجراست، چرا در صنعت ریلی نتواند اجرا شود؟



اگر روزی تفکیک وظایف حاکمیتی به طور کامل اجرا شود، ساختار مطلوب صنعت ریلی از نگاه شما چگونه خواهد بود؟

اگر آن تفکیک واقعاً انجام شود، راه‌آهن باید صرفاً یک شرکت باشد؛ درست مانند شرکت فرودگاه‌ها. وظیفه راه‌آهن در آن صورت نگهداری زیرساخت، اداره شبکه و ارائه خدمات عملیاتی خواهد بود. در مقابل، یک ستاد چابک در وزارت راه و شهرسازی وظایف حاکمیتی، سیاست‌گذاری، تنظیم‌گری اقتصادی و نظارت بر ایمنی را برعهده می‌گیرد. حتی به اعتقاد من، چنین ستادی لزوماً هم نباید بسیار بزرگ باشد. شاید مجموعه‌ای در حدود صد نفر نیز بتواند همه این وظایف را انجام دهد، به شرط آنکه ساختار آن درست طراحی شده باشد.





اجازه بدهید کمی از مبحث تعمیرات جاری و ساختار راه آهن فاصله بگیریم. در گفت‌وگوی قبلی اشاره کرده بودید که ظرفیت ماده ۱۲ به خوبی مورد استفاده قرار نگرفته است و سود عملیاتی حمل‌ونقل ریلی به تنهایی برای توجیه سرمایه‌گذاری کافی نیست. برخی معتقدند وقتی دولت از محل ماده ۱۲ منابعی در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد، عملاً خودش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را تأمین مالی می‌کند. آیا در چنین شرایطی می‌توان همچنان از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی صحبت کرد؟

به نظر من اصل مسئله اینجا به درستی دیده نمی‌شود. ماده ۱۲ اساساً برای کمک بلاعوض دولت طراحی نشده است. دولت سال‌هاست در بازار انرژی دخالت می‌کند و قیمت سوخت را پایین‌تر از قیمت واقعی نگه می‌دارد. قانون ماده ۱۲ می‌گوید اگر دولت این مداخله را انجام می‌دهد، باید مابه‌التفاوت قیمت واقعی سوخت با قیمت داخلی را به کسی بدهد که باعث صرفه‌جویی در مصرف انرژی می‌شود. بنابراین دولت لطفی به سرمایه‌گذار نمی‌کند. دولت فقط در حال جبران آثار تصمیم خودش است. اگر روزی قیمت سوخت به قیمت واقعی نزدیک شود، دیگر اساساً موضوع ماده ۱۲ هم منتفی خواهد شد، چون اختلاف قیمتی وجود نخواهد داشت. پس نباید تصور کنیم دولت در قالب ماده ۱۲ امتیاز ویژه‌ای به بخش ریلی می‌دهد. دولت سالانه حدود ۲۰ میلیارد دلار یارانه سوخت به بخش حمل‌ونقل جاده‌ای پرداخت می‌کند. در مقابل، کل منابعی که به بخش ریلی اختصاص می‌دهد، حتی به یک میلیارد دلار هم نمی‌رسد. بنابراین ماده ۱۲ در واقع تلاشی است برای جبران بخشی از این عدم تعادل. اگر دولت قیمت سوخت را واقعی کند، دیگر نیازی به ماده ۱۲ نیست اما تا زمانی که این یارانه عظیم به حمل‌ونقل جاده‌ای پرداخت می‌شود، طبیعی است که باید بخشی از صرفه‌جویی ایجادشده در بخش ریلی نیز جبران شود.

به نظر من متأسفانه مسئولان دولت و نمایندگان مجلس هم هنوز این موضوع را به درستی درک نکرده‌اند و تصورشان این است که دولت دارد از جیب خودش پول اضافه‌ای در قالب ماده ۱۲ به سرمایه‌گذاران صنعت ریلی پرداخت می‌کند، در حالی که این برداشت اشتباه است. به همین دلیل هم اجرای ماده ۱۲ همیشه با سختگیری، بروکراسی و پیچیدگی‌های فراوان همراه بوده است. در زمانی که ما این مصوبه را از دولت گرفتیم،

قرار بود تا سقف ۷.۵ میلیارد دلار از محل ماده ۱۲ به توسعه بخش ریلی اختصاص پیدا کند اما اگر امروز نگاه کنیم، از آن رقم فقط حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلار پرداخت شده است؛ یعنی حتی به ۱۰ درصد رقم پیش‌بینی شده هم نرسیده‌ایم. هر مرحله با بروکراسی جدید، قراردادهای متعدد، تخصیص‌های پیچیده و شرط و شروط تازه همراه شده و نتیجه این شده که سرمایه‌گذاری‌ها عملاً با کندی بسیار زیاد پیش رفته است. البته سال گذشته بخشی از مطالبات شرکت‌ها پرداخت شد، اما این ارقام در مقایسه با ظرفیت واقعی ماده ۱۲ بسیار ناچیز است و نمی‌تواند تحول جدی در صنعت ریلی ایجاد کند.



در پایان اجازه بدهید به تحولات اخیر کشور بپردازیم. جنگ اخیر باعث شد شبکه حمل‌ونقل کشور با شرایط متفاوتی روبه‌رو شود؛ از افزایش فشار بر جاده‌ها گرفته تا محدودیت‌هایی که در برخی بنادر ایجاد شد. آیا این تجربه، نگاه شما را نسبت به سیاست‌گذاری ریلی تغییر داده است؟ آیا باید در توسعه زیرساخت‌های ریلی تجدیدنظر کنیم؟

به نظر من این اتفاق بیش از هر چیز یک واقعیت را دوباره یادآوری کرد. اینکه ظرفیت‌های فعلی راه‌آهن ارزشمند هستند،

اما کافی نیستند. این جنگ نشان داد که از منظر پدافند غیرعامل نیز باید سهم حمل‌ونقل ریلی در جابه‌جایی بار کشور افزایش پیدا کند. من بارها گفته‌ام که سهم راه‌آهن باید به حدود ۳۰ درصد حمل بار کشور برسد. وقتی وابستگی بیش از حد به جاده وجود داشته باشد، در شرایط بحرانی آسیب‌پذیری کشور افزایش پیدا می‌کند. از سوی دیگر، بسیاری از خطوط ریلی ما هنوز یک‌خطه هستند. اگر در چنین شرایطی یک نقطه از مسیر آسیب ببیند، کل محور از مدار خارج می‌شود. بنابراین باید دوخطه‌سازی مسیرها با سرعت بیشتری دنبال شود. حتی در طراحی پل‌ها هم می‌توان از این تجربه استفاده کرد. به جای آنکه هر دو خط رفت و برگشت از روی یک پل عبور کنند، بهتر است برای هر مسیر پل مستقل در نظر گرفته شود تا اگر یکی از مسیرها آسیب دید، مسیر دیگر همچنان قابل بهره‌برداری باشد. در مجموع، جنگ نشان داد راه‌آهن در شرایط بحران نقش بسیار مؤثری دارد، اما اگر شبکه ریلی گسترده‌تر، مجهزتر و سهم آن در حمل‌ونقل کشور بیشتر باشد، می‌تواند نقش بسیار مؤثرتری در حفظ پایداری اقتصادی و تداوم زنجیره تأمین کشور ایفا کند. امیدوارم این تجربه باعث شود در سال‌های آینده توجه بیشتری به توسعه زیرساخت‌های ریلی و افزایش سرمایه‌گذاری در این بخش صورت گیرد.





دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته:

بخش خصوصی خواهان کاهش ریسک واگذاری لکوموتیو

دکتر سیدعلیر ضاسیدوکیلی

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته



دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته با تشریح جزئیات جلسات اخیر بخش خصوصی و راه‌آهن درباره واگذاری مجموعه لکوموتیوهای GE، از ضرورت اصلاح قیمت‌گذاری، تغییر مدل بازپرداخت ارزی، ایجاد سازوکار تأمین مالی و پوشش ریسک‌های فنی و بهره‌برداری این واگذاری خبر داد.

دکتر سیدعلیر ضاسیدوکیلی، دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته، در گفت و گو با خبرنگار ندای حمل و نقل ریلی، درباره طرح واگذاری مجموعه لکوموتیوهای GE راه‌آهن اظهار کرد: راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران طی ماه‌های اخیر در هیئت‌مدیره خود به این تصمیم رسیده است که مجموعه لکوموتیوهای GE که حدود ۵۰ تا ۶۰ سال در اختیار راه‌آهن بوده، به صورت یک بسته واگذار شود.

با چه روشی و با چه الگویی آمادگی دارد وارد این مزایده شود.

دبیر انجمن: همه می‌دانیم که شرایط اقتصادی کشور، شرایط خاصی است و بسیاری از کسب‌وکارها در وضعیت محدودشونده قرار دارند. در شرایطی که امکان توسعه برای بسیاری از کسب‌وکارها وجود ندارد، مجموعه‌های اقتصادی بیشتر به فکر ادامه بقا در بازار خود هستند و صنعت حمل و نقل ریلی نیز از این واقعیت دور نیست.

وی گفت: در این جلسه، مسائل اصلی انجمن‌ها، از جمله انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی، انجمن صنفی صنایع شرکت‌های صنعتی ریلی، انجمن صنفی شرکت‌های مسافری و همچنین انجمن مهندسی حمل و نقل که یک انجمن علمی در حوزه حمل و نقل ریلی است، مطرح شد.

سیدوکیلی اضافه کرد: مسائل جدی و چالش‌هایی که طرح اولیه واگذاری راه‌آهن داشت، مورد بحث قرار گرفت و ابهامات و شبهاتی که درباره این واگذاری وجود داشت، به صورت صریح از سوی بخش خصوصی مطرح شد. مسئولان راه‌آهن نیز توضیحاتی ارائه کردند.

وی خاطرنشان کرد: بخشی از این توضیحات قانع‌کننده، شفاف‌کننده و روشن‌گر بود، اما بخشی از سوالات همچنان بدون پاسخ باقی ماند. معاونان محترمی که در جلسه حضور داشتند، طبیعتاً در سطح اختیارات خود می‌توانستند به مسائل مربوط به شرکت‌های خصوصی پاسخ دهند، اما موضوعاتی که فراتر از اختیارات آنها و مربوط به هیئت‌مدیره راه‌آهن بود، به تأیید هیئت‌مدیره موکول شد.

دریافت‌شده از سوی راه‌آهن از شرکت‌ها و انجمن‌های صنفی برگزار شد. در این جلسه، دو نفر از معاونان راه‌آهن، شامل معاون ناوگان و معاون سرمایه‌گذاری، به همراه مدیران کل مرتبط با این موضوع حضور داشتند. از سوی انجمن‌های صنفی نیز نمایندگان تام‌الاختیار انجمن‌ها و چند شرکت که اعلام نظر کرده و علاقه‌مندی خود را برای سرمایه‌گذاری اعلام کرده بودند، شرکت کردند.



ورود بخش خصوصی به فرآیند تصمیم‌گیری اقدام مثبتی است

سیدوکیلی تأکید کرد: اصل تشکیل این جلسه و جلسه قبلی، اقدام بسیار درستی بود. یک سازمان دولتی به جای اینکه رأساً درباره چگونگی واگذاری این دارایی که در واقع از مصادیق تصدی‌گری است تصمیم بگیرد، بخش خصوصی را که مخاطب اصلی این واگذاری در آینده است، ابتدا دعوت کرد، موضوع را مطرح کرد و آن را به تبادل نظر گذاشت.

وی افزود: طبیعتاً این روش به موفقیت خصوصی‌سازی بسیار کمک خواهد کرد. در این جلسه و جلسه قبل، انواع فرصت‌ها و مزایا، در کنار انواع چالش‌ها و معایب این واگذاری، مورد بحث قرار گرفت. از یک طرف، سوالات جدی بخش خصوصی از سوی راه‌آهن پاسخ داده شد و از طرف دیگر، سوالات راه‌آهن از بخش خصوصی نیز پاسخ گرفت تا مشخص شود بخش خصوصی

وی افزود: این بسته شامل لکوموتیوهایی است که در حال حاضر فعال و آماده به کار هستند، لکوموتیوهایی که نیاز به تعمیرات دارند تا بتوانند مجدداً وارد خط شوند و همچنین لکوموتیوهایی که بخش عمده آنها در حد پورسته باقی مانده است. این مجموعه قرار است به صورت یک پکیج واگذار شود و اگر این اتفاق بیفتد، می‌توان آن را بزرگ‌ترین طرح خصوصی‌سازی راه‌آهن طی ۱۵ تا ۲۰ سال اخیر دانست.

سیدوکیلی ادامه داد: برای بررسی این موضوع، حدود دو تا سه هفته قبل یک جلسه عمومی با حضور سازمان برنامه و بودجه، وزارت راه و شهرسازی، اتاق بازرگانی و انجمن‌های خصوصی ریلی برگزار شد و طرحی که برای واگذاری این مجموعه تهیه شده بود، ارائه شد. در آن جلسه، مدیرعامل راه‌آهن و قائم‌مقام آن شرکت نیز حضور داشتند.

وی گفت: اگر طرح اولیه به همان شکل ارائه‌شده قرار بود اجرا شود، عملاً این خصوصی‌سازی با شکست مواجه می‌شد. زمانی که راه‌آهن بازخوردهای بخش خصوصی را در آن جلسه دریافت کرد، تصمیم گرفته شد پیش از ورود به مرحله اجرای طرح، ابتدا بازخورد انجمن‌های صنفی و شرکت‌هایی که مایل به سرمایه‌گذاری هستند دریافت شود و سپس فراخوان مزایده برای واگذاری منتشر شود.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل ریلی با اشاره به جلسه اخیر بررسی این موضوع گفت: جلسه دیگری با عنوان بررسی بازخوردهای

و اقساط دانست و گفت: راه‌آهن در مدلی که ارائه کرده بود، قیمت را به صورت ارزی تعیین کرده و اقساط را نیز ارزی در نظر گرفته بود؛ در حالی که لکوموتیو ناوگانی نیست که درآمد ارزی داشته باشد و اساساً درآمد آن ریالی است.

وی افزود: تعرفه‌های این بخش نیز توسط شورای ترابری و تنظیم بازار و خود راه‌آهن تعیین می‌شود. بنابراین هیچ بخش خصوصی حاضر نمی‌شود در جایی سرمایه‌گذاری کند که اساساً اختیار تعیین تعرفه‌های خود را ندارد و علاوه بر آن، کالایی که درآمد ریالی دارد را با قیمت ارزی خریداری کند و اقساط ارزی آن را بازپرداخت کند.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته تصریح کرد: این قطعا طرحی شکست‌خورده خواهد بود. اگر قرار است قیمت‌گذاری به صورت ارزی انجام شود، باید در زمان واگذاری، معادل ریالی آن تبدیل شود و محاسبات مالی واگذاری نیز بر مبنای قیمت پایه ریالی انجام پذیرد. این یکی از چالش‌های مهم بخش خصوصی است.



دغدغه راه‌آهن از واگذاری چیست؟

سیدوکیلی در پاسخ به این پرسش که از سمت راه‌آهن چه دغدغه‌ای بیشتر مطرح است و قرار است بخش خصوصی با این واگذاری چه مشکلی را برطرف کند، گفت: راه‌آهن اعلام کرده است که از این واگذاری صرفاً هدف افزایش بهره‌وری و توسعه قطار کامل را دنبال می‌کند و هدف درآمدزایی صرف از این موضوع ندارد.

وی ادامه داد: با این حال، یک سوال برای مجموعه شرکت‌ها وجود داشت و آن اینکه اگر هدف راه‌آهن کاهش تصدی‌گری است، چرا سال گذشته قراردادی برای خرید ۴۰ دستگاه لکوموتیو با آن منعقد شده بود؟

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی گفت: سال گذشته خود شرکت راه‌آهن به عنوان خریدار، یک قرارداد خرید ۴۰ دستگاه لکوموتیو



انتظار بخش خصوصی این است که راه‌آهن تدابیری بیندیشد که ریسک‌های ناشی از مسائل فنی، تعمیراتی، تأمین قطعات و بهره‌برداری برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی کاهش پیدا کند. قیمت‌گذاری واقعی و متناسب با بازار، ریالی شدن مبنای مالی واگذاری، ایجاد سازوکار تأمین مالی، انتقال قطعی سند ناوگان به خریدار و پوشش ریسک‌های فنی و بهره‌برداری، از مطالبات مهم شرکت‌های بخش خصوصی برای موفقیت واگذاری مجموعه لکوموتیوهای GE راه‌آهن است.

وی توضیح داد: آنچه در جلسه اول به عنوان قیمت‌گذاری ارائه شده بود، با به نوعی سمبلی از قیمت‌گذاری ارائه‌شده برای قیمت پایه مزایده بود، قیمتی تقریباً دو برابر قیمت بازار بود.

وی افزود: لکوموتیوهای GE لکوموتیوهایی هستند که بالای ۳۰ سال سن و کارکرد دارند. در حال حاضر لکوموتیوهایی که امکان واردات آنها وجود دارد — که عمدتاً با برند GM وارد می‌شوند — سن کارکردشان تازه‌تر از لکوموتیوهای GE است، اما قیمت آنها حدود نصف یا حتی کمتر از نصف قیمت موردنظر در طرح اولیه است و امکان خرید لکوموتیو کارکرده با قیمتی زیر یک میلیون دلار وجود دارد.

وی تأکید کرد: بنابراین باید قیمت‌گذاری راه‌آهن به طور جدی اصلاح شود و مطابق با قیمت و شرایط واقعی بازار انجام پذیرد.



درآمد ریالی، قیمت‌گذاری و اقساط ارزی

سیدوکیلی موضوع دوم را مدل ارزی قیمت‌گذاری



انجمن‌های صنفی پیشنهاد مشترک خود را به راه‌آهن ارائه می‌کنند

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته گفت: توافق خوبی که در انتهای جلسه حاصل شد، این بود که انجمن‌ها به صورت مشترک نشست داشته باشند و پیشنهاد یکپارچه خود را تنظیم و به راه‌آهن ارسال کنند تا راه‌آهن بتواند این پیشنهاد را به عنوان آنچه همه شرکت‌ها بر سر آن اتفاق نظر دارند، مبنای عمل قرار دهد و با قوت بیشتری آن را در هیئت‌مدیره به تصویب برساند.

وی ادامه داد: طبیعتاً با این روش، ریسک‌های مربوط به تصمیم‌گیری‌های هیئت‌مدیره یا مدیرعامل محترم راه‌آهن نیز به حداقل خواهد رسید، زیرا روش انجام کار، در واقع درخواست خود بخش خصوصی بوده است.



توسعه لکوموتیوهای خصوصی پیش‌نیاز قطار کامل است

سیدوکیلی با تأکید بر اهمیت این واگذاری اظهار کرد: این موضوع اساساً بسیار مهم است. واقعیت این است که توسعه لکوموتیوهای در بخش خصوصی یکی از پیش‌نیازهای مهم راه‌اندازی «قطار کامل» است که از اهداف برنامه هفتم توسعه محسوب می‌شود.

وی افزود: برنامه هفتم الزام کرده است که در پایان برنامه، ۷۰ درصد قطارهایی که در شبکه تشکیل می‌شوند، به صورت قطار کامل تشکیل شوند. این موضوع هم قطارهای باری و هم قطارهای مسافری را شامل می‌شود.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته ادامه داد: بنابراین شرکت‌هایی که در حوزه مسافری نیز فعال هستند، می‌توانند با این روش قطارهای خود را تشکیل دهند و طبیعتاً زمان‌بندی‌های خودشان را داشته باشند و چه‌بسا بتوانند بهره‌وری ناوگان مسافری خود را نیز بهبود دهند. در حوزه باری نیز موضوع بسیار شفاف و روشن است.



قیمت‌گذاری؛ یکی از مهم‌ترین چالش‌های بخش خصوصی

سیدوکیلی در پاسخ به این پرسش که عمده مانع و چالش بخش خصوصی در مدل پیشنهادی راه‌آهن چیست و چه عاملی ریسک سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد، گفت: یکی از موارد مهم، قیمت‌گذاری است.





امضا کرد و در سال جاری نیز از محل استجازه، موضوع واردات لکوموتیو و واگن مسافری را دنبال کردند.

وی افزود: ما اعتقاد داریم که کمبود لکوموتیو و واگن در شبکه وجود دارد، اما اینکه یک سازمان دولتی منابع دولتی را مستقیماً درگیر خرید کند، مدل شکست‌خورده‌ای است و صددرصد با موضوع خصوصی‌سازی و با اصل ۴۴ قانون اساسی مغایرت دارد.



منابع دولتی باید اهرم مالی بخش خصوصی شوند

سیدوکیلی تصریح کرد: اگر سازمان دولتی به دلیل حمایت از تولید داخل لکوموتیو یا به دلیل سیاست‌های کلی خود مبنی بر توسعه حمل‌ونقل مسافری بخواهد ناوگان مسافری یا لکوموتیو را توسعه دهد، باید به جای خرید مستقیم، منابعی را که در اختیار دارد در مدل‌های مالی به عنوان تضمین یا اهرم مالی استفاده کند تا توان بخش خصوصی افزایش یابد و خریدهای این بخش توجیه اقتصادی پیدا کند.

وی ادامه داد: دولت می‌تواند در قالب تسهیلات کم‌بهره یا بلندمدت، توان مالی بخش خصوصی را افزایش دهد تا بخش خصوصی بتواند خرید را انجام دهد. همچنین می‌تواند نرخ‌ها را شناور یا آزاد کند و برای زمانی که بخش خصوصی خودش وارد خرید و سرمایه‌گذاری می‌شود، آزادسازی تعرفه‌گذاری را انجام دهد.

سیدوکیلی گفت: راه‌آهن در پاسخ به این سوال اعلام کرد که هدفش از خرید، حمایت از تولید داخل بوده است. انجمن‌ها نیز در مقابل درخواست کردند که اگر هدف حمایت از تولید داخل است، منابع راه‌آهن مستقیماً درگیر این کار نشود، بلکه این منابع به عنوان اهرم مالی مورد استفاده قرار گیرد.

وی توضیح داد: اگر قرار باشد مثلاً ۵۰ میلیون دلار بودجه در اختیار باشد، می‌توان این ۵۰ میلیون دلار را به شکلی اهرم کرد که توان مالی ۱۰۰ یا ۱۵۰ میلیون دلاری ایجاد کند؛ آن هم در قالب تسهیلات کم‌بهره. در این حالت دولت پول را هزینه نکرده، بلکه تسهیلات داده و آن را پس می‌گیرد، اما حجم مالی بیشتری ایجاد شده و طبیعتاً تعداد بیشتری لکوموتیو نیز خریداری خواهد شد.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی افزود: از سوی دیگر، بخش خصوصی نیز طبیعتاً هوشمندانه‌تر و مطابق با اقتصاد بازار خرید را انجام می‌دهد و به بهره‌برداری می‌رساند.



انتظار بخش خصوصی؛ خروج کامل راه‌آهن از تصدی‌گری

سیدوکیلی در ادامه در پاسخ به این جمع‌بندی که آیا انتظار بخش خصوصی این است که راه‌آهن از یک طرف خودش را از تصدی‌گری نیروی کشش خارج کند و از طرف دیگر به جای خرید مستقیم لکوموتیوهای جدید، منابع خود را به شکل مشوق و اهرم مالی در اختیار بخش خصوصی قرار دهد، گفت: بله، انتظار ما دقیقاً همین است.

وی تأکید کرد: باید این واگذاری به صورت کامل انجام شود. البته ممکن است راه‌آهن واقعاً تعدادی لکوموتیو را به عنوان ناوگان استراتژیک برای شرایط بحرانی یا روز مبادا در اختیار داشته باشد که اشکالی ندارد. داشتن تعدادی ناوگان استراتژیک در یک سازمان دولتی، مانع توسعه بخش خصوصی نمی‌شود.

سیدوکیلی افزود: اما در حال حاضر حدود ۶۰ درصد لکوموتیوهای GE در اختیار شرکت راه‌آهن است و مابقی نیز راه‌آهن آنها را بهره‌برداری می‌کند؛ یعنی حدود ۴۰ درصد را راه‌آهن از شرکت‌ها اجاره می‌کند و خودش بهره‌برداری می‌کند. این مدل، مدل شکست‌خورده‌ای است.

وی ادامه داد: در بهره‌برداری، اقتصاد بخش غیردولتی باید حتماً اقتصاد بهتر و با بهره‌وری بالاتری نسبت به مجموعه دولتی باشد. تجربه نیز نشان داده است که اگر منابعی که به شرکت راه‌آهن تزریق شده، در بخش غیردولتی تزریق می‌شد، مسلماً تعداد لکوموتیوهای بیشتری نسبت به وضعیت فعلی در اختیار داشتیم.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی تصریح کرد: فارغ از توانمندی افراد، فرآیندهای دست‌وپاگیری که مجموعه دولتی با آنها دست‌وپنجه نرم می‌کند، مانع می‌شود تا بتواند به صورت چابک و کم‌هزینه، ناوگان را آماده به کار نگه دارد.

تأمین مالی خرید بسته لکوموتیو؛ مطالبه دیگر بخش خصوصی

سیدوکیلی در ادامه با اشاره به نامه انجمن به راه‌آهن گفت: ما نامه‌ای به راه‌آهن ارسال کرده و نظرات خودمان را اعلام کرده‌ایم. سایر نظراتی که



بخش‌های دیگر مطرح کرده‌اند نیز در این نامه وجود دارد و قرار است این موارد مورد توجه قرار گیرد.

وی افزود: یکی از خواسته‌های شرکت‌ها از راه‌آهن این است که برای تأمین مالی خرید این بسته، سازوکار مشخصی برای شرکت‌ها در نظر گرفته شود. ارزش این بسته بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود و طبیعتاً رقم قابل توجهی برای خرید است؛ بنابراین لازم است یک مکانیزم تأمین مالی برای شرکت‌ها طراحی شود.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی تأکید کرد: به‌ویژه انتظار بخش خصوصی این است که فروش به صورت فروش قطعی انجام شود، نه اجاره به شرط تملیک، تا سند ناوگان از همان بدو واگذاری به نام خریدار منتقل شود.

وی توضیح داد: انتقال سند به خریدار این امکان را فراهم می‌کند که شرکت مالک بتواند از سند این ناوگان به عنوان ضمانت در سیستم بانکی استفاده کرده و با دریافت تسهیلات، توان مالی خود را برای انجام این سرمایه‌گذاری افزایش دهد.



ضرورت پوشش ریسک‌های فنی و بهره‌برداری

سیدوکیلی در پایان گفت: این واگذاری، به‌ویژه در مورد لکوموتیوهای GE، مجموعه‌ای از ریسک‌ها را نیز برای بخش خصوصی به همراه دارد. بخشی از این ریسک‌ها مربوط به مسائل فنی و لوازم یدکی است.

وی افزود: در حال حاضر راه‌آهن امکانات و سالن‌های تعمیراتی مرتبط با این لکوموتیوها را در شبکه دارد و یکی از این سالن‌های تعمیراتی نیز تنها یک مجموعه مشخص است. بنابراین در کنار مسائل فنی، موضوع دسترسی به لوازم یدکی و امکانات تعمیراتی و همچنین انواع ریسک‌های بهره‌برداری در آینده باید مورد توجه قرار گیرد. دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی خاطرنشان کرد: انتظار بخش خصوصی این است که راه‌آهن برای این ریسک‌ها پوشش و تضمین‌های لازم را ایجاد کند و تدابیری ببیند که ریسک‌های ناشی از مسائل فنی، تعمیراتی، تأمین قطعات و بهره‌برداری برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی کاهش پیدا کند.

وی تأکید کرد: مجموع این موارد، از قیمت‌گذاری واقعی و متناسب با بازار گرفته تا ریلی شدن مبنای مالی واگذاری، ایجاد سازوکار تأمین مالی، انتقال قطعی سند ناوگان به خریدار و پوشش ریسک‌های فنی و بهره‌برداری، از مطالبات مهم شرکت‌های بخش خصوصی برای موفقیت واگذاری مجموعه لکوموتیوهای GE راه‌آهن است.



noor_trains



7453 likes

قطار پنج ستاره نور، لوکس ترین سفر ریلی ایران
سفری پنج ستاره، شایسته شما
با قطار پنج ستاره نور، متفاوت تر از همیشه...

View all 100 comments

نور، بیش از یک قطار، سفری باشکوه به سوی آرامش

نور، مدرن ترین قطار پنج ستاره کشور





واگذاری تعمیرات جاری ریلی با رعایت شفافیت و رقابت پذیری

هادی شمسایی
نایب‌رئیس انجمن صنایع ریلی ایران



تعمیرات جاری از دیدگاه مدیران کارخانجات تولیدکننده تجهیزات، ادوات و ناوگان ریلی، فرصت خوبی برای رشد این صنایع است. هادی شمسایی، نایب‌رئیس انجمن صنایع ریلی ایران، در این گفتگو با تأکید بر مثبت بودن اقدام راه‌آهن در واگذاری تعمیرات جاری قطارهای باری به بخش خصوصی معتقد است، این واگذاری می‌تواند به افزایش بهره‌وری و تخصصی‌شدن خدمات منجر شود، اما باید به‌صورت شفاف و رقابتی انجام شود تا شرکت‌های تخصصی موجود از میدان خارج نشوند.



می‌شود. تصور کنید یک قطار مسافری وارد ایستگاه شده و نیازمند یک تعمیر جزئی است. اگر پیمانکار قطعه مورد نیاز را نداشته باشد یا نیروی متخصص و تجهیزات لازم در اختیارش نباشد، قطار نمی‌تواند چندین ساعت منتظر بماند. بنابراین پیمانکاری که این مسئولیت را می‌پذیرد، فقط نباید از نظر فنی توانمند باشد؛ بلکه باید از نظر مالی، تدارکاتی و لجستیکی نیز توان بسیار بالایی داشته باشد.



پس بحث فقط واگذاری نیروی تعمیراتی نیست؟

خیر. موضوع بسیار گسترده‌تر از این است. در پست‌های بازدید، بازرس فنی حضور دارد و راه‌آهن همچنان معتقد است که این بخش، به دلیل ارتباط مستقیم با مسئولیت حاکمیتی و سیر ایمن قطارها، باید تحت اختیار خود راه‌آهن باقی بماند اما وقتی بازرس فنی تشخیص می‌دهد یک مشکل را می‌توان بدون جدا کردن واگن از قطار برطرف کرد، عملیات تعمیر جاری باید انجام شود. در این بخش، نیروهایی مانند مکانیسین‌ها فعالیت می‌کنند و راه‌آهن در نظر دارد این فعالیت را به بخش خصوصی واگذار کند. از طرف دیگر، پیمانکار باید قطعات و اقلام مورد نیاز را نیز تأمین کند؛ اقلامی مانند کفش ترمز، شمش، لوله حصیری، پابند و سایر قطعات مصرفی. بنابراین با یک فعالیت صرفاً نیروی انسانی مواجه نیستیم؛ یک زنجیره کامل فنی، مالی و تدارکاتی باید در اختیار پیمانکار باشد.

شد. راه‌آهن برخی اماکن و خطوط تعمیر را از طریق مزایده عمومی واگذار کرد و اعلام شد هر مجموعه‌ای که توانمندی و تمایل دارد، می‌تواند مطابق استانداردهای تعیین‌شده وارد این حوزه شود. در ابتدای کار مشکلاتی وجود داشت؛ به‌خصوص در نحوه تعامل شرکت‌های مالک واگن با پیمانکارانی که در محیط راه‌آهن مستقر می‌شدند. اما این مدل به تدریج جا افتاد و امروز شرکت‌های مالک واگن از خدمات این پیمانکاران استفاده می‌کنند و هزینه آن را نیز پرداخت می‌کنند.



موضوع فعلی، تعمیرات جاری است؛ تفاوت این بخش با تعمیرات ویژه دقیقاً چیست؟

اگر در حین حرکت قطار، برای یک واگن مشکلی ایجاد شود و رفع آن مشکل نیازمند خارج کردن واگن از آرایش قطار باشد، به آن تعمیرات ویژه می‌گوییم. در این حالت، واگن از قطار جدا می‌شود و به خط تعمیر می‌رود و قطار می‌تواند به مسیر خود ادامه دهد اما اگر مشکل در حین سیر و بدون جدا کردن واگن از آرایش قطار قابل رفع باشد، این فعالیت، تعمیرات جاری محسوب می‌شود. اهمیت این بخش هم دقیقاً در همین نکته است. در تعمیرات جاری، قطار باید برای دریافت خدمت در کوتاه‌ترین زمان ممکن آماده شود و راه‌آهن نمی‌تواند اجازه دهد قطار برای مدت طولانی روی سکو متوقف بماند.



یعنی حساسیت راه‌آهن در واگذاری تعمیرات جاری حتی از تعمیرات ویژه بیشتر است؟

قطعاً. چون در تعمیرات ویژه، واگن از قطار جدا می‌شود و سیر قطار ادامه پیدا می‌کند. اما در تعمیرات جاری، خدمت مستقیماً روی قطار انجام

اخیراً موضوع واگذاری بخشی از فعالیت‌های جاری تعمیرات قطار به بخش خصوصی مطرح شده است. این موضوع از آن جهت اهمیت دارد که به نظر می‌رسد اساساً در حوزه فعالیت شرکت‌های تخصصی صنایع ریلی و انجمن صنایع ریلی قرار می‌گیرد، اما در حال حاضر بخش‌هایی از این فرآیند توسط مجموعه‌های دیگری نیز دنبال می‌شود. به عنوان نایب‌رئیس انجمن صنایع ریلی ایران، ابتدا بفرمایید اساساً چرا راه‌آهن به سمت واگذاری این فعالیت‌ها رفته است؟

برای اینکه موضوع دقیق‌تر روشن شود، باید ابتدا تفاوت فعالیت‌های جاری و ویژه در تعمیرات ریلی را توضیح بدهیم. شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران بر اساس وظایف حاکمیتی خود، مسئولیت سیر ایمن قطارها را بر عهده دارد. قطار تشکیل می‌شود و در طول مسیر نیز در پست‌های بازدید و ایستگاه‌های مشخص، مورد بازرسی قرار می‌گیرد. در گذشته که مالکیت عمده واگن‌ها در اختیار راه‌آهن بود، تقریباً تمام این فرآیند از صفر تا صد توسط خود راه‌آهن انجام می‌شد؛ از تأمین نیروی انسانی و ارائه خدمات گرفته تا تأمین قطعات مورد نیاز. بعد از خصوصی‌سازی و ورود مالکان غیردولتی به حوزه ناوگان، به تدریج این دیدگاه شکل گرفت که بخشی از فعالیت‌های اجرایی و هزینه‌های مرتبط با آن، از راه‌آهن به بخش خصوصی منتقل شود.



این واگذاری قبلاً هم سابقه داشته است؟

بله. نخستین مرحله جدی، واگذاری خدمات تعمیرات ویژه بود که در سال ۱۳۹۲ عملیاتی





آیا احتمال نمی‌دهید که این واگذاری در نهایت به انحصار چند شرکت خاص منجر شود؟

اگر فرآیند شفاف نباشد، این احتمال وجود دارد. به همین دلیل باید از ابتدا سازوکار رقابت تعریف شود. معتقدم راه‌آهن باید معیارهای فنی، مالی، تدارکاتی و مدیریتی را کاملاً شفاف اعلام کند و هر شرکتی که این شرایط را دارد، بتواند در فرآیند شرکت کند. در این صورت، چه یک شرکت موجود، چه یک شرکت جدید که با مشارکت مالکان ناوگان تشکیل شده و چه یک کنسرسیوم از شرکت‌های تعمیراتی، باید امکان رقابت داشته باشند. این موضوع هم به نفع راه‌آهن است و هم به نفع صنعت ریلی.



اگر شرکت‌های حمل‌ونقلی، هم مالک واگن باشند، هم سهامدار شرکت تعمیراتی و هم در نهایت دریافت‌کننده خدمات، تعارض منافع ایجاد نمی‌شود؟

این موضوع باید در طراحی قرارداد و ساختار حقوقی دیده شود. اگر مالک ناوگان سهامدار شرکت تعمیراتی باشد، طبیعتاً بخشی از منافع آن شرکت را تأمین می‌کند؛ اما نباید این موضوع باعث شود شرکت‌های دیگر از دریافت خدمات یا رقابت برای ارائه خدمات محروم شوند. بنابراین باید قواعد مشخصی برای این موضوع وجود داشته باشد. نقش راه‌آهن به عنوان نهاد حاکمیتی اینجا بسیار مهم است. راه‌آهن باید هم استانداردهای فنی را تعیین کند، هم بر ایمنی نظارت داشته باشد و هم چارچوب واگذاری را به گونه‌ای تنظیم کند که رقابت از بین نرود.



شما معتقدید راه‌آهن باید بین دو موضوع تعادل ایجاد کند: از یک سو تضمین توان مالی پیمانکار و از سوی دیگر حفظ رقابت؟

دقیقاً راه‌آهن نمی‌تواند صرفاً بگوید شرکت فنی باشد و بعد مسئولیت را واگذار کند. چون اگر این شرکت توان مالی و تدارکاتی نداشته باشد، اولین قربانی آن، سیر قطار خواهد بود. از طرف دیگر، نمی‌توان فقط به دلیل توان مالی، یک مجموعه را انتخاب کرد و شرکت‌های تخصصی موجود را کنار گذاشت. به همین دلیل ما باید به یک مدل ترکیبی برسیم؛ مدلی که در آن هم توان مالی و تدارکاتی تضمین شود و هم رقابت فنی میان شرکت‌ها برقرار باشد.



پیشنهاد ما این است که فرآیند واگذاری کاملاً شفاف و رقابتی باشد. در یک طرف، مجموعه‌ای قرار بگیرد که مالکان ناوگان برای تأمین مالی آن مشارکت کرده‌اند و در طرف دیگر، شرکت‌های تخصصی تعمیراتی موجود نیز بتوانند در قالب یک یا چند کنسرسیوم وارد رقابت شوند. راه‌آهن می‌تواند بر اساس آیین‌نامه معاملات خود، از میان مجموعه‌های واجد شرایط انتخاب کند. حتی اگر از نظر مقررات، مزایده عمومی برای این کار ضرورت نداشته باشد، می‌توان یک مزایده محدود میان چند شرکت واجد شرایط برگزار کرد.



یعنی پیشنهاد انجمن این است که شرکت‌های تعمیراتی موجود هم کنسرسیوم تشکیل دهند؟

بله، یکی از گزینه‌های جدی همین است. واقعیت این است که ممکن است یک شرکت از نظر فنی بسیار توانمند باشد، اما از نظر مالی و تدارکاتی ظرفیت پوشش کل پروژه را نداشته باشد. در چنین شرایطی، تشکیل کنسرسیوم می‌تواند راه‌حل مناسبی باشد. چند شرکت تخصصی می‌توانند ظرفیت‌های خود را کنار هم بگذارند؛ یکی توان تعمیراتی داشته باشد، دیگری توان تأمین قطعات و مجموعه‌های دیگر ظرفیت مالی و لجستیکی. انجمن صنایع ریلی ایران می‌تواند در این زمینه نقش تسهیل‌گر داشته باشد و شرکت‌های فعال و علاقه‌مند را شناسایی و برای همکاری با یکدیگر هماهنگ کند.



پس انجمن صنایع ریلی با اصل ورود شرکت‌های حمل‌ونقلی به این حوزه مخالفتی ندارد؟

خیر. بحث ما مخالفت با ورود مالکان ناوگان نیست. اتفاقاً این ورود می‌تواند به تأمین مالی و پایداری پروژه کمک کند. بحث انجمن این است که در کنار این مدل، ظرفیت شرکت‌های تخصصی موجود نیز دیده شود. اگر شرکت‌های حمل‌ونقلی یک مجموعه تعمیراتی ایجاد می‌کنند، شرکت‌های تعمیراتی موجود هم باید بتوانند در یک فرآیند رقابتی پیشنهاد خود را ارائه کنند. یعنی ما باید به جای انتخاب یک مدل بسته، یک فضای رقابتی ایجاد کنیم.



اینجا یک سؤال مهم مطرح می‌شود. چرا شرکت‌های تعمیراتی موجود در صنعت ریلی مستقیماً متولی این کار نشوند؟ چرا بحث ورود شرکت‌های حمل‌ونقلی و مالکان واگن به سهامداری شرکت تعمیراتی مطرح شده است؟

به نظر من دلیل اصلی، موضوع تأمین مالی و تضمین تداوم خدمات است. راه‌آهن دغدغه کاملاً منطقی دارد. اگر قطار برای دریافت تعمیرات جاری متوقف شود، پیمانکار باید بتواند در سریع‌ترین زمان ممکن مشکل را حل کند. بنابراین باید از قبل قطعه، نیروی انسانی، تجهیزات و منابع مالی لازم را در اختیار داشته باشد. راه‌آهن از این منظر به این جمع‌بندی رسیده که اگر شرکت‌هایی که مالک تعداد قابل توجهی واگن باری یا مسافری هستند، در یک مجموعه تعمیراتی سرمایه‌گذاری کنند، انگیزه بیشتری برای تأمین مالی و پشتیبانی از آن مجموعه خواهند داشت. برای یک شرکت حمل‌ونقل ریلی، خوابیدن ناوگان هزینه بسیار سنگینی دارد. بنابراین طبیعی است که مالک ناوگان برای راه‌اندازی سریع قطارهای خود، در مجموعه‌ای که خدمات تعمیراتی ارائه می‌کند، سرمایه‌گذاری کند. از این منظر، اصل این پیشنهاد را نمی‌توان پیشنهاد غیرمنطقی دانست.



اگر شرکت‌های حمل‌ونقلی سهامدار اصلی شرکت تعمیراتی شوند، آیا شرکت‌های تعمیراتی موجود عملاً به پیمانکار آنها تبدیل نمی‌شوند؟ آیا این مدل ممکن است رقابت را محدود کند؟

این نگرانی جدی است و باید برای آن راهکار طراحی شود. من معتقدم نباید اجازه بدهیم واگذاری به شکلی انجام شود که شرکت یا مجموعه خاصی عملاً از ابتدا تا انتها صاحب این فعالیت شود و شرکت‌های تخصصی موجود از رقابت کنار گذاشته شوند. اگر قرار است مالکان ناوگان یک شرکت تعمیراتی ایجاد کنند یا در یک شرکت موجود سرمایه‌گذاری کنند، این مجموعه باید بتواند در یک فرآیند شفاف و رقابتی فعالیت کند. در کنار آن، شرکت‌های تخصصی تعمیراتی موجود در صنعت ریلی نیز باید فرصت داشته باشند در این فرآیند حضور پیدا کنند.





اگر بخواهید مشخصاً از طرف انجمن صنایع ریلی یک پیشنهاد به راه‌آهن بدهید، چه پیشنهادی دارید؟

پیشنهاد ما این است که فرآیند واگذاری کاملاً شفاف و رقابتی باشد. در یک طرف، مجموعه‌ای قرار بگیرد که مالکان ناوگان برای تأمین مالی آن مشارکت کرده‌اند و در طرف دیگر، شرکت‌های تخصصی تعمیراتی موجود نیز بتوانند در قالب یک یا چند کنسرسیوم وارد رقابت شوند. راه‌آهن می‌تواند بر اساس آیین‌نامه معاملات خود، از میان مجموعه‌های واجد شرایط انتخاب کند. حتی اگر از نظر مقررات، مزایده عمومی برای این کار ضرورت نداشته باشد، می‌توان یک مزایده محدود میان چند شرکت واجد شرایط برگزار کرد. مثلاً پنج شرکت یا کنسرسیوم که از نظر توان فنی، مالی و تدارکاتی شرایط لازم را دارند، انتخاب شوند و در یک فرآیند رقابتی پیشنهادهای خود را ارائه کنند.



بنابراین انجمن در حال سازمان‌دهی شرکت‌های تعمیراتی برای ورود به این رقابت است؟

بله. این موضوع در دستور کار انجمن قرار دارد و همکاران ما در حال بررسی شرکت‌هایی هستند که علاقه‌مند به حضور در این فرآیند هستند. اگر لازم باشد، می‌توانیم میان شرکت‌های موجود هم‌افزایی ایجاد کنیم و حتی زمینه تشکیل کنسرسیوم را فراهم کنیم تا شرکت‌هایی که به تنهایی توان پوشش همه ابعاد کار را ندارند، بتوانند با همکاری یکدیگر وارد رقابت شوند.



اگر بخواهیم یک جمع‌بندی داشته باشیم، از نگاه شما اصل این واگذاری اتفاق مثبتی است یا یک تهدید برای صنعت تعمیرات ریلی؟

اصل واگذاری، اگر درست انجام شود، می‌تواند اتفاق مثبتی باشد. اینکه بخشی از فعالیت‌های اجرایی از بدنه راه‌آهن خارج شود و شرکت‌های تخصصی بخش خصوصی آن را انجام دهند، می‌تواند به افزایش بهره‌وری، تخصصی‌تر شدن خدمات و کاهش هزینه‌ها کمک کند اما شیوه واگذاری بسیار مهم است. اگر واگذاری با رقابت، شفافیت و معیارهای روشن انجام شود، می‌تواند به نفع صنعت ریلی باشد. اما اگر به شکل انحصاری انجام شود و فرصت شرکت‌های توانمند موجود از بین برود، طبیعتاً نتیجه مطلوبی نخواهد داشت. از نگاه انجمن صنایع ریلی ایران، هدف باید این باشد که مجموعه‌ای انتخاب شود که سه ویژگی

را هم‌زمان داشته باشد: توان فنی، توان مالی و توان تدارکاتی. در نهایت هم باید مطمئن شویم که هیچ قطاری به دلیل نبود قطعه یا ضعف پیمانکار، متوقف نمی‌ماند و سیر ایمن و منظم قطارها حفظ می‌شود.



جناب شمسایی در شرایطی که صنعت ریلی با تنگنای ناشی از کمبود منابع مالی دست و پنجه نرم می‌کند، انجمن‌های صنفی بخش خصوصی چه نقشی می‌توانند ایفا کنند؟ آیا انجمن صرفاً باید منتظر حمایت دولت باشد؟

در شرایطی که دولت با فشارهای زیادی مواجه است، انجمن می‌تواند نقش مؤثرتری ایفا کند. منظور من از دولت، همه اجزای دولت و تمام ارکان آن است و راه‌آهن نیز به‌عنوان یکی از بازوهای دولت، با محدودیت‌ها و مسئولیت‌های متعددی مواجه است.

ما در انجمن می‌توانیم در همین شرایط، فرصت را برای فکر کردن و تولید راه‌حل غنیمت بشماریم. باید ببینیم علی‌رغم همه مشکلاتی که امروز وجود دارد و ما را به حاشیه می‌برد، در کجا می‌توانیم بخشی از بار را از دوش دولت برداریم.

ممکن است دولت به دلیل تعدد فعالیت‌ها و مسئولیت‌هایی که بر عهده دارد، نتواند روی برخی موضوعات که شاید در شرایط فعلی در اولویت اولش نیستند، تمرکز کافی داشته باشد. انجمن می‌تواند در همین نقاط ورود کند و مکانیزم‌هایی را طراحی کند که اجرای آنها صرفاً به یک تأیید یا مجوز از سوی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران نیاز داشته باشد. یعنی ما می‌توانیم مقدمات کار را فراهم کنیم و راه‌آهن نیز در جایی که نیاز به تأیید یا همراهی دارد، ورود کند. این می‌تواند یک همکاری مؤثر بین انجمن و راه‌آهن باشد.



آیا انجمن می‌تواند در جذب منابع خارج از منابع دولتی نقش داشته باشد؟

قطعاً. یکی از راه‌هایی که باید جدی دنبال کنیم،

استفاده از ظرفیت بخش خصوصی، مؤسسات مالی، بانک‌ها و سرمایه‌گذاران است. برای مثال، در سازمان‌های دولتی الزاماتی وجود دارد که باعث می‌شود آنها عمدتاً با سیستم بانکی کشور کار کنند. اگر امروز یک سرمایه‌گذار پیدا شود که بتواند به راه‌آهن جمهوری اسلامی کمک کند، راه‌آهن لزوماً نمی‌تواند به‌صورت مستقیم از این ظرفیت استفاده کند؛ زیرا سازوکارهای موجود اجازه نمی‌دهد یک مجموعه دولتی به شکل آزاد از سرمایه یک فرد یا شرکت خصوصی استفاده کند و آن را به‌عنوان تسهیلات در اختیار فعالان قرار دهد. من معتقدم حتی در همین شرایط سخت اقتصادی، افراد و شرکت‌هایی وجود دارند که می‌توانند در حوزه تأمین منابع مالی به صنعت ریلی کمک کنند.



چگونه می‌توان این سرمایه‌های خصوصی را به سمت صنعت ریلی هدایت کرد؟

این دقیقاً جایی است که هنر و ظرفیت انجمن می‌تواند خودش را نشان دهد. ما باید در شرایط سخت اقتصادی، به‌جای اینکه همیشه به سراغ دولت برویم و از دولت بخواهیم منابعی اختصاص دهد تا این بخش را راه بیندازد، رویکرد را معکوس کنیم. یعنی به سراغ سازمان‌ها، شرکت‌های خصوصی و افرادی برویم که منابع مالی دارند و بتوانیم سرمایه‌گذاری در صنعت ریلی را برای آنها جذاب کنیم. ممکن است بسیاری از این سرمایه‌گذاران در برخی فعالیت‌های قبلی خودشان نیز با رکود مواجه شده باشند، اما اگر بتوانیم یک مدل اقتصادی مناسب طراحی کنیم، می‌توانیم به آنها پیشنهاد دهیم سرمایه خود را از طریق یک کنسرسیوم متشکل از اعضای انجمن وارد حوزه ریلی کنند. متد و سازوکار این کار وجود دارد. می‌توانیم از همان مکانیزم‌های موجود استفاده کنیم و با در نظر گرفتن یک بازده منطقی و سازوکاری برای تضمین بازگشت سرمایه، منابع بخش خصوصی را به سمت صنعت ریلی هدایت کنیم.



یک تقاضا بر اساس شرایط فورس ماژور در صنعت ریلی



رحمت الله پوربابایی
رئیس انجمن صنایع ریلی ایران



نخست: شرایط فورس ماژور، ویژه، جنگی و رخ دادهای پیش آمده از سال گذشته (اسفندماه ۱۴۰۴)، با هرنام و استنادی، زبان قابل توجهی بر شرکتهای مستأجر در شبکه ریلی وارد آورده است. همانگونه که می دانیم پیشامدهای ناگوار خارج از پیش بینی، تعطیلی های خارج از برنامه ریزی و... با تحمیل و انباشت زیان به این شرکتها کاهش عملکرد تعمیرات ناوگان را در پی داشته و همچنان ادامه ی فعالیت آنها را با علامت سوال بزرگی روبرو و موجودیت هر کدام را در هاله ای از ابهام فرو برده است.

دوم: در شرایط نامتوازن کنونی متأسفانه افزایش نابهنگام، بدون قاعده و ناگهانی نرخ اجاره بهای سایتها و تجهیزات در اختیار نیز مزید بر علت شده زیرا علاوه بر اینکه هزینه تعمیرات در بخش ناوگان به شدت بالا خواهد رفت (چون بخشی از افزایش تعرفه هزینه ها بابت اجاره است)، همچنان ادامه ی فعالیت و تابآوری شرکت های مستأجر در شبکه ریلی در گیر چالشی سنگین تر شده و به ناچار، کاهش هزینه ها (مانند تعدیل نیروی انسانی و...) اجتنابناپذیر است. البته بخشی از این شرایط عمومی است و موجب خسارت به درآمد خانواده ی کارگری که از قضا بخش زیادی از آنان نیز مستأجرند می شود اما کیست که نداند بیکاری مشکلات بیشتری برای آنان به بار خواهد آورد.

سوم: با این همه خوشبختانه ابتکار پیشنهاد کارشناسان وزارت (برای کمک به مستأجران) با امضای سران قوا فصل الخطاب قرار گرفت و تمدید اجاره بها در سال جاری با مراعات شرایط مندرج در آن تا سقف ۲۵ درصد مجاز، بیش از آن ممنوع اعلام شد تا روند افزایشی بدون مهار نرخ اجاره بها را تا حدود زیادی متوقف شود. با این مصوبه برای متناسب شدن شرایط اجاره بها و نرخ افزایش متعادل آن (حداقل درون سیستم وزارت راه به عنوان طراح این پیشنهاد) کورسوی امیدی پدیدار شد تا اجاره بهای سایتها و تجهیزات در اختیار پیمان کاران و مستأجران راه آهن، برابر مصوبه سران قوا بیش از ۲۵ درصد اضافه نشود و با کنترل هزینه های سربار خدمات دریافتی از افزایش نامتعارف هزینه های تعمیرات در بخش ناوگان، پیشگیری شود.

چهارم: با یادآوری مراتب بالا از نمایندگان محترم دولت در رأس ساختارهایی که نقش موثر را برای بسیاری از شرکتها و پیمانکاران امور جاریه ایفا می کنند انتظار می رود متناسب با راهبرد ملی صیانت از انسجام اجتماعی و همسو با بخشی از مقررات پدافند غیرعامل در عمل به ابلاغیه سران قوا پیش قدم شده و با ابتکار مشابهی مبتنی

بر آن گامی پیش تر بیایند تا این چتر حمایتی و ابتکار وزارت کمی گسترده تر و کاراتر بر سر مستأجران کارآفرین نیز حائل شود.

با این وصف به مدیرعامل شرکت راه آهن ج.ا.ا. به عنوان نماینده محترم دولت در رأس ساختار حمل و نقل ریلی کشور، که از قضا ابلاغیه سران قوا بنا به پیشنهاد وزارت متبوع ایشان (راه، مسکن و شهرسازی) ساخته و پرداخته شده است پیشنهاد می شود با اجابت درخواست منطقی شرکتهای مستأجر در شبکه ریلی که در تنگنای شدیدی قرار گرفته اند و در جهت تبیین ابلاغیه سران قوا و حمایت از این تصمیم ملی در بخشنامه ای درون سازمانی با تفسیری متناسب و سازگار با الزامات «خانواده ی بزرگ صنعت حمل و نقل ریلی کشور» با تعدیل و بخشودگی بخشی از اجاره بهای سایتها و تجهیزات در اختیار، موافقت و آن را ابلاغ کنند. روشن است این تصمیم ادامه ی کار و تابآوری این شرکتها را (به عنوان بخشی سرمایه ی وجودی راه آهن) تضمین و نیز از تعدیل بیشتر نیروی انسانی فعال به مثابه با ارزش ترین دارایی شرکتها پیش گیری خواهد کرد.

پایان: انجمن صنایع ریلی ایران به عنوان حلقه ی واسطه و درگاه رابط فعالان بخش خصوصی و سیاست گذاران حاکمیتی همواره در راستای همکاری دو سویه و حفاظت از منابع و منافع صنعت ریلی در تلاش است تا صنعتگران زحمت کش توانمندتر از گذشته در ساختن و پرداختن به امور محوله هم سو با سیاست های کلان کشور برای آبادنی بیشتر میهن عزیزمان با انگیزه و کوشا باشند.



نسخه باز آفرینی راه آهن ایران در افق ۱۴۲۴

علی اصغر شفیع نادری
کارشناس حوزه حمل و نقل ریلی



حمل و نقل ریلی ایران در حالی برای افق ۱۴۲۴ به دنبال دستیابی به جایگاهی هم‌تراز کشورهای پیشرو است که همچنان میان چشم‌اندازهای ترسیم‌شده، الزامات قانونی، تخصیص منابع و ساختار حکمرانی این بخش، پیوندی الزام‌آور شکل نگرفته است. «علی اصغر شفیع نادری»، از پژوهشگران برجسته حوزه حمل و نقل ریلی ایران، در این مقاله با بررسی تجربه‌های بین‌المللی و آسیب‌شناسی وضعیت موجود، این شکاف را یکی از ریشه‌های اصلی عقب‌ماندگی عملکردی صنعت ریلی می‌داند.

حضور ندارند. در حالی که در مدیریت استراتژیک، این دو مفهوم در رأس هرم برنامه‌ریزی قرار دارند و نقش آنها بسیار فراتر از «تئینات سازمانی» است. به زبان ساده، چشم‌انداز پاسخ به این پرسش است که ما می‌خواهیم در آینده چه بشویم و در چه جایگاهی قرار بگیریم؟

مشخصات یک چشم‌انداز خوب:

- آینده‌نگر و تصویرکننده‌ی افق مشخص (مثلاً ۱۴۲۴).

- روشن و قابل فهم برای مردم، مجلس، دولت و بخش خصوصی.

- قابل ترجمه به اهداف و شاخص‌ها. یعنی بشود از آن KPI درآورد.

مأموریت چیست؟

مأموریت پاسخ به این پرسش است:

ما الان و در ۵ تا ۱۰ سال آینده دقیقاً چه کار می‌کنیم، برای چه کسانی و چگونه؟

در سطح یک «سامانه‌ی حمل و نقل ریلی»، مأموریت باید:

- فلسفه‌ی وجودی سامانه را توضیح دهد.

- مشتریان اصلی (مسافران، صاحبان کالا، دولت، اقتصاد ملی) را مشخص کند.

- نوع خدمات (حمل بار، مسافر، ترانزیت، لجستیک یکپارچه) را شفاف بیان کند.

- شیوه‌ی انجام کار (ایمن، رقابتی، پایدار، مبتنی بر فناوری نو) را تبیین نماید.

۱- مقدمه

در دو دهه‌ی گذشته، حمل و نقل ریلی چندبار در اسناد مختلف کشور از جمله در سند سال ۱۳۸۴، اسناد بازنگری‌شده در سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۹ شرکت راه آهن صاحب «چشم‌انداز» و «مأموریت» شده است اما این اسناد هیچ‌گاه به صورت یک «سند ملی الزام‌آور» در سطح قانون یا سیاست کلان تصویب نشده و در حد مصوبات هیئت‌مدیره شرکت راه آهن باقی مانده است.

نتیجه‌ی این وضعیت آن است که:

این مقاله بر اساس تجارب بین‌المللی، مفاهیم کلیدی مدیریت استراتژیک و بررسی نمونه‌های متعدد چشم‌انداز و مأموریت ریلی در جهان، تلاش می‌کند نسبت به تدوین یکی از اسناد بالادستی مورد نیاز برای صنعت ریلی و سیاست‌گذاران در افق ۱۴۲۴ اقدام نماید به طوری که این سند:

۲- چشم‌انداز و مأموریت. دو واژه‌ی لوکس یا ابزار واقعی حکمرانی؟

در بسیاری از ارگان‌ها، چشم‌انداز و مأموریت تبدیل به چند جمله شعاری بر روی دیوارها شده‌اند. جملاتی که شاید زیبا باشند، اما در تصمیم‌گیری‌ها

۳- تجربه‌های بین‌المللی در تعریف چشم‌انداز و مأموریت

برای آن که چشم‌انداز و مأموریت حمل و نقل ریلی ایران در افق ۱۴۲۴ واقع‌بینانه و در عین حال بلندپروازانه باشد، باید با روندهای جهانی هم‌خوانی داشته باشد. در جدول شماره ۱ خلاصه‌ای از چشم‌انداز بعضی سازمان‌ها، کشورها و شرکت‌های ریلی در سطح بین‌المللی ارائه شده است

جدول ۱. تعریف چشم‌انداز ریلی در بعضی از شرکت‌ها، سازمان‌ها و کشورها

نام شرکت، سازمان، کشور	چشم‌انداز
سازمان بین‌المللی راه‌آهن‌ها UIC افق ۲۰۳۰	استفاده از خودروهای شخصی و کامیون‌ها کاهش یافته و سهم حمل و نقل ریلی در جابه‌جایی مسافر و بار افزایش یابد. بر اساس این چشم‌انداز، عملکرد حمل و نقل مسافری تندرود در سطح جهانی نسبت به سال ۲۰۲۱ حدود دو برابر خواهد شد و قطارهای تندرود در بسیاری از مسیرهای کوتاه و متوسط به رقیبی جدی برای حمل و نقل هوایی تبدیل خواهند شد.
سازمان بین‌المللی راه‌آهن‌ها UIC افق ۲۰۵۰ (کارآیی انرژی)	سامانه ریلی یک راه حل جذاب و کارآمد از نظر منابع برای جابجایی و حمل و نقل پایدار ارایه می‌دهد و سهم قابل توجهی در کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای و وابستگی به نفت خواهد داشت.

چشم‌انداز

ناوگان ریلی با هزینه چرخه عمر بهینه شده و با بهره‌وری انرژی، نیازهای در حال تحول مشتریان خود را برآورده خواهند کرد. ناوگان ریلی برای ارائه خدمات ریلی با کیفیت، قابل دسترس و قابل اعتماد و همچنین برای رقابت‌پذیری این بخش حیاتی خواهند بود. نسل آینده قطارها باید کارآتر باشند تا زمان سفر امروزی را کاهش دهند و نسبت به مسیر و محیط زیست، از جمله سر و صدا و لرزش، کمتر تهاجمی باشند و هزینه چرخه عمر کمتری داشته باشند. قطارهای باری سریع‌تر، قابل اعتمادتر و انعطاف‌پذیرتر می‌توانند قابلیت اطمینان و رقابت‌پذیری هزینه‌ای این بخش از بازار را افزایش دهند. سیستم‌های فناوری اطلاعات که امکان خرید و فروش ظرفیت واگن‌های باری و حمل درب به درب کالاها را همراه با رهگیری برخط (بلادرنگ) از موقعیت واقعی و پیش‌بینی‌شده قطار را فراهم می‌کنند، مشتری را بیشتر به سمت سامانه ریلی جذب می‌کنند. عملکرد وسایل نقلیه ریلی باید بهبود یابد. قطارهای برقی انرژی کمتری مصرف می‌کنند، قطعات سبک‌تر می‌شوند، ترمز احیاکننده و بازیابی انرژی جنبشی استاندارد می‌شوند. وسایل نقلیه جدید طوری ساخته می‌شوند که قابل بازیافت باشند و از مواد نوآورانه استفاده شود.

شبکه زیربنایی ریلی باید بتواند سطحی از عملکرد را ارائه دهد که جریان ترافیک را با حداقل اختلال، بر اساس سطوح بالای دسترسی عملیاتی، ایمنی و امنیت، تضمین کند. این امر باید با هزینه بهینه در چرخه عمر حاصل شود و مستلزم نگهداری، برنامه‌ریزی و مدیریت دارایی مؤثر است. سامانه ریلی از کردورهای ریلی حیاتی جهانی و پیوندهای هم‌وجهی با سایر قاره‌ها پشتیبانی خواهد کرد. نمایشی عملی از نوآوری‌های فناوری و عملیاتی که آن را به یک رهبر جهانی تبدیل کرده است. قابلیت همکاری بین کشوری، عبور قطارها از مرزهای بین کشورها را بدون تأخیر یا محدودیت عملیاتی تضمین می‌کند و جایگزینی هوشمند و رقابتی برای مسافت‌های کوتاه و متوسط هوایی، حمل کالاهای آبی و جاده‌ای ارائه می‌دهد. با تکیه بر تخصص درون بخش ریلی و از سایر شیوه‌های حمل و نقل، سطح دسترسی شبکه زیربنایی ریلی به سطح بالایی توسعه یافته و تاب آور خواهد بود. این امر با رژیم‌های عملکردی برای مسافر (شامل ترافیک با تراکم بالا، تندرو و معمولی) و ترافیک باری سنجیده خواهد شد. با گرد هم آوردن فناوری‌ها و مفاهیم نوآورانه، طراحی، ساخت، بهره‌برداری و نگهداری زیرساخت شبکه باید قابل اعتمادتر، ایمن‌تر و مطمئن‌تر، حامی نیازهای مشتری، مقرون به صرفه، پایدار، سازگار با نیازهای آینده، خودکار و مقاوم در برابر خطرات باشد. ایستگاه‌ها و پایانه‌ها به گونه‌ای طراحی خواهند شد که نیازهای مشتریان آینده را برآورده کنند و سنگ بنای ارائه خدمات ریلی با کیفیت، قابل دسترس و قابل اعتماد و رقابت‌پذیری در این بخش باشند.

شیوه حمل و نقل رقابتی و پایدار به عنوان گزینه اول از نظر قیمت و کیفیت خدمات برای مسافران و مشتریان باری؛ ستون فقرات یک سیستم حمل و نقل یکپارچه در همکاری نزدیک با سایر شیوه‌های حمل و نقل؛ عاملی توانمندساز برای رقابت‌پذیری اقتصاد اروپا، حمایت از رشد اقتصادی و ایجاد شغل و کمک به یک جامعه فراگیر؛ نقش محوری در تحقق اهداف کلان اروپا در کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، دستیابی به امنیت انرژی و کاهش ازدحام.

شبکه یکپارچه اتصال‌دهنده پایتخت‌ها و شهرهای بزرگ اروپا که می‌تواند تا سال ۲۰۷۰ بیش از ۵۴ درصد مسافران بلندبرد را جابه‌جا کند.

ما به راه‌آهنی نیاز داریم که مسافران بتوانند به آن اعتماد کنند. چه آنها یک سفر یکپارچه داشته باشند و چه در مسیر رفت و آمد روزانه خود، مردم باید بتوانند ببینند و احساس کنند که راه‌آهن برای خدمت به آنها کار می‌کند. این بدان معناست که اطمینان داشته باشند که قطار آنها به موقع خواهد بود و تأخیر قطارها دیگر به عنوان یک واقعیت اجتناب‌ناپذیر زندگی روزمره تلقی نمی‌شوند. این بدان معنی است که مسافران بدانند کیفیت و دسترسی به سفر آنها مهم است و آنها صدای مستقلى در صنعت دارند که از آنها دفاع می‌کند. این به این معنی است که وقتی سفر می‌کنند، صرفاً از «راه‌آهن» استفاده می‌کنند، نه در شبکه‌ای گیج‌کننده از سازمانهای رقیب. این یعنی چیزی به سادگی احساس ایمنی وقتی که آنها در اواخر شب سوار قطار می‌شوند. کشور بریتانیا به یک راه‌آهن مدرن و کارآمد نیاز دارد که آغازگر رشد باشد و پتانسیل‌های بکر شهرها، شهرها و مشاغل بریتانیا را آزاد کند. یک راه‌آهن مقرون به صرفه و قابل اعتماد، که بازارها و فرصت‌های شغلی جدید را به کسانی که آماده استفاده حداکثری از آنها هستند، ارائه می‌کند. این موضوع آموزش، مراقبت‌های بهداشتی، خدمات عمومی و حتی حمایت خانواده و دوستان را برای کسانی که به آن نیاز دارند، قابل دسترس تر می‌کند. راه‌آهنی که جایگزینی واقعی برای سفرهای جاده‌ای است، همراه با بخش حمل و نقل ریلی بار پررونق که به معنای هوای پاک‌تر و ازدحام کمتر برای همه است.

سیستم حمل و نقل بار آمریکا، رقابت اقتصادی آمریکا را با زنجیره‌های تامین ایمن و قابل اعتماد تقویت می‌کند و تولید کنندگان، ارسال کنندگان و مصرف کنندگان را به طور مؤثر و یکپارچه در بازارهای داخلی و خارجی به هم متصل می‌کند.

تحقق پتانسیل حداکثری از طریق ارائه خدماتی که به‌طور مداوم انتظارات مشتریان را برآورده کند.

حفظ موقعیت خود به عنوان یک گروه ریلی باری پیشرو در روسیه و شریک منتخب برای مشتریان معتبر و مهم با توسعه مستمر کسب و کارمان تا اطمینان حاصل کنیم که نیازهای متغیر مشتریان را برآورده می‌کنیم.

افزایش سهم حمل و نقل ریلی بار به ۴۵ درصد با ارائه یک راهبرد جامع برای بخش ریلی در قالب طرح ملی حمل و نقل ریلی جهت ایجاد ظرفیت کافی تا سال ۲۰۳۰ که موجب جوابگویی به تقاضا تا سال ۲۰۵۰ شود (یعنی توسعه ظرفیت پیش از تقاضا).

با تمرکز بر مردم و پیشبرد ابتکارات در شهرها، مناطق و جهان به طور کلی، ما با تحقق ایمنی، ارتقا زندگی روزمره مردم و کمک به شادی کارکنان و خانواده‌هایشان، ارزش ارائه خواهیم کرد.

تبدیل شدن به یک رهبر جهانی و یک کشور پیشرو در منطقه در حوزه حمل و نقل و لجستیک که از حمل و نقل پایدار، باصرفه، ایمن، متوازن بین مناطق، حمل و نقل چندوجهی، تولید و رشد اقتصادی صادرات محور و زیست‌محیطی حمایت می‌کند.

افغانستان کشوری است که می‌تواند به پل زمینی و چهارراه منطقه تبدیل شود، آسیای مرکزی را به آسیای جنوبی متصل کند، مسیرهای زمینی برای کالاهای چینی به اروپا و برعکس فراهم کند و به عنوان مرکز تجارت و ترانزیت جاده ابریشم عمل کند.

راه‌آهن به عنوان یک شیوه حمل و نقل مقرون به صرفه، رقابتی، مؤثر، یکپارچه، قابل اعتماد، ایمن، پایدار و ارزشمند که ستون فقرات سیستم‌های لجستیک بار و جابجایی مسافر آفریقای جنوبی را تا سال ۲۰۵۰ فراهم می‌کند و رشد اقتصادی و توسعه اجتماعی آن را تقویت می‌کند.

نام شرکت، سازمان، کشور

سازمان بین‌المللی راه‌آهن‌ها UIC افق ۲۰۵۰ (ناوگان ریلی)



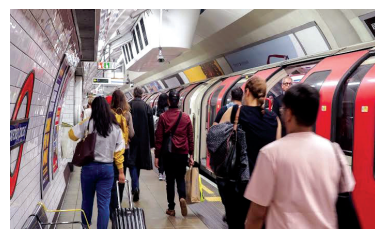
سازمان بین‌المللی راه‌آهن‌ها UIC افق ۲۰۵۰ (زیربنایی)



انجمن شرکت‌های زیربنایی و حمل و نقل ریلی اروپا CER چشم‌انداز کلی

CER چشم‌انداز راه‌آهن تندرو اروپا (۲۰۲۵)

وزارت حمل و نقل انگلیس گزارش ۲۰۲۵



وزارت حمل و نقل آمریکا (بخش بار)

شرکت راه‌آهن باری آمریکا BNSF

شرکت Globaltrans روسیه

هند (طرح ملی حمل و نقل ریلی تا سال ۲۰۳۰)

شرکت راه‌آهن شرقی ژاپن JR East

وزارت حمل و نقل و شبکه زیربنایی ترکیه افق ۲۰۵۳

راه‌آهن افغانستان (گزارش ۲۰۱۸)

راه‌آهن آفریقای جنوبی (افق ۲۰۵۰)



نام شرکت، سازمان، کشور	چشم‌انداز
برنامه توسعه همکاری بین کشورهای آسیای میانه CAREC (گزارش ۲۰۱۵)	راه‌آهن تا سال ۲۰۳۰ از طریق ارایه حمل و نقل ریلی کارآمدتر، تمرکز بر مشتریان و افزایش قابلیت همکاری، به شیوه‌ای منتخب برای حمل و نقل بار در کشورهای عضو CAREC تبدیل خواهد شد.
شرکت راه‌آهن ایران (سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، ویرایش ۱۳۸۴)	برترین سامانه حمل و نقل ریلی منطقه با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و مشارکت حداکثری بخش غیر دولتی ضمن تأمین نیازمندی‌های ذینفعان، دارای تعامل سازنده و موثر در ارتباطات بین المللی می‌باشد.
شرکت راه‌آهن ایران (آرمان - ۱۳۹۳)	ایجاد یک سیستم حمل و نقل ریلی پیشرفته و پیشرو و کارآمد.
شرکت راه‌آهن ایران (بیانیه آذر ۱۳۹۹)	تبدیل شده به سیستم حمل و نقلی بهره‌ور، ایمن و رقابت پذیر در منطقه، با کیفیتی که رضایت حداکثری ذی نفعان را تأمین نماید.
شرکت راه‌آهن ایران (شعار مهر ۱۳۹۹)	ایران، روی ریل، به سوی آینده.
ایران گزارش ۲۰۱۸ رولندبرگر	ارایه‌دهنده خدمات یکپارچه حمل و نقل و لجستیک، فعال در ایران، پیشرو در کارایی و تجربه مشتری به منظور ایجاد ارزش برای سهامداران، مشتریان و جامعه.

نام شرکت، سازمان، کشور	ماموریت
نهاد ریلی اروپا ERA	حرکت اروپا به سمت چنین سامانه‌ای (سامانه حمل و نقل ریلی پایدار و ایمن بدون مرز).
انجمن شرکت‌های زیربنایی و حمل و نقل ریلی اروپا CER	نماینده منافع اعضای خود در صحنه سیاست‌گذاری اتحادیه اروپا برای حمایت از بهبود فضای کسب و کار و بهبود محیط تنظیم‌گری برای شرکت‌های اپراتور قطار و شرکت‌های مدیر شبکه زیربنایی ریلی.
وزارت حمل و نقل آمریکا	اطمینان حاصل کند که آمریکا ایمن‌ترین، کارآمدترین و مدرن‌ترین سیستم حمل و نقل در جهان را دارد که کیفیت زندگی را برای همه مردم و جوامع آمریکایی، از روستایی گرفته تا شهری، بهبود می‌بخشد. بهره‌وری و رقابت پذیری کارگران و مشاغل آمریکایی را افزایش می‌دهد.
شرکت دولتی راه‌آهن روسیه RZD	توسعه حمل و نقل کارآمد که در بازارهای روسیه و بین‌المللی رقابتی باشد و بر تحقق مؤثر اهداف گروه به عنوان شرکت حمل و نقل ملی بار و مسافر و مالک شبکه زیربنایی ریلی تمرکز داشته باشد.
شرکت هیتاچی ریل ژاپن	ارایه فناوری و محصولات برتر و اصلی برای پروژه‌های حمل و نقل در سراسر جهان.
شرکت راه‌آهن ملی کانادا CN	رفع نیازهای حمل و نقل و توزیع مشتریان با بهترین بودن در جابجایی به موقع، ایمن و بدون خسارت کالاهای مشتریان.
اتریش شرکت Rail Cargo Group	آینده متعلق به حمل و نقل ریلی باری است. ما افراد، مشاغل و بازارها را به هم متصل می‌کنیم (از اولین مایل تا آخرین مایل). ما به عنوان ارایه دهنده پیشرو خدمات لجستیک ریلی اروپا، در حال شکل دادن به صنعت در سراسر قاره (اروپا) هستیم. ما سراسرست و رک هستیم. ما پایدار هستیم. ما قابل اعتماد هستیم. ما کارآمد هستیم. ۳۶۵ روز سال، ۲۴ ساعت شبانه روز. از اروپا تا آسیا. ما در حال تعیین استانداردهای نوآوری و دیجیتالی سازی برای مشتریان خود هستیم. چیزی که واقعاً ما را متمایز می‌کند این است که چگونه به عنوان یک تیم بین‌المللی قوی با هم کار می‌کنیم.
راه‌آهن ملی کره جنوبی KORAIL	راه‌آهن سریع، ایمن و دلپذیر که با مردم همراه می‌شوند. پیوند مردم، جهان و آینده.
راه‌آهن آفریقای جنوبی	شناسایی و درک میراث راه‌آهن از فرصت‌های از دست رفته، اشتباهات استراتژیک و موانع ساختاری و در نتیجه شناسایی و بسج بودجه و منابع برای بهره‌برداری از رقابت ذاتی راه‌آهن به منظور تغییر جایگاه آن به عنوان ستون فقرات وظیفه حمل و نقل زمینی آفریقای جنوبی.
شرکت راه‌آهن ایران (بیانیه آذر ۱۳۹۹)	راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران شرکتی است که با ایجاد و توسعه حمل و نقل یکپارچه، سبز، درب به درب و ایمن، با استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به دنبال کسب جایگاه واقعی حمل و نقل ریلی به عنوان یکی از پیشرانهای اصلی توسعه پایدار اقتصادی و اجتماعی بوده و با خلق ارزش در میان مشتریان خود و جلب مشارکت ذی نفعان، سهم بازارهای داخلی و بین المللی را افزایش می‌دهد.

جدول ۱. تعریف مأموریت ریلی در بعضی از شرکت‌ها، سازمان‌ها و کشورهای



بررسی چشم‌اندازها و مأموریت‌های سازمان‌ها و کشورهایمانند اتحادیه بین‌المللی راه‌آهن‌ها، اتحادیه اروپا، بریتانیا، ایالات متحده، روسیه، ژاپن، کره جنوبی، ترکیه، پاکستان، آفریقای جنوبی و... چند محور مشترک را به شرح زیر نشان می‌دهد.

تقریباً همه‌ی اسناد راهبردی ریلی بررسی شده بر این نکته تأکید دارند که:

- ریل باید سهم اصلی رشد حمل و نقل را به خود اختصاص دهد.
- به‌ویژه در حمل و نقل بین‌شهری و بین‌المللی، ریل باید جایگزین بخش مهمی از حمل جاده‌ای شود.
- دلیل این تأکید، مزیت‌های ریل در مصرف انرژی، آلودگی کمتر، ایمنی بالاتر و اشغال کمتر زمین است.
- برای ایران با مصرف بالای انرژی، بالا بودن شدت مصرف انرژی، آلودگی هوای جدی در بسیاری از کلان شهرها و ایمنی نامطلوب بخش جاده‌ای، این رویکرد نه فقط یک انتخاب، بلکه یک ضرورت استراتژیک است.
- تمرکز بر کیفیت خدمت و تجربه‌ی مشتری

ایمینی: دستیابی به سطح بالایی از ایمینی در بهره‌برداری از شبکه ریلی و کاهش مستمر سوانح و تلفات در عملیات و تقاطعات ریلی در سطح قابل مقایسه با کشورهای پیشتاز.

سطح میانگین: دستیابی به سطح عملکردی قابل مقایسه با میانگین شاخص‌های کلیدی عملکرد سامانه‌های ریلی در کشورهای پیشتاز.

کشورهای پیشتاز: در این پژوهش، کشورهای چین، ایالات متحده آمریکا، هند، ژاپن، آلمان، انگلستان، کره جنوبی و روسیه به‌عنوان کشورهای مرجع در نظر گرفته شده‌اند.

این چشم‌انداز، در عین واقع‌بینی، بلندپروازانه است و می‌تواند مبنای تدوین اهداف کلان، راهبردها و شاخص‌های کمی مقایسه‌ای برای سنجش فاصله با کشورهای پیشتاز گردد.



۵- مأموریت سامانه حمل و نقل ریلی برون شهری ایران در افق ۱۴۲۴

برای آن‌که چشم‌انداز فوق از سطح شعار خارج شود، باید مأموریت سامانه حمل و نقل ریلی ایران شفاف، کاربردی و قابل اندازه‌گیری باشد. بر این اساس، مأموریت پیشنهادی چنین است:

مأموریت سامانه حمل و نقل ریلی ایران، ارائه خدمات ایمن، رقابت‌پذیر و پایدار برای جابه‌جایی بار و مسافر از طریق حکمرانی هوشمند، فناوری‌های نوین و مشارکت سرمایه‌گذاری است. این سامانه با افزایش سهم بازار و یکپارچگی لجستیک، نقش کلیدی در ارتقای بهره‌وری ملی، پایداری محیط‌زیستی و توسعه‌ی متوازن سرزمینی ایفا می‌کند.



۶- مسئول پایش چشم‌انداز و مأموریت

مسئول تحقق، اجرا، نظارت و پیگیری چشم‌انداز و مأموریت، سازمان حمل و نقل ریلی ایران است. این سازمان نماینده دولت بوده و سیاست‌گذاری، نظارت عالی و تعیین اهداف کلان، راهبردها (استراتژی‌ها)، شاخص‌های کلیدی عملکرد و شاخص‌های کلیدی نتیجه توسط این سازمان صورت می‌گیرد. سازمان مذکور مسئول تعیین و تخصیص بودجه‌های دولتی می‌باشد. این سازمان به‌عنوان نهاد مسئول عملیات اجرایی در نظر گرفته نشده و در حال حاضر وجود خارجی ندارد، اما در اصلاح ساختار راه‌آهن، نیاز به حضور این بازیگر متشکل از نیروی انسانی خبره و کیفی خواهد بود.



۷- نتیجه‌گیری

جهت تبدیل مفاهیم انتزاعی چشم‌انداز و مأموریت پیشنهادی به نتایج ملموس، اقدامات زیر به عنوان «بسته سیاستی» به دولت و مجلس شورای اسلامی پیشنهاد می‌گردد:

تقنین و نهاده‌سازی: تدوین و تصویب «قانون جامع حمل و نقل ریلی برون شهری ایران» به عنوان جایگزین مدرن قانون سال ۱۳۸۴؛ به گونه‌ای که بیانیه‌های چشم‌انداز و مأموریت استخراج‌شده در این مقاله، به عنوان اسناد بالادستی الزام‌آور در متن قانون گنجانده شوند.

بازآرایی ساختار حکمرانی: بازتعریف نقش دولت از «متصدی» به «سیاست‌گذار و رگولاتور» با هدف عملیاتی کردن مأموریت پیشنهادی برای رسیدن به چشم‌انداز پیشنهادی

نظام پایش مبتنی بر شاخص (KPIs): طراحی یک سامانه نظارتی ملی که پیشرفت دستیابی به چشم‌انداز را براساس شاخص‌های کلیدی عملکرد به صورت سالانه پایش و به مراجع قانون‌گذار گزارش دهد.

در بسیاری از چشم‌اندازهای ریلی محور اصلی این است که:

- ریل باید «انتخاب اول» مسافران و صاحبان کالا شود.

این شعار عمدتاً وقتی عملی می‌شود که:

- در بخش بار، قیمت حمل کالا و اطمینان به زمان حمل کالا، قابل رقابت با شیوه جاده‌ای باشد.

- در بخش مسافر، زمان سفر قابل پیش‌بینی و رقابتی باشد. بدون «مشتری‌محوری» واقعی، افزایش سهم ریل در بازار دشوار است. حتی اگر زیرساخت‌های شبکه ریلی وجود داشته باشد.

فناوری و تحول دیجیتال به عنوان مزیت رقابتی

در مستندات بین‌المللی، فناوری‌های زیر به‌عنوان محور تحول در ریل مطرح هستند:

- سیستم‌های سیگنالینگ و کنترل پیشرفته ETCS, PTC و مشابه برای افزایش ظرفیت، ایمینی و سرعت

- تحلیل داده‌های بزرگ و هوش مصنوعی برای نگهداری پیشگیرانه، مدیریت ترافیک و بهینه‌سازی بهره‌برداری

ریل به عنوان موتور توسعه‌ی اقتصادی و یکپارچگی سرزمینی

در بسیاری از کشورها، ریل نه فقط یک «صنعت»، بلکه «بازار سیاست‌گذاری توسعه» است:

برای ایران، با گستره‌ی جغرافیایی وسیع، تنوع منابع و ظرفیت ترانزیت، ارتقاء نقش راه‌آهن در توسعه‌ی متوازن سرزمینی و اتصال به کریدورهای منطقه‌ای، یک محور کلیدی است.



۴- چشم‌انداز حمل و نقل ریلی برون شهری ایران در افق ۱۴۲۴

با توجه به وضعیت فعلی راه‌آهن ایران، تجربه‌ی تدوین‌های قبلی و مسیر حرکت جهان، می‌توان چنین چشم‌اندازی را برای افق ۱۴۲۴ پیشنهاد کرد:

سامانه حمل و نقل ریلی برون شهری ایران در افق ۱۴۲۴ از نظر فناوری، بهره‌وری، رقابت‌پذیری، جذابیت سرمایه‌گذاری، دسترسی‌پذیری، ایمینی و نوآوری در سطح میانگین کشورهای پیشتاز جهان قرار دارد.

در چشم‌انداز فوق عبارت در معنای زیر به کار گرفته می‌شوند:

سامانه حمل و نقل ریلی برون شهری: مجموعه زیرساخت‌ها، ناوگان، خدمات و نهادهای مرتبط با حمل و نقل ریلی که وظیفه جابه‌جایی بار داخلی و بین‌المللی و نیز حمل مسافران بین‌شهری، حومه‌ای و منطقه‌ای را در خارج از محدوده شهری بر عهده دارند.

بهره‌وری: استفاده کارآمد از منابع فیزیکی، مالی و انسانی در مدیریت دارایی‌ها و عملیات حمل و نقل ریلی، به گونه‌ای که عملکرد سامانه ریلی در شاخص‌های بهره‌وری در سطح قابل مقایسه با کشورهای پیشتاز قرار گیرد.

رقابت‌پذیری: توانایی سامانه ریلی در جذب سهم قابل توجهی از تقاضای حمل بار و مسافر ریلی، از طریق ارائه خدمات قابل اعتماد، اقتصادی و باکیفیت.

جذابیت سرمایه‌گذاری: ایجاد محیطی مناسب برای سرمایه‌گذاری و مشارکت بخش خصوصی در توسعه زیرساخت‌ها و خدمات ریلی، همراه با تقویت انگیزه، تخصص و تعلق سازمانی در میان نیروی انسانی این بخش.

دسترسی‌پذیری: فراهم بودن امکان دسترسی بخش قابل توجهی از جمعیت کشور و مراکز عمده تولید و مصرف به شبکه زیرساخت ریلی و خدمات حمل و نقل آن.

قطارهای پنج ستاره زیر فشار اقتصاد دستوری



محمد درگاهی

مدیرعامل شرکت «نورالرضا»



افزایش شدید هزینه‌های نگهداری، رشد قیمت قطعات و تجهیزات، جهش هزینه‌های پذیرایی و خدمات و دشواری تأمین قطعات خارجی، اقتصاد قطارهای پنج ستاره را بیش از گذشته تحت فشار قرار داده است. در چنین شرایطی، فعالان این بخش معتقدند ادامه قیمت‌گذاری دستوری بلیت، نه تنها امکان توسعه ناوگان را محدود کرده، بلکه اصل سرمایه‌گذاری در حمل و نقل ریلی مسافری را نیز با تهدید مواجه می‌کند. دکتر محمد درگاهی مدیرعامل شرکت «نورالرضا» در گفت‌وگو با «ندای حمل و نقل ریلی» با اشاره به فاصله میان قیمت بلیت و هزینه‌های واقعی ارائه خدمات در قطارهای پنج ستاره، تأکید کرد آزادسازی قیمت به معنای گران شدن بلیت نیست بلکه به معنای ایجاد اختیار برای شرکت‌هاست تا متناسب با نوع خدمت، فصل سفر و شرایط بازار، قیمت‌گذاری کنند.

خدمت، فصل سفر و شرایط بازار، قیمت‌گذاری کنند. برای مثال، شرکت باید بتواند در فصل‌های مختلف خدمات متفاوتی ارائه دهد و قیمت متناسب با آن خدمت را تعیین کند. این موضوع هم امکان پاسخگویی بهتر به سلیقه و نیاز مسافر را فراهم می‌کند و هم به شرکت اجازه می‌دهد درآمد و سود منطقی داشته باشد.

روند سال‌های اخیر نشان می‌دهد مدل موجود حتی برای حفظ سرمایه‌گذاران فعلی نیز با مشکل مواجه شده است. در صنعت ریلی مسافری، نه تنها سرمایه‌گذاری جدید قابل توجهی شکل نگرفته، بلکه برخی شرکت‌های کاملاً خصوصی تعطیل شده‌اند و برخی دیگر با ظرفیت بسیار پایین فعالیت می‌کنند. این وضعیت نشان می‌دهد مدل فعلی برای جذب سرمایه جدید جذابیت کافی ندارد.



نورالرضا در سال‌های اخیر در زمینه خرید و بهسازی واگن‌های پنج ستاره سرمایه‌گذاری کرده است. برنامه شرکت برای توسعه ناوگان در سه تا پنج سال آینده چیست؟

در سال ۱۴۰۲ پیگیری‌های لازم برای توسعه ناوگان انجام شد و در سال ۱۴۰۳ قراردادی برای خرید ۱۰ واگن پنج ستاره پلاس منعقد کردیم که تولید داخل نیز در آن مورد

هزینه‌های واقعی نیست.

این مسئله در قطارهای پنج ستاره اهمیت بیشتری دارد، زیرا مسافر این قطارها انتظار سطح بالاتری از کیفیت فنی، آرامش سفر، خدمات پذیرایی و آماده‌به‌کاری ناوگان دارد و شرکت نمی‌تواند برای کاهش هزینه‌ها استانداردهای خدماتی را کاهش دهد. در شرایط فعلی، پیش‌فروش بلیت نیز بیشتر به ابزاری برای مدیریت نقدینگی تبدیل شده است و مزیت اقتصادی قابل توجهی برای شرکت ایجاد نمی‌کند.



با توجه به این شرایط، آیا مدل فعلی قیمت‌گذاری بلیت می‌تواند در سال‌های آینده ادامه پیدا کند؟ پیشنهاد شما برای اصلاح این مدل چیست؟

قیمت‌گذاری دستوری نمی‌تواند شرایط رقابتی مناسبی در صنعت حمل و نقل ریلی مسافری ایجاد کند. تمام ورودی شرکت‌های مسافری تقریباً به فروش بلیت وابسته است و بنابراین باید درآمد شرکت‌ها را در کنار هزینه‌های واقعی آنها مورد بررسی قرار داد.

پیشنهاد ما اجرای واقعی سیاست‌های خصوصی‌سازی و حرکت به سمت آزادسازی قیمت است. البته آزادسازی قیمت به معنای گران شدن بلیت نیست. منظور این است که شرکت‌ها اختیار داشته باشند متناسب با نوع



جناب درگاهی، گفت‌وگو را با وضعیت اقتصادی قطارهای پنج ستاره آغاز کنیم. در شرایط فعلی اقتصاد کشور، افزایش تورم و همچنین شرایط ناشی از جنگ، اقتصاد قطارهای پنج ستاره چه تغییری کرده است؟ آیا قیمت بلیت می‌تواند هزینه‌های واقعی این قطارها را پوشش دهد؟

وضعیت اقتصادی قطارهای پنج ستاره مطلوب نیست. برای درک شرایط، کافی است هزینه‌های عمومی زندگی و خدمات را بررسی کنیم. در همین مدت، قیمت برخی اقلام ساده مانند آب معدنی چند برابر شده و هزینه غذا و سایر اقلام پذیرایی نیز افزایش قابل توجهی داشته است. در بخش تعمیر و نگهداری نیز افزایش هزینه‌ها را شاهد بوده‌ایم. برخی هزینه‌های مرتبط با نگهداری حدود ۵۰ درصد افزایش یافته است. از سوی دیگر، بخشی از قطعات مورد نیاز ناوگان از خارج تأمین می‌شود و نوسانات نرخ ارز و دشواری تخصیص ارز، هزینه تأمین این قطعات را افزایش داده است.

بنابراین، اگر آخرین افزایش قیمت بلیت را با میزان تورمی که از آن زمان تاکنون در اقتصاد کشور اتفاق افتاده مقایسه کنیم، روشن است که قیمت فعلی بلیت پاسخگوی

کلاس خدمت و تطبیق با استانداردهای قطارهای پنج‌ستاره در مسیر تهران- شیراز به بهره‌برداری رسید. طبیعی است که بخشی از مسافران به سفر با قطارهای لوکس علاقه‌مند باشند. البته از نگاه ما، کیفیت مطلوب سفر ریلی نباید محدود به گروه خاصی از جامعه باشد و در حالت ایده‌آل باید امکان ارائه خدمات باکیفیت به طیف گسترده‌تری از مردم فراهم شود.

اگر شرایط توسعه ناوگان و تأمین ملزومات آن فراهم شود، نورالرضا علاقه‌مند است این نوع خدمات را در مسیرهای جدید نیز توسعه دهد و در ارتقای استاندارد سفر ریلی کشور نقش داشته باشد.



اگر قرار باشد صنعت ریلی مسافری ایران طی پنج سال آینده از وضعیت فعلی عبور کند، دولت و راه‌آهن چه تصمیماتی باید به‌صورت فوری اتخاذ کنند؟ اگر این اصلاحات انجام نشود، آینده سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مهم‌ترین مسئله، اجرای واقعی الزامات خصوصی‌سازی و اصلاح مدل اقتصادی این صنعت است. همان‌طور که اشاره کردم، درآمد اصلی شرکت‌های مسافری از فروش بلیت تأمین می‌شود و بنابراین موضوع آزادسازی قیمت بلیت اهمیت اساسی دارد. تاکید می‌کنم آزادسازی قیمت به معنای این

دولت باید یکبار برای همیشه تکلیف «مسئولیت اجتماعی» در حمل‌ونقل ریلی مسافری را مشخص کند. اگر این حوزه دارای مسئولیت اجتماعی است، باید مشخص شود این مسئولیت بر عهده چه نهادی است. نمی‌توان از بخش خصوصی انتظار داشت سرمایه‌گذاری کند، ناوگان خود را توسعه دهد، هزینه‌های فنی و نگهداری را بپردازد و در عین حال مسئولیت اجتماعی ناشی از قیمت‌گذاری دستوری را نیز بر عهده بگیرد. دولت یا باید از تصدی‌گری در این حوزه کنار برود یا اگر قرار است قیمت‌گذاری دستوری و ملاحظات اجتماعی ادامه داشته باشد، مابه‌ازای آن را در قالب یارانه و بسته‌های حمایتی پرداخت کند.

پنج سال اخیر چهار رام قطار پنج‌ستاره به ناوگان اضافه کرده‌ایم و آخرین مورد، قطار مسیر شیراز بود. مردم استان فارس و به‌ویژه شهر شیراز مدت‌ها خواهان ارائه چنین خدمتی بودند. با همراهی اداره کل مسافری راه‌آهن و ناحیه شیراز و تلاش همکاران شرکت، این قطار پس از ارتقای

توجه قرار گرفته است. این واگن‌ها در حال ساخت هستند. با این حال، با شرایط فعلی قیمت واگن‌های نو، برنامه مشخصی برای توسعه گسترده ناوگان وجود ندارد. در بخش واگن‌های خارجی نیز با مشکلاتی مانند ثبت سفارش، تأمین ارز و واردات مواجه هستیم. در چهار تا پنج سال اخیر، چهار رام واگن پنج ستاره به ناوگان ما اضافه شده است. درواقع چهار رام واگن چهارستاره را ارتقا داده‌ایم و به استاندارد پنج‌ستاره رسانده‌ایم. واقعیت این است که در شرایط فعلی، توان شرکت‌ها بیشتر صرف حفظ بقا شده است تا توسعه و اگر دولت انتظار دارد بخش خصوصی در حوزه ریلی سرمایه‌گذاری کند، باید بسته‌های حمایتی ویژه‌ای در نظر بگیرد. تسهیلات با نرخ کارمزد ۴۰ یا ۵۰ درصد نمی‌تواند حمایت مؤثری برای توسعه ناوگان محسوب شود.



ورود قطار پنج‌ستاره نور به محور تهران- شیراز اتفاق مهمی برای شرکت بود. ارزیابی شما از تقاضای این مسیر چیست و آیا توسعه قطارهای لوکس در سایر محورهای گردشگری نیز در برنامه شرکت قرار دارد؟

شرکت نورالرضا در سال‌های گذشته استراتژی خود را بر ارائه خدمات پنج‌ستاره با بخش قابل توجهی از ناوگان متمرکز کرده است. در چهار تا





یکی از چالش‌های مهم قطارهای لوکس، تأمین قطعات و تجهیزات تخصصی واگن‌های خارجی است. تحریم‌ها، جنگ و محدودیت‌های واردات چه تأثیری بر آماده‌به‌کاری ناوگان نورالرضا داشته و شرکت تا چه اندازه به سمت بومی‌سازی حرکت کرده است؟

شده و آماده است، اما واردات و حمل برخی تجهیزات با تأخیر مواجه شده است. در مواردی حدود هشت ماه درگیر مسائل مربوط به حمل و تأمین بوده‌ایم. شرایط جنگ نیز این مشکلات را تشدید کرد و در برخی موارد امکان ورود محموله‌ها از مسیرهای دریایی با محدودیت مواجه شد. با وجود این، در بخش عمده‌ای از قطعات توانسته‌ایم با استفاده از ظرفیت تخصصی داخل کشور نیازهای خود را تأمین کنیم و روند بومی‌سازی نیز همچنان ادامه دارد.



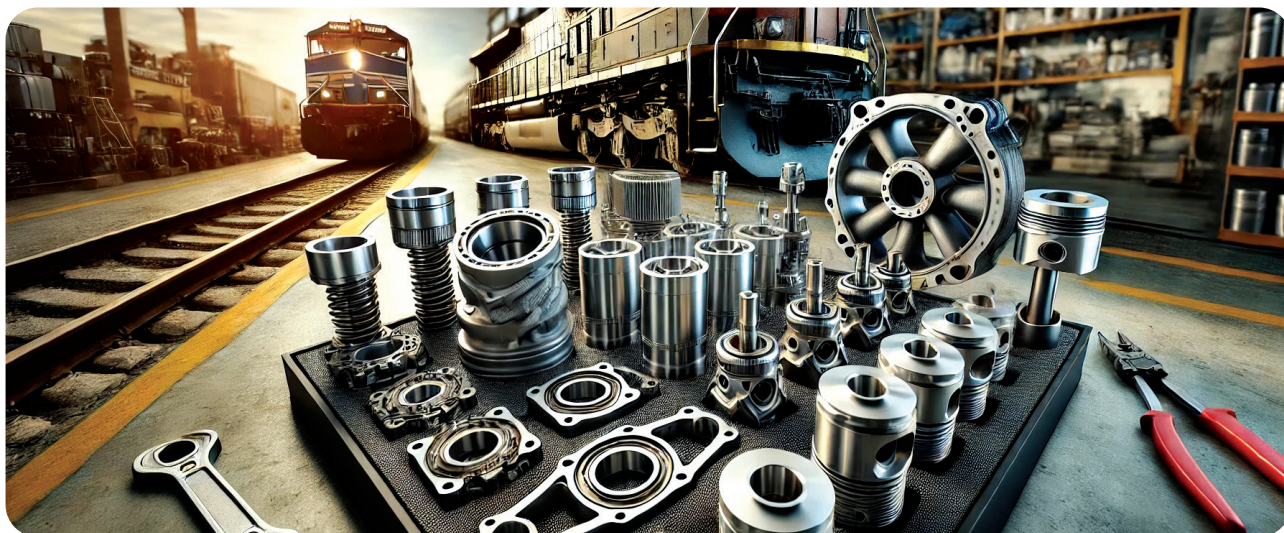
بنابراین می‌توان گفت مسئله اصلی صنعت ریلی مسافری امروز، صرفاً کمبود واگن یا تجهیزات نیست، بلکه مدل اقتصادی حاکم بر این صنعت نیز نیازمند اصلاح است؟

بله دقیقاً. شرکت‌های فعال در حوزه ریلی مسافری علاقه‌مند به ادامه فعالیت و سرمایه‌گذاری هستند و بسیاری از آنها اساساً تخصص و کسب‌وکار دیگری جز این حوزه ندارند. اما برای اینکه این علاقه به سرمایه‌گذاری جدید و توسعه ناوگان تبدیل شود، باید شرایط اقتصادی فعالیت اصلاح شود. اگر دولت قیمت‌گذاری دستوری را به عنوان یک سیاست اجتماعی حفظ می‌کند، باید هزینه این سیاست را نیز بپذیرد. در غیر این صورت، نمی‌توان از بخش خصوصی انتظار داشت با سرمایه خود مسئولیت‌هایی را بر عهده بگیرد که اساساً ماهیت حاکمیتی و اجتماعی دارند. آینده حمل‌ونقل ریلی مسافری به تصمیم‌هایی بستگی دارد که امروز درباره این مسائل گرفته می‌شود. اگر میان قیمت، هزینه، کیفیت خدمت و حمایت دولت تعادل ایجاد شود، بخش خصوصی همچنان ظرفیت و انگیزه لازم برای توسعه این صنعت را دارد.

بخشی از محدودیت‌های موجود، در کنار همه مشکلاتی که ایجاد کرده، فرصت‌هایی برای توسعه ساخت داخل نیز فراهم کرده است. ناوگان نورالرضا از جدیدترین نسل واگن‌های وارداتی کشور محسوب می‌شود و در ابتدا برخی قطعات آن تنها از منابع خارجی قابل تأمین بود. اما طی دو تا سه سال اخیر، بخش قابل توجهی از این قطعات با استفاده از ظرفیت داخلی قالب‌سازی و تولید شده است. در این مسیر همکاری مناسبی با کارخانه‌ها، کارگاه‌ها و مجموعه‌های تخصصی فعال در صنعت شکل گرفته و توانسته‌ایم بخشی از نیازهای خود را از طریق تولیدکنندگان داخلی تأمین کنیم.

البته همه قطعات شرایط یکسانی ندارند. قطعات مرتبط با ایمنی، اجزای زیرشاسی و تجهیزات حساس، به دلیل الزامات فنی و استانداردهای راه‌آهن، با حساسیت بسیار بیشتری مورد بررسی قرار می‌گیرند. برای نمونه، یکی از قطعات مورد نیاز ما «ایر اسپرینگ» یا بالشک هوایی بود که در ابتدا تنها تأمین‌کننده خارجی داشت. در ادامه، یک شرکت ایرانی وارد این حوزه شد و برای تولید آن اقدام کرد. در پروژه توسعه ناوگان نیز چالش‌های واردات وجود داشته است. در حال حاضر ۱۰ سالن سفارش داده

است که شرکت‌ها متناسب با نوع خدمت و شرایط بازار، قیمت‌گذاری کنند. اگر این اصلاحات انجام نشود، روند سرمایه‌گذاری بخش خصوصی همچنان نزولی خواهد بود. اگر شرکت‌های مالک واگن را طی ۱۰ سال اخیر بررسی کنیم، مشخص است که تعداد آنها کاهش یافته است. بخش مهمی از این کاهش نیز مربوط به شرکت‌هایی است که کاملاً خصوصی بوده‌اند. در مقابل، برخی مجموعه‌هایی که ساختار خصولتی دارند، به دلیل برخورداری از حمایت سهامداران خود توانسته‌اند به فعالیت ادامه دهند. اما اگر حمایت سهامداران با مسئولیت‌های ملی در این مجموعه‌ها وجود نداشته باشد، ادامه فعالیت بسیاری از آنها نیز با مشکل مواجه خواهد شد. به اعتقاد من، دولت باید یک‌بار برای همیشه تکلیف «مسئولیت اجتماعی» در حمل‌ونقل ریلی مسافری را مشخص کند. اگر این حوزه دارای مسئولیت اجتماعی است، باید مشخص شود این مسئولیت بر عهده چه نهادی است. نمی‌توان از بخش خصوصی انتظار داشت سرمایه‌گذاری کند، ناوگان خود را توسعه دهد، هزینه‌های فنی و نگهداری را بپردازد و در عین حال مسئولیت اجتماعی ناشی از قیمت‌گذاری دستوری را نیز بر عهده بگیرد. دولت یا باید از تصدی‌گری در این حوزه کنار برود یا اگر قرار است قیمت‌گذاری دستوری و ملاحظات اجتماعی ادامه داشته باشد، مابه‌ازای آن را در قالب یارانه و بسته‌های حمایتی پرداخت کند. در مقاطع مختلف وعده‌هایی درباره تسهیلات مطرح شده است، اما این تسهیلات گاه با تأخیر ابلاغ شده و در مواردی نیز با نرخ‌های کارمزد بالا ارائه شده است. چنین تسهیلاتی نمی‌تواند پاسخگوی نیاز صنعت باشد.



سینا ریل پارس



با سینا ریل پارس
فرا تر از پهنه پارس



مالکیت ۹۰۰ واگن لبه بلند و مخزن دار
حمل داخلی و بین المللی محمولات :

- انواع مواد معدنی و فله
- انواع محمولات نفتی
- انواع محمولات شیمیایی

فورواردری و مدیریت حمل بین الملل
حمل ترکیبی (ریلی و جاده ای)

۹ - ۴۶۱۰۰۹۸۰ - ۰۲۱

info@srpt.ir

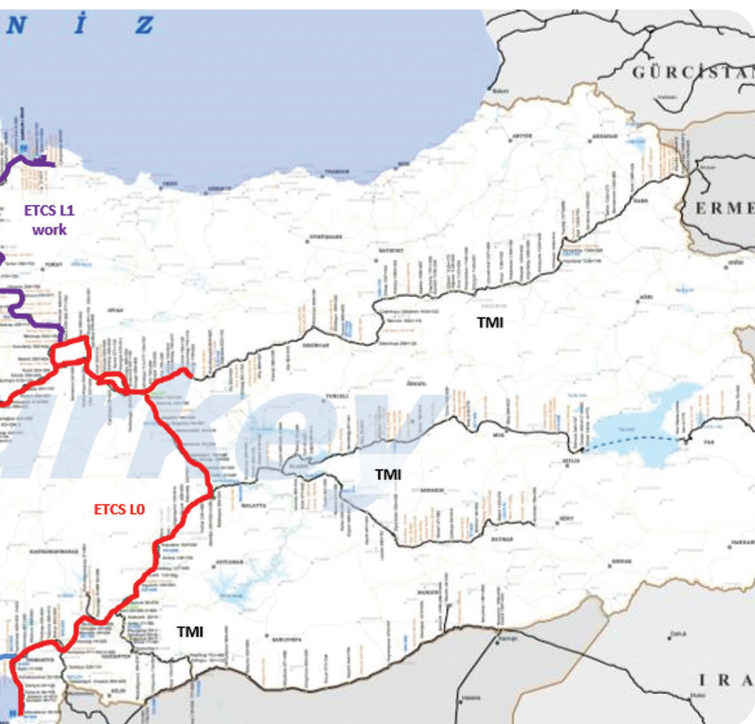
www.srpt.ir

تهران، بزرگراه شهید ستاری شمال، نبش بلوار فردوس شرق، پلاک ۴۴۰، ساختمان سینا، طبقه ۳

ریل فردا

نگاهی کارشناسی به ساختار و عملکرد صنعت ریلی ترکیه

از تحول راه آهن ترکیه چه می‌توان آموخت؟



بازار ریلی ترکیه هنوز کاملاً رقابتی نیست. تجربه ترکیه به روشنی اثبات می‌کند که تفکیک حقوقی زیرساخت از بهره‌برداری، به‌خودی‌خود به رقابت منجر نمی‌شود؛ بلکه رقابت زمانی شکل می‌گیرد که قواعد دسترسی به شبکه شفاف، تخصیص ظرفیت بی‌طرفانه و دسترسی به پایانه‌ها منصفانه باشد.

حمل مسافر؛ تفکیک هوشمندانه میان «سریع‌السير» و «حومه‌ای»

برای تحلیل دقیق عملکرد مسافری ترکیه، باید میان قطارهای سریع‌السير، خدمات بین‌شهری و قطارهای حومه‌ای تفاوت قائل شد. در سال ۲۰۲۴ از مجموع نزدیک به ۳۵۴ میلیون سفر ریلی ثبت‌شده در ترکیه، حدود ۳۲۹.۹ میلیون سفر (بیش از ۹۳ درصد) مربوط به شبکه‌های حومه‌ای (مانند مارمارای در استانبول و ایزبان در ازمیر) بوده است. قطارهای بین‌شهری حدود ۲۴.۱ میلیون مسافر را جابه‌جا کردند که ۱۲.۶ میلیون نفر از آنان با قطارهای سریع‌السير سفر کردند.

شبکه قطار سریع‌السير (YHT) ترکیه توانسته است در محورهای پرتقاضا مانند آنکارا-استانبول، به رقیبی جدی برای اتوبوس، خودروی شخصی و حتی هواپیما تبدیل شود و نزدیک به ۷۰ درصد از مسافر-کیلومتر خطوط اصلی را به خود اختصاص دهد. در سوی دیگر، پروژه مارمارای با پیوند دادن بخش آسیایی و اروپایی استانبول و اتصال به شبکه مترو، نقش یک زیرساخت راهبردی را ایفا می‌کند. این عملکرد نشان می‌دهد که موتور اصلی رشد تعداد مسافران ریلی، قطارهای حومه‌ای منضبط در کلان‌شهرها هستند، در حالی که قطارهای سریع‌السير سهم اصلی عملکرد مسافر-کیلومتر را شکل می‌دهند.

حمل بار و کریدور میانی؛ چالش غلبه جاده و حلقه مفقوده اتصالات

با وجود موقعیت ممتازی که ترکیه به عنوان حلقه غربی «کریدور میانی»

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، نگاه به صنعت ریلی اغلب به «توسعه فیزیکی خطوط» خلاصه می‌شود؛ اما تجربه کشورها نشان می‌دهد زیرساخت تنها شرط لازم برای توسعه است، نه شرط کافی. ترکیه طی بیش از دو دهه گذشته، راه آهن را بار دیگر به یکی از محورهای اصلی سیاست حمل‌ونقل خود تبدیل کرده است. توسعه قطارهای سریع‌السير، نوسازی خطوط موجود، افزایش برقی‌سازی و علائم، احداث مراکز لجستیکی و تلاش برای ایفای نقش در کریدورهای بین‌المللی، مهم‌ترین اجزای این رویکرد بوده‌اند.

مطالعه تجربه ترکیه برای صنعت ریلی ایران اهمیت مضاعفی دارد؛ کشوری همسایه با موقعیت ترانزیتی ویژه، سهم بالایی حمل‌ونقل جاده‌ای، حضور پررنگ دولت و در عین حال تلاش برای ورود بخش خصوصی. بررسی این مسیر، ابعاد شفاف‌تری از چالش‌های موازنه میان سرمایه‌گذاری زیرساختی و سهم واقعی بازار را پیش‌روی مدیران و تصمیم‌گیران کشور قرار می‌دهد.

ساختار شبکه و مدل حکمرانی؛ تفکیک حقوقی بدون رقابت کامل

در پایان سال ۲۰۲۴، طول شبکه راه آهن ترکیه به ۱۳ هزار و ۹۱۹ کیلومتر رسید که از این میزان، ۱۱ هزار و ۶۶۸ کیلومتر به خطوط متعارف و ۲ هزار و ۲۵۱ کیلومتر به خطوط سریع و پرسرعت اختصاص داشت. حدود ۵۲ درصد شبکه برقی و ۵۸ درصد آن مجهز به سیستم علائم شده است. این ارقام نشان می‌دهد با وجود سرمایه‌گذاری‌های گسترده، بخش قابل توجهی از شبکه ترکیه همچنان فاقد برقی‌سازی یا علائم بوده و یک خطه‌بودن برخی مسیرهای کلیدی، ظرفیت و انعطاف برنامه‌ریزی شبکه را محدود کرده است. از نظر ساختار نهادی، ترکیه تفکیک مدیریت زیرساخت از بهره‌برداری را پیاده‌سازی کرده است؛ نهاد TCDD مسئولیت مدیریت و توسعه زیرساخت را بر عهده دارد و شرکت دولتی TCDD Tasimacilik از سال ۲۰۱۷ بهره‌بردار اصلی بخش مسافری و باری است. اگرچه این الگو به مدل اتحادیه اروپا نزدیک است، اما ارزیابی‌های بین‌المللی و کمیسیون اروپا نشان می‌دهد



۲. توسعه ظرفیت حومه‌ای در کلان‌شهرها: برای ایران، افزایش ظرفیت قطارهای حومه‌ای، کاهش سرفاصله، اتصال به مترو و نظام بلیت یکپارچه در کلان‌شهرها، سریع‌ترین و پرمایه‌ترین مسیر برای ارتقای سهم اجتماعی و اقتصادی ریل است.

۳. اولویت اتصالات فرعی بر کیلومتری: اتصال صنایع، معادن و بنادر به شبکه اصلی (حتی در طول‌های کوتاه)، نقش به مراتب بالاتری در جذب بار نسبت به احداث خطوط طولانی فاقد بار دارد.

۴. آزادسازی منصفانه شبکه: ورود بخش خصوصی بدون تنظیم‌گری مستقل، تخصیص بی‌طرفانه ظرفیت شبکه و تعرفه‌های شفاف دسترسی، به رقابت‌پذیری پایدار منجر نخواهد شد.

۵. حکمرانی بر پایه شاخص‌های عملیاتی: ارزیابی عملکرد ریلی باید بر مبنای تن-کیلومتر، سرعت تجاری، زمان گردش واگن و قابلیت اطمینان تحویل بار انجام شود، نه صرفاً کیلومتر خط افتتاح‌شده یا تناژ اسمی.



جمع‌بندی

تجربه ترکیه به روشنی نشان می‌دهد که توسعه راه‌آهن را نباید صرفاً با طول خطوط یا ظرفیت‌های اسمی سنجید. صاحب بار و مسافر «زیرساخت» نمی‌خرد، بلکه به دنبال خدمت ایمن، منظم، رقابتی و قابل پیش‌بینی است. راه‌آهن زمانی جان می‌گیرد و سهم بازار جاده را برمی‌گرداند که سرمایه‌گذاری سنگین در زیرساخت، با ارتقای کیفیت بهره‌برداری، آزادسازی شفاف بازار و پیوند کامل شبکه با مراکز بار و کانون‌های جمعیتی همراه شود.

منابع

- مؤسسه آمار ترکیه (TUIK)، سالنامه آماری حمل‌ونقل ۲۰۲۵ (انتشار ژوئیه ۲۰۲۶).
- راه‌آهن دولتی جمهوری ترکیه (TCDD)، گزارش‌های بخش ریلی و سالنامه عملکرد ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵.
- کمیسیون اروپا، گزارش ارزیابی اصلاحات ساختاری و بازار ریلی ترکیه (۲۰۲۵ Turkey Report).
- بانک جهانی، گزارش پروژه بهبود لجستیک ریلی ترکیه (Rail Logistics Improvement Project).

(اتصال چین و آسیای مرکزی به اروپا از طریق خط باکو-تفلیس-قارص و پروژه هالکالی-کایکوله) دارد، حمل ریلی بار همچنان سهم محدودی از بازار حمل‌ونقل این کشور را در اختیار دارد و جاده شیوه غالب است. آمار سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ نشان می‌دهد میزان بار حمل‌شده ریلی در محدوده ۳۱.۶ تا ۳۱.۷ میلیون تن تثبیت شده و جهش جدیدی را تجربه نکرده است.

ریشه اصلی این پایداری پایین در بازار بار، به چند مانع ساختاری بازمی‌گردد: غلبه تاریخی و انعطاف بالای ناوگان کامیونی، پوشش ناکافی خطوط فرعی صنعتی و اتصالات بندری، و ناهمگونی کیفیت شبکه در محورهای فرعی. علاوه بر این، در موضوع ترانزیتی نیز تجربه ترکیه نشان می‌دهد موفقیت یک کریدور فقط به احداث خط وابسته نیست؛ تفاوت مقررات گمرکی، تعدد مرزها و زمان غیرقابل‌پیش‌بینی تخلیه و بارگیری، می‌تواند مزیت مسافت کوتاه‌تر را از بین ببرد.



بخش خصوصی در بازار بار؛ رشد سهم بدون تکمیل آزادسازی

ورود اپراتورهای خصوصی حمل بار (مانند Omsan، Korfez Ulaştırma و Pa-sifik Eurasia) یکی از تحولات مهم ترکیه بوده است. سهم بخش خصوصی از تناژ بار ریلی از ۱۶ درصد در سال ۲۰۲۳ به حدود ۱۸ درصد در سال ۲۰۲۴ (معادل ۵.۶ میلیون تن) افزایش یافت. رشد سهم شرکت‌های خصوصی که عمدتاً وابسته به زنجیره‌های تولیدی، پالایشگاهی و لجستیکی بزرگ بودند، به جذب بارهای تخصصی کمک کرد؛ اما همچنان ایجاد یک بازار رقابتی و متوازن فاصله‌ای جدی وجود دارد.



درس‌های تجربه ترکیه برای صنعت ریلی ایران

۱. سنجش پروژه‌ها بر اساس بازار واقعی: قطار سریع‌السیر تنها زمانی از یک پروژه عمرانی به یک مد حمل‌ونقل اقتصادی تبدیل می‌شود که تقاضای پایدار، زمان سفر رقابتی و دسترسی مناسب شهری در ایستگاه‌ها وجود داشته باشد.

اعضای انجمن

فصلنامه انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته
شماره ۷۰

درآمد و نقل ریلی

گروه صنعت آذر کیا تجارت
محمد شفیع زاده

تلفن: ۸۸۸۱۲۷۰۵-۱۰
تلفن: ۸۸۸۱۲۷۱۱

آریا تجارت اسپروز
محمد نصیری

تلفن: ۸۸۶۹۲۸۷۹
تلفن: ۸۸۶۹۲۸۷۶

آریا ریل خاورمیانه
احسان انتظاریون

تلفن: ۵۱-۳۲۲۲۷۰۸۸
تلفن: ۵۱-۳۲۲۲۷۰۸۸

آسیا کسین ریل
نوبد بزرگی

تلفن: ۵۱-۸۸۵۵۲۹۹
تلفن: ۵۱-۸۸۵۵۲۳۲۷

آسیا سپراس
سجاد شیرمحمدلو

تلفن: ۵۱-۳۶۵۰۵۰۲۶
تلفن: ۵۱-۳۶۵۰۴۷۹۸

آلتن کاروان توران
تیمور زاده عبدالآبادی

تلفن: ۵۱-۳۳۶۸۶۷۳
تلفن: ۵۱-۳۳۶۸۶۷۸

آهن ریل کاران
مهرداد جهان بین

تلفن: ۵۱-۳۲۲۷۴۵۱۵
تلفن: ۵۱-۳۲۲۷۴۵۱۵

احیاء ریل ایرانیان
محمد رضا آشتاوری

تلفن: ۵۱-۳۶۴۲۹۶۰
تلفن: ۵۱-۳۶۴۲۹۶۰

احیاء ریل ایرانیان
محسن عباسی

تلفن: ۸۸۷۶۵۷۹۲
تلفن: ۸۸۷۶۵۷۹۲

اسپاد ترابر ویرا
صابر ثانوی

تلفن: ۵۱-۳۴۳۹۳۶۰-۱
تلفن: ۵۱-۳۴۳۹۳۶۲

اسپاد ریل
لطیفه ثانوی

تلفن: ۵۱-۳۴۳۹۳۶۰
تلفن: ۵۱-۳۴۳۹۳۶۲

اصفهان کفریز
سیامک ابدالی

تلفن: ۵۱-۳۶۶۵۰۰۶۱-۳
تلفن: ۵۱-۳۶۶۵۰۰۶۱

اطلس لجستیک آسیا
عزیز حسن نژاد

تلفن: ۵۱-۳۳۱۲۱۷۹۸
تلفن: ۵۱-۳۳۱۲۱۷۹۸

البرز نیرو
قاسم عبداللہی

تلفن: ۴۴۰۶۰۸۴۴-۴۴۰۳۰۷۵۲
تلفن: ۴۴۰۷۱۹۴۳

ایرپد
محمد کلامی

تلفن: ۵۱-۸۸۹۹۵۱۷۶
تلفن: ۵۱-۸۸۹۹۵۱۷۶

ایران ترانس لجستیک
محسن عباسی

تلفن: ۵۱-۳۳۰۰۶۰۰
تلفن: ۵۱-۳۳۸۶۶۲۰۵

برادران مجد پور
مجید مجد پور

تلفن: ۵۱-۳۸۳۴۱۰۰
تلفن: ۵۱-۸۸۵۴۴۶۸

راه آهن شرقی
علی همتی

تلفن: ۴۱۴۶۸۰۰
تلفن: ۸۸۵۳۱۵۶۹

بهتاش سپاهان
خبرالله سلیمیان

تلفن: ۵۱-۳۷۲۴۵۰۱۰
تلفن: ۵۱-۳۷۲۸۲۰۲۶

حمل و نقل ترکیبی
ایوب خزان

تلفن: ۵۱-۸۸۷۹۵۶۲۱
تلفن: ۵۱-۸۸۷۹۵۶۲۱

شرکت بهمن ریل
محمد رضا بابایی

تلفن: ۵۱-۳۷۷۵۱۵۳۶-۷
تلفن: ۵۱-۳۷۷۵۱۵۳۹

بهینه ترابر آژور
سمانه علی پور خوند

تلفن: ۵۱-۸۸۷۵۳۶۰۹
تلفن: ۵۱-۸۸۵۰۰۶۳۴

بیگران قشم
سپهر طریف راد

تلفن: ۵۱-۸۸۹۸۸۶۵۲-۶
تلفن: ۵۱-۸۸۹۸۸۶۵۷

بیمه
رقیه پندمی

تلفن: ۵۱-۶۵۱۰۳۳۵
تلفن: ۵۱-۶۵۱۰۳۳۵

پارسیان ریل شرق
احمد رشانی

تلفن: ۴۰۲۴۹۴۶
تلفن: ۴۰۲۴۹۸۱

حمل و نقل بین المللی
کامران اسفرازه

تلفن: ۵۱-۷۷۵۳۸۴۷۴
تلفن: ۵۱-۷۷۵۳۸۴۷۴

پارسیان ریل کادوس
پیمان زنتانی

تلفن: ۵۱-۳۳۱۲۴۱۲۶
تلفن: -

پرتو بار فرابر خلیج فارس
صادق نخعی چیان

تلفن: ۸۸۸۸۹۰۲۶
تلفن: ۸۸۸۷۹۱۷۸

پرسی ایران گاز
علی کریمی

تلفن: ۸۸۹۰۰۱۴۱
تلفن: ۸۸۹۰۴۰۵۳

پوش پزوهان صنعت
محمد حسین یوزوی

تلفن: ۵۱-۸۸۹۹۴۰۸۷
تلفن: ۵۱-۸۸۹۹۴۰۸۷

پیام ترانس
روح الله محمودی

تلفن: ۸۶۰۳۶۷۴۱
تلفن: ۸۶۰۳۶۷۵۲

پیشتر راه و شهر
مجید رفائی

تلفن: ۵۵۶۳۳۵۰-۲
تلفن: ۵۵۶۳۳۵۰-۲

تاوساحل لجستیک
سینمه دیانی

تلفن: ۵۱-۴۱۹۸۹۰۰۰
تلفن: ۵۱-۴۱۹۸۹۰۰۰

تجارت ریلی پارت سهند
محمد رضا نجفی

تلفن: ۸۸۵۵۲۹۵۳
تلفن: ۸۸۷۰۳۳۴۲

تجارت کوش سپاهان
شکراله شفیع زاده

تلفن: ۵۱-۳۶۷۰۱۱۶۱-۴
تلفن: ۵۱-۳۶۶۹۴۹۹۴

ترکیب حمل و نقل
علی سرکشیکیان

تلفن: ۶۶۹۱۵۱۸۳-۵
تلفن: ۶۶۹۱۵۱۸۷

توس رسان تجارت
علیرضا گلستانی

تلفن: ۵۱-۳۲۲۴۳۱۵۵
تلفن: ۵۱-۳۲۲۴۳۱۵۵

توسعه تجارت توس
محمدعلی نجیمی

تلفن: ۵۱-۳۸۳۴۰۴۰-۳۸۳۴۱۰۰
تلفن: ۵۱-۳۸۶۹۰۸۲۶

توسعه تجارت بینا باروس
مرتضی مقیمی

تلفن: ۵۱-۸۸۳۲۱۷۴۴
تلفن: ۵۱-۸۸۳۲۱۷۴۴

توسعه ترابر
حمید دادین

تلفن: ۵۱-۸۶۰۷۳۹۳۷
تلفن: ۵۱-۸۶۰۷۳۹۳۷

توسعه حمل و نقل
سید محمد مهدی شریفی

تلفن: ۷۵۴۶۳۰۰۰
تلفن: ۲۶۹۴۴۱۳

توسعه لجستیک آداک
محمد سیاوشی

تلفن: ۵۱-۷۷۶۰۸۵۹۱
تلفن: ۵۱-۷۷۶۰۸۵۹۱

اعضای انجمن

شماره ۷۰ فصلنامه انجمن صنعتی شرکت های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته

 حمل و نقل ترکیبی کشتیرانی حمل و نقل ترکیبی کشتیرانی محسن مالکی تلفن: ۰۲۱-۲۶۷۵۸۳۹۴ نماینده: ۰۲۱-۲۶۷۵۸۱۳۰	 جهش تجارت فرزین مر تفسی چیزی مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۷۵۸۱۷۰۸ نماینده: ۰۵۱-۳۷۵۸۱۷۰۸	 گروه صنعتی جاوید کیا ساسان نظریانه مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۲۸۲۴۲۴۰۰ نماینده: ۰۲۱-۶۵۰۱۰۲۹۴	 حمل و نقل بین المللی جاده ابریشم شهرام امین زارع مدیر عامل تلفن: ۰۴۰۸۸۱۱۱۲ نماینده: ۰۴۰۸۸۱۵۷۰	 تولیدی بازرگانی تیوان صنعت راویس غلامرضا چقادی مدیر عامل تلفن: ۰۳۱-۳۶۵۰۶۵۲۶ نماینده: ۰۳۱-۳۶۵۰۶۵۲۶	 توکا کشش مهراد روشن مدیر عامل تلفن: ۰۳۱-۳۶۵۰۶۰۲۶-۷ نماینده: ۰۳۱-۳۶۵۰۶۰۲۸	 توکاریل داود صافی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۳۶۶۹۰۲۸۲-۵ نماینده: ۰۲۱-۳۶۶۹۴۷۵۲
 راه آهن حمل و نقل حسن صدیقی مدیر عامل تلفن: ۰۶۶۴۲۴۰۰-۱۲ نماینده: ۰۶۶۴۲۱۲۱۶	 راه معیار امین علی دهقان قادیانی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۸۳۳۹۸ نماینده: ۰۲۱-۸۶۱۱۰۶۲۰	 دلچیان طلایه شکوه پارس هاثف مظفری مدیر عامل تلفن: ۸۸۷۲۸۵۱۷-۲۰ نماینده: ۸۸۷۲۸۵۲۱	 حمل و نقل بین المللی در یاداران طوس الهام هادی زاده مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۱۰۳۱۱ نماینده: ۰۵۱-۳۸۵۸۱۹۵۷	 شرکت خط و ابنیه فلق (بهمن عامر) خط و ابنیه فلق مرتضی علیرزاده گرانی مدیر عامل تلفن: ۰۶۱۲۲۵۹۲ نماینده: ۰۶۱۲۳۱۱۴	 خاورزمین طوس معین صباغی مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۳۴۴۶۰۰ نماینده: ۰۵۱-۳۳۴۴۶۰۰	 حمل و نقل پرسی گاز حامد عربی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۰۲۱۹۵ نماینده: ۰۲۱-۸۸۹۰۱۲۵۶
 رسان ریل پارس فرشیدامیران مدیر عامل تلفن: ۸۸۷۵۷۸۰۴ نماینده: ۸۸۵۰۰۳۲۴	 رسالجستیک پارس عرفان قربانعلی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۹۹۱۰۰۴ نماینده: -	 حمل و نقل ریلی رجا مرتضی ملازاد مدیر عامل تلفن: ۸۸۳۱۰۸۸۰ نماینده: ۸۸۸۳۴۳۴۰	 راهوارز آریا محمد رجایی مدیر عامل تلفن: ۰۳۱-۳۶۵۰۸۵۶۷ نماینده: ۰۳۱-۳۶۵۱۴۶۵۷	 راهبری لجستیک هوشمند معین زاوایرانیان آتسیه معین غفوری مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۳۸۶۲۰۵ نماینده: ۰۵۱-۳۳۸۶۲۰۵	 راه آینه مستقیم کاوه ثابت کلام مدیر عامل تلفن: ۰۶۱۲۳۶۵۵ نماینده: ۰۶۱۲۳۶۵۴	 راه آهن کشش محمد متقی پور مدیر عامل تلفن: ۰۶۶۳۹۴۴۰ نماینده: ۰۶۶۹۱۶۱۸۸
 شرکت بازرگانی بین المللی زنجیره تامین واکن خاور میانه آتشی بزدی مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۴۵۲۸۲۶۷ نماینده: ۰۵۱-۳۴۵۲۸۲۶۷	 ریل گردخ ایران ریل گردش ایرانیان میلاذ همایونی زاده مدیر عامل تلفن: ۰۹۲۰۰۲۰۴۴ نماینده: ۰۹۲۰۰۲۰۴۴	 ریل کاران ورک ریل کاران ورک ایراهم نصیری دهقان مدیر عامل تلفن: ۷۷۴۴۷۷۰۰۴ نماینده: ۷۷۴۴۵۶۸۹	 ریل تراب تووس حمیدرضا راستگار مقدم مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۶۵۸۷۹۸۹ نماینده: ۰۵۱-۳۶۵۸۷۹۸۹	 ریل تراب رسبا سیدجواد ساداتی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۷۲۵۴ نماینده: ۰۲۱-۸۸۸۷۲۵۴	 ریل پرداز نوآفرین امین شهابی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۹۱۰۰۶۸۸۶ نماینده: ۰۲۱-۵۵۱۲۵۷۶۲	 ریل پرداز سیمو محمد ذوقدیری مدیر عامل تلفن: ۸۸۷۲۸۵۲۳-۴ نماینده: ۴۳۶۲۴ (داخلی ۳۵)
 سمندر ریل محسن یزدانفر مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۴۴۷۸۲۲۵۰ نماینده: ۰۲۱-۴۴۷۸۲۲۹	 سریر لجستیک هوشمند ایرانیان سریر لجستیک هوشمند ایرانیان مهدی گلشنی مدیر عامل تلفن: ۸۸۹۱۰۷۳۰ نماینده: ۸۸۹۱۳۶۰	 سپهر زاوه طوس محمی الدین صیوچی مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۷۱۲۷۳۸۳ نماینده: ۰۵۱-۳۷۱۲۷۴۵۰	 سپهران ریل راسا حسین باقری مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۴۱۹۸۰۰۰ نماینده: ۰۲۱-۸۸۷۲۸۵۶۷	 ساحل بیکران البرز عباس مهرابی مدیر عامل تلفن: ۰۲۶-۳۴۷۲۵۰۴۷ نماینده: ۰۲۶-۳۴۷۲۵۰۴۷	 حمل و نقل چندوجهی سایپال لجستیک رضا اشجعی (سرپرست) مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۵۵۲۵۰۹۳۱-۷ نماینده: ۰۲۱-۵۵۲۴۸۷۸۲	 زرین نومان سیدعلی رضا میر حبیبی مدیر عامل تلفن: ۸۸۶۵۵۳۰۰ نماینده: -
 فنی مهندسی صدر کارکیا غلامعلی بشیر خیابان مدیر عامل تلفن: ۰۸۶-۳۴۶۵۵۳۴۴ نماینده: ۰۸۶-۳۴۱۲۰۳۰۱	 صبا لجستیک شهلا کاظمیان مدیر عامل تلفن: ۰۶۶۵۷۸۷۸۱ نماینده: ۰۶۶۲۸۰۵۵	 حمل و نقل بین المللی شنل محمدرضا زارع لوانسانی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۲۸۵۱۸ نماینده: ۱۵۰ داخلی	 سینا ریل پارس علی قبادی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۴۶۱۰۰۹۸-۹ نماینده: ۰۲۰-۸۸۱۰۸۹۹۱-۴	 سهند لجستیک اسماعیل علیرزاده مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۹۱۳۰۲۲۲۲ نماینده: ۰۲۱-۴۵۸۱۲۵۲۵	 سپهران سبهران احمد جلالی خرم دشتی مدیر عامل تلفن: ۰۲۱-۳۵۷۲۲۶۰۵ نماینده: ۰۲۱-۳۵۷۲۲۶۰۵	 حمل و نقل چندوجهی سنگان مکران شرق محمدرضا آذین مدیر عامل تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۹۴۸۸-۹۰ نماینده: ۰۵۱-۳۷۶۶۹۴۸۹

اعضای انجمن

فصلنامه انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل ریلی و خدمات وابسته
شماره ۷۰

درآمد و نقل ریلی

 کیان صنعت شهباز مهدی شرقی	 کاوان ریل صنعت نیرو خسایار حسینی	 قطارهای آوان ریل مهدی ابراهیمی	 چندوجهی فولاد لجستیک علی امیدی	 فولادریل توس علیرضا پاپانی	 فراز سازان راه و ساختمان اسماعیل جلالی	 صنعت ریلی ساتراپ سپاسک سراج اکبری
تلفن: ۵۵۱۲۵۸۳۳ تلفن: ۵۵۱۲۴۰۲۴	تلفن: ۸۸۷۰۸۴۲۷ تلفن: ۸۸۷۰۸۴۲۷	تلفن: ۰۲۱-۴۲۱۰۱ تلفن: ۰۲۱-۴۲۱۰۱	تلفن: ۰۶۱-۳۲۱۳۷۶۰ تلفن: ۰۶۱-۳۲۱۳۷۶۰	تلفن: ۰۵۱-۹۱۰۱۱۰۱ تلفن: ۰۵۱-۳۸۶۱۸۳۲	تلفن: ۰۵۱-۳۸۸۲۹۰۰ تلفن: ۰۵۱-۳۸۸۲۷۸۱	تلفن: ۸۸۵۴۴۷۷۵-۶ تلفن: ۸۸۷۴۶۸۴۴

 کوه صفا سینا عباسی	 ماکان تجارت آفتاب پارت سیدرضا مر تقوی	 مایان شتاب ریل آسیا آذر دهستانی	 لکوموتور ریل اوند بهرام شجاعی	 گوهر نگار طوس ایمان مالدار	 گهر ریل ایثار ناصر شکیب مهر	 گسترش حمل و نقل ترکیبی مواد معدنی حسین شاهفرازی پور
تلفن: ۰۲۱-۲۳۱۵۴۰۴۰ تلفن: ۰۲۱-۵۵۶۵۰۶۵۲	تلفن: ۰۵۱-۲۷۶۶۱۶۱ تلفن: ۰۵۱-۲۷۶۶۶۲۲	تلفن: ۰۵۱-۳۷۱۲۲۸۴۱ تلفن: ۰۵۱-۳۷۱۲۲۸۴۰	تلفن: ۸۸۰۴۸۹۹۱-۲ تلفن: ۸۸۰۴۲۲۲۶	تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۲۹۳۰۵ تلفن: ۰۵۱-۳۸۵۱۸۳۲۶	تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۳۹۰۷۶ تلفن: -	تلفن: ۰۲۴-۲۳۱۵۴۰۳۷ تلفن: ۰۲۴-۴۲۲۵۶۱۴۷

 ناوگان ریل الوند نیرو مازیار یزدانی	 مدرسه تجارت ایرانیان مجیدی کلپور	 توسعه مدیریت علی رجبی	 ماندگار ریل خاور میانه مسعود جمشیدی	 میتالورژی ایند کیمپستری پرودکت پارس کابلاندی ایتیکوف	 حمل و نقل چندوجهی مینا سید مر تقی علی احمدی	 توسعه ناوگان ریلی مینا مجیدی گوهر
تلفن: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۹۰۰ تلفن: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۹۰۰	تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۰۸۵۷۵ تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۳۱۰۰	تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۵۶۰۳۶ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۵۶۰۳۶	تلفن: - تلفن: -	تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۶۰۳۴۹ تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۶۰۳۴۹	تلفن: ۰۲۱-۲۳۱۵۴۰۳۷ تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۰۴۴۱۶	تلفن: ۰۲۱-۲۳۱۵۴۰۴۴ تلفن: ۰۲۱-۲۶۴۰۴۴۱۶

 واگن آسیادیک محمدحسین مؤمنی	 نوبین لجستیک عبدالناصر حاجی زاده	 نیکان تجارت شایا هیبر کان محمد تقی رحیمی	 نگار ترابو اطلس سیده هاله زولفی حلی	 نیروی کشش ریلی پرس بهادر صنوبری	 نوتاش لجستیک نرگس ابرائیلو	 نورالرضا محمد رگامی
تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۰۴۳۵۸-۹ تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۰۵۱۸۷	تلفن: - تلفن: -	تلفن: ۰۱۷-۳۳۵۴۴۰۱۲ تلفن: ۰۱۷-۳۳۵۴۰۴۵۴	تلفن: ۰۵۱-۲۷۶۰۷۱۷۱ تلفن: ۰۵۱-۲۷۶۰۷۱۷۱-۷	تلفن: ۰۳۱-۸۶۰۸۱۸۷۹ تلفن: ۰۳۱-۸۸۸۵۰۶۲۹	تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۴۹۷۵ تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۴۹۷۵	تلفن: ۸۸۸۰۰۹۳۵ تلفن: ۸۸۹۰۹۷۷۵

فرم سفارش آگهی در نشریه ندای حمل و نقل ریلی

ردیف	محل آگهی و اندازه	تعرفه ۱۴۰۵ (ریال)
۱	پشت جلد	۲۶۷.۵۴۰.۰۰۰
۲	(صفحه ۲ جلد) داخل روی جلد	۲۳۱.۰۰۰.۰۰۰
۳	(صفحه ۳ جلد) داخل پشت جلد	۱۹۳.۲۰۰.۰۰۰
۴	صفحات نخست متن	۱۸۴.۸۰۰.۰۰۰
۵	صفحات آخر متن	۱۷۲.۸۳۰.۰۰۰
۶	صفحات داخلی	۱۵۶.۴۵۰.۰۰۰
۷	یک دوم صفحات داخلی	۸۲.۳۲۰.۰۰۰
۸	یک سوم یا یک چهارم صفحات داخلی	۴۹.۹۸۰.۰۰۰
۹	رپرتاژ آگهی (بابت ۲ صفحه)	۲۸۷.۷۰۰.۰۰۰
۱۰	طراحی یک صفحه آگهی در هر اندازه	۳۵.۲۸۰.۰۰۰

 شرکت مدیریت بین المللی همراه جاده ریل، درسا (هیمکو) Hemrah International Management Co. (HIMCO) همراه جاده ریل دریا محمدجواد خلیلی	 شرکت مدیریت بین المللی همراه جاده ریل، درسا (هیمکو) Hemrah International Management Co. (HIMCO) همراه جاده ریل دریا محمدجواد خلیلی
تلفن: ۰۲۵-۲۸۲۳۶۵۱۴ تلفن: ۰۲۵-۲۸۲۳۶۵۱۴	تلفن: ۸۶۱۲۲۹۲۷ تلفن: ۸۶۱۲۲۹۲۷



مینا؛ نماد خودباوری

ارائه خدمات حمل و نقل
بار، لجستیک و بارفراوری
(داخلی و بین‌المللی)

تأمین انواع واگن لبه
بلند، فله بر، لبه‌کوتاه و
مسطح



مهمی کسب و کار

شرکت حمل و نقل چندوجهی مپنا (MMT) در سال ۱۳۹۹ به عنوان آخرین حلقه از زنجیره ارزش بخش حمل و نقل گروه مپنا (Mobility) به منظور فعالیت در حوزه حمل و نقل ترکیبی با اولویت حمل ریلی تأسیس گردیده است. در حال حاضر شرکت MMT با سرمایه‌گذاری در حوزه ناوگان شامل انواع واگن‌های باری، لکوموتیو و تجهیزات لجستیکی و همچنین بهره‌گیری از نیروی انسانی متخصص با حمایت گروه مپنا، به عنوان یکی از شرکت‌های مالک واگن و لکوموتیو، خدمات حمل بار و مهندسی لجستیک را به بازارهای داخلی و خارجی ارائه می‌نماید.

شرکت

حمل و نقل چندوجهی مپنا

WWW.MAPNAMMT.COM



شرکت توسعه
حمل و نقل
ریلی پارسیان



برگی زرین در تاریخ صنعت ریلی ایران

.....
ساخت نخستین واگن تخصصی حمل بنزین در کشور
به همت شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، بن بست گلخانه، پلاک ۳۶، طبقه چهارم، واحد غربی

www.prtdc.ir



۰۲۱ - ۲۶۲۹ ۴۴۱۳



۰۲۱ - ۷۵۴۶ ۲۰۰۰

