

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت ریل پرداز نوآفرین

(سهامی عام)

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹



فهرست:

- ۱- معرفی شرکت و ماهیت کسب و کار ۷
- ۱-۱- اطلاعات ثبتی ۷
- ۱-۲- موضوع فعالیت ۸
- ۱-۳- سرمایه و ترکیب سهامداران ۹
- ۱-۴- تغییرات سرمایه ۹
- ۱-۵- اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل ۱۰
- ۱-۶- نمودار سازمانی و وضعیت منابع انسانی ۱۲
- ۱-۷- ماهیت صنعت حمل و نقل ریلی ۱۲
- ۱-۸- افق صنعت حمل و نقل ریلی ۱۴
- ۱-۹- وضعیت بازار حمل و نقل ریلی مسافری و جایگاه شرکت ۱۵
- ۱-۱۰- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی ۱۷
- ۱-۱۱- یارانه صرفه جویی در مصرف سوخت (ماده ۱۲): ۱۸
- ۱-۱۲- توصیف راهبردها و اهداف کلی شرکت ۱۹
- ۲- گزارش عملکرد ۱۴۰۰ در دستیابی به اهداف ۲۲
- ۲-۱- خلاصه گزارش عملکرد تا سال ۱۴۰۰ ۲۲
- ۲-۲- وضعیت ناوگان و مسیرهای موجود ۲۳
- ۲-۳- میزان رضایت مسافران ۲۴
- ۲-۴- پروژه های انجام شده در شرکت ریل پرداز نوآفرین ۲۵
- ۳- اهداف مدیریت و راهبردهای دستیابی به اهداف در سال ۱۴۰۰ ۲۶
- ۳-۱- مأموریت شرکت ۲۶
- ۳-۲- چشم انداز شرکت تا سال ۱۴۰۲ ۲۶
- ۳-۳- اهداف کلان شرکت ۲۶
- ۳-۴- استراتژی های کلان و پروژه های حوزه مالی ۲۶

۳-۵- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه مشتری.....	۲۷
۳-۶- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه فرایندهای داخلی	۲۷
۳-۷- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه رشد و یادگیری (زیرساخت)	۲۷
۴- مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط.....	۲۸
۴-۱- مهمترین منابع مالی در اختیار شرکت	۲۸
۴-۲- فرصت‌ها و تهدیدهای موجود برای صنعت و شرکت	۲۸
۴-۳- مهمترین منابع ریسک	۳۰
۵- اطلاعات مالی.....	۳۳
۵-۱- صورت سود و زیان شرکت	۳۳
۶- برنامه‌های آتی.....	۳۶
۶-۱- طرح‌های توسعه	۳۶
۶-۲- فلوچارت معرفی شرکت‌های تابعه	۳۶

مقدمه

در اجرای مفاد ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۶/۰۴ ، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷ ، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸ ، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، گزارش تفسیری مدیریت برای دوره مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ بشرح پیوست تقدیم می گردد .

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد ، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیات مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است . این اطلاعات هماهنگ با واقعیتهای موجود بوده و اثرات آنها در آینده در حدی که در موقعیت فعلی می توان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می شود از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۱۶ به تایید هیات مدیره رسیده است .

نام نماینده اشخاص حقوقی	اعضاء هیات مدیره	سمت	امضاء
آرمان اسدی	شرکت تدبیر روشن تجارت (سهامی خاص)	رئیس هیئت مدیره	
سید مهدی عالی نژاد	شرکت توسعه تجارت صبا (سهامی خاص)	نائب رئیس هیئت مدیره	
محمد ذوالقدری	شرکت ریل پرواز تندر خاور میانه (سهامی خاص)	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	
سعید عالی	شرکت سیمرغ آهنین ایرانیان (سهامی خاص)	عضو هیئت مدیره	
هاتف مظفری	-	عضو هیئت مدیره	

چکیده

نقاط قوت راهبردی صنعت ریلی نظیر بهره وری در مصرف سوخت، ایمنی بالا، ایجاد آلودگی کمتر برای محیط زیست، هزینه کمتر، رفاه مشتریان و ... نسبت به سایر شقوق دیگر حمل و نقل، موجب اهمیت این صنعت در سرتاسر جهان بخصوص کشورها پهناور همچون ایران عزیز می باشد. از اینرو گروه فدک با تمرکز در این صنعت مهم در پی کسب و حفظ مزیت های رقابتی در بلند مدت می باشد و در این میان شرکت ریل پرداز نوآفرین (سهامی عام) بعنوان بزرگترین شرکت این گروه جهت انجام کلیه خدمات فنی مهندسی در حوزه حمل و نقل ریلی، جابجایی مسافر و زنجیره خدمات سفر و سایر خدمات مربوط به این حوزه تاسیس و پس از بررسی و مطالعه ناوگان کشورهای اروپایی و پس از مذاکرات و مطالعات فنی و اقتصادی نهایتاً در سال ۱۳۹۲ تعداد ۱۳۳ دستگاه سالن مسافری آلمانی، که آیتم های اصلی آنها از جمله سیستم تعلیق، شاسی و زیرشاسی از کیفیت مطلوب استانداردهای اروپایی برخوردار بود، از شرکت راه آهن دولتی آلمان جهت راه اندازی خدمات پنج ستاره فدک خریداری و وارد کشور نمود. در مرحله اول طراحی و ساخت ۵۸ دستگاه واگن ۵ ستاره فدک برای اولین بار در کشور و بر اساس استانداردهای روز صنعت ریلی انجام و پس از تأیید معتبرترین شرکت تاییدکننده فنی واگنها در دنیا (Prose سوئیس) و اخذ مجور سیر از راه آهن ج.ا.ا، از سال ۱۳۹۴ به تدریج وارد چرخه بهره برداری گردید.

بدین ترتیب راه اندازی قطارهای پنج ستاره در ایران برای اولین بار توسط گروه فدک راه اندازی شد که تا کنون بر مبنای وجوه تمایز خود از جمله طراحی منحصر بفرد مبلمان، امکانات رفاهی از جمله سیستم IPTV، تهویه مطبوع و روشنایی قابل تنظیم و نیز غذا و خدماتی که در کلاس پنج ستاره توسط مهمانداران مجرب ارائه می شود، توانسته ضمن معرفی یک کسب و کار پایدار الگوی پیشرویی در توسعه اقتصادی بخش خصوصی کشور باشد.

در مرحله دوم و با توجه به شناسایی نیازمندی‌های جدید مسافرین و پیشرفت‌های تکنولوژیک روز دنیا، طراحی و ساخت تعداد ۷۵ دستگاه واگن باقی مانده آغاز گردیده است که تعداد ۴۰ دستگاه در قالب دو شرکت زیر مجموعه (به شرح زیر) و ۳۵ دستگاه در قالب فعالیتهای شرکت ریل پرداز نوآفرین تا پایان سال ۱۴۰۱ به اتمام خواهد رسید.

شرکت از سال ۱۳۹۸ در راستای اصلاح ساختار کسب و کار؛ اقدام به طراحی مدل بنگاه داری مناسب شرایط اقتصادی و ایجاد فضای مناسب برای استفاده از ظرفیت‌های بالقوه صنعت نموده است. در همین راستا و بمنظور ایجاد تحول در صنعت حمل و نقل ریلی مسافری و تعریف سبک جدیدی از سفرهای توریستی، شرکت ریل پرداز نوآفرین نسبت به تاسیس شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس اقدام نمود تا این شرکت با طراحی‌های نوین در تعداد ۲۰ دستگاه واگن مسافری، مفهوم جدیدی با عنوان "قطار-هتل گردشگری" در کشور راه اندازی نماید. شرکت ریل پرداز نوآفرین در سال ۱۳۹۸ تعداد ۲۰ واگن مسافری بازسازی نشده را به شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس (شرکت سرمایه پذیر) جهت راه اندازی قطارهای مزبور واگذار نمود. در حال حاضر و پس از پذیره نویسی سهام شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس و جذب ۴۰۰ میلیارد ریال، ۷۶٪ از سهام این شرکت به شرکت ریل پرداز نوآفرین تعلق داشته و از ابتدای سال ۱۴۰۰ تعداد ۸ دستگاه از واگنهای مزبور مورد بهره برداری قرار گرفت.

به علاوه به منظور توسعه بازار خدمات ۵ ستاره در مسیرهای جدید ریلی (شامل رشت - مشهد و کرمانشاه - مشهد) شرکت ریل پرداز نوآفرین در سال ۱۳۹۹ اقدام به تاسیس شرکت ریل گردش ایرانیان (سهامی عام) از طریق بازار اولیه بورس نمود که در این خصوص تعداد ۲۰ دستگاه از واگن‌های بازسازی نشده خود را بعنوان آورده غیرنقد به شرکت ریل گردش ایرانیان (سهامی عام) منتقل و از طریق پذیره نویسی عمومی سهام در بازار سرمایه در تاریخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۴ مبلغ ۴۰۰ میلیارد ریال منابع تجهیز نمود. این شرکت در حال آغاز برنامه‌های طراحی و بازسازی واگن‌های خود می باشد. طبق برنامه ریزی انجام شده تعداد ۸ دستگاه از واگنهای مزبور تا پایان سال ۱۴۰۱ مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت.

براساس این مدل توسعه؛ تامین مالی جهت بازسازی تعداد ۴۰ دستگاه از واگنهای باقی مانده مشخص و تعداد واگن های بازسازی نشده متعلق به شرکت ریل پرداز نوآفرین به ۳۵ دستگاه کاهش یافته است که بخش عمده ای از اقدامات بازسازی ۱۰ دستگاه از این تعداد واگن تا زمان تهیه این گزارش انجام و تا پایان سال جاری تحویل شرکت خواهند شد و مابقی ۲۵ واگن نیز تا پایان سال ۱۴۰۱ از محل منابع درآمد جاری بازسازی و در ریل قرار خواهند گرفت. طبق قرارداد شماره ۱۸۲۲/ق ن/۹۹ تعداد ۱۲ دستگاه لوکوموتیو خریداری شده از شرکت مپنا پس از تکمیل مراحل ساخت، تست و راهاندازی تحویل این شرکت گردیده و وارد شبکه ریلی کشور گردیده‌اند. لازم به ذکر است این شرکت برای اولین بار در صنعت ریلی اقدام به تشکیل قطار کامل برنامه‌ریزی شده باری با همکاری یکی از بزرگترین شرکتهای مالک واگنهای باری لبله بلند در قبال قرارداد اجاره نموده که متوسط سیر هر لوکوموتیو در روز ۲۰۰ هزار تن-کیلومتر با حق مالکانه ۱۱۷ ریال بازای هر تن-کیلومتر بصورت ناخالص پیش‌بینی می‌گردد.

آخرین سرمایه ثبت شده شرکت مبلغ ۷،۴۲۸،۰۰۰ میلیون ریال است. مجموع درآمدهای عملیاتی شرکت در دوره یکساله ۱۴۰۰ و یکساله ۱۳۹۹ و سال ۱۳۹۸ به ترتیب معادل ۴،۴۹۴،۴۴۷ میلیون ریال و ۱،۵۶۷،۲۱۶ میلیون ریال و ۱،۵۲۶،۸۶۰ میلیون ریال بوده است که ناشی از فروش بلیت قطار مسافری و محصولات فنی و مهندسی و سایر درآمدهای عملیاتی می‌باشد.

۱- معرفی شرکت و ماهیت کسب و کار

۱-۱- اطلاعات ثبتی

نام شرکت	ریل پرداز نوآفرین
شماره، محل و تاریخ ثبت	۲۹۷۹۵۹، تهران، ۱۳۸۶/۰۳/۲۱
مؤسسین	وحیدرضا باقری، سعید باقری، فریبا محمدی
حسابرس و بازرس قانونی	موسسه حسابرسی و خدمات مدیریتی حساب گستر پویا
مرکز اصلی شرکت	تهران - میدان آرژانتین - خیابان الوند - کوچه کامبیز - پلاک ۲ - طبقه سوم
مشاور پذیرش	شرکت تامین سرمایه امین (سهامی عام)

۱-۲- موضوع فعالیت

انجام کلیه خدمات فنی مهندسی از قبیل ساخت و تامین تجهیزات آزمایشگاهی دانشگاهی و صنعتی تعمیرات اساسی انواع ماشینهای ریلی ارائه خدمات کامپیوتری از قبیل بانکهای اطلاعات و نرم افزارهای مربوطه تهیه دستورالعملها و پروسه‌های مربوط به بازرسی و کنترل کیفیت تهیه دستورالعملهای کنترل کیفیت ابعادی در دستگاههای سی ام ام و انجام امور خدمات پژوهشی به منظور ایجاد دانش فنی در زمینه‌های مختلف صنعتی ارائه خدمات مطالعاتی و مشاوره طراحی اجرا نظارت در حوزه‌های صنعتی برپایی و شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی و اخذ و اعطای نمایندگی در داخل و خارج از کشور خرید و فروش کلیه کالاهای مجاز بازرگانی و همچنین جابه جایی ریلی بار و مسافر انجام پروژه‌های مرتبط با حمل و نقل ریلی (پروژه‌های تحقیقاتی مطالعاتی مشاوره ای نظارتی اجرایی مدیریتی عمرانی و تولیدی) انجام تمام پروژه‌های مرتبط با مطالعه طراحی ساخت تولید بهینه سازی بازسازی راهبری نگهداری و تعمیرات انواع تجهیزات حمل و نقل ریلی انجام تمام پروژه‌های مرتبط با مطالعه طراحی احداث بهره برداری تعمیرات بازسازی بهسازی زیرسازی روسازی انواع خطوط ابنیه پلها تونلها ایستگاهها و زیرساختهای ریلی همچنین انواع سیستمهای سیگنالینگ کنترل ایمنی علائم ارتباطات برق رسانی و برقی کردن حمل و نقل ریلی اخذ انواع وام و تسهیلات در زمینه حمل و نقل ریلی انجام خدمات بازرگانی و واردات و صادرات هر نوع مصالح مواد و تجهیزات مورد نیاز در جهت اهداف شرکت اخذ نمایندگی از شرکتهای داخلی و خارجی برگزاری و شرکت در نمایشگاههای داخلی و به استناد صورت جلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۵ به موضوع فعالیت شرکت ارائه خدمات مرتبط با زنجیره سفرهای ریلی (فروش خدمات جابجایی درون شهری با خودروهای سواری و جمعی، اجاره خودرو) از طریق همکاری تجاری با شرکتهای سازمانهای مرتبط و دارای مجوز مربوطه و تجارت الکترونیک و فروش خدمات طراحی شده از طرق گوناگون و ابزارهای در دسترس شرکت ایجاد و تجهیز تاسیسات گردشگری بر اساس نوع تاسیسات، بهره برداری و مدیریت تاسیسات گردشگری بر اساس نوع تاسیسات، مشاوره در زمینه برنامه ریزی و توسعه گردشگری، مطالعه تحقیق و آموزش گردشگری، بازاریابی و تبلیغ گردشگری طبیعت گردی، سرمایه گذاری در زمینه گردشگری شامل: طراحی، احداث، راه اندازی و بهره برداری از رستوران و سفره خانه سنتی، چایخانه و مجتمع‌ها دهکده هاو شهرک‌های مسکونی و توریستی و اقامتگاه‌های بوم گردی و مجموعه تفریحی و سرگرمی و فروشگاه صنایع دستی، پذیرایی، ورزشی، تالارهای برگزاری مراسم فرهنگی و همایش‌ها و ایجاد واحدها و مجتمع‌های اداری، اجرای سیستم مالکیت زمانی، احداث، اجاره، خرید، و تولید و بازاریابی و بسته بندی و پخش و فروش انواع صنایع دستی و تولیدی و همچنین سرمایه گذاری در ساخت و ساز و بازسازی مجتمع‌های بین راهی و سازه‌های مرتبط گردشگری و توریستی نظیر هتل، هتل آپارتمان و مجتمع‌های بین راهی، دهکده‌های سلامتی، تله کابین و مجتمع‌های تفریحی و گردشگری و غیره در منطقه‌های نمونه گردشگری و غیره، طراحی برگزاری، برپایی و شرکت در انواع همایش‌ها و گردهمایی‌ها و نمایشگاه‌های گردشگری و مرتبط با موضوع فعالیت شرکت به صورت داخلی و بین المللی، فعالیت در زمینه اخذ روایید، تنظیم و انجام مسافرت گروه‌های داخلی و خارجی، ذخیره مکان و هرگونه خدمات گردشگری با رعایت قوانین و مقررات سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری تامین، ارائه و فروش خدمات آموزشی به کادر مهمانداری، سرمهمانداری، روسای قطار، لوکوموتیورانی، مامورین برق و تهویه و فنی و ترمزبان قطارهای مسافری سوزن بانی، مامورین سیر و حرکت اضافه گردید.

۱-۳- سرمایه و ترکیب سهامداران

نام سهامدار	درصد سهام	تعداد سهام	نام سهامدار	درصد سهام	تعداد سهام
ارزش آفرینان فدک	۴۱٪	۳,۰۰۸,۹۶۰,۳۳۷	صندوق سرمایه گذاری مشترک یکم اکسیر فارابی	۲٪	۱۱۴,۶۳۳,۳۹۲
ریل پرواز تندر خاور میانه	۸٪	۵۵۸,۰۲۰,۴۳۴	صندوق سرمایه گذاری دوم اکسیر فارابی	۱٪	۱۰۱,۹۴۷,۳۲۴
توسعه تجارت صبا	۷٪	۴۹۴,۵۸۸,۸۲۸	صندوق سرمایه گذاری با درآمد ثابت کمند	۱٪	۱۰۱,۶۵۲,۰۰۰
تدبیر روشن تجارت	۱۱٪	۷۹۷,۴۹۸,۴۲۹	علی محمدی	۲٪	۱۴۲,۰۰۰,۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری افرا نماد پایدار	۲٪	۱۷۸,۱۹۰,۶۵۵	صندوق سرمایه گذاری لاجورد دماوند	۱۷٪	۱,۲۵۴,۹۴۴,۳۱۹
سبد- شرک ۱۵۲۶ شرک ۱۶۴۶۶	۲٪	۱۱۸,۵۷۲,۹۱۶	سایر اشخاص و شرکتهای	۷٪	۵۵۶,۹۹۱,۳۶۶
جمع				۱۰۰٪	۷,۴۲۸,۰۰۰,۰۰۰

۱-۴- تغییرات سرمایه

تغییرات سرمایه (مبالغ به میلیون ریال)				
سرمایه قبلی	مبلغ افزایش سرمایه	آخرین سرمایه	منبع افزایش سرمایه	تاریخ ثبت
۱,۰۰۰	۹۹,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران	۱۳۹۴/۱۱/۲۸
۱۰۰,۰۰۰	۷,۳۲۸,۰۰۰	۷,۴۲۸,۰۰۰	تجدید ارزیابی دارایی های شرکت	۱۳۹۵/۰۴/۱۴

و مجوز شماره ۹۸۲۳۰۳/۱۸۷۲۵ مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۱ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۱۲ اداره کل حقوقی و املاک سازمان میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری مبلغ اسمی سهام از ۱۰۰,۰۰۰ ریال به ۱,۰۰۰ ریال کاهش یافت و در نتیجه سرمایه شرکت ۷,۴۲۸,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال منقسم به ۷,۴۲۸,۰۰۰,۰۰۰ سهم با نام

در اداره ثبت شرکتها به ثبت رسید و ماده مربوط در اساسنامه اصلاح ۱۳۹۸/۰۶/۱۷ یک هزار ریالی می باشد و در تاریخ . گردید

۱-۵- اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل

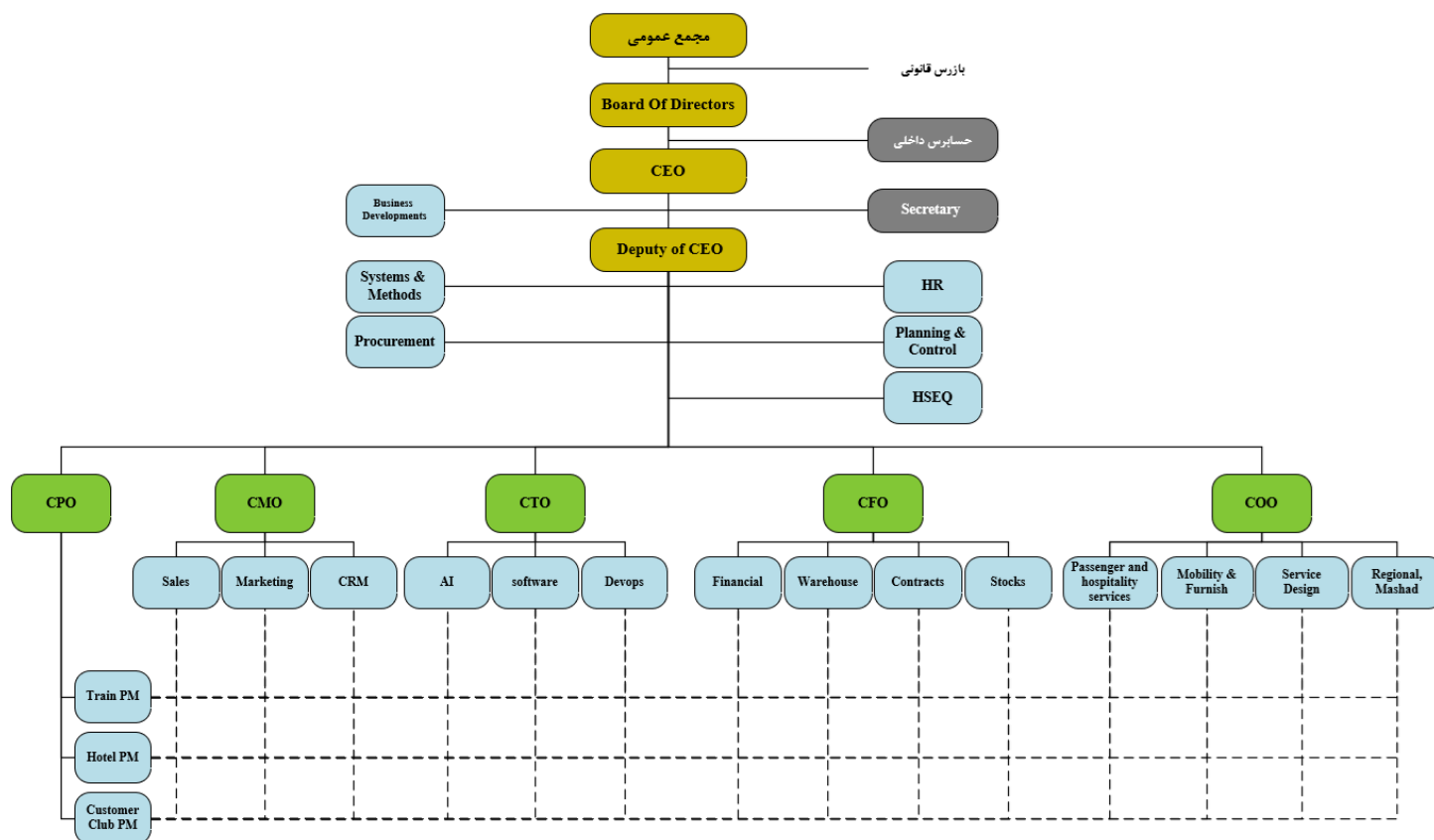
نام نماینده	اعضاء هیئت مدیره	سمت	تاریخ انتصاب	سوابق کاری نماینده
آرمان اسدی	شرکت تدبیر روشن تجارت (سهامی خاص)	رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۰/۰۵/۰۵	۲۱ سال - کارشناس و کارشناس ارشد مالی و حسابداری شرکت ملی صنایع مس ایران، مدیر سرمایه گذاری شرکت سرمایه گذاری آتیه اندیشان مس، مشاور شرکت کارگزاری ارگ هومن، رئیس سرمایه گذاری و مطالعات اقتصادی شرکت ملی صنایع مس ایران، عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری آرمان اندیشان مس، عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری نو اندیشان کرمان، عضو هیئت مدیره شرکت کارگزاری سی ولکس کالا، رئیس هیئت مدیره خدمات بیمه ای آرشیت مهر پارسیان، نائب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری آتیه اندیشان مس، عضو کمیته عالی سرمایه گذاری و موسسه صندوق بازنشستگی شرکت ملی صنایع مس ایران، عضو هیئت مدیره تامین سرمایه تمدن، عضو هیئت مدیره شرکت ریل پرداز سپر، معاون مالی و اقتصادی موسسه صندوق بازنشستگی شرکت ملی صنایع ملی مس ایران
سید مهدی عالی نژاد	شرکت توسعه تجارت صبا (سهامی خاص)	نائب رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۰/۰۵/۰۵	۲۷ سال - مدیر کل امور شعب استان تهران بانک مهر اقتصاد، معاون مالی و بودجه بانک مهر اقتصاد، رئیس اداره مبارزه با پولشویی مؤسسه اعتباری کوثر، معاون بازاریابی و امور شعب مؤسسه اعتباری کوثر، نائب رئیس هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ثامن، مدیر امور بانکداری خرد بانک آینده.

<p>۱۸ سال- مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت ریل پرداز نوآفرین، رئیس هیئت مدیره شرکت ریل پرداز سیر، رئیس هیئت مدیره شرکت دلیجان طلائی شکوه پارس، رئیس هیئت مدیره شرکت ریل گردش ایرانیان، نائب رئیس هیئت مدیره شرکت تدبیر روشن تجارت، رئیس هیئت مدیره شرکت آرمان شهر فدک، معاون طرح و برنامه شرکت ریل پرداز سیر و ریل پرداز نوآفرین، مدیر حوزه مدیرعامل، امور مجامع و روابط بین الملل هلدینگ فدک، معاون طرح و برنامه شرکت مشاور مدیریت و خدمات ماشینی تأمین، مدیر کنترل پروژه های فنی شرکت بهره برداری مترو و مسئول برنامه ریزی و کنترل پروژه های معاونت فنی شرکت رجاء.</p>	۱۴۰۰/۰۵/۰۵	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	شرکت ریل پرواز تندر خاور میانه (سهامی خاص)	محمد ذوالقدری
<p>۲۲ سال - مدیر مالی و اداری کارخانه زرین پر ارومیه، مدیر بازرگانی شرکت اروم چکاوک و اتحادیه تولیدکنندگان جوجه یکروزه ارومیه، مدیر عامل شرکت آریا طیور ارومیه، رییس دفتر مدیریت دارو و مواد مخدر استان آذربایجان غربی، کارشناس ارشد مالی و بیمه ای بیمه دی و مدیر قراردادهای داتک تلکام تهران در آذربایجان غربی، مدیر بازرگانی شرکت بازرگانی بهامین تهران، مدیر مالی و سرپرست قراردادها - شهرداری تهران، مدیر بازرگانی گروه تجاری آسال و مدیر عامل شرکت آسال تجارت آسیا تهران، مدیر عامل شرکت سپهر پویا تهران</p>	۱۴۰۰/۰۵/۰۵	عضو هیئت مدیره	شرکت سیمرغ آهنین ایرانیان (سهامی خاص)	سعید عالی
<p>۲۳ سال- مدیرعامل شرکت دلیجان طلائی شکوه پارس-معاونت توسعه و تأمین مالی هولدینگ ارزش آفرینان فدک- مدیر تأمین شرکت ریل پرداز سیستم- معاونت بازرگانی فکور صنعت تهران- مدیرعامل شعبه برزیل فکور صنعت تهران- مدیر توسعه بازار تام ایران خودرو- مدیر پروژه تاسیسات زیربنایی سمند سنگال تام ایران خودرو- مدیر پروژه تاسیسات زیربنایی خط تریم سمند و ۲۰۶ تام ایران خودرو- کارشناس ارشد تیمانج حفیا رافی ر شرکت Schlumberger</p>	۱۴۰۰/۰۵/۰۵	عضو هیئت مدیره	-	هاتف مظفری

۱-۶- نمودار سازمانی و وضعیت منابع انسانی

۱-۶-۱- نمودار سازمانی و آمار منابع انسانی

نمودار سازمانی شرکت که با رویکرد فرآیند محوری تدوین شده به شرح ذیل می‌باشد.



منابع انسانی با ارزش‌ترین دارایی هر سازمان و شرکتی می‌باشند و بدون وجود منابع انسانی کارآمد و توانمند، امکان ادامه فعالیت، رشد و توسعه شرکت‌ها امکان‌پذیر نمی‌باشد. رشد و توسعه منابع انسانی یکی از مهمترین و کاربردی‌ترین اهداف شرکت بوده و در این راستا جهت حفظ و اعتلای کارکنان، افزایش توان و انگیزه افراد و اثربخشی کارکنان، برنامه‌های آموزشی و رفاهی تدوین و اجرا گردیده است. تعداد کل کارکنان شاغل در شرکت هم اکنون ۴۲۷ نفر می‌باشد؛ که ۳۷۰ نفر از کارکنان صف و ۵۷ نفر از کارکنان ستاد هستند. اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی شرکت به شرح نمایه زیر است.

سطح تحصیلات			نوع فعالیت		وضعیت استخدام	
کارشناسی ارشد و دکتری	کاردانی و کارشناسی	دیپلم و زیر دیپلم	ستاد	صف	قراردادی	رسمی
۳۰	۲۶۳	۱۳۴	۵۷	۳۷۰	۴۲۷	۰

۷-۱- ماهیت صنعت حمل و نقل ریلی

۷-۱-۱- ویژگی های اقتصادی صنعت حمل و نقل ریلی

دارایی محور بودن صنعت ریلی ضمن اینکه حاشیه امنی برای شرکت های موجود در صنعت ایجاد می کند، به دلیل ویژگی دارایی های این صنعت جذابیت های بیشتری نیز به این صنعت می بخشد. سه ویژگی مهم ناوگان ریلی عبارت اند از:

- عمر مفید ناوگان ریلی شامل واگن باری و مسافری بسیار بالاست به گونه ای که استفاده از واگن های با عمر بالای ۵۰ سال حتی در کشورهای پیشرفته امری کاملاً رایج است. واگن های شرکت عمدتاً از سن کم و با توجه به تکنولوژی آلمانی از عمر اقتصادی بالایی برخوردار است. در خصوص نرخ استهلاک واگن ها که ۵۰ ساله و به روش مستقیم محاسبه شده است لازم به ذکر است طبق نظرات کارشناسان رسمی دادگستری و همچنین طبق صورتجلسه کمیته فنی ماده ۴ قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی عمر واگن ها حداکثر ۵۵ سال در نظر گرفته شده است. همچنین هر ساله تعمیرات سالیانه و ویژه ای انجام گرفته روی واگن های مسافری جهت افزایش کیفیت و بهبود ناوگان به منظور افزایش کارایی و امنیت بیشتر مسافران آنها را تبدیل به واگن های مناسبی نموده است. لازم به ذکر است که با وجود عدم الزام قانونی و فنی، تعمیرات اساسی ۱۰ ساله به منظور ارتقای تکنولوژی و کیفیت واگن ها و اصلاحات اساسی (در صورت نیاز) به عمر مفید ناوگان خواهد افزود. کل واگن های شرکت در سال ۱۳۹۵ تجدید ارزیابی شده که رقم آن در بخش تغییرات سرمایه (جدول ۴-۱) ارایه شده است.

- ارزش ذاتی واگن: به دلیل اینکه بخش عمده قیمت یک واگن به ارزش آهن آلات به کار رفته در آن است لذا یک واگن به فرض اینکه به طور کامل مستهلک شود معادل ارزش آهن به کار رفته در آن ارزش دارد.
 - کالای سرمایه ای: ناوگان ریلی مانند سایر کالاهای سرمایه ای (حتی شدیدتر از زمین و مسکن) متناسب با تورم و در برخی دوره ها بیش از تورم و در سال هایی که جهش نرخ ارز وجود داشته به اندازه جهش نرخ ارز افزایش قیمت داشته است. علت اصلی این مزیت در دو ویژگی قبلی یعنی بادوام بودن و ارزش ذاتی واگن نهفته است و از آنجایی که قیمت گذاری واگن عمدتاً بر اساس بازارهای جهانی انجام می شود لذا قیمت آن به تغییرات نرخ ارز نیز واکنش نشان می دهد. همان طور که آمارها نشان می دهد، افزایش قیمت واگن در سال های اخیر در مجموع بیش از رشد قیمت مسکن بوده است.
- لذا اساساً ناوگان ریلی می تواند به عنوان وسیله ای برای حفظ ارزش واقعی پول نیز قلمداد شود. از منظر نقد شوندگی نیز با توجه به اینکه در حال حاضر هیچ واگن آزادی در کشور وجود ندارد می توان از نقد شوندگی بالای این دارایی اطمینان داشت.

۷-۱-۲- نقاط قوت ذاتی

سایر نقاط قوتی که می توان برای صنعت حمل و نقل ریلی اشاره کرد به شرح زیر است:

مزایا و نقاط قوت ذاتی صنعت حمل و نقل ریلی مسافری به شرح زیر است:

- برخورداری از مزیت اجتماعی نسبت به سایر شقوق حمل و نقل؛
- ایمنی بیشتر؛
- صرفه اقتصادی بالاتر در حمل و نقل؛
- اشغال کمتر زمین برای احداث؛
- مصرف سوخت کمتر؛
- آلودگی کمتر محیط زیست؛
- مزیت در جابجایی حجم انبوه بار در مسیرهای طولانی؛
- مزیت در جابجایی مسافر در مسافت‌های تا ۵۰۰ کیلومتر و مسافت‌های طولانی تر به وسیله راه آهن سریع‌السیر؛
- آسایش و رفاه بالاتر در بخش مسافری؛
- سهولت در افزایش ظرفیت سیستم ریلی نسبت به سایر روش‌ها؛
- استهلاك پایین خطوط و ناوگان؛
- امکان استفاده از انرژی‌های جایگزین در خطوط برقی؛
- امکان افزایش سرعت جابجایی بار و مسافر در سیستم؛
- هزینه کمتر در جابجایی بار و مسافر و....

۱-۷-۳- نقاط قوت حمل و نقل ریلی در کشور

نقاط قوت صنعت حمل و نقل ریلی مسافری در ایران به شرح زیر است:

- موقعیت استراتژیک جغرافیایی ایران؛
- اتصال مراکز باری مهم نظیر بنادر بزرگ کشور، صنایع و معادن به شبکه ریلی؛
- اتصال مراکز توریستی و زیارتی مهم به شبکه ریلی (مانند شهرهای مشهد، قم، اصفهان، شیراز، بندرعباس، خوزستان، رشت و...).

۱-۸- افق صنعت حمل و نقل ریلی

پایین بودن تاریخی قیمت سوخت در ایران سبب شده است که یکی از مهمترین مزیت‌های راه آهن یعنی مصرف سوخت کمتر و در نتیجه ارزانتر تمام شدن نسبت به حمل و نقل جاده‌ای تاکنون امکان بروز عملی نیابد. مصرف بالای سوخت در کشور که در بنزین به حدود ۷۰ میلیون لیتر و در گازوئیل به ۱۰۰ میلیون لیتر در روز رسیده است به همراه پایین بودن قیمت سوخت سبب هدر رفت حدود ۷۰ میلیارد دلار از منابع کشور شده و فشار شدیدی به بودجه دولت وارد کرده است. بنابراین ادامه روند فعلی عملاً امکانپذیر نبوده و تصویب قانون هدفمند کردن یارانه‌ها و افزایش قیمت حامل‌های انرژی در سال ۱۳۸۹ و نیز واکنشی به این وضعیت بود. نکته اساسی این است که چه واکنش دولت برای اصلاح این وضعیت، سیاست قیمتی در قالب افزایش قیمت حامل‌های انرژی باشد و چه سیاست غیرقیمتی نظیر حمایت از حمل و نقل‌های کم‌مصرف تر نظیر حمل و نقل ریلی باشد (به ویژه در حوزه حمل بار که مزیت اصلی راه آهن است) در هر دو صورت مزیت‌های اقتصادی و بازاری راه آهن برای شرکت‌های فعال در این حوزه و نیز سهامداران آنها بیش از پیش نمایان

خواهد شد. به بیان دیگر هم اکنون در ابتدای دوره شکوفایی صنعت ریلی ایران هستیم و به اقتضای سیاست‌گذاری کلان اقتصادی افق بسیار روشنی برای این صنعت در سال‌های آینده پیش‌بینی می‌شود.

تبلور نگرش مقامات عالی کشور در سیاست‌های کلی نظام در بخش حمل و نقل که اولویت را به حمل و نقل ریلی داده است و نیز اعلام حمل و نقل ریلی به عنوان یکی از اولویت‌های اصلی دولت فعلی و تلاش‌های مجلس برای حمایت از راه آهن در قالب بودجه سال‌های اخیر و تصویب معافیت‌های مالیاتی سرمایه‌گذاری در صنعت ریلی در اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم ۱۳۹۴/۴/۳۱ می‌تواند تضمین‌کننده یکپارچگی موضع مسئولان در حمایت از صنعت ریلی و بالفعل ساختن مزیت‌های نهفته این صنعت در ایران باشد.

به صورت خلاصه می‌توان حمایت‌هایی که از سوی دولت از این صنعت صورت می‌گیرد و سایر نقاط قوت حمل و نقل ریلی را به نحو زیر برشمرد:

- مطابق ماده ۵۲ قانون برنامه ششم توسعه مصوب مجلس شورای اسلامی، سرمایه‌گذاری در صنعت ریلی معادل سرمایه‌گذاری در مناطق کمتر توسعه یافته تلقی می‌گردد. لذا:

- حمل و نقل مسافری ریلی از **معافیت مالیاتی ۱۰ ساله** برخوردار است، همچنین در صورت سرمایه‌گذاری بیشتر شرکت‌ها در حوزه حمل و نقل ریلی، این مدت زمان قابل تمدید است. لذا ریسک مالیات‌پذیری به صورت بالفعل وجود ندارد. لازم به ذکر است که از سال مالی ۱۳۹۵ شرکت از این معافیت برخوردار شده است
- کلیه فعالیت مرتبط با حمل و نقل ریلی از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف بوده و مبالغ پرداختی مربوطه عودت داده می‌شود.

- مطابق ماده ۱۲ قانون رفع موانع رقابت‌پذیر تولید، شرکت‌های خصوصی که نسبت به اضافه نمودن ناوگان جدید باری یا مسافری به ناوگان حمل و نقل ریلی کشور اقدام نمایند، به میزان افزایش عملکرد ناشی از ناوگان جدید خود مشمول دریافت **یارانه صرفه جویی مصرف سوخت** تا سقف سرمایه‌گذاری انجام شده، خواهند شد.

- حمل و نقل ریلی از بعد ایمنی (سوانح و بیماری کرونا)، مسائل زیست محیطی، مصرف سوخت نسبت به سایر وسایل حمل، دارای برتری است.

- میانگین عمر مفید ناوگان ریلی حدود ۵۰ سال بوده که در سایر صنایع کم سابقه است. لذا این امر موجب کاهش هزینه‌های سالیانه استهلاک ناوگان می‌گردد.

- دارایی‌های شرکت‌های حمل و نقل ریلی بصورت ارزی بوده که در شرایط عدم ثبات ارزش پولی کشور، یک مزیت است.

- برای ورود به صنعت حمل و نقل ریلی مسافری نیاز به حداقل ۵۰ واگن مسافری با ارزش تقریبی ۱۰,۰۰۰ میلیارد ریال است که ورود به این صنعت را بسیار دشوار می‌کند.

۹-۱- وضعیت بازار حمل و نقل ریلی مسافری و جایگاه شرکت

۹-۱-۱- جابجایی مسافر بین سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۰

وضعیت بازار حمل و نقل ریلی مسافری به شرح زیر است:

شرح	تعداد مسافر (نفر)	حجم جابجایی (نفر-کیلومتر)	تعداد واگنهای مسافری در سرویس و ذخیره	متوسط سیر مسافر (کیلومتر)
۱۳۹۶	۲۴,۴۸۰,۴۹۲	۱۳,۲۷۲,۳۵۴,۳۳۵	۲۰۳۴	۵۴۲
۱۳۹۷	۲۸,۰۹۳,۵۲۶	۱۵,۲۳۹,۳۲۵,۲۹۹	۲۰۹۳	۵۴۲
۱۳۹۸	۲۸,۵۷۳,۹۳۷	۱۴,۸۷۵,۲۰۲,۰۰۰	۲۱۲۰	۵۲۰
۱۳۹۹	۱۱,۱۰۳,۱۶۸	۵,۱۸۳,۴۴۸,۲۴۹	۲۱۳۰	۴۶۷
۱۴۰۰	۲۰,۶۸۷,۳۰۲	۱۱,۱۴۲,۹۷۱,۰۰۰	۲۱۵۳	۵۳۹

۱-۹-۲- بررسی توسعه واگن های بخش مسافری ریلی

در حال حاضر ۱۱ شرکت خصوصی مالک (یا بهره بردار) تعداد ۲۱۳۰ دستگاه انواع واگن (سالن) مسافری اعم از واگن های خواب (کوپه ای)، اتوبوسی، خودکشش و خدماتی می باشند که از این مجموع ۱۷۶۱ دستگاه واگن مسافری (به جز خدماتی بوده) که نسبت به سال پیش از آن ۳,۵٪ رشد نشان می دهد.

طبق آمار موجود عمر متوسط مجموع ۲۰۰۰ واگن مسافری فعال در کشور ۳۰ سال بوده که طبق اهداف سند بالادستی بایستی به ۱۵ سال کاهش یابد. از سویی دیگر طبق سند چشم انداز ۲۰ ساله کشور (در افق ۱۴۰۴) باید جمع ناوگان مسافری کشور به ۴۴۶۹ دستگاه واگن توسعه یافته و سهم بخش ریلی در حمل و نقل مسافر در کشور به بیش از ۳۵٪ افزایش یابد. بدین ترتیب و با عنایت به نیاز به نوسازی ناوگان موجود که (با توجه به عمر ناوگان موجود) مستلزم جایگزینی حداقل ۱۵۰۰ دستگاه واگن مسافری فعلی با واگنهای جدید می باشد، جهت دستیابی به اهداف سند چشم انداز بالادستی نیاز به اضافه نمودن حداقل ۴۰۰۰ دستگاه واگن مسافری جدید به شبکه ریلی خواهد بود.

لذا این موضوع ضرورت سرمایه گذاری در واگن های جدید بیشتر نمایان می کند که با توجه به روند سالهای گذشته تحقق این امر بدون حمایت از تولیدکنندگان و خریداران واگن از طریق تسهیلات بانکی یا بازار سرمایه غیر ممکن است.

۱-۹-۳- روند عرضه و تقاضا در آینده

با در نظر گرفتن اهداف سند چشم انداز کشور و لزوم افزایش سهم حمل و نقل ریلی مسافری به بیش از ۳۵٪ در سال ۱۴۰۴ و نیز با توجه به سیاستهای مربوط به واقعی سازی قیمت سوخت و افزایش قیمت حاملهای انرژی به نظر می رسد، در ۲ سال آینده نیاز به توسعه ناوگان ریلی مسافری بیش از پیش رخ نموده و تقاضای حمل مسافر تا سال ۱۴۰۰ با افزایش قابل توجهی مواجه شود.

۹-۴- وضعیت سهم بازاری

با توجه به جداول عملکرد شرکت ریل پرداز نوآفرین در حوزه حمل و نقل مسافری (که در ادامه ذکر خواهد شد)، این شرکت با هدف توسعه ناوگان ملکی خود و کسب سهم بیشتر در نظر دارد نسبت به سرمایه گذاری جهت افزودن تعداد ۴۵ دستگاه واگن مسافری پنج ستاره فدک به ناوگان خود اقدام نماید.

شرح	واحد	سال ۹۷	سال ۹۸	سال ۹۹	سال ۱۴۰۰
کل حمل و نقل ریلی	نفر-کیلومتر	۱۵,۲۳۹,۳۲۵,۲۹۹	۱۴,۸۷۵,۲۰۲,۰۰۰	۵,۱۸۳,۴۴۸,۲۴۹	۱۱,۱۴۲,۹۷۱,۰۰۰
ریل پرداز نوآفرین	نفر-کیلومتر	۶۷۱,۴۴۶,۹۷۲	۶۶۶,۱۳۰,۶۸۴	۳۱۰,۱۹۸,۹۰۰	۶۹۶,۹۹۳,۰۰۰
سهم ریل پرداز نوآفرین	درصد	۳,۹%	۴,۵%	۶%	۶,۳%

همانگونه که در جدول فوق ملاحظه می شود، خوشبختانه شرکت ریل پرداز نوآفرین موفق شده است با افزایش ظرفیت جابجایی خود و ورود تدریجی مجموعاً ۸۲ دستگاه واگن مسافری پنج ستاره تا پایان سال ۱۴۰۰ سهم خود را از عملکرد حمل مسافری با رشد قابل توجهی از کمتر از ۱٪ در سال ۱۳۹۴ به حدود ۶,۳٪ در سال ۱۴۰۰ ارتقاء دهد. ضمناً با عنایت به برنامه توسعه شرکت مبنی بر ارتقاء ظرفیت موجود از ۱۳۳ دستگاه این شرکت در نظر دارد ضمن افزایش ظرفیت حمل و نقل مسافری کل شبکه ریلی کشور، سهم خود را از حمل و نقل مسافر در کشور به بیش از ۱۰٪ افزایش دهد.

۱۰-۱- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی

مهمترین قوانین، مقررات و عوامل برون سازمانی حاکم بر فعالیت شرکت عبارت است از:

- مقررات و دستورالعملهای سازمان بورس و اوراق بهادار
- قوانین و مقررات محیط زیست
- قوانین و مقررات کار و امور اجتماعی، ایمنی و بهداشت
- قوانین و مقررات ثبت شرکتها
- قوانین و مقررات تجاری و بازرگانی
- قانون تجارت
- قوانین و مقررات راه آهن جمهوری اسلامی ایران
- قانون مالیات های مستقیم
- قانون مبارزه با پولشویی
- قانون مالیات بر ارزش افزوده
- اساسنامه
- استانداردهای حسابداری و حسابرسی

- استاندارد قطارهای ۵ ستاره راه آهن
- قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی کشور
- آئین نامه تاسیس شرکتهای حمل و نقل ریلی (موضوع تبصره ۱ ماده ۱ قانون دسترسی آزاد به شبکه ریلی کشور)
- قانون برنامه ششم توسعه مصوب مجلس شورای اسلامی
- قانون رفع موانع رقابت پذیر تولید
- سایر قوانین مربوط به دادگاه های عمومی از جمله قوانین آئین دادرسی و کیفری و نیز سایر قوانین حاکم در نظام جمهوری اسلامی ایران

۱-۱۱- یارانه صرفه جویی در مصرف سوخت (ماده ۱۲):

مطابق ماده ۱۲ قانون رفع موانع رقابت پذیر تولید، شرکتهای خصوصی که نسبت به اضافه نمودن ناوگان جدید باری یا مسافری به ناوگان حمل و نقل ریلی کشور اقدام نمایند، به میزان افزایش عملکرد ناشی از ناوگان جدید خود مشمول دریافت یارانه صرفه جویی مصرف سوخت تا سقف سرمایه گذاری انجام شده خواهند شد. به منظور شفاف سازی، توضیحاتی به شرح ذیل در این خصوص ارایه می گردد:

شرکت ریل پرداز نوآفرین از اواسط سال ۱۳۹۶، پیگیر دریافت یارانه صرفه جویی سوخت موضوع ماده ۱۲ قانون رفع موانع مربوط به واگنهای مسافری خود بوده و هم اکنون بابت ۹۸ دستگاه از واگنهای مسافری تکمیل شده و یا در دست تکمیل خود پرونده دریافت یارانه جمعا به مبلغ ۳,۱۸۳,۰۲۱,۲۰۱,۶۷۸ ریال (سه هزار و یکصد و هشتاد و سه میلیارد و بیست و یک میلیون و دویست و یک هزار و ششصد و هفتاد و هشت ریال) نزد شرکت راه آهن و شرکت بهینه سازی مصرف سوخت مفتوح نموده است:

الف) واگنهای فدک ۱: قرارداد شماره ص/۲۲۱۹۷/۱۰۰ موضوع دریافت یارانه صرفه جویی سوخت مربوط به سرمایه گذاری خرید و نوسازی ۵۶ دستگاه واگن مسافری ۴۰ نفره فدک ۱ به مبلغ مجموع ۱,۱۳۱,۹۳۱,۹۲۰,۱۱۳ ریال در مورخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۱ طی مصوبه ۴۰۲-۱۰۰ هیات مدیره شرکت بهینه سازی مصرف سوخت تنفیذ و طی ابلاغیه ۱۹۰۲۲۵-۱۳۹۹ از سوی شرکت بهینه سازی به شرکت راه آهن و متعاقبا طی نامه شماره ۵۲۱۸۹/۶۲ ص از سوی شرکت راه آهن به شرکت ریل پرداز نوآفرین ابلاغ گردید.

متعاقب ابلاغ قرارداد مزبور و در مورخ ۱۳۹۹/۰۶/۲۴ در جلسه ای با حضور نمایندگان راه آهن و بازرسین منصوب شرکت بهینه سازی مصرف سوخت، بر آغاز بهره برداری از کل ۵۶ دستگاه واگن مزبور صحه گذاری شده و ثبت عملکرد آنها در قالب طرح پایش عملکرد برای راه آهن جمهوری اسلامی ارسال و بصورت دوره ای پس از تایید این شرکت برای شرکت بهینه سازی به منظور صدور کاربرگ های پرداختی ارسال گردیده است.

ب) واگنهای فدک ۲: قرارداد شماره ص/۸۳۴۷۰/۱۰۰ موضوع دریافت یارانه صرفه جویی سوخت مربوط به سرمایه گذاری خرید و نوسازی ۴۲ دستگاه واگن مسافری ۴۴ نفره فدک ۲ به مبلغ مجموع ۲,۰۵۱,۰۸۹,۲۸۱,۵۶۵ ریال در مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۱ طی مصوبه ۴۱۹-۱۰۰ هیات مدیره شرکت بهینه سازی مصرف سوخت تنفیذ و طی ابلاغیه ۱۹۶۵۷۸-۱۳۹۹ از سوی شرکت بهینه سازی به شرکت راه آهن و متعاقبا طی نامه شماره ۱۲۰۸۳۳/۶۲ ص مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۷ از سوی شرکت راه آهن به شرکت ریل پرداز نوآفرین ابلاغ گردید.

همچنین متعاقب ابلاغ قرارداد مزبور و در مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۲۶ در جلسه‌ای با حضور نمایندگان راه‌آهن و بازرسین منصوب شرکت بهینه سازی مصرف سوخت، بر آغاز بهره‌برداری از کل ۴۲ دستگاه واگن مزبور صحنه‌گذاری شده و ثبت عملکرد آنها در قالب طرح پایش عملکرد برای راه‌آهن جمهوری اسلامی ارسال و بصورت دوره‌ای پس از تایید این شرکت برای شرکت بهینه سازی به منظور صدور کاربرگ‌های پرداختی ارسال گردیده است.

روند دریافت یارانه بازای هر نفر-کیلومتر جابجا شده به شرح ذیل پیش بینی می‌گردد:

- ✚ هر بشکه نفت گاز تحویل فوب خلیج فارس: ۴۷,۸۱ دلار آمریکا معادل ۰/۰۳ سنت دلار بازای هر سی سی
- ✚ یارانه متعلقه به هر نفر-کیلومتر = مابه‌التفاوت نرخ فروش داخلی و فوب خلیج فارس ۲۰ سی سی گازوییل = ۰,۶ سنت دلار
- ✚ نرخ تسعیر دلار در سامانه نیما = متوسط ۲۵۰ هزار ریال

- به منظور پیش بینی درآمدهای حاصل از یارانه صرفه‌جویی در مصرف سوخت، برای ۵۶ واگن فدک ۱، نفرکیلومتر پیش بینی شده برای هر سال (از ۶ماهه دوم ۱۳۹۹) در نرخ واحد یارانه هر نفرکیلومتر (۵۰,۰۰۶ دلار × ۲۵۰,۰۰۰ ریال) ضرب شده است؛ یارانه مربوط به واگن‌های فدک ۱ تا پایان سال ۱۴۰۰ تکمیل می‌گردد.
 - به منظور پیش بینی درآمدهای حاصل از یارانه صرفه‌جویی در مصرف سوخت، برای ۳۷ واگن فدک ۲، نفرکیلومتر پیش بینی شده برای هر سال (از ۶ماهه دوم ۱۳۹۹) در نرخ واحد یارانه هر نفرکیلومتر (۵۰,۰۰۶ دلار × ۲۵۰,۰۰۰ ریال) ضرب شده است.
 - یارانه ماده ۱۲ برای شرکت‌های دلیجان طلایی شکوه پارس و ریل‌گردش ایرانیان با توجه به نفرکیلومتر طی شده توسط واگن‌های ایشان در نرخ واحد یارانه هر نفرکیلومتر و مشابه واگن‌های فدک ۲ محاسبه گردیده است.
- یارانه‌های مزبور پس از ثبت و تایید عملکرد بر مبنای اطلاعات فوق توسط راه‌آهن و صدور کاربرگ توسط سازمان بهینه سازی پرداخت خواهد شد.

۱۲-۱- توصیف راهبردها و اهداف کلی شرکت

اهداف و راهبردهای حوزه مالی

- افزایش سودآوری و بهره‌وری: موضوع ارتقای سودآوری با توسعه درآمد و کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری محقق می‌گردد که در بندهای زیر تشریح گردیده است.

❖ توسعه درآمد: برنامه‌های شرکت جهت توسعه درآمد به شرح ذیل است.

- توسعه ناوگان فدک در قالب تاسیس شرکتهای جدید جهت فعالیت در بازارهای نوظهور
- افزایش سهم از بازار حمل و نقل ریلی کشور با توسعه فعالیت‌های هوشمندانه بازاریابی و تبلیغات:
 - ارتقای آگاهی از برند فدک و تبلیغات مؤثر و مستمر
 - حمایت مؤثر از کانال‌های فروش
 - تقویت کانال‌های فروش مستقیم (وبسایت و فروش تلفنی) مبتنی بر بازاریابی دیجیتال
 - تقویت زیرساخت‌های CRM در راستای پشتیبانی و پاسخگویی سریع و مناسب به مشتریان

- توسعه گردشگری خارجی با محوریت کشورهای عربی
- استفاده از توان و دانش فنی در طراحی و بازسازی واگنها بعنوان یک مزیت رقابتی که با توجه به اقبال بازسازی واگنها توسط دیگر فعالین صنعت در کشور این مزیت می تواند به منبع تولید درآمد بابت خدمات مهندسی و ساخت تجمیع قطعات گردد.
- توسعه راهکارهای مبتنی بر IT و هوشمندی در کسب و کار:
 - هوشمندسازی فرآیندهای فروش (انتخاب مسیر، تخصیص ناوگان و قیمتگذاری) مبتنی بر داده
 - توسعه وفادارسازی مشتریان مبتنی بر تحلیل داده و رفتار مشتری
 - تحلیل داده و هوشمندسازی تجاری در راستای تصمیم سازی
 - تدوین نقشه راه و توسعه و بهبود سبد خدمات مبتنی بر فناوری اطلاعات
 - ایجاد و توسعه پایدار زیرساخت های فناوری اطلاعات جهت ارائه خدمات به روز، امن و قابل اطمینان
 - ایجاد زیرساخت یکپارچه نرم افزاری در راستای هوشمندسازی فرآیندهای منابع انسانی
- توسعه محصولات متمایز و زنجیره سازی خدمات در جهت تبدیل شدن به محور گردشگری ریلی و پوشش تهدید ویروس کرونا:
 - تقویت محصول قطار با هتل و تور در راستای ارائه خدمات یکپارچه سفر
 - توسعه سبد کسب و کار مبتنی بر برنامه ریزی استراتژیک در سطح بنگاه و تحقیق و توسعه
- ارتقای کیفی خدمات موجود با بهبود مکانیزم های کنترلی:
 - استقرار سیستم مدیریت فرآیندهای کسب و کار (BPMS) جهت حذف دوباره کاری ها و استانداردسازی رویه های جاری
 - جاری سازی فرهنگ بهبود مستمر در سازمان با به روزآوری فرآیندها و ممیزی های داخلی
 - کنترل و نظارت سیستماتیک و یکپارچه بر کیفیت زنجیره خدمات در راستای رضایت حداکثری مشتری
 - طراحی مکانیزم جهت برنامه ریزی نگهداری و تعمیرات واگن ها به صورت هماهنگ با فروش
 - ایجاد زیرساخت های لازم جهت انجام فعالیت های نگهداری و تعمیرات بصورت داخلی
 - سازماندهی و مکانیزه کردن امور نظافت و تجهیز در کلیه نواحی
 - کنترل استراتژیک و عملیاتی سازمان با بهبود زیرساخت نرم افزاری و فرهنگ سازمانی
 - تعامل با راه آهن به منظور کاهش زمان سیر

❖ کاهش هزینه ها: برنامه شرکت جهت کاهش هزینه ها به شرح ذیل است.

- مدیریت هزینه و کنترل بهای تمام شده در راستای ارتقای سودآوری
 - مدیریت هزینه و پیاده سازی سیستم های کنترل مالی
 - تقویت فرآیندهای وصول مطالبات در راستای حذف نمایندگان فروش
 - تقویت فرآیندهای انبارداری (سفارش گذاری، چیدمان و ...) با رویکرد تحلیل هزینه-فایده در خریدهای بلند مدت
 - اصلاح فرآیندهای برنامه ریزی و اجرای تأمین و پشتیبانی با تمرکز بر بهبود کیفیت و زمان تحویل
- توسعه و نگهداشت منابع انسانی:
 - تأمین منابع انسانی شایسته متناسب با نیازمندیهای مشاغل سازمان در کمترین زمان
 - بهبود مهارت ها و قابلیت های فردی کارکنان متناسب با مشاغل با تمرکز بر کارکنان کلیدی و مدیران

- بهبود فرآیند جبران خدمات بر مبنای مدل‌های شایستگی در راستای شفاف‌سازی کارراهه شغلی
 - بهبود فرآیند جبران خدمات بر مبنای مدل‌های شایستگی در راستای شفاف‌سازی کارراهه شغلی
 - پیاده‌سازی طرح‌های خلاقانه برای تقویت سیستم‌های انگیزشی کارکنان
 - بهبود فرآیند مدیریت پرسنل صف
 - ارتقای فرهنگ و وضعیت سلامت و ایمنی کارکنان با تمرکز بر پرسنل قطار
- تامین سرمایه و ایجاد اعتبار سازمانی با ورود به بازار سرمایه.

اهداف و راهبردهای حوزه مشتری

- ❖ توسعه و بهبود زنجیره خدمات سفر با رویکرد مدیریت تجربه مشتری؛
- ❖ افزایش میزان وفاداری مشتریان؛
- ❖ ارتقای جایگاه برند، تبلیغات و اطلاع‌رسانی؛
- ❖ رشد سهم بازار فعلی (به‌کارگیری سیستم‌های قیمت‌گذاری هوشمند، حمایت از کانال‌های فروش، ...)
- ❖ خلق بازارهای جدید (نفوذ در بازار توریست خارجی، توسعه زنجیره خدمات، فروش اعتباری و تقسیطی و ...).

اهداف و راهبردهای حوزه فرایندهای داخلی

- ❖ کاهش بهای تمام‌شده؛
- ❖ بهبود کیفی خدمات؛
- ❖ بهبود فرایندهای تأمین؛
- ❖ ارتقای سیستم‌های مدیریت و کنترل.

اهداف و راهبردها در حوزه رشد و یادگیری (زیرساخت)

- ❖ توسعه ناوگان؛
- ❖ بهبود زیرساخت‌های فناوری اطلاعات؛
- ❖ ارزیابی، توسعه و نگهداشت سرمایه‌های انسانی.

۱-۱۲ برنامه‌های بازاریابی و فروش

نوآوری در ارائه خدمات با رویکرد تبدیل شدن به محور گردشگری ریلی

- توسعه و بهبود زنجیره خدمات سفر با رویکرد مدیریت تجربه مشتری.

افزایش میزان وفاداری مشتریان

- جاری‌سازی باشگاه مشتریان در راستای وفادار سازی مشتریان؛
- ارتقای ابزارهای کسب بازخورد و تجزیه و تحلیل اطلاعات مشتری.

ارتقای جایگاه برند، تبلیغات و اطلاع‌رسانی

- ارتقای میزان آگاهی از برند فدک:
- تقویت ابزارهای رسانه‌ای شرکت؛

رشد سهم بازار فعلی

- به‌کارگیری سیستم‌های قیمت‌گذاری و تخصیص ظرفیت هوشمند و پویا به منظور تعیین قیمت لحظه‌ای بلیت؛
- توسعه و رشد کانال‌های آنلاین در قالب عقد قراردادهای جدید و طرح‌های تشویقی فروش؛
- رشد فروش از طریق ایجاد پروموشن‌های هوشمند و کارآمد برای آژانس‌ها و برقراری ارتباطات مؤثر دوسویه؛
- فروش ظرفیت آزاد ناوگان از طریق توسعه فروش‌های چارتری با تمرکز بر کلاس‌های بالا؛
- تقویت فروش‌های مستقیم از طریق طراحی و اجرای کمپین‌های B2C (فروش‌های بی‌واسطه و مستقیم از کانال‌های حضوری و آنلاین به مصرف‌کنندگان نهایی یا مسافران).

خلق بازارهای جدید

- توسعه خدمات مهندسی و تاثیر و تجميع قطعات عمده مورد استفاده در بازسازی واگنها در کشور.
- توسعه فروش‌های گروهی و سازمانی (خصوصاً اعتباری و تقسیتی)؛
- نفوذ در بازار توریست خارجی (با تمرکز بر کشورهای عربی).

۲- گزارش عملکرد ۱۴۰۰ در دستیابی به اهداف

۱-۲- خلاصه گزارش عملکرد تا سال ۱۴۰۰

شاخص	عملکرد ۱۳۹۷	عملکرد ۱۳۹۸	عملکرد ۱۳۹۹	عملکرد ۱۴۰۰
درآمد عملیاتی کل (میلیون ریال)	۱,۱۱۵,۹۰۰	۱,۵۲۶,۸۶۰	۱,۵۶۷,۲۱۶	۵,۱۷۴,۱۲۲
سهم فروش آنلاین	۳۸٪	۴۳٪	۵۶٪	۴۶٪
رضایت مسافران	۸۵٪	۸۶.۵٪	۸۶٪	۷۸٪

۲-۲- وضعیت ناوگان و مسیرهای موجود

گروه ریل پرداز نوآفرین به عنوان مالک و بهره بردار قطارهای ۵ ستاره فدک، در حال حاضر ۸۲ دستگاه واگن مسافری را بهره‌برداری می‌نماید که از این تعداد به طور متوسط بیش از ۹۵٪ از ناوگان در سیر است. این قطار مسافری در مسیرهای زیر در حال سیر هستند:

مسیرهای موجود	دفعات سیر از مبدأ
تهران - مشهد	همه روزه (۲رام)
قم - مشهد	همه روزه (۲رام)
تهران - خرمشهر	یک روز در میان (۱رام)
رشت - مشهد	همه روزه (۲رام)
تهران - کرمان	یک روز در میان (۱رام)

کلیه واگن‌های مسافری فدک دارای کوپه‌های چهار تخته و یک نیم کوپه مهماندار است. در راستای جذب بازار هدف گسترده‌تر با سلاقی و توان مالی متفاوت، کلاس‌های خدمتی متنوع طراحی و پیاده‌سازی شده است. در حال حاضر قطارهای فدک دارای کلاس‌های خدمات زیر است:

- ❖ ۵ ستاره ویژه فدک
- ❖ ۵ ستاره بیزنس فدک
- ❖ ۵ ستاره اکونومی فدک
- ❖ ۵ ستاره فدک با هتل (در کلاس‌های عصرانه، اکونومی و بیزینس)





۲-۳- میزان رضایت مسافران

کلاس قطارهای فدک در قیاس با سایر رقبا در طبقه کاملاً لوکس قرار می‌گیرد بنابراین برخلاف قطارهایی که صرفاً روی استراتژی کاهش هزینه تمرکز دارند، هدف اصلی شرکت نوآفرین افزایش کیفیت و بهبود ارائه خدمات به مشتریان خود می‌باشد. به همین جهت یکی از شاخص‌های اصلی که همواره توسط شرکت رصد می‌شود شاخص میزان رضایت مشتریان می‌باشد که توسط مراکز تماس، پرسش‌نامه و مصاحبه‌های مدون با مشتریان ارزیابی و پایش می‌شود. میزان رضایت مشتریان در سال ۱۴۰۰ به ۷۵ درصد رسیده است که با توجه رعایت الگوهای پروتکل‌های بهداشتی عددی بسیار مطلوب می‌باشد. مشخصاً همواره یکی از اهداف و راهبردهای شرکت حفظ و ارتقای این شاخص در سال‌های آتی می‌باشد.

همچنین لازم به ذکر است که مطابق با نظرسنجی‌های انجام شده توسط راه آهن جمهوری اسلامی ایران از مسافران ریلی، قطارهای مسافری ۵ ستاره فدک در چهار سال اخیر به عنوان برترین قطار مسافری کشور انتخاب گردیده است.



۲-۴- پروژه های انجام شده در شرکت ریل پرداز نوآفرین

به منظور استفاده بهینه از منابع موجود اعم از مالی و انسانی و همچنین مدیریت منابع در راستای دستیابی به اهداف کلان سازمان، شرکت ریل پرداز نوآفرین سالیانه پروژه‌هایی را بدین منظور تعریف و اجرایی نموده است. در این بخش به ارائه اهم پروژه‌های سال ۱۴۰۰ می‌پردازیم:

- راه اندازی سیستم مدیریت درآمد
- بازطراحی و بهبود قابلیت‌های وب سایت فدک
- استقرار سیستم مدیریت عملکرد ستاد
- استقرار نرم افزار محاسبه بهای تمام شده
- خرید و راه اندازی زیرسیستم زنجیره تأمین و تدارکات
- تعبیه سیستم اعلام و اطفای حریق ساختمان انبارها
- جذب، استخدام و آموزش مهمانداران

- راه اندازی اینترنت در کلیه قطارها
- ارائه نسخه اولیه مدیریت درآمد مبتنی بر قیمت گذاری پویا
- ارائه نسخه اولیه مدیریت اعزام پرسنل صف

۳- اهداف مدیریت و راهبردهای دستیابی به اهداف در سال ۱۴۰۰

۳-۱- مأموریت شرکت

"ارائه هوشمند زنجیره خدمات نوآورانه سفر با محوریت گردشگری ریلی-زیارתי در راستای تحقق تجربه‌ی سفری خاطره انگیز"

۳-۲- چشم انداز شرکت تا سال ۱۴۰۲

"انتخاب اول مسافران ریلی و برندی برتر در گردشگری کشور"

۳-۳- اهداف کلان شرکت

با توجه به بیانیه چشم انداز فوق، اهداف کلان شرکت در سال ۱۴۰۰ به شرح زیر جهت تمرکز و تعیین استراتژی‌ها مشخص گردیده است:

- ۱- رسوخ در بازار حمل و نقل ریلی و توسعه ناوگان به منظور افزایش سهم بازار
- ۲- ارتقای کیفی محصولات فعلی و توسعه محصولات جدید
- ۳- بهبود سودآوری با مدیریت هزینه‌ها

۳-۴- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه مالی

۳-۴-۱- استراتژی‌های کلان در حوزه مالی

❖ تأمین مالی جهت توسعه شرکت با ورود به فرابورس

۳-۴-۲- اهم پروژه‌های حوزه مالی

- ✓ پروژه ورود به فرابورس
- ✓ پروژه بازنگری فرایند و استقرار سیستم کنترل بودجه و ارتقا نرم افزار محاسبه بهای تمام شده

۳-۵- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه مشتری

۳-۵-۱- استراتژی‌های کلان در حوزه مشتری

- ❖ افزایش سهم از بازار حمل و نقل ریلی کشور با توسعه فعالیت‌های هوشمندانه بازاریابی و تبلیغات
- ❖ توسعه گردشگری خارجی با محوریت کشورهای عربی
- ❖ توسعه محصولات متمایز و زنجیره‌سازی خدمات در جهت تبدیل شدن به محور گردشگری ریلی و مدیریت کرونا

۳-۵-۲- اهم پروژه‌های حوزه مشتری

- ✓ ارائه سامانه هوشمند قیمت گذاری و تخصیص ناوگان
- ✓ توسعه باشگاه مشتریان فدک
- ✓ توسعه سیستم مدیریت درآمد و باشگاه آژانس ها

۳-۶- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه فرایندهای داخلی

۳-۶-۱- استراتژی‌های کلان در حوزه فرایندهای داخلی

- ❖ ارتقای کیفی خدمات موجود با بهبود مکانیزم‌های کنترلی
- ❖ مدیریت هزینه و کنترل بهای تمام‌شده در راستای ارتقای سودآوری

۳-۶-۲- اهم پروژه‌های حوزه فرایندهای داخلی

- ✓ تقویت سیستم کنترل کیفیت و توسعه نرم افزاری آن
- ✓ بلندمدت کردن قرارداد، تجهیز و راه‌اندازی لانژ
- ✓ بازنگری خدمات با رویکرد کاهش بهای تمام شده

۳-۷- استراتژی‌های کلان و پروژه‌های حوزه رشد و یادگیری (زیرساخت)

۳-۷-۱- استراتژی‌های کلان در حوزه رشد و یادگیری (زیرساخت)

- ❖ توسعه راهکارهای مبتنی بر IT و هوشمندی در کسب‌وکار
- ❖ توسعه ناوگان فدک در قالب بازسازی واگن های جدید
- ❖ توسعه و نگهداشت منابع انسانی

۳-۷-۲- پروژه‌های حوزه رشد و یادگیری (زیرساخت)

- ✓ توسعه سیستم مدیریت اعزام و گزارشات حین سیر
- ✓ طراحی و پیاده سازی سیستم اینترنت در سفر
- ✓ استقرار و توسعه سایت فدک

۴- مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

۴-۱- مهمترین منابع مالی در اختیار شرکت

منابع مالی شرکت مطابق با صورت های مالی اساسی در پایان سال ۱۴۰۰ شامل ۲۳۳،۵۶۲ میلیون ریال وجوه نقد متمرکز در بانکها و ۹ میلیون ریال سرمایه گذاریهای کوتاه مدت و حسابهای دریافتنی تجاری و غیر تجاری ۱،۱۲۱،۰۵۱ میلیون ریال و ۱۹۱،۳۹۵ میلیون ریال موجودی مواد و کالا و ۱۵۲،۴۴۴ میلیون ریال پیش پرداختها و ۱،۶۹۸،۴۶۱ میلیون ریال مجموع دارائیهای جاری و ۲۴،۱۴۰ میلیون ریال دارائیهای نامشهود و ۱۳،۵۱۸،۰۶۶ میلیون ریال دارایی های ثابت مشهود و ۱،۹۰۴،۹۷۴ میلیون ریال سرمایه گذاریهای بلند مدت و ۷۵۱،۷۱۱ حسابهای دریافتنی بلند مدت و ۱۶،۱۹۸،۸۹۱ میلیون ریال مجموع دارائیهای غیر جاری می باشد. در نهایت جمع بدهی ها و حقوق صاحبان سهام معادل ۸۹۷،۳۵۲،۱۷ میلیون ریال می باشد.

۴-۲- فرصت ها و تهدیدهای موجود برای صنعت و شرکت

۴-۲-۱- فرصت ها و تهدیدهای محیط کلان

پس از مطالعات متعدد و جمع بندی نظرات خبرگان و اولویت دهی فرصت ها و تهدیدهای شناسایی شده کلان مطابق با مدل PEST، عوامل زیر به عنوان فرصت ها و تهدیدهای (ریسک های) محیط کلان شناسایی شد:

❖ فرصت ها:

- سیاست های حمایتی دولتی از قبیل معافیت مالیاتی ۱۰ ساله، ارائه یارانه صرفه جویی مصرف سوخت
- رشد گردشگری ورودی با هدف زیارت و سلامت به دلیل کاهش ارزش پول ملی
- رشد مناسب بازار حمل و نقل ریلی در مقایسه با سایر مدهای حمل (قیمت، امنیت، دسترس پذیری)
- افزایش حساسیت نسبت به برند قطارهای مختلف
- روندروبه رشد استفاده از خدمات مبتنی بر اینترنت
- تغییر انتظارات مشتری در سفارشی شدن خدمات متناسب با نیاز فرد و پاسخگویی و پشتیبانی سریع

- خدمات نسبتاً مشابه در صنعت مسافری ریلی و امکان ایجاد تمایز با ارائه خدمات ویژه

❖ تهدیدها:

- شیوع ویروس کرونا در ایران و تهدید صنعت گردشگری
- افزایش نرخ تورم (حدود ۳۰-۴۰ درصد) در سال ۹۹ و تأثیر منفی بر هزینه های متغیر حمل و نقل و کاهش قدرت خرید مردم
- افزایش نرخ ارز به دلیل عدم توازن عرضه و تقاضا در سال آینده و نیز عدم وجود امید به رفع مشکلات اقتصادی
- رشد شرکت های رقیب و ورود آن ها به کلاس قطار ۵ ستاره، خرید و بازسازی واگن های جدید

۴-۲-۲- فرصت ها و تهدیدهای محیط صنعت

پس از مطالعات متعدد و جمع بندی نظرات خبرگان و اولویت دهی فرصت ها و تهدیدهای شناسایی شده در سطح صنعت مطابق با مدل پنج نیروی رقابتی Porter، عوامل زیر به عنوان فرصت ها و تهدیدهای محیط صنعت شناسایی شد:

❖ فرصت ها:

- با توجه به شرایط اقتصادی اخیر، گرانی بلیت هواپیما و ورود گردشگران عرب می توان رشد در بازار حمل و نقل ریلی مسافری را متصور بود.
- تعدد هتل های موجود در مشهد و ضریب اشغال متوسط آن ها، موجب کاهش قدرت چانه زنی ایشان می گردد.
- تمایزات فنی و خدماتی فدک نسبت به رقبای بواسطه توانمندی شرکت های همکار و قابلیت های ارائه خدمات شرکت نوآفرین
- برتری سفرهای ریلی به دلیل ایمنی، وجود فضای خواب و اختصاصی، قیمت مناسب و پاک بودن نسبت به سفرهای جاده ای و هوایی
- به دلیل عدم تمرکز رقبای در تعریف کلاس های متنوع خصوصاً حمل و نقل ریلی لوکس، می توان این بخش از بازار را تا حد زیادی در اختیار گرفت.

❖ تهدیدها:

- با توجه به الگوبرداری رقبا از خدمات و بازاریابی شرکت های پیشرو (مثل فدک)، خدمات به سرعت تکراری و دمد می شوند.
- قیمت پایین تر و راحتی و انعطاف بیشتر سفرهای جاده ای
- قدرت تأمین کنندگان بالادستی و کلان موجب افزایش قدرت چانه زنی ایشان در ابعاد قیمت، کیفیت و حاکمیت می گردد.
- کوتاه تر بودن زمان سفر، بالاتر بودن کلاس اجتماعی و خدمات سفرهای هوایی نسبت به سفرهای ریلی
- قدرت حاکمیتی راه آهن جمهوری اسلامی به دلیل انحصار شبکه ریلی، کشش و سیستم فروش
- کیفیت خدمات مراکز اقامتی بعضاً هماهنگی چندانی با برند ۵ ستاره فدک ندارد.

۴-۳- مهمترین منابع ریسک

ریسک نرخ بهره (Interest rate risk): شرکت به جهت کاهش ریسک مذکور همواره در تلاش است تا از روش های تامین مالی مناسب برای به حداقل رساندن ریسک مذکور استفاده نماید. در حال حاضر بخش قابل توجهی از تسهیلات دریافتی تسویه گردیده است. همچنین کلیه تسهیلات دریافتی باقی مانده با نرخ های بهره پایین تر از ۱۸٪ بوده و از این لحاظ ریسکی متوجه شرکت نیست. با توجه به تجربیات سنوات اخیر، بازپرداخت نرخ بهره کارمزد تسهیلات دریافتی کماکان کمتر از نرخ ایجاد درآمدهای پایدار و نیز نرخ تورم سالیانه بوده به گونه ای که شرکت همواره دارای حداکثر پتانسیل پوشش ریسک فوق الذکر می باشد.

ریسک تجاری (Business risk): با توجه به شرایط فعلی داخلی و خارجی، افزایش بی قاعده نرخ بلیت مسافرت های هوایی و همچنین محدودیت های شدید در ورود هواپیما و قطعات و لوازم یدکی مورد نیاز تعمیرات و نیز بحران کرونا، که موجب افزایش نگرانی و ریسک سفرهای هوایی گردیده، این موضوعات به نوبه خود باعث افزایش اقبال و جذابیت سفرهای حمل و نقل ریلی شده است. در کنار عوامل فوق الذکر، توانایی ها و قابلیت های ویژه و شاخص شرکت ریل پرداز نوآفرین در ارائه خدمات با کیفیت و افزایش قابلیت اتکا به ایجاد درآمدهای پایدار و افزایش سودآوری به کاهش ریسک تجاری کمک شایانی خواهد کرد. نظر به شرایط خاص حادث شده به دلیل کرونا، حمل و نقل ریلی مسافری به موجب رعایت بیشتر پروتکل های بهداشتی و فاصله گذاری اجتماعی از یک سو و محدودیتهای تردد حمل و نقل جاده ای بین شهری از سوی دیگر، از ریسک کمتری در مواجهه با همه گیری کرونا برخوردار است.

ریسک مالیات پذیری (Taxability risk): به دلیل وجود معافیت‌های قانونی مالیاتی، حوزه حمل‌ونقل مسافری ریلی از معافیت مالیاتی ۱۰ ساله برخوردار است، همچنین در صورت سرمایه‌گذاری بیشتر شرکت‌ها در حوزه حمل و نقل ریلی، این مدت زمان قابل تمدید است. لذا ریسک مالیات‌پذیری به صورت بالفعل وجود ندارد.

ریسک تورم (Inflationary risk): با توجه به دارایی محور بودن صنعت حمل‌ونقل ریلی بار و مسافر، افزایش تورم و کاهش ارزش پول، منجر به افزایش ارزشمندی و توان ریسک‌پذیری اموال و دارایی‌های در اختیار شرکت می‌گردد. در خصوص خرید اقلام مورد نیاز جهت سیر قطارها، شرکت ریل پرداز نوآفرین با توجه به خریدهای عمده و بلندمدت، این ریسک را نیز کاهش داده است.

ریسک بازار (Market risk-currency exchanging rate risk): مهم‌ترین منبع ریسک بازار، کاهش قدرت خرید مردم به واسطه عوامل کلان اقتصادی است. اجرای برنامه‌های بازاریابی و فروش می‌تواند موجب رشد فروش گردد. همچنین با تنوع‌بخشی در ارائه سطوح مختلف خدمات متناسب با تغییرات بازار، می‌توان اثرات این نوع ریسک را کاهش داد.

ریسک نقدینگی (Cash Management Risk): نظر به اینکه کلیه فروش‌های شرکت به مشتریان خرد و بصورت کاملاً نقدی است، لذا مبلغ فروش مستقیماً به حساب شرکت واریز می‌شود که عملاً در اکثر صنایع دیگر (و حتی سایر شرکت‌های ریلی) کم سابقه است؛ لذا ریسک نقدینگی وجود ندارد. همچنین شرکت برای مدیریت ریسک نقدینگی، یک چهارچوب ریسک نقدینگی مناسب برای مدیریت کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت دخل و خرج وجوه و الزامات مدیریت نقدینگی تعیین کرده است.

ریسک نرخ ارز (Exchange Rate Risk): بخش اعظم دارایی‌های شرکت ریل پرداز نوآفرین شامل ناوگان مسافری خریداری شده از خارج کشور با ارزهای بین‌المللی (یورو و با نرخ حدود ۳۷،۵۰۰ ریال) می‌باشد لذا به سبب اختلاف نرخ ارز، نه تنها ریسکی متوجه شرکت نیست بلکه می‌تواند به عنوان یک مزیت در ارزشگذاری دارایی‌ها باشد. همچنین شرکت با پیش‌بینی و تهیه اقلام فنی مورد نیاز در گذشته بخشی از ریسک نرخ ارز در خصوص تامین قطعات مورد نیاز را پوشش داده است.

ریسک اعتباری (ریسک وصول نشدن مطالبات آژانس‌ها): همانطور که اشاره گردید، کلیه فروش‌های شرکت به مشتریان خرد و بصورت کاملاً نقدی است، لذا مبلغ فروش مستقیماً به حساب شرکت واریز می‌شود. در خصوص فروش‌هایی که با واسطه و از سوی آژانس‌های فروش بلیت صورت می‌گیرد، تضامین و وثایق معتبر از ایشان دریافت می‌شود. همچنین با پیگیری و وصول مطالبات به صورت هفتگی ریسکی متوجه وصول مطالبات از این سمت نمی‌باشد.

ریسک تغییر تکنولوژی: واگن‌های شرکت عمداً از سن کم و عمر اقتصادی بالایی برخوردار است (۵۰ سال) همچنین هر ساله تعمیرات سالیانه و دوره‌ای انجام گرفته روی واگن‌های مسافری جهت رعایت حال و امنیت بیشتر مسافران آنها را تبدیل به

واکن‌های مناسبی نموده است و از این بابت شرکت ریسک تغییر تکنولوژی را پوشش می‌دهد. این شرکت همواره می‌کوشد تا نسبت به سایر رقبا خدمات باکیفیت‌تری ارائه نماید.

ریسک قوانین و مقررات: در حال حاضر شرکت‌های ریلی ضمن اخذ مجوز فعالیت از راه آهن جمهوری اسلامی ایران، به لحاظ مسائل فنی و سیر و حرکت تحت نظارت راه آهن جمهوری اسلامی بوده و ملزم به تبعیت از برخی استانداردها و دستورالعمل‌ها هستند. نظر به اینکه موضوعات درآمدی مهم‌ترین رکن شرکت است، شرکت ریل پرداز نوآفرین به موجب مصوبه شورای عالی هماهنگی ترابری کشور مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۰۶ قیمت‌گذاری آزاد داشته و متأثر از مقررات قیمت‌گذاری دولتی نمی‌باشد. البته که قیمت‌گذاری با توجه به شرایط عرضه و تقاضا صورت می‌گیرد.

۵- اطلاعات مالی

۵-۱- صورت سود و زیان شرکت

صورت سود و زیان حسابرسی شده سال‌های اخیر شرکت به‌منظور مقایسه در نمایه زیر آورده شده است:

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹
درآمدهای عملیاتی	۵,۱۷۴,۱۲۲	۱,۸۹۲,۳۸۲	۱,۵۲۶,۸۶۰	۱,۱۱۵,۹۰۰
بهای تمام‌شده درآمدهای عملیاتی	(۲,۳۹۳,۲۲۸)	(۱,۰۰۸,۷۴۵)	(۱,۱۷۸,۷۴۵)	(۸۳۳,۸۲۰)
سود ناخالص	۲,۷۸۰,۸۹۴	۸۲۰,۶۳۷	۳۴۸,۱۱۴	۲۸۲,۰۷۹
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۳۳۳,۲۲۴)	(۱۴۵,۲۶۴)	(۲۰۸,۹۲۴)	(۱۳۸,۰۷۱)
سود عملیاتی	۲,۴۴۷,۶۷۱	۶۷۵,۳۷۴	۱۳۹,۱۹۰	۱۴۴,۰۰۸
هزینه مالی	(۱۶۱,۸۷۵)	(۱۰۷,۳۵۲)	(۷۸,۲۷۶)	(۳۴,۸۹۰)
سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی	۱,۶۸۵,۷۰۲	۴۹۲,۱۹۱	۱۱۳,۹۷۳	۶,۸۱۴
سود قبل از کسر مالیات	۳,۹۷۱,۴۹۸	۱,۰۶۰,۲۱۲	۱۷۴,۸۸۶	۱۱۵,۹۳۲
هزینه مالیات بر درآمد	-	-	-	-
سود خالص	۳,۹۷۱,۴۹۸	۱,۰۶۰,۲۱۲	۱۷۴,۸۸۶	۱۱۵,۹۳۲

درآمدهای عملیاتی شرکت ریل پرداز نوآفرین (سهامی عام) در انتهای سال ۱۴۰۰ مبلغ ۵,۱۷۴,۱۲۲ میلیون ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل معادل ۲۸۶ درصد رشد داشته است. همچنین سود خالص در این سال مبلغ ۳,۹۷۱,۴۹۸ میلیون ریال بوده است که نسبت مدت مشابه سال قبل رشدی معادل ۳۵۳ درصد داشته است.

جدول ذیل مقایسه درآمدهای عملیاتی با بهای تمام شده را به منظور بررسی حاشیه سود ناخالص شرکت نشان می‌دهد.

مقایسه درآمدهای عملیاتی و بهای تمام شده

(مبالغ به میلیون ریال)

سال ۱۳۹۸				سال ۱۳۹۹				سال ۱۴۰۰				شرح
حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	بهای تمام شده	درآمد عملیاتی	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	بهای تمام شده	درآمد عملیاتی	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	بهای تمام شده	درآمد عملیاتی	شرح
۲۳٪	۳۴۸,۱۱۴	۱,۱۷۸,۷۴۶	۱,۵۲۶,۸۶۰	۳۶٪	۳۷۷,۳۰۴	۶۵۷,۶۲۳	۱,۰۹۳,۴۷۱	۳۶٪	۷۶۴,۶۵۰	۲,۱۶۲,۴۸۷	۳,۲۳۰,۲۳۳	فروش بلیت قطارهای مسافری فدک
-	-	-	-	۳۴٪	۱۸۱,۱۶۷	۳۵۱,۱۲۲	۵۳۲,۲۸۹	۱۳٪	۲۳,۱۰۷	۱۵۶,۶۴۳	۱۷۹,۷۵۰	فروش مجموعه قطعات مونتاژی و تجهیزات
-	-	-	-	-	۲۶۲,۱۶۶	-	۲۶۲,۱۶۶	۱۰۰٪	۱,۳۲۰,۵۲۵	۰	۱,۳۲۰,۵۲۵	درآمد یارانه صرفه جوئی سوخت
-	-	-	-	-	-	-	-	۱۰۰٪	۶۷۲,۶۱۲	۷۴,۰۹۸	۶۷۲,۶۱۲	درآمد اجاره لوکوموتیو
۲۳٪	۳۴۸,۱۱۴	۱,۱۷۸,۷۴۶	۱,۵۲۶,۸۶۰	۳۶٪	۵۵۸,۴۷۱	۱,۰۰۸,۷۴۵	۱,۵۶۷,۲۱۶	۴۷٪	۲,۱۰۱,۲۱۹	۲,۳۹۳,۲۲۸	۵,۱۷۴,۱۲۲	درآمد ناخالص عملیاتی

علی رغم تأثیرات کووید ۱۹ در عملکرد سالانه حاشیه سود ناخالص شرکت با اعمال راهبرد تنوع بخشی به سبد درآمدی شرکت افزایش نشان می‌دهد و به ۴۷٪ می‌رسد. در اواخر سال ۱۳۹۸ با توجه به شیوع بیماری کرونا، در راستای منافع شرکت و مطابق با فعالیت پیش بینی شده در اساسنامه، نسبت به راه اندازی بخش مونتاژ قطعات واگن ها و ارائه خدمات فنی مهندسی اقدام شد که در پایان سال ۱۴۰۰ مجموعه قطعات به ارزش ۱۷۹,۷۵۰ میلیون ریال به فروش رسیده است.

۵-۱-۱- نحوه قیمت گذاری

قیمت گذاری بلیت قطارهای ۵ ستاره فدک بر اساس مصوبه شورای عالی هماهنگی ترابری کشور مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۰۶ (ابلاغ طی نامه شماره ۲۳۳۳۹/۹۵۰ به تاریخ ۹۹/۳/۱۲) بصورت آزاد و بر مبنای عرضه و تقاضا در اختیار شرکت می باشد. شرکت با توجه به اختیار قیمت گذاری و بر مبنای یک سیستم قیمت گذاری هوشمند و با سنجش شرایط روز بازار و کنترل بهای تمام شده خدمات نسبت به قیمت گذاری برخط در سامانه های فروش اقدام می نماید. برخی از عوامل مؤثر در قیمت گذاری شامل موارد ذیل هستند:

- مسیر و کلاس سفر؛

- ایام پر مسافرت و کم مسافرت؛
- مناسبت‌های تقویمی (شمسی و قمری)؛
- روز هفته؛
- ساعت حرکت؛
- پیش‌بینی تقاضا؛
- کشش قیمتی بازار؛
- قیمت‌گذاری رقبا (ریلی و هوایی)؛
- ظرفیت‌های خالی رقبا (ریلی و هوایی)؛
- رفتار خرید مشتریان.

۵-۱-۲- ترکیب و فهرست مشتریان عمده

با توجه به این که شرکت در حوزه حمل‌ونقل مسافران ریلی فعالیت می‌نماید و این دسته از مشتریان عموماً به‌صورت خرد و پراکنده هستند، لذا نمی‌توان مشتری عمده‌ای را در این بند عنوان نمود.

۵-۱-۳- کانال‌های فروش و توزیع

کانال‌های توزیع خدمات در دو دسته کانال‌های غیرحضوری یا اینترنتی (حدود ۴۱٪ از فروش) و آژانس‌های فروش بلیت (حدود ۵۹٪ از فروش) دسته‌بندی می‌شوند که این اعداد در مقایسه با سایر شرکت‌های ریلی نسبتی مطلوب است که حاکی از رویکرد مناسب شرکت در برخورد با بازار است.

جزئیات کانال‌های فروش در سال ۱۴۰۰

کانال فروش		کل
آژانس‌ها (عادی)		۵۴٪
سایت قطارهای فدک		۱۵٪
سایر اینترنتی‌ها		۲۲٪
فروش تلفنی		۹٪
مجموع		۱۰۰٪
سهم آنلاین		۴۶٪
سهم آفلاین		۵۴٪

روند تغییرات کانال‌های فروش طی سال‌های ۹۵ الی ۱۴۰۰

نوع کانال	سال ۱۳۹۵	سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰
سهم آنلاین	۱۵٪	۳۱,۵٪	۳۸٪	۴۳٪	۶۵٪	۴۶٪
سهم آفلاین	۸۵٪	۶۸,۵٪	۶۲٪	۵۷٪	۳۵٪	۵۴٪

✓ با توجه به سیاست‌های ترفیعی که شرکت طی سال‌های گذشته در نظر گرفته، توانسته است رکورد جدیدی در فروش کانال‌های آنلاین در صنعت حمل و نقل ریلی مسافری را به ثبت برساند.

۶- برنامه های آتی

۱-۶- طرح‌های توسعه

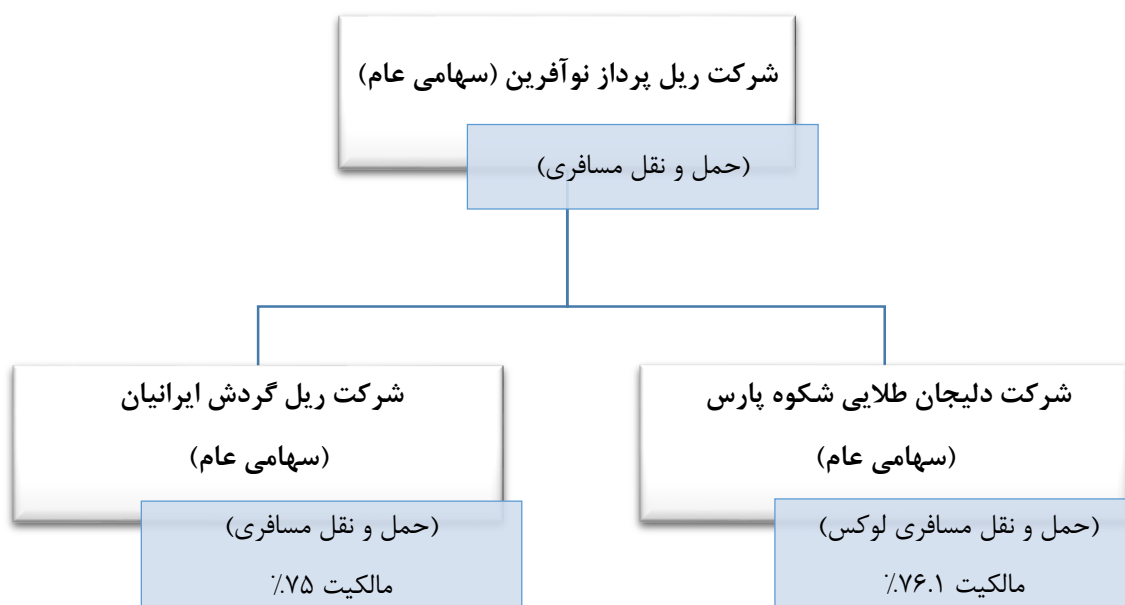
➤ طرح توسعه ناوگان مسافری شرکت ریل پرداز نوآفرین پس از بررسی و مطالعه ناوگان کشورهای اروپایی و پس از مذاکرات و مطالعات فنی و اقتصادی نهایتاً در سال ۱۳۹۲ تعداد ۱۳۳ دستگاه سالن مسافری آلمانی، که مؤلفه های اصلی آن‌ها از جمله سیستم تعلیق، شاسی و زیرشاسی از کیفیت مطلوب استانداردهای اروپایی برخوردار بود، از شرکت راه‌آهن آلمان خریداری و وارد کشور گردید. همچنین به‌طور هم‌زمان با تشکیل یک تیم مهندسی متخصص از فعالان در حوزه صنعت ریلی، طراحی واگن‌های مسافری مطلوب پروژه فدک آغاز و با تکنولوژی روز واگن‌های مسافری کوپه‌ای در سطح دنیا با فرهنگ ایرانی و اسلامی داخلی، به‌صورت کاملاً بومی طراحی و تمامی مستندات حاصل طراحی توسط شرکت معتبر Prose سوئیس، معتبرترین شرکت اروپایی ارائه دهنده تائیدهای فنی طراحی و ساخت ناوگان ریلی در سطح دنیا، تأیید و آماده تولید واگن گردید. طی مرحله اول طراحی و ساخت ۵۸ دستگاه واگن ۵ ستاره برای اولین بار در کشور و بر اساس استانداردهای روز صنعت ریلی انجام و پس از اخذ مجور سیر از راه آهن ج.ا.ا، از سال ۱۳۹۴ به تدریج وارد چرخه بهره برداری گردید. همچنین در مرحله دوم و با توجه به جمع آوری اطلاعات میدانی و شناسایی نیازمندی های جدید مسافری و پیشرفت های تکنولوژیک روز دنیا، طراحی و ساخت الباقی واگن های مسافری با اعمال اصلاحات لازم و با عنایت به نتایج داده‌ها آغاز گردید.

شرکت ریل پرداز نوآفرین به منظور پیاده سازی فرآیند اصلاحات ساختاری در فعالیتهای خود و توسعه کسب و کار در بازارهای جدید و بالقوه و جذب گردشگران در مسیرهای جدید شامل رشت-مشهد و کرمانشاه-مشهد و هم چنین توسعه بازار گردشگری خارجی شرکتهای دلیجان طلایی و ریل گردش ایرانیان (سهامی عام) را تاسیس و تعداد ۴۰ دستگاه از واگن های خود را به این شرکتهای منتقل کرد که بر اساس برنامه مصوب بازسازی و بکارگیری شوند.

طراحی و آماده سازی و بهره برداری از ۳۵ دستگاه واگن باقی مانده بر اساس نیازمندی های جدید شناسایی شده از سوی مسافران از محل درآمدهای جاری شرکت تا اسفند ماه ۱۴۰۰ انجام خواهد شد و با این تمهیدات بهره برداری از کلیه ناوگان در اختیار تکمیل می‌گردد. همچنین مطالعات اجاره و یا خرید ناوگان شرکت‌های رقیب در حال انجام است که در صورت سودآوری طرح، اجرایی خواهد شد.

۲-۶- فلوچارت معرفی شرکت‌های تابعه

شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس (سهامی عام) با مالکیت ۷۶٫۱٪ سهام و شرکت ریل گردش ایرانیان (سهامی عام) با مالکیت ۷۵٪ سهام، شرکت‌های تابعه شرکت ریل پرداز نوآفرین می‌باشند.



الف - شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس (سهامی عام)

➤ هدف از تاسیس شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس: در راستای ایجاد تحول در صنعت حمل و نقل ریلی مسافری و تعریف سبک جدیدی از سفرهای لوکس، شرکت ریل پرداز نوآفرین نسبت به تاسیس شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس اقدام نمود تا این شرکت با طراحی های نوین واگن‌های مسافری مفهوم جدیدی با عنوان "قطار- هتل گردشگری" ابداع نماید. در این راستا شرکت ریل پرداز نوآفرین در سال ۱۳۹۸ تعداد ۲۰ واگن مسافری را به عنوان سرمایه گذاری در شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس (شرکت سرمایه پذیر - به عنوان ۹۹٪ سهام متعلق به ریل پرداز نوآفرین) جهت راه اندازی قطارهای لوکس گردشگری واگذار نمود. در حال حاضر و پس از افزایش سرمایه و پذیره نویسی سهام شرکت دلیجان طلایی شکوه پارس و جذب ۴۰۰ میلیارد ریال، ۷۶٪ از سهام این شرکت به شرکت ریل پرداز نوآفرین تعلق دارد. نماد این شرکت در تاریخ ۱۴۰۰/۰۵/۱۳ در بازار پایه فرابورس درج و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۰۳ برای عرضه عمومی بازگشایی شد.

ب - شرکت ریل گردش ایرانیان (سهامی عام)

➤ هدف از تاسیس شرکت ریل گردش ایرانیان: شرکت ریل پرداز نوآفرین در نظر دارد به منظور پیاده سازی فرآیند اصلاحات ساختار خود و توسعه کسب و کار در بازارهای جدید و بالقوه، با بازسازی بخشی از واگن‌های خارج از سیر خود، زیرساخت لازم برای جذب

گردشگران از سمت کشور عراق در محور ریلی کرمانشاه - مشهد و رشت - مشهد را فراهم کند. بر این اساس شرکت ریل‌پرداز نوآفرین با تأسیس شرکت ریل‌گردش ایرانیان (سهامی عام) و پذیره‌نویسی سهام آن، به دنبال ایجاد بخش جدیدی در بازار تقاضای خدمات حمل‌ونقل ریلی - مسافری و تصاحب آن است. فرایند پذیره‌نویسی این شرکت از طریق بازار فرابورس ایران، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۴ با استقبال گسترده عموم و با وجود مهلت ۳۰ روزه در همان ساعت اولیه بازگشایی به اتمام رسید. مبلغ سرمایه شرکت ریل‌گردش ایرانیان ۱,۶۰۰,۰۰۰ میلیون ریال معادل هزار و ششصد میلیارد ریال است که ۴۰۰ میلیارد ریال آن طی پذیره‌نویسی عمومی از طریق بازار سوم تامین شده و بیش از ۶۸ هزار نفر به سهامداران شرکت اضافه شده است. نماد این شرکت در تاریخ ۱۴۰۰/۰۵/۲۳ در بازار پایه فرابورس درج و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۰۳ برای عرضه عمومی بازگشایی شد.