اخبار صنعت

چهارشنبه ۲ خرداد ۱۳۹۷ ◂ ۲۳می ۲۰۱۸ ◂ ۷ رمضان ۱۴۳۹ ◂ شماره ۹۲۲ ◂ ۸ صفحه ◂ ۱۰۰۰ تومان

روزنامه اقتصادی صبح ایران
صاحب امتیاز :
ناهید طاهرخانی
مدیر مسئول:
حجت محمدزاده
سردبیر:
امیر نیک‌رویان

توزیع مشترکین:
رسانه گستر جم
نشانی دفتر مرکزی:
تهران جمالزاده شمالی - نبش زند
پلاک ۲۶۰- واحد۴
تلفن: **۶۶۹۲۹۲۲۷**
چاپ: **ریحان**

نشانی سایت روزنامه:
www. akhbaresanat.ir
نشانی پست الکترونیک:
info@ akhbaresanat.ir
نشانی روزنامه در فضای مجازی:
@akhbaresanatnews

میثاق اخلاق روزنامه نگاری در سایت روزنامه ◂ امتیاز روزنامه در طرح رتبه‌بندی ۳۳ می‌باشد

آلپینا به آینده خودروهای عملکرد بالای دیزلی امید دارد

طی سال های اخیر خودروسازان به دلیل استانداردهای آلایندگی سخت گیرانه رابطه دوستی و نفرت را با خودروهای دیزلی داشته اند.

گفته می شود خودروهای دیزلی پاک نیستند و به همین دلیل خودروسازانی همچون ولوو و نیسان تصمیم گرفته اند به طور کلی این نوع سوخت را طی سال های آینده حذف کنند.

از طرف دیگر، خودروسازانی همچون مرسدس و مزدا همچنان به آینده خودروهای دیزلی مخصوصا برای شاسی بلندها امید دارند. این خودروهای بزرگ به گشتاور بیش تری در نیرومحرکه خود نیاز دارند.

به نظر می رسد رویکرد تمایل دیزلی در آلپینا، تیونر عملکردی مستقل بی ام و نیز تاثیرگذار بوده است. مدیر آلپینا، Andreas Bovensiepen طی مصاحبه ای اظهار داشته به آینده نیرومحرکه های دیزلی امید دارد.

Bovensiepen اعلام کرده که بی ام و تکنولوژی های لازم برای پاک نگه داشتن نیرومحرکه های دیزلی را دارد. استفاده از مبدل های کاتالیزور مدرن و AdBlue سطح آلایندگی NOx این برند آلمانی را بسیار کاهش داده است. Bovensiepen کاملا به تکنولوژی این برند مطمئن است و تست های آلایندگی Real Driving اروپا را به عنوان راهی برای حفظ یکپارچگی تست ها حتی در شرایط رانندگی در زندگی حقیقی می داند. به نظر می رسد وی ترسی از تست های آلایندگی ندارد.

آلپینا برندی است که سرمایه گذاری های زیادی روی تکنولوژی دیزلی دارد. در حقیقت، جدیدترین محصولات این برند از جمله XD۳ و XD٤ تنها با نیرومحرکه های دیزلی موجود هستند. این تیونر به این محصولات خود افتخار می کند و پیش بینی می کند که شاسی بلندهای جدیدش فروش بیش تری داشته باشند.



نشاء برنج در شهرستان سواد کوه عکس: عکس امیر علی رزاقی/مهر

اخبار

قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا:

شعار «اول مشتری» راه دستیابی به برتری در رقابت است

قائم مقام مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا گفت: شعار «اول مشتری»، به عنوان راه دستیابی به برتری رقابتی مدنظر سازمان خدمات پس از فروش سایپا قرار گرفته است؛ چراکه در هر کسب و کاری باید مشتریان انتخاب نخست باشند. اردشیر امینی با بیان این مطلب تصریح کرد: فرهنگ خدمت رسانی و تکریم مشتری در شبکه نمایندگی‌های سایپا جاری شده اما باید از این حد هم فراتر برویم به طوری که با تقویت این فرهنگ، احترام به کرامت مشتریان و سلیقه آنها مورد توجه ویژه قرار گیرد.وی افزود: این فرآیند از یک سو به عنوان رفتار استراتژیک در شرکت‌ها تلقی می‌شود که هدف آن جذب و حفظ مشتریان سودآور است و از سوی دیگر، مبنایی برای استخراج هوشمند اطلاعات مشتریان و استفاده از آن برای بازاریابی، رشد و توسعه منافع شرکت‌ها است. به همین منظور سازمان خدمات پس از فروش گروه سایپا با بهره‌گیری از روش‌های نوین، بر مبنای نیازهای مشتریان خدمات متنوع ارائه می‌دهد. امینی افزود: در برنامه‌ریزی‌های خود باید همواره به این نکته توجه کنیم که اگر در ارائه خدمات نوآوری نداشته باشیم و سلیقه مشتری را در نظر نگیریم، پیشرفت نخواهیم کرد.مدیرعامل سایپایدک یادآور شد: سایپا همواره پرچمدار صنعت خودرو در کشور بوده و برخورداری از شبکه گسترده فروش و خدمات پس از فروش، یک مزیت رقابتی برای گروه سایپا به شمار می‌رود. وی با تاکید بر توسعه کیفی شبکه نمایندگی‌ها، گفت: به منظور توسعه کیفی سطح خدمات، با مشارکت نمایندگی‌هایی که رتبه بالایی دارند برنامه‌هایی برای افزایش سطح خدمات با محوریت توجه به خواسته مشتری و توسعه کسب و کارهای جدید تدوین می‌شود که اجرای این برنامه‌ها افزایش رضایت مشتریان را به دنبال خواهد داشت. برای افزایش و توسعه کیفی سطح خدمات در کشور، باید انرژی و زمان بیشتری اختصاص دهیم.قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا اظهار کرد: درک انتظارات مشتریان، مهمترین دغدغه و اولویت برای جلب و حفظ مشتری است.امینی با تاکید بر نقش بهبود کسب و کار نمایندگی بر افزایش رضایت مشتری، گفت: زمینه‌های ورود به فضای جدید رونق اقتصادی و تولید آماده شده و باید در این مسیر، کسب و کارهای جدید بیشتر مورد توجه قرار گیرند.وی افزود: برای دستیابی به تعالی، باید از مشتریان بیاموزیم که چه کاری انجام دهیم. همچنین سطح دانش مدیران حوزه امور مشتریان باید ارتقا پیدا کند و برای همه اجزاء برنامه‌های تدوین شده، استانداردهایی تدوین شود تا به ثبات در عملکرد برسیم.قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا ادامه داد: ایجاد روابط مناسب مبتنی بر خدمت بین گروه های کاری در شرکت و اندازه‌گیری شاخص‌های تعریف شده در این زمینه و اعطای پاداش به عملکردهای مثبت، رشد فرهنگ سازمانی در زمینه مشتری‌مداری را امکان پذیر کرده و این امر، ارائه خدمات عالی به جامعه را برای سال های طولانی، تضمین و حفظ می‌کند.امینی یادآور شد: مدیریت ارتباط با مشتریان، روشی پیچیده و مشکل برای توسعه کسب و کار است، با این وجود برخی معتقدند که CRM فقط نصب نرم‌افزار یا مکانیزه نمودن نقاط تماس با مشتری است. این موارد، در کنار مسائلی همچون بازآفرینی کسب و کار با محوریت مشتری، «مشتری‌مدار شدن» و «مشتری‌مدار باقی ماندن» را نیز هدف قرار داده و موجب بهبود آن می‌شود.

اعتراض نمایندگان به کیفیت خودروهای داخلی؛

خودروسازان در سربالایی افزایش قیمت

بیشتر نمایندگان مجلس به افزایش قیمت محصولات و کم توجهی به کیفیت خودروهای داخلی اعتراض دارند.

احمد نعمت بخش دبیر انجمن خودروسازان کشور از افزایش قیمت آلومینیوم، محصولات پلیمری، ورق، مس، گذازه و فولاد آلیاژی همینطور حقوق کارگران و نرخ دلار آزاد و مبادله ای می گوید و نتیجه می گیرد که به علت بالا رفتن نرخ مواد اولیه، باید خواست قطعه سازان و خودروسازان در گران شدن قیمت خودرو اعمال شود.

علیپور از شرکت خودروسازی بهمن هم از متوسط افزایش ۲۵ درصدی تعرفه مواد اولیه وارداتی می گوید، همینطور نرخ بهره بالای تسهیلات بانکی و تاکید دارد که باید دست خودروساز برای افزایش منطقی قیمت خودرو باز باشد.

با این حال نمایندگان مجلس قاطعانه با چنین دلایلی مخالفند.

به گفته جواد حسینی کیا عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس اگر خودروسازان از ساخت ۸۰ درصدی خودروهای داخلی صحبت می کنند چرا باید افزایش قیمت ارز یا تحریم تا این حد روی قیمت محصول نهایی آنها اثرگذار باشد؟

محمد عزیزی دیگر عضو کمیسیون هم با گلایه از این که خودروسازان صرفا در پی افزایش قیمتند و حرفی از کیفیت به میان نمی آورند تاکید دارد: وقتی به قول خودروسازان تا این حد از لوازم و قطعات را وارد و نصب میکنیم چگونه می توانیم محصول را خودروی ملی بدانیم بنابراین اگر تولید ما در گرو نظام تعرفه ای ارز است یعنی نتوانسته ایم خودرو را بومی کنیم.

با وجود این خودروسازان برای تقاضایشان دلایل دیگری می آورند مدیرعامل ایران خودرو فرمول شورای رقابت را عامل تضییع حقوق سازندگان می داند که سود آنان را محدود می کند.

هاشم یکه زارع این پرسش را طرح میکند که آیا با ۲ درصد، صنعت خودروسازی ما می تواند زنده بماند؟

به گفته مدیرعامل ایران خودرو در سالجاری حتی اگر تیراژ تولید خودرو حفظ شود ۴ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان زیان دهی این شرکت خواهد بود.

محسن قاسم جهرودی مدیر عامل دیگر خودروساز بزرگ - سایپا هم از گرانی منابع مالی بانکها و هزینه های سربار می گوید و با اشاره به این که سایپا تنها در سال گذشته ۲۸۰۰ میلیارد تومان سودبانکی پرداخت کرده است تاکید می کند این شرکت ۱۱ هزار نیروی مازاد دارد که اگر مجوز تعدیل آن را داشته باشد به هیچ عنوان نیازی به افزایش قیمت محصولاتش ندارد.



با اینحال موارد ذکر شده هم اعضاء کمیسیون صنایع مجلس را قانع نمی کند.

داریوش اسماعیلی علت زیاندهی خودروسازان را در هزینه های بالای تمام شده آنها می بیند.

نماینده مردم شهرستان‌های سروستان، خرامه و کوار می گوید: وقتی رینگ در نیریز تولید و سپس به تهران بارگیری میشود، لاستیک در مشهد تولید و روانه تهران می شود و دوباره همه اینها به هم وصل و برای خط نهایی مونتاژ به تبریز ارسال می شود خود هزینه تمام شده محصول را بالا می برد.

اسماعیلی میگوید: باید تکلیف خودمان را روشن کنیم که آیا میخواهیم خودروساز باشیم یا نباشیم، که اگر در پی دستیابی به این هدف هستیم باید مقدمات و ملزومات آن را رعایت کنیم.

وی میگوید: وقتی مدیرعامل شرکت سایپا سه راه تعدیل نیرو، افزایش قیمت خودرو و یا اعلام ورشکستگی را به عنوان راههای برونرفت از شرایط فعلی پیشنهاد می کند، نشان می دهد دستکم در حال حاضر دست اندرکاران خودرویی ما در پی خودروساز شدن نیستند، حال آن که می توانند و باید به طرح توسعه، استفاده از همین پرسنل در قالب شرکتهای قطعه سازی و توسعه ای فکر کنند.

محمدرضا نجفی نماینده مردم تهران هم از صورت مالی یکی از خودروسازان می گوید که در آن حدود ۳۰۰ میلیارد تومان هزینه سالانه گارانتی درج شده است.

این عضو کمیسیون تاکید دارد: هنگامی که قطعه ای معیوب یا فاقد استاندارد و یا از زمان تولید گذشته روی خودرو نصب می کنید نتیجه اش بالا رفتن قیمت تمام شده خودرو میشود که هزینه آن را باید مردم بپردازند.

فریدون احمدی هم تندترین سخنان را خطاب به خودروسازان اظهار می کند.

او معتقد است: اگر بنگاهی قرار است زمین بخورد باید اجازه بدهیم این اتفاق بیفتد و بنگاه فاقد مدیریت، بهره وری و نیروی متخصص نباید تصنعی به کارش ادامه دهد که اگر قرار باشد همه به پایان خط برسند دیگر مسابقه و رقابت معنا ندارد.

با این همه وزارت صنعت کماکان برای سرپا نگاهداشتن خودروسازان داخلی افزایش ۹ و ۶ دهم درصدی قیمتها را تقاضا دارد.

محسن صالحی نیا معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت می گوید: حداقل معادل نرخ تورم تک رقمی سالانه به خودروسازان مجوز افزایش قیمت بدهیم تا که تدریجی این نرخ را با توجه به شرایط بازار اعمال کنند.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس در جمع بندی این موضوعات گفت: از وزارت صنعت می خواهیم جزئیات افزایش قیمت نهاده یا همان مواد اولیه تشکیل دهنده خودرو را ارائه کند تا براساس آن تصمیم نهایی اتخاذ شود.

عزیز اکبریان این مطالبه را از رئیس سازمان حمایت از مصرف کننده و تولید کننده دارد و میخواهد آنالیز دقیق و به ریز قیمت خودرو در جلسه سه شنبه آینده کمیسیون ارائه کند.

این همه در حالی است که عرضه نکردن خودرو به بازار توسط خودرو سازان و به تبع آن افزایش قیمت محصولات داخلی از مواردی بود که بیشتر مجلسیها از پیگیری آن خبر داده بودند.

سعید باستانی سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به این که خودروسازان این موضوع را قبول ندارند میگوید: این که در روزهای اخیر خودروسازان فروش نقدی نداشتند و خریدی در سامانه اشان ثبت نکرده اند جای بحث دارد که اگر در جلسه سه شنبه هفته آینده در این باره به نتیجه مشخصی نرسیم بحث تحقیق و تفحص از خودروسازیها قوت بیشتری می گیرد.

حالا قرار است سه شنبه ۸ خرداد خودروسازان، قطعه سازان و واردکنندگان خودرو با حضور متولی صنعت کشور در کمیسیون صنایع و معادن مجلس جلسه تشکیل دهند.

بر همین اساس به نظر می رسد خودروسازان با نهایت استفاده از شرایط موجود تصمیم دارند خودرو را با نرخ های دلار و یورو به مردم بفروشند.

بی شک بازار خودرو و عملکرد خودروسازان نیاز به نظارت جدی دارد از واردات تا تولید از کیفیت تا قیمت و از تقاضا تا عرضه . به نظر مجلس با ابزار نظارتی قوی میتواند نقش موثری در این برهه ایفا کند.

دوکلمه خبر

رییس انجمن واردکنندگان خودرو:

با ارز ۴۲۰۰ تومانی قیمت خودرو کاهش نمی‌یابد

در حالیکه انتظار می‌رفت با تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به واردکنندگان، قیمت خودروهای وارداتی کاهش یابد، رییس انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید که حتی در صورت تخصیص کامل این ارز نیز قیمت‌ها کاهش نخواهد یافت.

فرهاد احتشام‌زاد ، در پاسخ به اینکه تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی مصوب دولت به واردکنندگان خودرو آغاز شده است؟ اظهار کرد: تاکنون تعداد بسیار کمی از واردکنندگان خودرو توانسته‌اند ارز ۴۲۰۰ تومانی را دریافت کنند.

وی با بیان اینکه حجم ارز تخصیص یافته به واردکنندگان خودرو به هیچ وجه پاسخگوی تقاضا نیست، خاطرنشان کرد: در حال حاضر تعداد قابل توجهی از واردکنندگان خودرو در صف انتظار تخصیص ارز هستند زیرا در مصوبه دولت تصریح شده که ارز به نرخ رسمی ۴۲۰۰ تومان در اختیار تمام واردکنندگان قرار گیرد.

رییس انجمن واردکنندگان خودرو در پاسخ به این باور عمومی که با تخصیص ارز رسمی (۴۲۰۰ تومانی) به واردکنندگان خودرو باید شاهد کاهش قیمت‌ها در این بازار باشیم زیرا واردکنندگان خودرو که پیش از این از ارز میانگین ۶۰۰۰ تومانی بازار آزاد برای واردات استفاده می‌کردند با تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی، هزینه‌های ارز مصرفی آنها کاهش یافته است بنابراین متناسب با آن قیمت خودروهای وارداتی نیز باید کاهش یابد، اظهار کرد: تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی تاثیری در کاهش قیمت‌ها نخواهد داشت بلکه تنها باعث ثبات نرخ‌های فعلی می‌شود زیرا همزمان با افزایش نرخ ارز رسمی از ۳۷۰۰ تومان به ۴۲۰۰ تومان، مبنای محاسبه حقوق و عوارض گمرکی واردات خودرو نیز از ۳۷۰۰ تومان به ۴۲۰۰ تومان افزایش یافته که به معنای افزایش ۱۴ درصدی هزینه‌های واردات خودرو در این بخش است.

شرایط فروش استثنایی پرشیا خودرو ویژه بی ام دبلیو های ۵۳۰ و ۷۳۰

شرکت پرشیا خودرو از امروز فروش استثنایی خودروهای بی ام دبلیو سری ۵ و سری ۷ را آغاز کرده است .در این شرایط فروش ویژه خودروهای بی ام دبلیو با حدود ۵۰ درصد پیش پرداخت و اقساط ۶ ماه بدون بهره و ۱۲ ماه با بهره ۱۱ درصد و با تحویل فوری (۳۰ روز کاری) به علاقه مندان عرضه می شوند .پرشیا خودرو تعداد محدودی سری ۵ و ۷ را با این شرایط استثنایی به علاقمندان تکنولوژی برتر آلمانی عرضه می کند. بی ام دبلیو ۵۳۰ در پنج تیپ مختلف و مدل ۷۳۰ در شش تیپ مختلف به علاقه مندان عرضه می شود .کلیه خودروها دارای گارنتی ۵ ساله پرشیا خودرو و ۲ سال سرویس BSI (دو سال سرویس و قطعات مصرفی رایگان) می باشند. همچنین بیمه بدنه یکساله بصورت رایگان به خریداران نقدی ارائه می شود. دو پکیج ویژه خدمات بعد از فروش نیز برای مشتریان سری ۵ و ۷ در نظر گرفته شده است. این شرایط فروش از اول تا پنج خرداد ماه در دسترس علاقه مندان این برند اصیل آلمانی خواهد بود.

وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (سهامی خاص)

زندگی آب در دست ما و زندگی ما در دست آب است

نوبت دوم

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .

موضوع مناقصه : تهیه ، عملیات اجرایی خطوط فرعی شبکه جمع آوری فاضلاب – part۲ - زون K شهر میناب

مبلغ برآورد اولیه: ۲۲/۴۸۳/۴۰۲/۱۲۹ ریال (بیست و دو میلیارد و چهارصدو هشتاد و سه میلیون و چهارصد ودوهزار و یکصدو بیست و نه ریال)

(اعتبار پروژه فوق از طریق اسناد اعتباری اوراق مشارکت و اسناد خزانه اسلامی تامین می گردد)

مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۱/۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و یکصد و بیست و پنج میلیون ریال) .

رتبه و رشته مورد نظر : ۵ رشته آب

مبلغ خرید اسناد : مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر جهت فروش اسناد مناقصه

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۲ تاریخ ۹۷/۰۳/۰۲ تا ساعت ۱۵ تاریخ ۹۷/۰۳/۰۷

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۴ مورخ ۹۷/۰۳/۲۳

زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۰ مورخ ۹۷/۰۳/۲۸

محل بازگشایی : سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است .

امتیاز کیفی لازم : پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵)بازگشایی خواهد گردید.

پیشنهاد دهندگان موظف می باشند اسناد مناقصه را از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir دریافت و با توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم شامل پاکات الف ، ب و ج تهیه و به صورت فایلهای pdf در سامانه فوق درج نمایند .

سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است .

-اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف و ارزیابی کیفی آدرس: بندرعباس -بلوار ناصر -جنب بیمارستان شریعتی –شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (امور قراردادها) تلفن ۳۳۳۵۰۵۸۲-۸۶-۸۷ سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به نشانی: WWW.Abfa Hormozgan.com

اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس تهران :۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸.

شناسه آگهی :۱۷۶۱۶۳

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

۸

اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان

نوبت دوم

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای پروژه تکمیل زیرساختهای گردشگری ساحل نوکنده را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد ولازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۳۹۷/۳/۲ میباشد.

شرح مختصر پروژه:

ردیف	مشخصات پروژه	مبلغ برآورد(ریال)	نوع اجرای کار	رشته مورد نیاز	مدت اجرا
۱	تکمیل زیرساختهای گردشگری ساحل نوکنده	۳/۸۶۴/۰۳۰/۶۸۴	فهرست بهاء	ابنیه	۴۵ روز

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه :۱۹/۳۵۰/۰۰۰ و از نوع ضمانت نامه بانکی معتبر می باشد.

مهلت زمان دریافت اسناد مناقصه : از مورخ ۹۷/۳/۲ تا ساعت ۱۹ روز یک شنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۶

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز پنج شنبه مورخ۱۳۹۷/۳/۱۷

زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۰ صبح روز شنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۱۹

مدت اعتبار پیشنهادات برای مناقصه فوق ۹۰ روز از تاریخ تحویل پاکات مناقصه می باشد.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: گرگان- خیابان امام خمینی – آفتاب ۱۵- جنب امامزاده نور- اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان واحد امور قراردادها : شماره تماس :۰۱۷۳۲۲۲۲۶۰۶ داخلی ۱۹۹۸ و ۱۹۹۹

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۳/۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۳/۲

اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان

۹