روزنامه اقتصادی

# امروز

صاحب امتیاز: ابوالفضل شاکری
رییس شورای سیاستگذاری: دکتر مجید رضاییان
مدیرهنری: سمیرا هاشمی
ایمیل روزنامه: info@emrooz.today
وب گاه روزنامه: www.todayonline.ir
لیتوگرافی و چاپ: ریحان

نشانی: بلوار نلسون ماندلا، بالاتر از بلوار اسفندیار
خیابان شهید سرلشگر سلطانی(سایه)، پلاک ۶
طبقه چهارم، واحد ۴۰۳
تلفن: ۸۸۳۴۶۴۶۴
سازمان شهرستان ها: ۸۸۲۶۳۶۹۶
توزیع: رسانه گستر کیهان

یک‌شنبه ۱ خرداد ۱۴۰۱ / ۲۲ می ۲۰۲۲ / شماره ۱۰۴۶


## داستان حضور مرسدس بنز در نمایشگاه خودرو تهران چیست؟

**نمایش دو دستگاه مرسدس بنز E۲۰۰ در غرفه ستاره ایران به عنوان یکی از زیرمجموعه های شرکت ایران خودرو، کنجکاوی هایی را در مورد علت حضور محصولات این شرکت آلمانی ایجاد کرده بود. این در حالی است که مسئولین ستاره ایران در گفت و گو با خبرنگار car.ir، ضمن تکذیب شایعات تولید این محصولات در تاپ خودرو، حتی واردات این خودروها در صورت آزاد سازی واردات خودرو را نیز بعید دانستند، ایشان اعلام کردند در صورت توافق مجدد و رفع تحریم ها، ممکن است بتوان برای تولید مجدد محصولات این شرکت در تاپ خودرو مذاکره کرد.**

به نظر می رسد حتی با نادیده انگاشتن مسأله تحریم ها علیه ایران، به دلیل اینکه وزارت صمت، سقف واردات خودرو را ۲۰ الی ۲۵ هزار دلار مشخص کرده و کمپانی مرسدس بنز، عملاً خودرویی در این رنج قیمتی عرضه نمی کند؛ نمی توان به محقق شدن این ادعا خوش بین بود. گویا ستاره ایران صرفاً قصد داشته که با نمایش دو خودروی بنز، در نمایشگاه خودروی تهران و غرفه ایران خودرو خودی نشان دهد! ستاره ایران همچنان برنامه مشخصی در رابطه با این خودروها که از سال ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ به صورت صفر کیلومتر در اختیار دارد نداشته و همچنان به عرضه آنها با قیمتی فراتر از آنچه از سوی بازار مورد قبول واقع می شود اصرار دارد.

نمایشگاه خودروی تهران ازتاریخ ۲۷ اردیبهشت ۱۴۰۱ آغاز به کار کرده و هم اکنون علاقه‌مندان می‌توانند از غرفه‌های خودروسازان مختلف ایرانی و خارجی در آن دیدن کنند. گر چه در نمایشگاه امسال خبری از خودروهای روز جهان نبود اما خودنمایی یک مهمان آلمانی خاص در غرفه ایران خودرو باعث انتشار شایعات عجیبی شده بود، در حالی که هیچ اتفاق جدیدی رخ نداده است!

## پیکاپ کلوت با اقساط ۲۴ و ۳۶ ماهه عرضه خواهد شد!

**مدیرعامل شرکت مکث موتور در حاشیه نمایشگاه خودروی تهران و پس از بازدید مدیرعامل بانک تجارت از سالن ماموت در چهارمین نمایشگاه خودرو تهران از توافق این شرکت با بانک تجارت برای اعطای تسهیلات بانکی از سوی این بانک به خریداران محصولات مکث موتور خبر داد.**

بابک وطن‌خواه در گفت و گویی کوتاه با خبرنگار Car.ir عنوان کرد: در توافق انجام شده میان بانک تجارت و مکث موتور، تسهیلات بانکی با سود ۱۸ درصد در اقساط ۲۴ و ۳۶ ماهه در نظر گرفته شده که این شرایط، کمترین سود بانکی وام خرید خودرو در بین تمامی خودروسازان کشور است.مدیرعامل بانک تجارت نیز ضمن توصیف گروه ماموت به عنوان یک شریک استراتژیک با یاد کردن از موسس این گروه صنعتی، زنده یاد مهندس فردوس عنوان کرد: موسس فقید گروه ماموت تلاش های فراوانی در این حوزه انجام داده بود وامیدواریم در ادامه نیز گروه ماموت همانند گذشته پرچم این صنعت را در کشور برافراشته نگه دارند.متقاضیان استفاده از این تسهیلات به زودی می توانند از این اعتبار برای خرید خودرو کلوت استفاده کنند. اطلاعیه‌های این تسهیلات نیز خیلی زود از طریق سایت مکث موتور اعلام خواهد شد.در ادامه این گفت و گو بابک وطن خواه در توصیف پیکاپ کلوت، این محصول را قدرتمند ترین پیکاپ تولیدی بازار ایران دانست و گفت: امروز ما با اطمینان اعلام می کنیم که کلوت، ارزنده ترین پیکاپ تولیدی کشور است، چرا که برای اطمینان از توانایی های این محصول، پیمایشی ۱۵ هزار کیلومتری در کویر لوت را ترتیب دادیم، وطن خواه افزود: «از همین تریبون تمامی رقبا را به این چالش دعوت می کنم»، کلوت مکث موتور با موفقیت توانست از آزمون پیمایش ۱۵ هزار کیلومتر مسیر کویری سخت سر بلند بیرون بیاید، موضوعی که هیچ کدام از رقبا تا کنون خود را با آن به چالش نکشیده اند!

اخبار آزادسازی واردات و راه‌اندازی سامانه یکپارچه فروش فعالان بازار را سردرگم کرد

# کاهش قیمت خودرو در ایام برگزاری نمایشگاه

**رانا پلاس سقف شیشه‌ای نیز که روز چهارشنبه هفته گذشته با قیمت ۳۱۱ میلیون تومان معامله شده بود، در آخرین روز هفته با کاهش بهای یک‌میلیون تومانی برچسب قیمت ۳۱۰ میلیون تومان را به‌خود دید. افت قیمت خودرو، خانواده دنا را نیز تحت‌تاثیر قرار داد.**

براساس دستور وزارت صمت تمام خودروسازها مکلف شده‌اند محصولات خود را صرفا از طریق سامانه متمرکز قرعه‌کشی عرضه کنند. در این سامانه،بازه‌زمانی یک‌هفته‌ای برای ثبت‌نام‌متقاضیان درنظر گرفته شده است و تقدم یا تأخر زمان ثبت‌نام، هیچ‌تاثیری برقرعه‌کشی وشانس برنده‌شدن نخواهد داشت و مراسم قرعه‌کشی با نظارت سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان انجام می‌شود. خودروسازان موظفند تمام محصولات سواری خود را در این سامانه یکپارچه عرضه کنند و هیچ‌گونه استثنایی برای تخصیص خودرو به‌مشتریان خارج از این سامانه وجود نخواهد داشت. اما سوال این‌جاست که آیا آغاز فروش خودرو در این سامانه بر بازار پرالتهاب خودرو تاثیری داشته‌است؟ برخی کارشناسان معتقدند قرار نیست این سامانه تاثیر چندانی بر بازار بگذارد و تنها موضوع ثبت‌نام برای خرید خودرو مطرح است. هرچند که به‌گفته برخی کارشناسان شروع به‌کار این سامانه تا حدودی سبب کاهش قیمت یا ثابت ماندن بهای برخی خودروها شده است و براین اساس بازار خودرو در آخرین روز هفته گذشته از ثبات نسبی و کاهش بهای اندک برخی مدل‌ها برخوردار بود. جایی که قیمت خودرویی مانند پراید ۱۱۱ در مدل ۱۳۹۹ با کاهش یک‌میلیون تومانی به ۲۰۰ میلیون تومان رسید. این درحالی است که در دیگر بازارها مانند ارز و طلا نیز در روز پنجشنبه هفته گذشته شاهد کاهش قیمت بودیم. درشرایط فعلی بازار تغییرات نرخ محصول به‌عوامل زیادی بستگی دارد و بهای خودرو در آخرین روز کاری هفته گذشته به‌نسبت روز قبل از آن افت محسوسی را تجربه کرد. اما برخی خودروها هم از این قاعده مستثنی بودند. به‌عنوان مثال در آخرین روز کاری هفته گذشته، قیمت سمند LX داشبورد جدید نسبت به‌روز قبل از آن (چهارشنبه) با مدل ۱۴۰۱ از ۲۹۹ میلیون تومان به ۳۰۲ میلیون تومان در بازار آزاد رسید. سمند سورن پلاس نیز از دیگر خودروهایی است که در بازار آزاد با افت قیمت مواجه بود و بهای آن به ۳۷۹ میلیون تومان رسید و به‌این ترتیب کاهش نرخ دومیلیون تومانی را دربازار آخرین روز هفته گذشته تجربه کرد. همچنین پژو پارس سال که روز چهارشنبه هفته گذشته ۳۰۸ میلیون تومان در بازار قیمت‌گذاری شده بود، در آخرین روز کاری هفته گذشته با کاهش دومیلیون تومانی، ۳۰۶ میلیون تومان دربازار معامله‌شد. پژو پارس سفارشی جدید نیز که روز چهارشنبه هفته گذشته ۳۳۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شده بود، در آخرین روز کاری هفته گذشته با افت بهای دومیلیون و ۵۰۰ هزارتومانی، ۳۲۹ میلیون تومان در بازار معامله شد. پژو پارس TU۵ نیز که روز چهارشنبه هفته گذشته حدود ۳۷۴ میلیون تومان توسط فروشندگان اعلام قیمت می‌شد، روز پنجشنبه با افت بهای یک‌میلیون تومانی ۳۷۳ میلیون تومان در بازار قیمت خورد. همچنین در دیگر محصولات ایران‌خودرو پژو ۲۰۷ دنده‌ای که روز چهارشنبه هفته گذشته ۳۸۸ میلیون تومان معامله شده بود، در آخرین روز کاری هفته با کاهش دو میلیون تومانی، ۳۸۶ میلیون تومان در بازار نرخ‌گذاری شد. از طرفی پژو ۲۰۶ تیپ ۲ با افت قیمت پنج‌میلیون تومانی از ۳۰۲ میلیون تومان در روز چهارشنبه هفته گذشته به ۲۹۷ میلیون تومان در آخرین روز کاری رسید تا به‌نوعی یکی از رکورددران کاهش بها در میان محصولات داخلی باشد.

رانا پلاس سقف شیشه‌ای نیز که روز چهارشنبه هفته گذشته با قیمت ۳۱۱ میلیون تومان معامله شده بود، در آخرین روز هفته با کاهش بهای یک‌میلیون تومانی به ۳۱۰ میلیون تومان رسید و بهای خودرو دنا را نیز تحت‌تاثیر قرار داد. جایی که دنای معمولی با کروز با قیمت حدود ۳۸۸ میلیون تومان در روز پنجشنبه هفته گذشته معامله شد که نسبت به‌روز قبل از آن با افت بهای یک‌میلیون تومانی همراه بود. زیرا روز چهارشنبه هفته گذشته این خودرو ۳۸۹ میلیون تومان در بازار خریدوفروش شده بود. اما درخانواده دنا، خودرو دنا پلاس با ثبات قیمت همراه بود و کار خود را در پایان هفته با بهای ۴۴۵ میلیون تومان به‌پایان رساند.

تارا نیز دیگر خودرویی است که در بازار آخرین روز هفته گذشته با کاهش قیمت چشمگیری مواجه شد. مدل دنده‌ای این خودرو نیز همانند بیشتر مدل‌ها در بازار افت قیمت داشت و درحالی روز چهارشنبه هفته قبل برچسب بهای ۴۶۹ میلیون تومانی را به‌خود دید که در آخرین روز هفته با کاهش نرخ هفت‌میلیون تومانی در ایستگاه ۴۶۲ میلیون تومان در بازار متوقف شد. بهای تارای اتومات نیز در کانال ۵۹۲ میلیون تومان در آخرین روز هفته گذشته قرار گرفت. درمیان محصولات سایپا نیز خودرو پراید ۱۱۱ در آخرین روز هفته با قیمت ۲۰۰ میلیون تومان در بازار خریدوفروش شد که به‌نسبت روز قبل از آن در هفته گذشته با کاهش یک‌میلیون تومانی بها همراه بود. پراید ۱۳۱ نیز درحالی روز پنجشنبه هفته گذشته با نرخ ۱۸۲ میلیون تومان معامله شد که روز پیش از آن برچسب قیمت ۱۸۲ میلیون و ۵۰۰ هزارتومانی را به‌خود دید. تیبا صندوقدار مدل ۱۴۰۱ نیز در آخرین روز هفته گذشته با بهایی معادل ۱۹۱ میلیون و ۵۰۰ هزارتومان معامله شد که به‌نسبت روز قبل از آن کاهش قیمت یک‌میلیون و ۵۰۰ هزارتومانی را در بازار آزاد تجربه کرد. خودرو تیبا ۲ مدل ۱۴۰۱ نیز روز چهارشنبه هفته گذشته ۲۰۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شد و روز بعد از آن با افت بهای دومیلیون و ۵۰۰ هزارتومانی ۲۰۱ میلیون تومان در بازار آزاد معامله شد. دیگر خودرو از محصولات سایپا ساینا است که همچنان با کاهش قیمت دومیلیون تومانی در بازار آزاد درمدل ۱۴۰۱ بهای آن از ۲۱۹ میلیون تومان در روز چهارشنبه هفته گذشته به ۲۱۷ میلیون تومان در روز پنجشنبه رسید. کوییک دنده‌ای نیز که روز چهارشنبه هفته گذشته ۲۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزارتومان قیمت داشت، با افت بهای دومیلیون و ۵۰۰ هزارتومانی در آخرین روز هفته ۲۱۲ میلیون تومان معامله شد.در این میان اما نوسان قیمت‌ها شامل خودروهای چینی نیز شد. محصولاتی مانند هایما S۵ جدید، هایما S۷، جک S۳ اتومات و جک T۸ که در بازه زمانی مذکور افت بها را تجربه کردند و سایر مدل‌ها در این بازار از ثبات قیمت برخوردار بودند.به گزارش «دنیای خودرو» در مهم‌ترین معاملات آخرین روز هفته گذشته خودروهای تولید داخل از شرکت ایران‌خودرو در مدل‌های ۱۴۰۱ به‌قرار زیر هستند: سمند LX داشبورد جدید (۳۰۲ میلیون تومان)، سورن پلاس (۳۷۹ میلیون تومان)، پژو ۴۰۵GLX مدل ۹۹ (۲۸۴ میلیون تومان) در بازار قیمت‌گذاری شدند.

## کارگروه‌های اجرایی دو خودروساز بزرگ کشور شکل گرفت

**با تحقق اتحاد استراتژیک دو خودروساز بزرگ کشور، کارگروه تخصصی در حوزه ارتقای کیفیت محصولات با هدف تحول کیفی محصولات و افزایش رضایتمندی مشتریان آغاز به کار کرد.**

در نشستی که با معاونان کیفیت گروه خودروسازی سایپا و گروه صنعتی ایران خودرو برگزار شد، گزارشی درخصوص برنامه های راهبردی و جامع تحول محصولات و خدمات دو خودروساز ارایه و زمینه های همکاری های مشترک دو جانبه مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

بر این اساس، تیم های کاری مشترکی در هشت محور با حضور نمایندگانی از دو خودروساز تشکیل شده و به صورت هفتگی و مستمر، در خصوص سرفصل های هریک از کارگروه ها، برنامه ها و اقدامات مدنظر ارایه می‌شود و نشست‌های مشترک با جدیت دنبال خواهد شد.همکاری استراتژیک دو گروه خودروساز سایپا و ایران خودرو، در راستای تغییر و تحول ریشه‌ای در کیفیت و ارتقای رضایت‌مندی مشتریان انجام می شود. این مهم در جهت تحقق منویات مقام معظم رهبری و بخشی از فرمان هشت بندی ریاست جمهوری و نیز تکریم و عمل به انتظارات مردم و مشتریان صورت می گیرد و بی‌تردید دستاوردهای چشم‌گیری به همراه خواهد داشت که راه‌گشای مسیر نوینی است که خودروسازان در پیش گرفته‌اند.برنامه اتحاد استراتژیک دو خودروساز بزرگ کشور در سال ۱۴۰۱، با رویکرد مثبت و جدیت بیش‌تری در دستور کار مدیران عامل شرکت‌های سایپا و ایران خودرو قرار گرفته و در هفته‌های اخیر نیز نخستین گام‌ها در راستای تحقق آن برداشته شده است و انتظار می رود با ایجاد ساز و کارهای لازم، تحولات عمده‌ای در زمینه طراحی و تولید محصول مشترک، تنوع محصول، کاهش هزینه‌های تولید، خدمات پس از فروش، چابک‌سازی زنجیره تامین و توسعه بازارهای بین المللی فراهم شود.

برنامه اتحاد استراتژیک دو خودروساز بزرگ کشور، با مطالعه و الگوبرداری دقیق از نمونه‌های موفق جهانی در دستور کار قرار گرفته و با شناسایی ظرفیت‌ها و چارچوب‌های صنعتی ایران، وارد مرحله عملیاتی شده است.

## تولید سورن پلاس دوگانه سوز در ایران خودرو تبریز

**مدیرعامل شرکت ایران خودرو تبریز گفت: از ابتدای امسال تا دهه سوم اردیبهشت‌ماه، با همت و تلاش بی وقفه کارکنان، با رشد صد درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، بیش از ۱۰ هزار خودرو تجاری‌سازی شده است.**

اصغر خوش فهم افزود: روند تولید خودرو در ایران خودرو تبریز افزایشی است و میانگین تولید روزانه در این سایت ۳۵۰ دستگاه است که با بهبود وضعیت تامین، ظرفیت تولید روزانه تا ۵۰۰ دستگاه قابل افزایش است.

وی افزود: از خردادماه مطابق با اهداف کلان گروه صنعتی ایران خودرو، خودروی دارای کسری قطعه تولید نخواهد شد.مدیرعامل ایران خودرو تبریز گفت: برنامه تولید این شرکت در سال جاری ۷۸ هزار دستگاه خودرو است که بیش از ۸۰ درصد سهم تولید به خودروی سورن پلاس اختصاص یافته است.خوش فهم افزود: تولید ویژه سورن پلاس پایه گازسوز جدید در دستور کار امسال این شرکت قرار گرفته است.وی تصریح کرد: رویکرد این شرکت افزایش تولید همراه با ارتقای کیفیت محصولات است. گفتنی است، ظرفیت اسمی تولید شرکت ایران خودرو تبریز، سالانه ۱۳۰ هزار دستگاه خودرو است که از بدو تاسیس تاکنون بیش از یک میلیون دستگاه انواع خودرو در این سایت تولید و به بازار عرضه شده است.

در نشست سه‌جانبه «اسنا»، «بهمن‌دیزل» و «سیباموتور» مطرح شد:

## هدف‌گذاری داخلی‌سازی ۲۰ تا بالای ۵۰ درصد در محصولات مختلف تجاری

**گروه بهمن در چهارمین نمایشگاه خودرو تهران از دو محصول تجاری با عنوان کشنده FAW۵۵۰ و اتوبوس ۱۲متری شهری اسنا رونمایی کرد. در این نمایشگاه تجاری‌سازان بهمن‌دیزل، اسنا و سیبا موتور در یک نشست به سوالات خبرنگاران پاسخ دادند و به اهداف و برنامه‌های تجاری این گروه پرداختند. در این نشست که با حضور مدیرعامل بهمن‌دیزل، مدیرعامل سیباموتور و مدیرعامل اسنا برگزار شده بود، به لیدری گروه بهمن در بازار تجاری‌ها و سهم ۵۰ درصد آن اشاره شد.**

**حسین خضری؛ مدیرعامل بهمن‌دیزل- ۵۰ درصد بازار کامیونت‌های کشور متعلق به بهمن است**

گروه بهمن در حوزه‌های مختلف در حال توسعه است که شامل توسعه مطلوب، توسعه ساختارهای تولیدی، ایمنی انسانی و اصلاح زیرساخت‌های مالی می‌شود. مشخصات توسعه محصول و موضوعات مربوط به بازار را باتوجه به نیازی که بازار خودروهای تجاری و باری دارد، در تمام حوزه‌ها برنامه‌ای را تدوین کرده‌ایم. در حوزه باری دو سری محصول با بیس فورس و یک سری از محصولات در بیس امپاور تعریف شده است. برای خودروهای بالای ۱۸ تن روی محصول امپاور و زیر ۱۸ تن را با بیس فورس کار می‌کنیم. درحال‌حاضر ۳۶۰هزار دستگاه خودرو در حمل‌ونقل باری به ثبت رسیده که از این میزان ۴۲درصد مربوط به کشنده‌هاست. به همین دلیل، کشنده در کشور تقاضای بسیار بالایی دارد.بنابراین بیشتر روی محصول امپاور کار کردیم. ماهیت خودروهای تجاری با مدل‌های سواری متفاوت است. انحصار در حوزه‌ای که بیش از سه تولیدکننده داشته باشیم، معنا ندارد. بنابراین چه بحث قیمت‌گذاری و چه ورود به فروش یکپارچه سیاست درستی نیست. چرا که نوع مخاطبان خودروهای تجاری متفاوت است. در ۱۰ سال گذشته چه در قیمت‌گذاری و چه در توزیع این خودروها، دولت دخالت نداشته است. در حوزه خودروهای تجاری به خصوص کامیونت همواره لیدر بازار بوده‌ایم. ۵۰درصد بازار کامیونت‌های کشور متعلق به بهمن است. در حوزه مینی‌بوس هم حدود ۳۰درصد از سهم بازار را در اختیار داریم. به طور کلی در حوزه خودروهای سنگین هلدینگ هدف دستیابی به سهم ۳۰ درصدی از بازار را دارد. هدف ما از افزایش تولید و افزایش عرضه، کمک به ناوگان است و تا امروز در همین راستا حرکت کرده‌ایم. تولید در سال گذشته معادل ۲هزار و ۵۰۰ دستگاه بود و بیش از ۵هزار و ۵۰۰ تیراژ برای سال جاری هدف‌گذاری شده و افزایش تولید و عرضه سیاست بهمن برای تعادل بازار است. کامیون‌های کارکرده با قیمت ۶ تا ۷ میلیارد تومان به فروش می‌رسند و قیمت آن‌ها از ضابطه‌ای پیروی نمی‌کند که چالش‌های جدی در زمینه خدمات پس از فروش ایجاد خواهد شد. اکثریت محصولات بهمن‌دیزل با کیفیت ۵ستاره عرضه می‌شوند که گواه آن گزارش شرکت بازرسی کیفیت است. ضمن این که تبدیل ۴ستاره‌ها به ۵ستاره نیز در دستور کار قرار دارد. هدف‌گذاری ما داخلی‌سازی ۲۰ تا ۳۰ درصدی محصولات و شیلر و پگاسوس بیش از ۵۰ درصد است و محصولات جدید ۲۰ تا ۳۰ درصد داخلی‌سازی شده‌اند.

**بهزاد حق‌پرست؛ مدیرعامل سیباموتور- حضور سیباموتور در سگمنت‌های ۶ تا ۴۴ تن**

سیباموتور شرکتی است که درحال‌حاضر در حوزه کشنده و کامیون و کامیونت از ۶ تن تا ۴۴ تن فعالیت می‌کند. امیدواریم محصولات این شرکت کمکی به حوزه حمل‌ونقل داخلی باشند. باتوجه به شرایط بازار و خواسته مشتریان در نظر داریم محصولات جدید را با تناژ مختلف وارد بازار کند. سیباموتور توانسته ۹هزار دستگاه به حمل‌ونقل کشور عرضه کند که جایگاه خوبی از نظر کیفی و سهم بازار به دست آورده‌اند در سال ۱۴۰۰ در حوزه کشنده ۲۰درصد سهم بازار را به دست آوردیم. امیدواریم باتوجه به استراتژی‌های سیباموتور این سهم را افزایش و به جایگاه مشتری بیشتر بپردازیم.

اسنا به فعالیت در زمینه خودروهای حمل‌ونقل عمومی معروف است. شاید اسنا بیش از همه با ون‌های دلیکا و اتوبوس‌های بی‌آرتی دوکابین شناخته شود. این شرکت از سال ۸۳ در زمینه تولید و تامین خودروهای حمل‌ونقل عمومی و خودروهای خاص خدماتی فعالیت دارد. از نیمه‌دوم سال ۹۹ باتوجه به اهداف عالی و نگرش خاص گروه بهمن در زمینه تولید خودروهای حمل‌ونقل عمومی و جمعی به این جمع‌بندی رسیدیم با این شرکت جوینت شویم و سینرژی و هم‌افزایی را ایجاد کنیم و از توانمندی‌های نامحدود و قابل ملاحظه گروه بهمن در زمینه تامین قطعات موردنیاز در اتوبوس‌سازی به‌ویژه مجموعه شاسی‌ساز بهره‌مند شویم. در این نمایشگاه اولین محصول از این همکاری را رونمایی کردیم. شرکت اسنا درحال‌حاضر یکی از مجموعه‌های بهمن به‌حساب می‌آید و امیدواریم بتوانیم با محصولات جدید خود خدمات بیشتری را به ناوگان حمل‌ونقل کشور عرضه کنیم. اتوبوس ۱۸ متری محصول آینده ما خواهد بود که در آینده قیمت آن اعلام می‌کنیم. امیر میرمنصف؛ معاون فروش و خدمات پس از فروش گروه بهمن

**–حساسیت دوچندانِ خدمات پس از فروش در بخش خودروهای تجاری**

برای احترام به مشتریان باید سیاست‌های کلی را دنبال کنیم که نخستین آن‌ها انتخاب محصول مناسب و به‌روز و به عبارتی پایه‌گذاری خدمات بعدی است. ورود به بحث خودروهای تجاری با موضوع ارتزاق و کار همراه است. گروه بهمن برای ارائه خدمات به خودروهای تجاری حساسیت دوچندانی دارد.خودروهای تجاری، لوکس نیستند و ماهیت آنها در خدمت ناوگان حمل‌ونقل باری و مسافری است و استفاده‌ای غیر از این نخواهد داشت. استفاده از این خودروها در دنیا، چند دهه است که از مالک‌محوری به سمت شرکت‌محوری رفته تا هزینه‌های نگهداری آن برای شرکت‌ها اقتصادی شود. اصل خودروهای تجاری و صنعت حمل‌ونقل با قرعه‌کشی و فروش یکپارچه در تناقض است و موجب می‌شود در این صنعت هم حواشی به وجود بیاید. البته چنین تصمیمی بعید به نظر می‌رسد زیرا نه‌تنها کمکی به این صنعت نخواهد کرد بلکه برخلاف تصمیماتی که منظور کنترل و تنظیم بازار گرفته شده، عمل کرده و حاشیه ایجاد می‌کند. تنوع به حدی است که به شکل یک عارضه شده و ممکن است برخی شرکت‌ها تولید اقتصادی را از دست بدهند و در درازمدت به مشکل بخورند.

در حوزه تجاری در دنیا تولیدکنندگان محدودتری نسبت به بخش سواری داریم. سیاست ما تنوع در روش‌های عرضه است. یکی از روش‌های فروش، عرضه در بورس خواهد بود. روش‌های فعلی عرضه را به ویژه برای خودروهای کار کافی نمی‌دانیم. بلکه اعتقاد به روش‌های لیزینگ داریم.

شرایط اقتصادی کشور به گونه‌ای است که با بالارفتن تورم نسبت به سود بانکی، لیزینگ کارآمد نخواهد بود. در چند سال اخیر مکانیزم‌های لیزینگ فعال نبودند چون هیچ کدام توجیه اقتصادی نداشتند. عرضه در بورس می‌تواند به عنوان یک روش در کنار سایر روش‌ها به کار گرفته شود. مخاطب ما در خودروهای تجاری به‌خصوص در کشنده‌ها، شرکت‌ها هستند. قیمت‌گذاری به‌گونه‌ای است که مشتری از خرید خود رضایت داشته باشد. امپاور را که محصول جدیدی بود و اقبال بسیاری را به همراه داشت، به قیمت سه میلیارد و ۱۰۷ میلیون تومان عرضه کردیم. تمرکز ما بر افزایش تولید است و دغدغه‌ای در زمینه قیمت نداریم.در سنوات گذشته عرضه خودروهای تجاری بسیار محدود بود، همواره قیمت‌های خوبی برای خودروها لحاظ می‌کردیم. تمرکز ما بر این است که تیراژ تولید را بالا ببریم تا پاسخگوی نیاز داخل باشیم. با افزایش تیراژ تولید، توزیع ساخت داخل و به تبع آن کاهش قیمت تمام‌شده را خواهیم داشت. محصول ۴۲۰ اب‌بخار سیاموتور با مبلغ ۲میلیارد و ۹۵۰میلیون تومان به فروش می‌رسد.

همچنین کامیونت شیلر با قیمت ۸۹۵میلیون تومان، مینی‌بوس سحر یک‌میلیارد و ۵۸۰ میلیون تومان، کامیون فورس ۶ تن بدون خواب ۹۸۰ میلیون تومان و فورس ۱۵ خواب یک میلیارد و ۲۰ میلیون تومان و کامیون ۸۵ تن یک میلیارد و ۸۰ میلیون تومان بوده است.


## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای با اخذ سپرده (۲۰۰۰۰۰۱۱۰۵۰۰۰۲۶۶)

نوبت اول

شناسه آگهی ۱۳۱۸۹۶۴

شرکت ملی پالایش وپخش فرآورده‌های نفتی ایران
شرکت خطوط لوله ومخابرات نفت ایران

مناقصه گزار : شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران
موضوع مناقصه : خرید ۳ دستگاه اویل کولر توربین سولار یا فن برقی ضد انفجار تحت تقاضای شماره ZPS- ۰۰۴۰۰۲۶-TR/A۰۱
۱- محل و مکان تحویل: اداره عملیات کالای شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران واقع در تهران
۲- مدت قرارداد : ۳۰ ماه
۳- مدت اجرای کار/زمان تحویل : ۱۲ ماه
۴- مبلغ برآورد مناقصه : ۱۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۵- نام دستگاه نظارت: اداره مهندسی توسعه ساخت و منابع کالا شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران
۶- قیمت ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد.
۷- بدلیل اهمیت ویژه استفاده از کالاهای تخصصی دارای کیفیت مناسب و موردتأیید در صنعت نفت، صرفاً پیشنهادات سازندگان داخلی مندرج در فهرست بلند منابع واحد دستگاه مرکزی (AVL نفت) مورد بررسی قرار گرفته و پیشنهاد سایر تولیدکنندگان خارج از AVL بدلیل عدم حضور در فهرست بلند دستگاه مرکزی و پیشنهاد کلیه شرکت های تأمین کننده ، مورد قبول نمی باشد. ارائه تصویر کد ثبت نام در سامانه EP جهت کالای موردتقاضا؛ در پاکت "ب". الزامی است.
۸- درج کد اقتصادی و شناسه ملی جهت اشخاص حقوقی(الزامی) در پیشنهاد قیمت مندرج در سامانه ستاد.
۹- روش ارزیابی مالی بر اساس دستورالعمل ارزیابی مالی و فرایند قیمت متناسب در مناقصات صنعت نفت (اصلاحیه ۱) به شماره ۷۹۶-۲۰/۲ مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۱۱ .
نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: مبلغ ۷۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت یک یا ترکیبی از ضمانت نامه های مندرج در بند های الف، ب، پ ،ج ،چ ،ح ، خ ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۹/۱۲۳۴۰۲ مورخ ۹۴/۹/۲۲ هیئت محترم وزیران یا تضمین وجه نقد میبایست به شماره شبا IR۳۶۰ ۱۰۰۰۰ ۴۱۰۱۰ ۴۶۸۳ ۸۱۶۲ ۸۰۱ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بنام شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران واریز و تصویرضمانتنامه یا رسید پرداخت وجه؛ در سامانه بارگزاری گردد.
زمان و نحوه خرید اسناد مناقصه : سازندگان داخلی حاضر در AVL وزارت نفت فعال در زمینه ساخت تجهیزات/ توربین مهلت دارند تا ساعت ۱۵:۰۰ مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۲۱ و یا مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت( ستاد) به نشانی www.setadiran.ir نسبت به خرید اسناد و پرداخت هزینه از طریق اتصال به درگاه پرداخت الکترونیک اقدام نمایند.
لازم به ذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقصه از فراخوان تا انتخاب برنده از سایت مزبور انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه ستاد ، نسبت به ثبت نام و اخذ گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند و جهت عضویت با پشتیبانی سامانه ستاد به شماره ۱۴۵۶ تماس حاصل فرمایند.
مهلت و محل تحویل پیشنهادات تکمیل شده : شرکت کنندگان می بایست تا ساعت ۱۵:۰۰ مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۳۱ نسبت به تکمیل اسناد مربوطه و بارگزاری در سامانه تدارکات الکترونیک دولت( ستاد) و تحویل اصل پاکت الف (ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار) لاک و مهر شده به دفتر کمیسیون مناقصات در مهلت مذکور و دریافت رسید مربوطه اقدام نمایند. (درصورت عدم تحویل اصل ضمانتنامه در سررسید ، پیشنهاد بازگشایی نخواهد شد. )
زمان و محل گشایش پاکات: پیشنهادهای واصله در ساعت ۰۸:۳۰ مورخ ۱۴۰۱/۰۴/۰۵ در محل کمیسیون مناقصات به آدرس: تهران- خیابان سپهبد قرنی- نرسیده به خیابان سپند- پلاک ۱۸۸- طبقه هشتم از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت ( ستاد) بازگشایی و خوانده خواهد شد.حضور شرکت کنندگان در مناقصه در محل کمیسیون مناقصات در روز بازگشایی پاکات الزامی می باشد .
جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاههای ذیل مراجعه و یا با شماره ۶۱۶۳۰۴۳۸-۶۱۶۳۰۴۴۱ تماس حاصل فرمائید.
www.shana.ir www.setadiran.ir www.ioptc.ir

روابط عمومی

## آگهی مناقصه عمومی (دو مرحله ای) شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد در نظر دارد کالاهای مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی دومرحله‌ای از فروشندگان دارای تائید شرکت توانیر و واجد شرایط خریداری نماید . لذا متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند از تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۳۱ لغایت ۱۴۰۱/۰۳/۰۴ .از طریق سامانه ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند و پیشنهادات خود را باتوجه به مندرجات دفترچه مناقصه ظرف مهلت مقرر در جدول زیر در سامانه ستاد ایران بارگذاری و ضمنا پاکتهای مناقصه را به دبیر خانه این شرکت تحویل نمایند .ضمناً به پیشنهادهای تحویل داده شده بعد از انقضاء مدت و بارگذاری نشده در سامانه ، ترتیب اثر داده نخواهد شد .

شماره فراخوان مناقصه در سامانه ستاد : ۲۰۰۱۰۰۵۰۶۶۰۰۰۰۱۱

| ردیف | شماره مناقصه | شرح مناقصه | مقدار متر | تضمین شرکت در مناقصه | نوع ضمانتنامه | زمان تحویل پاکتها | | زمان بازگشائی پاکت الف و ب | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ۱ | ۱۴۰۱/۱۱۵/۶۰۳ | کابل مسی تک‌رشته با عایق و روکش PVC از نوع NYY با سطح مقطع ۲۵×۱ میلیمتر مربع. | ۲۰,۰۰۰ | ۵,۸۱۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱-ضمانتنامه بانکی ۲- از محل مطالبات ۳-فیش نقدی | ساعت ۱۴ | ۱۴۰۱/۰۳/۱۶ | ساعت ۱۰:۳۰ صبح | ۱۴۰۱/۰۳/۱۷ |
| | | کابل مسی دورشته با عایق و روکش PVC از نوع NYY با سطح مقطع ۱.۵×۲ میلیمتر مربع | ۱۰,۰۰۰ | | | | | | |
| | | کابل پنج‌رشته آلومینیومی با عایق و روکش PVC از نوع NAYY و به