روزنامه اقتصادی

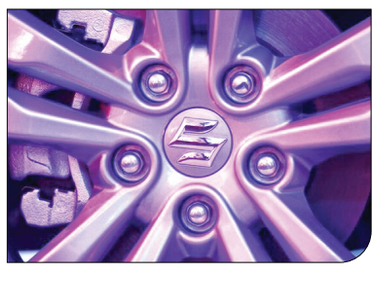
امروز

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

سه شنبه ۸ شهریور ۱۴۰۱ / ۳۰ آگست ۲۰۲۲ / شماره ۱۱۱۴

ورود سوزوکی به اعماق بازار خودروهای الکتریکی



رئیس شرکت ســـوزوکی موتور گفت که یک شرکت تحقیقاتی و توسعه جهانی در هند راه‌اندازی می کند و به اعماق بازاری که قرار است به قطب خودروهای الکتریکی برای خودروساز ژاپنی تبدیل شود، پیش می‌رود.

توشی‌هیرو سوزوکی در رویدادی در گاندی‌نگر، مرکز ایالت گجرات در کشور هند گفت: شرکت جدید که یک واحد کاملاً متعلق به سوزوکی ژاپن است، رقابت و قابلیت‌های تحقیق و توسعه خودروساز را در هند و سایر بازارهای جهانی تقویت خواهد کرد.وی با بیان اینکه سوزوکی به سرمایه گذاری هنگفت در این کشور ادامه خواهد داد، گفت: هند به یکی از مهم‌ترین کشورها برای گروه سوزوکی تبدیل شده است.سوزوکی که در حال حاضر خودروهای موتور احتراقی را در هند برای واحد محلی سوزوکی ماروتی و برای صادرات می‌سازد، در سال ۲۰۲۵ تولید خودروهای الکتریکی را در کارخانه خود در گجرات آغاز خواهد کرد. همچنین در حال راه‌اندازی یک کارخانه جداگانه در ایالت برای ساخت باتری برای خودروهای الکتریکی از سال ۲۰۲۶ است.این خودروساز ژاپنی گفته است که بیش از ۱۰۴ میلیارد روپیه (۱.۳ میلیارد دلار) را برای طرح‌های برقی‌سازی خود در هند هزینه خواهد کرد و به یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری‌های سوزوکی در زمینه باتری و خودروهای برقی در جهان تبدیل خواهد شد. تاکنون ۶۵۰ میلیارد روپیه در کشور سرمایه‌گذاری کرده است.سوزوکی گفت: هند نقش مهمی را به عنوان یک مرکز تولید جهانی خودرو در گروه سوزوکی ایفا می کند.سوزوکی همچنین یک سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت ژاپنی دنسو و توشیبا برای ساخت باتری‌های لیتیوم یونی خودروهای هیبریدی برای مصارف محلی و صادرات دارد.سوزوکی مالک اکثریت ماروتی است که با خودروهای کوچک و ارزان قیمت خود بر بازار خودروی هند مسلط است اما این شرکت با رقابت فزاینده‌ای مواجه است زیرا خریداران به سمت خودروهای بزرگ‌تر مانند خودروهای اسپرت، روی می‌آورند و قانون‌گذاران خودروهای ایمن‌تر و سبزتر را می‌خواهند.

تنوع محصول در غرفه سایپا دیده می شود

نماینده مردم فریدن، فریدون‌شهر، چادگان و بویین میاندشت در مجلس شورای اسلامی از غرفه سایپا در نمایشگاه تحول صنعت خودرو بازدید کرد.

حسین محمدصالحی دارانی نماینده مردم فریدن، فریدون‌شهر، چادگان و بویین میاندشت در مجلس در بازدید از غرفه سایپا گفت: با توجه به عملکرد خوب گروه سایپا در چند وقت اخیر در مقایسه با دیگر خودروسازان، تنوع محصول بیشتری در غرفه سایپا دیده می شود.او افزود: با توجه به وضعیت اقتصادی مردم طراحی خودروی اقتصادی می تواند به خوبی پاسخگوی نیاز مردم باشد.

نماینده فریدون شهر تصریح کرد: متاسفانه در کشور ما مردم خودروی داخلی را بیشتر با پراید مقایسه می کنند؛ اما امروزه اگر مردم بدانند که این تنوع و کیفیت در عرصه خودروسازی کشور به وجود آمده و خودروسازان برای تولید خودرو با کیفیت عالی و قیمت مناسب تلاش می کنند، قضاوت در مورد تولیدات داخل بسیار متفاوت خواهد بود.

این نماینده مجلس شورای اسلامی تاکید کرد: ما باید از تولیدات داخل حمایت جدی داشته باشیم.

او افزود: هدف این اســت که بازار به صورت رقابتی دربیاید و محصولات متنوع تر باشند تا مردم بتوانند با توجه به شرایط اقتصادی محصول مورد نظر خود را انتخاب کنند.

صالحی دارانی گفت: امروزه باتوجه به پیشرفت در کیفیت و دانش بکاربرده شده در زمینه خودروسازی، اگر اعتماد بیشتری به شرکت‌های خودروسازی داخلی و دانشمندان و صنعتگران خود داشته باشیم، آینده صنعت خودروسازی بسیار امیدوار کننده خواهد بود و به زودی شاهد ثبات اقتصادی در عرصه خودروسازی خواهیم بود.

انعقاد قرارداد تحویل ۱۰۰ دستگاه اتوبوس به شهرداری تبریز

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان‌شرقی از انعقاد قرارداد تحویل ۱۰۰ دستگاه اتوبوس به شهرداری تبریز خبر داد.

صابر پرنیان رئیس ســازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان‌شرقی صبح امروز در بازدید از دو واحد تولیدی و صنعتی در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی که به همراه حجت‌الاسلام سیدمحمدرضا میرتاج‌الدینی رئیس مجمع نمایندگان شمال غرب کشور در مجلس انجام شد با اشاره به اهمیت انعقاد قرارداد تحویل ۱۰۰ دستگاه اتوبوس به شهرداری تبریز اظهار کرد: خودروسازی اسنا یک واحد صنعتی با ظرفیت بالای تولید اتوبوس‌های شهری است که معمولا شهرداری‌ها طرف قرارداد و استفاده از این خودروها هستند. وی افزود: مقرر شده ۹۰۰ دستگاه اتوبوس از محصولات این شرکت در حمل و نقل درون‌شهری مورد استفاده قرار گیرد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان‌شرقی ادامه داد: طبق قرارداد منعقد شده، قرار است ۱۰۰ دستگاه اتوبوس به شهرداری کلان‌شهر تبریز تحویل داده شود که امروز در حضور مسؤولان ۱۲ دستگاه اتوبوس آماده تحویل و شماره‌گذاری شد.

برنامه سه‌ساله زامیاد برای تولید نسخه بنزینی پیکاپ زاگرس

تعامل و همکاری صنعت خودروسازی باعث رشد و بالندگی این صنعت و کاهش قیمت تمام‌شده برای مصرف‌کننده خواهد شد.

قائم‌مقام مدیرعامل شرکت زامیاد و عضو موظف هیأت‌مدیره در حاشیه نشست خبری هم‌افزایی بن‌مایه آفرود ملی از اهداف تشــکیل این بن‌ســازه گفت: «تعامل و همکاری صنعت خودروسازی باعث رشد و بالندگی این صنعت و کاهش قیمت تمام‌شده برای مصرف‌کننده خواهد شد.» سیامک خسروی افزود: «شرکت‌های زامیاد، مکث‌موتور، آمیکو و ایلیاموتور تجربه خوبی در تولید آفرود داشته‌اند، به‌عنوان‌مثال شــرکت زامیاد تولید خودرو زاگرس را دارد که در دو نوع دوکابین بنزینی و دیزل تولید می‌شود و برای تولید نوع بنزینی این محصول برنامه ۳ساله ترتیب داده که برای سال جاری شامل ۴۰۰دستگاه، سال آینده ۱۰۰۰دستگاه و سال ۱۴۰۳ تا ۵۰۰۰ دستگاه تولید خواهیم داشت.»

وی افزود: «طبق بررسی‌های میدانی، شرکت مکث‌موتور همین خودرو را به نام کلوت با یکسری تغییرات در قوای محرکه تولید می کند همچنین شرکت ایلیاموتور شاسی همین خودرو را استفاده کرده و مدل SUV را تولید می کند. بنابراین؛ اشتراکاتی برای آفرود ملی برنامه‌ریزی شده است. به عنوان مثال شاسی‌ها بسیار به هم نزدیک هستند و همچنین از گیربکس‌های مشترک استفاده خواهد شد.» خسروی بیان کرد: «هدف از تشکیل بن‌سازه این است که بتوانیم قیمت تمام‌شده خودرو را به حداقل برسانیم. اگر توان تولید یک خودرو تنها در یک شرکت خودروسازی باشد، قطعا قیمت تمام‌شده آن بسیار متفاوت است نسبت‌به اینکه ۴ شرکت خودروسازی بخواهند ۴ مدل خودرو با یکسری اشتراکات تولید کنند و قطعا قیمت تمام‌شده پایین می‌آید.» قائم‌مقام مدیرعامل شرکت زامیاد افزود: «شرکت‌ها از توان یکدیگر استفاده خواهند کرد و تولیدات اضافی حذف خواهد شد. به‌عنوان‌مثال اگر شرکت زامیاد رینگ و لاستیک تولید می کند، نیازی نیست بقیه شرکت‌ها رینگ و لاستیک را داخلی‌سازی کنند.» خسروی در پایان ضمن تشکر و قدردانی از وزارت صمت بیان کرد: «وزارت صمت بسیار پیشرو در امر تشکیل این بن‌سازه عمل کرد و همدلی بین خودروسازان به وجود آورد تا قیمت تمام‌شده خودروها به حداقل برسد و حاشیه سود خودروساز تحت‌تاثیر قرار نگیرد و از همه مهم‌تر گامی در جهت داخلی‌سازی صنعت خودرو برداشته شود و رشد صنعت کشور را شاهد باشیم.»

رشد ۹۵ درصدی مهارت کارکنان نمایندگی‌های ایران خودرو

معاون شبکه شرکت ایساکو گفت: با تشخیص قطعات معیوب و به‌محض ثبت قطعه ایرادی در شبکه نمایندگی‌ها، پیامکی به سازنده قطعه ارسال می‌شود تا بدون وقفه و با جلوگیری از ادامه تولید، بهبود و اصلاح لازم در فرآیند تولید صورت گیرد تا قطعه بدون عیب وارد چرخه تولید و خدمات شده و فرصت ادامه تولید به قطعه معیوب داده نشود.

ماشــاالله وردینی در نشست نمایشگاه تحول صنعت خودرو با عنوان چالش‌های خدمات پس از فروش خودروســازان، با بیان این که بیش از ۵۰ درصد خودروهای موجود در بازار محصولات گروه صنعتی ایران‌خودرو است، گفت: بر این اساس موظف هستیم طبق قانون و آیین نامه اجرایی حمایت از حقوق مصرف کنندگان، خدمات ۱۰ ساله وارانتی تمامی محصولات را به درستی و با کیفیت ارایه کنیم.وی گفت: ۶۵۱ نمایندگی خدمات پس از فروش ایران‌خودرو در سطح کل کشور آمادگی پذیرش و پوشش خدمات و سرویس‌های خودروهای تحت پوشش خود را دارند و در توسعه و پراکندگی شبکه نمایندگی‌ها با آمایش سرزمینی برنامه‌ریزی شده، دسترسی مطلوبی را برای مشتریان فراهم کرده‌ایم، وردینی با بیان این که حفظ، نگه‌داری و پایش عملکرد نمایندگی‌ها متناسب با تعداد خودروهای تحت پوشش و انتظارات مشتریان با چالش‌هایی مواجه است که در جهت تقویت شرایط و رفع چالش‌ها برنامه‌های متنوعی در دست اجراست.

وی با بیان این که مشکلات و موانع اقتصادی کلان کشور در فعالیت شرکت‌های خدمات پس از فروش تاثیر مستقیمی دارد، گفت: برنامه‌های افزایش کیفیت و سرعت خدمات طبق طرح تحول کیفیت محصول و خدمات گروه صنعتی ایران‌خودرو در دست اجراست که مشتریان نتایج این بهبودها را لمس خواهند کرد.وردینی افزود: تامین و لجستیک قطعات متعدد برای محصولات متنوع ایران‌خودرو از وظایف شرکت ایساکو است که در این زمینه با عیب‌یابی و تامین مستمر با ارزیابی نیاز نمایندگی‌ها براساس نرخ چند ماهه تا یک سال اخیر درخواست قطعه تلاش می‌شود تا نمایندگی‌های سراسر کشور به صورت هوشمند، دسترسی آسانی به خدمات و قطعات یدکی داشته باشند.

وی تصریح کرد: تامین قطعات نمایندگی‌ها با توجه به حساسیت بالا و جلوگیری از نارضایتی مشتریان در اولویت ایساکو است.

معاون شبکه ایساکو با تاکید بر لزوم آموزش پرسنل شبکه و تحقق بالای ۹۵ درصدی رشد مهارت کارکنان نمایندگی‌های ایران‌خودرو گفت: هر یک از کارکنان مسیر رشد را طی می کنند تا با رسیدن به سطح قابل قبولی از دانش فنی، توانایی ارایه خدمات مطلوب به مشتریان را داشته باشند.وی میزان بازگشت خودرو تعمیری را شاخصی برای ارزیابی کارکنان برشمرد و گفت: استاندارد رفتاری و کلامی نیز از دیگر شاخص هایی است که در ارزیابی کارکنان مدنظر قرار می‌گیرد.وردینی ضمن تاکید بر عدم استفاده از قطعات بی کیفیت در شبکه خدمات پس از فروش طبق فرمان رییس جمهوری و وزیر صمت، گفت: هوشمندسازی خدمات نیز از دیگر اقداماتی است که سبب رضایت مشتریان خواهد شد و در این زمینه ایساکو برنامه‌های متعددی را اجرا کرده است.وی از هدف‌گذاری کاهش زمان توقف خودرو معادل نیاز به تعمیر آن خبر داد و گفت: دیگر خودرو مشتری برای عیب یابی و یا تامین قطعه در شبکه متوقف نخواهد ماندوی از اجرای طرح فالوآپ مشتری در شبکه خدمات پس از فروش خبر داد و گفت: هر خودرویی که وارد تعمیرگاه می شود تا خروج و ترخیص و اطمینان از رضایت مشتری از خدمات فالو می شود.وردینی درباره تراکم مراجعات در تعمیرگاه‌های نمایندگی‌های مجاز گفت: براساس میزان تولیدات ایران‌خودرو مراجعات برای سرویس‌های ادواری و سایر مراجعات وارانتی افزایش داشته که سبب افزایش مراجعات شده است.وی تصریح کرد: مبنای توسعه ایساکو، ایجاد یک نمایندگی به ازای ۸۰ هزار نفر جمعیت است که این عدد برای افزایش سطح دسترسی، به زودی به ۴۰ هزار نفر کاهش خواهد یافت و این مشکل تراکم مراجعات حل خواهد شد.مدیرعامل امداد‌خودرو ایران نیز در این نشست با بیان این که خدمات امداد‌خودرو از حالت سنتی تغییر کرده گفت: امداد‌خودروایران با تکیه بر دانش فنی خود و استفاده از توان شرکت‌های استارت‌آپ آرامش بیش‌تری به مشتری داده است.سیدعباس میرحسینی با بیان این که ایمنی، دسترسی آسان، کیفیت و قیمت مهم‌ترین شاخص های مورد انتظار مشتریان است، گفت: با به کار گیری پلتفرم هوشمند مدت زمان دریافت خدمات امدادی را سه دقیقه کاهش داده و به ۲۲ دقیقه رسانده‌ایم.وی گفت: در حال حاضر ۲۰ درصد از خدمات از طریق این پلتفرم ارایه می‌شود که تا پایان سال به ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت.وی شرایط کرونا را عاملی برای توسعه خدمات غیرحضوری دانست و گفت: این موضوع سبب شد ۲۰ درصد خدمات به صورت حضوری در محل مورد نظر مشتری ارایه شود که در صرفه‌جویی وقت مشتریان و یا کاهش تراکم مراجعات نقش بسزایی داشت.

وزیر صمت تشریح کرد:

جزئیات مصوبه دولت درباره واردات خودرو با رمزدارایی‌ها

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشــاره به مصوبه هیات دولت در مورد رمز ارزها، گفــت: آیین‌نامه‌ای که امــروز در دولت مصوب شد، بســیار کامل و دقیق است که همه موضوعات مربوط به رمزدارایی‌ها را از جمله نحوه تامین ســوخت و انرژی آنان، نحوه واگذاری و اعطای مجوزها را مشخص کرد.

به گــزارش از وزارت صنعت، معــدن و تجارت، «سیدرضا فاطمی‌امین» در حاشیه اختتامیه نمایشگاه تحول صنعت خودرو در جمع خبرنگاران به تشریح جزئیات مصوبه اخیر دولت درباره آزادسازی واردات با رمزدارایی‌ها پرداخت و افزود: قبلا وزارت صمت به یک ســری از واحدها جواز تاسیس داده بود که بتوانند واحدهای استخراج رمزدارایی را احداث کنند که مشکلات حقوقی وقفه‌ای را در این موضوع ایجاد کرد، اما امروز در دولت آیین‌نامه کاملی مصوب شد و استخراج رمزدارایی‌ها رسمیت پیدا کرد.

وی ادامــه داد: از چند هفته قبل امکان واردات با رمزدارایی‌ها فراهم و این مساله در توافقنامه‌ای بین وزارت صمت و بانک مرکزی انجام و برای نخستین بار واردات از محل رمزدارایی‌ها فعال شد. وزیر صمت تصریح کرد: آیین‌نامه‌ای که امروز در دولت مصوب شــد، آیین‌نامه بسیار کامل و دقیقی است که همه موضوعات مربوط به رمزدارایی‌ها را از جمله نحوه تامین سوخت و انرژی آنان، نحوه واگذاری و اعطای مجوزها را مشخص کرد که این مجوزها را وزارت صمت درباره استخراج رمزدارایی‌ها خواهد داد.

فاطمی امین خاطرنشان کرد: این خبر مهمی است که مدتهاست فعالان این صنعت منتظرش بودند و این واردات می‌تواند درباره هر کالایی از جمله خودرو باشد. شما وقتی قصد واردات یک کالا را دارید باید یک ارزی را پرداخت کنید که این ارز می‌تواند اکنون به جای دلار و یورو از بیت‌کوین استفاده شود.

وی اضافه کرد: در همین زمینه، مراکز رســمی استخراج بیت کوین که زیرنظر وزارت صمت فعالیت می‌کنند و دارای مجوز هستند، با هماهنگی که با بانک مرکزی انجام شده می‌توانند از بیت کوین برای واردات خودرو استفاده کنند.

این عضو کابینه دولت در پاسخ به سؤال دیگری درباره زمان اعلام تعرفه‌های واردات خودرو، گفت: آیین‌نامه این مساله مشخص شده است، ما دو هفته (تا ۱۸ شهریور) به واردکنندگان حائز شرایط زمان داده‌ایم، زیرا بر اساس قانون مجلس در بحث واردات خودرو باید انتقال فناوری انجام شود و این گونه نیست که هرکسی برای خودش بتواند خودرو وارد کند، در نتیجه ما یک فراخوانــی را دیروز اعلام کردیم که متقاضیان واردکننده خودرو مدارک خودشان را ارائه دهند

وی افزود: این شرکت‌ها باید نمایندگی رسمی و خدمات پس از فروش داشته باشند و باید اعلام کنند که در ازای واردات خودرو چه فناوری را به کشور وارد می‌کنند. وزارت صمت بعد از بررسی به متقاضیانی که فناوری کیفی و بهتری را ارائه کنند، مجوز خواهند داد تا خودرو وارد کنند.

فاطمی امین در پاسخ به سوالی درباره میزان تعرفه واردات خودرو، خاطرنشان کرد: تعرفه‌های خودرو به صورت شناور و در یک محدوده باز تعریف شده است که بستگی دارد خودرو به چه صورتی فروخته شود. به دلیل اینکه ما نمی‌خواهیم رانتی برای یک واردکننده ایجاد شــود، سازوکاری را تعریف کردیم که پس از واردات خودرو، به صورت پیش‌فرض و علی‌الحساب یک ســود بازرگانی پیش‌بینی می‌شود و متقاضی خودرو را وارد می‌کند.

وی افــزود: پــس از این خــودرو در بورس کالا عرضه می‌شــود و فرض کنید کــه اگر به قیمت ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون به فروش برسد، سود مناسب و عادله‌ای را سازمان حمایت تعیین خواهد کرد. اگر خودرو به طور فرضی ۵۰۰ میلیون تومان به فروش برسد و ۴۵۰ تومان قیمت واقعی و ۵۰ میلیون تومان را سود در نظر بگیریم، در این شرایط سود بازرگانی به نحوه‌ای شــناور تعیین می‌شــود که آن قیمت ۴۵۰ میلیون تومان در بیاید. اگر قیمت خودروهای وارداتی در بازار بیش از آن چیزی باشد که آن خودرو در خارج از کشور دارد، این مابه‌التفاوت در قالب سود بازرگانی به خزانه دولت واریز می‌شود تا هیچ سوء استفاده و رانتی برای واردکنندگان ایجاد نشود.

وزیر صمت در پاســخ به ســوالی دیگری درباره اظهــارات وزیر اقتصاد مبنی بــر رتبه‌بندی میان صادرکننــدگان و اینکه آیــا وزارت صمت هم در این مساله دخالت خواهد کرد، گفت: اصلا این کار ما است و رتبه‌بندی واردکنندگان و صادرکنندگان را آغــاز کرده‌ایم و اگر صادرکننده ای ماده خامی را صادر کند، این به لحاظ فناوری ارزش کمتری دارد تا اینکه صادرکننده ای یک تجهیزات پزشکی را صادر می‌کند

وی اظهارداشــت: کالاها بر اساس اینکه دانش پایه یا معمولی باشند و صادرات آن به کدام کشور انجام می‌شود و کیفیت و مبلغ کالا به چه ترتیبی است، بر اساس شاخص‌های مختلفی ارزش‌گذاری و رتبه بندی می‌شود، زیرا شاهد هستیم صادرکننده محصولی را صادر می‌کند که موجب دید منفی به محصولات ایرانی می‌شود. البته هم اکنون واردات هم بر اساس رتبه‌بندی انجام می‌شود و این مساله درباره تولیدکنندگان هم به همین ترتیب است.

معرفی محصول اختصاصی مدیران‌خودرو تا سال ۱۴۰۵

امسال برنامه دستیابی به تیراژ تولید ۹۰ هزار دستگاه را داریم که در نیمه نخست سال تاکنون حدود ۴۰ هزار دستگاه آن محقق شده و برای سال آینده نیز برنامــه تولید ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو را داریم و این آمار تا سال ۱۴۰۵ به ۳۵۰ هزار دستگاه خواهد رسید.

بهــرام شــریعت، رئیــس هیات‌مدیره مدیران‌خودرو به‌تشــریح برنامه‌های گسترده مدیران‌خودرو برای ۵ سال آینده پرداخت. وی با اشــاره به آغاز فعالیت مدیران‌خودرو از ســال ۱۳۸۱ گفت: «تاکنون ۴۲۰ هزار دستگاه خودرو که نشان‌دهنده سهم ۷ درصدی مدیران‌خودرو از بازار خودرو ایران است به‌بازار عرضه شده و هم‌اکنون در سراسر کشــور ۲۱۷ نماینده فروش و ۲۲۰ مرکز خدمات پس از فروش داریم.» رئیس هیات‌مدیره مدیران‌خودرو ظرفیت کارخانه این شرکت در شهر بم را ۱۶۰ هزار دستگاه در سال عنوان کرد و از اشتغال حدود ۱۱ هزار نفر به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در این مجموعه خودروسازی خبر داد.

شریعت همچنین میزان ســرمایه‌گذاری مشترک با شریک چینی در مجموعه مدیران‌خودرو را بیــش از ۳۰۰ میلیون‌دلار عنوان کرد و افزود: «در زمینه فروش نیز ۱۶۰ میلیون‌دلار سرمایه‌گذاری انجام شده است.» بهرام شریعت آمار تولید مدیران‌خودرو در سال ۱۴۰۰ را ۴۰ هزار دستگاه اعلام کرد و در زمینه برنامه ســال جاری و سال‌های آینده در زمینه تیراژ تولید گفت: «امسال برنامه دستیابی به‌تیراژ تولید ۹۰ هزار دستگاه را داریم که در نیمه نخست سال تاکنون حدود ۴۰ هزار دستگاه آن محقق شده و برای ســال آینده نیز برنامه تولید ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو را داریم و این آمار تا سال ۱۴۰۵ به ۳۵۰ هزار دستگاه خواهد رسید.» رئیس هیات‌مدیره مدیران‌خودرو همچنین در زمینه توسعه شبکه نمایندگان در برنامه ۵ ساله این شرکت گفت: «شمار نمایندگان مدیران‌خودرو تا ۵ سال آینده در سراسر کشور به ۶۰۰ فقره خواهد رسید و در زمینه اشتغال نیز به ۱۰۰ هزار شغل مستقیم خواهیم رسید.» مهم‌ترین خبر بهرام شریعت برای برنامه ۵ ساله مدیران‌خودرو تصمیم تاسیس کارخانه سوم این خودروساز درحوالی تهران بود که به گفته او نیازمند تخصیص زمینی به‌وســعت ۵ میلیون‌متر مربع است تا ۲ میلیون‌متر مربع آن به‌کارخانه اختصاص پیدا کند و سه‌میلیون متر مربع دیگر نیز برای شــهرک صنعتی اســتفاده شــود که هدف آن قطعه‌سازی مشترک قطعه‌سازان ایران و شرکای چینی بــا جدیدترین تکنولــوژی در زمینه انتقال دانش تولید قطعات و خودرو در ایران است. شریعت همچنین در زمینه برنامه صادرات محصولات مدیران‌خودرو خواستار ارائه جوایز صادراتی از سوی دولت شد. تاسیس مرکز تحقیق و توسعه مدیران‌خودرو برای توسعه خودرو اختصاصی با ۷۰ درصد داخلی‌سازی برنامه مهم دیگری بود که از سوی رئیس هیات‌مدیره مدیران‌خودرو به‌عنوان یکی از برنامه‌های ۵ ساله این خودروســاز اعلام شد. مرکز تحقیق و توسعه مدیران‌خودرو به‌تازگی تاسیس شده و نتیجه برنامه‌های آن در قالب خودرو اختصاصی سال ۱۴۰۵ نهایی خواهد شد. شریعت همچنین در زمینه توسعه خودروهای برقی با اشاره به‌آغاز تولید انبوه آریزو ۵ الکتریکی گفت: «درصورتی که دولت به‌ما معدن مس یا لیتیوم بدهد، توانمندی و دانش آن را داریم تا با تولید باتری لیتیومی نیاز داخل را برای توسعه خودروهای الکتریکی تامین کنیم و حتی در زمینه صادرات موتور الکتریکی و باتری نیز فعال باشیم.» رئیس هیات‌مدیره مدیران‌خودرو در زمینه تصمیم این شرکت برای عرضه خودرو اقتصادی و همچنین برنامه حضور در برنامه گسترده چری در بازار روسیه گفت: «تعرفه تعیین‌شده برای واردات خودرو اقتصادی کمتر از تعرفه مورد نیاز برای تولید این خودروهاست و دولت باید تعرفه تولید را نسبت به‌واردات منطقی کند تا عرضه خودرو اقتصادی توجیه داشته باشد و در این زمینه مذاکراتی نیز انجام داده‌ایم.» وی افزود: «چری به‌صورت مستقل برنامه گسترده‌ای در بازار روسیه دارد و قیمت نهایی تولید ما قابلیت رقابت با تولیدات چری در روسیه را ندارد. اما اگر دولت به‌ما جایزه صادرات را تخصیص دهد امکان حضور رقابتی در بازار روسیه نیز وجود خواهد داشت.» شریعت همچنین در پایان ضمن استقبال از واردات خودرو گفت: «به‌عقیده من همواره باید درصدی از تولید خودرو به‌واردات اختصاص پیدا کند.» بهرام شریعت، رئیس هیات‌مدیره مدیران‌خودرو: امسال برنامه دستیابی به‌تیراژ تولید ۹۰ هزار دستگاه را داریم که در نیمه نخست سال تاکنون حدود ۴۰ هزار دستگاه آن محقق شده و برای سال آینده نیز برنامه تولید ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو را داریم و این آمار تا سال ۱۴۰۵ به ۳۵۰ هزار دستگاه خواهد رسید.

تمایل ایران و روسیه به تولید خودرو روی پلتفرم‌های مشترک

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازی کشور گفت: تمایل ایران و روسیه به تولید خودرو روی پلتفرم‌های مشترک، یکی از جذابیت‌های نمایشگاه «اتومبیلیتی ۲۰۲۲» روسیه بود که امیدواریم در آینده نزدیک شکل اجرایی به خود بگیرد

«آرش محبی نژاد» در حاشیه چهارمین روز از نمایشگاه تحول صنعت خودرو در جمع خبرنگاران درخصوص دســتاوردهای نمایشــگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۲ مســکو افزود: در این نمایشگاه همچنین در خصوص خودروهایی که در گذشــته در روسیه تولید می‌شد، روی پلتفرم‌های مشابه آن توافق‌هایی انجام شد تا قطعات مشابه مبادله شده و تولید استقرار یابد.

این مقام صنفی بیان داشت: دو کشور چین و ترکیه به عنوان رقبای بزرگ تجاری ایران در روسیه حضور دارند و این نمایشگاه فرصتی خوب برای استفاده حداکثری از فضای پیش آمده بود.

وی یادآورشــد: نمایشگاه اتومبیلیتی روسیه از دو بعد اقتصاد داخلی و رونق اقتصادی دو صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی و همچنین در بعد بین‌المللی برای کشورمان اهمیت داشت.

محبی نژاد خاطرنشان کرد: توسعه صادرات خودرو و قطعات از ایران، واردات قطعات مورد نیاز، تولید مشترک خودرو و قطعه در خاک روسیه و خاک ایران و تبادل فناوری و دانش فنی، چهار هدف اصلی حضور در این نمایشگاه بود.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازی کشور ادامه‌داد: بازدید مقام‌های عالی کشور روسیه و ایران (در صدر آنها وزیر صمت) از نمایشگاه، برگزاری جلسه مشترک معاونان وزیر با همتایان روسی از جمله مهمترین دستاوردهای نمایشگاه بود و علاوه بر آن، قطعه‌سازان و خودروسازان ایرانی نیز با همتایان روسی نشست‌های B TO B برگزار کردند.

وی، انجام نخستین تراکنش ریالی- روبلی در خلال برگزاری نمایشــگاه، همچنیــن انعقــاد ۱۲ تفاهم‌نامه همکاری مشترک به ارزش بیش از ۷۰۰ میلیون یورو در ســال را از دیگر دستاوردهای نمایشگاه‌برشمرد.

محبی نژاد گفــت: خودروهای ایرانی تارا و شــاهین در روسیه با استقبال بسیار خوبی همراه شد و توانمندی‌های صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی در معرض دید عموم قرار گرفت.

وی اضافه کرد: شناخت فضای کسب و کار روسیه و طرف‌های ایرانی- روسی در نخستین مواجهه بسیار خوب بود و در مجموع استقبال بی نظیری از پاویون ایران در فضایی به وسعت یک هزار و ۷۰۰ مترمربع و ۹۰۰ متر مربع غرفه سازی ۵۰ شرکت انجام شد. این مقام صنفی خاطرنشان کرد: در کشورمان مزیت نسبی در تولید قطعات پلیمری و حتی های قطعات هایتک نظیر ای. سی.یو (کامپیوتر خودرو)، ایربگ و غیره وجود دارد و در نمایشگاه چند تفاهم نامه همکاری در همین خصوص با طرف‌های روسی امضا شد.

نمایشــگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۲ مســکو از ۳۱ مرداد تا ســوم شهریورماه ۱۴۰۱ (برابر با ۲۲ تا ۲۵ اوت ۲۰۲۲) با حضور معاون نخست وزیر روسیه، سفیر ایران در روسیه و وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان افتتاح شد که در محل نمایشگاه‌های بین المللی مسکو (Expo Center) با حضور حدود ۶۰۰ شرکت از ۱۸ کشور از جمله چین و ترکیه و در ۳۰ هزار متر مربع فضای نمایشگاهی برگزار شد.

این بزرگترین حضور نمایشگاهی ایران در سطح بین‌المللی بود، به‌طوری که جمهوری اسلامی ایران در پاویونی با یک‌هزار و ۷۰۰ متر مربع ســالن اختصاصی و ۹۰۰ متر غرفه، بزرگترین کشور حاضر در این نمایشگاه است که در طول تاریخ نمایشگاه های برون‌مرزی بی‌نظیر اســت و شــرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز ایرانی آخرین دستاوردهای خود را در معرض دید قرار دادند.

نوبت دوم

فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای

تقاضای شماره: ۰۸-۲۱-۸۹-۰۰۳۰۰۷۳ مناقصه شماره: شماره ۲ DT ۰۱۰۸۲۱۰۰۳۰۰۷۳

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در نظر دارد کالای مورد نیاز خود را مطابق جدول زیر بصورت فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه ی عمومی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) **از بین تولیدکنندگان داخلی** تأمین نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه، از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکات 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.

تعداد اقلام	موضوع مناقصه	جمع عددی	شماره فراخوان در سامانه ستاد
۰۱	صدف آهکی	۳۰۰۰۰ کیسه ۲۵ کیلویی	۲۰۰۱۰۹۲۲۸۸۰۰۰۴۶۷

لذا کلیه شرکتهایی که فعالیت آنها مرتبط با شرح کالای مورد درخواست می باشد می بایست ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ درج آگهی فراخوان نوبت دوم با مراجعه به درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)، نسبت به استخراج و تکمیل« فرم تعهد نامه ارائه کالا مطابق با استانداردهای شرکت ملی مناطق نفتخیزجنوب» و بارگزاری آن به همراه مدارک و مستندات لازم منطبق با موارد مندرج در جدول ارزیابی کیفی (برای معاملات کمتر از بیست برابر نصاب معاملات متوسط) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)اقدام نمایند.

کسب حداقل نمره ۶۰ در ارزیابی کیفی جهت دریافت اسناد مناقصه توسط فروشندگان/سازندگان الزامی است.

اسناد و مدارک مناقصه پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران واجد شرایط ارسال خواهد شد.

ضمناً مبلغ تضمین شرکت در مناقصه -/۰۰۰ر۰۰۰ر۰۸۴ر۲ می باشد.

(تلفن تماس ۰۶۱-۳۴۱-۲۴۶۶۹)

شناسه آگهی : ۱۳۶۸۱۲۸

نوبت اول : ۱۴۰۱/۰۶/۰۵ نوبت دوم : ۱۴۰۱/۰۶/۰۸

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب (سهامی خاص)

۷۹۴۷

دولت مردم

سه‌شنبه هشتم شهریورماه: شجاعت و عقلانیت