یادداشت

نقش شبکه‌های فنی و اقتصادی در ارتقای پارک‌های علم و فناوری

سمیه قربانی، مدیر پارک‌ها و مراکز رشد و نوآوری جهاد دانشگاهی:

ایجاد شبکه‌های فنی و اقتصادی در پارک‌های علم و فناوری می‌تواند در رونق اقتصادی پارک‌ها و ارتقای سطح فناوری‌ای که در این پارک‌ها ارائه می‌شود، نقش کلیدی ایفا کند. دلیل آن نیز این است که تا زمانی که پارک‌های علم و فناوری صرفا بخواهند خدمات استقرار را ارائه دهند و به همان سطح حمایتی کنونی بسنده کنند، نمی‌توان انتظار تغییرات جدی و تأثیرگذاری چشمگیر در سطح اقتصادی شرکت‌ها و ناحیه‌ای که در آن قرار دارند، داشت. به‌ویژه با توجه به اینکه امروز فناوری‌های نوینی مانند هوش مصنوعی می‌توانند پاسخ‌گوی بسیاری از نیازهای مشاوره‌ای و حمایتی شرکت‌ها باشند. درواقع یک شرکت دانش‌بنیان دیگر صرفا برای استفاده از حمایت‌های مشاوره‌ای، چه تخصصی و چه کسب‌وکاری، انگیزه چندانی برای استقرار در پارک ندارد؛ چراکه می‌تواند در دفتر خود با استفاده از هوش مصنوعی و ابزارهای نوین موجود، پاسخ بسیاری از پرسش‌هایش را بیابد و به نتایج مطلوبی برسد.

بنابراین آنچه باعث می‌شود شرکت‌ها تمایل بیشتری به حضور در پارک‌ها داشته باشند، وجود شبکه خدمات فنی و تخصصی است که پارک بتواند ارائه دهد؛ شبکه‌ای که مثلا از طریق کاهش هزینه‌های تحقیق و توسعه، موجب صرفه‌جویی اقتصادی برای شرکت‌ها شود و بهره‌وری آنها را افزایش دهد. اگر شرکت‌ها بتوانند از این خدمات به طور مشترک بهره‌مند شوند، به‌جای آنکه هرکدام جداگانه سرمایه‌گذاری کنند، صرفه‌جویی درخور توجهی خواهند داشت.

دسترسی به خدمات تجاری‌سازی نیز موجب می‌شود ورود شرکت‌ها به بازار سریع‌تر انجام شود. چنین شبکه‌ای می‌تواند همکاری‌های بین‌بخشی میان شرکت‌ها را افزایش دهد و اگر این شبکه هوشمندانه طراحی شود، زنجیره ارزش فناوری در بخش‌های مختلف شکل خواهد گرفت. این امر جذب سرمایه‌گذاری را در پارک‌ها آسان‌تر می‌کند و به مزیت رقابتی پارک می‌افزاید؛ در نتیجه جایگاه و برند پارک‌ها ارتقا یافته و از نقشی صرفا استقراری به مرکزی ارائه‌دهنده خدمات فناورانه تبدیل می‌شوند که این خود به پایداری جایگاه پارک‌ها کمک می‌کند.

موضوع دیگر، بحث خدمات فنی و تخصصی و تأثیر آنها در ارتقای بهره‌وری شرکت‌های مستقر در پارک‌های فناوری وابسته به وزارت علوم است. اگرچه تنوع این خدمات بسیار بالاست، اما می‌توان آنها را به دو گروه اصلی تقسیم کرد: نخست، خدماتی که به‌طور مستقیم بر ارتقای بهره‌وری شرکت‌های مستقر در پارک تأثیر دارند. دوم، خدماتی که به‌صورت غیرمستقیم مؤثرند، مانند آموزش و شبکه‌سازی.

در گروه نخست می‌توان به ایجاد ظرفیت‌های آزمایشگاهی و کارگاهی تخصصی مشترک اشاره کرد؛ ازجمله آزمایشگاه‌های ساخت سریع (فب‌لب‌ها) که استفاده از تجهیزات گران‌قیمت تحقیق و توسعه و تولید نمونه اولیه را برای شرکت‌ها آسان‌تر می‌کنند، هزینه سرمایه‌گذاری در این بخش را کاهش و سرعت تولید نمونه اولیه را افزایش می‌دهند.

بخش دیگری از خدمات مستقیم شامل زیرساخت‌های ابری، داده‌کاوی، زیرساخت‌های هوش مصنوعی با کیفیت بالا و نیز امنیت سایبری است که برای شرکت‌ها بسیار مفید خواهد بود. همچنین خدماتی مانند مهندسی معکوس می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند با بررسی نمونه‌های موجود در دنیا، کیفیت و کارایی محصولات خود را بهبود دهند.

در بخش خدمات غیرمستقیم، می‌توان به آموزش و مشاوره اشاره کرد که موجب افزایش مهارت تیم‌ها، چه از نظر عملکرد نیروی انسانی و چه در حوزه‌های تخصصی کسب‌وکار، مدل‌های درآمدی و جذب سرمایه می‌شود. از دیگر خدمات مهم در این بخش، خدمات مالکیت فکری است که بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان به آن کم‌توجه هستند. در حال حاضر وزارت علوم به این حوزه توجه ویژه‌ای دارد و پارک علم و فناوری استان البرز به عنوان دبیرخانه مالکیت فکری کشور انتخاب شده است تا این خدمات را در سطح ملی ارائه دهد.

همچنین، اگر در کنار این خدمات، کریدوری برای توسعه صادرات محصولات و خدمات شرکت‌های دانش‌بنیان شکل گیرد، می‌تواند بستری اشتراکی برای آنها فراهم کند و تأثیر مهمی در توسعه اقتصادی‌شان داشته باشد.

از دیگر خدمات غیرمستقیم می‌توان به شبکه‌سازی و پشتیبانی اشاره کرد. پارک‌ها می‌توانند در این زمینه فعال عمل کرده و پلتفرم‌هایی برای همکاری فناورانه و پژوهشی میان شرکت‌ها ایجاد کنند که خود باعث تسریع نوآوری و کاهش هزینه‌ها می‌شود.

برای تحقق این امر، لازم است در کنار آزمایشگاه‌های ساخت سریع، شبکه همکاری میان شرکت‌ها نیز وجود داشته باشد تا از فعالیت‌های یکدیگر مطلع شوند. بسیاری از شرکت‌ها ممکن است زمانی طولانی صرف توسعه فناوری‌ای کنند که نمونه آن در شرکت دیگری، حتی در استانی دیگر وجود دارد. ایجاد شبکه‌سازی از طریق پلتفرم‌ها یا دفاتر ارتباط با صنعت در پارک‌ها می‌تواند هزینه دستیابی به فناوری را برای شرکت‌ها کاهش دهد.

از طرفی، برای دستیابی به شبکه مؤثر خدمات فنی در این پارک‌ها ابتدا باید ظرفیت‌های آزمایشگاهی، تحقیقاتی، آموزشی و دانشگاهی شناسایی و همچنین شبکه متخصصان درون و بیرون پارک‌ها گردآوری شود. بسیاری از نیروهایی که سال‌ها در پارک‌ها فعالیت کرده‌اند، گنجینه‌ای از تجربه هستند و باید شناسایی و توانمندی‌های آنها ثبت شود تا در یک پلتفرم دیجیتال خدمات فناوری قرار گیرد.

در این راستا، نیاز به سامانه‌ای آنلاین داریم که شرکت‌ها بتوانند خدمات و نیازهای خود را ثبت و ارائه‌دهندگان خدمات نیز توانمندی‌های خود را معرفی کنند. برای همکاری میان این بخش‌ها باید یک مدل اقتصادی شفاف و پایدار تعریف شود، با نظام تعرفه‌ای مشخص. ممکن است در آغاز نیاز به حمایت دولت یا پارک‌ها باشد، اما در نهایت سیستم باید خودگردان و پایدار طراحی شود. همچنین لازم است در هر حوزه تخصصی، چک‌لیست و شاخص‌های کیفی مشخصی برای ارزیابی خدمات طراحی شود تا سطح خدمات در حد مطلوب باقی بماند. تحقق این اهداف مستلزم آن است که نیروی انسانی پارک‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان با این فرایندها آشنا شوند؛ بنابراین باید دوره‌های آموزشی مرتبط برگزار شود.

نکته پایانی هم این است که تحقق شبکه‌سازی بدون همکاری میان همه پارک‌ها ممکن نیست. هیچ پارکی به‌تنهایی قادر به ارائه تمامی این خدمات نیست. لازم است همه ظرفیت‌های کشور شناسایی و دسته‌بندی شود و تقسیم وظایف و حتی قطب‌بندی خدمات صورت گیرد تا شبکه خدمات تخصصی بتواند به همه شرکت‌های دانش‌بنیان در سراسر کشور خدمت‌رسانی کند.

به این ترتیب، دسترسی به خدمات در سراسر کشور ممکن می‌شود و دیگر ضرورتی ندارد شرکت‌ها برای رشد خود صرفا در تهران مستقر شوند. این شبکه موجب توزیع عادلانه فرصت‌ها، تمرکززدایی و تسهیل رشد شرکت‌های دانش‌بنیان در هر نقطه از ایران خواهد شد.

مقایسه عملکرد دلاری در دو دوره مدیریتی بخش خصوصی و دولتی

ایران‌خودرو در نقطه پیچ تاریخی

حسین مقیسه: اخبار اخیر ایران‌خودرو پر از اعداد هشداردهنده است؛ از زیان خالص میلیاردی تا هزینه‌های تبلیغاتی سنگین و هزینه‌های اداری در حال رشد. بسیاری از رسانه‌ها از ناکارآمدی مدیریتی و شکست خصوصی‌سازی سخن می‌گویند.

اما مرور دقیق صورت‌های مالی شش‌ماهه نخست ۱۴۰۴، تحلیل دلاری عملکرد و در نظرگرفتن شرایط محیطی نشان می‌دهد واقعیت، پیچیده‌تر از آن است که در تیترها بازتاب یافته است. میانگین دلاری سبد فروش از ۶,۹۲۳ دلار در سال ۱۴۰۳ به ۶,۳۶۹ دلار در سال ۱۴۰۴ کاهش یافته است؛ یعنی افتی حدود هشت‌درصدی.

به زبان ساده، خودروهایی که ایران‌خودرو تولید می‌کند، بر حسب قیمت بازار جهانی ارزان‌تر فروخته شده‌اند؛ درحالی‌که هزینه‌ها دلاری افزایش یافته است.

اگر ایران‌خودرو محصولات خود را با همان نرخ دلاری سال ۱۴۰۳ می‌فروخت، زیان دلاری آن ۶.۷ درصد کمتر می‌شد و زیان دلاری خالص به ۴۵ میلیون دلار کاهش پیدا می‌کرد. برای سربه‌سرشدن، ایران‌خودرو می‌بایست میانگین دلاری هر خودرو حدود ۶۳۳ دلار بیشتر از نرخ واقعی ۱۴۰۴ تعیین می‌کرد، یعنی میانگین حدود هفت هزار دلار با دلار میانگین ۹۲ هزار تومان تا زیان کل شش ماه صفر شود.

اگر مطابق رویه‌های معمول بنگاه‌های اقتصاد صنعتی و اصول تجارت عمل می‌شد و ۱۷ درصد سود برای خودروساز در نظر گرفته می‌شد، هر خودرو میانگین قیمت کارخانه‌ای باید حدودا هشت‌هزارو ۲۰۰ دلار لحاظ می‌شد؛ این در حالی است که میانگین قیمتی بازار محصولات ایران‌خودرو حدودا ۱۰هزارو ۸۰۰ دلار است.

بنابراین، افزایش زیان ریالی به معنی شکست مدیریتی نیست، بلکه انعکاس فشارهای تورمی و نرخ ارز است.

عملکرد کل شرکت (میلیون ریال / میلیون دلار)

تغییر دلاری (%)	۱۴۰۴ (میلیون دلار)	۱۴۰۳ (میلیون دلار)	تغییر ریالی (%)	۱۴۰۴ (میلیون ریال)	۱۴۰۳ (میلیون ریال)	شاخص
−۰.۷	۲,۳۰۶	۲,۳۲۳	+۵۲	۲,۱۲۱,۲۴۰	۱,۳۹۴,۰۰۲	درآمدعملیاتی
−۲.۸	۲,۲۹۲	۲,۳۵۹	+۴۹	۲,۱۰۹,۰۷۳	۱,۴۱۵,۱۵۹	بهای تمام‌شده
−۲۳	۱۴۸	۱۹۱	+۱۸	۱۳۵,۸۱۸	۱۱۴,۸۴۸	زیان خالص
+۱۰	۱۲۴	۱۱۲	+۶۹	۱۱۳,۷۲۹	۶۷,۱۷۹	هزینه‌های فروش و اداری
−۳۳	۵۵	۸۳	+۲	۵۰,۶۹۰	۴۹,۵۸۵	هزینه‌مالی
−۴	۲۳	۲۴	+۴۷	۲۰,۹۶۰	۱۴,۲۷۴	سایر درآمدها
−۵۱	۳۰	۶۱	−۲۴	۲۷,۸۵۵	۳۶,۸۲۸	سایرهزینه‌ها

*** برداشت**

در ظاهر، زیان ریالی افزایش یافته است، اما در مقیاس دلاری با احتساب دلار میانگین شش‌ماهه اولی ۱۴۰۳ که ۶۰ هزار تومان بود و دلار میانگین شش‌ماهه اول ۱۴۰۴ که ۹۲ هزار تومان بود، شاخص‌ها کنترل یا حتی بهبود یافته‌اند.
یعنی رشد زیان بیشتر ناشی از تورم و جهش نرخ ارز است و البته سرکوب قیمت خودروساز و نه ضعف مدیریتی.

سبد محصولات تولید داخل – نرخ دلاری هر خودرو

تغییر دلاری	نرخ دلاری ۱۴۰۴ (۹۲۰,۰۰۰ ریال)	نرخ هر دستگاه ریالی ۱۴۰۴	تعداد فروش ۱۴۰۴	نرخ دلاری ۱۴۰۳ (۶۰۰,۰۰۰ ریال)	نرخ هر دستگاه ریالی ۱۴۰۳	تعداد فروش ۱۴۰۳	خودرو
%−۳	۶,۱۴۰	۵,۶۴۵,۹۷۰	۷۵,۹۴۳	۶۳۳۴	۴,۸۰۱,۰۰۰	۸۹,۲۹۹	پژو
%−۴	۵,۸۳۰	۵,۳۶۸,۰۲۰	۷۰,۵۹۳	۶,۰۹۰	۳,۶۵۴,۰۰۰	۴۹,۵۹۴	سورن
%−۱۳	۷,۶۹۵	۷,۰۷۹,۲۹۰	۴۱,۳۲۹	۸,۹۰۶	۵,۳۳۹,۰۰۰	۳۶,۱۷۶	دنا
%+۱۷	۵,۶۹۳	۵,۲۳۷,۸۲۴	۶,۲۸۴	۴,۸۵۲	۲,۹۱۱,۰۰۰	۷,۶۵۳	رانا
%−۷.۶	۷,۷۸۷	۷,۱۶۳,۶۲۳	۳۹,۳۴۸	۸,۴۳۵	۵,۰۶۱,۰۰۰	۳۲,۸۷۰	تارا

اگر ایران‌خودرو در حاشیه بازار می‌فروخت...

درحالی‌که صورت‌های مالی شش‌ماهه ۱۴۰۴ از زیان خالص ۱۳۵هزارو ۸۱۸ میلیارد ریالی ایران‌خودرو حکایت دارد، تحلیل مقایسه‌ای میان قیمت‌های فروش کارخانه‌ای و قیمت بازار، تصویر متفاوتی از واقعیت اقتصادی این خودروساز ارائه می‌دهد.

براساس داده‌های فروش، میانگین قیمت دلاری سبد ایران‌خودرو شش‌هزارو ۳۶۹ دلار است؛ درحالی‌که میانگین قیمت بازار آزاد برای همین خودروها حداقل حدود ۱۰هزارو ۸۰۰ دلار برآورد می‌شود.

اگر سیاست‌گذار اجازه می‌داد این شرکت محصولات خود را با قیمتی هفت الی ۱۰ درصد کمتر از بازار آزاد عرضه کند، با احتساب هزینه‌های مالیات و... میانگین قیمت فروش به حدود هشت‌هزارو ۸۳۵ دلار می‌رسید.

این به معنای افزایش دوهزارو ۴۶۶ دلار در هر خودرو است؛ یعنی حدود ۲.۷۵ میلیارد ریال.

با توجه به آمار تولید، مجموعا حدود ۵۳۰ هزار میلیارد ریال (۵۳ همت) به درآمد ایران‌خودرو افزوده می‌شد.

در چنین شرایطی، به‌جای ثبت زیان ۱۳۵ هزار میلیارد ریالی، این شرکت می‌توانست به سودی معادل ۴۰۰ هزار میلیارد ریال (حدود ۵۷۶ میلیون دلار) دست یابد؛ سودی که نه از رانت، بلکه صرفا از اصلاح قیمت‌گذاری دستوری به دست می‌آمد. اگر ارکان سیاست‌گذاری درست عمل می‌کردند، مهم‌ترین موضوع درآمد بیشتر دولت بود تا بتواند با این درآمد حاصله، بخشی از ناترازی‌های انرژی را با سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی پاک جبران کند.

دستاوردها و اصلاحات مدیریتی جدید

در دوره مدیریتی اخیر چند اقدام بنیادی در مسیر اصلاح ساختار هزینه و ارتقای بهره‌وری انجام شده است:

- کاهش هزینه‌های غیرعملیاتی به‌طوری که ایران‌خودرو توانست این هزینه‌ها را از سه‌هزارو ۶۸۳ میلیارد تومان در سال گذشته به دوهزارو ۷۸۵ میلیارد تومان کاهش دهد.
- کاهش تعهدات فروش و جلوگیری از پیش‌فروشی‌های غیرواقعی، تعداد تعهدات تحویل را به ۱۴۰ هزار دستگاه کاهش داده است.
- افزایش تولید به ۲۶۳ هزار دستگاه؛ بالاترین سطح نیم‌سال اول از ۱۳۹۷ تاکنون
- حذف شرکت‌های کاغذی و هزینه‌ساز در زنجیره تأمین
- ادغام شرکت‌های قطعه‌سازی مشابه برای کاهش سربار
- حرکت به سمت اصول Tier1: حذف واسطه‌ها، ارتقای کیفیت قطعات و کاهش هزینه‌های خدمات پس از فروش
- بهبود بهره‌وری خطوط تولید و کاهش ضایعات.

شرایط محیطی مؤثر بر زیان و هزینه‌ها

افزایش زیان ریالی ایران‌خودرو در شش‌ماهه نخست ۱۴۰۴ را باید در بستر محیطی آن نیز دید:

- ناترازی انرژی و قطعی‌های مکرر برق و گاز در بهار و تابستان ۱۴۰۴ که به افت تولید و افزایش هزینه‌ها انجامید
- جنگ ۱۲روزه منطقه‌ای که زنجیره تأمین قطعات و حمل‌ونقل دریایی را مختل کرد
- شدت‌گرفتن تحریم‌ها که هزینه واردات قطعات و مواد اولیه را به‌شدت بالا برد.

در چنین شرایطی، حفظ سطح تولید و حتی بهبود شاخص‌های دلاری عملکرد، نشانه‌ای از ثبات مدیریتی و انضباط در ساختار هزینه‌هاست، نه ضعف.

جمع‌بندی

ایران‌خودرو در نقطه‌ای تاریخی ایستاده است.

افزایش زیان ریالی لزوما نشانه شکست مدیریت نیست، بلکه بازتاب شرایط کلان اقتصادی، ناترازی انرژی و ساختار قیمت‌گذاری تحمیلی است.

دستاوردهای مدیریتی اخیر در حذف شرکت‌های هزینه‌ساز، ادغام قطعه‌سازی‌ها و حرکت به سمت استانداردهای Tier1 نشان می‌دهد خصوصی‌سازی مسیر اصلاح واقعی را آغاز کرده است.

اگر سیاست‌گذار از قفس قیمت‌گذاری فاصله بگیرد، ایران‌خودرو می‌تواند از زیان انباشته به سود انباشته برسد؛ و این شاید آغاز بازگشت عقلانیت به صنعت خودرو باشد.

گامی مهم در طرح توسعه میدان بلال صورت گرفت

استقرار دکل DCI-1 و آمادگی کامل برای آغاز حفاری توسعه‌ای

دکل حفاری DCI-1 هم‌اکنون در موقعیت میدان گازی بلال مستقر شده و مراحل پیش‌بارگیری (Pre-loading) و تثبیت نهایی در حال انجام است.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل گروه پتروپارس، دکتر حمیدرضا ثقفی، مدیرعامل گروه پتروپارس با بیان مطلب فوق افزود: بلافاصله پس از پایان عملیات مذکور و اطمینان از استقرار کامل، عملیات حفاری توسعه‌ای میدان بلال آغاز خواهد شد. این طرح با هدف تولید روزانه ۵۰۰ میلیون فوت مکعب گاز طبیعی در راستای جبران ناترازی گاز کشور اجرا می‌شود.

او افزود: پس از نصب موفق جکت بلال و متعلقات آن با وزنی بیش از سه هزارو ۱۰۰ تن در خرداد ۱۴۰۴، امروز با استقرار دکل در کنار جکت نصب شده، نقطه کلیدی و تعیین‌کننده‌ای در ورود پروژه به فاز اجرائی حفاری است و پروژه بلال رسما در مرحله آماده‌سازی برای آغاز حفاری چاه‌های توسعه‌ای قرار گرفته است. وزن کل سکو شامل پل ارتباطی، سکوی مشعل و جکت سه پایه و سایر متعلقات مربوطه، بیش از سه هزارو ۵۰۰ تن برآورد می‌شود.

مدیرعامل گروه پتروپارس با اشاره به پیشرفت برنامه‌ریزی‌شده ساخت عرشه ادامه داد: در ادامه روند رو به رشد پروژه، بخش ساخت عرشه شاهد جهش مناسب و برنامه‌ریزی شده‌ای بوده است، به‌گونه‌ای که میزان پیشرفت فیزیکی این بخش از حدود چهار درصد در شهریور ۱۴۰۳ به بیش از ۳۱ درصد تا مهر ۱۴۰۴ افزایش یافته است. این رشد بیش از ۲۶درصدی در یک بازه زمانی محدود، نشان‌دهنده رویکرد عملیاتی صحیح، انسجام مدیریتی و تلاش هدفمند تمامی واحدها و متخصصان متعهد پتروپارس است. مدیرعامل گروه پتروپارس در ادامه تأکید کرد: نکته مهم در پروژه بلال، همخوانی و هم‌زمانی عملیات حفاری با تکمیل ساخت عرشه است، به‌طوری‌که پس از پایان حفاری و آماده‌سازی چاه‌ها، عرشه آماده نصب روی جکت خواهد بود. این هم‌راستایی زمانی، نماد بلوغ فنی و مدیریتی پتروپارس در اجرای پروژه‌های پیچیده فراساحلی است. دکتر ثقفی در بخش دیگری از سخنان خود بیان کرد: از کارفرمای محترم، شرکت نفت و گاز پارس و همچنین تمامی پیمانکاران پروژه برای حمایت و همکاری صمیمانه سپاسگزارم. همچنین از همکاران تلاشگر و متخصص پتروپارس که با تعهد، توان فنی و تلاش شبانه‌روزی این مرحله مهم را رقم زدند، صمیمانه قدردانی می‌کنم. امروز بار دیگر هریک از همکاران ما می‌توانند با افتخار بگویند که در تحقق یکی از پروژه‌های مهم و ملی انرژی کشور مشارکت داشته‌اند.

مهندس شهریاری، مجری طرح بلال نیز در این باره گفت: استقرار دکل DCI-1 در موقعیت میدان و آغاز مراحل آماده‌سازی حفاری، نتیجه برنامه‌ریزی دقیق، نظارت مستمر و همکاری مؤثر تیم‌های دریا و خشکی است. اکنون پروژه با آمادگی کامل در آستانه شروع عملیات حفاری توسعه‌ای قرار دارد. او افزود: هم‌زمانی تکمیل حفاری و آماده‌شدن عرشه برای نصب روی جکت، نشان‌دهنده مدیریت صحیح منابع، نظم اجرایی و بهره‌گیری کامل از ظرفیت‌های فنی و مدیریتی پتروپارس است. این مسیر با قدرت ادامه خواهد یافت تا پروژه بلال به عنوان یک نمونه موفق از اجرای پروژه‌های فراساحلی کشور به ثمر برسد.

گفتنی است پتروپارس با استقرار دکل، تکمیل جکت، پیشرفت هماهنگ عرشه و آغاز مراحل نهایی حفاری، در مسیر تحقق تولید گاز از میدان بلال حرکت می‌کند و این دستاورد، نمادی از اقتدار مهندسی ایرانی و توان مدیریت پروژه‌های ملی است.

((آگهی مزایده عمومی یک مرحله ای)) شماره ۴۰۴/۱۰/۰۰/۰۵ نوبت دوم

شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش

- مزایده گزار : شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش(سهامی خاص)
- موضوع مزایده : " واگذاری قطعی ۲۵ واحد مسکونی واقع در برج ۱ و ۲ مجتمع رویای کیش "
- مبلغ برآورد اولیه و تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار مطابق جداول به شرح ذیل:

جدول موارد مزایده فروش واحدهای مسکونی در برج ۱ و ۲ رویای کیش

ردیف	برج	شماره طبقه	واحد	موقعیت	مساحت کل (مترمربع)	تعداد خواب	تعداد اقساط	قیمت هر متر مربع (نقد و اقساط) ریال	جمع کل پایه مزایده (نقد و اقساط) ریال	مبلغ سپرده مزایده (ریال)
۱	۱	۲	۴	جنوب شرقی	۱۴۴/۸۳۶	۳	۳۶	۲,۲۷۸,۴۷۱,۳۷۷	۳۳۰,۰۰۴,۶۸۰,۳۴۵	۱۶,۵۰۰,۲۳۴,۰۱۷
۲	۱	۲	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۳۶	۲,۳۱۲,۹۹۳,۶۷۰	۱۹۸,۲۲۵,۸۷۰,۵۵۵	۹,۹۱۱,۲۹۳,۵۲۸
۳	۲	۲	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۳۶	۲,۳۱۲,۹۹۳,۶۷۰	۱۹۸,۲۲۵,۸۷۰,۵۵۵	۹,۹۱۱,۲۹۳,۵۲۸
۴	۲	۲	۷	غربی	۸۹/۹۶۲	۱	۳۶	۲,۳۴۷,۵۱۵,۹۶۴	۲۱۱,۱۸۷,۲۳۱,۱۶۰	۱۰,۵۵۹,۳۶۱,۵۵۸
۵	۲	۴	۲	شرقی	۵۹/۲۰۸	۰	۳۶	۲,۷۰۴,۲۴۶,۳۳۱	۱۶۰,۱۱۳,۰۱۶,۷۷۶	۸,۰۰۵,۶۵۰,۸۳۹
۶	۲	۴	۳	شرقی	۸۴/۹۷۶	۱	۳۶	۲,۵۴۳,۱۴۲,۲۹۴	۲۱۶,۱۰۶,۰۵۹,۶۱۱	۱۰,۸۰۵,۳۰۲,۹۸۱
۷	۲	۴	۴	جنوب شرقی	۱۴۴/۸۳۶	۳	۳۶	۲,۳۸۲,۰۳۸,۲۵۸	۳۴۵,۰۰۴,۸۹۳,۰۸۸	۱۷,۲۵۰,۲۴۴,۶۵۴
۸	۲	۴	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۳۶	۲,۴۱۶,۵۶۰,۵۵۱	۲۰۷,۱۰۱,۶۵۵,۸۰۳	۱۰,۳۵۵,۰۸۲,۷۹۰
۹	۲	۴	۷	غربی	۸۹/۹۶۲	۱	۳۶	۲,۴۳۹,۵۷۵,۴۱۴	۲۱۹,۴۶۹,۰۸۳,۳۶۳	۱۰,۹۷۳,۴۵۴,۱۶۸
۱۰	۲	۶	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۲۴	۲,۳۲۸,۷۶۳,۴۴۶	۱۹۹,۵۷۷,۳۵۶,۱۲۶	۹,۹۷۸,۸۶۷,۸۰۶
۱۱	۲	۶	۷	غربی	۸۹/۹۶۲	۱	۲۴	۲,۳۶۰,۳۷۵,۶۲۰	۲۱۲,۳۴۴,۱۱۱,۵۲۲	۱۰,۶۱۷,۲۰۵,۵۷۶
۱۲	۲	۸	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۲۴	۲,۴۴۴,۶۷۴,۷۴۹	۲۰۹,۵۱۱,۰۷۰,۶۸۴	۱۰,۴۷۵,۵۵۳,۵۳۴
۱۳	۲	۱۰	۲	شرقی	۵۹/۲۰۸	۰	۱۲	۲,۷۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۶۱,۰۴۵,۷۶۰,۰۰۰	۸,۰۵۲,۲۸۸,۰۰۰
۱۴	۲	۱۰	۳	شرقی	۸۴/۹۷۶	۱	۱۲	۲,۵۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۷,۵۳۸,۵۶۰,۰۰۰	۱۰,۸۷۶,۹۲۸,۰۰۰
۱۵	۲	۱۰	۴	جنوب شرقی	۱۴۴/۸۳۶	۳	۱۲	۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۴۷,۶۰۶,۴۰۰,۰۰۰	۱۷,۳۸۰,۳۲۰,۰۰۰
۱۶	۲	۱۰	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۲۴	۲,۵۶۰,۵۸۶,۰۵۲	۲۱۹,۴۴۴,۷۸۵,۲۴۳	۱۰,۹۷۲,۲۳۹,۲۶۲
۱۷	۲	۱۰	۷	غربی	۸۹/۹۶۲	۱	۲۴	۲,۵۹۲,۱۹۸,۲۲۵	۲۳۳,۱۹۹,۳۳۶,۷۶۱	۱۱,۶۵۹,۹۶۶,۸۳۸
۱۸	۲	۱۰	۸	غربی	۸۸/۵۷۰	۲	۱۲	۲,۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۲۴,۹۶۷,۸۰۰,۰۰۰	۱۱,۲۴۸,۳۹۰,۰۰۰
۱۹	۲	۱۲	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۱۲	۲,۵۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۷,۶۸۰,۵۴۰,۰۰۰	۱۰,۸۸۴,۰۲۷,۰۰۰
۲۰	۲	۱۴	۵	جنوب غربی	۱۱۱/۸۲۵	۲	۱۲	۲,۶۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۹۸,۵۷۲,۷۵۰,۰۰۰	۱۴,۹۲۸,۶۳۷,۵۰۰
۲۱	۲	۱۴	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۱۲	۲,۶۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۲۷,۱۰۷,۶۵۰,۰۰۰	۱۱,۳۵۵,۳۸۲,۵۰۰
۲۲	۲	۱۴	۷	غربی	۸۹/۹۶۲	۱	۱۲	۲,۶۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۱,۹۹۷,۷۸۰,۰۰۰	۱۲,۰۹۹,۸۸۹,۰۰۰
۲۳	۲	۱۶	۳	شرقی	۸۴/۹۷۶	۱	۱۲	۲,۹۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۸,۱۲۹,۹۲۰,۰۰۰	۱۲,۴۰۶,۴۹۶,۰۰۰
۲۴	۲	۱۶	۵	جنوب غربی	۱۱۱/۸۲۵	۲	۱۲	۲,۷۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۱۰,۸۷۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۵,۵۴۳,۶۷۵,۰۰۰
۲۵	۲	۱۶	۶	غربی	۸۵/۷۰۱	۱	۱۲	۲,۷۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۳۷,۳۹۱,۷۷۰,۰۰۰	۱۱,۸۶۹,۵۸۸,۵۰۰

تاریخ فروش اسناد مزایده : از تاریخ درج آگهی(۱۴۰۴/۰۸/۱۰) در سایت شرکت (IDCTENDER.KISH.IR) تا ساعت ۱۶ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۸/۲۰
- آخرین مهلت زمان تحویل اسناد مزایده : از تاریخ درج آگهی فروش اسناد تا ساعت ۱۶ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۸/۲۶
- محل های فروش اسناد مزایده و تحویل پاکات:
- دفتر مرکزی: جزیره کیش- لوپ دیدار-خیابان برج صدف-برج صدف-طبقه سوم - دبیرخانه شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش تلفن: ۴۴۴۵۳۳۵۳-۰۷۶
- دفتر تهران: بزرگراه نلسون ماندلا- بالاتر از چهارراه شهید حقانی (جهان کودک)- نبش خیابان کیش- ساختمان منطقه آزاد کیش شماره ۴۵ - طبقه دوم تلفن: ۸۸۸۸۰۲۶۰- ۸۸۷۷۱۹۰۳ -۰۲۱
- سامانه اینترنتی مزایده ها و مناقصات شرکت سرمایه گذاری وتوسعه کیش idctender.kish.ir (صرفاً فروش)
- مبلغ فروش اسناد مزایده: ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ (پانزده میلیون) ریال وجه نقد که می بایست به حساب شماره ۷۲۱۷۱۱۶۲۵۹۶۵۷۱ به شماره شبا IR ۰۷۰۶۰۰۷۲۱۷۰۱۱۰۶۲۵۹۶۵۷۰۰۱ نزد بانک قرض الحسنه مهر ایران به نام شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش واریز گردد
مبلغ خرید اسناد از طریق سامانه اینترنتی شرکت ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ (ده میلیون) ریال می باشد.
- نوع سپرده شرکت در مزایده که می بایست به یکی از سه روش ذیل ارائه شود :
- ارائه ضمانتنامه بانکی بدون هرگونه قید و شرط به نام مزایده گزار مطابق ضوابط مندرج در اسناد مزایده با اعتبار سه ماه و قابل تمدید برای سه ماه دیگر
- چک بانکی تضمینی در وجه شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش
- رسید واریز نقدی به حساب شماره ۷۲۱۷۱۱۶۲۵۹۶۵۷۱ به شماره شبا IR ۰۷۰۶۰۰۷۲۱۷۰۱۱۰۶۲۵۹۶۵۷۰۰۱ نزد بانک قرض الحسنه مهر ایران به نام شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش.
- شرایط موضوع مزایده:
- تمامی واحد ها دارای یک واحد پارکینگ و فاقد انباری می باشند.
- کلیه پیشنهاد دهندگان در صورت تمایل و پس از خرید اسناد می توانند با هماهنگی مدیریت سرمایه گذاری و فروش با شماره ۴۴۴۵۳۳۵۳-۰۷۶ داخلی(۱۱۷-۱۱۰) تماس حاصل نموده و از محل موضوع مزایده بازدید نمایند.
- نحوه پردا