

در حال حاضر با پدیده بنگاه‌های مشاور املاک شبکه‌ای در فضای فروش اینترنتی مواجه هستیم، در این نوع تعیین قیمت، یک بنگاه شبکه‌ای با نشر آگهی گسترده فروش مجازی در یک منطقه خاص، فضای کنترل قیمت منطقه را به دست گرفته و با مهیا کردن شرایط به منظور افزایش قیمت، فضای بازار مسکن را ملتهب می‌سازد



بنگاه‌های مشاور املاک با اتکابه گره خوردن حق کمیسیون به افزایش قیمت اجاره‌ها، بنگاه‌داری شبکه‌ای و اسحاق معاملات، یکی از اصلی ترین عوامل نابه‌سامانی در بازار مسکن هستند. با شروع فصل نقل و انتقال مستأجران بار دیگر گلابه‌ها از نقش مشاوران املاک در افزایش قیمت اجاره‌ها به گوش می‌رسد. متقاضیان مسکن ملی و استیجاری معتقدند، مشاورین املاک در افزایش قیمت رهن و اجاره مسکن (و حتی خرید مسکن) تا حدود زیادی نقش دارند، چرا که در آمد مشاورین به صورت درصدی از مبلغ معامله تعریف می‌شود. بررسی دقیق فرآیند فعالیت مشاوران مسکن بیانگر آن است که در سال‌های اخیر تأثیر این نهادها صنفی، فراتر از گره خوردن در آمد به قیمت اجاره‌ها بوده و این تعارض منافع اکنون بخشی از نابه‌سامانی است که مشاوران املاک برای بازار مسکن ایجاد می‌کنند.

بنگاه‌داری شبکه‌ای؛ سودگری بر بستر سایت‌های فروش اینترنتی
در همین راستا، پس از ظهور زیرساخت‌های فروش اینترنتی، فرآیند معاملات مسکن دچار تغییر و تحول گسترده‌ای شد. در حال حاضر اغلب مردم برای خرید مسکن به سراغ تارنماهای فروش اینترنتی رفته و با هدف گرفتن آگهی‌های نزدیک به شرایط مالی نسبت به خرید مسکن اقدام می‌کنند.

در همین ارتباط محمد حمیدی، کارشناس حوزه اقتصاد و مسکن در گفت و گو با فارس ضمن اشاره به این نکته که نبود نظارت بر زیرساخت‌های فروش اینترنتی، فعالیت سوداگران حوزه مسکن را تسهیل کرده است، عنوان کرد: «در حال حاضر با پدیده بنگاه‌های مشاور املاک شبکه‌ای در فضای فروش اینترنتی مواجه هستیم، در این نوع تعیین قیمت، یک بنگاه شبکه‌ای با نشر آگهی گسترده فروش مجازی در یک منطقه خاص، فضای کنترل قیمت منطقه را به دست گرفته و با مهیا کردن شرایط به منظور افزایش قیمت، فضای بازار مسکن را ملتهب می‌سازد.»

این کارشناس حوزه اقتصاد مسکن در تشریح نحوه عملکرد بنگاه‌های شبکه‌ای افزود: «بررسی‌های انجام شده از سوی تیم مطالعاتی مسکن دانشگاه علم و صنعت روی ۱۱۰۰ آگهی یکی از مناطق بیست و دو گانه شهر تهران مشخص کرد، ۸۷ آگاهی ثبت شده در یک منطقه از سوی یک بنگاه مشاور املاک شبکه‌ای ثبت شده است.»

حال فرض کنید شما به عنوان یک شهروند قصد خرید یا اجاره خانه‌ای را دارید. در این صورت ابتدا برای تعیین قیمت به یک نرم‌افزار یا سایت فروش اینترنتی مراجعه کرده از روی قیمت درج شده با از طریق ارتباط با عامل ارتباط مشخص شده در آگهی نسبت به این کار اقدام می‌کنید. در این شرایط پس از پرسش قیمت چند ملک، فرآیند کشف قیمت شما تکمیل شده است. در واقع شما تصور می‌کنید با تماس با افراد مختلف بر آوردنی واقعی از قیمت منطقه به دست آورده‌اید در حالی که عملاً شما تنها با یک بنگاه مر یک منطقه و قیمت‌های اعلامی به شما به راحتی می‌تواند با قیمت واقعی مسکن متفاوت باشد. لازم به تأکید است وجود زیرساخت‌های فروش اینترنتی همراه با نظارت مزاحم بر عملکرد آن به سبب مهیا کردن امکان کشف قیمت و مشاهده جریان عرضه و تقاضا می‌تواند نتایج مثبتی در بازار کالاها می‌داند نظر داشته باشید.

اتاق معاملات؛ تبدیل ابزاری مفید به شگر دی برای تثبیت قیمت‌های غیرمنطقی

علاوه بر بنگاه‌داری شبکه‌ای، بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد تأثیر گذاری بر بازار مسکن و افزایش قیمت‌های بعضی مناطق خاص در کلانشهرهایی مانند تهران بیشتر از سوی بعضی مجتمع‌های بزرگ مشاوره املاک که تعداد زیادی مشاور را در استخدام دارند، اتفاق می‌افتد. یکی دیگر از شگردهای بعضی از این بنگاه‌داران بزرگ مسکن، استفاده از اتاق قرارداد و انعقاد قرارداد دور از چشم بقیه مشاوران است.

در همین راستا یکی از کارشناسان مشاور املاک شهر تهران در گفت و گو با فارس در این باره می‌گوید: وجود اتاق قرارداد در بعضی بنگاه‌های بزرگ مشاور املاک باوجود بعضی محسنتات، اما مفیددهایی نیز دارد. وی افزود: در زمان‌هایی که تلاطم بازار مسکن اتفاق می‌افتد و نظم قیمت‌ها در بازار به هم می‌ریزد در موارد زیادی انجام معامله واقعی روی قیمت‌های بالای مسکن اتفاق نمی‌افتد و قیمت‌ها بدون منطق بالا می‌رود بدون اینکه روی آنها معامله انجام شود. در این شرایط بعضی مشاوران املاک برای اینکه قیمت‌ها را روی عده‌های خاصی تثبیت کنند شگرد ویژه‌ای به کار می‌برند.

وی در توضیح این شگرد گفت: در یک مجتمع بزرگ مشاوران املاک، ممکن است ۲۰ یا ۳۰ نفر مشاور حضور داشته باشند. وقتی شما عقد قرارداد را در اتاق باقی به صورت محرمانه انجام می‌دهید می‌توانید بعد از خروج از اتاق قرارداد هر قیمتی را به عنوان قیمت مورد توافق به بقیه مشاوران اعلام کنید.

حتی اگر این قیمت واقعی هم نباشد بقیه مشاوران فرض می‌کنند شما واقعاً روی آن قیمت غیرمنطقی قرارداد بستهای و تلاش می‌کنند روی همان قیمت قرارداد ببندند. در این بین مشتری شما هم راست و تصور می‌کند تخفیف خوبی در خرید اجاره گرفته است و طبعاً به خواسته شما برای سکوت درباره مبلغ واقعی قرارداد تن می‌دهد.

با این شگرد قیمت غیر واقعی تثبیت می‌شود چون در فضای معاملات املاک گفته می‌شود، اگر روی قیمتی قرارداد بسته شد پس قیمت واقعی همان است و بقیه تلاش می‌کنند خود را با همان قیمت‌ها تنظیم کنند.

سود مشاوران املاک در افزایش قیمت اجاره‌هاست

یکی دیگر از دلایلی که شرایط را برای افزایش قیمت مسکن و اجاره‌ها مهیا می‌سازد، ارتباط حق کمیسیون واحدهای مسکونی و ارزش معامله انجام شده است. در حال حاضر، طرفین معامله مسکن باید در صدی را تحت عنوان حق کمیسیون به بنگاه پرداخت کنند.

توجه به فرآیند نقل انتقال و معامله مشخص می‌کند، فعالیت بنگاه مشاور املاک ارتباطی با ارزش معامله ندارد و کار انجام شده از سوی بنگاه برای اجاره یک ملک ۱۰۰ میلیون تومانی تفاوتی با اجاره یک ملک یک میلیارد تومانی ندارد. از این رو وابستگی قیمت به ثمن معامله امری منطقی به نظر نمی‌رسد. از سوی دیگر در شرایطی که نفع بنگاه مشاوره املاک در انجام معامله با هزینه بیشتر تأمین شود، طبیعی است که بنگاه از افزایش بی‌رویه قیمت مسکن سود برده و مقاومتی در این باره نداشته باشد.

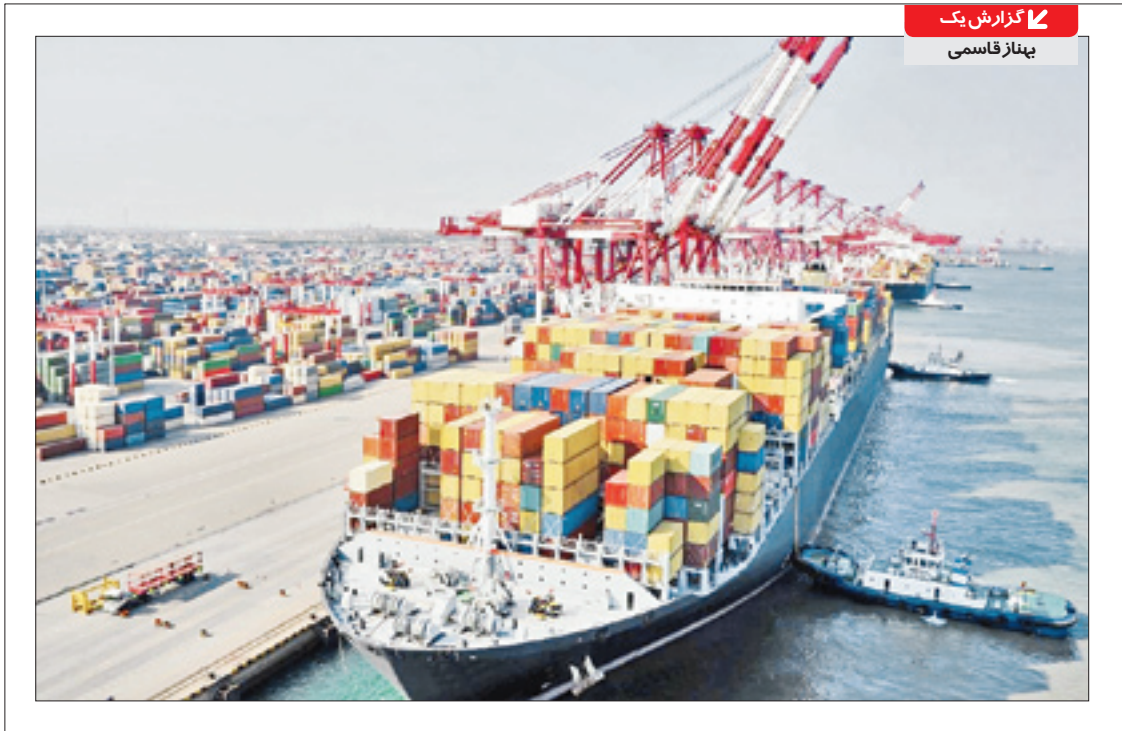
در این باره محمد حمیدزاده، کارشناس حوزه عمران و مسکن، در بیان مسئله وابستگی حق کمیسیون به ارزش معامله گفت: «حق کمیسیون براساس تعرفه کمیسیون مشاوران املاک هر سال از سوی اتحادیه مشاوران املاک تعیین می‌شود، که وابستگی این رقم به ارزش معامله، مشاور املاک را به سمت معامله با ارزش بیشتر سوق می‌دهد. در حقیقت این امر می‌تواند شرایط را برای کاهش قیمت مسکن دشوار سازد.»

این کارشناس حوزه عمران و مسکن، در ارتباط با مدل‌های مدنظر برای تعیین حق کمیسیون عنوان کرد: «با توجه به اینکه فرآیند خرید، فروش و اجاره واحدهای مسکونی ارتباطی با ارزش خانه ندارد، می‌توان با تعیین رقم ثابت بدون وابستگی به ارزش معامله، نفع بنگاه مشاور املاک را از افزایش قیمت کاست.»

با توجه به نکات بیان شده به نظر می‌رسد، مشاوران املاک نیز در کنار خلأ سیاست گذاری دولت بر افزایش قیمت مسکن و اجاره‌ها نقش دارند و دولت باید به طور دقیق به مسئله بازار اجاره‌ها ورود کند.

انعقاد توافق بلندمدت با روسیه برای تأمین کالاهای اساسی

پیش‌بینی صادرات ۶ میلیارد دلاری خدمات فنی مهندسی در سال ۱۴۰۱



گزارش یک پهنار قاسمی

کوتاهی دولت روحانی در بهره‌گیری از فرصت‌های موجود آمده در تجارت با روسیه موجب شد تا دولت سیزدهم به منظور حفظ امنیت غذایی و تأمین کالاهای اساسی توافقات بلندمدتی را با روسیه امضا کنند. رئیس سازمان توسعه تجارت معتقد است: جنگ روسیه طولانی شده و تحریم‌های دامنه‌داری در این حوزه تحمیل خواهد شد. از این رو به منظور تأمین کالاهای اساسی مانند روغن، گندم و جو، توافقات بلندمدتی با روسیه در دستور کار وزارت صمت قرار گرفته است.

کارنامه تجارت خارجی کشور در سال ۱۴۰۰ با روی کار آمدن دولت سیزدهم مثبت شد. نمودار تجاری نشان می‌دهد که منحنی از همان ماه نخست سال ۱۴۰۰ روند صعودی داشته و در نیمه سال که سکان هدایت به دست دولتمردان جدید سپرده شد، نرخ رشد چشمگیری را در تجارت خارجی کشور شاهد بودیم که تا پایان سال نیز ادامه داشت. به عنوان مثال، آمارهای گمرک نشان می‌دهد که صادرات کالاهای ایرانی در پایان شش ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰ به لحاظ ارزشی ۱/۸ میلیارد دلار و به لحاظ وزنی حدود ۶۰ میلیون تن بوده که به ترتیب افزایش ۱۶۱٪ و ۳۰ درصد را تجربه کرده و در واردات نیز با ثبت ارزش ۲۳/۱ میلیارد دلار و وزن ۱۹ میلیون تن کالای وارداتی، افزایش ۳۷٪ و ۱۴ درصدی تجربه شده است. رئیس سازمان توسعه تجارت معتقد است که ادبیات حوزه صادرات باید تغییر کند. امروز فروش کالا در کارخانه به طرف خارجی اسمش صادرات نیست، هر چند ممکن است باعث ارزآوری نیز شود. باید از خام‌فروشی به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر حرکت کنیم. خرده‌فروشی در بازار هدف، سود صادر کننده را چند برابر می‌کند و اقداماتی نیز به صورت پایلوت در برخی کشورها آغاز شده است.

«علیرضا پیمان‌پاک» رئیس سازمان توسعه تجارت، در نشست خبری روز گذشته از اعمال عوارض ۱۸ درصدی از صادرات مواد خام دفاع کرد و از افزایش ۱۴۰ درصدی صادرات ایران به ترکیه در سال ۱۴۰۰ خبر داد و با اشاره به برخی اختلافات در خصوص توسعه تجارت و مانع‌زدایی از آن اظهار داشت: «وزارت صمت تلاش‌های خود را در این زمینه آغاز کرده است و باید این هماهنگی‌ها به نحوی انجام شود که موضوع تنظیم بازار داخل با موضوعات تجارت خارجی اختلالی ایجاد نکند. باید رویکردها صادرات محور شود. این موضوع نباید به صادرات کالای مازاد نیاز داخل محدود شود، اگر تولید برای صادرات نباشد بازار مصرف

داخل تحت تأثیر قرار می‌گیرد.» وی گفت: «یکسری محصولات در داخل بازار مصرف ندارند، اما در کشورهای دیگر یک کالای استراتژیک محسوب می‌شود و این روند با استقبال بخش خصوصی شده است. در این راستا کنسرسیوم‌سازی با هماهنگی اتاق بازرگانی در دستور کار قرار گرفته تا تولید کشور صادرات محور شود.»

به گفته این مقام مسئول، آینده‌پژوهی بازارهای هدف نیز در دستور کار سازمان قرار دارد تا جهت‌گیری‌های آتی تولید براساس شرایط بازار مشخص شود.

رئیس سازمان توسعه تجارت با اشاره به استفاده از فرصت‌های تجاری در حوزه اورآسیا که این روزها دچار برخی تنش‌ها شده، بیان کرد: «خبرآرد دولت سیزدهم یک فضای سیاسی خوبی در خصوص همکاری کشورهای

حاشیه خلیج فارس ایجاد شده است که به طور حتم سهم پس از بحران اوکراین گفت: «پیش‌بینی می‌کنیم جنگ

روسیه طولانی شده و تحریم‌های دامنه‌داری در این حوزه تحمیل خواهد شد. در این رابطه بحث امنیت غذایی، تأمین روغن، گندم و جو اولویت‌بندی شد و در این راستا توافق بلندمدتی برای تأمین این اقلام در دستور کار قرار گرفت و از این لحاظ اقدامات لازم در هماهنگی با طرف روس انجام شده است. در این زمینه سفر هیئت ایرانی به روسیه موفقیت‌آمیز ارزیابی می‌شود؛ در این سفرها حدود ۲۰ نشست انجام شده و بیش از ۲۲ توافقنامه تجارت آزاد با شش کشور عضو اورآسیا امضا خواهد شد.»

وی افزود: «بعد از توافق با طرف روسیه گمرکات بندر استراتژیک ماخاچکالا بازگشایی شد که این موضوع منافع قابل توجهی برای جهش صادراتی به روسیه خواهد داشت.»

پیمان‌پاک تأکید کرد: «توافق چندجانبه ما با روسیه کشورهای بلاروس مثل ازبکستان، قرقیزستان و قزاقستان برای احیای کریدور شمال به جنوب است که یک کریدور

فوق استراتژیک است. این کریدور باعث کاهش در زمان و هزینه برای حمل و نقل به کشورهای حاشیه خلیج فارس، هند و جنوب آسیا می‌شود. این توافق از سال ۷۴ بین ایران، هند و روسیه امضا شد، اما تاکنون اقدام جدی برای آن صورت گرفته بود، بنابراین یک پتانسیل بالا برای درآمد چند میلیارد دلاری از این کریدورها برای ایران به وجود می‌آید.»

رئیس سازمان توسعه تجارت با اشاره به اینکه سال قبل صادرات کشور ۱۳ میلیارد دلار رشد کرد، گفت: «تلاش می‌کنیم نوسانات حوزه صادرات را کنترل کنیم تا حضور در بازارهای هدف بلندمدت باشد. ایران مازاد تولید داخل را صادر می‌کند و این موضوع چالش‌زاست. دولت تأکید کرده بود ممنوعیت صادراتی ایجاد نمی‌کند و صرفاً به وضع عوارض اضافه کرده است. این اولین بار است که عوارض به صورت فرمول‌بندی شده و پویا و قابل برگشت لحاظ شده است.»

وی ادامه داد: «از سوی دیگر، همانند وزارت جهاد کشاورزی با وضع عوارض آب مجازی به شدت مخالف هستیم، یعنی کسانی که هندوانه صادر می‌کنند و کسی که محصول صادراتی از قبیل یک گلخانه هیدروپونیک دارد، یک عوارض پرداخت می‌کند که این شرایط ناعادلانه است.»

افزایش ۱۴۰ درصدی صادرات ایران به ترکیه در سال ۱۴۰۰

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران از افزایش ۱۴۰ درصدی صادرات به ترکیه و ۶۵ درصدی به عمان در سال قبل خبر داد و گفت: «پارسل صادرات غیرنفتی کشور ۴۸ میلیارد دلار و واردات ۵۳ میلیارد بود و مبادلات تجاری به بیش از ۱۰۱ میلیارد دلار رسید.»

وی با اشاره به فرصت‌های جدید صادراتی ایجاد شده براساس تغییرات و بحران‌های جهانی و ایجاد بازارهای جدید اظهار کرد: «صادرات ایران به کشورهای اندونزی ۷۰ درصد، غنا ۱۵۰ درصد و آفریقای جنوبی ۵۰۰ درصد رشد داشته است. در سال ۲۰۰۲ میلیارد دلار هدف گذاری صادراتی و مهندسی ۴۸۰ میلیون دلار بود که در سال ۱۴۰۰ این میزان به بیش از ۲ و ۳ دهم میلیارد دلار رسید.»

وی با اشاره به احیای اداره کل خدمات فنی و مهندسی گفت: «بیش از ۲۰ میلیارد دلار هدف گذاری صادرات خدمات فنی و مهندسی صورت گرفته که اگر منابع صندوق توسعه ملی و همراهی سایر دستگاه‌ها لحاظ شود، امسال در این بخش ۶/۵ میلیارد دلار صادرات خواهد داشت.»

خبر

آغاز گشت قراردادی محصولات اساسی در کشور

رئیس سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران اجرای گشت قراردادی را راه حلی مناسب برای پایداری تولید محصولات کشاورزی دانست. به گزارش روابط عمومی، مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران در رابطه با اجرای کشاورزی قراردادی در کشور اظهار داشت: در سال جاری علاوه بر گشت قراردادی برنج، پنبه، چغندر، قند، کلزا و سورگم را در دستور کار قرار داده‌ایم. اسماعیل قادری فر گفت: اجرای گشت قراردادی، راه‌حلی مناسب برای پایداری تولید محصولات کشاورزی به شمار می‌رود. در این نوع گشت، تمرکز کشاورزان برنامه‌ریزی تولید محصول با کیفیت با کمترین هزینه‌هاست و در عین حال کشاورز دیگر دغدغه‌ای برای فروش محصول خود نخواهد داشت که همین امر موجب عزت و اقتدار کشاورزان می‌شود.

انرژی

سفر هیئت عراقی به ایران برای پیگیری واردات گاز

وی با اشاره به اینکه تولید ۷۵۰۰ مگاوات برق (تولیدی) به عرضه گاز وابسته است، توضیح داد: «سامانه واردات گاز به دلیل معتدل بودن دما در حال حاضر با ظرفیت کامل کار نمی‌کند و در صورت ورود به زمان عوای مصرف برای تجهیز ایستگاه‌های برمی به گازرسانی وجود خواهد داشت.» وی افزود: «این وزارتخانه با هماهنگی وزارت نفت، یک برنامه راهبردی منطبق با حجم عرضه گاز به همراه یک طرح اضطراری برای مواقع کاهش یا قطع شدن گاز تهیه کرده است.»

سخنگوی وزات برق عراق تأکید کرد: «بنا بر گاز ایران در حال حاضر ضروری است، زیرا ارزش فنی بالایی دارد و هیچ مشکلی ندارد.»

عراق (واع) احمد موسی، سخنگوی وزارت برق عراق گفت: «مصطفی الکاظمی، نخست‌وزیر، دستورالعمل‌هایی برای رسیدگی به پرونده برق صادر کرده و به این وزارتخانه و شورای انرژی وزیران دستور داده است تا پرونده گاز مربوط به طرف ایرانی را حل کنند.»

وی با اشاره به اینکه صادرات گاز ایران به مناطق مرکزی با حجم ۱۳۳ میلیون مترمکعب در روز می‌رسد و این رقم پاسخگوی نیاز میان‌هوا اوج نیست، افزود: «خشکسای دوره‌ای با طرف ایرانی برای حل موضوع گاز پس از پرداخت هزینه (آن) انجام می‌شود.» احمد موسی بر لزوم پایبندی طرف‌های عراقی و ایرانی به مفاد قرارداد امضا شده به ویژه پس از تصمیم هیئت وزیران مبنی بر پرداخت کامل بدهی گازی از طریق صندوق اعتباری در بانک تجارت عراق (TBI) تأکید کرد.



سازمان همکاری‌های منطقه‌ای اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان چهارمحال و بختیاری

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به شماره ۱۴۰۱/۷۷/۰۳

دستگاه مناقصه‌گزار: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان چهارمحال و بختیاری

آدرس: شهرکرد - بلوار طالقانی - مجتمع ادارات - روبروی فرمانداری

تلفن: ۳-۳۲۲۴۴۸۵۲-۲ نامبر: ۳۲۲۵۰۹۹۷ کد پستی: ۸۸۱۷۶۵۳۴۴۹

ردیف	موضوع مناقصه	مدت (ماه/روز)	برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	حداقل پایه و رشته
۱	احداث تونل و راه دسترسی تونل چهارطاق	۴۲۷ روز	۴۸۰/۷۶۶/۶۲/۴۵۶	۲/۴۰۳/۸۲/۰۱۷۳	۵ راه و ترابری
۲	تهیه و اجرای خط با رنگ سرد ترافیکی در سراسر استان	۱۲ ماه	۳۰/۰۵۲/۹/۲۱۵۰۰	۱/۵۰۲/۸۹/۱۱۲۵	۵ راه و ترابری
۳	خرید رنگ سرد ترافیکی، گلاسیب و تینر	۶ ماه	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۵ راه و ترابری
۴	بهبودی و تکمیل آسفالت آنتنی های فلارد (سلمانک سفلی، شاه نجف و اکبر آباد)	۲۶۶ روز	۲۰/۱۲۱۰۵/۰۱۱۵۵۴	۱/۰۱۵/۵۲۵/۰۷۸	۵ راه و ترابری
۵	بهبودی و روکش آسفالت محور شهسوار - امامزاده رحمان	۲۷۶ روز	۲۲/۰۴۵/۵۲۲/۵۵۲	۱/۶۰۲/۲۷۶/۱۱۲۸	۵ راه و ترابری
۶	آنتنی‌های بخش مصما(دهگه شاهمنصوری، تیرک احمدآباد، سیف‌آباد الله‌باری، جمال‌آباد، گل‌سرخ و بیرگان)	۷۳۰ روز	۷۷/۴۷۲/۸۷۵/۰۷۱	۳/۱۸۷۲/۶۹۳/۷۵۳	۵ راه و ترابری
۷	تکمیل، بهسازی، زیرسازی و روکش آسفالت آنتنی‌های بخش سردشت لرگان شامل (طلینه - دزبیر، احمدآباد - دهباغ سردشت، اینک - آتشگاه - طلایه، فاج - گاهکده)	۷۳۰ روز	۱۱۰/۷۸۷/۰۲۷/۲۲۴	۵/۵۲۹/۲۸۱/۴۶۹	۵ راه و ترابری
۸	تکمیل، بهسازی و روکش آسفالتی آنتنی های بخش مرکزی کوهرنگ (بنو اسکتی، غرب‌آباد و بختیارآباد)	۳۰۶ روز	۴۷/۲۲۲/۳۴۷/۱۲۷	۲/۲۴۸/۶۱۷/۳۵۶	۵ راه و ترابری
۹	بهبودی راه روستایی تنگ کلنج - ناغان	۱۵۰ روز	۱۲/۷۴۹/۳۴۵/۱۶۰	۶۳۷/۴۶۷/۱۶۳	۵ راه و ترابری
۱۰	لکه گیری و روکش آسفالت محور شهرکرد و هفشجان - سیرک - نوآباد - طالقانک	۱۰۵ روز	۲۹/۰۷۰/۷۷۱/۴۷۴	۱/۴۴۵/۵۳۸/۵۷۴	۵ راه و ترابری
مهلت خرید اسناد مناقصه		مهلت تحویل پیشنهادها	زمان و بازگشایی پیشنهادها		
از روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۲۱ تا ساعت ۱۳:۰۰ روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۰۶		تا ساعت ۱۳:۰۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۷	ساعت ۹:۰۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۸		

محل دریافت اسناد مناقصه: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس: <http://www.setadiran.ir>

محل تحویل ضمانت‌نامه (باک الف): دبیرخانه محرمانه (اداره خراسان) اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان چهارمحال و بختیاری و سایر اسناد (تصویر باکات الف. ب. ج. از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بارگذاری گردد. در ضمن کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس فوق انجام خواهد شد.

نوع تضمین شرکت در فرآیند رایج کار بر اساس آیین‌نامه تضمین معاملات دولتی می‌باشد.

روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان چهارمحال و بختیاری