روزنامه صبح ایران
دنیای اقتصاد
گروه صنعت، معدن و تجارت
۵۲۱۸۹۳۱۲
khabar@den.ir

سوآپ ارزی چیست و چگونه می‌تواند به تجارت ایران با چین و روسیه کمک کند؟

هفت خوان تجارت خارجی؛ خوان ششم



دکتر داود دانش جعفری
عضو هیات علمی دانشگاه علامه‌طباطبایی

در تجارت خارجی، گاهی یک کشور درآمد ارزی کافی دارد، اما زمان دریافت این درآمد با زمان پرداخت هزینه واردات هماهنگ نیست. برای مثال، ممکن است صادرکنندگان ایرانی سه ماه دیگر از چین یوآن دریافت کنند؛ درحالی که واردکنندگان امروز برای خرید مواد اولیه به یوآن نیاز دارند.

یکی از ابزارهایی که می‌تواند چنین فاصله زمانی را پوشش دهد، توافق‌نامه سوآپ ارزی میان بانک‌های مرکزی است.

سوآپ ارزی چگونه کار می‌کند؟

سوآپ ارزی به معنای مبادله موقت دو ارز با تعهد مبادله معکوس در آینده است. فرض کنیم بانک مرکزی چین و بانک مرکزی ایران توافق کنند که در صورت نیاز، یوآن و ریال را با یکدیگر مبادله کنند. بانک مرکزی چین مقدار مشخصی یوآن در اختیار بانک مرکزی ایران قرار می‌دهد و در مقابل، ریال دریافت می‌کند. در سررسید قرارداد، بانک مرکزی ایران باید یوآن دریافتی را همراه با هزینه مالی توافق‌شده بازپرداخت کند و ریال اولیه نیز به ایران بازگردانده شود. بنابراین، سوآپ نوعی دسترسی موقت به نقدینگی ارز خارجی ایجاد می‌کند.

تجربه چین و امارات

در سال ۲۰۲۳ میلادی، بانک‌های مرکزی چین و امارات توافقنامه سوآپ ارزی خود را برای پنج سال تمدید کردند. سقف این توافق‌نامه ۳۵ میلیارد یوآن، معادل ۱۸ میلیارد درهم اعلام شد. این توافق امکان تامین نقدینگی پول ملی ۲ کشور را در چارچوب شرایط قرارداد فراهم می‌کند. اما باید توجه داشت که سقف توافق‌نامه لزوما به معنای استفاده کامل از منابع نیست. همچنین همکاری چین و امارات در پروژه ارز دیجیتال بانک مرکزی mBridge موضوعی جداگانه است. سوآپ، منابع پولی فراهم می‌کند؛ درحالی که سامانه CBDC می‌تواند زیرساخت انتقال و تسویه پول باشد.

آیا ایران و چین می‌توانند توافق مشابهی داشته باشند؟

از نظر فنی، چنین توافقی قابل طراحی است. فرض کنیم دو کشور خط سوآپ ۲۰ میلیارد یوآنی ایجاد کنند. بانک مرکزی ایران می‌تواند در صورت فعال شدن خط، یوآن دریافت کند و مطابق شرایط قرارداد، از طریق بانک‌های مجاز در اختیار واردکنندگان قرار دهد. این منابع می‌توانند برای پرداخت بهای کالاهای وارداتی از چین مورد استفاده قرار گیرند. اما یک مساله بسیار مهم وجود دارد: بانک مرکزی ایران باید در سررسید، یوآن را بازپرداخت کند. بنابراین، باید از ابتدا مشخص باشد که منابع بازپرداخت از کجا تامین خواهد شد.

چه زمانی سوآپ مفید است؟

اگر ایران درآمد یوآنی قابل وصول داشته باشد؛ اما زمان دریافت آن با نیاز واردکنندگان هماهنگ نباشد، سوآپ می‌تواند این فاصله را پوشش دهد. برای مثال، بانک مرکزی امروز یوآن دریافت می‌کند و ۳ ماه بعد، از محل درآمد صادراتی قابل استفاده، تعهد خود را بازپرداخت می‌کند. در چنین وضعیتی، سوآپ نقش تامین نقدینگی کوتاه‌مدت دارد. اما اگر کشور به‌طور مستمر با کمبود یوآن روبه‌رو باشد و منابع قابل اتکایی برای بازپرداخت نداشته باشد، سوآپ مشکل را حل نمی‌کند، بلکه بدهی ارزی ایجاد می‌کند.

چالش‌های توافق ایران و چین

یکی از چالش‌ها، نقدشوندگی محدود ریال در خارج از ایران است.

بانک مرکزی چین باید درباره ارزش و قابلیت وصول ریالی که در مقابل یوآن دریافت می‌کند، اطمینان کافی داشته باشد.

چالش دوم، ریسک بازپرداخت است. اگر بانک مرکزی ایران نتواند یوآن لازم را در سررسید فراهم کند، توافق با مشکل مواجه خواهد شد.

چالش سوم، محدودیت‌های حقوقی و تحریمی است که ممکن است بر اجرای قرارداد یا فعالیت بانک‌های مشارکت‌کننده اثر بگذارد.

چالش چهارم، خطر وابستگی بیش از حد تجارت خارجی به یک ارز یا یک کشور است.

آیا سوآپ جایگزین روش‌های دیگر می‌شود؟

خیر. سوآپ به‌تنهایی سامانه پرداخت نیست. اگر بانک مرکزی ایران یوآن دریافت کند، همچنان به بانک‌ها، موسسات مالی و مسیرهای مجاز پرداخت نیاز دارد تا این منابع به فروشندگان خارجی برسد. در نتیجه، سوآپ می‌تواند بازار یوآن، نظام بانکی و حتی سامانه ریال دیجیتال را تقویت کند. برای مثال، ریال دیجیتال می‌تواند پرداخت ریالی وارد کننده را تسویه کند و یوآن حاصل از سوآپ نیز برای پرداخت خارجی به کار رود.

پیشنهاد برای ایران

در صورت امکان توافق با چین، بهتر است خط سوآپ ابتدا برای تامین نقدینگی کوتاه‌مدت معاملات تجاری دارای منابع بازپرداخت مشخص استفاده شود. بانک مرکزی باید سقف برداشت، سررسید، هزینه تامین مالی، وثایق و منابع بازپرداخت را از ابتدا تعیین کند. همچنین استفاده از منابع سوآپ باید به‌صورت شفاف ثبت شود تا این منابع با درآمد صادراتی یا ذخایر ارزی متعلق به کشور اشتباه گرفته نشوند.

نتیجه آنکه سوآپ می‌تواند ابزار مفیدی برای تسهیل تجارت خارجی باشد؛ اما جایگزین درآمد واقعی صادرات نیست. اهمیت آن در تامین موقت ارز و کاهش ناهماهنگی زمانی دریافت‌ها و پرداخت‌هاست.

افزایش ۱۱ درصدی برق تحویلی به صنایع در تابستان

مدیرعامل شرکت مدیریت شبکه برق ایران از افزایش ۱۱ درصدی برق تحویلی به صنایع در تابستان با وجود آسیب ۴۷۰۰ مگاواتی ظرفیت تولید خبر داد. به گزارش خبرگزاری مهر، اردشیر مذکوری، مدیرعامل شرکت مدیریت شبکه برق ایران، با اشاره به عملکرد شبکه برق در تابستان امسال اظهار کرد: صنعت برق با وجود خسارت‌های ناشی از جنگ، توانست در پنجم مردادماه، هم‌زمان با ثبت اوج مصرف تابستانی، ۴ درصد برق بیشتری نسبت به دوره مشابه سال گذشته تامین کند. وی افزایش ظرفیت تولید و استفاده از ظرفیت مولدسازی را از عوامل تحقق این عملکرد دانست و افزود: در مجموع طی چهار ماه تابستان، میزان برق تحویلی به صنایع ۱۱ درصد افزایش یافت. مدیرعامل شرکت مدیریت شبکه برق ایران با اشاره به آسیب دیدگی حدود ۴۷۰۰ مگاوات از ظرفیت تولید برق کشور در جریان جنگ تصریح کرد: با وجود این خسارت‌ها، تامین برق واحدهای صنعتی آسیب‌دیده در دستور کار قرار گرفت تا فعالیت بخش تولید و تامین کالاهای اساسی با اختلال مواجه نشود.

کارت «تامین‌یار» با چالش‌های نقدشوندگی اوراق و پوشش ناقص نیاز بنگاه‌ها به سرمایه در گردش روبه‌روست

فاصله اعتبار تا نقدینگی

فرشته رضایی
دنیای اقتصاد



توسعه ابزارهای تامین مالی غیرنقدی، در شرایط محدودیت منابع بانکی و دشواری دسترسی بنگاه‌ها به سرمایه در گردش، می‌تواند بخشی از نیاز تولیدکنندگان را پاسخ دهد؛ اما موفقیت این ابزارها را نمی‌توان صرفا با امکان تخصیص اعتبار و پرهیز از تزریق مستقیم نقدینگی سنجید. کارت تامین‌یار تولید نیز اگرچه با هدف تامین اعتبار برای خرید مواد اولیه و تجهیزات طراحی شده، اما با پرسش‌هایی درباره میزان استقبال بنگاه‌ها، پذیرش اوراق گام از سوی فروشندگان و هزینه واقعی استفاده از این سازوکار روبه‌رو است.

تجربه ابزارهای اعتباری پیشین این نگرانی را مطرح می‌کند که تامین اعتبار لزوما به معنای تامین نقدینگی مورد نیاز تولید نیست. تولیدکننده‌ای که برای خرید نهاده به وجه نقد نیاز دارد یا فروشنده‌ای که باید مطالبات خود را برای پرداخت دستمزد، مالیات و هزینه‌های جاری وصول کند، ممکن است با دریافت اعتبار محدود به خرید از پذیرندگان طرف قرارداد یا اوراق دارای سررسید، همچنان با کمبود نقدینگی مواجه بماند. اگر اوراق در حلقه‌های پایانی زنجیره تولید و تامین به منابع قابل استفاده تبدیل نشوند، مشکل کمبود نقدینگی از خریدار به فروشنده منتقل می‌شود، بی‌آنکه الزاما از زنجیره حذف شود. هزینه تامین مالی و شرایط اعتبارسنجی نیز بر میزان دسترسی بنگاه‌ها به این ابزار اثر می‌گذارد. سخت‌گیری در اعتبارسنجی و محدودیت سقف اعتبار می‌تواند دسترسی برخی بنگاه‌های کوچک و متوسط را دشوار کند؛ به‌ویژه واحدهایی که با محدودیت نقدینگی روبه‌رو هستند و ممکن است به‌دلیل وضعیت اعتباری خود نتوانند از اعتبار مورد نیازشان برخوردار شوند.

از سوی دیگر، اعتبار خرید مواد اولیه و تجهیزات، همه نیازهای مالی واحدهای تولیدی را پوشش نمی‌دهد. بنگاه صنعتی علاوه بر خرید نهاده‌ها، باید هزینه دستمزد، انرژی، حمل‌ونقل، مالیات و سایر تعهدات جاری خود را نیز بپردازد؛ هزینه‌هایی که الزاما با اعتبار محدود به خرید از پذیرندگان طرف قرارداد قابل پرداخت نیستند. کارآیی این ابزار همچنین به آن بستگی دارد که فروشنده بتواند اوراق دریافتی را با چه هزینه‌ای نقد کند یا برای تسویه تعهدات خود به کار بگیرد.

بنابراین، ارزیابی کارت تامین‌یار تولید صرفا با اعلام سقف اعتبار یا امکان خرید اعتباری کامل نمی‌شود. میزان استفاده واقعی بنگاه‌ها، پذیرش اوراق از سوی فروشندگان و اثر این ابزار بر جریان نقدی و تداوم تولید، مشخص می‌کند که تامین‌یار تا چه اندازه می‌تواند به نیاز مالی صنعت پاسخ دهد.

محدودیت‌های تامین مالی زنجیره‌ای

فرشید شکرخدایی، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» با اشاره به چالش‌های ابزارهای تامین مالی زنجیره‌ای، نقدشوندگی اوراق گام در انتهای زنجیره تولید و هزینه بالای تامین مالی را از موانع اصلی اثربخشی این روش‌ها دانست. به گفته او، اگرچه تامین مالی غیرنقدی می‌تواند بخشی از نیاز بنگاه‌ها را پوشش دهد، تا زمانی که سازوکار پذیرش اوراق در مبادلات نهایی اصلاح نشود و نرخ واقعی تامین مالی به رسمیت شناخته نشود، نمی‌توان از بهبود پایدار تامین مالی تولید سخن گفت. شکرخدایی با اشاره به اینکه کارت تامین‌یار تولید بر پایه اوراق گام طراحی شده است، گفت: مساله اصلی در این شیوه، صرف صدور اعتبار برای خرید کالا و خدمات نیست، بلکه باید مشخص شود اوراقی که در جریان معامله به فروشنده می‌رسد، در نهایت چگونه به نقدینگی تبدیل می‌شود. در یک زنجیره تولید، بنگاه‌ها به یکدیگر کالا و خدمات می‌فروشند و اعتبار می‌تواند میان حلقه‌های مختلف جابه‌جا شود؛ اما در انتهای زنجیره، این پرسش مطرح است که آخرین دارنده اوراق چگونه هزینه‌های جاری خود را پرداخت می‌کند. او توضیح داد: در زنجیره‌هایی مانند تولید مرغ، اعتبار می‌تواند از یک حلقه به حلقه دیگر منتقل شود تا در نهایت به تامین‌کننده نهاده یا واردکننده خوراک دام برسد. در زنجیره‌های دیگر نیز حلقه نهایی ممکن است به واردکننده یا تامین‌کننده مواد اولیه معدنی و کشاورزی ختم شود. این بنگاه‌ها برای ادامه فعالیت خود به منابع نقد نیاز دارند و نمی‌توانند همه هزینه‌های عملیاتی را با اوراق مدت‌دار تسویه کنند. به گفته شکرخدایی، اگر دارنده نهایی نتواند اوراق را در معاملات خود به کار بگیرد یا پیش از سررسید به نقد تبدیل کند، بخشی از منابعی که قرار بود به تامین مالی تولید کمک کند، عملا در قالب مطالبات مدت‌دار باقی می‌ماند. در چنین شرایطی، ممکن است در طول زنجیره اعتبار ایجاد شود، اما مشکل نقدینگی در آخرین حلقه همچنان پابرجا بماند.

پذیرش اوراق از سوی دستگاه‌های دولتی

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، یکی از موانع مهم نقدشوندگی اوراق را نپذیرفتن آنها از سوی برخی دستگاه‌های دولتی عنوان کرد. او گفت: طبق مقررات، امکان استفاده از این اوراق برای پرداخت برخی بدهی‌ها و تعهدات دولتی، از جمله مالیات و عوارض گمرکی، پیش‌بینی شده است؛ اما به گفته فعالان اقتصادی، در عمل پذیرش این اوراق از سوی دستگاه‌های مربوطه با مشکلاتی همراه است.

شکرخدایی افزود: واردکننده‌ای که در انتهای زنجیره قرار دارد، ممکن است حجم قابل توجهی اوراق دریافت کند؛ اما اگر نتواند از آن برای تسویه تعهدات خود استفاده کند، ناچار است تا سررسید منتظر بماند یا برای نقد کردن آن راه دیگری پیدا کند. در این وضعیت، اوراقی که قرار بود ابزار تسهیل مبادلات باشد، به مطالبه‌ای تبدیل می‌شود که امکان استفاده فوری از آن محدود است.

او تاکید کرد که حل این مساله به هماهنگی میان بانک‌ها، دستگاه‌های دولتی و سایر بخش‌های درگیر نیاز دارد. از نظر او، تا زمانی که پذیرش اوراق در عمل امکان‌پذیر نباشد، نمی‌توان صرف پیش‌بینی قانونی آن را به معنای رفع مشکل نقدشوندگی دانست.

هزینه بالای تامین مالی و فشار بر قیمت تمام‌شده

شکرخدایی در ادامه، هزینه تامین مالی را یکی دیگر از موانع استفاده گسترده از ابزارهای اعتباری دانست و گفت: نمی‌توان از یک‌سو انتظار داشت بنگاه‌ها با هزینه بالا تامین مالی کنند و از سوی دیگر، افزایش قیمت تمام‌شده محصولات خود را کنترل کنند. به گفته او، نرخ موثر تامین مالی از مسیر برخی اوراق و ابزارهای بازار سرمایه می‌تواند به محدوده ۴۵ تا ۴۷ درصد برسد؛ سطحی که هزینه تامین مواد اولیه و ادامه فعالیت بنگاه را افزایش می‌دهد.

او با تاکید بر ضرورت تفکیک نرخ اسمی از هزینه واقعی تامین مالی توضیح داد: مبنای تعیین هزینه پول باید شرایط واقعی بازار باشد. پیشنهاد او این است که نرخ اوراق دولتی به‌عنوان یکی از مبناهای سنجش هزینه تامین مالی در نظر گرفته شود و فاصله مشخصی، برای مثال ۳ واحد درصد، به‌عنوان هزینه تامین مالی و اعتبارسنجی به آن افزوده شود.

به گفته شکرخدایی، تا زمانی که نرخ‌های رسمی تامین مالی با واقعیت هزینه پول در اقتصاد تناسب نداشته باشند، تقاضا برای منابع اعتباری به‌درستی مدیریت نمی‌شود. او معتقد است تعیین نرخ‌های دستوری پایین‌تر از هزینه واقعی منابع، به‌تنهایی موجب ارزان‌شدن تامین مالی تولید نمی‌شود و می‌تواند دسترسی بنگاه‌ها به منابع را دشوارتر کند.

موانع دسترسی بنگاه‌ها به اعتبار

شکرخدایی درباره میزان استقبال تولیدکنندگان از کارت تامین‌یار نیز گفت: در شرایط تورم بالا، بنگاه‌ها ممکن است از ابزارهایی که امکان دسترسی به منابع با هزینه‌ای کمتر از نرخ تورم را فراهم می‌کنند، استقبال کنند؛ اما این استقبال به معنای اثربخشی قطعی ابزار نیست. باید دید اعتبار تخصیص‌یافته تا چه اندازه در اختیار بنگاه‌های نیازمند قرار می‌گیرد و آیا شرایط استفاده از آن با وضعیت مالی واحدهای تولیدی سازگار است یا خیر. او با اشاره به سخت‌گیری‌های اعتبارسنجی بانکی افزود: بررسی بدهی‌های غیرجاری، تعهدات ارزی ایفانشده، چک‌های برگشتی و سایر شاخص‌های اعتباری، اگرچه برای مدیریت ریسک بانک ضروری است، می‌تواند دسترسی برخی بنگاه‌ها را محدود کند. در شرایطی که بسیاری از واحدهای تولیدی با کمبود نقدینگی روبه‌رو هستند، ممکن است بنگاهی که بیش از دیگران به اعتبار نیاز دارد، به‌دلیل وضعیت مالی خود نتواند از آن استفاده کند.

به گفته این فعال اقتصادی، محدودیت‌های مربوط به نسبت‌های مالی و توان بازپرداخت نیز می‌تواند دامنه متقاضیان واجد شرایط را کاهش دهد. بنابراین، ارزیابی موفقیت کارت تامین‌یار تنها با اعلام سقف اعتبار یا ابلاغ شیوه‌نامه امکان‌پذیر نیست و باید میزان دسترسی واقعی بنگاه‌ها به این ابزار نیز بررسی شود. شکرخدایی تاکید کرد که نگرانی اصلی، تامین مالی پایدار تولید است. شکرخدایی با انتقاد از محدودیت‌های موجود در پذیرش هزینه‌های تامین مالی، معتقد است: میان هزینه واقعی دسترسی بنگاه‌ها به منابع مالی و ضوابط مالیاتی پذیرش این هزینه‌ها تناسب کافی وجود ندارد. او با اشاره به اینکه نرخ اوراق دولتی نیز در سطوح بالایی قرار دارد، گفت: اگر هزینه تامین مالی بنگاه در عمل بالا باشد، اما بخشی از آن از نظر مالیاتی به‌عنوان هزینه قابل قبول پذیرفته نشود، فشار مضاعفی بر واحد تولیدی وارد می‌شود.

این فعال بخش خصوصی بیان کرد: پذیرش یک نرخ مبنا برای تامین مالی، همراه با فاصله‌ای مشخص برای هزینه‌های اعتباری، می‌تواند به شفاف‌ترشدن محاسبات و کاهش تعارض میان مقررات بانکی و مالیاتی کمک کند. ابزارهایی مانند کارت تامین‌یار زمانی می‌توانند به تامین مالی تولید کمک کنند که علاوه بر تسهیل خرید اعتباری، امکان نقدشوندگی اوراق، دسترسی واقعی بنگاه‌ها و تناسب هزینه تامین مالی با شرایط اقتصادی نیز مورد توجه قرار گیرد. در مجموع، موفقیت کارت تامین‌یار را نمی‌توان با حجم اعتبار تخصیص‌یافته یا تعداد بنگاه‌های مشمول سنجید. زیرا معیار اصلی، میزان اثرگذاری آن بر جریان نقدی بنگاه‌ها و تداوم فعالیت تولیدی است. این ابزار زمانی می‌تواند به تامین مالی موثر زنجیره تولید کمک کند که اوراق دریافتی در حلقه‌های مختلف قابلیت گردش داشته باشد و دارنده نهایی نیز بتواند آن را با هزینه‌ای معقول به نقد تبدیل کند یا برای تسویه تعهدات خود به کار بگیرد. در کنار آن، تناسب هزینه تامین مالی با بازده فعالیت تولیدی، پذیرش هزینه‌های اعتباری در محاسبات مالیاتی و دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع اعتباری اهمیت دارد.

در غیر این صورت، اعتبار تخصیص‌یافته ممکن است تنها بخشی از هزینه خرید مواد اولیه و تجهیزات را پوشش دهد؛ اما نیاز بنگاه به نقدینگی برای پرداخت دستمزد، مالیات و سایر هزینه‌های جاری همچنان باقی بماند. در چنین شرایطی، ابزار جدید به‌جای حل مساله کمبود سرمایه در گردش، صرفا شکل تامین مالی و محل انباشت مطالبات را تغییر خواهد داد.

آگهی فراخوان عمومی
انتخاب پیمانکار EPC تجهیزات و کالای آشپزخانه صنعتی و کافی شاپ هتل
شماره GDTCo/05/A100-165

شرکت توسعه و تجارت گل گهر در نظر دارد پیمانکار طراحی، تأمین و نصب تجهیزات و کالای آشپزخانه صنعتی و کافی شاپ هتل در دهکده گردشگری گهرپارک سیرجان را از طریق فراخوان عمومی شناسایی کرده و پس از ارزیابی کیفی و تهیه لیست کوتاه از طریق مناقصه محدود به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید. لذا شرکت‌های واجد شرایط و معتبر در صورت تمایل نسبت به ارائه مشخصات و رزومه سوابق حرفه‌ای و مستندات مورد درخواست مطابق اسناد ارزیابی کیفی اقدام نمایند.
متقاضیان می‌توانند از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۸ برای دریافت اسناد، معرفی‌نامه معتبر خود را در قالب فایل PDF به نشانی پست الکترونیکی Development@golgohar-id.com ارسال نمایند. درج نشانی پست الکترونیکی و شماره تلفن همراه قابل دسترس در پیام رسان برای دریافت اسناد، در معرفی‌نامه الزامی است. پیشنهادها باید دربسته و مهر و موم شده، به‌همراه مشخصات و شماره تلفن رابط، حداکثر تا ساعت ۱۶ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۴ به دبیرخانه شرکت تحویل داده شوند. بازگشایی در تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۵ در محل شرکت و بدون حضور مناقصه‌گران انجام خواهد شد. نشانی تحویل پیشنهادها و اسناد: تهران، خیابان گاندی جنوبی، خیابان شهید علی شهاب(یازدهم)، پلاک۲، طبقه ۳، دبیرخانه شرکت
متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به وب‌سایت رسمی شرکت به نشانی ذیل مراجعه فرمایید.
www.gdtco.ir
شماره تماس: ۰۲۱-۸۷۷۰۰۵۱۹، داخلی ۳۰۶

آگهی فراخوان عمومی
انتخاب پیمانکار EPC تجهیزات و کالای لاندری هتل
شماره GDTCo/05/A100-164

شرکت توسعه و تجارت گل گهر در نظر دارد پیمانکار طراحی، تأمین و نصب تجهیزات و کالای لاندری هتل در دهکده گردشگری گهرپارک سیرجان را از طریق فراخوان عمومی شناسایی کرده و پس از ارزیابی کیفی و تهیه لیست کوتاه از طریق مناقصه محدود به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید. لذا شرکت‌های واجد شرایط و معتبر در صورت تمایل نسبت به ارائه مشخصات و رزومه سوابق حرفه‌ای و مستندات مورد درخواست مطابق اسناد ارزیابی کیفی اقدام نمایند.
متقاضیان می‌توانند از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۸ برای دریافت اسناد، معرفی‌نامه معتبر خود را در قالب فایل PDF به نشانی پست الکترونیکی Development@golgohar-id.com ارسال نمایند. درج نشانی پست الکترونیکی و شماره تلفن همراه قابل دسترس در پیام رسان برای دریافت اسناد، در معرفی‌نامه الزامی است. پیشنهادها باید دربسته و مهر و موم شده، به‌همراه مشخصات و شماره تلفن رابط، حداکثر تا ساعت ۱۶ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۴ به دبیرخانه شرکت تحویل داده شوند. بازگشایی در تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۵ در محل شرکت و بدون حضور مناقصه‌گران انجام خواهد شد. نشانی تحویل پیشنهادها و اسناد: تهران، خیابان گاندی جنوبی، خیابان شهید علی شهاب(یازدهم)، پلاک۲، طبقه ۳، دبیرخانه شرکت
متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به وب‌سایت رسمی شرکت به نشانی ذیل مراجعه فرمایید.
www.gdtco.ir
شماره تماس: ۰۲۱-۸۷۷۰۰۵۱۹، داخلی ۳۰۶

آگهی فراخوان عمومی
شناسایی پیمانکار تخلیه، چینش و بارگیری شمش فولادی
شماره GI/05/A100-163

شرکت توسعه و تجارت گل گهر در نظر دارد تا جهت تخلیه، چینش و بارگیری شمش فولادی (بیلت) در محدوده شهرستان کرمان، پیمانکار واجد شرایط استخدام نماید. لذا از کلیه پیمانکارانی که توانایی و صلاحیت این عملیات را دارند تقاضا می شود جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت فرم استعلام قیمت، با شماره ۰۲۱-۸۷۷۰۰۵۱۹ داخلی ۳۰۵ تماس حاصل نمایند.

تمدید زمانی مرحله سوم آگهی مزایده عمومی شماره ۸-۱۴۰۵
KSC شرکت فولاد خوزستان

فروش مقدار ۵.۰۰۰ تن (پنج میلیون کیلوگرم) پوسته اکسیدی تا تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۳ تمدید گردید. متقاضیان شرکت در مزایده می‌توانند جهت بازدید، آگاهی از شرایط عمومی مزایده و ارائه پیشنهاد قیمت همه روزه به استثنای ایام تعطیل رسمی، پنجشنبه و جمعه تا تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۳ از ساعت ۸ صبح الی ۱۳ به آدرس اهواز -کیلومتر ۱۰ جاده اهواز بندر امام خمینی (ره)- شرکت فولاد خوزستان درب شماره ۱ -ضلع غربی ساختمان سه طبقه مرکزی-طبقه همکف مراجعه نمایند.
همچنین، آگهی و شرایط عمومی مزایده شماره ۸-۱۴۰۵ در سایت اینترنتی شرکت فولاد خوزستان به آدرس www.ksc.ir پرتال مزایده و مناقصه قسمت مزایده قابل مشاهده و دانلود می‌باشد.
تلفن‌های تماس: ۳۲۱۳۶۰۵۹(۰۶۱) - ۳۲۱۳۶۰۵۳ (۰۶۱) - ۳۲۱۳۶۰۵۲ (۰۶۱)
روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان

آگهی شناسایی سازندگان قطعات و تجهیزات
شرکت فولاد سیرجان ایرانیان
شرکت فولاد سیرجان ایرانیان

شرکت فولاد سیرجان ایرانیان جهت شناسایی سازندگان قطعات و تجهیزات کارخانجات کنسانتره سازی، گندله سازی، احیاء مستقیم و فولادسازی به‌شرح زمینه فعالیت‌های ذیل، از شرکت‌های توانمند در این زمینه دعوت به‌عمل می آورد.
• جک‌ها و سیلندرهای هیدرولیک
• قطعات پلی اورتان
• فلزکاری(ورق کاری، جوشکاری و... قطعات فلزی)
• ریخته گری چدن، فولاد و فلزات رنگین
• درام‌ها و رولیک‌های نوار نقاله
• تراشکاری قطعات سنگین
• تعمیرات انواع فن، گیربکس، کمپرسور و پمپ‌های صنعتی
• و ساخت هرگونه قطعات کارخانجات فوق‌الذکر
شرکت‌های متقاضی جهت ثبت نام لازم است نسبت به مراجعه به سامانه معاملات الکترونیکی (SRM) تحت آدرس srm.sirjansteel.com و ثبت اطلاعات و بارگذاری اسناد مورد نیاز اقدام نمایند.
در صورت داشتن هرگونه سوال لطفاً با کارشناس برنامه‌ریزی خرید حوزه ساخت قطعات به شماره تلفن ۰۳۴-۳۱۲۴۵۷۰۹ تماس حاصل فرمایید.
امور بازرگانی بخش برنامه‌ریزی خرید