اولین روزنامه سهامداری ایران (خبرنگاران و کارکنان)

صمت
صنعت معدن تجارت

چهارشنبه
• ۲۹ مهر ۱۴۰۵
• ۱۰ جمادی‌الاول ۱۴۴۸
• ۲۱ اکتبر ۲۰۲۶

• سال سی‌وهفتم شماره پیاپی ۴۴۷۸ • دوره جدید سال دوازدهم شماره ۳۱۶۰ • ۱۶ صفحه • قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

www.smtnews.ir - http://Telegram.me/smtnews

ایران همواره صلح را بر رویارویی ترجیح می‌دهد
۲

صادرات در بحران

۲۹ مهر
روز صادرات

صادرات از مسیر تولید رقابت‌پذیر ۴
خلیج فارس در تله اختلال صادراتی ۷
مسلخ بروکراسی در صفر مرزی ۹
چای ایرانی در تله صادرات ارزان ۱۰
توهم دلاری صادرات ۱۲
صادرات کشاورزی در پیچ سیاست‌های ارزی ۱۳
صادرات مواد معدنی در پیچ و خم چالش‌های ساختاری ۶

حبیب قایدی، رئیس کمیسیون توسعه تجارت و صادرات غیرنفتی اتاق تعاون ایران

شرکت‌های مدیریت صادرات؛ پیشران تحول از بنگاه‌محوری به مدیریت حرفه‌ای بازار و توسعه مناطق آزاد کشور

با وجود تأکید مداوم بر توسعه صادرات غیرنفتی، هنوز میان ظرفیت تولید کشور و جایگاه ایران در تجارت جهانی فاصله‌ای جدی وجود دارد. بخشی از این فاصله به شیوه مدیریت صادرات بازمی‌گردد. تولید محصول باکیفیت تنها نقطه آغاز است؛ حضور پایدار در بازار خارجی به شناخت مشتری، قیمت‌گذاری، برندسازی، بسته‌بندی، لجستیک و پیگیری نیاز دارد؛ الزاماتی که بسیاری از بنگاه‌ها به‌تنهایی تأمین نمی‌کنند.

شرکت‌های مدیریت صادرات می‌توانند حلقه اتصال تولیدکننده داخلی با بازارهای جهانی باشند و صادرات را از فعالیتی پراکنده و بنگاه‌محور، به فرایندی حرفه‌ای و بازارمحور تبدیل کنند. تفاوت آنها با واسطه‌های سنتی در نگاه بلندمدت است. هدف نباید فقط فروش یک محموله باشد، بلکه باید بازار مناسب، مشتری معتبر و زمینه تکرار خرید ایجاد شود. صادرات زمانی پایدار می‌شود که خریدار خارجی، محصول و برند ایرانی را بشناسد و به آن اعتماد کند.

کاهش ریسک نیز بخش مهمی از مأموریت این شرکت‌هاست. نوسان ارز، تغییر مقررات، دشواری انتقال پول، هزینه حمل‌ونقل و احتمال بدعهدی خریدار، تجارت بین‌الملل را با مخاطره روبه‌رو می‌کند. اعتبارسنجی مشتری، شناخت قوانین مقصد، انتخاب روش پرداخت، تنظیم قرارداد حرفه‌ای و استفاده از بیمه می‌تواند خطاها را کاهش دهد. تجمیع ظرفیت تولیدکنندگان، بنگاه‌های کوچک و متوسط و تعاونی‌ها نیز هزینه‌ها را پایین می‌آورد و امکان پذیرش سفارش‌های بزرگ‌تر را فراهم می‌کند.

در این الگو، تولیدکننده نباید برای بازاریابی، حمل‌ونقل، امور گمرکی، بیمه و خدمات مالی میان مجموعه‌های مختلف سرگردان شود. شرکت مدیریت صادرات باید این خدمات را در شبکه‌ای یکپارچه ارائه دهد و با تحلیل داده، بازار هدف و رفتار مشتری را دقیق‌تر بشناسد. معیار موفقیت نیز باید تداوم صادرات و افزایش سهم محصول ایرانی در بازار مقصد باشد، نه تعداد قراردادها و برنامه‌های تبلیغاتی.

منطقه آزاد بوشهر که به‌تازگی وارد مرحله فعالیت شده، می‌تواند محل اجرای این الگو در جنوب کشور باشد. دسترسی مستقیم به خلیج فارس، نزدیکی به بازار کشورهای همسایه، وجود بنادر تجاری و ظرفیت‌هایی مانند خرما، آبزیان، محصولات کشاورزی، صنایع تبدیلی و صنایع پایین‌دستی پتروشیمی، مزیتی در اختیار بوشهر قرار داده است. این مزیت جغرافیایی زمانی به نتیجه اقتصادی می‌رسد که با شناخت بازار و مدیریت حرفه‌ای صادرات همراه شود.

شرکت‌های مدیریت صادرات مستقر در منطقه آزاد بوشهر باید خدمات خود را به واحدهای داخل محدوده محدود نکنند و تولیدکنندگان سراسر استان و استان‌های همجوار را پوشش دهند. ایجاد مراکز خدمات یکپارچه صادرات، شکل‌گیری کنسرسیوم‌های صادراتی، توسعه زیرساخت‌های دیجیتال و ارتباط مستقیم با خریداران خارجی می‌تواند منطقه آزاد بوشهر را به دروازه واقعی صادرات جنوب تبدیل کند، نه صرفاً محلی برای عبور کالا.

تحقق این هدف به همکاری مدیریت منطقه آزاد، دستگاه‌های اجرایی، اتاق‌های بازرگانی و تعاون، تشکل‌های اقتصادی و بخش خصوصی نیاز دارد. منطقه آزاد به‌تنهایی همه مشکلات تجارت خارجی را حل نمی‌کند، اما می‌تواند با کاهش ریسک و ایجاد ساختاری منسجم، زمینه صادرات هوشمند و پایدار را فراهم سازد. بوشهر فرصت دارد الگویی از پیوند تولید، خدمات تخصصی و مدیریت بازار ارائه دهد و از ظرفیت‌های جنوب، اعتبار تجاری و درآمدی ماندگار بسازد.

شرکت فولاد خلیج فارس
NGHSCO

آگهی مزایده عمومی

شرکت فولاد غدیر نی‌ریز (سهامی عام) با شماره ثبت ۱۳۰۰ در نظر دارد، «نرمه اسفنجی ،نرمه گندله، غبار گندله، پوسته اکسیدی و کولینگ بد و اسکیل پیت» را از طریق مزایده عمومی به اشخاص دارای صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می‌آید.

* آخرین مهلت تحویل پیشنهادات تا ساعت ۱۶ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۰ می‌باشد.

بخش اول	فروش پوسته‌های اکسیدی کولینگ بد و پوسته اکسیدی اسکیل پیت
بخش دوم	فروش غبار گندله
بخش سوم	فروش نرمه اسفنجی
بخش چهارم	فروش نرمه گندله

* شایان ذکر است مزایده گران ملزم به ارائه قیمت و خرید تمامی تناژ ذکر شده در همه موارد یک بخش می‌باشند.

▣ محل تحویل پاکت‌ها:

۱. دبیرخانه کمیسیون معاملات شرکت فولاد غدیر نی‌ریز به آدرس: تهران، خیابان بخارست، کوچه چهاردهم غربی، پلاک ۱۷. کدپستی ۱۵۱۴۸۱۹۷۱۱ دبیر کمیسیون معاملات تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۵۴۳۰۵ /۰۲۱-۸۶۰۴۳۳۹۰ / ۰۲۱-۸۶۰۴۷۵۲۵

۲. دبیرخانه قراردادها واقع در محل مجتمع به آدرس: استان فارس، شهرستان نی‌ریز، کیلومتر ۵۰ جاده نی‌ریز - سیرجان، دفتر مدیریت خراست کدپستی: ۷۴۹۱۶۱۷۸۳۱ تلفن: ۰۷۱-۵۳۸۵۴۱۲۴

* متقاضیان جهت دریافت اسناد مزایده بایستی مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال را به حساب شبای شماره IR ۸۲ ۰۱۷۰ ۰۰۰۰ ۰۰۲۲ ۲۹۳۹ ۳۰۶۰۰۷ بانک ملی به نام شرکت فولاد غدیر نی‌ریز(غیرقابل استرداد) واریز نمایند.

* نحوه‌فروش و دریافت اسناد: متقاضیان می‌توانند در صورت تمایل با ارسال تصویر درخواست کتبی (شامل نام مزایده و نام و نام‌خانوادگی مزایده‌گر، شماره تلفن تماس ثابت و همراه) و تصویر فیش واریزی به شماره فکس ۰۲۱-۸۸۷۵۴۳۰۵ داخلی ۶ و یا آدرس ایمیل شرکت به نشانی Tender@nghsco.ir (و اطلاع به داخلی ۱۱۴) اسناد این مزایده را خریداری نمایند، پس از بررسی درخواست و فیش واریزی، فایل کامل اسناد مزایده برای مزایده‌گر ارسال خواهد شد. شایان ذکر است دریافت اسناد نیازمند هیچگونه مراجعه حضوری نمی‌باشد.

* شرکت فولاد غدیر نی‌ریز در قبول یا رد یک یا کلیه پیشنهادها، انتخاب یک یا چند برنده برای اقلام موضوع مزایده و تقسیم خرید بین آنان نیز مختار می‌باشد. همچنین مجاز خواهد بود بر طبق شرایط قرارداد تا بیست و پنج درصد موضوع و مبلغ قرارداد را افزایش یا کاهش دهد. لازم به ذکر است که هزینه آگهی مناقصه یا مزایده بر عهده برنده آن می‌باشد.

روابط‌عمومی و امور بین‌الملل شرکت فولاد غدیر نی‌ریز

شرکت فولاد خلیج فارس
NGHSCO

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

شرکت فولاد غدیر نی‌ریز (سهامی عام) با شماره ثبت ۱۳۰۰ در نظر دارد، انتخاب مهندسین مشاور واجد صلاحیت برای انجام مطالعات طرح جامع (Master Plan)، بازنگری جانمایی عمومی واحدها (Plant Layout) و شبکه تأسیسات و زیرساخت‌های زیرزمینی و روبنایی مجتمع را از طریق فرایند دومرحله‌ای ارزیابی و انتخاب نماید. در مرحله نخست، مدارک متقاضیان بر اساس اسناد درخواست ارزیابی کیفی (RFQ) بررسی و مشاوران واجد شرایط برای ارائه پیشنهاد در مرحله دوم (RFP) دعوت خواهند شد.

▣ خلاصه دامنه خدمات:

به‌روزرسانی طرح جامع و جانمایی واحدهای زنجیره فولاد و صنایع جنبی؛ بررسی جریان مواد و انبارش؛ مطالعات شبکه‌های برق، آب و بازچرخانی، گاز و گازهای صنعتی، بخار و هوای فشرده؛ زیرساخت‌های حمل‌ونقل و لجستیک جاده‌ای و ریلی؛ و مطالعات ژئوتکنیک، مدیریت سیلاب، ارزیابی اثرات زیست‌محیطی و پدافند غیرعامل.

▣ شرایط شرکت‌کنندگان:

داشتن گواهینامه صلاحیت معتبر پایه یک در رشته صنایع فلزات اساسی از سازمان برنامه و بودجه کشور؛ برخورداری از رتبه معتبر حداقل پایه دو در رشته انرژی (تولید نیرو یا توزیع و انتقال نیرو) و مهندسی آب (تأسیسات آب و فاضلاب یا حفاظت و مهندسی رودخانه). رتبه راه و ترابری در گرایش راه‌آهن یا راه‌سازی امتیاز محسوب می‌شود. متقاضی باید حداقل ۷ سال سابقه رسمی خدمات فنی و مهندسی در صنایع معدنی و فلزی داشته و در ۱۰ سال اخیر دست‌کم یک قرارداد مشابه در زمینه طرح جامع، جانمایی یا مطالعات زیرساختی مجتمع فولادسازی یا صنایع معدنی سنگین با ظرفیت حداقل ۸۰۰ هزار تن در سال یا وسعت بیش از ۱۰۰ هکتار اجرا کرده باشد؛ ارائه گواهی رضایت کارفرما الزامی است. ارائه ساختار سازمانی و نظام کنترل پروژه، گواهی ISO ۹۰۰۱، رزومه عوامل کلیدی با حداقل مدرک کارشناسی ارشد، مستندات توان مالی، ظرفیت کاری آزاد در سامانه ساجات و مدارک ثبتی و صلاحیتی نیز ضروری است. مشارکت یا کنسرسیوم مجاز است؛ مشروط بر آن‌که سرگروه دارای پایه یک صنایع فلزات اساسی باشد و شراکت‌نامه رسمی محضری و توافق‌نامه تقسیم مسئولیت‌ها ارائه شود.

▣ آخرین مهلت تحویل پیشنهادات: تا تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۰۶ تا ساعت ۱۶ می‌باشد.

▣ محل تحویل پاکت‌ها:

۱. دبیرخانه کمیسیون معاملات شرکت فولاد غدیر نی‌ریز به آدرس: تهران، خیابان بخارست، کوچه چهاردهم غربی، پلاک ۱۷، کدپستی ۱۵۱۴۸۱۹۷۱۱، دبیر کمیسیون معاملات، تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۴۷۳۱۱ / ۰۲۱-۸۸۷۵۴۳۰۵ /۰۲۱-۸۶۰۴۳۳۹۰ / ۰۲۱-۸۶۰۴۷۵۲۵

۲. مدیریت خراست واقع در محل مجتمع به آدرس: استان فارس، شهرستان نی‌ریز، کیلومتر ۵۰ جاده نی‌ریز - سیرجان، دفتر مدیریت خراست کدپستی: ۷۴۹۱۶۱۷۸۳۱ تلفن: ۰۷۱-۵۳۸۵۴۱۲۴

▣ نحوه فروش و دریافت اسناد: متقاضیان می‌توانند با ارسال تصویر درخواست کتبی (شامل نام مناقصه، نام و نام خانوادگی مناقصه‌گر، شماره تلفن ثابت و همراه) به شماره فکس ۰۲۱-۸۸۷۵۴۳۰۵ داخلی ۶ یا آدرس ایمیل Tender@nghsco.ir (و اطلاع به داخلی ۱۱۴) اسناد این مناقصه را دریافت نمایند. پس از بررسی درخواست، فایل کامل اسناد مناقصه برای مناقصه‌گر ارسال خواهد شد. دریافت اسناد نیازمند هیچ‌گونه مراجعه حضوری نمی‌باشد.

* شرکت فولاد غدیر نی ریز در قبول یا رد یک یا کلیه پیشنهادها مختار است. همچنین مجاز خواهد بود بر طبق شرایط قرارداد تا بیست و پنج درصد موضوع و مبلغ قرارداد را افزایش یا کاهش دهد.

روابط‌عمومی و امور بین‌الملل شرکت فولاد غدیر نی‌ریز