صمت از راهبرد تازه واله می‌گوید

غول سنگ‌آهن در کمین بازار مس



در شرایطی که گذار انرژی، توسعه شبکه‌های برق و گسترش خودروهای برقی تقاضا برای فلزات پایه را تقویت کرده است، شرکت‌های بزرگ معدنی به‌دنبال بازتعریف سبد تولید و درآمد خود هستند. صمت در این گزارش به بررسی راهبرد جدید واله برزیل، غول جهانی سنگ‌آهن، برای افزایش تولید مس و تقویت جایگاه نیکل می‌پردازد؛ راهبردی که با هدف کاهش وابستگی نسبی عملکرد مالی شرکت به سنگ‌آهن و بهره‌گیری از فرصت‌های بازار فلزات پایه دنبال می‌شود. واله با تکیه بر مجموعه‌ای از پروژه‌های توسعه‌ای در منطقه کاراخاس، قصد دارد ظرفیت تولید مس خود را افزایش دهد و سهم این فلزات را در نتیجه عملیاتی به سطح بالاتری برساند. با این حال، تحقق این هدف تنها به رشد تقاضای جهانی وابسته نیست؛ پیشبرد پروژه‌ها، تأمین سرمایه، کنترل هزینه‌های عملیاتی و ارتقای بهره‌وری معادن و کارخانه‌های فرآوری نیز در موفقیت این راهبرد نقش تعیین‌کننده‌ای خواهند داشت.

شرکت معدنی واله (Vale)، بزرگ‌ترین تولیدکننده سنگ‌آهن جهان و یکی از بازیگران اصلی صنعت معدن برزیل، قصد دارد طی سال‌های آینده سهم مس و نیکل را در عملکرد مالی خود افزایش دهد. بر اساس برنامه این شرکت، تولید مس از ۳۸۰ هزار تن به ۷۰۰ هزار تن خواهد رسید و سهم این بخش از نتیجه عملیاتی نیز از حدود ۳۰ درصد کنونی به نزدیک ۴۰ درصد افزایش می‌یابد. بخش مهمی از این راهبرد بر توسعه پروژه‌های معدنی در منطقه کاراخاس، واقع در ایالت پارا، استوار است.

■ چرخش واله از سنگ‌آهن به فلزات پایه

شرکت واله در تلاش است با تقویت فعالیت‌های خود در حوزه فلزات پایه، ترکیب درآمدی متنوع‌تری ایجاد کند. این تغییر راهبرد در شرایطی دنبال می‌شود که چشم‌انداز تقاضای مس تحت تأثیر گسترش شبکه‌های برق، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و رشد حمل‌ونقل برقی تقویت شده است. از سوی دیگر، محدودیت‌های توسعه معادن جدید و دشواری جایگزینی ظرفیت‌های قدیمی، اهمیت سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مس را افزایش داده است. گاستاوو پیمنتا (Gustavo Pimenta)، مدیرعامل واله، در گفت‌وگو با روزنامه فایننشال تایمز (Financial Times) اعلام کرده است که این شرکت می‌خواهد سهم بخش مس و نیکل را از نتیجه عملیاتی خود به حدود ۴۰ درصد برساند؛ در حالی که این سهم اکنون نزدیک به ۳۰ درصد است. تحقق این هدف به افزایش تولید، پیشبرد پروژه‌های توسعه‌ای و مدیریت هزینه‌های عملیاتی وابسته خواهد بود.

در همین زمینه، فیلیپه گوئیرینی (Felipe Guerini)، مدیر بازرگانی و صادرات شرکت ترمومکانیکا (Termomecanica)، فعال در حوزه فرآوری مس و آلیاژهای آن، به پایگاه خبری بی‌نامریکاس (BNamericas) گفت: «درخواست‌های فزاینده برای برقی‌سازی، حمل‌ونقل برقی و زیرساخت‌ها به‌طور کلی، محرک‌های اصلی رشد هستند. این عناصر، روندهای مثبت و ملموسی را برای بخش مس رقم می‌زنند.»

■ باکابا؛ گامی در مسیر افزایش تولید

یکی از پروژه‌های مهم واله در بخش مس، پروژه باکابا (Bacaba) در ایالت پارا است. بر اساس اطلاعات اعلام‌شده از سوی شرکت، پیشرفت فیزیکی ساخت‌وساز این پروژه تا پایان سه‌ماهه دوم سال ۲۰۲۶ به ۳۹ درصد رسیده است. این پیشرفت امکان جلو افتادن برنامه زمانی راه‌اندازی را فراهم کرده و اکنون انتظار می‌رود بهره‌برداری از پروژه در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۷ آغاز شود؛ در حالی که برنامه اولیه، شروع فعالیت را به نیمه نخست سال ۲۰۲۸ موکول کرده بود. باکابا در محدوده کانه‌داس داس کاراجاس (Canaã dos Carajás) و به‌صورت توسعه برون‌فیلد در ارتباط با معدن سوسگو (Sossego) اجرا می‌شود. استفاده از زیرساخت‌های موجود می‌تواند به بهره‌گیری مؤثرتر از ظرفیت‌های عملیاتی منطقه کمک کند. سرمایه‌گذاری برآوردی این پروژه ۲۹۰ میلیون دلار است و طرح شامل یک معدن روباز با ظرفیت تولید سالانه ۵۰ هزار تن مس و عمر مفید تخمینی هشت سال خواهد بود.

■ آلماآو و سالوبو؛ پروژه‌های بعدی واله

پروژه آلماآو (Alemão) نیز در برنامه توسعه‌ای واله جایگاه مهمی دارد. سرمایه‌گذاری موردنیاز این طرح حدود ۱.۸ میلیارد دلار برآورد شده و پروژه در مرحله مطالعات امکان‌سنجی، مهندسی پایه و ارزیابی‌های زیست‌محیطی و اجتماعی قرار دارد. بر اساس برآوردهای ارائه‌شده، ظرفیت تولید سالانه آن شامل ۸۰ هزار تن مس و ۱۴۰ هزار اونس طلا خواهد بود. احداث خط انتقال برق ۲۳۰ کیلوولت نیز برای تأمین نیازهای این پروژه پیش‌بینی شده است. واله قصد دارد تصمیم نهایی سرمایه‌گذاری درباره آلماآو را در سال ۲۰۲۷ اتخاذ کند.

در کنار آن، طرح توسعه مجتمع سالوبو (Salobo) می‌تواند سالانه ۳۰ هزار تن به تولید مس شرکت اضافه کند. انتظار می‌رود تصمیم نهایی سرمایه‌گذاری درباره این طرح در سال ۲۰۲۶ گرفته شود. همچنین، پروژه دیگری از سوی واله بیس متالز (Vale Base Metals) و از طریق زیرمجموعه سالابو متایس (Salobo Metais) در ایالت پارا در دست اجراست. سرمایه‌گذاری این طرح حدود ۳۵۰ میلیون دلار برآورد شده و پروژه در مرحله پیشرفته اکتشاف قرار دارد. ظرفیت تولید پیش‌بینی‌شده آن سالانه بین ۶۰ هزار تا ۸۰ هزار تن مس است.

■ مس و نیکل در مرکز راهبرد آینده

مجموع این پروژه‌ها نشان می‌دهد که واله برای افزایش سهم فلزات پایه در عملکرد مالی خود، به توسعه ظرفیت‌های تولیدی و پیشبرد طرح‌های جدید تکیه کرده است. با این حال، رسیدن به هدف تولید ۷۰۰ هزار تن مس مستلزم اجرای به‌موقع پروژه‌ها، تأمین سرمایه و کنترل هزینه‌ها خواهد بود. تغییرات قیمت جهانی فلزات، شرایط بازار و الزامات زیست‌محیطی نیز می‌توانند بر بازده اقتصادی سرمایه‌گذاری‌ها اثر بگذارند. در مجموع، راهبرد جدید واله تلاشی برای بهره‌گیری از فرصت‌های ناشی از گذار انرژی و کاهش اتکای نسبی به سنگ‌آهن در ترکیب عملکرد مالی شرکت است. اگر پروژه‌های برنامه‌ریزی‌شده مطابق زمان‌بندی پیش بروند، مس و نیکل می‌توانند در سال‌های آینده نقش پررنگ‌تری در سبد فعالیت‌های این غول معدنی برزیل ایفا کنند؛ هرچند تحقق این چشم‌انداز به نتایج عملیاتی و تصمیم‌های سرمایه‌گذاری پیش رو وابسته خواهد بود.

■ بهره‌وری و زیرساخت؛ دو عامل تعیین‌کننده در توسعه مس

در کنار افزایش ظرفیت تولید، بهره‌وری عملیاتی و استفاده از زیرساخت‌های موجود از عوامل مهم در راهبرد توسعه‌ای واله به شمار می‌روند. نزدیکی پروژه‌های منطقه کاراخاس به معادن فعال، کارخانه‌های فرآوری، شبکه‌های حمل‌ونقل و زیرساخت‌های تأمین برق، می‌تواند هزینه توسعه برخی طرح‌ها را کاهش دهد و اجرای آن‌ها را از نظر اقتصادی جذاب‌تر کند. این مزیت به‌ویژه در شرایطی اهمیت دارد که افزایش هزینه سرمایه‌گذاری و طولانی‌شدن زمان احداث معادن جدید، به چالش مهم شرکت‌های معدنی تبدیل شده است.

واله همچنین به دنبال استفاده از فناوری‌های فرآوری برای افزایش ظرفیت و کاهش مصرف منابع است. برای نمونه، پروژه شناورسازی ذرات درشت در مجتمع سالوبو قرار است ظرفیت فرآوری سالانه را ۶ میلیون تن افزایش دهد و امکان تولید حداکثر ۳۰ هزار تن مس بیشتر در سال را فراهم کند. بر اساس اعلام واله بیس متالز در اوت ۲۰۲۶، راه‌اندازی این پروژه برای نیمه نخست سال ۲۰۲۸ برنامه‌ریزی شده است. این رویکرد نشان می‌دهد که رشد تولید مس تنها به افتتاح معادن جدید وابسته نیست؛ بلکه بهبود بازیابی فلز، افزایش ظرفیت کارخانه‌ها و مدیریت مصرف انرژی و آب نیز می‌تواند در افزایش عرضه نقش داشته باشد. برای واله، ترکیب توسعه پروژه‌های جدید با ارتقای عملکرد دارایی‌های موجود، یکی از مسیرهای اصلی دستیابی به هدف تولید سالانه حدود ۷۰۰ هزار تن مس تا سال ۲۰۳۵ خواهد بود.

■ تنوع‌بخشی به سبد تولید؛ پاسخ واله به تغییرات بازار

حرکت واله به سمت توسعه تولید مس را می‌توان بخشی از تلاش شرکت‌های بزرگ معدنی برای کاهش وابستگی به یک کالای اصلی و افزایش انعطاف‌پذیری در برابر نوسانات بازار دانست. هرچند سنگ‌آهن همچنان یکی از پایه‌های اصلی فعالیت این شرکت است، تقویت جایگاه مس و نیکل می‌تواند در بلندمدت توازن بیشتری میان منابع درآمدی ایجاد کند و امکان بهره‌گیری از فرصت‌های جدید در صنایع برق، خودروهای برقی و فناوری‌های مرتبط با گذار انرژی را افزایش دهد. با این حال، توسعه فلزات پایه با موانع خاص خود همراه است. پروژه‌های مس به سرمایه‌گذاری قابل‌توجه، مطالعات زمین‌شناسی دقیق، زیرساخت‌های پایدار و مدیریت پیچیده‌تر ملاحظات زیست‌محیطی نیاز دارند. در مناطقی مانند کاراخاس نیز توسعه ظرفیت تولید باید با مدیریت منابع آب، کنترل آثار فعالیت‌های معدنی و رعایت الزامات اجتماعی و محیط‌زیستی همراه باشد. بنابراین، صرف افزایش ظرفیت اسمی تولید نمی‌تواند موفقیت راهبرد واله را تضمین کند و کیفیت اجرای پروژه‌ها و هزینه تمام‌شده هر تن مس نیز اهمیت تعیین‌کننده‌ای خواهد داشت. از سوی دیگر، افزایش عرضه مس در سال‌های آینده به معنای تضمین سودآوری بیشتر نیست. قیمت‌های جهانی، سرعت رشد تقاضا، ورود پروژه‌های رقیب به مدار تولید و تحولات اقتصادی جهان بر بازده سرمایه‌گذاری‌ها اثر خواهند گذاشت. در چنین شرایطی، مزیت واله می‌تواند در ترکیب ذخایر معدنی، زیرساخت‌های موجود و توانایی توسعه مرحله‌ای پروژه‌ها شکل بگیرد. تحقق این مزیت به آن بستگی دارد که شرکت بتواند هم‌زمان تولید را افزایش دهد، هزینه‌ها را کنترل کند و جایگاه خود را در بازار رو به تحول فلزات پایه تقویت کند.

سخن پایانی

راهبرد جدید واله نشان می‌دهد که این شرکت برای حفظ جایگاه خود در صنعت معدن، به‌دنبال فراتر رفتن از اتکای سنتی به سنگ‌آهن و بهره‌گیری از فرصت‌های بازار مس و نیکل است. رشد تقاضای ناشی از برقی‌سازی و توسعه زیرساخت‌های انرژی، چشم‌انداز مناسبی برای این فلزات ایجاد کرده، اما تبدیل این فرصت به سودآوری پایدار به اجرای موفق پروژه‌ها و مدیریت هزینه‌ها وابسته است. طرح‌هایی مانند باکابا، آلماآو و توسعه سالوبو می‌توانند ظرفیت تولید مس واله را افزایش دهند و نقش فلزات پایه را در عملکرد مالی شرکت پررنگ‌تر کنند. با این حال، تأمین سرمایه، رعایت الزامات زیست‌محیطی، بهره‌وری در فرآوری و نوسانات قیمت جهانی همچنان از عوامل تعیین‌کننده مسیر پیش‌رو خواهند بود. در نهایت، موفقیت واله نه صرفاً با افزایش ظرفیت تولید، بلکه با توانایی تبدیل سرمایه‌گذاری‌های معدنی به بازده اقتصادی پایدار سنجیده می‌شود؛ مسیری که می‌تواند ترکیب کسب‌وکار این غول برزیلی را در سال‌های آینده دگرگون کند.

رای دومین سال پیاپی و در آیین روز ملی صادرات؛

فولاد هرمزگان صادرکننده نمونه کشوری شد



در مراسم روز ملی صادرات با حضور رئیس جمهور، وزیر امور خارجه، وزیر صمت و جمعی از فعالان اقتصادی و صنعتی، از فولاد هرمزگان برای دومین سال پیاپی به عنوان صادرکننده نمونه ملی تقدیر به عمل آمد.

به گزارش روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان، مراسم روز ملی صادرات با حضور مسعود پزشکیان رئیس‌جمهور، محمد اتابک وزیر صنعت، معدن و تجارت، عباس عراقچی وزیر امور خارجه و فعالان اقتصادی و صاحب نظران در حوزه صادرات و تجارت خارجه به منظور تقدیر از صادرکنندگان نمونه ملی صبح امروز چهارشنبه ۲۹ مهر ۱۴۰۵ در سالن اجلاس سران برگزار شد.

در این مراسم، رئیس‌جمهور با قدردانی از تلاش‌ها و فعالیت‌های فعالان اقتصادی کشور، به‌ویژه صادرکنندگان، تأکید کرد: اقدامات این بخش در شرایط دشوار و در مواجهه با فشارها، تحریم‌ها و محدودیت‌های اعمال‌شده از سوی دشمنان، نقش مؤثری در ایستادگی کشور داشته است.

وی با بیان اینکه این ایستادگی و مقاومت در برابر دشمنان باعث شد تا نگاه همسایگان و دیگر کشورها به ایران تغییر یابد، خاطرنشان کرد: مقاومت و پایداری ملت ایران، نگاه سایر کشورها را به ظرفیت و توانمندی کشور ما تغییر داد. از این‌رو باید روند را برای شکوفایی و آبادانی کشورمان به‌گونه‌ای طراحی کنیم که بتوانیم در آینده با قدرت و صلابت بیشتر مسیر را ادامه دهیم.

رئیس جمهور در ادامه با اشاره به وضعیت صادرات کشور در دوران جنگ اظهار کرد: پیش از این، حدود ۷۵ درصد صادرات کشور از مسیرهای دریایی انجام می‌شد؛ با محدودیت و بسته شدن مسیرهای دریایی، توانسته‌ایم با فعال‌سازی مسیرهای جایگزین و استفاده از ظرفیت‌های مختلف، بخش عمده‌ای از روند تجارت خارجی را حفظ کنیم؛ به‌گونه‌ای که میزان صادرات در مقایسه با شرایط پیش از جنگ، تنها حدود ۲۵ درصد کاهش یافته است.

پزشکیان تصریح کرد: رئیس جمهور همچنین گسترش روابط اقتصادی دوجانبه و چندجانبه با کشورهای مختلف و فعال‌سازی ظرفیت پیمان‌های بزرگ منطقه‌ای و بین‌المللی نظیر بریکس، شانگهای و اوراسیا را از دیگر برنامه‌های راهبردی دولت برای تسهیل تجارت و صادرات بازرگانان و تولیدکنندگان ایرانی برشمرد و تصریح کرد: البته نمایندگان و اعضای این کشورها و سازمان‌ها از سوی آمریکا تحت فشار هستند و مسئله ایستادگی در مقابل زورگویی آمریکا به این سادگی‌ها نیست. دشمنان می‌خواهند راه‌ها را ببندند، اما علی‌رغم این محدودیت‌ها، آن‌ها با ما بر اساس چارچوب‌ها همکاری می‌کنند.

در پایان این مراسم از صادرکنندگان نمونه ملی تقدیر شد که از شرکت فولاد هرمزگان به دلیل ارزآوری مناسب در شرایط تحریمی، توسعه و گسترش بازارهای صادراتی، تحویل به موقع و پایدار محصول، ارائه محصول با کیفیت مطلوب و ایجاد تجربه خوشایند برای مشتریان، به عنوان صادرکننده نمونه فولادی ملی تقدیر به عمل آمد و علیرضا رحیم مدیرعامل این شرکت تندیس صادرکننده برتر را دریافت کرد.

آگهی مناقصه ۰۵/۱۲۲۹ق

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی نسبت به انتخاب پیمانکار واجد شرایط " تامین، نصب و راه اندازی یک ست کامل المنت هیتر الکتریکی ساخت داخل از نوع H ۷۷۰۰ پلنت اکسیژن شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر" در محل کارخانه سیرجان اقدام نماید.

- متقاضیان می توانند به منظور دریافت اسناد مناقصه از طریق سایت اینترنتی شرکت به آدرس WWW.GISDCO.COM، به بخش مناقصات و مزایده ها مراجعه و آگهی مربوط به مناقصه را انتخاب نموده و از طریق لینک های درج شده ذیل آگهی اقدام به دانلود اسناد نمایند و یا با شماره تماس ۰۹۱۶۲۷۹۶۸۱۰ به نام آقای اسماعیل صفی جهانشاهی تماس حاصل نمایند.

- نشانی محل تحویل مدارک:

۱- دفتر کارخانه به آدرس، کرمان، سیرجان، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز، کیلومتر ۵ جاده اختصاصی، شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، دبیرخانه کمیسیون معاملات - تلفن ۳۱۲۹۴۶۶۱ - ۰۳۴.

۲- دفتر تهران به آدرس، میدان آرژانتین، خیابان الوند، خیابان سی و یکم غربی، پلاک ۲۲، کد پستی ۱۵۱۶۶۴۶۱۱۱ تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۹۷۶۷۰-۴ نمابر: ۰۲۱-۸۸۱۹۹۴۰۳.

- مناقصه گران می بایست پاکت "الف"، "ب" و " ج "را شامل ضمانت نامه، پیشنهاد فنی و مالی در زمان و محل مقرر تحویل نمایند.
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های ۰۳۴۳۱۲۹۴۶۶۱ و یا شماره همراه ۰۹۱۶۲۷۹۶۸۱۰ بنام آقای اسماعیل صفی جهانشاهی در روزهای شنبه الی چهارشنبه در ساعات اداری ۰۷:۳۰ الی ۱۵:۳۰ تماس حاصل فرمایید.
- پاسخ سوالات فنی مناقصه گران که از طریق فرم TCL موجود در اسناد فنی منضم به آدرس ایمیل e.safijahanshahi@gisdco.ir و یا از طریق پیام رسان های داخلی ارسال شده، در سایت بارگذاری خواهد شد.

- آخرین مهلت ارسال مدارک: ۱۴۰۵/۰۸/۲۰

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.
دبیرخانه کمیسیون معاملات

شرکت ملی نفت ایران
شرکت نفت مناطق مرکزی ایران
شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب

نوبت دوم
شناسه ۲۳۰۹۷۰۳

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای همزمان با ارزیابی (یکپارچه)
به شماره ۴۰۵/۲۷
مربوط به خرید SLICKLINE WIRE جهت استفاده در منطقه عملیاتی چشمه‌خوش
شماره فراخوان: ۲۰۰۵۰۹۱۸۶۳۰۰۰۰۴۶

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای همزمان با ارزیابی (یکپارچه) مربوط به **خرید SLICKLINE WIRE جهت استفاده در منطقه عملیاتی چشمه‌خوش** به شرح مندرج در کتابچه مناقصه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی همزمان با فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوت‌نامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران ارسال خواهد شد.

■ اطلاعات فراخوان:

۱. مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی و اسناد مناقصه: روز شنبه تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۰۹

۲. مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی و پاکات پیشنهاد: تا ساعت ۰۸:۳۰ روز شنبه تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۳

۳. مبلغ برآورد اولیه مناقصه و محل تأمین اعتبار: ۱۴۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال منابع داخلی جاری.

۴. نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: تضمین معتبر مطابق بند الف ماده ۵ آیین‌نامه تضمین معاملات دولتی به مبلغ ۷,۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال.

۵. نوع و کیفیت و کمیت کالا: SLICKLINE WIRE منطقه عملیاتی چشمه‌خوش به مقدار ۲ رول.

۶. محل و مدت قرارداد: منطقه عملیاتی چشمه‌خوش به مدت ۱۲ ماه شمسی.

۷. پیش پرداخت: به میزان ۲۵ درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه در مقابل ارائه تضمین معتبر مطابق بند پ ماده ۵ آیین‌نامه تضمین معاملات دولتی.

۸. مدارک و مستندات الزامی جهت ورود به فرآیند ارزیابی کیفی:

۸-۱- بارگذاری مدارک حقوقی شرکت شامل: کد اقتصادی، شناسه ملی، اساسنامه، آگهی تأسیس و آگهی معتبر آخرین تغییرات هیأت مدیره.

۸-۲- بارگذاری فرم استعلام ارزیابی کیفی تکمیل شده و مدارک و مستندات مربوطه.

۸-۳- بارگذاری مدارک ثبت شرکت سازنده در فهرست منابع معتبر وزارت نفت (AVL).

*** تذکر ۱:** در صورتی که مدارک مذکور از طریق سامانه‌های مربوطه قابل استعلام باشند، مورد قبول قرار خواهند گرفت.

*** تذکر ۲:** تمامی ضمانت‌نامه‌های صادره از بانک پاسارگاد مورد پذیرش واقع نخواهند شد.

۹. اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: آدرس: کرمانشاه، میدان نفت، بلوار زن، پلاک ۴۲، کدپستی ۶۷۱۴۶۷۷۷۴۵، دبیرخانه کمیسیون مناقصات.

تلفکس: تدارکات کالا ۰۸۳-۳۳۱۱۱۳۱۴ و امور حقوقی و قراردادها ۰۸۳-۳۳۱۱۳۱۶ و مرکز تلفن ۰۸۳-۳۳۱۱۰۰۰۰

تلفن داخلی: کارشناس خرید ۲۱۰۸، کارشناس امور قراردادها ۲۲۱۸ و دبیرخانه کمیسیون مناقصات ۲۵۱۵

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱-۴۱۹۳۴ / دفتر ثبت‌نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۸/۰۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۸/۰۵

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب