

یادداشت

از توافق کاغذی تا صلح اقتصادی

چرا دیپلماسی بدون «زیرساخت صلح» شکنده است؟

رحمت‌الله دریجانی

در فضای پیچیده و پرتنش سیاست بین‌الملل، لحظه امضای یک توافق غالباً با پایان بحران اشتباه گرفته می‌شود. فلاش دوربین‌ها، لبخندهای دیپلماتیک، فشردن دست‌ها و فرانت بیانیه‌های مشترک، این تصور را ایجاد می‌کند که مسیر آینده هموار شده است. با این حال، تجربه دهه‌های اخیر نشان می‌دهد که دشوارترین و تعیین‌کننده‌ترین مرحله در حیات هر توافق، نه دستیابی به آن، بلکه حفاظت از دستاوردهایش و تبدیل تعهدات روی کاغذ به نظمی پایدار و نهادینه است. تاریخ روابط بین‌الملل سرشار از توافقی‌هایی است که با امیدهای فراوان شکل گرفتند، اما در غیاب نهادهای پشتیبان و پیوندهای اقتصادی مؤثر، با تغییر دولت‌ها، جابه‌جایی موازنه قدرت یا بروز نخبستین بحران سیاسی، دچار فرسایش شدند. این تجربه نشان می‌دهد که کیفیت متن توافق، هرچند ضروری است، به‌تنهایی نمی‌تواند آینده آن را تضمین کند.

صلح، فراتر از یک رویداد سیاسی

صلح یک رویداد مقطعی و صرفاً سیاسی نیست؛ بلکه فرایندی مستمر، اقتصادی، نهادی، فناوریانه و اجتماعی است. توافق سیاسی در بهترین حالت، دروازه ورود به این فرایند و مجوز آغاز یک مسیر طولانی است، نه مقصد نهایی آن. اگر در فردای امضای یک معاهده، تجارت، سرمایه‌گذاری متقابل، همکاری‌های فناوریانه، نهادسازی مشترک و ارتباط میان جوامع به حرکت درنایند، توافق به تدریج اعتبار عملی خود را از دست می‌دهد و به سندی تاریخی تقلیل می‌یابد؛ سندی که بیش از تضمین آینده، یادآور یک فرصت از دست‌رفته خواهد بود. از این منظر، باید میان «توافق سیاسی» و «صلح پایدار» مرزی روشن ترسیم کرد. توافق، محصول تعهد دولت‌ها و سیاست‌مدارانی است که ممکن است تحت تأثیر انتخابات، فشارهای داخلی، تحولات امنیتی و تغییر موازنه قدرت قرار گیرند؛ اما صلح پایدار، نتیجه شکل‌گیری شبکه‌ای درهم‌تنیده از منافع متقابل در سطح اقتصاد، نهادها و جامعه است. دولت‌ها تغییر می‌کنند و سیاست‌ها دگرگون می‌شوند، اما هنگامی که تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاران، دانشگاه‌ها، کارآفرینان، شرکت‌ها و شهروندان از استمرار همکاری سود ببرند، بازگشت به تقابل دیگر تصمیمی کم‌هزینه نخواهد بود. در چنین شرایطی، صلح فقط به اراده دولت‌ها وابسته نمی‌ماند، بلکه گروه‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی نیز به مدافعان ثبات تبدیل می‌شوند. به بیان دیگر، توافق زمانی ماندگار می‌شود که ذی‌نفعان صلح از ذی‌نفعان بحران بیشتر و قدرتمندتر شوند.

کالبدشکافی «زیرساخت صلح»

می‌توان مجموعه نهادها، پیوندها و منافعی را که از یک توافق سیاسی محافظت می‌کنند، «زیرساخت صلح» نامید. این زیرساخت شامل نهادهای مشترک، روابط تجاری، سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت، ادغام در زنجیره‌های تأمین، همکاری‌های علمی و فناوریانه، پروژه‌های زیربنایی مشترک، ارتباطات بانکی و سازوکارهای حقوقی حل‌وفصل اختلافات است. همان‌گونه که هیچ اقتصاد مدرنی بدون جاده، بندر، شبکه انرژی، ارتباطات و نهادهای مالی رشد نمی‌کند، هیچ صلحی نیز در خلأ دوام نمی‌آورد. توافق برای بقا به ساختارهایی نیاز دارد که همکاری را سودآور، اختلاف را قابل مدیریت و بازگشت به بحران را پرهزینه کنند. زیرساخت صلح لزوماً به معنای از میان‌رفتن همه اختلافات نیست. کشورها حتی در شرایط همکاری اقتصادی ممکن است درباره مسائل امنیتی، سیاسی یا ایدئولوژیک اختلافات عمیقی داشته باشند. نقش زیرساخت صلح، حذف اختلاف نیست، بلکه جلوگیری از تبدیل هر اختلاف به بحرانی فراگیر و مهارنشدن است.

درس اروپا: از رقابت تاریخی تا هم‌گرایی اقتصادی

یکی از مهم‌ترین نمونه‌های تاریخی این الگو، تجربه اروپای پس از جنگ جهانی دوم است. صلح در قاره‌ای که طی قرن‌ها صحنه جنگ‌های ویرانگر بود، صرفاً با خاموش شدن سلاح‌ها یا امضای معاهدات سیاسی تثبیت نشد. رهبران و طراحان نظم جدید اروپا دریافته‌قد که برای جلوگیری از جنگ‌های آینده، باید بخشی از منابع و صنایع را همدیگر کشورهای رقیب در سازوکاری مشترک قرار گیرد. تأسیس «جامعه زغال‌سنگ و فولاد اروپا» نتیجه آن بود که جنگ، یکی از پایه‌های اصلی این مسیر بود. هدف آن بود که صنایع زغال‌سنگ و فولاد که در آن زمان نقشی تعیین‌کننده در توان صنعتی و نظامی کشورها داشتند، در یک ساختار مشترک مدیریت شوند. این ابتکار به‌تنهایی عامل صلح اروپا نبود، اما یکی از نخستین و مهم‌ترین گام‌ها برای تبدیل آشتی سیاسی به هم‌گرایی نهادی و اقتصادی محسوب می‌شد. این فرایند به تدریج به گسترش تجارت، ایجاد بازار مشترک، هماهنگی مقررات و شکل‌گیری اتحادیه اروپا انجامید. نتیجه آن بود که جنگ میان اعضای این مجموعه، افزون بر هزینه انسانی و نظامی، به معنای فروپاشی شبکه‌ای گسترده از تجارت، سرمایه‌گذاری، تولید و رفاه مشترک تلقی می‌شد. تجربه اروپا نشان داد که صلح هنگامی استحکام می‌یابد که کشورها تنها از جنگ پرهیز نکنند، بلکه در حفظ همکاری نیز منفععی ملموس و بلندمدت داشته باشند.

وابستگی اقتصادی؛ تضمین صلح یا ابزار مهار تنش؟

روابط ایالات متحده و چین نیز نمونه‌ای متفاوت از نقش پیوندهای اقتصادی در مهار تقابل است. این دو قدرت در حوزه‌های تجاری، فناوریانه، امنیتی و ژئوپلیتیک رقابتی شدید دارند و اختلافات آنها درباره تایوان، دریای چین جنوبی، فناوری‌های پیشرفته و نظم جهانی همچنان پایرجاست. پرهیز از تقابل نظامی مستقیم میان آنها را نمی‌توان تنها به روابط اقتصادی نسبت داد. بازدارندگی نظامی و هسته‌ای، موازنه قدرت، افزایش امنیت و نگرانی از گسترش جنگ نیز نقشی اساسی دارند. با این حال، حجم گسترده تجارت، پیوند زنجیره‌های تأمین و حضور متقابل شرکت‌ها و سرمایه‌ها، یکی از عوامل مهم افزایش هزینه رویارویی مستقیم است. وابستگی اقتصادی لزوماً صلح را تضمین نمی‌کند؛ همان‌گونه که تاریخ نشان داده، کشورهایی با روابط تجاری گسترده نیز ممکن است وارد جنگ شوند. با این حال، این وابستگی می‌تواند دامنه تصمیم‌گیری دولت‌ها را محدود کند، هزینه تقابل را افزایش دهد و بازیگران را به مدیریت اختلافات وادار. بنابراین، ادعای دقیق‌تر این نیست که تجارت به‌تنهایی مانع جنگ می‌شود، بلکه این است که پیوندهای اقتصادی عمیق، در کنار بازدارندگی امنیتی و نهادهای سیاسی، یکی از لایه‌های مهم «زیرساخت صلح» را تشکیل می‌دهند.

معنای ماندگاری و اصل «هزینه بازگشت»

اگر دیپلماسی و امضای اسناد تنها نقطه آغاز مسیر ثبات باشند، پرسش اصلی این است که چه عاملی یک توافق را به صلحی پایدار تبدیل می‌کند و توافقی دیگر را در برابر بحران‌ها آسیب‌پذیر نگه می‌دارد؟ پاسخ را نباید صرفاً در طرافت‌های حقوقی متن توافق، بندهای تنبیهی یا توانایی مذاکره‌کنندگان جست‌وجو کرد. یک اصل ساده اما تعیین‌کننده وجود دارد: توافق‌ها زمانی پایدار می‌شوند که هزینه بازگشت به منازعه از هزینه ادامه همکاری بیشتر شود. این هزینه صرفاً به معنای احتمال تحریم یا درگیری نظامی نیست، بلکه ایجاد اقتصادی، فناوریانه، اجتماعی، سیاسی و اعتباری دارد. لغو یک توافق ممکن است به خروج سرمایه، توقف تولید، اختلال در تجارت، افزایش بیکاری، کاهش بین‌المللی و از دست‌رفتن بازارها منجر شود. فرض کنیم دو کشور پس از سال‌ها تنش به توافقی سیاسی دست یافته‌اند، اما تجارت میان آنها ناچیز است، سرمایه‌گذاری مستقیمی انجام نمی‌شود، ارتباطات بانکی شکل نمی‌گیرد و بخش خصوصی دو طرف هیچ منفعتی از ادامه همکاری ندارد. در چنین شرایطی، بازگشت به تنش اصطکاک داخلی چندانی ایجاد نمی‌کند؛ زیرا اقتصاد و جامعه چیز زیادی برای از دست‌دادن ندارند.

یادداشت کامل را در سایت شرق بخوانید

گزارش «شرق» از شرکت‌های تاب‌آور و سودآور ایرانی در میانه جنگ و تحریم؛

با مروری بر عملکرد شرکت نفت سپاهان

صنایع برنده

شرق، تحریم، تورم مزمن، گرفتاری‌های نقل و انتقال پول، کسری انرژی و حالا جنگ بسیاری از صنایع کشور را زمین‌گیر کرده است. این در حالی است که به‌صورت فضای کسب‌وکار از نظر سیاست‌گذاری‌های داخلی هم چندان مساعد نبوده و منجر به خروج گسترده سرمایه از کشور شده است. با این حال، شماری از صنایع کشور با استراتژی‌های مدیریتی خلاقانه نه‌تنها توانسته‌اند تاب‌آوری خود را حفظ کنند، بلکه به سودآوری قابل توجهی نیز برسند.

مصائب صنایع

سال‌های طولانی تحریم کشور باعث زوال طبقه متوسط شده و بازار تقاضای تولیدکنندگان ایرانی را به‌شدت کوچک‌تر کرده است. در همین زمینه محمدرضا فرزانگان و نادر حبیبی، دو اقتصاددان ایرانی در پژوهشی با عنوان «تأثیر تحریم‌های بین‌المللی بر اندازه طبقه متوسط ایران» گزارش می‌دهند سهم طبقه متوسط از کل جمعیت ایران از اوایل دهه ۱۹۹۰ تا سال ۲۰۱۲ یعنی قبل از تحریم، افزایش یافته است، اما امین روند در دوره تحریم‌های اقتصادی بین‌المللی متوقف شده و شروع به کاهش کرده است و تحریم‌های بین‌المللی پس از سال ۲۰۱۲ موجب کاهش اندازه طبقه متوسط در ایران شده‌اند. بر اساس این گزارش، میانگین کاهش سالانه اندازه طبقه متوسط ایران از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۹ حدود ۱۱ درصد برآورده شده است. به عبارت دیگر، اگر تحریم‌های بین‌المللی وجود نداشت، اندازه طبقه متوسط در ایران تقریباً ۱۱ درصد در سال بیشتر می‌شد. در سال ۲۰۱۹، شکاف بین اندازه طبقه متوسط در ایران و کنترل مصنوعی آن به حداکثر ۲۰ درصد رسیده است. این یافته‌ها از آزمون‌ها و تحلیل‌های مختلف معتبرتر بوده و اثرات آماری معناداری دارند. این نتایج نشان‌دهنده تأثیر مستقیم و غیرمستقیم تحریم‌ها بر قدرت خرید و کوچک‌شدن بازارهای ایران است. گذشته از این، تحریم، هزینه نقل و انتقال پول و هزینه انتقال کالا را برای تولیدکنندگان ایرانی بین ۱۵ تا ۳۰ درصد افزایش داده است. همچنین سقوط ارزش ریال در سال‌های تحریم و رشد چشمگیر بهای ارز، یکی دیگر از مهم‌ترین عوامل افزایش هزینه تمام‌شده تولید در ایران بوده است. میانگین بهای دلار در بازار ایران تا پیش از آغاز تحریم فقط هزارو ۳۰۰ تومان بود که در حال حاضر بهای دلار تا ۱۹۰ هزار تومان افزایش داشته است. به این ترتیب در یک بازه زمانی حدوداً ۱۵ساله،

بهای دلار حدود ۱۴۶ برابر شده و این مسئله تولیدکنندگان ایرانی را در سال‌های گذشته به‌شدت تحت فشار قرار داده است. علاوه بر تمام مشکلاتی که تولیدکنندگان ایرانی در سیاست‌گذاری‌های داخلی با آن مواجه هستند، کسری انرژی یکی دیگر از عمده چالش‌هایی است که تولیدکنندگان کشور با آن مواجه‌اند و سال‌های خسارت‌باری را برای تولید کشور رقم زده است. کمیسیون صنعت اتاق ایران در برآوردی که از ضرر اقتصادی بخش‌های مختلف اقتصاد کشور از هر روز قطعی برق داشته، گزارش می‌دهد با توقف تولید، انتقال و توزیع برق در کشور در روز ۱۷هزارو ۹۹۳ میلیارد تومان به اقتصاد کشور خسارت وارد می‌شود که ۹هزارو ۲۱۸ میلیارد تومان از آن مربوط به بخش صنعت است. طبق توضیح مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، خسارت روزانه قطع برق به بخش صنعت کشور، بر اساس اطلاعات حساب ملی سال ۱۴۰۲ به‌اضافه تورم ۳۵ درصد نقطه‌به‌نقطه در شه‌روبر ۱۴۰۳ برآورد شده است. حالا جنگ و سایه نااطمینانی بر اقتصاد کشور بر عدد خسارات صنایع کشور افزوده است. علاوه بر فشار سیاست‌های خارجی بر اقتصاد کشور، از نظر سیاست‌گذاری داخلی، محیط کسب‌وکار در ایران چندان فضای جذابی برای سرمایه‌گذاری نیست. بر اساس گزارش بانک جهانی، در بین ۱۸۳ کشور جهان، ایران از نظر سهولت فضای کسب‌وکار رتبه ۱۲۵ را در دنیا دارد که ما را در فهرست کشورهای با نامساعدترین فضای کسب‌وکار قرار می‌دهد. در چنین فضای دشواری برای کسب‌وکارها، شماری از صاحبان صنایع نه‌تنها توانسته‌اند تاب‌آوری خود را افزایش دهند، بلکه به سودآوری نیز برسند.

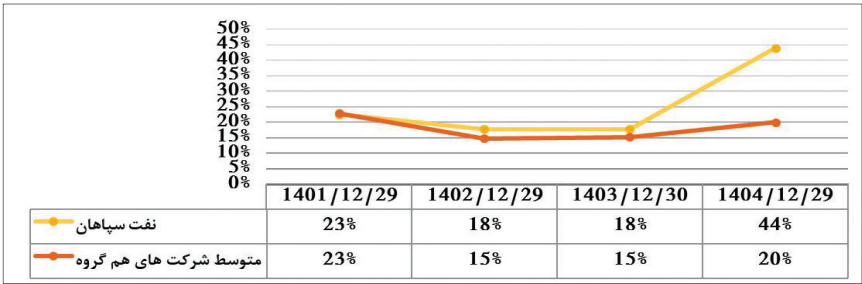
نکات طلایی از استراتژی‌های صنایع تاب‌آور و سودآور

در شرایط پیچیده اقتصادی و تحریمی، شرکت نفت سپاهان (نماد: ششپا) یکی از نمونه این صنایع است که توانسته با اتکا بر راهبردهای هوشمندانه مدیریتی، مسیر صعودی چشمگیری را در

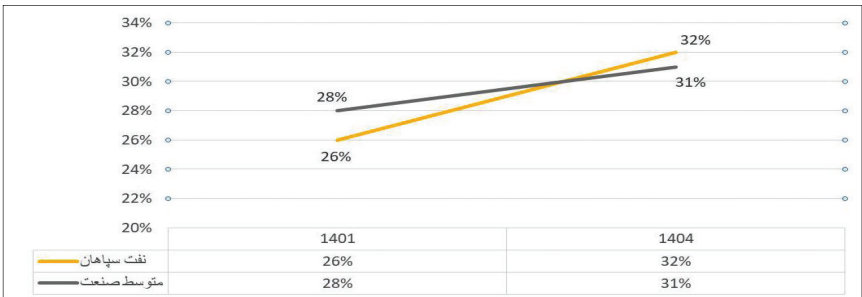
سه سال اخیر طی کند. بر اساس اطلاعات مالی سه سال گذشته، شرکت نفت سپاهان با درآمدی بالغ بر ۱۸۳،۵۴۴ میلیارد ریال و سود خالصی بالغ بر ۴۱،۴۳۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۱ موفق به افزایش مبالغ مذکور به ترتیب به مبلغ ۳۸۶،۳۳۴ میلیارد ریال و ۱۶۹،۳۹۳ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ شده که این موضوع به معنای رشد ۳۰۹ درصدی و بیش از چهاربرابری سود خالص در یک بازه زمانی سه‌ساله است. متولیان این صنعت توضیح می‌دهند نکته کلیدی این سودآوری، تغییر استراتژی فروش از طریق تمرکز بر ارتقای حاشیه سود، تسدید فروش داخلی و صادراتی است؛ به‌طوری که فروش روغن پایه صادراتی (محصول اصلی صادراتی شرکت) از سال ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۴ تقریباً از مبلغ ۵۴ هزار میلیارد ریال به مبلغ ۱۳۸ هزار میلیارد ریال افزایش داشته که با حفظ مقدار تولید و فروش در محدوده ۱۹۰ هزار تن، رشد ۱۵۵درصدی را نشان می‌دهد؛ این در حالی است که در مدت‌زمان مشابه، درباره فروش محصولات مؤثوری سپاهان (که عمدتاً با حاشیه سود پایین همراه است) شاهد کاهش حدوداً ۳۰درصدی آمار تولید و فروش بوده‌ایم که نتایج اعمال این استراتژی را در جهش سودآوری شرکت شاهد هستیم. همچنین مقایسه سودآوری این شرکت با رقبای نشان می‌دهد شرکت نفت سپاهان در سال ۱۴۰۴ با کسب سودی معادل ۱۶۹،۳۹۳ میلیارد ریال برای سهامداران خود عملکردی فراتر از متوسط صنعت (سه شرکت هم گروه) در شاخص‌های سودآوری به همراه داشته است که جزئیات این مقایسه در نموداری که در ادامه می‌آید نشان داده می‌شود. بر اساس این داده‌ها، شرکت نفت سپاهان در سال ۱۴۰۴ دارای حاشیه سود خالصی معادل ۴۳.۸ درصد یعنی بیش از دو برابر میانگین شرکت‌های هم‌گروه خود (حدود ۲۰ درصد) بوده است. همچنین در سال مالی مذکور، سایر شاخص‌های سودآوری مانند نرخ بازده دارایی‌ها و نرخ بازده حقوق صاحبان نیز در مورد شرکت نفت سپاهان از نرخ رشد بالاتری نسبت به متوسط سه شرکت هم گروه دیگر برخوردار بودند. متولیان این برند توضیح می‌دهند این سودآوری حاصل سه استراتژی کلیدی است: بهینه‌سازی سبد فروش داخلی و صادراتی با تمرکز بر حفظ تناژ صادراتی روغن پایه، مدیریت دقیق هزینه‌ها و در نهایت تلاش بی‌وقفه و بهره‌گیری از فرصت‌های همکاری و قانونی برای وصول موفق ۵۲.۶ میلیون دلار از مطالبات ۱۵ساله شرکت. البته باید تأکید کرد حتی اگر اثرات مالی ناشی از وصول مطالبات شرکت را نادیده بگیریم، باز هم عملکرد برند سودآور



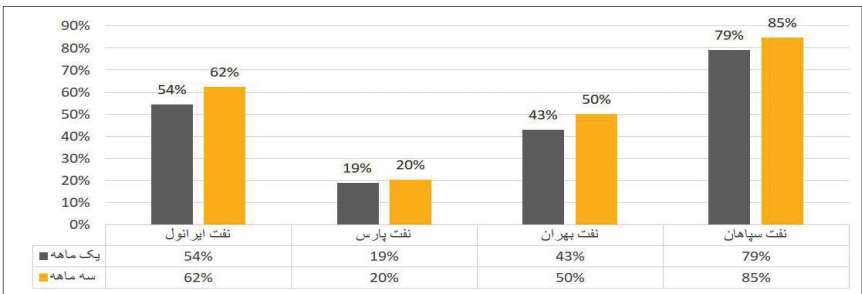
شرح	نفت سپاهان	متوسط شرکت‌های هم گروه
نسبت سود خالص به فروش	۴۳.۸٪	۲۰٪
نسبت بازده دارایی‌ها ROA	۴۳٪	۳۳٪
نسبت بازده سرمایه ROE	۶۶٪	۶۲٪



● روند سالانه نسبت سود خالص به فروش



● مقایسه حاشیه سود ناویژه شرکت نفت سپاهان و متوسط شرکت‌های هم گروه



● مقایسه بازدهی ۱ و ۳ و ماهه قیمت سهام ۴ شرکت هم گروه

رشدی معادل ۱۱۵ درصد را نشان می‌دهد؛ این در حالی است که متوسط نرخ رشد مجموع ارزش بازار سه شرکت اصلی هم‌گروه آن (نفت پارس، نفت بهران و نفت ایرانول) طی بازه زمانی مذکور صرفاً معادل ۷۰ درصد بوده که این اختلاف مثبت بیش از ۴۵درصدی نرخ رشد ارزش بازار شرکت نفت سپاهان نسبت به متوسط نرخ رشد مجموع ارزش بازار شرکت‌های هم‌گروه خود است. همچنین بر اساس اطلاعات موجود، افزایش قیمت سهام شرکت نفت سپاهان در بورس در یک بازه زمانی تقریباً سه‌ساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۷/۰۱ تا تاریخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۱ بازدهی بیش از ۱۹۰درصدی (یعنی رشد حدوداً سه‌برابری، بدون در نظر داشتن سود جمع) را برای سهامداران خود نشان می‌دهد؛ این در حالی است که رشد شاخص کل بورس اوراق بهادار در بازه زمانی مذکور صرفاً در حدود ۱۴۰ درصد بوده است. البته شایان ذکر است در بازه زمانی مذکور با در نظر داشتن سود تقسیم‌شده در مجامع عمومی عادی اقدامات به برگزاریشده در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ (حتی با فرض عدم سرمایه‌گذاری مجدد سود مجمع پرداختی به سهامداران در فرصت‌های جدید سودآور توسط آنان) بازده ناشی از سرمایه‌گذاری در سهام شرکت نفت سپاهان بالغ بر حداقل ۲۲۰ درصد است که به نوعی نشان‌دهنده کسب بازده حداقل ۲۲۰درصدی از تاریخ مهر ۱۴۰۲ تا ۳۱ ت خرداد ۱۴۰۵ توسط سهامداران شرکت است. با تمام این اوصاف، برندهای سودآور برای تداوم رشد و توسعه سازمانی برنامه‌ریزی‌های مشخصی در دستور کار دارند. شرکت نفت سپاهان برای برنامه‌ریزی‌ای آتی خود در نظر دارد بر استراتژی تولید و فروش محصولات با حاشیه سود بالاتر تمرکز کند و از طریق مدیریت بهینه هزینه‌ها و همچنین رصد لحظه‌ای رفتار بازار محصولات شرکت و رقبا، هم در بازار داخلی و هم در بازار خارجی، تکمیل پروژه‌های توسعه‌ای شرکت، همچون تولید روغن سبیز (TDAE)، تولید روغن‌های گیاه و دو سه و ه (HDT) و ارتقای کیفیت پارافین (FRW) را در دستور خود قرار دهد که این اقدامات با سرمایه‌گذاری حدودی ۴۰ میلیون یورویی در حال انجام است.

آگهی فراخوان ارزیابی کیشی مناقصه گران تجدید مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۴۷9/۰۴۰ ARO تحت عنوان: تعمیرات اساسی ۴ دستگاه جرثقیل ۲۵ تن کارگاهی MSA-A300



شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) تهران (سهامی عام)

۱- موضوع مناقصه:
(الف) شرح مختصر:

شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند در نظر دارد خدمات موضوع صدراالاشاره را از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای مطابق اسناد مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید. شرکتهای متقاضی می توانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر و شرایط شرکت در مناقصه ذیل به سایت اینترنتی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند به آدرس WWW.IKORC.IR مراجعه نمایند.

شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند در نظر دارد خدمات موضوع صدراالاشاره را از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای مطابق اسناد مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید. شرکتهای متقاضی می توانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر و شرایط شرکت در مناقصه ذیل به سایت اینترنتی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند به آدرس WWW.IKORC.IR مراجعه نمایند.

ردیف	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مدت	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۱	AR04/79	تعمیرات اساسی ۴ دستگاه جرثقیل ۲۵ تن کارگاهی MSA-A300	۸ ماه شمسی	۲,۷۶۱,۴۰۰,۰۰۰

- ب) تضمین مورد قبول شامل :** ضمانتنامه بانکی / چک تضمینی / چک بین بانکی / واریز وجه نقد
- ج) مناقصه گزار در رد یا قبول هر یک یا تمام پیشنهادهای بدون آنکه محتاج به ذکر دلیل باشد مختار است.**
- د) متقاضیان** بایستند دارای گواهینامه صلاحیت پیمانکاری معتبر از مراجع ذیربط باشند.ضمناً برنده می تواند با تأیید کارفرما،تمام بخش اجرا را به شرکت دارای گواهی مذکور واگذار نماید.
- ۲- اشخاص** واجد شرایط میتوانند ، جهت دریافت اسناد اعلام ارزیابی کیفی مناقصه بر اساس تاریخ های مندرج بشرح ذیل به آدرس اینترنتی فوق الذکر مراجعه و پس از دریافت اسناد و مطالعه آن، مستندات ارزیابی کیفی مورد نظر را در قالب یک فایل با نام موضوع مناقصه در قالب لوح فشرده و طبقه بندی شده بشرح مصرحه در فرم ارزیابی کیفی در مهلت مقرر به آدرس مندرج در ذیل آگهی فراخوان تحویل و یا ارسال نمایند. بدیهی است پیشنهاد هایی که با شرایط مندرج در فراخوان اختلاف داشته باشند و یا بعد از مهلت مقرر در متن فراخوان ارسال گردند ترتیب اثر داده نخواهد شد. ضمناً پس از مراحل ارزیابی کیفی متقاضیان ، از شرکتهای واجد شرایط تأیید شده جهت ادامه فرآیند مناقصه دعوت بعمل خواهد آمد.
- ۳- مهلت ارسال تقاضا (اعلام آمادگی) و دریافت اسناد اعلام ارزیابی کیفی:**
- ۳-۱- مهلت ارسال تقاضا و دریافت اسناد اعلام ارزیابی کیفی :** از روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۳۱ لغایت روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۰۷
- ۳-۲- آخرین مهلت ارسال اسناد اعلام ارزیابی کیفی :** روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۱۴
- ۳-۳- تاریخ** گشایش پاکات اسناد مناقصه متعاقباً اعلام می گردد.
- ۴- نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار:** شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره)شازند واقع دراستان مرکزی- اراک- کیلومتر ۲۰جاده بروجرد- ساختمان مرکزی- طبقه سوم- مدیریت کنترل پروژه و توسعه پایدار(امور پیمانها)
- شماره تلفن:۰۲۶۳۳۴۹۱۰۹-۰۸۶ شماره نمابر ۰۸۶-۳۴۱۶۶۰۸۴

روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره)شازند