«ایران» چالش‌های الگوبرداری از قوانین اروپایی در لیگ برتر فوتبال را بررسی می کند

فوتبال بدهکار در قاب قانون

سینا حسینی / داستان قراردادهای نجومی بازیکنان و مربیان در فوتبال باشگاهی ایران، سال‌هاست به یکی از چالش‌های بحث‌برانگیز و در عین حال مزمن در فضای ورزشی کشور تبدیل شده است؛ معضلی ریشه‌دار که به‌رغم هشدارهای مکرر کارشناسان و صاحب‌نظران، نه‌تنها درمان نشده، بلکه با همان اشکالات ساختاری، هر سال تکرار می‌شود و ضربه‌ای جدی و جبران‌ناپذیر بر پیکره اقتصاد ورزش وارد می‌کند. تداوم این وضعیت درحالی است که در فوتبال حرفه‌ای جهان، چنین شیوه‌ای از هزینه‌کرد در عمل منسوخ شده و باشگاه‌ها دیگر اجازه ندارند همچون مصرف‌کنندگان بی‌ضابطه، بخش قابل توجهی از منابع بویژه منابع عمومی را صرف جذب بازیکن و مربی کنند.

فوتبال در دنیای امروز دیگر صرفاً یک رقابت ورزشی نیست، بلکه به صنعتی سودآور، پیچیده و ساختارمند تبدیل شده است. بسیاری از باشگاه‌ها با توسعه منابع مالی خود، توانسته‌اند سبد درآمدی‌شان را در هر فصل نسبت به فصل قبل افزایش دهند و در نتیجه، سهامداران و هواداران خود را با جهش‌های اقتصادی چشمگیر مواجه سازند. در مقابل، فوتبال ایران نه‌تنها از چنین روندی بی‌بهره مانده، بلکه این مسیر بیش از آن‌که یک هدف قابل تحقق باشد، به رویایی دور از دسترس و حتی محال شباهت یافته است؛ گویی اساساً اراده‌ای جدی برای حرکت در این مسیر وجود ندارد.

قوانین حاکم بر فوتبال اروپا به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که باشگاه‌های حرفه‌ای را پیش از هر چیز ملزم به دستیابی به سطحی قابل قبول از درآمدزایی می‌کنند؛ به‌گونه‌ای که بدون تحقق این موضوع و یک چشم‌انداز مشخص، اساساً امکان ادامه فعالیت برای آنان فراهم نیست. در این میان، قانون فیرپلی مالی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای نظارتی، مدیران و سرمایه‌گذاران باشگاه‌ها را ناگزیر ساخته تا به‌جای اتکا به منابع بیرونی، به تدوین و اجرای برنامه‌های اقتصادی هدفمند روی آورند. براساس این قانون، باشگاه‌ها موظف‌اند تراز مالی مثبت داشته باشند و هزینه‌های خود را در چارچوب درآمدهای واقعی تنظیم کنند. یوفا نیز با اعمال نظارت‌های سختگیرانه، باشگاه‌های متخلف را با مجازات‌هایی نظیر جریمه نقدی، محدودیت در نقل‌وانتقالات، کسر امتیاز یا حتی حذف از رقابت‌های اروپایی مواجه می‌کند. این سازوکار در عمل راه هرگونه ولخرجی بی‌ضابطه را مسدود کرده و باشگاه‌ها را به سمت خودکفایی و درآمدزایی پایدار سوق داده است.

اجرای نسبتاً موفق این قانون در فوتبال اروپا، قانونگذاران فوتبال ایران را نیز به فکر الگوبرداری از آن انداخت؛ تلاشی که پس از ناکامی تجربه‌هایی نظیر سقف قرارداد، سقف بودجه و سایر سیاست‌های بازدارنده، به‌عنوان راه‌حلی به‌ظاهر ایده‌آل برای مهار ریخت‌وپاش‌های باشگاه‌های خصولتی مطرح شد. در همین چارچوب، رئیس فدراسیون فوتبال پیش از آغاز فصل بیست‌وششم لیگ برتر اعلام کرد که قانون فیرپلی مالی در فوتبال ایران نیز به اجرا درخواهد آمد.

ولی مسأله اصلی نه در «اعلام» این قانون، بلکه در «امکان اجرای واقعی» آن پنهان شده است. پرسش اساسی اینجاست که آیا فوتبال باشگاهی ایران، با ساختار عمیقاً مصرف‌گرای کنونی، اساساً ظرفیت اجرای هدفمند چنین قانونی را دارد؟ یا این طرح نیز همچون بسیاری از تصمیمات شتاب‌زده و مقطعی سال‌های اخیر، از پیش محکوم به شکست است؟

واقعیت انکارناپذیر آن است که کارآمدی چنین قانونی در گرو استقرار نظام مدیریتی کاربلد، قانون‌مدار و شفاف است و مطمئناً در غیاب شفافیت مالی و پاسخگویی در عملکرد اقتصادی باشگاه‌ها، اجرای این قانون نه‌تنها ثمربخش نخواهد بود، بلکه به نمایشی ناکام، مشابه تجربه‌های پیشین، تبدیل خواهد شد. در شرایطی که از میان ۱۸ باشگاه حاضر در رقابت‌های لیگ بیست‌وششم، تنها ۴ باشگاه به‌صورت واقعی خصوصی اداره می‌شوند و ۱۴ باشگاه دیگر همچنان وابسته به منابع عمومی‌اند، چگونه می‌توان انتظار موفقیت چنین طرحی را داشت؟ تجربه نشان داده است که باشگاه‌های متکی به منابع عمومی، نه‌تنها از شفافیت مالی برخوردار نیستند، بلکه سازوکار هزینه‌کرد آنها نیز در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و معمولاً هیچ تصویر روشنی از عملکرد مالی‌شان در دسترس نیست.

از سوی دیگر، نبود درآمد پایدار در باشگاه‌های ایرانی، یکی از مهم‌ترین موانع ساختاری در مسیر اجرای این قانون به شمار می‌رود. باشگاهی که اساساً فاقد مدل درآمدی مشخص است، چگونه می‌تواند هزینه‌های خود را بر مبنای درآمد تنظیم کند؟ این تناقض بنیادین، به‌تنهایی نشان‌دهنده شکاف عمیق میان واقعیت فوتبال ایران و الزامات فیرپلی مالی است.

براین اساس، پیش از هرگونه شتاب‌زدگی در اجرای قوانین بازدارنده‌ای چون فیرپلی مالی، ضروری است زیرساخت‌های لازم فراهم شود. خصوصی‌سازی واقعی باشگاه‌ها، ایجاد شفافیت در نظام مالی، تعریف منابع درآمدی پایدار و تعیین تکلیف بدهی‌های انباشته، پیش‌شرط‌هایی هستند که بدون تحقق آنها، اجرای چنین قوانینی نه‌تنها کارآمد نخواهد بود، بلکه به سرنوشت سایر طرح‌های ناکام دچار خواهد شد. درغیراین صورت، این قانون نیز صرفاً به اقدامی نمایشی دیگر تبدیل می‌شود که نه‌تنها گرهی از مشکلات فوتبال ایران نمی‌گشاید، بلکه خود به معضلی تازه در مسیر این ورزش تبدیل خواهد شد.

چرا برخی باشگاه‌ها در اروپا همیشه برنده‌اند؟

وقتی پول، ماشین قدرت می‌شود

گروه ورزشی/ افزایش کیفیت لیگ‌های معتبر اروپایی را نمی‌توان جدا از رشد ساختارهای درآمدزایی باشگاه‌ها تحلیل کرد؛ جریانی که تحت‌تأثیر قانون «فیرپلی مالی» یوفا، به بازتعریف الگوهای اقتصادی در فوتبال منجر شده است. در این میان، برخی باشگاه‌ها توانسته‌اند با مدیریت هوشمندانه منابع مالی و توسعه درآمدهای پایدار، به الگوهای موفق تبدیل شوند و در مقابل، برخی دیگر به دلیل ناهماهنگی میان هزینه و درآمد، با چالش‌های جدی مواجه شده‌اند.

در میان باشگاه‌های موفق، می‌توان به رئال‌مادرید و بارسلونا در لالیگا اشاره کرد که با تکیه بر برند جهانی، درآمدهای کلان از محل حق پخش، اسپانسرینگ و توسعه بازارهای بین‌المللی، همواره در صدر درآمدزاترین باشگاه‌های جهان قرار دارند. در لیگ برتر انگلستان، منچستریونایتد و منچسترسیتی نمونه‌های بارز موفقیت اقتصادی در حوزه باشگاهداری فوتبال به شمار می‌روند؛ سران یونایتد با اتکا به میراث تاریخی و قدرت برند و مدیران سیتی با سرمایه‌گذاری هدفمند و هم‌راستا با قوانین فیرپلی مالی، برنده این بازی بزرگ بوده‌اند. در بوندس‌لیگا نیز بایرن‌مونیخ با ساختار مدیریتی منسجم و درآمدهای تجاری گسترده، نمونه‌ای از توازن میان موفقیت ورزشی و پایداری مالی است. همچنین پاری‌سن‌ژرمن در فرانسه با وجود اتکا به سرمایه‌گذاری خارجی، تلاش کرده است با افزایش درآمدهای تجاری، خود را با الزامات یوفا تطبیق دهد.

در مقابل، باشگاه‌هایی نیز در قاره سبز وجود دارند که در مدیریت مالی ناموفق عمل کرده و از این بابت نقره‌داغ شده‌اند. بارسلونا در سال‌های اخیر با بدهی‌های سنگین و قراردادهای پرهزینه بازیکنان، به نمادی از بحران مالی تبدیل و ناچار به فروش دارایی‌ها و کاهش دستمزدها شده است. در ایتالیا، یوونتوس با وجود موفقیت‌های ورزشی، به دلیل هزینه‌های بالا و پرونده‌های مالی، با محدودیت‌های فراوانی مواجه است. همچنین باشگاه‌هایی مانند اورتون در لیگ برتر انگلستان یا بوردو در فرانسه، به دلیل عدم تعادل میان هزینه و درآمد و ضعف در جذب منابع پایدار، با خطرات جدی مالی و حتی سقوط به دسته پایین‌تر روبه‌رو هستند.

تجربه باشگاه‌های اروپایی نشان می‌دهد فیرپلی مالی، بیش از آنکه مانعی برای هزینه‌کرد باشد، ابزاری برای هدایت باشگاه‌ها به سوی اقتصادی پایدار است. موفقیت در این مسیر، مستلزم ایجاد تعادل میان جاه‌طلبی‌های ورزشی و واقعیت‌های اقتصادی است؛ تعادلی که تنها با مدیریت حرفه‌ای و نگاهی بلندمدت حاصل می‌شود.

داستان موفقیت قانون فیرپلی مالی در قاره سبز

باشگاهداری بدون بدهی!

گروه ورزشی/ اجرای قانون «فیرپلی مالی» در فوتبال اروپا را می‌توان یک اتفاق تاریخی در گذار از مدیریت سنتی و هزینه‌محور به حکمرانی اقتصادی مبتنی بر شفافیت و پایداری دانست. این قانون با هدف ایجاد تعادل میان درآمد و هزینه، جلوگیری از بدهی‌های انباشته و ارتقای پاسخگویی مالی، باشگاه‌ها را ملزم کرد فعالیت‌های اقتصادی خود را در چارچوبی قابل نظارت و سنجش سامان دهند.

آمار و داده‌های رسمی منتشر شده از سوی یوفا نشان می‌دهد پس از اجرای این سیاست، زیان عملیاتی باشگاه‌ها به شکل محسوسی کاهش یافته و نسبت دستمزد به درآمد به سطح منطقی‌تری رسیده است. باشگاه‌ها به جای اتکا به سرمایه‌گذاری‌های نامحدود مالکان، به سمت توسعه منابع درآمدی پایدار از جمله حق پخش، اسپانسرینگ و تجاری‌سازی برند حرکت کردند. این تغییر رویکرد، علاوه بر افزایش شفافیت، موجب تقویت اعتماد هواداران و ارتقای کیفیت مدیریت مالی شد. اهمیت این قانون زمانی ملموس‌تر می‌شود که یوفا، باشگاه‌هایی را که نسبت به رعایت این قانون بی‌تفاوت بودند، با جرایم سنگین مواجه کرده است تا از طریق برخوردهای انضباطی، همه باشگاه‌ها را به رعایت دقیق آن ملزم سازد. تاکنون باشگاه‌هایی مانند پاری‌سن‌ژرمن و منچسترسیتی به دلیل نقض مقررات مالی با جریمه‌های سنگین و محدودیت در نقل و انتقالات مواجه شده‌اند. همچنین آث‌میلان به‌طور موقت از رقابت‌های اروپایی کنار گذاشته شد و باشگاه‌هایی چون اینترمیلان و آ.اس.رم ناچار به پذیرش توافق‌های اصلاحی با یوفا شدند. این نمونه‌ها نشان می‌دهد فیرپلی مالی نه یک توصیه، بلکه ابزاری الزام‌آور برای اصلاح رفتار اقتصادی در فوتبال است. در مقابل، فوتبال باشگاهی ایران با نبود سازوکارهای مشابه، با چالش‌هایی جدی روبه‌رو است. وابستگی به منابع عمومی، نبود شفافیت مالی، هزینه‌کردهای غیرهدفمند و بدهی‌های انباشته، ساختار اقتصادی باشگاه‌ها را شکننده کرده است. در چنین شرایطی، نه‌تنها ارزیابی عملکرد مدیران دشوار است، بلکه پایداری مالی نیز با تردیدهای جدی مواجه می‌شود.

الگوگیری هدفمند از فیرپلی مالی می‌تواند مسیر اصلاح اقتصاد فوتبال ایران را هموار کند. الزام به شفافیت، کنترل هزینه‌ها، توسعه درآمدهای پایدار و حرفه‌ای‌سازی مدیریت، از جمله دستاوردهای بالقوه این رویکرد است. تجربه اروپا نشان می‌دهد هرچند این مسیر ممکن است در کوتاه‌مدت با محدودیت‌هایی همراه باشد، اما در بلندمدت به تعادل، اعتماد و رشد پایدار در فوتبال منجر خواهد شد.

سوژه

آیا فیرپلی مالی، فوتبال ایران را متحول می‌کند؟

گرفتاری بزرگ آبی و قرمز

گروه ورزشی/ اگر قانون «فیرپلی مالی» به صورت هدفمند، دقیق و قانونمند در فوتبال ایران اجرا شود، طبیعتاً بسیاری از باشگاه‌های حاضر در لیگ برتر قادر نخواهند بود موقعیت فعلی خود را به شکل پایدار و بدون تغییر حفظ کنند. در چنین شرایطی، امکان جذب و به‌کارگیری بازیکنان گرانقیمت نیز به‌شدت محدود خواهد شد. با نگاهی گذرا به وضعیت مالی و درآمدی باشگاه‌های فوتبال ایران، به وضوح درمی‌یابیم که در اکثریت قریب به اتفاق باشگاه‌ها خبری از درآمدهای پایدار، شفاف و مبتنی بر استانداردهای اقتصادی نیست. انبوه پرونده‌های حقوقی باشگاه‌ها در کمیته تعیین وضعیت فدراسیون فوتبال و سایر ارکان قضایی که عمدتاً ناشی از شکایات مربیان و بازیکنان سابق است، به‌خوبی نشان می‌دهد که وضعیت مالی باشگاه‌ها نه‌تنها رضایتبخش نیست، بلکه در بسیاری از موارد نگران‌کننده است. در این میان، باشگاه‌های بزرگی همچون استقلال و پرسپولیس نیز به‌عنوان نمادهای فوتبال ایران، سال‌هاست با پرونده‌های متعدد مالی، بدهی‌های انباشته و محکومیت‌های بین‌المللی دست و پنجه نرم می‌کنند؛ موضوعی که نه‌تنها اعتبار این باشگاه‌ها را خدشه‌دار کرده، بلکه نشان‌دهنده عمق چالش ساختاری در مدیریت مالی فوتبال باشگاهی کشور است. بر این اساس، نمی‌توان باشگاه‌های بدهکار و گرفتار در تعهدات مالی معوق را در زمره باشگاه‌های موفق اقتصادی قرار داد. از سوی دیگر، نبود شفافیت در قراردادهای بازیکنان و مربیان یکی از چالش‌های اساسی فوتبال ایران است؛ چالشی که هیچ سنخیتی با سازوکارهای سختگیرانه و شفاف فیرپلی مالی در اروپا ندارد. این عدم شفافیت صرفاً به قراردادها محدود نمی‌شود، بلکه عدم انتشار عمومی صورت‌های مالی، نبود گزارش‌های به‌روز از بدهی‌ها و درآمدها و فقدان دسترسی افکارعمومی به اطلاعات مالی باشگاه‌ها نیز بر پیچیدگی این معضل اضافه کرده است. هرچند برخی مدیران باشگاه‌ها از جمله مدیران عامل استقلال و پرسپولیس، مدعی شفافیت عملکرد مالی هستند، اما در عمل سند معتبر و قابل اتکایی برای اثبات این ادعاها ارائه نمی‌شود و تناقض میان اظهارات رسمی و واقعیت‌های موجود، اعتماد عمومی را بیش از پیش تضعیف کرده است. علاوه بر این، وضعیت مبهم باشگاه‌ها در فرآیند اخذ مجوز حرفه‌ای، وجود ایرادات متعدد در پرونده‌های مالی و نبود ترازنامه‌های استاندارد و حسابرسی‌شده، موجب شده است بسیاری از باشگاه‌ها در مسیر دریافت این مجوز با چالش‌های جدی و بعضاً بازدارنده مواجه شوند. تجربه سال‌های اخیر نیز نشان داده است حتی باشگاه‌های بزرگی مانند استقلال و پرسپولیس بارها به دلیل همین نارسایی‌های مالی و مدیریتی در آستانه محرومیت از رقابت‌های بین‌المللی قرار گرفته‌اند؛ هشداری جدی که همچنان به‌طور کامل جدی گرفته نشده است. در کنار این مسائل، باید به وابستگی گسترده بسیاری از باشگاه‌ها به منابع عمومی یا خصولتی اشاره کرد؛ موضوعی که در عمل استقلال مالی باشگاه‌ها را زیر سؤال برده و آنها را از حرکت به سمت مدل‌های حرفه‌ای بازداشته است. همچنین نبود زیرساخت‌های مناسب برای درآمدزایی پایدار از جمله حق پخش تلویزیونی شفاف، بازاریابی حرفه‌ای، فروش مؤثر محصولات هواداری و توسعه برند باشگاهی باعث شده باشگاه‌ها برای بقا، به منابع ناپایدار و بعضاً غیرشفاف متکی بمانند. بی تردید تا زمانی که اصلاحات ساختاری در حوزه مدیریت، شفافیت مالی، پاسخگویی و نظام درآمدی باشگاه‌ها به‌طور جدی در دستور کار قرار نگیرد، اجرای فیرپلی مالی نه‌تنها دشوار، بلکه در عمل غیرممکن خواهد بود. در چنین شرایطی، حتی پرهوادارترین و پرافتخارترین باشگاه‌های ایران نیز از چرخه معیوب بدهی، بی‌ثباتی و ناموفق در امان نخواهند ماند و فوتبال ایران همچنان هزینه این معضل مزمن را پرداخت خواهد کرد.

آگهی مناقصه عمومی

شرکت شیر پاستوریزه پگاه زنجان در نظر دارد مواد بسته‌بندی مورد نیاز شش ماهه خود را که شامل انواع:

ردیف	نام کالا	توضیحات
۱	کارتن	انواع سینی دایکاتی، کارتنک، کارتن معمولی ولمینت
۲	سینی سلولزی	انواع سینی ۶ و ۱۲ تایی
۳	سینی پلاستیکی	در ابعاد۲۸،۵*۲۸،۵
۴	نوار کره	قالب ۱۰-۱۰۰-۵۰-۱۵ گرمی
۵	فویل	دهانه ۱۱۰ پلی اتیلن/ دهانه ۹۵/۷۵/۱۲۵/ PP و CPP
۶	بطری	دهانه ۲۸، بطری‌های ۲۵۰ و ۱،۵۰۰ گرمی بطری یک لیتری دهانه ۳۸
۷	درب بطری	دهانه۳۸ و ۲۸در رنگ‌های مختلف(آب بند)
۸	برچسب	پشت چسب‌دار رولی در اندازه ۷،۵ *۸،۵
۹	نی	پایه ۸۰ و ۱۰۰
۱۰	دبه	با درب و دسته برای محصولات ۲۰۰۰ و ۱،۶۰۰ گرمی
۱۱	لیبل OPP	صدفی
۱۲	سطل IML	سطل گرد برای محصولات ۱،۵۰۰ و ۹۰۰ گرمی
۱۳	لیوان IML	برای محصولات ۱۳۰ گرمی
۱۴	نایلون پری پک	برای محصولات ۸۰۰ و ۲،۰۰۰ و ۳،۵۰۰ گرمی
۱۵	شیشه کشک	۵۰۰گرم و ۲۵۰ گرمی با دهانه ۶۵
۱۶	پاکت‌های استریل	پاکت‌های ۲۵۰ و ۲۰۰ گرمی بیس و اسلیم
۱۷	لیوان pp	لیوان ۱۰۰ و ۲۵۰ و ۵۰۰ با دهانه ۹۵، لیوان ۷۰۰ و ۹۰۰ و ۴۰۰ با دهانه ۱۲۵
۱۸	نایلون شیرینگ	در عرض‌ها و ضخامت‌های مختلف

می‌باشد از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید، لذا داوطلبین شرکت در مناقصه می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی به‌مدت ده روز جهت دریافت برگ شرایط مناقصه به آدرس زیر مراجعه نمایند.

آدرس شرکت: زنجان - خیابان پروین اعتصامی- شرکت شیر پاستوریزه پگاه زنجان
https://pegah.ir/news/category/ مناقصه‌ها
http://zanjan.pegah.ir - بخش درگاه شفافیت- مناقصه‌ها
شماره تلفن تماس: (داخلی ۱۱۳) ۹-۰۲۴۳۳۷۷۰۰۷۵ - تلفکس ۰۲۴۳۳۷۸۸۰۶۰

شرکت شیر پاستوریزه پگاه زنجان

رویا ساختمان آریا
مناقصه اجرای تاسیسات برقی پروژه پدیدار
گروه توسعه ساختمان تدبیر

شرکت رویا ساختمان آریا (سهامی خاص) در نظر دارد دستمزد اجرای کامل، تست و راه اندازی تاسیسات الکتریکال پروژه پدیدار با مساحت ۹۱۰۴ مترمربع واقع در تهران، بلوار آفریقا، نبش خیابان پدیدار، ساختمان در حال ساخت با شرایط و مشخصات مندرج در اسناد مناقصه، به اشخاص حقوقی ذیصلاح واگذار نماید. لذا از اشخاص واجد شرایط که با در اختیار داشتن امکانات فنی و مالی، توانایی انجام موضوع مناقصه را دارا می باشند، دعوت می نماید جهت کسب اطلاعات بیشتر و خرید اسناد مناقصه از تاریخ ۱۴۰۵/۰۵/۱۷ لغایت ۱۴۰۵/۰۵/۲۶ (به غیر از پنج شنبه ها و ایام تعطیل) از ساعت ۸:۰۰ الی ۱۶:۰۰ به آدرس: تهران، میدان ونک، خیابان برزیل شرقی، خیابان شمس لاهیجانی، بن بست ۱۲، پلاک ۷، طبقه اول، شماره تلفن: ۸۴۳۴۸ (داخلی ۳۱۷) مراجعه و یا تماس حاصل نمایند.

- تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۴،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال بوده که بصورت ضمانت نامه بانکی، چک تضمین شده بانکی و یا واریز به شماره حساب شرکت رویا ساختمان آریا میسر می باشد.
- سایر شرایط در اسناد مناقصه بطور کامل درج شده است.
- آخرین مهلت تحویل پاکات پیشنهادی، ساعت ۱۵:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۲۸ می باشد.
- این شرکت در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است و به پیشنهادهای مبهم، مخدوش، مشروط، ناقص و یا پیشنهاداتی که پس از موعد مقرر واصل گردد ترتیب اثر نخواهد شد.
- هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

www.tcdgroup.ir www.arc.co.ir

آگهی اسناد مناقصه
شماره ۴۰۵/۲
نوبت دوم
خرید روغن ترانسفورماتور برند NINAS

شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس PGPIC
MEC شرکت مبین انرژی خلیج فارس (سهامی عام)

شرکت مبین انرژی خلیج‌فارس واقع در منطقه پارس جنوبی (عسلویه) در نظر دارد خرید روغن ترانسفورماتور برند NINAS (تقاضای شماره ۰۵۳۰۰۶۷) مطابق شرح و اسناد پیوست، را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به شرکت‌های واجد صلاحیت واگذار نماید.

شرکت‌های متقاضی که دارای سوابق مرتبط در این زمینه می‌باشند، می‌توانند از طریق سامانه جامع معاملات به آدرس Contract.mobinec.ir که لینک آن در سایت شرکت مبین انرژی خلیج‌فارس www.mobinec.ir قابل دسترسی است نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

مهلت و محل تحویل اسناد تکمیل شده حداکثر تا تاریخ ۱۴۰۵،۰۵،۳۱، و استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مبین انرژی خلیج‌فارس، دبیرخانه کمیسیون معاملات می‌باشد.

شرکت‌ها می‌توانند به‌صورت کتبی یک نفر نماینده جهت شرکت در جلسه گشایش پاکت‌های پیشنهادی که متعاقباً اطلاع‌رسانی خواهد شد، معرفی نمایند.

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۱۲،۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ (دوازده میلیارد و پانصد میلیون) ریال و به‌صورت ضمانت‌نامه بانکی یا واریز نقدی به‌حساب جاری الکترونیک (جام) شماره ۱۸۵۳۶۴۸۹۲ نزد بانک ملت شعبه مبین عسلویه به‌نام شرکت مبین انرژی خلیج‌فارس خواهد بود.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه آمده است.
بدیهی است ارائه اسناد مذکور هیچ گونه حقی را برای متقاضیان به‌وجود نخواهد آورد و اسناد و مدارک دریافتی غیرقابل استرداد می‌باشد.

- تلفن و ایمیل دبیرخانه کمیسیون معاملات: ۰۷۷،۳۷۲۹،۵۱۴۸،۵۱۴۶ و tender@mobinec.ir
- تلفن واحد بازرگانی: ۰۷۷،۳۷۲۹،۵۲۵۰ و ۰۷۷،۳۷۲۹،۵۲۵۱

روابط عمومی شرکت مبین انرژی خلیج فارس
mobinec.ir