

پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصات با ویکرد تحلیل سلسله مراتبی فازی (FAHP)

ضرورت کمی سازی فرایند شرکت در مناقصه

خبرگان با استفاده از آن ها، گزینه ها یا شاخص ها را مورد قضاوت قرار خواهند داد.

۳- سطح سوم نیز مربوط به گزینه ها (یا همان عوامل مؤثر بر پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصات) می باشد.

جهت تجزیه تحلیل اطلاعات در این مقاله، از آمار توصیفی شامل اطلاعات دموگرافیک و جمعیت شناختی نمونه آماری نظیر جدول توزیع فراوانی، نمودار توصیفی و... و از استنباطی با استفاده از روش FAHP وزن دهی گزینه ها استفاده شد. در این مقاله اطلاعات ابتدایی مورد نیاز از طریق یک پرسشنامه در دسترس نامده یا بین یک جامعه آماری که افرادی با

و اصطلاحات آمیترات که اعداد فازی مثلی هستند و بیاکتر از رجحیت با اهمیت بین دو معیار است، صورت می پذیرد.

در پرسشنامه، اولویت بندی عوامل اصلی یعنی عوامل مرتبط با شرکت، عوامل مرتبط با پروژه، عوامل مرتبط به مناقصه، عوامل مرتبط با بازار و عوامل مرتبط با وضعیت جهانی مورد سنجش قرار گرفته است و پس از آن جدول استرژاجی از پرسشنامه ها ماتریس های فازی در روش AHP تبدیل شده اند. جدول ۱، وزن دهی عوامل توسط یکی از پاسخ دهندگان است. ملاحظه می گردد که از دید این پاسخگو، عوامل مربوط به مناقصه، لایر مهمتر از عوامل مرتبط با شرکت می باشد یا عوامل مرتبط با شرکت به اندازه شرکت مهم تر است. حال می بایست اعداد و درانه های ماتریس فازی طبق معادل سازی در جدول افاد فازی متناظر با وجهت ها، به اعداد فازی تبدیل گردند.

پس از آن که ماتریس مقایسات زوجی (ترجیحات پاسخگو) با استفاده از طریق پرسشنامه به دست آمده است (به صورت زنجیه تهیه شده، بایز وزن های نسبی و نهایی محاسبه شوند که روش های مختلفی برای آن توسط پژوهشگران ارائه شده است. از جمله روش تحلیل تومسای چانگ، ارائه کرده است و این پژوهش از آن استفاده می کنیم.

باوجه به آن چه بیان شده، مدل کلی برنامه ریزی آرمای سرمایه گذاری با لحاظ کردن معیارهای مربوط به شرح ریز تعریف و آرای می شود. اعداد ۳۰ پاسخگو جدول مربوط به وزن های گزینه های پرسش نامه را تحلیل نموده اند. جهت اولویت بندی نهایی گزینه ها می بایست به گوناخت مقایسات نسبی، شامل فازی (۳۰ نفر) تقیق گردد که یکی از بهترین روش ها، بدین منظور استفاده از میانگین وزن اولویت بندی عوامل ۵ گانه، بتایر این وزن های نسبی و اولویت بندی عوامل اصلی متناظر در پرسشنامه استرژای شرکت در مناقصات از دید یک عامل ۵ گانه و با روش FAHP به ترتیب جدول ۲ می گردد.

ملاحظه می گردد که محصول غرایب صحت و دقت کامل معادل یک می باشد که خود نشانگر صحت و دقت کامل محاسبات است.

پس از تهیه بندی عوامل اصلی در ادامه شاخص های مرتبط به هر یک از عوامل ۵ گانه فوق نیز، اولویت بندی می گردند.

ترجمه بندی زنجیه های عاملی اصلی پهینه سازی استرژای با استفاده از فرایند FAHP

ترجمه بندی شاخص های عاملی مربوط به عوامل مرتبط با شرکت عبارتند از توان فنی شرکت، توان مدیریتی شرکت، ظرفیت خالی شرکت، استثنای و سطح روابط با تأمین کنندگان موضوع مناقصه، شامل مالی شرکت، تجربه کار با مرتبط با موضوع مناقصه.

بتایر این وزن نهایی و اولویت بندی مربوط به شرکت در پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصات از دید کل نمونه و با روش FAHP به ترتیب جدول ۳ می باشد.

منبع: منتشر شده در اولین کنفرانس ملی مهندسی ساخت و آرزایی پروژه های عمرانی- ۱۳۹۲

مورد قضاوت قرار خواهند داد.

۳- سطح سوم نیز مربوط به گزینه ها (یا همان عوامل مؤثر بر پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصات) می باشد.

جهت تجزیه تحلیل اطلاعات در این مقاله، از آمار توصیفی شامل اطلاعات دموگرافیک و جمعیت شناختی نمونه آماری نظیر جدول توزیع فراوانی، نمودار توصیفی و... و از استنباطی با استفاده از روش FAHP وزن دهی گزینه ها استفاده شد. در این مقاله اطلاعات ابتدایی مورد نیاز از طریق یک پرسشنامه در دسترس نامده یا بین یک جامعه آماری که افرادی با

پس از آن که ماتریس مقایسات زوجی (ترجیحات پاسخگو) با استفاده از طریق پرسشنامه به دست آمده است (به صورت زنجیه تهیه شده، بایز وزن های نسبی و نهایی محاسبه شوند که روش های مختلفی برای آن توسط پژوهشگران ارائه شده است. از جمله روش تحلیل تومسای چانگ، ارائه کرده است و این پژوهش از آن استفاده می کنیم.

باوجه به آن چه بیان شده، مدل کلی برنامه ریزی آرمای سرمایه گذاری با لحاظ کردن معیارهای مربوط به شرح ریز تعریف و آرای می شود. اعداد ۳۰ پاسخگو جدول مربوط به وزن های گزینه های پرسش نامه را تحلیل نموده اند. جهت اولویت بندی نهایی گزینه ها می بایست به گوناخت مقایسات نسبی، شامل فازی (۳۰ نفر) تقیق گردد که یکی از بهترین روش ها، بدین منظور استفاده از میانگین وزن اولویت بندی عوامل ۵ گانه، بتایر این وزن های نسبی و اولویت بندی عوامل اصلی متناظر در پرسشنامه استرژای شرکت در مناقصات از دید یک عامل ۵ گانه و با روش FAHP به ترتیب جدول ۲ می گردد.

ملاحظه می گردد که محصول غرایب صحت و دقت کامل معادل یک می باشد که خود نشانگر صحت و دقت کامل محاسبات است.

پس از تهیه بندی عوامل اصلی در ادامه شاخص های مرتبط به هر یک از عوامل ۵ گانه فوق نیز، اولویت بندی می گردند.

ترجمه بندی زنجیه های عاملی اصلی پهینه سازی استرژای با استفاده از فرایند FAHP

ترجمه بندی شاخص های عاملی مربوط به عوامل مرتبط با شرکت عبارتند از توان فنی شرکت، توان مدیریتی شرکت، ظرفیت خالی شرکت، استثنای و سطح روابط با تأمین کنندگان موضوع مناقصه، شامل مالی شرکت، تجربه کار با مرتبط با موضوع مناقصه.

بتایر این وزن نهایی و اولویت بندی مربوط به شرکت در پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصات از دید کل نمونه و با روش FAHP به ترتیب جدول ۳ می باشد.

منبع: منتشر شده در اولین کنفرانس ملی مهندسی ساخت و آرزایی پروژه های عمرانی- ۱۳۹۲

جدول ۱- تعیین درجه اهمیت عوامل ۵ گانه					
عوامل مرتبط با وضعیت جهانی	عوامل مرتبط با بازار	عوامل مربوط به پروژه	عوامل مربوط به مناقصه	عوامل مرتبط با شرکت	عوامل شش گانه
۷	۸	۷	۵	۱	عوامل مرتبط با شرکت
۳	۸	۴	۰.۲۵	۰.۲	عوامل مرتبط با پروژه
۵	۱	۰.۱۴	۰.۱۲	۰.۱۲	عوامل مرتبط به مناقصه
۱	۰.۲	۰.۳	۰.۲	۰.۱۴	عوامل مرتبط با بازار
					عوامل مرتبط با وضعیت جهانی

جدول ۲- اولویت بندی عوامل اصلی با استفاده از روش FAHP					
شاخصی (معیار)	وزن				
عوامل مرتبط با شرکت	۰.۲۵	۱			اولویت
عوامل مرتبط با پروژه	۰.۲	۲			
عوامل مربوط به مناقصه	۰.۱۴	۳			
عوامل مرتبط با بازار	۰.۱۸	۴			
عوامل مرتبط با وضعیت جهانی	۰.۱۷	۵			

جدول ۳- تعیین درجه اهمیت شاخص های عوامل مربوط به شرکت					
تجربه کاری مرتبط با شرکت	مسایل مالی شرکت	ساخت روابط با تأمین کنندگان مناقصه	ظرفیت خالی شرکت	توان فنی شرکت	توان مدیریتی شرکت
۳	۴	۵	۷	۱	توان فنی شرکت
۳	۳	۵	۰.۲۳	۰.۱۴	توان مدیریتی شرکت
۳	۱	۰.۲۳	۰.۲۳	۰.۲	ظرفیت خالی شرکت
۱	۰.۲۳	۰.۲۳	۰.۲۳	۰.۲۳	مسایل مالی شرکت
					تجربه کاری مرتبط با مناقصه

جدول ۴- اولویت بندی عوامل مربوط به شرکت با استفاده از روش FAHP					
شاخصی (معیار)	وزن				
توان فنی شرکت	۰.۲۰	۲			اولویت
توان مدیریتی شرکت	۰.۲۲	۱			
ظرفیت خالی شرکت	۰.۱۷	۴			
آشنایی و سطح روابط با تأمین کنندگان موضوع مناقصه	۰.۱۰	۶			
مسایل مالی شرکت	۰.۱۸	۵			
تجربه کاری مرتبط با موضوع مناقصه	۰.۱۸	۳			

۳- استرژای های سرپرستی

مدل مدیریت استرژای مدل مدیریت استرژای که به معنای مفهوم سازی داده ها است که مبنای تعقیب فراگرد برنامه ریزی استرژایک فراهم می سازد. یکی از مقاصد اصلی این اقدام تعیین و تحلیل روندها، نیروها و پدیده های کلیدی است که تأثیری بالقوه بر تنظیم و اجرای استرژای های برای مدیران آرا شده دارد. این مدل هم چنین زمینه مناسبی برای آرمایش بحث و جدل و تبادل دیدگاه ها مختلف در مورد تغییرات محیطی مورد فراهم می سازد. کلیه اطلاعات جمع آوری شده برای مدیریت استرژایک باید مبنایی برای تکرار فراگرد برنامه ریزی استرژایک در تمام مراحل از آرمایشی مجدد رسالت های نهی طرح های کوتاه مدت و بودجه ها فراهم سازد.

مدل مدیریت استرژایک شامل ۹ جز است که عبارتند از:

۱- رسالت ۲- جهات مدیران ۳- بهبود عملکرد سازمانی ۴- بوند اهداف و عملکرد سازمانی ۵- نهی، پاداش و منابع ۶- فرهنگ و ارتباطات ۷- عملکرد استرژایک از طریق مدیریت ساخت ۸- بخش کلیدی مدیر اجرایی ۹- تغییر محیط

مدیران اجرایی آرا شده باید هر یک از ۹ جز را جهت به کارگیری این چارچوب مفهومی در سازمان ها بشان به دقت مورد بررسی قرار دهند. فرایند مدیریت استرژایک عبارت است از: «تایر و شناخت انتخاب»، «اجرا» و «ارزیابی» و «تایر و شناخت انتخاب» به معنی پیش بینی فرصت ها و تهدیدهای موجود در محیط خارجی و تعیین نقاط قوت و ضعف داخلی سازمان «انتخاب» عبارتند از ایجاد راه حل متعوی برای حل مسأله، مقایسه آرزایی و انتخاب مطلوب ترین راه حل و «اجرا» نیز پیاده کردن استرژای انتخاب شده از طریق تخصیص منابع، سازماندهی، تدوین خط مشی ها و کارگیری سبک رهبری مناسب.

تدوین استرژایک در این مرحله ضرورت سازمان است که تعیین شده و عوامل خارجی و داخلی بررسی می شوند تا فرمت شده، تهدیدها، قوت ها و ضعف ها مشخص شوند و براساس آن ها اهداف و استرژای های سازمان را شرکت در سلوح مختلف تعیین شوند.

تدوین استرژایک از چارچوبی باعنوان چارچوب تدوین استرژای استفاده می شود. این چارچوب آرا از روش های آرایه ای می کند که برای انواع سازمان ها مناسب است. در استرژایک ها کمک می کند تا استرژای ها را شناسایی کرده، آرزایی و گزینش کنند این چارچوب دارای ۴ مرحله اصلی است که عبارتند از:

الف) مرحله شروع (ب) مرحله ورودی (ج) مرحله تعقیب و مرحله خروجی

تعریف مناقصه: مناقصه در لغت به معنی «کم کردن» یا «کمتر کردن» است. در اصطلاح حقوقی، فرایندی است، فانی برای تأمین کلیت مورد نظر طرفی افسان مناقصه که در آن تعدادات موضوع معامله به مناقصه گر که کمترین قیمت را پیشنهاد کرده باشد، واگذار می شود. مراحل فرایند گرگزای مناقصات: فرایند برگزای به ترتیب شامل مراحل زیر است:

الف) تأمین منابع مالی ب) تعیین نوع مناقصه در معاملات تیرنگ (یک طرفه یا دو طرفه)، عمومی (با محدود) چه تهیه مناقصه در آرمایشی کلیدی مناقصه گران در صورت لزوم به فراخوان مناقصه و آرمایشی پیشنهادها تعیین برنده مناقصه و انعقاد قرارداد.

مدل سازی فازی، هر سیستم فازی ۳ جز دارد: پانگاه قواعد فازی، مجموعه عبارتی ورودی و خروجی فازی و موتور استنتاج فازی که برای طراحی سیستم های فازی مراحل زیر باید طی شود.

۱- تعیین متغیرهای ورودی و خروجی سیستم

اولین گام در طراحی سیستم فازی است.

۲- پس از تعیین متغیرهای ورودی، خروجی، نوبت به تعیین مجموعه های فازی می رسد. این کار مستلزم است دامنه نوسان یا تغییر هر یک از متغیرها تعیین شوند.

۳- گام سوم در طراحی سیستم های فازی، به دست آوردن مجموعه های با قواعد منطقی فازی با استفاده از دانش افراد خبره یا دانش حوزه مورد بررسی و ترکیب آن ها در یک چارچوب مشخص برای نتیجه گیری از مجموعه قواعد است.

فرایند تحلیل سلسله مراتبی: این روش مانند آن چه در نغز انسان انجام می شود به تجزیه و تحلیل مسایل می پردازد و تصمیم گیرندگان را قادر می سازد تا تأثیرات متقابل و هزیران بسیاری از وضعیت های پیچیده و نامعین را تعیین کنند. این فرایند، تصمیم گیرندگان را برای می کند تا اولویات را بر اساس اهداف، دانش و تجربه خود تنظیم کنند. به گونه ای که احصای قضاوت های خود را بطور کامل در نظر گیرند. روش تصمیم گیری سلسله مراتبی به دلیل امکانات و ویژگی های متعدد یکی از پرکاربردترین

ی شک مبنای هر تصمیم گیری را پارامترهایی هستند که بطور ذهنی توسط تصمیم گیرنده یا یکدیگر سنجیده شده و قوت اثر برخی از آن پارامترها منجر به انتخاب یک گزینه و در نهایت تصمیم سازی می شود. نظر به این که ذهن انسان قادر به تحلیل بیش از چند فاکتور انگشت شمار به طور هزیران می باشد، شناسایی عوامل مؤثر بر یک تصمیم گیری علاوه بر آن ها و مناسب سازی، می تواند مقدمه توسعه یک مدل مفهومی و کمی باشد. بنابراین، هدف اصلی این مقاله نیز بررسی عوامل مؤثر در پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصه با استفاده از روش تحلیل سلسله مراتبی فازی تعیین گردید. از این رو پس از مشخص نمودن فرضیه های تحقیق و مروری بر پیشینه و انتخاب جامعه آماری ۵ اولویت اصلی برای تصمیم گیری در استرژای های شرکت در مناقصات تعیین گردید که شامل: عوامل مرتبط با شرکت، عوامل مرتبط با پروژه، عوامل مربوط به مناقصه، عوامل مربوط به بازار و عوامل مرتبط با وضعیت جهانی می باشد.

شرکت در مناقصات یکی از مراحل استرژایک و جانی برای پیمانکاران محسوب می شود، می توان تصمیمی را که در حوزه استرژای شرکت در مناقصه اتخاذ می شوند در دو گام تصمیم گیری متوالی امجا خلاصه کرد: در گام اول پیمانکار باید تصمیم بگیرد که آیا در مناقصه پیروز شرکت کند یا خیر و در صورت تصمیم به شرکت در مناقصه در گام دوم باید قیمت پیشنهادی خود را ارائه دهد. نکته به پیمانکاران در این دو گام تصمیم گیری بر عملکرد کوتاه مدت و در شرکت در مناقصه تأثیر گذاشته و به سبب انطباق شرکت در رسانی اهداف از پیش تعیین شده مدیران می گردد.

تعیین قیمت نهایی برای شرکت در مناقصه تصمیم حساسی است که معمولاً از طریق تجربه و شهود اتخاذ می شود، به دلیل آن که عامل های بسیاری بر قیمت پیشنهادی نهایی تأثیر می گذارند. یک فرایند تصمیم گیری کمی نشده ممکن است منجر به قیمت های پیشنهادی شود که به طور غیرمنطقی بالا یا پایین هستند، بنابراین تلاش های متعوی برای آرایه های سیستماتیک جهت دنبال کردن و تحلیل روندهای مناقصه آرایه شده است.

قیمت ها ممکن است به وسیله عوامل خارجی همچون خط مشی های رفیقان، تعداد پروژه های شرکت در آن ها، حضور دارد، تعداد پیمانکارانی که در یک مناقصه رقابت می کنند، خصوصیات پروژه و کارفرما و... تأثیر پذیرد. موضوع قیمت مناقصه می تواند از دیدگاه پیمانکار یا کارفرما مورد بررسی قرار گیرد.

پروژه ها و مدارهای گوناگونی تاکنون توسط بسیاری از محققین و پژوهشگران این حوزه با هدف دستیابی مداری به معنای مناسب تر و صحت در شرایط عدم قطعیت حاکم بر مقصود اتخاذ شده است. اما تصمیم شناسی می دهد باوجود این که هزینه پیمانکاران مجرب و باسابقه طولانی در این عمر نیز به دلیل پیچیدگی مسأله و تأثیر عوامل گوناگون بر این تصمیمات احساسی می کند که به جای استفاده از قضاوت های تجربی می بایست تکنیک بهتر و قابل اطمینان را برای تصمیم گیری مناقصه به کار گیرند، اما با وجود آن تا زمانی به استفاده از چنین مدل های راندارند و این به علت محدودیت های تئوری و عملی این مدل های می باشد. این مقاله با استفاده از منطق فازی، در پی بررسی و شناسایی عوامل مؤثر بر پهینه سازی استرژای شرکت در مناقصات می باشد.

۲- مانی نظری و ادبیات پژوهش

مدیریت استرژایک به هر دو علم تدوین، اجرا و آرمایش تصمیمات وظیفه ای چند گانه که سازمان را قادر می سازد به هدف های بلند مدت خود دست یابد مدیریت استرژای گفته می شود. طبق این تعریف مدیریت استرژایک برای کسب مقاصد بر عواملی مثل ماهیگیت، مدیریت، بازاربایی، حسابداری، تولید، تحقیق و توسعه و سیستم های اطلاعات کامپیوتری نیاز دارد. فرایند مدیریت استرژایک شامل سه مرحله، تدوین استرژای ها، اجرای استرژای ها و آرمایش آن ها است. در یک سازمان بزرگ فعالیت هایی که در زمینه تدوین، اجرا و آرمایش استرژای ها انجام می شود، در سطح آکسلج از مدیریت انجام می گیر که عبارتند از: سطح کل شرکت، سطح کسب و کار بنگاه و سطح وظیفه. در ۳ دسته طبقه بندی کرد:

۱- استرژای هدایتی ۲- استرژای برتریولی

مدیریت استرژایک نیز به هر دو علم تدوین، اجرا و آرمایش تصمیمات وظیفه ای چند گانه که سازمان را قادر می سازد به هدف های بلند مدت خود دست یابد، مدیریت استرژایک گفته می شود.

فرایند مدیریت استرژایک شامل سه مرحله، تدوین استرژای ها، اجرای استرژای ها و آرمایش آن ها است. در یک سازمان بزرگ فعالیت هایی که در زمینه تدوین، اجرا و آرمایش استرژای ها انجام می شود، در سطح آکسلج از مدیریت انجام می گیر که عبارتند از: سطح کل شرکت، سطح کسب و کار بنگاه و سطح وظیفه.

۱- ساختن سلسله مراتب و طبقه بندی مسأله مورد نظر: به این ترتیب که در راس سلسله مراتب، هدف کلی و کلان موضوع تصمیم گیری و در مراتب پایین تر، صفات و معیارهای به نحو ای انجا در کیفیت هدف قرار دارند گرفته (چنانچه لازم باشد) می توان معیارها را به زیر گروه های جزئی تر تقسیم کرد و و بالاخره در آخرین سطح گزینه ها و انتخاب تصمیم گیری قرار می گیرند.

۲- تعیین عوامل متدع در هر سطح و سلسله مراتب: در چگونگی به تحق هدف یا تأمین احتیاجات هدف یا عوامل سطح بالاتر می باشد.

ریسک‌وزیان‌های بیمانکاری ناشی از قیمت‌یابین در مناقصات

عدم تمایل بیمانکاران به طرح ارایه دعاوی به محاکم قضایی علیه کارفرما

اقبال شاكري و همكاران

در صورتی که سیاستگران سرسبز باختری می‌پذیرد که در صورت بروز یوزهره‌ها در سطح آزاد باشند، در صورت ایجاد شرایط تفنیدی‌تر از سطح یوزهره‌ها جدید سرسبز خواهند آمد. این موضوع در شرایط آزاد اقتصادی بیشتر تحت تأثیر پدیده‌های کلی و انداختن سیاستگران را به این سیاست سوق می‌دهد که باز آلفا قیمت پیشنهادی پایین نیست به عنوان و افزایش این قیمت را در نظر می‌گیرد.

جدول شماره ۴ جدولی که جدول اول جدول اول نشان می‌دهد: طبق این جدول، این قیمت برای هر عامل از آن چه می‌باشد تا آنجا که این قیمت را در نظر می‌گیرد که این جدول به صورت تفنیدی‌تر از سطح یوزهره‌ها جدید سرسبز خواهند آمد. این موضوع در شرایط آزاد اقتصادی بیشتر تحت تأثیر پدیده‌های کلی و انداختن سیاستگران را به این سیاست سوق می‌دهد که باز آلفا قیمت پیشنهادی پایین نیست به عنوان و افزایش این قیمت را در نظر می‌گیرد.

جدول شماره ۴ جدولی که جدول اول جدول اول نشان می‌دهد: طبق این جدول، این قیمت برای هر عامل از آن چه می‌باشد تا آنجا که این قیمت را در نظر می‌گیرد که این جدول به صورت تفنیدی‌تر از سطح یوزهره‌ها جدید سرسبز خواهند آمد. این موضوع در شرایط آزاد اقتصادی بیشتر تحت تأثیر پدیده‌های کلی و انداختن سیاستگران را به این سیاست سوق می‌دهد که باز آلفا قیمت پیشنهادی پایین نیست به عنوان و افزایش این قیمت را در نظر می‌گیرد.

۳- نتیجه گیری

[illegible]

تکده قابل تعمق دیگر افراش مبلغ امان باسقف ۲۵ درصد می باشد. اکثریت میپانکاران اعتقاد دارند که این نوع افراش ها به عنوان یک سود و جلوگیری از ضرر و زیان خواهد شد. با بررسی سایر عوامل مشخص می گردد که در واقع میپانکاران چنین نتیجه ای را کسب نمی کنند و بیش تر به دنبال کسب زمان تست تر هستند. عاملی که خود باعث افراش هزینه های باایستی و ضرر و زیان می گردد. با توجه به طریقه بندی صورت گرفته عوامل ارایه قیمت های جدید و بااستمرار دار و نیز حذف فعالیت های زیان دهنده تر بهای ۱۳ و ۱۴ قرار دارد که خود خواهی این امر می باشد.

در کتاب تاریخ ابن پرهزن این است که هیچ یک از
استادکاران تاملایی به ادای حقوقی به محاکم
قضایی علیه کارفرما ندادند و این نشان از این می‌دهد که
برای دولت و پادشاهان رومی رسیدگی به ادای آن برای سیستم
قضایی اداری داشته و این امر اوراق حسدند که این
توسلوس زمان باث افزایش زهره بهای آن، بلوکه شدن سفینه
مقداری از سرمایه شرکت در جرم عدم کفایت در شناسایی
شرکت خواهد شد. همچنین این امر موضوع اداری دارند
که استفاده از روش پرسنل یا پرسنل آری این کسب به ضرورت
دلایل حسدکاران حقوقی و عدم وجود شرکت‌های نوین و عواقب
با کفایت و با کیفیت مشغول به صرفه نبوده و عواقب
سنگینی بر لحاظ مدیریت و هم از لحاظ اقتصادی
برای هر یک از طرفین در ادامه دارد. خواهنا خواه

آنچه که در این پژوهش مدنظر قرار گرفته، شناسایی عوامل تأثیرگذار در پیشنهاد قیمت ازدیادگاه پیمانکاران پروژه‌ها و طرح‌های عمرانی و غیر عمرانی کشور است. می‌توان این عوامل را از دیدگاه مشاوران و کارفرمایان نیز مورد بررسی قرار داد و به نتایج و طبقه‌بندی‌های دیگری از زمین قیمت ساخت و در نهایت به یک جمع‌بندی در خصوص بهترین و پهنه‌ترین پیشنهاد قیمت در مناقصات آتی دست یافت.

اولین کنگره ملی مهندسی ساخت و ارزیابی
بروژه‌های عمرانی، -۱۳۹۳

به صورت مقطوع قیمت گذاری شوند. مبنای قیمت گذاری در این نوع قراردادها آخرین فهرست‌بهای ابلاغی می‌باشد. در این بین دو عامل در قیمت گذاری تأثیر دارد. اول قیمت‌های ردیف‌های فهرست بهای پایه و دوم شاخص‌های اعلامی از سوی معاونت برنامه‌ریزی.

[illegible]

قیمت تمام نمایند.

آنچه که در این جدول قابل تأمل می‌باشد، طرح اولیه دولتی به همراه فضای کلیه کارفرمایان می‌باشد که از بررسی تمامی پیمانکاران مورد اعلام خدمت است. این بررسی نشان می‌دهد که هیچ یک از پیمانکاران تأملی به کار این نشان ندارند و سعی می‌کنند از این گونه مناقشات، پروژه خود را گریز نمایند.

از بررسی آثار تأثیرگذار در روند پیشنهاد قیمت که در تهیه و تدوین صورت‌فراورد در خدمت می‌باشد، از جدول دوم، در آلتیاری دیدیم که هر یک از فضاها عبارت از یک معیار هستند که شکت و بازیر باخت تأثیرهای درونی.

در جدول شماره ۴ میزان تأثیر هر یک از عوامل مؤثر دیده که در قیمت پیشنهادی پیمانکاران لحاظ می‌گردد، بررسی می‌شود.

این جدول نشان می‌دهد که افزایش میانگین سابقه کار این پیمانکاران در هر یک از فضاها می‌تواند باعث افزایش ۲۵ درصدی قیمت در این تکرار کار از آن‌ها گردد.

خود اختصاص داده‌های بیشتر در پیمانکاران آن‌ها می‌تواند

که به او در در مقادیر و نیز نقشه‌های طرح دارای دقت کافی می‌باشد و لذا با آگاهی از این موضوع و پذیرش ریسک آن اقدام به ارائه پیشنهاد قیمت پایین می‌کنند. البته در بعضی از موارد این فرض به واقعیت نزدیک می‌شود و پیمانکار تا حدی به خواسته‌های خود می‌رسد.

در این حالت پیماندار قیمت بعضی از اِیسم‌های تأثیر گذار را بر خلاف واقع و با کم‌ترین قیمت لحاظ می‌نماید به امید آن‌که بتواند با رایز تغییر در مشخصات فنی و تأیید از سوی کارفرما و مشاور به سمت حذف آن و جایگزین نمودن طرح جدید با قیمت توافقی جدید اقدام نماید.

از دیگر موارد ارتقای کارگرمی می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- تعیین آیین‌نامه موجودی و ریز افزایش کرد گردش نقدینگی اشاره
- توسعه و تسهیل و تسهیل برای پیمانکاران در اجراء پروژه‌های
- اقدام به خرید و فروش اوراق بهادار و تجهیزات مناسب برای
- می‌نمایند مدیران این شرکت از تجهیزات و ماشین‌آلات معاصر
- سرمایه‌های شرکت معصوب شده و می‌تواند با استفاده از میانی
- کار کرد نسبت به بازگشت سرمایه و اقدام نماید با توجه به
- افزایش بهره‌وری بهره‌وری میزان ارتقای کارگرمی ماشین‌آلات
- در بعضی از تجهیزات باید توجه کرد به پیمانکاران کارگرمی
- تجهیزات مربوط به آن با استفاده از میانی می‌تواند با توجه
- درصدی از قیمت آن تجهیزات در ردیف مرحله قیمت
- پیشنهادی از سوی پیمانکاران نماید
- دیدگاه مدیران از اصلاح کارگرمی به سوی ماشین‌آلات

و تجهیزات استیجاری می‌باشد و لذا بر این مبنا اقدام به کاهش قیمت می‌نمایند در صورتی که مدیریت درستی بر روی این قسمت از کار از لحاظ میزان بازده و زمان کارکرد این‌ها در پروژه صورت نپذیرد چه جسابها ضرر جبران‌ناپذیری به پیمانکار و به کارفرما وارد گردد.

افزایش گردش نقدینگی و با حفظ شرایط مالی فعلی از دیگر مواردی است که پیمانکاران دارای رتبه‌های پایین‌تر با پیمانکاران با سابقه‌ای به آن مواجه هستند. از نظر دوررنگی و افزایش سقف تسهیلات و اعتبارات بانکی و عبور از مراحلی از ابتدای همکاری تاکنون، عامل می‌باشند.



۲- و ش، شناسایی، عوامل، اث، غذا،

(۲-۱) جمع آور، اطلاع اولیه

شناسایی عوامل ابتداء از طریق مطالعات
های عوامل اصلی و کلی شناسایی و در نهایت
بیین و صحت این عوامل با پژوهش‌های انجام
شده در کشور از دیدگاه صاحب نظران و مدیران

شرکت‌های پیمانکاری دارای رتبه‌های ۱ تا ۳، مورد بررسی مجدد گرفت و سایر عوامل شناسایی و استخراج شد تا توجه به عوامل و شناسایی شده بر سرنامه جدیدی طرح حیظناتر ارسال گردید و از این طریق نتایج شد دقیق شد لازم به ذکر است که این عامل نگاه پیمانکاران مطرح گردیده و سپس در بین آن‌ها دارای رتبه‌های ۱ تا ۳ توزیع گردید. برای میزان دسوال طرح کلان‌گفاری شده در جدول ۵ مرحله تقسیم می‌باشد، به ندرت، بافت اوقات باغی و همیشه، در عددی از سفر تا ۴ مرهمه شدند. برای مراحل کلان‌گفاری شده برابر با فاکتد تأثیر، تأثیر متوسط، تأثیر زیاد، تأثیر خیلی زیاد که

(۲-۲) روش تحلیل

ی جمع آوری شدہ بر اساس تکنیک ذیل تحلیل

ص: تکرار: فرمولی که برای طبقه‌بندی عوامل
تکرار براساس دیدگاه شرکت کنندگان مورد
ارامی گیرد و با FI نمایش داده می‌شود.
شد: فرمولی که برای طبقه‌بندی عوامل به
تأثیر براساس دیدگاه شرکت کنندگان مورد
ارامی گیرد و با SI نمایش داده می‌شود.
ص: اهمیت: این شاخص از ضرب FI در FI به
آید و بر حسب درصد بیان شده و به صورت

۳-۲) تحلیل داده‌ها

شماره ۱۰۰ - بهار ۱۳۸۵

نوفی به محاکم قضایی علیه کارفرما در رتبه آخر

ن‌های با متراژ زیر ۱۰۰۰۰ مترمربع می‌بایستی

از مدل‌های ریاضی و آماری محقق خواهد شد. استفاده از شبکه‌های عصبی از روش‌هایی است که به پردازش اطلاعات ناشی از پرسش و پاسخ پرداخته و به شناخت عوامل تأثیرگذار در مناصه می‌پردازد. با توجه به تغییر شرایط محیطی در کشور عواملی دیگری نیز در قیمت بسبنوادی تأثیر خواهد داشت.

در کشور ما نیز تحقیقات در این زمینه طی دهه اخیر شکل گرفته و راه‌حل‌های مناسبی جهت انتخاب مناسب پیمانکار در مناقصات با استفاده از مدل‌های ریاضی ارائه شده است. در این پژوهش نیز سعی شده بر اساس

تعدادی از صاحب‌نظران و متخصصان شرکت‌های متعدد بیمه‌کاری و طرح و توزیع بر شش‌ماهه، به شناسایی عوامل این معضل پرداخته و پس از بررسی تأثیر هر یک از عوامل و رفتارهای پرخطر بیمه‌کاری به روند اجرای طرح به راه‌یافته، راه‌حل و در نهایت حذف این گونه بیمه‌نگاران قبل از اجرای پروژه نماید. همچنین با ارتقای آگاهی بیمه‌نگاران و محاسبه مشخصه‌های شدت تخلف برای هر یک از عوامل به شناخت و آگاهی آن‌ها بر داشته خواهد شد.

ردیف	شماره ثبت	تاریخ
۱	۸۳,۳۳	
۲	۷۹,۱۷	
۳	۷۵	
۴	۷۵	
۴	۷۰-۸۳	
۴	۷۰-۸۳	
۴	۷۰-۸۳	
۵	۶۶,۶۷	
۶	۵۴,۱۳	
۷	۵۰	
۷	۵۰	
۷	۵۰	
۸	۴۵,۸۳	
۸	۴۵,۸۳	
۸	۴۵,۸۳	
۹	۳۷,۵	
۱۰	۳۳,۳۳	
۱۱	۳۹,۱۷	
۱۲	۳۵	
۱۳	۱۳,۵	

تیرمین دلیل اتخاذ این روش توسعه پیمانکاران را می‌توان عنوان نمود: عنوان‌های بالاسری در صورت حاشیه‌ای شدن، مطمئناً، جزو تصمیم‌های این شرکت می‌باشد. همچنین، دلیل این امر تابعی از وضعیت اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی فعلی و بروز و ظهور می‌باشد. به عبارت دیگر، پیمانکاران با بررسی هر یک عوامل مؤثر، سعی می‌نمایند استراتژی مناسبی جهت شرکت در مناقشه انتخاب کنند اما به باور پیمانکاران استراتژی غلط می‌باشد. پیمانکاران و به جهت جلب کارفرما در مناقشه‌ها، می‌توانند، چالش‌هایی را پیش روی هر یک از طرفین قرار دهند. پیمانکاران را به قیمت پایین و کارفرما با پذیرش این قیمت، از برتری قیمت از برتری کارفرما، آری پروژه را از نظر بازاریابی می‌زنند. موضوع استراتژی مناقشه، محققین بسیاری را در امر گردآوری از اواسط دهه ۵۰ میلادی به

شناخت عوامل تأثیرگذار در آرایه قیمت پیشنهادی رتبه‌بندی آن‌ها اولین گام در بررسی قیمت‌های پایین باشد. در این راستا مدل‌های بسیاری در خصوص قیمت پیشنهادی، مناقصه‌گران آرایه شده است. مدل‌های

داده: د امارت طرېحه: ۵: لارښوونې د مېتالوژۍ

جمله‌تئوری احتمالات، مدل سیستم‌های پشتیبان تصمیم‌گیری و مدل‌های تکنیک‌های هوش مصنوعی درنبال آن آرايه شد. مدل‌های پیشنهادی به سه طریق دام‌به‌دور، زبانی نمودند. در روش اول قیمت متوسط استخراج می‌گردد تا بتوان بر این اساس قیمت مناسب پیشنهادی را انتخاب نمود. روش دوم بررسی مناسب‌ترین پیشنهاد بر یک منصفه می‌باشد که با افزایش تعداد شرکت‌کنندگان در منصفه، کاهش در قیمت‌های پیشنهادی بیش‌تر خواهد بود.

روش سوم بررسی کمی و کیفی ریسک‌های پیشنهادی قیمت در منطقه پرداخته و ارزیابی احتمال موفقیت پروژه‌ها با توجه به حجم ریالی آن می‌باشد. زیبایی‌های ۳ گانه اولیه از دیگر روش‌های انتخاب پیمانکار سلع در یک منقاصه می‌باشد.

این روش شامل ۳ مرحله است که عبارتند از: مرحله دآوری در صلاحیت پیمانکار به روش (Multi Attribute Analysis) از ارزیابی منصفانه گر MAUT و در نهایت انتخاب نهایی. آن چه در بیش تر مقالات به آن تأکید شده است، استفاده از تجربه‌های پیشین پژوهشگران است. لذا این امر در قالب ریسک و پاسخ از دست‌اندرکاران و خبرگان اجرایی و طرح و جمع‌آوری و پردازش این اطلاعات با استفاده

ردیف	شرح حساب	مبلغ
۱	۸۳,۳۳	
۲	۹۹,۱۷	
۳	۷۵	
۴	۷۵	
۵	۷۰,۳۸	
۶	۷۰,۳۸	
۷	۷۰,۳۸	
۸	۶۶,۶۷	
۹	۴۵,۱۳	
۱۰	۵۰	
۱۱	۵۰	
۱۲	۵۰	
۱۳	۴۵,۳۸	
۱۴	۴۵,۳۸	
۱۵	۳۷,۵	
۱۶	۳۷,۵	
۱۷	۳۷,۵	
۱۸	۳۷,۵	
۱۹	۳۷,۵	
۲۰	۳۷,۵	
۲۱	۳۷,۵	
۲۲	۳۷,۵	
۲۳	۳۷,۵	
۲۴	۳۷,۵	
۲۵	۳۷,۵	
۲۶	۳۷,۵	
۲۷	۳۷,۵	
۲۸	۳۷,۵	
۲۹	۳۷,۵	
۳۰	۳۷,۵	
۳۱	۳۷,۵	
۳۲	۳۷,۵	
۳۳	۳۷,۵	
۳۴	۳۷,۵	
۳۵	۳۷,۵	
۳۶	۳۷,۵	
۳۷	۳۷,۵	
۳۸	۳۷,۵	
۳۹	۳۷,۵	
۴۰	۳۷,۵	
۴۱	۳۷,۵	
۴۲	۳۷,۵	
۴۳	۳۷,۵	
۴۴	۳۷,۵	
۴۵	۳۷,۵	
۴۶	۳۷,۵	
۴۷	۳۷,۵	
۴۸	۳۷,۵	
۴۹	۳۷,۵	
۵۰	۳۷,۵	
۵۱	۳۷,۵	
۵۲	۳۷,۵	
۵۳	۳۷,۵	
۵۴	۳۷,۵	
۵۵	۳۷,۵	
۵۶	۳۷,۵	
۵۷	۳۷,۵	
۵۸	۳۷,۵	
۵۹	۳۷,۵	
۶۰	۳۷,۵	
۶۱	۳۷,۵	
۶۲	۳۷,۵	
۶۳	۳۷,۵	
۶۴	۳۷,۵	
۶۵	۳۷,۵	
۶۶	۳۷,۵	
۶۷	۳۷,۵	
۶۸	۳۷,۵	
۶۹	۳۷,۵	
۷۰	۳۷,۵	
۷۱	۳۷,۵	
۷۲	۳۷,۵	
۷۳	۳۷,۵	
۷۴	۳۷,۵	
۷۵	۳۷,۵	
۷۶	۳۷,۵	
۷۷	۳۷,۵	
۷۸	۳۷,۵	
۷۹	۳۷,۵	
۸۰	۳۷,۵	
۸۱	۳۷,۵	
۸۲	۳۷,۵	
۸۳	۳۷,۵	
۸۴	۳۷,۵	
۸۵	۳۷,۵	
۸۶	۳۷,۵	
۸۷	۳۷,۵	
۸۸	۳۷,۵	
۸۹	۳۷,۵	
۹۰	۳۷,۵	
۹۱	۳۷,۵	
۹۲	۳۷,۵	
۹۳	۳۷,۵	
۹۴	۳۷,۵	
۹۵	۳۷,۵	
۹۶	۳۷,۵	
۹۷	۳۷,۵	
۹۸	۳۷,۵	
۹۹	۳۷,۵	
۱۰۰	۳۷,۵	

ردیف	شرح عوامل	تأثیرات زیارتی و منطقه‌ای عوامل تأثیرگذار در پیشنهاد قیمت
۱	۱۰۰	پیمان تا ۲۵ تا درصد مبلغ اولیه
۲	۹۵،۸۳	تأثیرات آلان موجود تعداد قیمت
۳	۹۵،۸۳	اختلاف ارزی شرکت و یا حفظ شرایط فعلی
۴	۸۳،۳۳	تأثیرات ارزی شرکت و یا حفظ شرایط فعلی
۵	۷۹،۱۷	برآورد هر هزینه بالاسری
۶	۷۰،۸۳	برآورد و تأثیرات تأثیرات
۷	۵۴،۱۷	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۸	۵۴،۱۷	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۹	۳۷،۵	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۰	۲۵	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۱	۲۵	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۲	۲۵	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۳	۳۷،۵	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۴	۸۳،۳	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۵	۴۱،۷	تأثیرات تأثیرات تأثیرات
۱۶	۴۱،۷	تأثیرات تأثیرات تأثیرات

۳- شاخص اهمیت و طبقه‌بندی عوامل تأثیرگذار در پیشینه‌اندیش		
رتبه‌بندی	شاخص اهمیت IMPT	ملاحظات
۱	۶۷,۸۸	استثاری شرکت و با حفظ شرایط فعلی
۲	۶۵,۷۷	آلاینده‌های برآورد
۳	۶۳,۹۸	آلات موجود جهت تعدیل قیمت
۴	۶۳,۵	امالی موجود در شرکت
۵	۵۹,۰۳	آلات هائی که فاقد تعدیل می‌باشند به خصوص در پیمان‌های سرجمع
۶	۵۶,۰۸	هزینه‌های هزینه‌های بالاسری
۷	۵۵,۸۳	تأسیسات در صد مبلغ اولیه
۸	۳۳,۰۸	وامه‌های برتاقی
۹	۲۷,۰۸	فرارهای فرمایان خوش حساب
۱۰	۲۶,۵۵	خرید و افزایش ظرفیت آن
۱۱	۲۶,۴۶	خرید تجهیزات و ماشین‌آلات
۱۲	۲۴,۸۳	آلات ماشین‌آلات موجود
۱۳	۲۲,۹۲	جدید یا دستاردار
۱۴	۲۰,۸۳	تغییر در مساحت‌های و نقشه‌ها
۱۵	۱۱,۶۶	رتبه شرکت
۱۶	۱۱,۶۶	باله‌های و افزایش ناگهانی حامل‌های انرژی و با افزایش ناگهانی نرخ ارز
۱۷	۸,۳۳	تولید اولیه و هدایت پروژه به سمت ختم پیمان
۱۸	۵,۲۷	لیت موجود و نیز بهره‌رانی از سایر تسهیلاتی آتی منطقه
۱۹	۳,۳۳	حاج و محل که ساختار از شرایط اقتصادی آتی و پیش‌روست
۲۰	۳,۱۳	خرید ضرورت و زیان‌های وارده به دلیل تاخیراتی حاصل از اقسادات کارفرما
۲۱	۱,۶۲	ازایله کسبه پروژه به پیمانکاران جز
۲۲	۱,۰۴	مطامعت کارفرما در صورتی که کارفرما طرح اولیه و مالیاتی بکشان باشد

با حضور مدیران ارشد بازار سرمایه و اعضای هیأت مدیره

سلطانی نژاد در سما سکاندار بورس کالا شد



مراسم تودیع و معارفه مدیرعامل بورس کالای ایران در صبح پنجشنبه ۲۲ بهمن ماه ۱۳۹۴ در محل اجتماعات و پذیرایی سازمان بورس و اوراق بهادار برگزار شد. در این مراسم مدیرعامل بورس کالای ایران به عنوان مهمان ویژه حضور داشت. در این مراسم مدیرعامل بورس کالای ایران به عنوان مهمان ویژه حضور داشت. در این مراسم مدیرعامل بورس کالای ایران به عنوان مهمان ویژه حضور داشت.

[illegible]

اقتصادی کشور انتظار می‌رود از سوی بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول و سایر نهادهای بین‌المللی مورد تأیید قرار گیرد. این اتفاق در کنار شفافیت و مشارکت احاد مردم در فرایندهای اقتصادی از این قبیل جایگاه‌ها هستند.

وی افزود: هر چه داده‌های مالی بورس کالا در اقتصاد کشور وسیع‌تر شود، بازیگران بازار کالا از جمله خریداران و فروشندگان با اطمینان بیشتری به معاملات می‌پردازند.

مدیر عامل جدید بورس کالا ایران در ادامه گفت: سرمایه‌های اصلی کشور، تجهیزات، ماشین‌آلات و اموال غیرمنقول نیست بلکه نیروی انسانی متخصص و سابقه مناسب فعالیت برای این صنعت است که خوشبختانه بورس کالا امروزه برای فاکتور مذکور در آداست.

سلطانی نژاد تصریح کرد: تا به اسرور در حوزه بین‌المللی شدن بورس اقدام‌هایی نداشته‌اند، تا به آنکه به فراهم شدن شرایط لغو تحریم‌ها می‌توان نقش برتری را در این زمینه با حضور بازیگران بین‌المللی ایفا کرد.

این گزارش حاکی است منصوبه‌ریز داده‌ها، رئیس هیأت مدیره بورس اوراق بهادار ایران در مراسم ضمن تشکر از زحمات پناهیان در طول سال فعالیت هیأت مدیره بورس اوراق بهادار کرد.

سلطانی نژاد در ادامه مدیرعاملی بورس اوراق بهادار ایران را به توجیه به سابقه درخشان و بازار سرمایه کشور به فال نیک می‌گیریم و هیأت مدیره بورس اوراق بهادار را به پشتیبانی‌های مدیرعامل تشکر خواهم کرد.

هم چنین حسین پناهیان در مراسم تودیع خود به بیان عملکرد دستاوردهای ۴ سال ابتدایی شرکت مدیریت سرمایه بورس کالا ایران گفت: «تتمه قریباً ارزش معاملات بورس کالا در ۴ سال به ۴۰۹ هزار میلیارد تومان رسید.»

در باره شرکت بورس کالا نیز اشاره کرد و گفت: «شرکت در ۴ سال ابتدایی فعالیت از ۱۰ میلیارد تومان بود که اکنون سرمایه شرکت به ۴۵ میلیارد تومان افزایش سرمایه به ۶۰ میلیارد تومان نیز فراهم شد.»

موفقیت برای سلطانی نژاد عنوان کرد: «امیدوارم شگوفایی و توسعه شرکت بورس کالا ایران در

فلزات پایه	
#	قیمت
آلومینیم	۱,۶۳۳,۵
آلیاژ آلومینیم	۱,۷۲۰
آلیاژ بزرگ آلومینیم	۱,۶۹۰
مس	۵,۶۶۵
سرب	۱,۸۲۴,۵
نیکل	۱۱,۳۴۵
قلع	۱۵,۶۷۵
روی	۲۰,۵۳
کبالت	۳۰,۷۵۰
مولبدن	۱۲,۸۰۰
فولاد	۱۵۰

www.eghtesadnews.com

سکه تحویل اسفند
۸۷۰ هزار تومان

[illegible]

احتمال افزایش حجم
معاملات پتروشیمی
در هفته جاری

مذاکرات وین در هفته گذشته توانست
اهدایت کننده دلار پتروشیمی به‌طور
که محقق معاملات در تالار فرآوردهای نفتی
پتروشیمی به شدت کاهش داد. وی
کارشناس بازار پتروشیمی با بیان این مطلب به
پایگاه خبری بورس کالای ایران خاطر نشان کرد:
در حال حاضر چند عامل بر بازار پتروشیمی
تاثیر می‌گذارد که در صدر آن با افزایش سهم
نویسان قیمت دلار است که سبب خریدها در
بازار را هدایت می‌کند. از سوی دیگر نگرانی از افت
تیمار محصولات پتروشیمی در بازارهای جهانی
و نیز سود وارد چرک در هفته‌های اخیر شاهد
تاثیر منفی بر بازار پتروشیمی بوده‌اند. تریج
رویش‌تر خریداران در بازار پتروشیمی ترجیح
می‌دهند پس از رسیدن نشت اقدام به خرید
محصولات پتروشیمی کنند.

وی با اشاره به این که برخی از محصولات
بیمبری که قبضه قبیله خود بسیار زیاد شده
است، می‌گوید: چند خریدار گروه محصولات را
در این بازار تشکیل دادند و به واسطه این
امتیازات خاص، به خرید و فروش در این بازار
موفق و نافع بودند و همین نتیجه آن‌ها از این مجدد
تجربه‌هاست که تصمیم بر آن‌ی گرفته شد به مبادلات
در این بازار در صورتی که این امر حلال است که در
بازار داخل هر چیزی از کالاها کاهش یافته و
بازارهای خارج نیز بر این پایه‌ها است، از سوی دیگر
کارخانه‌ها را می‌توانند به خود اکتفا نمایند و
نیازی به تولید و تعالیفات خود در این صنعت
کشانی را برتر برتری در این بازار افزودند. احتمال
دارد با سیاست کاهش در بازار دلار و همچنین با
توجه به پایین آمدن قیمت‌ها شروع حرکت در
بازارهای صادراتی، امتیاز معامله کار در این بازار
به مبادلات افزایش یافته و در نتیجه به معاملات
در سطح جاری افزایش می‌یابد.

۴. مقایسه ارزش معاملات بورس کالا در ۴ سال
۵. به سال ابتدایی فعالیت این شرکت از ۳۵۹ میلیارد ریال رسیده است.
۶. مقایسه بورس کالا برای اشاره کرد و گفت:
۷. سال ابتدایی فعالیت از ۱۰ میلیارد به ۱۲
بود که اکنون سرمایه شرکت به ۴۵ میلیارد تومان
از افزایش سرمایه به ۶۰ میلیارد تومان نیز فراهم
موفقیت برای سلطانی نژاد عنوان کرد: امیدوارم
شگرفایی و توسعه شرکت بورس کالای ایران در

اطلاعات کار بازاریابی									
مجموعه		ارزش (میلیون ریال)		تعداد افراد فروشنده کاران		تعداد کارآگاهان معامله شده		رنگ سازمانی	
تابلو	داخلی	رنگ سازمانی	داخلی	رنگ سازمانی	داخلی	رنگ سازمانی	داخلی	رنگ سازمانی	رنگ سازمانی
پژوهشی و فرهنگ داری های	۱۵,۲۷۵	۳,۴۴۰	۱۷۰,۱۲۱	۳۲,۲۲۵	۶۱	۶	۱۳	۶	۶
صنعتی	۶۱,۶۶۴		۱۰۹,۸۲۵	۱۶	۰	۱	۰	۲۷	۰
کشاورزی	۱,۱۲۰		۲۳,۵۲۰	۰	۴	۰	۱	۴	۰
کل بازار	۸۶,۵۵۸	۳,۴۴۰	۱,۲۳,۵۵۸	۳۲,۲۲۵	۸۵۰۰	۶	۱۵	۶	۶

[illegible]

 تالار فیزیکی

آثار توسعه‌ای بورس‌های کالایی در بازارهای نوظهور

۱-۳- محدوده پروژه

س کالای موافقت کردند تا در گروه مطالعه سازمان ملل متحد در
های کالای و نظیور شرکت کنند هر یک از بورس ها از نظر حجم
ارادهای اتی و اختیار معامله، برپوشو در یکی از مناطق اصلی
عه هستند: بورس اند کالای هند از منطقه جنوب آسیا، کالای
یوپی از آمریکای شمالی، بورس اند کالای چین از شرق آسیا
س مارزی از جنوب شرق آسیا و بورس اند کالای جنوبی آسیا
افریقای جنوبی از منطقه ریخت صحرای افریقا از سوی دیگر
هایس را در بخش کالای کشاورزی ششمینگر دارند.
س خواسته شد تا با کالای کالای اتی و کالای اتی را از قاره
ی هند تعیین کنند. بازارهای نو از کالای در محدوده پژوهش حاضر
دند. همچنین تشریح شده بود تا جایی که ممکن است حجم کنونی

٢-٣-١- توجيه

کار پروژه ۳۰ پرسش را در ذهن شما قرار می‌دهد: آیا بورس‌های معاملات آلی برای این مطالعه انتخاب شده‌اند؟ انتخاب بورس‌های معاملات آلی برای این پژوهش خاص این بود که چندین مورد نبودن بورس آلی مستند به فعالیت‌های آلی برای بورس‌ها (دو مورد) و این‌بار این مسئله به باورهای رد اعتبار را می‌آورد (مقاله کاخ‌دانی، ۱۳۹۱). همچنین گسترده‌ترین سطح ممکن است که بورس‌های آلی خدمات قراردادی را ارائه دهد (مطابق مثال معاملات سهام آلی برای قراردادهای خرید و فروش). با این حال، احتمالاً انتخاب‌های اثرات معاملات آلی را در این پژوهش به‌دنبال باوجود این‌ها باید در نظر گرفت که این انتخاب به‌دنبال این پرسش که بورس معاملات آلی برای بورس‌های بورس‌های آلی به‌دنبال این پرسش که آیا ایجاد بورس آلی معاملات آلی را می‌تواند در مقایسه با بورس‌های بورس‌های آلی تأثیرات خود داشته باشد یا این که بورس‌های معاملات آلی می‌تواند هم‌اکنون داشته‌اند که این مسئله مطرح شده است.

[illegible]

بدن نمونه مورد بررسی این مطال

با توجه به محدود بودن منابع مالی و انسانی در زمینه محصولات کشاورزی این است که باید با حجم محدود است و همه آن‌ها در کشورهای در حال توسعه با درآمد دارند. البته این بدان معنا نیست که تأسیس بزرگ‌ترین معاملات آتی کالا با مناطق کم درآمدتر ممکن نیست ولی معمولاً چنین کشورهایی به‌شدت نیاز به سرمایه‌های بیشتری روبه‌رو هستند.

تأثیرات مهم، دینظر دور و یکد

در بورس های مورد مطالعه، ابتدا از برای گامی توسعه بخش
مفهوم بورس از چارچوب نظارتی و تنظیمی که براساس آن فعالیت
می شود، هدف از این شرایط امتیازاتی برای بورس که تجربه هر
بورس در متن اجتماعی - سیاسی و اقتصادی مناسب خود از برای
هی که هر یک از بازارهای مورد نظر برش می باشد مطرح می شود:
توسعه و گسترش از شرایط کلانمویی زیر عنوان شده کدامند؟
ملاحظات آنی که چگونه در این شرایط ایجاد شده است؟
نظارتی چگونه شکل گرفته و چه راهکارهایی را برای نظارت
گرفته است؟
شناسایی و تحلیل نظام مند تأثیرات کلان و خرده هر یک از بورس های
موجود، برپستی های که در این جا مطرح می شوند برای درک و یکپارگی
همه سیستم ها باید دارند:

۱- منظور از تأثیر چیست؟

به نتایج پروژه‌های اشاره دارد که با توجه به اهداف بلندمدت ارزیابی این مفهوم، تأثیرات نامایگزین تغییرات در شرایط خاصی شده یا راسد مثبت یا منفی هستند که یک پروژه در شرایط خاصی ایجاد می‌کند. از این کار ارزیابی این است که چگونه ذی‌نفعان هدف، خانواده‌های و کشورهایشان در بلندمدت از نتایج یک پروژه بهره‌مند می‌شوند. رات در معنای گسترده، تأثیرات اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی مردم از نظر بر می‌کند.

فونہ تاثیر را اندازہ گیری می کنند

ری تأثیر از طریق شاخص‌هایی است که تغییرات در شرایط مشخص می‌دهند که ناشی از پروژه‌ها یا داخالت‌های مشخص هستند. این شاخص‌ها هستند که با عملکرد خوب و دستیابی به اهداف پروژه ارتباط منطقی دارند (3). شاخص استفاده می‌شود:

چگونه می‌توان روش پژوهشی «ارزیابی تأثیرات» را در زمینه

مطالعاتی استنبطی بر ارزیابی اثربخاست بر روی یک از شیوه‌های نوین در حوزه آموزش، یعنی به‌کارگیری روش‌های نوین در تعلیم و تربیت، با وجود این که جست‌وجوی علمی در این زمینه تا حد زیادی بر مبنای روش‌های کمی و کمی-کیفی انجام شده است، اما به نظر می‌رسد که در این زمینه نیاز به پژوهش‌های کیفی و پدیدارشناسانه بیشتری وجود دارد. در این مقاله سعی شده است تا با روش‌های کیفی و پدیدارشناسانه، به بررسی و تبیین این پدیده بپردازد. در این مقاله سعی شده است تا با روش‌های کیفی و پدیدارشناسانه، به بررسی و تبیین این پدیده بپردازد. در این مقاله سعی شده است تا با روش‌های کیفی و پدیدارشناسانه، به بررسی و تبیین این پدیده بپردازد.

اساس همین منابع، مجموعه‌ای از فرضیات دربارهٔ مزیت‌های هر یک از دانش‌پاشایی گردید.

استفاده از همین منابع، فرضیات مختلفی در باره تأثیرات ناشی از هر یک از مداخله‌ها، حاصل گردید.

و هوش مصنوعی به دنبال گرد آوردن شاخص‌هایی و کیفی به این میزان از تأثیرات بر کشورها و سایر ذرات فعال بخش کالاست.

کنشداد از سراسر تاژون سنل ۲۰۰۷ کارگاهانی را در هر یک از شهرت کنده بر گزار کرد و در میانه یکتی بر همگاری را در یک نشست کارشناس با انعقاد همگاری می کردند و زمینه سازی کار و

مناصب و منابع اطلاعات مورد نیاز برای ارزیابی تأثیرات کمک می نمودند. هرچی ماه تا حد زیادی بر اساس منابع و زمان موجود بود می شد.

