



نقد و بررسی قانون برگزاری مناقصات – نشست پنجم– مواد (۹و۶) (بخش ششم)

# ارزیابی کیفی قبل از تهیه اسناد مناقصه باید اتفاق بیفتد

**هفته پیش قسمت پنجم نقد و بررسی قانون برگزاری مناقصات – نشست پنجم– مواد (۹و۶) را خواندید. ادامه آن مطلب در زیر می آید:**

**آقای حلاج:** اولاً ما به تعریف خود ارزیابی کیفی در ماده (۱۲) توجه کنیم در این جا یک جمله معترضه را لازم می دانم؛ یک موادی است که جزو خلاها و اشکالات متن هست ولی اگر ما بخواهیم عملی تر برخورد کنیم، چون هدف همه ما اینست که معاملات درست انجام شود و همه متفقیم که اگر تنها راه را اصلاح قانون بدانیم مدت‌ها طول می کشد تا این کار صورت بگیرد. به همین دلیل آن جاهایی که خودش خلاهای خودش را پر می کند و جواب می دهد توجه کنیم که فعلاً مشکلات را حل نکنیم و یکی از راه‌هایش این است که مرتب ببینیم تعاریف یا الفاظی که خودش در متن تعریف کرده چی است. در بند "ب" ماده (۱۲) می گوید مراحل ارزیابی کیفی که جزء اول آن تعیین معیارهاست و دومی اش تهیه اسناد ارزیابی است. با توجه به این دو بند عزم این است که با شنیدن کلمه ارزیابی کیفی ممکن است بر ذهن ما چه چیز دیگری متبادر شود ولی در یک متن خاص تعاریفش را به خودش رجوع می کنیم. "ارزیابی کیفی" شامل "تعیین معیارها" و "اهمیت نسبی" معیارهای مهم است و شامل تهیه اسناد ارزیابی هم است هر دو تا قبل از تهیه اسناد مناقصه باید اتفاق بیفتد یعنی اسناد ارزیابی خودش بخشی از اسناد مناقصه است پس آن توالی درست است. بدین ترتیب که ارزیابی کیفی در لحظه اتفاق نمی افتد بلکه یک فرایند طولیی است که پیش از تهیه اسناد مناقصات شروع می شود و تا آخر فرایند ادامه دارد.

پس جایش در آن ماده درست است چون قبلاً شروع شده. از نکته دیگری این که می گویم باید به همه توجه کند، چون در قسمت اول بند "ب" می گوید "تعیین معیارهای ارزیابی و اهمیت نسبی معیارها" شما اهمیت نسبی یک معیار را می توانید مثل داشتن تجربه در برابر تضمین کیفیت خدمات محصولات ناچیز بگیرید یعنی خطوط اصلی را تعیین کرده که به آن ۵ قلم توجه کنید بعد آن پنج محور یا معیار اصلی می تواند تعدادی معیار فرعی داشته باشد، ممکن است معیار اصلی تجربه و دانش در یک پروژه‌ای، معیار فرعی اش یک معنا و در پروژه دیگری معنای دیگری داشته باشد. ایشان هم آن معیارهای خاص و هم وزن نسبی آن‌ها را تعیین می کند.

**آقای حقوقی:** در فصل سوم اصولاً فرایند برگزاری مناقصه را می شود گفت که عملیات اصلی را ذکر کرده بنابراین ارزیابی کیفی را اگر به معیار ارزیابی کیفی را اگر توجه داشته باشید که فقط در دو مورد قانون اجازه داد بیش از ارزیابی کیفی غافل شده‌ایم. بنابراین به نظر من در این جا ارزیابی کیفی درست است چون در ماده (۱۲) مراحل ارزیابی کیفی مشخص شده و این جا سر فصل‌های فرایند کلی بر گزار مناقصه را تعیین برنده اعلام کرده است. خود فعل ارزیابی کیفی مهم تر از تعیین معیارش است. در واقع اگر تعیین معیار هم لازم باشد که درج شود باید به ماده (۱۲) عبارت عنوان

## مقاله

یابد و بتواند قسمتی از این کاهش نرخ کالاهای

صادراتی را جبران کند. افزایش نرخ ارز موجب تشویق صادرکنندگان در شرایط کاهش قیمت صادراتی می شود.

۲. عدم ثبات قوانین صادراتی برای

صادرکنندگان مشکلاتی ایجاد می کنند؛ زیرا صادر کنندگان نمی توانند برای آینده برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشند و هر لحظه ممکن است بخشنامه‌ها و مقررات جدیدی وضع شود و برنامه‌ریزی‌های آنان را وارونه کند. دولت باید به مقرراتش ثبات بخشد یا اگر مقرراتش به هر دلیل تغییر می کند، زبان صادرکنندگان را جبران نماید. در حوزه‌ی گمرکات باید به جبران صادرات و واردات از مقوله‌ی صادرات تفکیک شود. اکثر صادر کنندگان خواهان ایجاد معاونت صادراتی در گمرک می‌باشند. در بعضی از مناطق نیروهای گمرک، ارزش واقعی کالاهای صادراتی را بر اساس تعرفه حساب نمی کنند و باعث متضرر شدن و دلزدگی بازرگانان برای فعالیت می شوند چرا که بخشی از جواز صادراتی پرداختی به صادرکنندگان، بستگی به نرخ تعرفه‌ی کالا و ارزش صادرات دارد. هم چنین بهتر است جوازهای کار نیروها برای تسریع در فعالیت‌های صادراتی افزایش یابد. در برخی از مرزهای زمینی مثل مرز مهران مشکلاتی وجود دارد که با حل آن‌ها به صادر کنندگان کمک می شود. برای مثال در مرز مهران دو درب خروجی و ورودی برای فعالیت صادراتی وجود دارد که به هنگام تخلیه و بارگیری کالا، دیگر کالاها باید در صفوف طولانی در انتظار بمانند؛ حال آن‌که اگر درب‌های ورودی و خروجی افزایش یابد، کار

تخلیه و بارگیری به راحتی و با سرعت بیش تر انجام می شود. ایجاد سردخانه و انبار، توسعه شبکه‌های آب، برق و تلفن، نصب سیستم‌های کنترل کننده برای جلوگیری از بروز قاچاق در مرزهای زمینی می تواند برای صدور راحت تر کالا مفید باشد.

۳. مهم ترین مشکل صادرات کشور ثابت ماندن نرخ ارز و تورم است. از یک طرف در سال‌های گذشته همواره تورم بین ۱۶ تا ۲۰ درصد داشتیم و تولیدکننده داخلی همواره با تورم روبرو بوده است. در صورتی که در کشورهایی که بازار، هدف ما هستند این تورم وجود ندارد یا اگر هم هست این عدد بسیار پایین است. چون تورم در ایران از تورم کشورهایی که با ایران مبادلات وسیع تجاری دارند بیش تر است. کالاهای ساخت ایران برای این کشورها گران تر می باشد در نتیجه صادرات کشور کاهش می یابد. در چند سال گذشته نرخ ارز ما ثابت مانده و افزایش نداشته است. مهم ترین مشکل صادر کنندگان این است که نمی دانند چگونه این دو را با هم هماهنگ کنند. صادرات در واقع به معنی تعویض کالاهای داخلی با ارز است. یکی از بحث‌های مطرح شده راجع به ارز این است که نرخ ارز حداقل به میزان درصدی که تورم داخلی بر روی کالاهای صادراتی دارد، افزایش می یابد؛ ولی در مقابل بحثی وجود دارد که بخش بزرگی از واردات، کالاهای سرمایه‌ای هستند.

بنابراین به طور طبیعی افزایش نرخ ارز بر روی قیمت تمام شده‌ی کالاهای داخلی اثر می گذارد ولی چون میزان واردات ما نسبت به تولید داخلی در حد پایینی است، اعتقاد

عمرانی را به مناقصه بگذارید و از جمله طرح‌های مدت دار، به فرض ماده (۲۰) یا موارد ماده (۵۱) است، قرارداد را ببندید. فکر می کنم شاید منظور قانونگذار چنین مواردی بوده است. **آقای محسنی:** پس باید کلمه اعتبار می آورد، منابع مالی یعنی باید پول باشد. مدتی که برای طرح‌های پنج ساله هم ماده (۲۰) گفته اند فقط برای دو سال می باشد. اگر برای ۵ سال قرارداد بسته شد و سازمان مدیریت به دستگاه پول نداد چه کار می کند؟ باید خسارت هم بدهد.

**آقای پناهی:** در ماده (۱۰) می توانیم در مورد این موضوع مفصلاً صحبت کنیم. در این جا می خواهیم ببینیم که توالی آورده شده در ماده درست است. می توانم تقدم و تاخر موضوعات و عناوین آن‌ها را عوض کنیم...

**آقای نجم آبادی:** فکر می کنم توالی مطالب درست است چون کار ی که می خواهیم انجام دهیم اول باید ببینیم پولش را داریم یا نداریم بعد سراغ چیزهای دیگر برویم.

**آقای رجایی:** در مورد توالی به نظرم بعد از بند "ج" باید فراخوان مناقصه را داشته باشیم. ارزیابی کیفی و بند "و" نیز به بعد از آگهی دعوت از مناقصه گران صلاحیت دار تغییر کند. یعنی ابتدا آگهی ارزیابی کیفی برای مناقصه داده شود. پس از آگهی که افراد مشخص شدند و ارزیابی انجام شد از افرادی که صلاحیت دار هستند دعوت می شود. یک بند در این جا حذف شده. در مناقصات محدود هم بندی که اضافه کردیم و هم بند "د" را که ارزیابی کیفی است نیاز نداریم. ادامه مراحل فراخوان را با توجه به بند "ب" ماده (۲۶) قانون انجام می دهیم. یعنی ما نیاز می داریم بعد از بند "ج" فراخوان ارزیابی کیفی داشته باشیم سپس ارزیابی کیفی و بعد دعوت از مناقصه گران صلاحیت دار.

**آقای محسنی:** این موضوع دارای مسأله خاصی است در مواد دیگر خودش را بروز می دهد به این ترتیب اصلاً مناقصه عمومی دیگر معنا ندارد.

**آقای پناهی:** اگر شما این را می فرمایید آن موقع دیگر

شما فقط مناقصه محدود را در نظر گرفتید.

**آقای رجایی:** نه منتهی شامل مناقصه محدود می شود.

**آقای پناهی:** ای کلیات را در نظر می گیرد.

**آقای محسنی:** درست است آخر چنین نتیجه گیری

می شود که اصلاً مناقصه عمومی معنا ندارد.

**آقای رجایی:** این جا مناقصه عمومی است.

**آقای نجم آبادی:** عبارت "تأمین منابع مالی" در نمی توان آگهی زیر سر را دیگر فراخوان معنی ندارد. در واقع مناقصه محدود می شود. متن قانون درس است.

**آقای هما یونی:** باید به این نکته توجه شود که در ماده (۲) در بخش تعاریف گفته "ارزیابی کیفی مناقصه گران؛ عبارت است از ارزیابی توان انجام تعهدات مناقصه گران که از سوی مناقصه گرا یا به تشخیص وی توسط کمیته فنی بازگانی انجام می شود" در این تعریف کماکان منوجه می شویم که این اشکال است. در صورتی که آقای حلاج هم درست گفتند که برای رفع اشکال می توانیم به مطلب بعدی توجه کنیم و آن توالی مواردی هست که گفتند. ولی با توجه به مواد قبلی

هنوز این مشکل وجود دارد.

**آقای پناهی:** بالاخره شما می فرمایید این توالی درست است یا نه باید جا به جا شود اگر مناقصه عمومی باشد آن موقع چه طور.

**آقای نجم آبادی:** فرقی نمی کند، در مناقصه عمومی این کار را می کنیم، مناقصه محدود مسأله دیگری دارد. در جای دیگری هم به عنوان یک ماده آمده است ولی باید به آیین نامه‌های دولتی مراجعه کنیم.

**آقای پناهی:** در بند "د" ماده (۹) گفته "ارزیابی کیفی مناقصه گران در صورت لزوم".

**آقای نجم آبادی:** اگر پذیرفتیم که این ارزیابی کیفی تعیین معیارها هست (چون هنوز پیشنهادی نداده اند که ما ارزیابی کنیم)، حالا باید بند "ج" بعد از بند "د" بیاید. یعنی سه بند کار انجام شود بعد اسناد مناقصه دیده شود.

**خانم اولیازاده:** در رابطه با بند "الف" که تأمین منابع مالی است، یکسری تعاریف آوردید و در گزارش خود عنوان کردید اولین باری است که در قانون اول تعاریف را عنوان می کند. چه طور امکان دارد که در معامله‌ای که از بودجه دولت استفاده می کند کلمه تأمین منابع مالی را در یک حسابداری نقدی به کار ببریم. با توجه به این که ماده (۱۸) قانون محاسبات اعتبار را تعریف کرده در نتیجه این جا این مشکل به وجود می آید که امکان دارد این منابع مالی غیر از اعتباری است که در قانون بودجه مشخص است. نمی توان گفت همان است. نگارش قانون دقیقاً همان چیزی است که ابهام را کاهش می دهد. اگر قرار باشد از کلمات قانونی که تعریف شده استفاده کنیم. این جا اعتبار را مشخص کرده این جا منظور اعتبار است. پس بنابراین ما باید تأمین اعتبار را به کار می بریم. تأمین منابع مالی، حسابداری تعهدی را ایجاد می کند که این‌ها می توانند منابع مالی شان را تأمین کنند و بعد بروند قرارداد ببندند.

**آقای نجم آبادی:** اگر می گفتیم تأمین اعتبار به وظیفه

ذی حساب بر می گشت.

**آقای پناهی:** دقیقاً به همین دلیل این عبارت نیامد. این بند با اضافه کردن کلمه پیش بینی درست می شود. در آن زمان نیت قانونگذار همین بود که با توجه به کلمه اعتبار و فرایند تخصیص و تسجیل می گفت چه کار کند که در عین حالی که دست مجری بسته نشود یک پیش بینی هم داشته باشد و این طور نشود که ۱۰۰ میلیون برود مناقصه ۱۰۰

میلیاردی بر گزار کند.

**آقای حقوقی:** به نظر من بند "ج" نهی اسناد مناقصه، معیارهای ارزیابی کیفی را هم پوشش می دهد. یعنی اسناد مناقصه یک مجموعه کامل است که یک بخش کوچکی از آن هم ممکن است معیارهایی باشد که در ماده (۱۲) به تفصیل صحبت کرده است.

این خود فرایند ارزیابی کیفی است با توجه به این که به عنوان فرایند کلی بر گزار ی مناقصه را این ماده دارد تعریف می کند بنابراین به نظر من نباید به معیاری تبدیل شود که جای آن باشد "ج" عوض شود.

**شرایط عمومی در قراردادها**

بخش هفتم

در ادامه مباحث شرایط و مستندات قرارداد و پس از آنکه مطالبی در باب شرح کار و شرایط خصوصی به عرض سروران عزیز رسانده شد، اینک به بررسی یکی دیگر از مستندات قراردادها، یعنی «شرایط عمومی» پرداخته می شود.



**۲- مسایل مالی و تضامین قراردادها**

پس از روشن شدن تعاریف برخی مفاهیم قراردادها، اینک مسایل مالی و ضمانت‌های اجرایی یک قرارداد که معمولاً در شرایط عمومی بدان اشاره می شود، بیان می گردد. برای آنکه چهارچوبی در این زمینه داشته باشیم، در ابتدا عناوین مورد نظر به شرح زیر بیان می شود:

الف- تنظیم صورت وضعیت‌های موقت ماهیانه و نحوه پرداخت آنها

ب- نحوه پرداخت پیش پرداخت و یا علی الحساب

ج- نحوه تنظیم صورت وضعیت قطعی

د- نحوه پرداخت بابت اصل قرارداد

ه- نحوه پرداخت بابت تغییرات قرارداد

و- ضمانت نامه پیش پرداخت و نحوه استرداد آن

ز- ضمانت نامه حسن انجام تعهدات و نحوه استرداد آن

ح- کسر ودیعه حسن انجام کار و ترتیب بازپرداخت آن

هر کدام از موارد ذکر شده فوق در شرایط عمومی یک قرارداد، به تنهایی برای طرفین امضاء کننده هر قرارداد نقش مهمی دارد و پیمانکار به هنگام آرایه نرخ پیشنهادی خود باید از نحوه عملیات مالی قرارداد، اطلاع کاملی داشته باشد و اصولاً یکی از قسمت‌های بسیار مهم شرایط عمومی قراردادهای اجرایی، موضوع مسایل مالی و نحوه اخذ تضمین‌ها می باشد؛ بنابراین مناقصه گران و پیمانکاران در صورتی که به موضوعات فوق اشراف داشته باشند، می توانند در قیمت پیشنهادی خود آنها را لحاظ نموده و بر آن اساس، قیمت پیشنهادی خود را کمتر از برآورد کارفرما یا بیشتر از برآورد کارفرما تنظیم نمایند و یا در نظر گرفتن یک سود عادلانه، بهترین پیشنهاد را ارائه دهند.

**الف – تنظیم صورت وضعیت‌های ماهیانه و نحوه پرداخت آنها**

با عنایت به اینکه پرداخت به موقع بابت تعهدات اجرا شده توسط پیمانکاران در روند اجرای پروژه بسیار مهم می باشد، به همین لحاظ در قراردادها معمولاً برای تنظیم صورت وضعیت‌ها شرایطی درج می شود که پیمانکاران باید به خوبی و با دقت از آن اطلاع داشته و آن را رعایت نمایند تا بدون وقفه، قسمتی از کل مبلغ قرارداد خود را دریافت نمایند. برای این کار برخی از مواردی که بعضاً در قراردادها اشاره می شود، به شرح ذیل بیان می گردد:

۱- از تاریخ شروع قرارداد و در پایان هر ماه یا هر دوره و یا هر هفته، بسته به برنامه زمان بندی و عملکرد پیمانکار و تأیید کارفرما، پیمانکار لازم است لیست کارهای انجام شده را به شکل صورت وضعیت که از فرم یا فرم‌های مشخصی تشکیل گرفته شده و با توجه به محتویات قرارداد و هماهنگی با کارفرما، تنظیم نموده و پس از امضاء به نماینده کارفرما تحویل نمایند.

۲- صورت وضعیت مذکور می بایست مطابق با شرایط قرارداد تنظیم شود تا رسیدگی به آن برای نماینده یا نمایندگان کارفرما به سهولت امکان پذیر باشد.

ورزشی و علمی، کنسرت‌های موسیقی و سازمان

ایرانگردی و جهانگردی و سازمان توسعه تجارت داشته باشیم تا بازارهای خود را توسعه بخشیم؛ زیرا سرمایه گذاری در توسعه‌ی بازار می تواند نقش مؤثری در بهره گیری کامل از توانمندی‌های بنگاه‌های بازرگانی جهت نیل به اهداف صادراتی داشته باشد؛ بنابراین یک طرح بازاریابی متمرکز می تواند ما را در این مهم یاری کند.

**چند توصیه به صادر کنندگان برای داشتن یک طرح بازاریابی متمرکز:**

۱. توجه داشته باشید که اهداف شما باید قابل دست یابی و روشن باشد. یک صادرکننده باید خریداران کالاهای صادراتی، کالاهای رقیب، نوع بازار و عرضه کنندگان رقیب، موانع صادراتی از قبیل تعرفه‌های صادراتی و حقوق گمرکی و موانع غیر تعرفه‌ای را بسنجد تا بتواند با این مهم یاری کند.

۲. با توجه به عواملی مثل درآمد، شیوه ی زندگی، سنن و تحصیلات و شغل بازار هدف را انتخاب کنید.

همه بر این است که اگر این افزایش صورت بگیرد، نرخ ارز می تواند هزینه‌هایی از تورم صادرکنندگان را جبران کند. از طرفی با افزایش نرخ ارز می توان در جهت افزایش تولیدات، صرفه جویی در مصرف، تزریق پس انداز‌ها به تولید گام برداشت.

۴. مشکلاتی در باب صدور جواز صادراتی وجود دارد. این جوازبـه دیر صادر می شوند و از آن جایی که صادر کنندگان به این افزایش نیاز دارند، به روز و نقد بودن آن‌ها رانه به صورت سهام) پسندیده است و علاوه بر این جواز صادراتی را باید افزایش داد؛ زیرا می توان قسمتی از هزینه‌های صادر کنندگان را جبران کند. برای رشد صادرات غیر نفتی، علاوه بر رفع مشکلات، صادرکنندگان در کشور را باید به نحوی هدایت کرد که متناسب با سلیقه ی خریداران در بازارهای هدف باشد. هم چنین باید برنامه‌هایی برای شناساندن کالاهای صادراتی کشورمان به مردم دنیا از طریق شبکه‌های رادیویی و تلویزیونی (الجزیره)، نمایشگاه‌ها، المپیادهای

## آگهی مناقصه خرید فرو سیلیس

**به شماره ۵۲۲۵۴۲۷۴**

این شرکت در نظر دارد خرید فروسیلیس به میزان ۴/۰۰۰/۰۰۰ کیلو گرم با مشخصات ذکر شده در اسناد مناقصه را از طریق مناقصه عمومی به یکی از شرکت های داخلی یا خارجی که دارای تجهیزات و امکانات و توانایی و نیز تجارب کافی و مرتبط در این زمینه باشند، واگذار نماید.
کلیه داوطلبان شرکت در مناقصه می بایستی تا مورخ ۸۸/۰۶/۱۵ نسبت به ارسال یک تقاضانامه کتبی به آدرس ذیل به منظور اعلام آمادگی خود اقدام نمایند، تا در صورت تایید، متعاقب آن نسبت به ارسال اسناد مناقصه جهت شرکت های ذیصلاح اقدام گردد.

### توضیحات:

۱. آدرس: کیلومتر ۱۰ جاده اهواز – بندر امام خمینی (ره)، شرکت فولاد خوزستان واحد خرید مواد مصرفی تلفن و فاکس: ۶۰-۲۲۷۹۱۵۹-۲۲۷۹۱۰۶۱۱

۲. تاریخ تحویل اسناد مناقصه: ۸۸/۰۷/۰۵

۳. تاریخ گشایش پاکات مناقصه: ۸۸/۰۷/۰۶

۴. مبلغ سپرده شرکت در مناقصه به صورت ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد به شماره حساب سپهر ۰۳۰۴۴۵۳۰۰۱۰۰ بانک صادرات شعبه مجتمع فولاد اهواز کد: ۳۸۸۲ مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۴۰۰ ریال می باشد.

۵. محاسبه قیمت تمام شده با احتساب کلیه هزینه ها برای تحویل کالا در انبار شرکت فولاد خوزستان ملاک تعیین برنده خواهد بود.

شبکه‌های اولیه و قدیمی از چند سیستم متفاوت (و اغلب ناسازگار) برای انتقال اطلاعات استفاده می کردند. اما با توسعه اینترنت، سیستم‌های شبکه نیز دچار تغییر و تحول شده‌اند. با کمک سخت‌افزارها و نرم‌افزارهایی که با استانداردهای اینترنت سازگاری دارند، شما نیز سازگاری لازم با اینترنت را پیدا خواهید کرد و توانایی ساخت یک اینترنت (سیستم کامپیوتری درون سازمانی) را به دست می آورید. بدین ترتیب با یک روش کم‌هزینه، اطلاعات را در سازمان و یا در

### مهار استانداردهای اینترنت



اینترنت به شکلی اثربخش به اشتراک می گذارید. شما می توانید کارایی یک شبکه را به میزان قابل توجهی افزایش دهید (به ویژه

اگر مبتنی بر استانداردهای اینترنت باشد). با ایجاد یک شبکه وسیع منطقه‌ای (WAN) و استفاده از خطوط اختصاصی تلفنی، می توان یک شبکه محلی (LAN) را به شبکه‌های محلی دیگر درون سازمان و حتی در شهرها و کشورهای دیگر متصل کرد. همچنین شما می توانید از شرکت کننده سرویس اینترنتی (ISP) خود بخواهید تا یک شبکه خصوصی مجازی (VPN) برای شما تأسیس کند که در آن اطلاعات قبل از ارسال بروی اینترنت به صورت اختصاصی نگهداری شوند.

شبکه‌های بزرگ بسیار پیچیده هستند و راهاندازی و اداره کردن آنها مستلزم داشتن مهارت‌های تخصصی است. مسئولیت یک مدیر شبکه معمولاً این است که کارکرد موثر سیستم را تضمین کند. سرعت و اعتبار از جمله عوامل کلیدی هستند. یک شبکه کند، کارایی را کم می کند و هر گونه خرابی می تواند کار را به طور کامل متوقف کند. اگر شبکه شما ۹۹ درصد قابل اعتماد نیست یا سرعت آن در ترافیک سنگین کند می شود، از یک متخصص بخواهید آن را چک کند. نکاتی که



باید به خاطر بسپارید: برای سیم‌کشی شبکه، اغلب از کابل مسی استفاده می شود. سرعت انتقال اطلاعات در کابل‌های

# درک کارمندان جوان هزاره جدید

■ مترجم: ناصح قلی پور ■



آینده می‌آید؛ دیر یا زود، شاید بهترین کار در چنین شرایطی آماده شدن برای رویارویی با نسل‌های آینده و کمتر کردن فاصله با آنها به جای تسلیم شدن باشد. برای درک این که کسب‌وکار در عصر حاضر به کدام سسو می‌رود باید نسلی را که پس از سال ۱۳۶۰ (۱۹۸۱) به دنیا آمده است و با آغاز هزاره سوم، به نیروی کار پیوسته است، به رسمیت بشناسید. هر دو دهه که می‌گذرد، نسل جدیدتر به اندازه‌ای از نسل‌های پیشین متفاوت است که در واقع هر بار عملاً شاهد یک تحول فرهنگی هستیم. این دقیقاً چیزی است که در مورد کارمندان هزاره سوم اتفاق می‌افتد. برخی از ویژگی‌های آنها عبارت‌اند از:

– والدین آنها، آنها را به گونه‌ای بار آورده‌اند که شکست را کمتر تجربه کرده‌اند.

– بنابر این، زیاد ریسک‌پذیر نیستند.

– آنها را می‌توان افراد خانواده‌محوری دانست که انتظارات روشن و مشخصی دارند و در لحظه زندگی می‌کنند.

– از آنجا که در عصر دیجیتال به

دنیا آمده‌اند، همواره در ارتباط هستند.

این نکته آخر، کلید درک

کارمندان هزاره سوم است. بسیاری از آنها

در پای کامپیوترهای خود بزرگ شده‌اند. آنها

مجموعه‌ای از باورها در خود شکل داده‌اند که

دیدشان را نسبت به دنیا شکل می‌دهد. به

برخی از این باورها توجه کنید:

– کامپیوترها، تلفن‌های همراه و

غیره تنها تکنولوژی ی موهبت نیستند، بلکه

بخش لاینفکی از زندگی در این عصر هستند.

– اینترنت از جذابیت بیشتری

نسبت به تلویزیون برخوردار است.

– آنچه انجام می‌دهید از آنچه

می‌دانید، مهم‌تر است. اطلاعات، همیشه

نیست، بلکه به طور دایم در حال تغییر است.

– بهتر است مسایل با آمایش و

خطا حل شوند.

در همه شرایط، چند کاره بودن،

شیوه‌ای از زندگی است. آنها به طور همزمان

می‌نویسند، در اینترنت جستجو می‌کنند

و در حال ملاقات با رئیس خود به موسیقی

گوش می‌دهند!

– تأخیرها غیر قابل تحمل‌اند.

فوریت اینترنت و ایمیل، کارمندان عصر

جدید را کم‌طاقت ساخته و حوزه توجه را

پایین‌تر آورده است.

– اگر چیزی به صورت دیجیتال

است، متعلق به همه است.

چرا این اطلاعات حایز اهمیت

است؟ زیرا کارفرماهای امروز در سازگاری

با عادات کاری متفاوت این گروه با مشکل

مواجه هستند. کارمندان جوان اصولاً به کار

#### چک‌ما

چک‌ما، در نوامبر ۱۹۶۴ در چین متولد شد. وی موفق شد در سن ۲۵ سالگی، یکی از مشهورترین سایتهای اطلاع‌رسانی تجاری اینترنت را طراحی و ارائه کند و میلیون‌ها دلار



از این طریق، در آمد کسب کند. کارآفرینی الکترونیکی آقای Ma، امروزه هزاران نفر را در سراسر جهان به کاری مولد و پرسود مشغول کرده است. نیازسنجی خوب بازار، ایجاد فرصت‌های تجاری الکترونیکی متنوع و مبتنی بر نهادهای تجارت الکترونیکی قوی و ارائه نوآوری‌هایی در اطلاع‌رسانی بازرگانی خارجی در وب، باعث رونق‌بخشی به فعالیت‌های کارآفرینی آقای Ma گردید. یکی از برجسته‌ترین نکاتی که در موفقیت کارآفرینی دیجیتال آقای Ma مشهود است، اهتمام مجموعه علی‌بابا، در ایجاد یک محیط تعاملی قوی هوشمند، بین خریدار و فروشنده کالا و خدمات به طور کاملاً حرفه‌ای است که شاخصی در فعالیت‌های این سایت در مقایسه با پایگاه‌هایی مانند. www.europages.com می‌باشد. سایت alibaba یکی از بزرگترین سایتهای حراج و تجارت اینترنتی است که مقر آن در چین واقع شده و در حال حاضر سود خوبی از فعالیت‌هایش کسب می‌کند. چک‌ما، بنیانگذار این سایت اینترنتی، از معروف‌ترین شخصیت‌های آسیایی فعال در زمینه اینترنت است و به تازگی تصمیمات جدیدی جهت گسترش خدمات سایت alibaba در نظر گرفته‌است. به گفته وی در ۱۰ سال آینده یکی از سه شرکت برتر اینترنتی دنیا چینی خواهد بود و alibaba سعی دارد تا این افتخار را نصیب خود کند. هم اکنون موتور جست وجوی گوگل و سایت تجاری eBay بزرگترین رقبای جهانی برای سایت alibaba هستند اما همکاری با alibaba و باهو از سال ۲۰۰۵ قدرت فزاینده‌ای به فعالیت‌های این سایت چینی تزریق کرده‌است. یا هو برای همکاری با این سایت، در سال ۲۰۰۶ یک میلیارد دلار پرداخت و ۴۵ درصد از سهام آن را خریداری کرد.

مدیرکل راه‌وترباری مازندران خبر داد:

## تعریض ۲۱ کیلومتر محور سواد کوه به تهران در قالب مناقصه

مدیرکل راه ترابری استان مازندران از

تعریض ۲۱ کیلومتر از محور سوادکوه به تهران در

آینده نزدیک خبر داد.

وی در بازدید از محور سوادکوه به تهران در

جمع خبرنگاران از جاده مواصلاتی سوادکوه به تهران

به عنوان یکی از محوری‌ترین جاده‌های کشور اشاره

کرد و گفت: با توجه به اهمیت این محور، با حضور

وزیر راه و ترابری نسبت به اجرای عملیات تعریض

این جاده بازدیدهایی صورت گرفته ست.

مدیرکل راه و ترابری استان مازندران تصریح

کرد: تعریض این محور از گدوک به ورسک و ورسک

به پل سفید انجام می‌شود.

وی در تشریح فعالیت‌های انجام شده در

عرصه تعریض این محور گفت: تاکنون ۲۱ کیلومتر

از این مسیر از پل سفید به سمت قائم‌هر با انجام کار

مناقصه به پیمانکار واگذار شده است.

وی مراحل اجرای این میزان تعریض را در

دو فاز عنوان کرد.

وی از افزایش اعتبارات راه روستایی

شهرستان سوادکوه خبر داد و گفت: اعتبار راه

روستایی شهرستان سوادکوه از ۱۰ میلیارد ریال در

یک مرحله‌ای (شماره ۶۵ / الفج / ۸۸)

## آگهی مناقصه عمومی

خواهد بود.

**قیمت فروش اسناد مناقصه:** مبلغ ۰۰۰/۱۰۰۰ ریال واریزی به حساب

۰۷/۴۹۵۸۸۰۵۰۷ بانک ملی شعبه مرکزی کرج (به نام آب و فضلاب غرب

استان تهران).

**هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد. سایر اطلاعات و جزئیات**

**مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.**

داوطلبان می‌توانند به منظور دریافت اسناد مناقصه حداکثر تا تاریخ ۸۸/۰۶/۱۱

در دست داشتن معرفی‌نامه به امور بازرگانی و قراردادهای غرب استان تهران واقع در

کرج- انتهای بلوار شهید چمران، ساختمان شماره یک مراجعه نمایند.

**تلف تماس: ۲۳۴۴۷۹۶-۰۲۶۱**

**جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات، به آدرس (**

**ts.mporg.ir)** مراجعه نمایید.

**شرکت آب و فاضلاب غرب استان تهران (سهامی خاص)**

**شرکت آب و فاضلاب غرب استان تهران (سهامی خاص)**



معاونت خدمات شهری

شماره ۸۸/۱۶

## آگهی مناقصه عمومی

**سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی تهران** در نظر دارد، خرید ۱۴ قلم لوازم و تجهیزات خودروهای آتش نشانی، شامل دیلم ۱۵۰

عدد، تیر دسته چوبی کوچک و بزرگ از هر کدام ۱۵۰ عدد، تیر آتش نشانی با سرکلنگ مدل FA ۱۵۰ عدد، قفل بر ۲۶۰ عدد، اهرم قفل

شکن و ولوا شکن ۱۵۰ عدد، پمپ الکترونیکی تامین فشار همراه با شیلنگ رابط دو قلوئی تک رول ۷۰ دستگاه، باز کننده هیدرولیکی ۷۰

دستگاه، پدال بر ۸۰ عدد، باز کن هیدرولیکی ۸۰ دستگاه، پمپ دستی و شیلنگ مربوطه ۷۵ عدد، گوشه گیر کابل ۱۴۰ عدد، زنجیر قلاب

دار (غل و زنجیر و 6300Kg و 4000Kg) هر کدام ۷۰ عدد طبق مشخصات فنی مورد نظر خود را از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید.

لذا بدین وسیله از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت به عمل می‌آید، در صورت تمایل جهت دریافت اسناد مناقصه حداکثر ظرف مدت

یک هفته از تاریخ انتشار این آگهی با در دست داشتن معرفی‌نامه از شرکت مزبور و ارایه رسید وجه پرداختی به مبلغ ۵۰۰۰۰ ریال به

حساب جاری ۷۱۱۰ نزد بانک ملی ایران شعبه شاهین کد ۹۶۲ به نام این سازمان (قابل پرداخت در کلیه شعب بانک ملی) به دبیرخانه

کمیسیون معاملات واقع در تهران – خیابان آزادی، نبش خیابان میمنت مراجعه نمایند.

**روابط عمومی و امور بین الملل**

**سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی تهران**

**www.125.ir**



معاونت خدمات شهری

شماره ۸۸/۱۶

## آگهی مناقصه عمومی

**سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی تهران** در نظر دارد، خرید ۱۴ قلم لوازم و تجهیزات خودروهای آتش نشانی، شامل دیلم ۱۵۰

عدد، تیر دسته چوبی کوچک و بزرگ از هر کدام ۱۵۰ عدد، تیر آتش نشانی با سرکلنگ مدل FA ۱۵۰ عدد، قفل بر ۲۶۰ عدد، اهرم قفل

شکن و ولوا شکن ۱۵۰ عدد، پمپ الکترونیکی تامین فشار همراه با شیلنگ رابط دو قلوئی تک رول ۷۰ دستگاه، باز کننده هیدرولیکی ۷۰

دستگاه، پدال بر ۸۰ عدد، باز کن هیدرولیکی ۸۰ دستگاه، پمپ دستی و شیلنگ مربوطه ۷۵ عدد، گوشه گیر کابل ۱۴۰ عدد، زنجیر قلاب

دار (غل و زنجیر و 6300Kg و 4000Kg) هر کدام ۷۰ عدد طبق مشخصات فنی مورد نظر خود را از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید.

لذا بدین وسیله از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت به عمل می‌آید، در صورت تمایل جهت دریافت اسناد مناقصه حداکثر ظرف مدت

یک هفته از تاریخ انتشار این آگهی با در دست داشتن معرفی‌نامه از شرکت مزبور و ارایه رسید وجه پرداختی به مبلغ ۵۰۰۰۰ ریال به

حساب جاری ۷۱۱۰ نزد بانک ملی ایران شعبه شاهین کد ۹۶۲ به نام این سازمان (قابل پرداخت در کلیه شعب بانک ملی) به دبیرخانه

کمیسیون معاملات واقع در تهران – خیابان آزادی، نبش خیابان میمنت مراجعه نمایند.

**روابط عمومی و امور بین الملل**

**سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی تهران**

**www.125.ir**

[illegible]

مناقضه ها

[illegible]

کمیابی

#### شرکت Sugar

شرکت Sugar که در سال ۱۹۲۴ تأسیس شده است، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده و توزیع‌کننده شکر در کشور نیکاراگوئه می‌باشد که سالانه مقادیر زیادی از این محصول را به کشورهای دیگر صادر می‌کند. شرکت فوق به دلیل سیستم مدیریت و کیفیت توانسته گواهی ISO ۹۰۰۱ دریافت دارد.

#### شرکت Monimbo

شرکت Monimbo که در سال ۱۹۵۴ تأسیس شده است، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سسرامیک و کفش در کشور نیکاراگوئه و آمریکای لاتین می‌باشد که سالانه مقادیر زیادی از محصولات خود را به کشورهای دیگر صادر می‌کند.

#### شرکت Nicaragua Tobacco

شرکت Nicaragua Tobacco یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان تنباکو در کشور نیکاراگوئه می‌باشد که سالانه مقادیر زیادی از محصولات خود را به سرتاسر جهان صادر می‌کند.

کوه‌های آتش‌فشان و حیات‌وحش نیکاراگوئه حدود ۱۲۹۴۹۴ کیلومتر مربع از این سرزمین را در برمی‌گیرد. نیکاراگوئه هم‌اندازه یونان یا ایالت نیویورک در آمریکا و حدود ۱/۵ برابر بزرگ‌تر از پرغال می‌باشد. حدود ۲۰ درصد از مناطق این کشور به عنوان مناطق حفاظت‌شده (پارک‌های ملی، منابع طبیعی و منابع زیستی) شناخته شده است. نیکاراگوئه با کاستاریکا در جنوب و هندوراس از سمت شمال، با دریای کارائیب از شرق و اقیانوس آرام در قسمت غربی هم‌مرز می‌باشد. نیکاراگوئه از سمت غرب، کوهستانی همراه با دره‌های حاصل‌خیز می‌باشد و دو دریاچه «نیکاراگوئه» و «مانگوا» از طریق رود «تپیتاپا» به یکدیگر متصل می‌باشد. سواحل اقیانوس آرام آتشفشانی و بسیار حاصل‌خیز بوده و سواحل باتلاقی دریای کارائیب به ساحل Mosquito معروف می‌باشد. نیکاراگوئه از سه منطقه جغرافیایی شکل گرفته است:

۱- زمین‌های پست اقیانوس آرام
۲- ارتفاعات شمال غربی
۳- زمین‌های پست اقیانوس اطلس

نیکاراگوئه یکی از بزرگ‌ترین دریاچه‌های آب شیرین در آمریکای مرکزی را به خود اختصاص داده است که این مکان، خانه کوسه‌ها و سواحل آن محل تخم‌ریزی لاک‌پشت‌ها می‌باشد. منطقه لولندز (کم‌ارتفاع) اقیانوس آرام تقریباً نصف جمعیت نیکاراگوئه را تحت پوشش خود قرار داده است.

دولت: جمهوری نیکاراگوئه
رییس جمهور (۲۰۰۷): دانیال اورتگا
جمعیت (۲۰۰۸): ۵٬۵۸۶٬۵۷۸ نفر (رشد جمعیت: ۱/۸ درصد)؛ میزان زاد و ولد: ۲۳/۷/۱۰۰۰؛ میزان مرگ و میر نوزادان: ۲۶/۲/۱۰۰۰؛ امید به زندگی: ۷۱/۲ سال
پایتخت (۲۰۰۳): ماناگوا
۵۰۰٬۳۹۰ نفر
واحد پول: کوردوبا طلاایی

زبان: اسپانیایی
۹۸ درصد (رسمی)، انگلیسی و زبان‌های ناهمگون دیگر در سواحل اقیانوس اطلس
قوم و نژاد: مستیزو ۶۹ درصد، سفید ۱۷ درصد، سیاه ۹ درصد، سرخ‌پوستان ۵ درصد
مذهب: رمن کاتولیک ۷۳ درصد، پروتستان انجیلی ۱۵ درصد، مورایوان ۲ درصد، لامذهب ۹ درصد (۱۹۹۵)
میزان باسواد۱ (۲۰۰۳): ۶۸ درصد
اقتصاد

نیکاراگوئه عمدتاً کشور محصولات کشاورزی به شمار می‌آید و بخش کشاورزی سالانه بیش از ۳۰۰ میلیون دلار درآمد برای

## تهیه ضمانت بانکی به مبلغ ۱۰ درصد کل قرارداد توسط برنده مناقصه در نیکاراگوئه

■ مترجم: مهدی خلیلی ■



بیکاری ۳/۶ درصد
کشاورزی و دام‌پروری (زمین‌های زراعی ۱۵ درصد): قهوه، موز، چغندرقدق، پنبه، برنج، ذرت، تنباکو، سویا، لوبیا، گوشت گاو، گوشت خوک، طیور، فرآورده‌های لبنی، میگو و خرچنگ
نیروی کار: ۲/۲۶۲ میلیون نفر که در بخش کشاورزی ۲۹ درصد، صنعت ۱۹ درصد و خدمات ۵۲ درصد مشغول به کار می‌باشند (۲۰۰۶).

**صنایع و منابع**
صنایع: مواد غذایی، مواد شیمیایی، تولیدات فلزی و ماشین‌آلات، منسوجات، پوشاک، پالایش نفت، نوشیدنی، کفش و چوب
منابع طبیعی: طلا، نقره، مس، تنگستن، سرب، روی، الوار و ماهی
صادرات و واردات
صادرات: ۲/۲۲۵ میلیارد دلار (۲۰۰۷): قهوه، گوشت گاو، میگو، خرچنگ، تنباکو، شکر و طلا

واردات: ۲/۴۴۷ میلیارد دلار (۲۰۰۷): کالاهای مصرفی، ماشین‌آلات و تجهیزات، مواد خام و فرآورده‌های نفتی
شرکای تجاری: آمریکا، السالوادور، مکزیک، هندوراس، کاستاریکا، ونزوئلا، چین و گواتمالا (۲۰۰۶)

**ارتباطات**
خطوط اصلی و ثابت تلفن: ۲۴۷۹۰۰ خط (۲۰۰۶)، بزرگراه: ۱۹۰ کیلومتر، راه‌های آبی: ۲۲۲۲۰ کیلومتر (شامل دو دریاچه بزرگ)

بنادر و شهرهای بندری: بلوفیلدز، کورینتسو، البلسوف، پوئرتو کابزاس، پوئرتو ساندینو، رامآ، سان جوان دل سور
فرودگاه: ۱۶۳ پلد (۲۰۰۷)

**مناقضات در کشور نیکاراگوئه**

۱- دعوت به مناقصه در این کشور به زبان اسپانیایی و از طریق نشریه‌های رسمی و روزنامه‌های محلی صورت می‌گیرد و کلیه علاقه‌مندان اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی می‌توانند در این مناقصه شرکت کنند.

۲- مناقصه در این کشور به دو روش عمومی و محدود صورت می‌گیرد:

مناقصه عمومی: کلیه علاقه‌مندان اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی می‌توانند در این مناقصه شرکت کنند.

مناقصه محدود: این مناقصه به طور انفرادی و یا حداقل از ۳ مناقصه‌گر که از لحاظ سوابق کاری، تجارب فنی در زمینه مربوطه شناخته‌شده هستند، دعوت به عمل می‌آید و این دعوت به هیچ‌وجه از طریق روزنامه‌ها و نشریه‌ها منتشر نخواهد شد.

۳- ضوابط انتخاب برنده مناقصه به شرح زیر خواهد بود:

• شرایط مالی و اقتصادی
• شرایط فنی و حرفه‌ای مناقصه‌گر
• ارائه مدرکی که نشان‌دهنده تجارب مناقصه‌گر طی ۳ سال گذشته باشد.

۴- برنده مناقصه باید مبلغ ۱۰ درصد کل قرارداد را ضمانت بانکی تهیه کرده و در اختیار مرجع طرف قرارداد قرار دهد.

۵- نداشتن ورشکستگی و عدم سوء‌پیشینه در مناقصات بین‌المللی
۶۰۰ روز و در مناقصات محلی
۳۰ روز از تاریخ درج آگهی خواهد بود.

۷- مرجع طرف قرارداد حق دارد بدون هیچ‌گونه توضیحی از مناقصه عقب‌نشینی کرده و آن را باطل اعلام نماید.

۸- برنده مناقصه مکلف به پرداخت هرگونه دیرکرد و ضرر و زیان احتمالی در هنگام تحویل اجناس می‌باشد.

#### نیکاراگوئه در یک نگاه

### زره‌بین

### تجدید مزایده، بهترین راه‌حل برون‌رفت از بن‌بست اپراتور سوم است



سازمان تنظیم مقررات، گفت: راه‌حل برون‌رفت از بن‌بست اپراتور سوم این است که مواردی که در مزایده دچار اشکال

شده بود، اصلاح شده و مزایده، مجدد برگزار شود. وی ادامه داد: با علم به این‌که در صورت تجدید مزایده، قیمت‌های قبلی حاصل نخواهد شد، اما به دلیل شفافیت‌هایی که در برگزاری مزایده وجود دارد، تجدید آن بهترین راه‌حل خواهد بود. وی گفت: زمانی که کنسر سوم تأمین اتصالات به عنوان برنده مزایده اعلام شد، صحبت‌های بسیاری در خصوص ملیت برنده مزایده به میان آمد، اما براساس مصوبه دولت و رگولاتوری، هیچ محدودیتی برای حضور کشورهای خارجی شرکت‌کننده در مزایده نداشتیم.

مدیرعامل شرکت زغال سنگ طبس گفت: با اجرای فاز ۲ طرح تجهیز معدن طبس، کشور از واردات کنسانتره زغال سنگ بی‌نیاز می‌شود. به گزارش فارس به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، رمضان کربتی‌ثانی اظهار کرد: بهره‌برداری از ذخایر زغال سنگ طبس در ۲ فاز تعریف شد که فاز ۱ به بهره‌برداری رسیده و با ظرفیت ۱/۵ میلیون تن زغال‌سنگ و ۷۵۰ هزار تن کنسانتره در حال انجام است



و فاز ۲، با هدف تولید سالانه ۷۵۰ هزار تن زغال‌سنگ و ۴۵۰ هزار تن کنسانتره زغال‌سنگ طراحی شده است.

#### فرماندار شوشتر:

#### قیمت‌پیشنهادهی انبوه‌سازان بانرخ واقعی بازار هم‌خوانی‌ندارد

فرماندار شوشتر گفت: کاهش نرخ مصالح ساختمانی در بازار، مورد توجه انبوه‌سازان قرار نگرفته و قیمت‌هایی که از سوی آنان برای ساخت مسکن مهر ارائه شده، بسیار بالاست و بانرخ واقعی بازار هم‌خوانی ندارد. به گزارش خبرنگار فناوری اطلاعات باشگاه خبری فارس ف وی در دومین همایش تلفن همراه، چالش‌ها و چشم‌اندازها، راه‌حل برون‌رفت از بن‌بست اپراتور سوم را تجدید مزایده عنوان کرد و گفت: در حال حاضر با توجه به شرایط موجود، تجدید مزایده، بهترین راه‌حل خواهد بود. معاون صدور مجوز

#### معاون خدمات شهری شهرداری تهران گفت:

توافقات اولیه برای خروج پادگان‌ها از شهر تهران انجام شده است.

حسین کلخورانی درباره انتقال پادگان جی از داخل شهر گفت: توافقات اولیه برای ایسن کار انجام شده؛ اما هنوز قراردادی که منجر به اقدام اجرایی شود بسته نشده است.

به گفته وی نیروهای مسلح به دنبال مصوبه مجلس درباره خروج پادگان‌ها بودند که این کار انجام و شرایط خوبی نیز در این باره فراهم شد.

نمایندگان مجلس لایحه فروش و انتقال پادگان‌ها و سایر اماکن نیروهای مسلح به خارج از حریم شهرها را تصویب کردند. نمایندگان در جلسه علنی ۲ تیرماه امسال، کلیات و جزئیات لایحه فروش و انتقال پادگان‌ها و سایر اماکن نیروهای مسلح را بررسی و تصویب نهایی کردند.

براساس مصوبه مجلس، وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران مکلفند با درخواست ستاد کل نیروهای مسلح، دولت یا شهرداری‌ها (از طریق وزارت کشور) و در صورت موافقت فرماندهی کل قوا نسبت به فروش (از طریق مزایده یا توافق) و انتقال پادگان‌ها و سایر اماکن تحت تملک از محدوده شهرها به خارج از حریم آن‌ها یا توافق وزارت مسکن و شهرسازی یا شهرداری‌ها یا سایر دستگاه‌های اجرایی اقدام کنند. در ارتباط با اراضی وقفی نیز مطابق قوانین مربوطه عمل می‌شود.

براساس مصوبه مجلسصف اماکن نیروی مقاومت بسیج، ناجا، وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و سازمان‌های وابسته و تابعه آن و سپاه انصار (به جز پادگان‌های آموزشی، مراکز تولید سلاح و مهمات زاغه‌های مهمات آن‌ها) و مراکز علمی، پژوهشی، درمانی، رفاهی و منازل مسکونی نیروهای مسلح و همچنین ستاد کل، ستادهای فرماندهی کل سپاه و ارتش و ستادهای نیروها از موضوع این ماده مستثنی می‌باشد. در موارد اختلافی نظر ستاد کل نیروهای مسلح حاکم

#### معاون خدمات شهری شهرداری تهران:

# توافقات اولیه برای خروج و مزایده پادگان‌ها از تهران انجام شده است

#### است.

نمایندگان مجلس مصوب کردند وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح یا نیروی مسلح مربوطه برای عرصه پادگان‌ها و سایر اماکن مشمول این قانون که پیش از تصویب این قانون فاقد سند و بدون معارض بوده، اقدام به اخذ سند مالکیت نموده و در صورت صدور سند مالکیت، مطابق این قانون عمل خواهد شد.

مجلس مقرر کرد: ادارات ثبت اسناد و املاک و سایر مراجع ذی‌ربط موظفند برابر مقررات مربوطه با درخواست وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح یا نیروهای مسلح اقدام لازم را جهت صدور اسناد مذکور انجام دهند.

نمایندگان مجلس به وزارت مسکن و شهرسازی، شهرداری‌ها و سایر دستگاه‌های اجرایی اجازه دادند با هماهنگی وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و نیروهای مسلح کشور، عرصه و اعیان پادگان‌ها و سایر اماکن موضوع این قانون را به قیمت کارشناسی روز خریداری یا برای جابه‌جایی توافق کنند. ارزش زمین به صورت تفکیک نشده ۲۵ درصد ارزش کاربری مسکونی تفکیک شده و هم‌جوار املاک موضوع خریداری یا توافق، منظور خواهد شد.

هم‌چنین مجلس مقرر کرد طرح شهرسازی اراضی مذکور به منظور تأمین سرانه کاربری‌های عمومی شهری مورد نیاز حداقل ۴۰ درصد و نیز تأمین منابع مالی مورد نیاز برای انتقال مذکور، در اراضی کم‌تر از ۱۰ هکتار باید به تصویب کمیسیون ماده ۴ قانون تأسیس شورای عالی شهرسازی و معماری ایران مصوب ۱۳۵۱/۱۲/۲۲ و در اراضی با مساحت بیش از آن به تصویب شورای عالی شهرسازی و معماری ایران می‌رسد. نمایندگان مصوب کردند: سازمان ثبت اسناد و املاک کشور و ادارات تابعه موظفند نسبت به جمعیت و تفکیک اراضی مذکور و همچنین صدور اسناد مالکیت جدید برابر قوانین و مقررات مربوطه اقدام کرده و تنها ۲۰ درصد از حقوق و عوارض قانونی مربوطه را دریافت کنند.

#### مجلس مقرر کرد: وزارت جهاد کشاورزی مکلف است

در موارد جایی موضوع این قانون، زمین مناسب مورد نیاز جهت احداث پادگان یا اماکن جایگزین و حریم آن‌ها را مطابق معیارها و مقررات نیروهای مسلح و اگذار کنند.

زمین مفید (بدون عوارض طبیعی) به میزان حداکثر ۲ برابر محل اولیه به صورت بلاعوض و بیش از آن با قیمت کارشناسی روز واگذار می‌شود.

نمایندگان مصوب کردند، منابع مورد نیاز برای خرید عرصه‌های موضوع این قانون هر ساله بنا به پیشنهاد وزارت مسکن و شهرسازی یا دستگاه اجرایی مربوطه از محل اعتبار پیش‌بینی شده در قوانین بودجه سنواتی و تسهیلات اعتباری و بانکی و با فروش اوراق مشارکت تأمین می‌شود.

هم‌چنین مجلس مقرر کرد، درآمدهای حاصل از فروش املاک مذکور و معاوضه حسب مورد به منظور تأمین راه یا بخشی از بهای خرید به حساب خزانه واریز و صددرصد تخصیص یافته در اختیار وزارت مسکن و شهرسازی یا دستگاه اجرایی قرار می‌گیرد. بازپرداخت اعتبارات دریافتی از منابع بانکی، از محل درآمد مذکور تأمین می‌شود.

نمایندگان مصوب کردند در مواردی که منابع حاصله کفاف ایجاد پادگان و تأسیسات مشابه را در زمین تعیین شده نکند، دولت مکلف است باقی‌مانده اعتبار مورد نیاز را با هماهنگی ستاد کل نیروهای مسلح و وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح در برهه‌های سنواتی پیش‌بینی کند. در این صورت جابه‌جایی پس از احداث پادگان و تأسیسات آن (متناسب با محل تخلیه شده) صورت می‌پذیرد.

مجلس مصوب کرد: وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و نیروهای مسلح موظفند درآمد حاصل از اجرای این قانون را به حساب خزانه که ردیف آن در قانون بودجه سالانه پیش‌بینی می‌شود واریز و به منظور احداث اماکن جایگزین در خارج از محدوده و حریم شهرها هزینه کند. این اعتبار ۱۰۰ درصد تخصیص یافته تلقی می‌شود.

#### تکانه

استانداری آذربایجان شرقی:

#### ۷۱ درصد پروژه‌های عمرانی آذربایجان شرقی از کیفیت مطلوب‌برخوردارند

معاون برنامه‌ریزی استانداری آذربایجان شرقی گفت: براساس اعلام دفتر فنی استانداری آذربایجان شرقی، ۷۱ درصد پروژه‌های عمرانی آذربایجان شرقی از کیفیت مطلوب برخوردارند. فرخ مسجدی، در جلسه شورای برنامه‌ریزی آذربایجان شرقی اظهار داشت: متوسط شاخص کیفیت اجرای پروژه‌های عمده عمرانی استان ۷۱ درصد است.

وی ادامه داد: بالاترین امتیاز کیفیت اجرای پروژه‌های عمرانی استان به سازمان آب منطقه‌ای آذربایجان شرقی با امتیاز ۸۱/۱۵ درصد و پایین‌ترین آن مربوط به شرکت شهرک‌های صنعتی آذربایجان شرقی با امتیاز ۶۱/۷۲ درصد تلقی دارد.

معاون برنامه‌ریزی استانداری آذربایجان شرقی اضافه کرد: در این شاخص سازمان جهاد کشاورزی استان نیز با امتیاز ۶۸/۱۳ رتبه‌مقابل آخر را به خود اختصاص داده است.

مسجدی در ادامه با اشاره به شاخص دست‌یابی به اهداف پیش‌بینی شده پروژه، بیان داشت: متوسط این شاخص در استان، در سال گذشته بین ۷۸ درصد بوده است. در این شاخص اداره کل نوسازی و تجهیز مدارس استان با ۹۲ درصد رتبه نخست را به خود اختصاص داد.

وی با بیان این‌که اداره کل نوسازی و تجهیز مدارس استان هم‌چنین در شاخص جذب اعتبار ۸۸ درصد، بالاترین رتبه را بین دستگاه‌های اجرایی استان دارد، عنوان داشت: میانگین این شاخص در استان ۷۲ درصد است و سازمان آب منطقه‌ای استان با ۵۶ درصد جذب اعتبار پایین‌ترین رتبه را دارد.

معاون برنامه‌ریزی استانداری آذربایجان شرقی افزود: در شاخص نحوه اجرای نیز متوسط استانی ۷۴/۵۸ درصد است که در این شاخص شرکت شهرک‌های صنعتی با ۱۰۰ درصد و سازمان جهاد کشاورزی با ۳۵/۹۷ درصد به ترتیب بالاترین و پایین‌ترین رتبه را بین دستگاه‌های اجرایی استان دارد. آذربایجان شرقی در شاخص نحوه اجرا به این معنا است که اجرای پروژه‌های عمرانی این سازمان به شکل امنی انجام می‌گیرد و اکثر پروژه‌های عمرانی این سازمان به شکل ترک تشریفات برگزار شده است که باید به سوی مناقصه عمومی هدایت شود، تصریح کرد: از این رو باید این اجرا به سوی پیمانی یا پیمانی امنی هدایت شود.

وی اضافه کرد: میانگین دستگاه‌های استان در شاخص نحوه ارجاع کار در قالب مناقصه محدود، امنی و ترک تشریفات، ۸۶/۸۴ درصد است که در میان دستگاه‌های اجرایی آذربایجان شرقی سازمان آب و فاضلاب شهری با ۱۰۰ درصد و سازمان جهاد کشاورزی با ۱۰ درصد به ترتیب بالاترین و پایین‌ترین رتبه را در این شاخص داشته‌اند.



