

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس تاکید کرد:

اصلاح نواقص قانونی در جهت حمایت از سرمایه گذاران

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس بر وجود مشکلات سرمایه گذاران به دلیل نواقص قانونی تاکید کرد و پیشنهاد داد: لازم است سرمایه گذاران با مدیران مناطق آزاد، نشست‌هایی داشته باشند تا بتوانند نتیجه را به مجلس ارایه دهند و مجلس، این قوانین را در جهت حمایت از این افسراد با اصلاحیه جدید ارایه دهد.

به گزارش (ایسنا)، داخوش از ایجاد جوهای مصنوعی که باعث می‌شود نیروهای زحمکش دچار مشکل شوند، ابراز تأسف کرد و گفت: اگر پیرو رهبر هشتم، باید تمام فرمایشات مقام معظم رهبری را گوش کنیم. ایشان زمانی که رییس جمهور، رحیم شایبی را به‌عنوان معاون اول خود معرفی کردند، نکات خوبی را تذکر دادند که به آبروی افراد توجه بیش‌تری شود.

وی با بیان این که کشورها برای رسیدن به پیشرفت در حال رقابت با هم هستند و از له کردن یکدیگر ابایی ندارند، گفت: در کشور ما طی چند سال گذشته در استفاده از منابع طبیعی تلاش‌های زیادی شده است. در مناطق آزاد که چشم اقتصادی کشور هستند هم، تلاش‌های دولت، مجلس و نظام نسبت به گذشته بی‌بدیل است.

وی با اشاره به بیانات مقام معظم رهبری، مبنی بر این که دولت باید از اجرا به سوی نظارت، تغییر مسیر دهد، گفت: سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و تعاونی‌ها باید در عرصه اقتصاد کشور وارد شوند. چرا که با ورود آن‌ها اشتغال و اقتصاد رونق می‌یابد و در مبادله اقتصادی با سایر نقاط جهان حضور فعال خواهیم داشت. این عضو کمیسیون اقتصادی مجلس، عملکرد دولت را در فرامه شدن ۵۰۰ نقطه از کشور به‌عنوان مناطق گردشگری برای ایجاد زمینه اشتغال و تحقیقات سالم و حضور گردشگران در مناطق مختلف کشورمان قابل ارزش دانست.

مناقصه‌مندی

در این شماره می‌خوانید: ۲۷۹ مناقصه و ۸۶ مزایده جاری کشور

ضرورت رفع ابهام بین مفاهیم تجدید و لغو مناقصه



مدیر پروژه‌های نیروگاهی ایران:

واحدگازی نیروگاه گیلان با انجام مناقصه

به شبکه سراسری می‌پیوندد

صفحه ۸

قاسمی خبر داد:

شرکت صدرا در لیست سیاه شرکت نفت

طبق تاریخ از پیش تعیین شده موجب ایجاد این

اعتماد خواهیم شد.

قاسمی افزود: قراردادهای زیادی با طرف‌های ونزوئلایی بسته بودیم که متأسفانه همگی به

دلیل عدم اجرای پروژه‌هایی از سوی ونزوئلا فسخ

شد.

وی گفت: گرچه صدرا ادهدی دارد و چهره خوبی در بین کارفرماها ندارد، اما دارای نیروهای

متخصصی است که می‌توانند وضعیت موجود را

تغییر دهند.

رییس هیأت مدیره شرکت صدرا گفت: این شرکت با رکودی روبه‌رو شد که زمانی چهار سهم آن در بورس به قیمت یک آدامس رسید و هم اکنون این شرکت در لیست سیاه شرکت نفت قرار دارد. رییس هیأت مدیره شرکت صدرا با بیان این‌که ساختار مدیریت جدید طی چند ماه اخیر موجب ایجاد تحولی در این شرکت شده است، گفت: اولین اولویستی که این شرکت در پیش خواهد گرفت بحث به وجود آوردن اعتماد در کارفرماها است که با تحویل به موقع سفارشات

رییس هیأت مدیره شرکت صدرا گفت: این شرکت با رکودی روبه‌رو شد که زمانی چهار سهم آن در بورس به قیمت یک آدامس رسید و هم اکنون این شرکت در لیست سیاه شرکت نفت قرار دارد. به گزارش مهر، رستم قاسمی در مراسم آغاز عملیات ساخت چهار نفتکش ۱۱۳ هزار تنی سفارش ونزوئلا در شرکت صدرا ی بوشهر افزود: صدرا در سال‌های اخیر با مشکلاتی روبه‌رو شد که بیش‌تر این مشکلات، مشکلات مدیریتی بود

مدیرعامل بیمه آسیاعنوان کرد

عرضه ۳ شرکت بیمه دولتی به فاصله کم‌تر از یک ماه در بورس

بیمه دولتی است، در حال حاضر با هر سه بانک (ملت، صادرات و تجارت) مذاکراتی کرده‌ایم که هنوز نهایی نشده است. وی افزود: این امر از نظر ایجاد تقاضا برای سهام بیمه‌ها در بورس تأثیری ندارد، اما به لحاظ همگونی فعالیت بیمه و بانک دیر باز ود

این اتفاق می‌افتد.

وی افزود: سرمایه ثبتی و دارایی‌های بیمه آسیا ۴۵۵ میلیارد ریال است که البته این رقم با ارزش واقعی شرکت فاصله زیادی دارد. چون مثلاً بیمه آسیا در ۱۱۳ شهر دارای ساختمان است که ارزش زیادی دارند.

می‌شوند. وی گفت: پس از خصوصی شدن بیمه‌ها، نحوه تعامل دولت باید به گونه‌ای باشد تا دولت با بخشنامه‌های دستوری و اجبار، فعالیت شرکت‌های بیمه را محدود نکند. در این صورت خصوصی شدن می‌تواند به پیشرفت صنعت بیمه در کشور کمک کند.

مدیرعامل بیمه آسیا درباره جوینت شدن هر کدام از شرکت‌های بیمه با بانک‌ها گفت: قبلاً پیش‌نویسی در هیأت دولت تهیه شده بود و مشخص شده بود هر کدام از بیمه‌ها با یک بانک جوینت شوند. در این پیش‌نویس که به نتیجه نرسید، به دلیل این‌که بیمه آسیا بزرگ‌ترین

مدیرعامل بیمه آسیا گفت: به دلیل همگونی فعالیت بیمه‌ها و بانک‌ها، جوینت شدن آن‌ها می‌تواند بسیار مفید باشد. محمدعلی علی‌پور، در گفت‌وگو با (ایسنا)، اظهار کرد: بیمه آسیا برای عرضه در بورس، آماده‌تر از بقیه شرکت‌های بیمه دولتی بود اما در جلسه‌ای که در دفتر وزیر اقتصاد برگزار شد، مقرر شد تا واگذاری‌ها ابتدا با بیمه البرز آغاز شود.

وی درباره زمان عرضه بیمه آسیا در بورس گفت: فکر می‌کنم هر سه شرکت بیمه دولتی به فاصله کم‌تر از یک ماه از هم، در بورس عرضه

معاون بهره‌برداری شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی:

هیچ گونه مشکلی در تأمین آب شهر مأمونیه نداریم

جاری به بهره‌برداری خواهد رسید، عنوان کرد. مهندس خدادادی، معاون بهره‌برداری شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی، در ادامه به ارائه توضیحاتی درباره کیفیت آب مأمونیه و فرایند تولید و توزیع آب در این شهر پرداخت و عنوان کرد: با توجه به جمعیت شهر مأمونیه، از لحاظ کمی و کیفی و با اقدامات صورت گرفته، در حال حاضر هیچ گونه مشکلی در تأمین آب این شهر نداریم. در ادامه این بازدید، حجت‌الاسلام والمسلمین نیشابوری، امام جمعه شهرستان زرنده با اشاره به بیانات مقام معظم رهبری در نام‌گذاری امسال به نام سال اصلاح الگوی مصرف و مساله کمبود آب در کشور خاطر نشان

حجت‌الاسلام والمسلمین نیشابوری، امام‌جمعه شهرستان زرنده به همراه معاون فرماندار شهرستان زرنده، اعضای شورای اسلامی شهر مأمونیه و تعدادی از مدیران ارشد شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی از تأسیسات و طرح‌های در دست‌اجرای امور آب و فاضلاب مأمونیه از جمله مخزن ۲۰۰۰ متری در حال ساخت بازدید کردند.

منصور ربیعی، مدیر امور آب و فاضلاب مأمونیه از جمله مهم‌ترین این اقدامات را طی دو سال گذشته، تجهیز دو حلقه چاه آب به علت افت سطح آب و کاهش آب‌دهی چاه‌های قبلی و خفر یک حلقه چاه آب جدید که تا پایان سال

خیمه‌میوه‌های وارداتی بر بازار ایران

چند روز پیش مطلبی درج شده بود در یکی از خبرگزاری‌ها با عنوان " خیمه‌میوه‌های وارداتی بر بازار ایران ".

در این خبر آمده بود: طی پنج ماهه نخست امسال بیش از ۳۹۷ هزار و ۹۷۲ تن میوه وارد کشور شده است که نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۶۶ درصد از نظر ارزش افزایش داشته است.

به گزارش ایسنا، این میزان در مدت مشابه سال گذشته ۳۳۹ هزار و ۹۰۳ تن به ارزش ۱۱۷ میلیون و ۲۵۱ هزار و ۸۴۶ دلار بود.

بدین ترتیب طبق اعلام گمرک کشور در پنج ماهه ابتدایی سال جاری واردات میوه به کشورمان نسبت به مدت مشابه در سال گذشته از نظر وزن حدود ۱۷ درصد و از نظر ارزش ۶۶ درصد افزایش داشته است.

سه کشور امارات، ترکیه و فیلیپین نیز به ترتیب کشورهای هستند که بیشترین میوه را به ایران وارد کرده‌اند که به ترتیب ۲۱۵ هزار و ۶۳ تن، ۵۶ هزار و ۸۹۶ تن و ۵۵ هزار و ۶۷۹ تن صادرات میوه به ایران داشته‌اند. کشورهای چین، پاکستان، ویتنام، هند، مصر، مازنی، کانادا، فرانسه، شیلی، سرلانکا، سوریه، تایلند، بحرین، ایتالیا، اندونزی، افغانستان، اسپانیا، ازبکستان و آفریقای جنوبی نیز کشورهای دیگر مبدأ این واردات بوده‌اند که از این تعداد سه کشور اسپانیا، ایتالیا و بحرین در مدت مشابه سال گذشته جزو کشورهای مبدأ واردات میوه به ایران نبودند.

همچنین طی این مدت سه میوه موز با ۲۶۵ هزار و ۸۸۵ تن، برقال با ۹۲ هزار و ۱۲۲ تن و گلابی و به تازه با ۹ هزار و ۲۷۱ تن عمده واردات میوه به کشورمان بوده‌اند.

تکنه قابل توجه واردات چند میوه آلو و گوجه تازه، هلو و شلیل، زردآلو، سایر انگور خشک کرده، گردوی معمولی و فندق است که در مدت مشابه سال گذشته این چند میوه جزو میوه‌های وارداتی به ایران نبودند.

در حالی این مقدار میوه وارد کشور شده که کارشناسان معتقدند در چهار سال گذشته، دولت نهم نزدیک به یک میلیارد دلار برای واردات میوه هزینه کرده است. این در حالی است که ایران با تولید سالانه بیش از ۱۳ میلیون تن انواع میوه، در رتبه پنجم بزرگ‌ترین تولیدکنندگان میوه جهان و نخستین کشور در میان ۲۰ کشور خاورمیانه و شمال آفریقا است.

در سال ۸۴ و با روی کار آمدن دولت نهم، برای نخستین بار پس از انقلاب، میوه‌هایی چون گوجه‌فرنگی، نارنگی، پرتقال، انگور، سیب و گریپ فروت در حجم بسیار بالایی وارد شد. پیش از این مردم تنها به واردات میوه‌هایی چون آناناس و موز که در مناطق گرمسیری و حاره‌ای تولید می‌شوند، عادت کرده بودند.

مدیرعامل شرکت تعاونی باغداری نیز می‌گوید: واردات بی‌رویه میوه در حالی صورت می‌گیرد که باتوجه به تولید کافی در داخل نیازی به آن نیست. محمد ابراهیمی در گفت‌وگو با قفارس، در مورد واردات بی‌رویه میوه خارجی و نقش آن در تولید داخلی می‌افزاید: در حالی که محصولات به اندازه کافی و حتی بیش از نیاز در کشور ایران تولید می‌شود، چه نیازی به واردات میوه خارجی است.

این باغدار دماوندی می‌گوید: واردات میوه در فصل برداشت دست باغداران را در فروش میوه می‌بندد و باغدار به این ترتیب نمی‌تواند در مقابل تنش بازار دوام بیاورد.

به گفته ابراهیمی، البته اگر دست دلالت اضافی از وسط کوتاه شود، تولید و مصرف میوه هم نزدیک شده و قیمت برای مصرف‌کننده کاهش پیدا می‌کند، در حالی که دولت فقط می‌خواهد از طریق واردات میوه‌های گوناگون خارجی قیمت را کاهش دهد که آن هم بر عکس باعث افزایش قیمت و تورم شده است.

به اعتقاد ابراهیمی؛ وقتی برای باغدار فروش در این محدوده قیمت صرف نمی‌کند، به ناچار باغ را رها کرده و مجبور می‌شود، ملک خود را تغییر کاربری دهد و باغ‌های شمال تبدیل به ویلا شود.

این باغدار خوستاسر شد، غرقه‌هایی از میادین میوه و ترابار سطح شهر تهران را به باغدارانی که بیش از ۳۰ تا ۴۰ هکتار باغ دارند اختصاص دهند تا محصول خود را به طور مستقیم به مصرف‌کننده عرضه کنند. اگر این کار انجام شود هم به نفع باغدار و هم به نفع مردم تمام می‌شود.

آنچه که جای تأمل دارد اینکه به عنوان مثال وقتی میوه‌ای چون پرتقال در باغات شمال به عمل می‌آمدو نیز داخل را تأمین می‌کرد، آیا وارد کردن آن حالا به هر دلیلی نوعی ضربه زدن به این محصول نیست؟ آیا راه‌کار جلوگیری از تورم نابودی باغات کشور است؟

مطلبیت



مشکلات تصمیم‌گیری در سازمان‌ها

تغییر، زندگی را جذاب می‌کند، تفکر را ضروری می‌سازد و در واقع پایه و اساس زندگی است. بنابراین، تغییر، ما را به چالشش فرا می‌خواند و به ما می‌آموزد که چگونه دنیای خود را...

صفحه ۵

الک



لزوم ارسال ضمانت پیشنهاد همراه اسناد مناقصه در نپال

نپال کشوری محاط در خشکی است که بین هند و منطقه خودمختار تبت چین قرار دارد. بلندترین قله جهان یعنی اورست با ارتفاع ۸۸۵۰ متر در این کشور قد علم کرده است. کشور نپال از لحاظ ...

صفحه آخر

روزبین



کویر یزد متقاضی شرکت در بزرگ‌ترین معامله تاریخ اقتصاد ایران

گروه پیشگامان کویر، مهم‌ترین کارگزار بورس منطقه‌ای یزد برای شرکت در بزرگ‌ترین معامله تاریخ ایران اعلام آمادگی کرد. مدیر روابط عمومی گروه پیشگامان کویر یزد در گفت‌وگو با خبرنگار فارس ...

صفحه ۸

آسمان‌ایده
رویال (ایروکو)

حمل هوایی، زمینی، دریایی و ترخیص کالا

آدرس: خیابان سپهروردی، شمالی
خیابان میرزا زین‌الدین، غربی، پلاک ۱۳۸ واحد ۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۳۴۰۶۱ و ۸۸۵۱۲۶۶۷ فاکس: ۸۸۵۱۲۶۶۸
www.airco.ir E-mail: Info@airco.com

مناقصه

خرید یخ ساز

خدمات جدید از نشریه

مناقصه مزایده

ارایه مشاوره و پیاده سازی نظام اجرایی

قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه‌های آن

برای کلیه نهادهای مشمول قانون در سراسر کشور

۱. تهیه کلیه فرم‌ها و مستندات مربوطه

۲. تنظیم آگهی و قرارداد

۳. چارت اجرایی خرید خدمات مشاوره

۴. برگزاری مناقصه محدود

۵. تهیه و تدوین فرم‌های ارزیابی کیفی

۶. تدوین روش‌های ارزیابی فنی-بازرگانی

۷. تحویل کلیه فایل‌های مرتبط با اجرای قانون و آیین نامه‌های آن

۸. ارائه کتاب راهنما و CD و چارت‌های مربوطه

توسط کارشناس مجرب و با تجربه اجرای در سازمان‌ها

جهت هماهنگی می‌توانید با شماره های ۰۹۱۲۵۴۲۴۳۸ و ۰۹۱۲۵۴۲۴۳۸

۰۹۱۲۵۴۲۴۳۸ و ۰۹۱۵۵۲۵۳۲۶ تماس حاصل فرمایید.

نقد و بررسی قانون برگزاری مناقصات نشست ششم مواد(۷،۸و۲۵) و پیش نویس لایحه اساسنامه هیئت رسیدگی به شکایات برگزاری مناقصات- مواد(۲و) (بخش سوم)

ضرورت رفع ابهام بین مفاهیم تجدید و لغو مناقصه



آقای حقوقی: اگر از این معیارها صرف‌نظر نشود، به روش ارزیابی پیشنهاد هم نمی‌شود اعتراض کرد؟ دقیقاً این‌جا گفته "معیارها و روش‌های ارزیابی"، روش ارزیابی پیشنهاد بعداً اتفاق می‌افتد و می‌تواند سلیقه‌ای باشد. این عبارت یعنی به "روش ارزیابی پیشنهاد" حق اعتراض وجود ندارد؟

آقای نیک‌پور: این تعارضی است که قطعاً پیش می‌آید. علی‌رغم فرمایش آقای میزانی، نه معیارها و نه روش‌ها هیچ کدامشان آنقدر تدوین شده و استاندارد نخواهد بود که نشود در جلسه مناقسه از آن استفاده کرد. علی‌رغم اینکه معیارها جای دیگری تدوین می‌شود، در قانون داریم که در این زمینه پیشنهاد هم می‌تواند نظر بدهد و تکمله‌ای بر آن اضافه کند یا در واقع به نوعی آن را اجرائی کند. در روش ارزیابی که کاملاً دست دستگاه بسیار باز است. دستگاه‌ها می‌گویند مثلاً امتیاز را ضریب عدد X می‌کنیم، اما یک دستگاه دیگر می‌گوید ارزیابی به نحو دیگری است. اگر همین روش که آقای مهندس حقوقی به طرافت بسیار دقیق اشاره کردند -اینکه "قرار است امتیاز در وزن ضرب شود" از قبل تدوین نشود، وقتی شرایط مناقصه به طرفی رفت که احساب کردند کدام روش به نفع است در جلسه تصمیم بگیرند و اعلام کنند که الان تصمیم گرفته می‌شود، این عمل احتمالاً مناقصه‌گر را گرفتار نشست می‌کند چون از قبل با روش ارزیابی آشنا نبوده است. لذا به نظرم بحث معیارها و روش‌های ارزیابی پیشنهادها حتماً باید تفسیر شود تا در قانون

جدید اشکال پیش نیآورد. آن روشی که می‌فرمایند به دنبال بند "الف" مطلبی اضافه کنیم اشکال این است که به لحاظ حقوقی ششان قانون قبلی را به قوت خود باقی خواهد گذاشت. نکته‌ظریفش این است که برخی به آن استناد می‌کنند و برخی دیگر به این استناد می‌کنند. تعارض یعنی همین و قانون قبل هست. در قانون جدید هم نه تفسیر شده نه نسخ ضمنی شده. لذا آن ابهام هنوز به قوت خودش باقی می‌ماند. متن پیشنهادی بنده اگر به عنوان تبصره اضافه شود، در واقع نسخ ضمنی و تفسیری می‌کند و دیگر جای تفسیر به رای و استفاده از ماده خود قانون را برای استفاده کننده می‌بندد. پیشنهاد این است که بند ۱ تبصره ۱ باشد و زیر آن یک جزء یا تبصره اضافه شود که "منظور معیارها و روش‌های ارزیابی شده و تدوین شده قبل از انجام مناقصه است)).

آقای حقوقی: در جزء اول بند "ب" ساده "۱۲" قانون برگزاری مناقصات، معیار ارزیابی را جزء مراحل ارزیابی کیفی آورده، لذا اشکال دارد. زیرا زمانی که ارزیابی کیفی انجام می‌شود دیگر نمی‌شود معیاری وضع کرد. همچنین بهتر است در اساسنامه به زمان تعیین معیارهای ارزیابی و اهمیت نسبی معیارها اشاره شود.

آقای پناهی: اگر دوستان در مورد چارچوب کلی ماده ۸ نظری دارند بفرمایند تا بعد وارد بحث لایحه به صورت بند، بند بشویم. چون یک ذهنیت کلی از ماده پیدا کرده‌ایم می‌توانیم

لایحه را بررسی کنیم. البته قبل از وارد شدن به لایحه می‌توانیم ماده را هم مورد بررسی قرار دهیم.

آقای هما یونی: چون هیئت، رای تجدید و لغو مناقصه را صادر می‌کند بهتر است در مورد آثار حقوقی تمایزی که بین این دو است بحث و رفع ابهام شود.

آقای نیک‌پور: لایحه در این مقولات مسکوت است، مثل اینکه لایحه برای رسیدگی به اعتراض، اساسنامه می‌نویسد. در مورد تجدید رای لغو صحتی نشده‌است.

ماده (۲۵)- نحوه رسیدگی به شکایات

الف) چنانچه هر یک از مناقسه‌گران نسبت به اجرا نشدن موادی از قانون برگزاری مناقصات اعتراض داشته باشد می‌تواند به بالاترین مقام دستگاه مناقسه‌گزار شکایت کند. ب) دستگاه مناقصه‌گزار مکلف است در مهلت ۱۵ روز کاری از تاریخ دریافت شکایت و رسیدگی‌های لازم را به عمل آورده و در صورت وارد دانستن اعتراض مطابق مقررات مربوط اقدام نماید و در صورتی که شکایت را وارد تشخیص ندهد ظرف مهلت تعیین شده جواپویه لازم را به شاکای اعلام کند. ج) در صورت عدم پذیرش نتیجه توسط شاکای هیئت رسیدگی به شکایات موضوع را بررسی و رای طی ۱۵ روز اعلام خواهد کرد. در صورت اعتراض هر یک از طرفین موضوع جهت رسیدگی قانونی به مراجع ذی‌صلاح ارجاع می‌شود و فرایند برگزاری مناقصه نیز روال معمول خود را طی خواهد کرد.

شرایط عمومی در قراردادها

پیش‌دهم

در ادامه میباحث 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 می‌شود.



ج- نحوه تنظیم صورت وضعیت قطعی

همان‌گونه‌ که به استحضار رسید، نظر به اینکه صورت‌وضعیت‌های موقت تاحدودی جنبه علی‌الحساب داشته و ممکن است برخی از کارهای اجرا شده به‌وسیله پیمانکار، تنها در پایان عملیات پروژه و تحویل آن قابل اندازه‌گیری باشد و از طرفی برای تسویه‌حساب با پیمانکار و بستن پرونده قرارداد به‌وسیله طرفین نیاز به جمع‌بندی و مثره کامل کارهای انجام‌شده می‌باشد؛ تنظیم صورت وضعیت قطعی، الزامی به‌نظر می‌رسد. در این راستا، پس از آنکه پیمانکار به‌صورت مکتوب از کارفرما تقاضای تحویل موقت موضوع قرارداد را بنماید، طرفین قرارداد (نمایندگان آنان) با تنظیم صورت جلسه همراه با ذکر نواقص احتمالی و تعیین مدت رفع آنها نسبت به تحویل موقت موضوع قرارداد اقدام نموده و زمینه را برای تنظیم صورت‌وضعیت قطعی آماده می‌نمایند؛ در این صورت پیمانکار با کمک دستگاه نظارت و بر اساس نقشه‌های کار اجرا شده (Asbuilt) و با انجام محاسبات مربوطه، مقادیر واقعی کارهای اجرا شده را استخراج نموده و در فرم‌هایی که به همین منظور از قبل آماده شده و به عنوان صورت‌وضعیت قطعی می‌باشد، درج می‌نماید. آن‌گاه پس از مهر و امضاء، طی مکاتباتی به‌صورت رسمی تحویل کارفرما می‌دهد. کارفرما (مهندس ناظر) نیز پس از بررسی مقادیر و کنترل ارقام و انطباق آن با شرایط قرارداد و کارهای انجام‌شده، نسبت به تأیید یا عدم تأیید آن اقدام کرده و مراتب را به اطلاع پیمانکار می‌رساند. معمولاً در صورت تأیید صورت‌وضعیت قطعی به وسیله کارفرما، ترتیب پرداخت آن نیز همان‌گونه که در قرارداد پیش‌بینی شده، صورت می‌پذیرد. لیکن در صورتی که ارقام مندرج در صورت‌وضعیت نهایی (قطعی) مورد تأیید کارفرما نباشد و نیاز به اصلاحات داشته باشد، کارفرما پس از بررسی، از پیمانکار خواهد خواست نسبت به رفع موارد اختلاف اقدام نماید. در این صورت، با مشخص نمودن موارد اختلاف نسبت به عودت صورت وضعیت به پیمانکار اقدام خواهد کرد.

برخی از پیمانکاران ممکن است ایرادات گرفته شده به‌وسیله کارفرما را قبول نداشته باشند؛ در این حالت برای حل مشکل، بعضاً از راهکارهای ذیل استفاده می‌شود:
الف- جلساتی به‌وسیله کارفرما و پیمانکار برگزار می‌شود تا نسبت به رفع اختلافات، اقدام گردد.
ب- در صورت عدم نتیجه‌بند الف، با کمک گرفتن از یک کارشناس مرضی‌الطرفین، به موضوع رسیدگی شده تا مشکل بر طرف شود.
ج- در صورت عدم رفع مشکل، از طریق مراجع قانونی موضوع پیگیری و مرتفع می‌شود.

مقاله

سیداحمد حسینی ماهینی – شاید اولین لباسی که بشر پوشید، همان برگ انجیری بود که به دلیل پهن بودن آن برای پوشش اولیه مناسب بود. اما بعدها بشر توانست به علم ریسنندگی و بافندگی دست یابد و امروزه تخصص‌های بسیار بالایی در این زمینه دارد. ریسنندگی از دو ک ریسنندگی در دست پیرزنان در آمد و به میلیون‌ها دوک در چرخش سرسام‌آور ماشین‌های ریسنندگی رسید. امروزه آن قدر ریسنندگی رشد کرده که بازار، اشیاع شده است و تعطیلی چند کارخانه یا بیکاری چند میلیون کارگر، هیچ نقشی در بازار آن به وجود نیاورده است. لباس که محصول ریسنندگی و بافندگی است بر قامت انسان‌ها استوار ایستاده است و با این که سنگین و آویزان است، هیچ کس آن را باری بر دوش خود نمی‌داند. البته فرهنگ‌های مختلف سعی دارند از میزان بار آن بکاهند یا آن را افزایش دهند؛ ولی این فقط دلایل فرهنگی است. مثلاً در اروپا در عصری که به عصر فرهنگی معروف است، سعی می‌شد که زن‌ها کمتر و کم‌تر لباس بپوشند و مردها بیش‌تر و بیش‌تر. در شرق فرمان‌بر عکس، زن‌ها لباس بیش‌تری باید می‌پوشیدند و مردها کم‌تر. اما حد فاصل یا حد مطلوب این‌ها را مذهب مشخص می‌کرد. آیین یکتاپرستی و حتی آیین‌های غیر یکتاپرستی بر تعادل بین زن و مرد و کودک و پیر حکمرانی می‌کرد. اغلب شبیه هم و دارای فرمان‌های مشابه بودند. معمولاً زنان بیش‌تر مورد توجه بودند. نه نوع ابتکار در لباس در ابتدا برای زنان بود، سپس برای مردان. ما در اسلام می‌خوانیم که زنان باید فقط وجهه و کفین را بدون پوشش بگذارند و لباس آن‌ها طوری باشد که بقیه بدن آن‌ها را بپوشاند. اما در مورد کودکان یا پیرزنان و پیرمردان چنین حکمی ندارد. گرچه بهتر است که آن‌ها هم این حدود را رعایت کنند. مثلاً این که در پیرزنانی که امید چهره‌دار شدن ندارند، حجاب واجب نیست، اما می‌گوید بهتر است که عفاف را رعایت کنند یا برای کودکان نیز همین طور است. این فرهنگ، طبیعتاً پیامدهای اقتصادی هم دارد.

هرچه لباس بیش‌تر می‌لزم باشد، منابع وسیع‌تری به آن اختصاص داده می‌شود. برای لباس بیش‌تر نیاز به پارچه بیش‌تر و پیرای آن نیز به نخ و پنبه و زمین کشاورزی نیاز است و بر اثر همین مزیت‌های اقتصادی، یک ملت یا یک کشور یا یک قوم تعریف می‌شود. پیامبر گرامی اسلام می‌فرماید: ویل لقوم یلبسون ما لا ینسجون: وای بر قومی که چیزی می‌پوشند که خود نمی‌افند. یعنی از واردات کالا برای پوشاک استفاده می‌کنند. طبیعتاً اسمر اقتصادی یک بار سیاسی هم به دنبال دارد. یعنی کشوری که خود قادر نباشد، پوشاک خود را تأمین کند، وابستگی به دیگر کشورها پیدا می‌کند و ناچار باید همان بافته‌های آنان را به سبک آنان بپوشد. لذا می‌بینیم بارها در طول تاریخ، نحوه لباس پوشیدن مردم عوض می‌شود. در همین ایران، در سال ۱۳۱۰ شاهد نهضتی بودیم به نام یکسان‌سازی لباس که البته و عبا و عمامه را زیر فشار گذاشتند تا مردم، کلاه فرنگی و کت و شلوار بپوشند. گرچه اخیراً گرایش‌های زیادی به پوشاک بومی و محلی شده و سعی شده از حالت شد

ارزش بیرون بیاید، ولی هنوز حتی لباس‌های سنتی را با الیاف خارجی می‌فایند! رنگ آمیزی، بافت و مد لباس، همه از خارج الهام گرفته می‌شود. مردم ایران معمولاً به لباس قوم پختیاری یا رها و کرده و مشغله‌ای یا بلوچی‌ها اهمیت می‌دهند. به دلیل این که در اروپا نهضت را گذشتی دیده می‌شود، مردم اروپا هم به سنت‌ها

بازار لباسی در ایران



را که زمانی چرم می‌دانستند، باعث افتخار بودند. استفاده از مواد شیمیایی یا مواد غیر پنبه‌ای حتی استفاده از فلز در منسوجات را نباید منحصر به اروپا یا قرون جدید دانست. گرچه امروز علم بسیار پیشرفته است، اما ما استفاده از آهن در لباس را به زمان حضرت داوود و سلیمان منتسب می‌دانیم. خداوند می‌فرماید که آهن را به دست آنان نرم گردانیدیم تا به هر شکلی بخواهند درآید و از این نرم شدن‌ها، میله‌های باریک و باریک‌تر ساختند تا جایی که زره یعنی لباس جنگی از فولاد (آهن آبدیده) ساختند که شمشیر بر آن مؤثر نبوده است. این علم تا آن جا پیش رفت که از طلا و نقره نیز الیاف پارچه ساختند و پارچه‌های زری باف یا سیمیاف به همین معنی است. طلا و نقره را به قدری نازک کردند تا همچون نخ در البسه به کار گرفته شود. امروزه حتی سنگ و شیشه (سلیس) را هم برای استفاده در الیاف پارچه و یشم شیشه و امثال آن آماده می‌سازند، با وجود تمامی پیشرفته‌ها بدن انسان طبیعت خود را دارد و در طول سالیان سال هم ثابت بوده است. مثلاً لباس از جنس نخ یا پنبه برای تماس نزدیک با بدن مناسب‌تر بوده است. استفاده از کتان برای پاهای یا زیر پیرا برای رو و مقابله با سرما بسیار مناسب است؛ زیرا گوسفندان و شتران با این نوع البسه در مقابل سرمای زمستان و گرمای تابستان مقاومت می‌کنند. استفاده از پوست حیوانات، چرم گوسفند یا حتی پوست خز

اقتداانه،

اقتداانه، تعریف ایجاد کنند و با بالا بردن هزینه واردات و پوست تصور می‌کنند که لباس‌های ایرانی خوب نیست و همه را باید از کشورهای دیگر وارد کرد. اولین کشور مقصد، آمریکا، فرانسه یا انگلیس است و اگر دستتان نرسید، لباس‌های تاناکواری ژاپن، هند، ترکیه و حتی کردستان عراق هم کفایت می‌کند. اما واردات لباس به خصوص به صورت آماده و احیاناً دست دوم باعث انتقال امراض بسیاری می‌شود. ضد عفونی کردن البسه به نسوج آن لطمه می‌زند و اگر در بین هزاران دست لباس، حتی یک‌دست هم آلوده باشد، کار خود را انجام می‌دهد. به همین دلیل دولت‌ها به فکر کویتی، ترک و حتی کره فروش می‌روا!

واخذ عوارض گمرکی و سود بازرگانی مانع این تجارت شوند. حتی در کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی، توافق می‌مایند کشورها به رسمیت شناخته شده است. از این رو مثلاً آمریکا که قادر نیست از واردات کالاهای ژاپنی و چینی جلوگیری کند، با این که عضو WTO است ولی تعرفه و گمرک ایجاد می‌کند و برعکس، ژاپن یا چین به نوع دیگری با این واردات مقابله می‌کنند. یکی از روش‌های مبارزه چین با واردات آمریکا، مبارزه فرهنگی یا عقیدتی است. مخصوصاً در زمان تشکیل حزب کمونیست، طوری مردم را آموزش داده بودند که مردم، پوشیدن لباس‌های آمریکایی را جرم با ضد ارزش می‌دانستند. اکنون جهان به سوی این نوع تحرکات می‌رود. یعنی وقتی WTO اجازه نمی‌دهد تا تعرفه تعیین شود، آنان از انگ زدن استفاده می‌کنند. یعنی می‌گویند فلانی آمریکایی است یا فلانی کمونیست است که در واقع اشاره آنان به طرز لباس پوشیدن یا استفاده از کالاهای کشور مقصد است. در واقع همان طور که جنگ سرد هم اکنون در شکل جنگ نرم درآمده است، رقابت در تجارت نیز به صورت نامرئی و ایجاد تفرقه فرهنگی نمود پیدا کرده است. با این که در قانون تجارت، آزادی تجارت تبلیغ می‌شود، ولی همین دنیا تجارت آزاد، شرکت‌های خود را در صورتی که با ایران، معامله داشته باشد، مجازات می‌کند. یعنی آزادی تجارت، یک دروغ مانند دورغ‌های دیگر قدرت‌ها در قرن بیستم است. چیزی به نام آزادی تجارت وجود ندارد. آمریکا خود، همه چیز است؛ هم قانون است هم مجری هم قاضی.

اما دنیا هم ساکت نیست تا آمریکا با هر قدرت دیگر یکه‌بازی کند. اکنون بازار تعرفه‌های نرم تجاری هر روز گرم‌تر می‌شود و واردات و صادرات یک تیغ دودم یا شمشیر دویه می‌شود که هم آمریکا و هم ضد آمریکایی‌ها از آن ضرر می‌کنند و آنان به ورشکستگی کشیده می‌شوند. به کسی بهتر از ایران خریدار کالاهای آمریکایی بوده و هست؟ زمانی که به ایران، کالایی نمی‌فروشتند، یعنی بخش عظیمی از بازار خود را از دست می‌دند و نتیجه تحقیقات بازار برای یک قرن فعالیت خود را در بازاریابی ایران به راحتی دور می‌ریزند. لباس‌های چین از بهترین لباس‌های مورد علاقه ایرانیان بود یا اورکت‌ها و البسه نظامی، همه در ایران، خریدار فراوانی داشته است. اما وقتی آمریکا ایران را تحریم کرد، بازار مصرف ایران به بازارهای دست دوم از قبیل ترکیه و کره و نهایتاً بازار مشترک رفته و باعث تقویت آن‌ها می‌شود. به طوری که الان موج کمرای، به خصوص کره جنوبی که بازار اصلی دست دوم ایران، پس از اولین تحریم‌های کالاهای ایرانی بالاترین سود را در آسیا و جهان دارد.

هر چند ژاپن و اروپا در این گرایش‌ها زبان چندان ندیدند، ولی به دلیل بیرونی از تحریم‌های آمریکایی، رتبه اولیه خود را در بازار نفتی ایران از دست دادند. یعنی اکنون سامسونگ کره جنوبی از سونی ژاپنی یا حتی آی. بی.ام آمریکا بیش‌تر رشد کرده و احتمال ورشکستگی آن‌ها کم‌تر است. همین طور لباس‌های کره‌ای هم به سادگی جایگزین لباس‌های چین و برزنی آمریکایی شدند. از آن بدتر زمانی است که شاهدیم کالاهای ایرانی جای همه این‌ها را گرفته است. یعنی مردم لباس ایرانی را با مارک کره یا ترک خریداری می‌کنند؛ اورکت که در تیراز تولید می‌شود، به نام ترک کره‌ای و چین که به هزاران دست لباس، حتی یک‌دست هم آلوده باشد، کار خود را انجام می‌دهد. به همین دلیل دولت‌ها به فکر ایجاداته، تعرفه ایجاد کنند و با بالا بردن هزینه واردات

سرعت تغییرات و پیشرفت‌های IT به قدری زیاد است که تأثیرات چشمگیری بر کار خواهد گذاشت. برای شکار فرصت‌ها باید کارمندان کلیدی را تشویق کنید تا خود را با سرعت تغییر همگام کنند. آنها را ترغیب کنید برای کمک به آموزش بهتر خود در منزل نیز از کامپیوتر و اینترنت استفاده کنند و بر تکنولوژی‌هایی تمرکز کنند که در کار شما مهم و اثربخش هستند و به پیشرفت‌ها و تغییرات نرم‌افزارهای مورد استفاده توجه کافی نشان دهند. نکات زیر را در این زمینه



به خاطر بسیاری، بررسی و مطالعه پیشرفت‌های نرم‌افزاری گسترده‌تر (به ویژه آنهایی که سرعت شبکه و ارتباطات بدون

اطلاع رسانی به کارمندان در زمینه IT

سیم را افزایش می‌دهند) باید در دستور کار قرار بگیرد؛ از ارایه فرصت‌های آموزشی بیشتر به افرادی که روند یادگیری آنها کند است اجتناب نکنید؛ آیین‌نامه‌هایی برای استفاده از کامپیوتر، منابع شبکه و اینترنت وضع کنید و کارمندان را از نحوه استفاده از فرایند نظارت مطلع و آیین‌نامه‌ها را با توافق آنها تنظیم کنید؛ فراموش نکنید که برای کارمندان تریبونی فراهم کنید تا از طریق آن بتوانند نظرات خود را در مورد تکنولوژی بیان و پیشنهادات خود را ارائه کنند.

آن دسته از تکنولوژی‌هایی که به کارمندان امکان برقراری ارتباط سریع را می‌دهند، به شما نیز این امکان را می‌دهند تا نحوه استفاده کارمندان از این تکنولوژی را کنترل کنید. اگر بدانید کارکنان شما چه مقدار و چگونه زمان خود را تلف می‌کنند، بدون شک خواهید توانست آن را بهبود ببخشید. این کنترل در سیستم‌های جدید، تبعات عملی و اخلاقی دارد و بدین جهت نباید بدون اطلاع کارمندان انجام گیرد، چرا که نظارت سنتی از طریق «مشاهده» حرکات کارکنان موجب

نظارت بر کار کارمندان



ناراضی و تنش روانی را در آنها فراهم می‌آورد و لزوماً به توانایی سازمان در پاسخگویی سریع که هدف کلیدی یک

مشکلات تصمیم گیری در سازمان‌ها

تهیه: ناصح قلی پور

تغییر، زندگی را جذاب می‌کند، تفکر را ضروری می‌سازد و در واقع پایه و اساس زندگی است. بنابراین، تغییر، ما را به چالش فرا می‌خواند و به ما می‌آموزد که چگونه دنیای خود را مدیریت کنیم. اما تغییر با سازمان‌ها چه می‌کند؟ تغییر سازمان‌ها را به یو یایی و ادار می‌کند و غفلت از تغییر، ورطه نابودی سازمان‌ها را فراهم می‌سازد. به همان اندازه که تغییر برای سازمان‌ها ایجاد مشکل می‌کند، فرصت‌هایی را نیز برای سازمان‌ها به وجود می‌آورد. جهان امروز جهان تغییرات است و تغییر، تصمیم‌گیری را دشوار می‌سازد، زیرا چگونگی برخورد با تغییر، ارتباط مستقیمی با چگونگی تصمیم‌گیری دارد. حال که شرایط این اندازه متغیر است چگونه مدیران تصمیم‌های مناسب اتخاذ می‌کنند؟ از آنجا که عنصر اصلی تصمیم‌گیری، اطلاعات است، بنابراین، با ایجاد یک سیستم که بتواند اطلاعات را در اختیار مدیران قرار دهد، می‌توان گام مهمی در بهبود تصمیم‌گیری مدیران برداشت. اطلاعاتی که در اختیار مدیران قرار می‌گیرد با سه مشکل

اساسی روبرو است: اطلاعات ناقص و ناکافی؛ به موقع نبودن اطلاعات ارائه شده؛ اطلاعات بیش از اندازه. برای حل مورد اول باید سیستم اطلاعاتی طوری طراحی شود تا قادر باشد فاکتورهای بیشتری از درون و بیرون سازمان در نظر بگیرد. درباره مورد دوم که عنصر مورد تأکید ماست باید گفت که سرعت ارائه اطلاعات لازم برای مدیران است که در شرایط مناسب تأکید ماست باید گفت که سرعت ارائه اطلاعات لازم برای مدیران است که در شرایط امروز اهمیت فوق‌العاده پیدا کرده است، چرا که لحظه‌ای تأخیر در اتخاذ یک تصمیم نامناسب ممکن است فرصتی بزرگ را از دست بدهد و برای این مورد باید سیستم پشتیبانی تصمیم‌گیری طوری طراحی شود تا بتواند اطلاعات مورد نیاز را در زمان مناسب در اختیار مدیران قرار دهد. چه بسا در بسیاری از سازمان‌ها زمانی اطلاعات لازم در دست مدیران قرار می‌گیرد که دیگر فرصت از دست رفته است. اما مورد سوم منوجه اطلاعات بیش از اندازه است، زیرا به همان اندازه که کمبود اطلاعات مشکل آفرین است اطلاعات بیش از اندازه هم باعث سردرگمی مدیران می‌شود و موجب می‌شود مدیران نتوانند در

زمان مناسب، تصمیم مناسب اتخاذ کنند. با توجه به مسائل یاد شده می‌توان گفت برای اینکه مدیران بتوانند تصمیم مناسب و اثر بخشی اتخاذ کنند باید اطلاعات کافی را در زمان مناسب دریافت کنند.

علی‌رغم اهمیت فاکتورهای فوق، ترازوی اکثر سازمان‌های مابی‌توجهی به این عوامل است. اطلاعات ناقص، نبود یک سیستم پشتیبانی تصمیم‌گیری و سیستم‌های گزارش‌دهی مدیریت که از قابلیت انعطاف پایینی برخوردارند، باعث می‌شوند در استفاده از تکنولوژی اطلاعات بسیار ناکارآمد عمل کنیم. برای حل این مشکلات راه‌حل‌های زیر پیشنهاد می‌گردد:

- طراحی سیستم اطلاعات لازم مناسب که قابل انعطاف باشد و بتواند فاکتورهای داخلی و خارجی سازمان را به طور قابل توجه در نظر بگیرد و فاکتورهای سیستم‌های هوشمند را در حد امکان در خود داشته باشد تا بتواند با توجه به تغییرات محیط به‌روز عمل کند؛
- طراحی سیستم اطلاعاتی که قابلیت

آگهی مناقصه

نوبت دوم



شماره مناقصه: ۳-۶-۸۸

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کاشان در نظر دارد عملیات ساختمانی و تاسیساتی آزمایشگاه حیوانات خود را از طریق مناقصه به شرکت‌های واجد شرایط واگذار نماید. لذا از کلیه متقاضیان دعوت به عمل می‌آید جهت دریافت اسناد مناقصه به دفتر فنی دانشگاه مراجعه و اقدام نمایند. ضمناً جهت اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۱۳۰-۵۵۶۰۳۶۱ تماس حاصل نمایید.

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کاشان

از سوی هیأت دولت انجام شد؛

تعیین نرخ جدید ۴۶ نوع اوراق بهادار

به گزارش خبرنگار مناقصه‌مزایده، به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، با پیشنهاد معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس‌جمهور و تصویب هیأت دولت، نرخ جدید ۴۶ نوع اوراق بهادار شامل انواع برگ‌های معاملاتی، اظهارنامه‌ها، تقاضانامه‌ها، سندهای مالکیت، صورت‌وضعیت مسافری، بارنامه‌ها و موارد مشابه تعیین شد. براساس این مصوبه، نرخ برگ معاملات نیم‌برگی ۱۱۰ تومان، خلاصه معامله املاک ثبت شده ۲۰۰ تومان، اظهارنامه پلمپ دفاتر تجاری ۱۰۰ تومان، شرکت‌نامه رسمی ۵۵۰ تومان، اظهارنامه ثبت اختراع ۵۵۰ تومان، اظهارنامه حقوقی ۲۰۰ تومان، اظهارنامه دفتر خانه ۲۰۰ تومان، برگ استعلام ۳۷۰ تومان، گواهی ثبت مؤسسات غیربازگانی ۱۸۵۰ تومان، سند مالکیت ۱۲ برگی یک هزار تومان، نکاح‌نامه ۱۱۰ تومان، صورت‌وضعیت مسافری (جاده‌ای داخلی، مخصوص مینی‌بوس) ۲۵۰ تومان و نرخ بارنامه زمینی (جاده‌ای عمده بار) ۲۵۰ تومان تعیین شده است.

آگهی فروش ضایعات مستمر



شرکت نفت پارس در نظر دارد اقلام ضایعاتی مستمر چهار ماهه حاصل از عملیات تولیدی پالایشگاه خود را که شامل اقلام ذیل می‌باشد از طریق مزایده به فروش برساند.

- انواع بشکه
- انواع حلب جات، قوطی ۱ و ۴ لیتری، دم قیچی
- انواع ضایعات سه گوش بشکه سازی، ورق بدنه بشکه
- انواع آلومینیوم، لفاف گالوانیزه و غیر گالوانیزه، نبشی گالوانیزه
- انواع آهن آلات سبک و سنگین و ذوبی، لوله‌های مستعمل و چدن آلات
- انواع کارتن، پلاستیک و نایلون
- انواع چوب و پالت

از علاقمندان دعوت می‌شود برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت برگه شرکت در مزایده از تاریخ نشر آگهی به مدت ۱۰ روز (به غیر از پنجشنبه‌ها و ایام تعطیل) از ساعت ۸ صبح تا ۱۲ به پالایشگاه این شرکت واقع در کیلومتر ۲۲ جاده مخصوص کرج، واحد فروش ضایعات مراجعه نمایند.

روابط عمومی شرکت نفت پارس

آگهی مزایده

شرکت نفت پارس در نظر دارد اقلام مازاد بر نیاز ذیل را از طریق مزایده به فروش برساند.

- انواع فلنج و شیر آلات فلنجی
- انواع کابل‌های ضایعاتی
- انواع لوله مسی و انواع استیل
- انواع لوازم برقی مستعمل
- انواع لوازم یدکی و لاستیک مستعمل خودرو
- انواع پمپ و کمپرسور
- انواع کیسول‌های ایمنی
- مخزن‌های پلاستیکی RDC ۱۰۰۰ لیتری
- انواع لوازم مستعمل اداری شامل: انواع گوشی موبایل، بیسیم دستی، کامپیوتر، پرینتر و

از علاقمندان دعوت می‌شود برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت برگه شرکت در مزایده از تاریخ نشر آگهی به مدت ۱۰ روز (به غیر از پنجشنبه‌ها و ایام تعطیل) از ساعت ۱۲ صبح تا ۱۲ به پالایشگاه این شرکت واقع در کیلومتر ۲۲ جاده مخصوص کرج، واحد فروش ضایعات مراجعه نمایند.

روابط عمومی شرکت نفت پارس

مناقصه مزایه مدیریت



شرکت است منجر نخواهد شد. حتماً به خاطر داشته باشید که کنترل بدون یک هدف شفاف، نه تنها پوچ و بی‌اساس است، بلکه منابع انسانی و شبکه‌ای را نیز به هدر می‌دهد و به راحتی می‌تواند به تخریب روحی افراد منجر شود. فراموش نکنید که اطلاع از مزایای تکنولوژی، برای کارمندان و کار بسیار مهم است. برای همگام شدن با پیشرفت‌ها، استراتژی‌های انتخابی خود را طراحی و کارمندان را تشویق کنید که بر اساس این اصول حرکت کنند.

عوامل مؤثر بر آموزش و بهسازی کارکنان

امروزه کارکنان به عنوان دارایی‌های نامشهود یک سازمان به شمار می‌روند و توانمندسازی آنها در نهایت به از تقای عملکرد سازمان می‌انجامد.

امروزه شرکت‌ها به طور جدی، برنامه‌هایی برای ارتقای دانش و آگاهی کارکنان خود تر تیب می‌دهند و در این راستا به فاکتورهای دخیل در آموزش آنها توجه ویژه دارند. مهم‌ترین عواملی که بر آموزش و بهسازی کارکنان مؤثر است، عبارت‌اند از:

حمایت مدیریت ارشد: از لحاظ تأمین امکانات و تجهیزات لازم برای آموزش و ایجاد انگیزه در کارکنان برای یادگیری حمایت مدیریت ارشد اثر به سزایی بر آموزش و بهسازی کارکنان دارد.

تعهد و اقدامات مجریان آموزش و همکاری سایر مدیران سازمان: نقش اصلی مدیریت آموزش و بهسازی، یاری رساندن به افراد جهت کسب دانش و مهارت‌هایی است که نیروی انسانی سازمان بدان نیازمند است و این زمانی میسر است که از حمایت و تشویق مدیران و سایر سرپرستان برخوردار باشد.

فن آوری: تغییرات تکنولوژیکی به صورت مستمر و فراینده در حال تغییر است، بنابراین برای جلوگیری از شکاف تکنولوژیکی کارکنان بایستی آموزش‌های لازم را فرا بگیرند.

پیچیدگی سازمان: با توجه به پیچیدگی سازمان‌ها از نظر تعداد کارکنان و حجم فعالیت، کارکنان و مدیران که دائماً در حال تعامل هستند، بایستی بتوانند ارتباط مناسب و سازنده‌ای داشته باشند و این امکان پذیر نیست مگر در سایه دوره‌های آموزشی ارتباطات و ...

نیاز افراد که امری است بدیهی و در پی آن هدف آموزشی تغییر در نگرش و رفتار افراد، ضرورت کاربرد علوم رفتاری و در نتیجه نیاز به فراگیری آن را نشان می‌دهد.

اصول فراگیری: اصولی کلی که اجرای آموزش و در نهایت فراگیری بر پایه آن استوار است، که برخی از آن‌ها عبارت‌ند از:

فراگیری و انگیزش: فراگیری زمانی حاصل می‌شود که انگیزه لازم برای فراگیرنده وجود داشته باشد. (با تأمل در دیگر عوامل مؤثر بر آموزش و بهسازی می‌توان عوامل برانگیزاننده را مشخص کرد.)

بازخورد و فراگیری: فراگیری نیاز به بازخورد دارد تا فرد بتواند اشتباهات خود را اصلاح نماید. البته بازخورد خود عامل انگیزاننده نیز می‌باشد. زیرا وقتی فرد در مورد عملکرد خود اطلاعاتی به دست می‌آورد، با انگیزه بیشتری به کار و آموزش می‌پردازد.

تمرین فراگیری: این مرحله به منظور اطمینان از آموزش، جلوگیری از اشتباه (اصلاح آموزش) و تثبیت آموخته‌ها انجام می‌گردد.

قابلیت انتقال فرا یافته‌ها: فراگیری باید در عمل قابل پیاده شدن باشد تا فرد بر اساس آن عملکرد قبلی خود را در شغل مربوطه بهبود بخشد و از این رو مدیران و مسئولان آموزشی که وظیفه برنامه‌ریزی دوره آموزشی را به عهده دارند، بایستی برنامه را طوری تنظیم و تدوین نمایند که به وسیله آن کارکنان بتوانند به بهبود نحوه کارشان بپردازند و این خود در افراد ایجاد انگیزه می‌کند.

آگهی مناقصه عمومی

شرکت شیرپاستوریزه پگاه خوزستان در نظر دارد نسبت به خرید اقلام مورد نیاز خود به شرح ذیل از طریق انجام مناقصه عمومی اقدام نماید. لذا داوطلبین شرکت در مناقصه می‌توانند همه روزه باستثنای روزهای تعطیل و در ساعات اداری جهت دریافت برگ شرایط مناقصه و کسب اطلاع بیشتر به دبیرخانه شرکت واقع در شهرستان شوش دانیال، کیلومتر ۳ جاده شوش، دزفول مراجعه و پیشنهادات خود را حداکثر تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۸۸/۰۷/۱۱ در پاکتهای لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت تحویل و رسید دریافت نمایند.

۱- نی تاشو شیر ۲۰۰ سی سی سی ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ عدد

۲- نی شیر ۲۰۰ سی سی سه گوش ۵/۰۰۰/۰۰۰ عدد

همراه: ۰۹۱۶۱۴۰۰۴۱۹

تلفنهای تماس: ۰۶۴۲۵۲۲۰۴۸۴-۷

اداره خرید وامور قراردادها

شرکت شیرپاستوریزه پگاه خوزستان (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی

شرکت شیرپاستوریزه پگاه خوزستان در نظر دارد نسبت به خرید مقدار ۳۰/۰۰۰ کیلوگرم نایلون مخصوص شیرینگ (بسته بندی) مورد نیاز خود از طریق انجام مناقصه عمومی اقدام نماید. لذا داوطلبین شرکت در مناقصه می‌توانند همه روزه باستثنای روزهای تعطیل و در ساعات اداری جهت دریافت برگ شرایط مناقصه و کسب اطلاع بیشتر به دبیرخانه شرکت واقع در شهرستان شوش دانیال، کیلومتر ۳ جاده شوش، دزفول مراجعه و پیشنهادات خود را حداکثر تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۸۸/۰۷/۱۱ در پاکتهای لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت تحویل و رسید دریافت نمایند.

همراه: ۰۹۱۶۱۴۰۰۴۱۹

تلفنهای تماس: ۰۶۴۲۵۲۲۰۴۸۴-۷

اداره خرید وامور قراردادها

شرکت شیرپاستوریزه پگاه خوزستان (سهامی خاص)

شهرداری در خدمت مردم

آگهی مزایده



موضوع: فروش روزانه حدوداً ۳ الی ۶ تن پسماندهای مخلوط حاصل از محدوده‌های اجرایی ناشی از اجرای طرح تفکیک از مبدا در مناطق تحت پوشش از قبیل نان خشک، کاغذ، شیشه، فلز، پلاستیک و به مدت یکسال

شرایط و تلفن تماس: کلیه افراد حقیقی و حقوقی واجد شرایط که دارای توان و امکانات لازم باشند می‌توانند

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن‌های ۰۶۴۴۶۷۱-۶۰۷۴۷۰۱-۰۵۱۱ واحد امور قراردادهای

سازمان تماس حاصل فرمایند.

نشانی تحویل اوراق: مشهد- بلوار آزادی، نبش آزادی ۲۱، طبقه اول، سازمان باز یافت و تبدیل مواد شهرداری مشهد، واحد امور قراردادها

مهلت دریافت اسناد: دوشنبه ۸۸/۰۷/۰۶

تاریخ برگزاری: سه شنبه ۸۸/۰۷/۰۷

آدرس سایت: WWW.roomm.ir

حوزه معاونت خدمات شهری سازمان باز یافت و تبدیل مواد شهرداری مشهد

[illegible]



شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان

فراخوان ارزیابی کیفی مشاوران

۸۸-۳-۱۶۹

شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در نظر دارد خدمات مشاوره نظارت کارگاهی بر اجرای عملیات نصب انشعابات آب و فاضلاب شهر اصفهان را از محل اعتبارات جاری به مشاور دارای گواهی نامه صلاحیت واگذار نماید.

مهلت دریافت اسناد: ۸۸/۷/۴

مهلت تحویل اسناد: ۸۸/۷/۱۸

محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی: پایگاه اینترنتی www.abfa-esfahan.com

۸۳۹۱

شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان



وزارت نیرو

شرکت توزیع نیروی برق استان اصفهان

آگهی مناقصه عمومی

شرکت توزیع برق استان اصفهان در نظر دارد کالاهای مورد نیاز خود را به شرح ذیل، از طریق مناقصه عمومی از بین تولید کنندگان و فروشندگان واجد شرایط خریدار نماید.

ردیف	موضوع مناقصه	شماره مناقصه	تاریخ برگزاری مناقصه	ساعت برگزاری	مبلغ (ضمائم نامه ریال)
۱	تجدید مناقصه خرید انواع کابل فشار متوسط	۸۴۱/۸۸	۱۳۸۸/۷/۱۱	۹/۳۰ صبح	۲۵۴/۵۰۰/۰۰۰
۲	خرید ایگنیتور و ترانس ۱۵۰ وات سدیم	۸۵۰/۸۸	۱۳۸۸/۷/۱۱	۱۰/۰۰ صبح	۱۵۷/۵۰۰/۰۰۰
۳	خرید انواع لامپ ۱۵۰ و ۵۰ وات سدیم	۸۵۱/۸۸	۱۳۸۸/۷/۱۱	۱۰/۳۰ صبح	۲۸۱/۵۰۰/۰۰۰

۱- متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند از روز سه شنبه مورخ ۸۸/۶/۳۱ لغایت ۸۸/۷/۱۱ ساعات اداری در قبال فیش بانکی به مبلغ یکصد هزار ریال واریز شده به حساب جاری سپهر صادرات به شماره ۰۱۰۱۶۷۳۳۱۴۰۰۷ به نام شرکت توزیع برق استان اصفهان واریز نمایند و مدارک مناقصه را از امور تدارکات این شرکت واقع در اصفهان، خیابان شریعتی و یاد تهران، خیابان شهید عباسپور (برزیل) ترسیده به میدان ونک، دبیرخانه مرکزی شرکت توانیر، دریافت و پیشنهادات خود را با توجه به مندرجات دفترچه حداکثر تا یک ساعت قبل از ساعت بازگشایی به دبیرخانه این شرکت تحویل نمایند.

۲- خریدار در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.

۳- هزینه درج آگهی مناقصه در صفحات داخلی روزنامه های جمهوری اسلامی و مناقصه مزایده به عهده برنده یا برندگان مناقصه می باشد.

۴- داوطلبان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۱۳-۶۲۷۳۰۱۱ داخلی ۲۷۰ واحد مناقصات تماس حاصل نمایند.

۵- اسناد و مدارک کامل این مناقصات در سایت اینترنتی توانیر به آدرس www.tender.tavanir.org.ir قابل دسترسی می باشد.

۶- همچنین آگهی این مناقصات در سایت پایگاه ملی مناقصات ایران به آدرس www.ites.mporg.ir و سایت شرکت توزیع برق استان اصفهان به آدرس www.epedc.ir قابل دسترسی می باشد.

شرکت توزیع نیروی برق استان اصفهان - امور تدارکات و انبارها

۸۴۴۵



وزارت نیرو

شرکت برق منطقه ای اصفهان

آگهی تمدید مناقصه عمومی

۸۸/۱۰۰۳

نوبت اول

شرکت مناقصه گزار: شرکت برق منطقه ای اصفهان

موضوع مناقصه: خرید سه دستگاه راکتور نوترال پستهای نیروگاه جنوب اصفهان و داران و شمال شرق اصفهان.

تاریخ و محل های فروش اسناد مناقصه: از ۸۸/۶/۳۱ لغایت ۸۸/۷/۸ یا ارائه معرفی نامه به آدرس تهران، خیابان گاندی، خیابان ۲۳، شماره ۱۷ - شماره تماس: ۸۱۹۶۲۶۹ - شرکت مונنکو.

مبلغ خرید اسناد مناقصه: ۵۰۰/۰۰۰ ریال واریز شده به حساب جاری ۱۹۹۱ بانک ملی شعبه جهان کودک به نام شرکت موننکو.

مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانت نامه بانکی در وجه شرکت برق منطقه ای اصفهان به مبلغ ۳۳۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال.

مهلت و محل تحویل اسناد مناقصه: حداکثر تا ساعت ۹ دوشنبه مورخ ۸۸/۷/۲۰ به آدرس اصفهان، چهار باغ بالا، دبیرخانه برق منطقه ای اصفهان.

زمان و محل بازگشایی پاکات مناقصه: ساعت ۱۰ صبح دوشنبه مورخ ۸۸/۷/۲۰ - سالن کمیسیون مناقصات، ساختمان معاونت مالی پشتیبانی شرکت برق منطقه ای اصفهان.

شرایط و الزامات ورود به مناقصه:

۱- دارا بودن سابقه تولید راکتور شانت و نوترال و فروش آن در ایران (ساخت راکتورها باید جزء محصولات کارخانه پیشنهاد دهنده باشد).

۲- داشتن تایپ تست معتبر برای راکتورها.

۳- داشتن نمایندگی خدمات پس از فروش.

۴- به پیشنهادهایی که فاقد سپرده یا امضاء، مشروط و مخدوش و سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و پیشنهادهایی که پس از انقضای مدت مقرر در آگهی واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۵- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

ضمائم متون و ایندکس آگهی را در سایت اینترنتی مشاهده کنید.

www.erec.co.irwww.tavanir.org.ir<http://www.ites.mporg.ir>

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای اصفهان

۸۳۸۹

آگهی مناقصه شماره ۸۸/۱۳/۶/۲/۴/۲۰/خ/س

(سپه) از تاریخ ۸۸/۰۶/۳۱ لغایت ۸۸/۰۷/۰۹ در ساعات اداری به آدرس تهران - خ آزادی، ترسیده به میدان آزادی، کوچه نوریاب غربی، ساختمان کوثر مراجعه نمایند. ۲. زمان قبول پیشنهادات از تاریخ ۸۸/۰۷/۰۱ لغایت ۸۸/۰۷/۱۱ در ساعات اداری می باشد. ۳. هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود. ۴. تلفن تماس: ۰۱۴۰۰۰۶۶۰۰۲۱ داخلی ۲۱۹ و ۲۲۵ و ۲۳۱ و تلفن ۰۲۱۰۶۶۰۲۴۰۹۹

یک سازمان دولتی در نظر دارد کالای زیر را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید:

الف: نوع کالا:

ب: شرایط مناقصه:

۱. جهت دریافت اوراق مناقصه و فرم شرایط و مشخصات فنی کالا یا رای به اصل فیش واریزی به مبلغ ۶۰/۰۰۰ ریال (حساب جاری طلایی ۵۱۵۱۶۲۸۰۳۲۰۱۱ نزد بانک

آگهی مزایده



سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور اداره کل منابع طبیعی استان مازندران - ساری

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مازندران (ساری) در نظر دارد تعداد ۶۴- اصله درختان جنگلی شماره دار جنگلی از گونه های راش به حجم ۳۲۱/۰۲۴ متر مکعب، توسکا به حجم ۵/۵۰۸ متر مکعب، ممرز ۲۲/۰۴۵ متر مکعب و بلوط به حجم ۴۰/۹۸۵ متر مکعب جمعاً به حجم ۳۹۰/۵۶۲ متر مکعب واقع در جنگلهای طرح سابق پجیم (فاقد مجری) در حوزه اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان بهشهر را از طریق مزایده و با نرخ پایه کارشناسی حداقل به مبلغ ۱۴۸۳۰۰۰۰۰ ریال و بر اساس حجم نشانه گذاری پروانه قطع شماره ۶۱۸۵۳/۴۲-۸۷/۱۲/۲۷ را بفروش برساند. لذا متقاضیان جهت دریافت اسناد مزایده از تاریخ انتشار آگهی حداکثر ظرف مدت یک هفته به دبیرخانه اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مازندران - ساری واقع در انتهای بلوار پاسداران مراجعه نمایند. ضمناً آخرین مهلت پس از تکمیل اسناد مزایده و تحویل آن به دبیرخانه اداره کل تا روز شنبه مورخ ۸۸/۷/۱۱ می باشد.

هزینه آگهی انتشار شده به عهده برنده مزایده می باشد.

اداره کل منابع طبیعی آبخیزداری استان مازندران - ساری

شماره مجوز: ۱۳۷۱۴۲

آگهی شناسایی پیمانکار مناقصه

شماره ۸۸/۱۸/م

نوبت اول



شرکت ملی پالایش و پخش درآورد های نفتی ایران شرکت ملی پالایش نفت لاوان (سهامی خاص)

در خصوص تهیه، طبخ و توزیع غذا در رستوران شرکت

این شرکت در نظر دارد انجام کارهای تهیه، طبخ و توزیع غذا در رستوران خود را که در جزیره لاوان واقع می باشد، به پیمانکار با سابقه و مجرب واگذار نماید. لذا از کلیه پیمانکاران واجد شرایط دعوت به عمل می آید حداکثر ظرف مدت یک هفته پس از انتشار نوبت دوم این آگهی، آمادگی خود را از طریق نامبرهای به شماره ۸۳۱۶۲۵۱-۰۷۱۱ و ۱۱۳-۴۴۹۰-۰۷۶۴ به امور پیمانها و حقوقی این شرکت اعلام و پرسشنامه ارزیابی پیمانکاران را از آن امور دریافت و پس از تکمیل به همراه مدارک ذیل به نشانی شیراز - صندوق پستی شماره ۵۶۸/۱۳۶۵، امور پیمانها و حقوقی ارسال نمایند تا پس از تایید صلاحیت نسبت به شرکت در مناقصه اقدام لازم به عمل آید.

الف: شرایط انجام کار

۱- دارا بودن توانایی انجام کار و داشتن بنیه مالی

۲- داشتن گواهی حسن انجام کار از کارفرمایان قبلی (حداقل سه فقره).

۳- پیمانکارانی که دارای سوابق کار مفید در واحدهای وزارت نفت می باشند در شرایط مساوی اولویت خواهند داشت.

ب: مدارک مورد نیاز

۱- یک نسخه از اساسنامه شرکت

۲- یک نسخه از آگهی ثبت شرکت

۳- یک نسخه از آخرین تغییرات هیئت مدیره بر اساس روزنامه رسمی

۴- تصویر مصدق گواهینامه مودیان مالیاتی با درج کد اقتصادی

۵- یک نسخه از تأیید صلاحیت از اداره کار و امور اجتماعی در سال ۸۸

۶- آرایه مدارک دال بر دارا بودن خط مشی و نظام مدیریت HSE (ایمنی، بهداشت و محیط زیست) متناسب موضوع پیمان

۷- آرایه پرسشنامه دریافت اطلاعات و ارزیابی توان اجرای کار پیمانکاران

در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۸۳۱۶۲۵۱-۰۷۱۱ و ۱۱۳-۴۴۹۰-۰۷۶۴) امور پیمانها و حقوقی شرکت پالایش نفت لاوان تماس حاصل فرمائید.

آدرس اینترنتی وزارت نفت: www.shana.irآدرس اینترنتی پالایش و پخش: www.niordc.irآدرس اینترنتی پالایش نفت لاوان: www.lorc.ir

روابط عمومی شرکت پالایش نفت لاوان

آگهی مناقصه ۸۸/۱۱

نوبت دوم



وزارت نیرو شرکت مدیریت منابع آب ایران شرکت سهامی آب منطقه ای کرمانشاه

شرکت آب منطقه ای کرمانشاه در نظر دارد جهت خرید اقلام

مشروح ذیل

۱- لوله و اتصالات GRP

۲- لوله و اتصالات پلی اتیلن

۳- شیر آلات و اتصالات فولادی

مورد نیاز شبکه آبیاری و زهکشی زاگرس واقع در جاده گیلانغرب

- قفسر شیرین طبق مشخصات فنی مندرج در اسناد خرید از طریق

مناقصه عمومی اقدام نماید. بدینوسیله از کلیه تولید کنندگان و

توزیع کنندگان دارای پروانه بهره برداری در زمینه تولید هر یک

هزینه چاپ دو نوبت آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد.

شرکت آب منطقه ای کرمانشاه

فراخوان نوبت اول



وزارت نیرو شرکت مدیریت منابع آب ایران شرکت سهامی آب منطقه ای کرمانشاه

شرکت آب منطقه ای کرمانشاه در نظر دارد عملیات اجرایی ابنیه و

تاسیسات ایستگاه پمپاژ دشت گاوشان (واحد عمرانی B3) با مشخصات زیر

را از طریق انجام فراخوان شناسایی پیمانکاران واجد شرایط دارای رتبه یک و

دو و سه و یا چهار تاسیسات و تجهیزات واگذار نماید. لذا از شرکت های واجد

شرایط جهت تهیه اسناد ارزیابی دعوت می گردد.

محل اجرای پروژه: شهرستانهای کرمانشاه و کامیاران

مشخصات پروژه: اجرای ۲۹ واحد ایستگاه پمپاژ در سطح ۲۳۰۰ هکتار

اراضی کشاورزی

مبلغ برآورد: بر اساس فهارس بهای سال ۱۳۸۷ حدودی سه و سه میلیارد ریال

مدت اجرا: ۱۲ ماه

مهلت خرید اسناد: ۱۰ روز از تاریخ چاپ آگهی

هزینه چاپ دو نوبت آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد.

شرکت آب منطقه ای کرمانشاه



به مردم و سرمایه‌گذاران تسهیلات ارائه نمی‌کند، گفت: این مطلب درست نیست و با توجه به رش منابع

نرخ تورم به هدفمندکردن یارانه‌ها وابسته است

رییس کل بانک مرکزی درباره کاهش نرخ تورم در آینده گفت: اگر سایر عوامل اقتصادی ثابت باشد، قطعا شاهد کاهش تورم خواهیم بود. اما اگر بالاقلاصله شاهد آزادسازی قیمت‌ها که هدفمند کردن یارانه‌ها از آن جمله است، باشیم قطعا با افزایش تورم روبرو خواهیم بود، البته با آزادسازی قیمت‌ها و افزایش تورم باید برنامه‌ریزی برای آن شرایط را پیاده کنیم و این کار را خواهیم کرد. به گزارش فارس، محمود بهمنی رییس بانک مرکزی در پاسخ به این که چرا هنوز بانک‌ها

آمار ۵ماه‌نخست اسمال نشان می‌دهد:

اختلاف آمار بنزین وارداتی بین گمرک ایران و وزارت نفت

اطلاعات دریافتی از وزارت نفت و آمار ارائه شده از سوی گمرک ایران، اختلاف بیش از ۱.۵ میلیارد لیتری در آمار بنزین وارداتی دارند!به گزارش (ایسنا) براساس آمار گمرک ایران، در این مدت یک میلیون و ۲۹۰ هزار و ۶۰۰ تن بنزین به عنوان دومین قلم کالای وارداتی به ارزش ۹۱۵ میلیون و ۳۰۰ هزار دلار وارد کشور شده است. با توجه به چگالی بنزین که رقمی معادل ۰.۷۴ است و براساس فرمول خاص، این تنساز وارداتی برابر با واردات یک میلیارد و ۲۴۴ میلیون و ۵۴ هزار و ۵۴ لیتر خواهد بود. این در حالی است که تولید داخلی بنزین در پالایشگاه‌ها روزانه به‌رابر ۴۴ میلیون لیتر است که با توجه به مصرف میانگین روزانه ۶۵ میلیون لیتر، در حالت خوش بینانه، روزانه به واردات ۲۰ میلیون لیتر بنزین نیاز است که اگر قرار بر واردات همه این رقم باشد، حداقل به سه میلیارد و ۱۰۰ میلیون لیتر بنزین وارداتی بدون در نظر گرفتن بنزین ذخیره‌سازی شده، نیاز است. براساس اطلاعات دریافتی از وزارت نفت، میانگین واردات روزانه بنزین از ابتدای سال تاکنون چیزی حدود ۲۱،۳ میلیون لیتر است. در پنج ماه نخست اسمال و براساس آمار وزارت نفت، حدود سه میلیارد و ۳۰۱ میلیون لیتر بنزین از کشتی‌های ورودی به ایران تخلیه شده است. مقایسه آمارهای وزارت نفت نشان‌دهنده اختلاف حدود یک میلیارد و ۵۵۷ میلیون لیتری با آماری است که از سوی گمرک طی پنج ماهه ابتدایی سال اعلام شده است. ضمن این‌که به‌دالار ۹۹۰ دوتانی و براساس آمار گمرک، هر لیتر بنزین حدود ۵۲۰ تومان وارد شده است. به گزارش (ایسنا)، براسای این اعلام گمرک، واردات بنزین در پنج ماه نخست اسمال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته از نظر وزن ۳۳.۳۵ درصد از نظر ارزش ۵۰.۶۹ درصد کاهش داشته است.

گوناگون

۷ درس از فرهنگ تجارت ژاپنی‌ها

هرچه اکثر فرهنگ‌های تجارت، کم و بیش متأثر از فرهنگ آمریکایی است، اما به نظر می‌رسد که فرهنگ ژاپنی دست نخورده‌تر باقی مانده است.

اکثر تاجران و مهاجران در اولین برخورد خود با ژاپنی‌ها احساسی ناخور و نامتجانس خواهند داشت، اما معمولا بیش‌تر آن‌ها بعد از مدتی این احساس را ترک کرده و از همکاران ژاپنی خود درس می‌گیرند.

این کشور می‌تواند درس‌های زیادی در مورد برخورد‌های تجاری و کاری به‌ما بیاموزد. در این مقاله لیستی از ۷ درس مهم که می‌توانیم از ژاپنی‌ها بگیریم را برای شما تهیه کرده‌ایم.

- ملاقات بر پایه رابطه‌های شخصی بنا می‌شود**
در فرهنگ تجارت ژاپنی، غیر معمول نیست که قراردادها بر پایه رابطه‌های خصوصی و خانوادگی بنا شود. یعنی دو نفر باید از قبل با هم آشنایی داشته و همدیگر را خوب بشناسند. به معنای دیگر، قراردادها از روی احترام و آشنایی متقابل انجام می‌گیرد. تجارت به طریقی انجام می‌گیرد که هر طرف از نظر اخلاقی به طرف مقابل متعهد و مسؤول باشد.
درس عبرت: در ژاپن ایجاد رابطه‌های خوب خصوصی به شما اعتباری می‌دهد که برای تجارت‌های بعدی شما بسیار ضروری است و وقتی توانستید با یک شرکت ژاپنی رابطه‌ای خوب برقرار کنید، دیگران نیز گرایش بیش‌تری برای معامله با شما پیدا خواهند کرد.
طریقه‌ی وفق یافتن: با راستی و درستی وارد معامله شوید. تا می‌توانید سعی کنید تا اطمینان آن‌ها را به خود جلب کرده و با آن‌ها طرح دوستی بریزید.
- گروه‌گرایی باشد و به تصمیمات گروه احترام بگذارد**
ژاپن کشوری است که واژه‌ی "سا" به‌جای "من" می‌باشد. در آن ارزش بسیار بالاتری دارد. آن‌ها قبل از به مرحله‌ی عمل آوردن هر تصمیم مهمی، آن را به بحث می‌گذارند. گروه‌گرایی به جای فردگرایی در این کشور روتق دارد. شما نیز قبل از این که بتوانید پیشنهادات خود را مطرح کرده یا به مرحله‌ی عمل در آورید، باید عضو گروه شوید.
درس عبرت: موفقیت، کاری گروهی است. هیچ کس به تنهایی موفق نخواهد شد. ژاپنی‌ها این نکته را دریافته‌اند و برای همه‌ی آن‌ها این ضرورت وجود دارد تا به همراه دیگران کار کنند. البته ممکن است روند تصمیم‌گیری کندتر شود، اما در آخر کار، به تصمیمات خود را ارائه کرده‌اند، و صادی همه در تصمیم گرفته شده، منعکس خواهد شد.
طریقه‌ی وفق یافتن: یکی از راه‌های اصلی در سیاست این است که صدا دیگرن را نیز بشنویم. در تجارت غربی معمولا کار به این شیوه است که همه‌ی تصمیمات، توسط یک رییس گرفته می‌شود و به این نکته توجه نمی‌شود که آن رییس برای تصمیم‌گیری نیاز به مشورت و کمک مدیران زیر دست خود دارد. ژاپنی‌ها این مسئله را فهمیده‌اند. برای آن‌ها کار گروهی در هرچه‌ی اول اهمیت قرار دارد. شما هم تا زمانی که نخواهید در کار، تکروی کنید و فقط تصمیمات خود را به‌اجرا بگذارید، نزد آن‌ها احترام آرد. تا جایی که می‌توانید باید بتوانید با قوانین گروهی آن‌ها خود را سازگار کنید، فقط در این صورت است که در تجارت با آن‌ها موفق خواهید شد.
- رنگ‌گو نباشید**
بر خلاف آمریکایی‌ها که بسیار رنگ‌گو و رو راست هستند،

ژاپنی‌ها ترجیح می‌دهند که همه‌ی مسائل را رک و رو راست به آن‌ها بگویند و از مطلب را در لفافه و یا اشاره مطرح کنند. همه‌ی تلاش آن‌ها بر این است که آن نکته و مطلب باعث آزار و ناراحتی کسی نشود و به کسی بر نخورد.

درس عبرت: در فرهنگ تجارت ژاپنی، اهمیت زیادی به ادب و احترام داده می‌شود. آن‌ها تلاش می‌کنند تا همکاران خود را از رده‌خاطر نگنند و احترام متقابل را حفظ کنند.

طریقه‌ی وفق یافتن: برای این منظور باید سعی کنید تا قبل از حرف زدن، آن را در دهان خود مژه مژه کنید. برای جواب دادن به کسی عجله نکنید و مطلب را خوب بررسی کنید و بعد به زبان بیاورید.

۴. وقت‌شناسی نشانه‌ی احترام است
هر چیز که باعث از بین رفتن غرور، شأن و اعتبار اجتماعی شود، در تجارت و معاملات ژاپنی‌ها بسیار مضر است. برای این منظور شما باید همه‌ی توان خود را به کار گیرید تا این احترام حفظ شود. یکی از بهترین راه‌های که نشان می‌دهد شما برای طرف مقابلتان احترام زیادی قائل هستید، این است که سر قرار ها به موقع بروید و وقت‌شناس باشید.
درس عبرت: ژاپنی‌ها اگر ببینند برای وقت آن‌ها ارزش قائل نیستید، آن را بی‌احترامی تلقی خواهند کرد. این نیز یکی دیگر از خصایصی است که شرقی‌ها بر خلاف غربی‌ها بر آن استوارند.

طریقه‌ی وفق یافتن: وقت‌شناسی خصیصه‌ای است که همه‌ی ما باید دیر یا زود به آن عادت کنیم. از این رو، بهتر است تا زمان خود را به گونه‌ای تنظیم کنید که سر قرار ملاقات‌های مهم خود به موقع برسید.

۵. ارائه‌ی خدمات به مشتری در اولویت است
اگر به ژاپن سفر کنید، سرفکر از نزدیک مشاهده خواهید کرد که همه‌ی کارمندان و مسؤولان همه ادارات، برای خدمت به شما بسیار مشتاق و دواطلب خواهند بود. احتمالا این رساله بسیار تعجب خواهد کرد. ژاپنی‌ها عقیده دارند که رسیدگی به کارهای ارباب رجوع در اولویت همه‌ی امور است. درس عبرت: برخورد خوب با ارباب رجوع، تعهدی است که همه‌ی ژاپنی‌ها عمیقاً در قلب خود احساس می‌کنند. با این کار باعث جلب مشتری می‌شوند و آن‌ها را همیشه از خود راضی نگه می‌دارند.
طریقه‌ی وفق یافتن: برای این منظور بهتر است کمی در برخورد خود ژاپنی‌ها یا مشتریان خود دقت و توجه کنید. از رفتار آن‌ها کپی کنید تا بتوانید مثل آن‌ها موفق شوید.

۶. ارتباط تلفنی تمب داشته باشید
در ژاپن ترجیح داده می‌شود که به جای فرستادن نامه، فکس یا ایمیل، مستقیماً تماس گرفته شود. این به آن دلیل است که ارزش قائل شدن برای وقت طرف مقابل بسیار اهمیت دارد.

درس عبرت: بیابا برقراری تماس مداوم خواهید توانست رابطه‌ی بسیار بهتری با آن‌ها برقرار کنید و اطمینان و احترام آن‌ها را نیز به خود جلب کنید.

۷. مهمان‌نواز باشید
ژاپن هم مثل اکثر کشورهای آسیایی، خصیصه‌ی هدیه دادن را حفظ کرده است. برای میهمانان خود هدیه تهیه کنید تا بتوانید از این طریق، حس مهمان‌نوازی و علاقه‌ی خود را به آن‌ها نشان دهید. برای پرداخت صورت‌حساب، تعارف کنید که این کار نشانه‌ی احترام است.

ده عادت مهم، عامل اکثر بیماری‌ها

- عدم صرف صبحانه:** افرادی که صبحانه نمی‌خورند، سطح قند خون پایین‌تری خواهند داشت. این مسئله منجر به ترسیدن مواد غذایی کالبی به مغز و در نتیجه دژئراسیون (تحلیل بافت) مغز خواهد شد.
- پر خوری:** بر خوری باعث سفتی شریان‌های مغزی و در نتیجه منجر به کاهش قدرت مغز می‌شود.
- دخانیات:** مصرف دخانیات باعث چروکیدگی متعدد مغز و در نتیجه بیماری آلزایمر می‌شود.
- مصرف زیاد قند:** مصرف زیاد قند می‌تواند باعث تداخل در جذب پروتئین‌ها و سایر مواد غذایی و در نتیجه سوء تغذیه و اختلال در تکامل مغز شود.
- آلودگی هوا:** بزرگ‌ترین عضو مصرف‌کننده اکسیژن در بدن ما، است. هوای آلوده باعث کاهش اکسیژن‌رسانی به مغز و در نتیجه کاهش کارایی مغز خواهد شد.
- کم خوابی:** خواب به مغز ما اجازه استراحت می‌دهد. محرومیت از خواب به مدت طولانی، باعث تسریع مرگ سلول‌های مغزی می‌شود.
- پوشاندن سر هنگام خواب:** خوابیدن با سر پوشیده، باعث افزایش غلظت دی‌اکسید کربن و کاهش غلظت اکسیژن می‌شود که می‌تواند منجر به اثرات مخرب مغزی شود.
- کار کردن سخت فکری در طی بیماری‌ها:** کار فکری زیاد یا مطالعه در هنگام بیماری، منجر به کاهش کارایی مغز و افزایش صدمه به مغز می‌شود.
- فقدان تحرک فکری:** تفکر، بهترین راه تمرین مغز است. فقدان فعالیت فکری می‌تواند باعث چروکیدگی مغز شود.
- بندرت صحبت کردن:** مکالمه هوشمندانه باعث تسریع کارایی مغز می‌شود.

سنگ تراش

روزی سگتتراشی که از کار خود ناراضی بود و احساس حقارت می‌کرد، از نزدیکی خانه بازرگانی رد می‌شد. در باز بود و او خانه مجلل، باغ و توکران بازرگان را دید و به حال خود غبطه خورد و با خود گفت: این بازرگان چقدر قدرتمند است و آرزو کرد که مانند بازرگان باشد. در یک لحظه، او تبدیل به بازرگانی با جاه و جلال شد. تا مدت‌ها فکر می‌کرد که از همه قدرتمندتر است. تا این که یک روز، حاکم شهر از آن‌جا عبور کرد. او دید که همه مردم به حاکم احترام می‌گذارند، حتی بازرگانان. مرد با خودش فکر کرد: کاش من هم یک حاکم بودم، آن وقت از همه قوی‌تر می‌شدم. در همان لحظه، تبدیل به حاکم مقتدر شهر شد. در حالی که روی تخت روانی نشسته بود، مردم، همه به او تعظیم می‌کردند. احساس کرد که نور خورشید او را می‌آزارد و با خودش فکر کرد که خورشید چقدر قدرتمند است. او آرزو کرد که خورشید باشد و تبدیل به خورشید شد و با تمام نیرو سعی کرد که به زمین بتابد و آن را گرم کند. پس از مدتی ابری بزرگ و سیاه آمد و جلوی تابش او را گرفت. پس با خود اندیشید که نیروی ابر از خورشید بیش‌تر است و آرزو کرد ابر باشد و تبدیل به ابری بزرگ شد. کمی نگذشته بود که پادی آمد و او را به این طرف و آن طرف تکان داد. این بار آرزو کرد که باد شود و تبدیل به باد شد. ولی وقتی به نزدیکی صخره سنگی رسید، دیگر قدرت تکان دادن صخره را نداشت. با خود گفت که قوی‌ترین چیز در دنیا، صخره‌ی سنگی است و تبدیل به سنگی بزرگ و عظیم شد. همان طور که با غرور ایستاده بود، ناگهان صدای شنیدن و احساس کرد که دارد خرد می‌شود. نگاهش به پایین انداخت و سنگ‌تراشی دید که با چکش و قلم به جان او افتاده است.

۱۱

هشدار بانک مرکزی در خصوص مبادلات ارزی



پایگاه اینترنتی www.cbi.ir/simplelist.aspx:۱۵۴ مجاز است. مبادرت به امور یادشده از طریق سایر اشخاص

مدیر عامل آب منطقه‌ای کرمانشاه:

امسال عملیات اجرایی چهار سد مخزنی در استان آغاز می‌شود

مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای استان کرمانشاه از آغاز عملیات اجرایی چهار سد مخزنی قشلاق، جامیشان، شرفشاه و کیوتر لانه در استان، طی سال جاری خبر داد و گفت: این امر یک اتفاق نادر در سطح کشور محسوب می‌شود که در یک سال عملیات اجرایی چهار سد مخزنی در یک استان شروع شود که خوشبختانه این مهم در استان ما به وقوع خواهد پیوست. به گزارش ایسنا، مهندس محمد کهزیری، در جمع خبرنگاران افزود: هم‌اکنون عملیات اجرایی سد قشلاق شهرستان صحنه شروع شده است. مه‌رماه نیز شاهد آغاز عملیات اجرایی سدهای جامیشان (حد فاصل شهرستان سنقر تا صحنه) و شرفشاه (سومار) خواهیم بود. ضمن آن‌که به زودی عملیات نقشه‌برداری، ژئوفیزیک و انتخاب پیمانکار سد کیوتر لانه (کنگاور) نیز آغاز و تا پایان سال، عملیات اجرایی آن آغاز خواهد شد. وی احداث سد مخزنی شرفشاه در سومار را به دلیل وجود زمین‌های بسیار حاصل خیز منطقه، مهم ارزیابی و تصریح کرد: به دلیل این که زمین‌های زراعی سومار قابلیت سه بار کشت در سال را دارند، مطمئناً افتتاح این سد مخزنی باعث توسعه بخش کشاورزی منطقه می‌شود. کهزیری در ادامه به سایر فعالیت‌های شرکت آب منطقه‌ای کرمانشاه در شش ماهه ابتدایی سال جاری اشاره کرد و گفت: انتقال آب از سد گاوشان به شهر کرمانشاه یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های این شرکت بود که خوشبختانه در خردادماه شاهد آغاز عملیات اجرایی آن بودیم و طی چهار ماهی که از شروع احداث این خط انتقال ۷۰ کیلومتری می‌گذرد، حدود ۸ کیلومتر از آن اولیه‌گذاری شده است. وی در پایان، ابراز امیدواری کرد: با مساعدت مسؤولین تا سال ۱۳۸۹ کار احداث این خط انتقال به پایان رسیده و شهر کرمانشاه از سد گاوشان بهره‌مند شود.

توسعه سیستم مکانیزاسیون مرکز اسناد فنی و کتابخانه نیر و گار امین

به گزارش روابط عمومی نیروگاه رامین، با هدف جلوگیری از اتلاف منابع، صرفه‌جویی در زمان، دسترسی آسان و به موقع و افزایش دانش تلوخی و تصریحی در نیروگاه رامین، سیستم مکانیزاسیون مرکز اسناد فنی و کتابخانه نیروگاه رامین، راه‌اندازی شد و در حال حاضر رو به توسعه می‌باشد.اسکندری، مدیر امور مهندسی سیستم‌ها، برنامه‌ریزی و آموزش نیروگاه رامین در این باره گفت: مرکز اسناد فنی نیروگاه، اقدام به اسکن و ورود اطلاعات بیش از دویست هزار سند و نقشه فنی، به نرم‌افزار شبکه نموده است و ی افزود: در گذشته نگهداری این حجم کاتالوگ و نقشه، فقط بر روی کاغذ امکان‌پذیر بود که علاوه بر نیاز به فضای زیاد و دشواری نگهداری، احتمال از بین رفتن آن‌ها نیز به دنبال داشت. گفتنی است، کتابخانه تخصصی نیروگاه رامین، شامل ۲۸۶۸ جلد کتاب تخصصی، ۸۲ عنوان پایان‌نامه و ۲۴ عنوان پروژه تحقیقاتی می‌باشد.

نکاتی در مورد حفظ رژیم غذایی

و سلامت افراد می‌باشند. آن‌ها مکمل‌های غذایی بی‌شماری را وارد بازارهای جهانی می‌کنند. اما باز هم معتقدند که این محصولات به هیچ‌وجه نمی‌توانند جای مواد غذایی که در طبیعت یافت می‌شوند را بگیرند. این مواد می‌توانند کمبود ویتامین و پروتئین را در بدن جبران کنند. اما نکته این‌جاست که فقط در صورتی جواب می‌دهند که شما آن‌ها را به همراه مخلوطی از غذاهای موجود در طبیعت استفاده کنید تا به نتیجه دلخواه دست یابید.
مثلا هنگامی که شما از یک مکمل غذایی گیاهی استفاده می‌کنید، شاید تا حدودی از ویتامین‌هایی که برای نمونه در "بروکلی" وجود دارد، به‌بدن تمام رسانده باشید. اما به‌طور قطع هیچ‌گاه نمی‌توانید تمام خواص بروکلی به‌ویژه فواید ضد سرطان بودن آن را دریافت کنید. خوردن غذاهای طبیعی حتی برای آن دسته از افرادی که ورزش می‌کنند و می‌خواهند بدن‌های تندرستی برای خود درست کنند، ضروری است. هیچ چیز جای مرغ و ماهی را نمی‌گیرد، حتی محلول‌های ملو از پروتئین. به همین دلیل بهتر است به یک رژیم غذایی متعادل بچسبید و اگر به کمبود یکی از مواد معدنی و ویتامین‌ها مبتلا شدید، آن‌گاه از مکمل‌ها کمک بگیرید.

۳- تمرین در کنترل میزان غذای مصرفی
برای سالم ماندن، کنترل میزان غذای که مصرف می‌کنید، جزو یکی از عوامل مهم به‌شمار می‌رود. سعی نکنید به دلیل صرفه‌جویی در هزینه‌ها، خودتان را ساقی کنید. یکی از کارهایی که امروزه خیلی رواج پیدا کرده، این است که اگر بسته‌های غذایی بزرگ‌ترای خریداری کنید، هزینه کم‌تری باید در قبال آن‌ها پرداخت نمایید. برای مثال، یک شیشه نوشابه برای دادن وزن اضافه به یک خانسواده ۴ نفره به اندازه کافی زبان‌آور می‌باشد. یک پرس غذای کامل، آن قدر زیاد است که شما بتوانید مادر، پدر و کل همسایه‌هایتان را سیر کنید. بهترین راه برای کنترل میزان مصرف این است که کم بخورید. اما وعده‌های غذایی‌تان را افزایش دهید. میزان غذای که یک رژیم مصرف کنید را از قبل معین کرده و مطمئن شوید که هر ۳ ساعت یک‌بار، میان‌وعده سالمی می‌خورید. این کار سبب می‌شود که شما آن قدر گرسنه نباشید که مجبور شوید پیش از رفتن به رختخواب، یک وعده کامل و حجیم غذایی مصرف کنید. انجام این کار در درازمدت باعث می‌شود که میل شما به خوردن غذاهای ناسالم نیز رفته رفته از بین برود.

خوشبختانه نکاتی که در این قسمت برای شما ذکر کردیم، کمک می‌کنند که شما بتوانید از یک رژیم غذایی سالم پیروی کرده و در عین حال از غذاهایی که می‌خورید، لذت نیز ببرید. به خاطر بسپارید که باید تعادل را در مصرف مواد مورد نیاز بدن برقرار سازید. به ذائقه خود اهمیت دهید، ورزش کنید و بدن خود را به فعالیت وادارید.

بسیاری از رژیم‌های معجزه آسایی که هر روز معرفی می‌شوند، هیچ‌گاه نمی‌توانند تأثیرات پایداری را در امر لاغری، بر روی فرد ایجاد کنند. به همین دلیل بهتر است که آداب غذایی خود را در طول زمان تغییر دهید و انتخاب‌های غذایی خود را براساس مدارک علمی و نه بر پایه قهرمانان امور تغذیه، به‌رگز بنیند.

بیش‌تر افراد دوست دارند که اندام‌های زیبایی داشته باشند. مصرف غذاهای سالم و کنترل رژیم غذایی به شما این اجازه را می‌دهد که اندام جذاب خود را برای کنار دریا آماده نگه دارید. در این قسمت، سه راه متفاوت برای نگه‌داشتن یک رژیم غذایی سالم را شرح می‌دهیم.

۱- غذاهای متنوع میل کنید
استفاده از انواع و اقسام مختلف غذاها فواید بسیار زیادی در بر دارد. پیش از هر چیز شما می‌توانید، مطمئن باشید، مصرف غذاهای سالم و کنترل رژیم غذایی به شما این اجازه را می‌دهد که اندام جذاب خود را برای کنار دریا آماده نگه دارید. در این قسمت، سه راه متفاوت برای نگه‌داشتن یک رژیم غذایی سالم را شرح می‌دهیم.

۱- غذاهای متنوع میل کنید
استفاده از انواع و اقسام مختلف غذاها فواید بسیار زیادی در بر دارد. پیش از هر چیز شما می‌توانید، مطمئن باشید، مصرف غذاهای سالم و مواد معدنی مورد نیاز بدن را مصرف نموده‌اید. هم‌چنین از این راه، مواد مورد نیاز بدن برای مقابله با بیماری‌های متفاوت را نیز به آن رسانده‌اید. به عنوان مثال، زمانی که از میوه‌های مختلف استفاده می‌کنید، مواد مورد نیاز بدن را به‌طور کامل جذب خواهید کرد. زمانی که یک سیب را گاز می‌زنید، میزان معینی فلاونوئید (ترکیباتی که برای عملکرد و شاداب نگه‌داشتن قلب مفید هستند) را به آن می‌رسانید. با توجه به خواص بی‌شماری که در میوه‌ها یافت می‌شود، پرتقال نیز یکی دیگر از میوه‌هایی است که بسیار مغذی بوده و دارای فواید بسیار زیادی می‌باشد.

پرتقال حاوی ویتامین C، دارای نوعی فیبرهای مخصوص و مقداری فلاونوئید می‌باشد که روی هم باغ و توکران بازرگان را دید و به حال خود غبطه خورد و با خود گفت: این بازرگان چقدر قدرتمند است و آرزو کرد که مانند بازرگان باشد.

در یک لحظه، او تبدیل به بازرگانی با جاه و جلال شد. تا مدت‌ها فکر می‌کرد که از همه قدرتمندتر است. تا این که یک روز، حاکم شهر از آن‌جا عبور کرد. او دید که همه مردم به حاکم احترام می‌گذارند، حتی بازرگانان. مرد با خودش فکر کرد: کاش من هم یک حاکم بودم، آن وقت از همه قوی‌تر می‌شدم. در همان لحظه، تبدیل به حاکم مقتدر شهر شد. در حالی که روی تخت روانی نشسته بود، مردم، همه به او تعظیم می‌کردند. احساس کرد که نور خورشید او را می‌آزارد و با خودش فکر کرد که خورشید چقدر قدرتمند است. او آرزو کرد که خورشید باشد و تبدیل به خورشید شد و با تمام نیرو سعی کرد که به زمین بتابد و آن را گرم کند.

پس از مدتی ابری بزرگ و سیاه آمد و جلوی تابش او را گرفت. پس با خود اندیشید که نیروی ابر از خورشید بیش‌تر است و آرزو کرد ابر باشد و تبدیل به ابری بزرگ شد. کمی نگذشته بود که پادی آمد و او را به این طرف و آن طرف تکان داد. این بار آرزو کرد که باد شود و تبدیل به باد شد. ولی وقتی به نزدیکی صخره سنگی رسید، دیگر قدرت تکان دادن صخره را نداشت.

با خود گفت که قوی‌ترین چیز در دنیا، صخره‌ی سنگی است و تبدیل به سنگی بزرگ و عظیم شد. همان طور که با غرور ایستاده بود، ناگهان صدای شنیدن و احساس کرد که دارد خرد می‌شود. نگاهش به پایین انداخت و سنگ‌تراشی دید که با چکش و قلم به جان او افتاده است.

نشانی: تهران، میدان سپاه،ضلع جنوب غربی ساختمان شماره ۹۴(۲۵۶)،طبقه سوم،واحد ۵

گستره توزیع:سراسر ایران

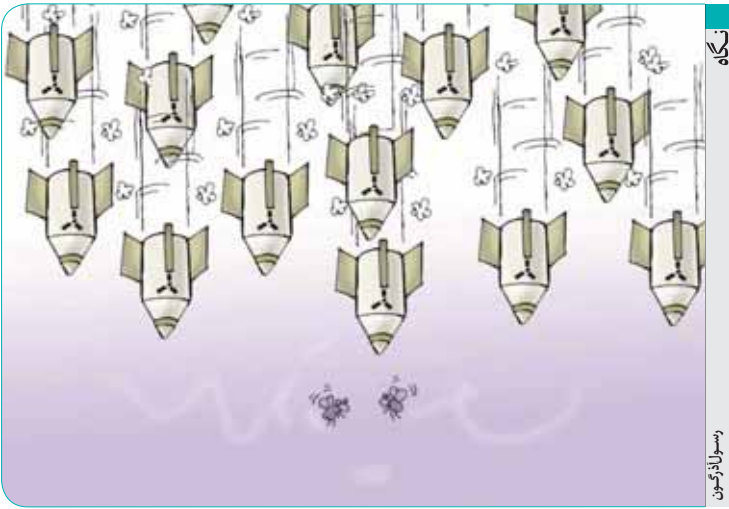
تلفکس:۷۷۶۴۳۴۹۱

مستقیم:مدیر اجرایی:۰۹۱۲۵۴۲۴۳۸

رایانگار: emonaqeseh@gmail.com mozayadeh@gmail.com

لیتوگرافی و چاپ: کار و کارگی توزیع تهران: موسسه فرهنگی هنری راه زندگی ۸۸-۱۱۷۵۳

سال پنجم ■ شماره ۲۶۶ ■ سه شنبه ۲۱ شهریور ۱۳۸۸ ■ ۳ شوال ۱۴۲۰ ■ 22 Sep 2009



رسول‌آباد کربلا

زهر اویزوی	
 بر من ببار	
	
ای که دستانت حضور زندگی است	این کویر تشنه را سیراب کن
در سرای زندگی جایم بده	صد گل امید در جانم بکار
ای که چشم‌ت، چشمه آزادی است	هر نفس، هر لحظه‌ای و هر کجا
بر سر کوی خودت راهم بده	رو به سویت می‌کنم یزدان پاک
من سراپای وجودم آتش است	اهر من هم گرم سر راهم نشست
از سحاب لطف خود بر من ببار	تا تو را دارم، ز اهریمن چه باک؟
سجده‌ی شکر	
گوشه‌ی محراب هستی	عشق تو شد باعث تکوین خلق
سجده‌ی شکری به پایت می‌زنم	قلب عالم شد ز عشقت چاک چاک
ای وجودت چشمه‌ی امیدها	از رگ گردن به من نزدیک‌تر
بودنت سر چشمه‌ی بود و نبود	همچو خون جاری درون هر رگم
از تو دارم هستی و امید را	دور باد آن روز بی تو بودنم
پاک می‌گردم ز لطف و رحمت	بی تو روزی من به آخر می‌رسم
من اگر غرق گناه هستم، چه باک	

آفق

جغرافیا

نیال کشوری محاط در خشکی است که بین هند و منطقه خودمختار تبت چین قرار دارد. بلندترین قله جهان یعنی اورست با ارتفاع ۸۸۵۰ متر در این کشور قد علم کرده است. کشور نیال از لحاظ جغرافیایی بسیار متنوع و به شکل دوزنقه بوده که حدود ۸۰۰ کیلومتر طول، ۲۰۰ کیلومتر عرض و مساحتی بالغ بر ۱۴۷٬۱۸۱ کیلومتر مربع را دارا است. کوه اورست در رشته‌کوه‌های بزرگ هیمالیا واقع شده و بخش شمالی نیال را شکل می‌دهد؛ در واقع بلندترین قله‌های جهان در این منطقه واقع شده است. هفت قله مرتفع در نیال عبارتند از: Lhotse, Makalu, Chooge, Annapurnu, J: Dhaulagiri.Kanchenjugal.

آب و هوا

نیال دارای پنج نوع آب و هوای می‌باشد:

- مناطق گرم‌سیری و نیمه‌حاره‌ای که ۱۲۰۰ متر امتداد دارد.
 - منطقه معتدل با طول ۱۲۰۰ تا ۲۴۰۰ متر
 - منطقه سرد با طول ۲۴۰۰ تا ۳۴۰۰ متر
 - منطقه نسبتاً قطبی با طول ۳۶۰۰ تا ۴۴۰۰
 - منطقه قطبی با طول ۴۴۰۰ متر
- کشور نیال دارای ۵ فصل می‌باشد:
- فصل تابستان، ۲۰- فصل مونسون (بادهای موسمی)، ۳۰-
 - فصل پاییز، ۴- فصل زمستان، ۵- فصل بهار
- سلسله کوه‌های هیمالیا از ورود بادهای سرد آسیایی مرکزی در زمستان کاملاً جلوگیری می‌نماید.
- دولت: پادشاهی نیال
- فرمانروا: پادشاه گیانندر ابیر بیکرام شاه دوا (۲۰۰۸)
- رئیس‌جمهور: رمبران یاداف (۲۰۰۸)
- جمعیت (۲۰۰۸): ۲۹٬۵۱۹٬۱۱۴ نفر (رشد جمعیت ۲/۰ درصد)، میزان زاد و ولد: ۲۹/۹/۱۰۰۰، میزان مرگ و میر نوزادان ۲۰/۱۰۰۰/۶۲۰/۰۱، امید به زندگی: ۶۰/۹ سال
- پایتخت (۲۰۰۳): کاسماندو ۱٬۲۰۳٬۰۰۰ نفر
- شهرهای بزرگ: بیرانتاگار با ۱۷۴۶۰۰ نفر جمعیت، لالیتپور ۱۶۹٬۱۰۰ نفر

واحد پول: روپیه نیالی

زبان: نیالی ۴۸ درصد (رسمی)، مایسالی ۱۲ درصد، بوجپوری ۷ درصد، تارو ۶ درصد، نامانج ۵ درصد، انگلیسی و زبان‌های دیگر

قوم و نژاد: برهمن ۱۲/۵ درصد، چتری ۱۵/۵ درصد، ماکار ۷ درصد، تارو ۶/۶ درصد، تامانگ ۵/۵ درصد، نیوا ۵/۴ درصد، مسلمان ۴/۲ درصد، کامی ۳/۹ درصد، یاداف ۳/۹ درصد، اقوام دیگر ۳۲/۷ درصد، اقوام ناشناخته ۲/۸ درصد (۲۰۰۱)

مذهب: هندو ۸۱ درصد، بودایی ۱۱ درصد، اسلام ۴ درصد، گیرات ۴ درصد (۲۰۰۱)

www.monaqeseh.ir

مناقصه‌مزیه

روزهای فرد اولین و جامع‌ترین نشریه اختصاصی مناقصات و مزایدات کشور

طنز

صاحب امتیاز و مدیر مسؤول: جلیل قنادزاده

«زیر نظر شورای سردبیری»

ISSN 2008-4129

مدیر اجرایی: علی: فرداغلای

مدیر بازرگانی: مریم: سگری

مدیر هنری: آرش: روشنگر

طاهره: طرقي

تسوتش

اگر شخصی باعث رنجش شما می‌شود، به این دلیل است که خود را فرامق وجود خود رنج می‌کشد و رنج او بریز می‌شود. بنابراین او مستحق مجازات نیست بلکه نیازمند کمک‌است. این همان پیام او برای شما است.

تیک‌نات هان

اسان: جائز الخطاست بخشاینده خداست.

الکساندر پوپ

چاپ مقالات و نظرات در این نشریه به معنای تأیید یا رد آن مطالب نبوده و مناقسه مزایده دارای مشی مستقل خود می‌باشد.

پسر ها را بهتر بشناسیم

گوش کنید.

خصوصیات یک پسر با کلاس!

در مورد این که اصلاً پسر با کلاس هم در دنیا پیدا می‌شود، هنوز بحث و جدل فراوان است. اما برخی از آقا پسر ها وانمود می‌کنند که با کلاس هستند! چون در کل، پسر با کلاس در دنیا وجود خارجی ندارد. در این بخش به خصوصیات پسرهایی که فکر می‌کنند با کلاس هستند، می‌پردازیم.

۱- برداشتن ابرو به مقدار کافی. خیلی از آقا پسر ها فکر می‌کنند شبیه شدن به جنس مخالف، یعنی با کلاس شدن. غافل از این که دختر ها از



این پسر ها حاشان به هم می‌خورد.

۲- کشیدن سیگار به همراه چوب سیگار. این مورد هم خیلی مضحک است. آدم را یاد فیلم‌های مرلین مونرو می‌اندازد!

۳- بحث در مورد انتخابات ریاست جمهوری آمریکا. کافیس‌ت از این آقا پسر یک تست انگلیسی بگیرد. خواهید دانست که سطح سواد انگلیسی اش افتضاح است. تازه به خودتان امیدوار می‌شوید. ولی خوب این جور آقایان رو ببینید، ادعا می‌کنند که مدتی هم با سئان‌تورها و رئیس‌جمهورهای خارجی در ارتباط بوده‌اند.

۴- نگرفتن ناخن‌های انگشتان دست. این مورد در ادامه همان علاقه به شبیه شدن به

جنس مخالف است. البته مادران هم در این مورد نقش اساسی دارند. مثلاً ممکن است برای پسرشان لیز رنگی بخرند و کلی قربان صدقه‌اش بشوند که انگار مادر زاد چشم‌هایش آبی بوده، یا

خودی به آن‌ها اعتماد به نفس می‌دهند.
۱۰- خواندن کتاب‌هایی از قبیل: چگونه اعتماد به نفس خود را بالا ببریم؟، انرژی درمانی، تقویت اراده در ۲۰ روز، من بهترنم.

۱۱- رفتن به کلاس پیروزش اندام و بعد از دو جلسه جلو آینه، گرفتن انواع فیگورهای من درآور دی. در حالی که همان گلایب سابق است و هیچ تغییری نکرده. البته از نظر خودش یک پا آرنولد است و فیلم‌های آرنولد هم زیاد تماشا می‌کند.

۱۲- پوشیدن بارانی در هوای گرم. چون در این حالت احساس می‌کند که آلن دلون شده است و خیلی‌ها پرایش مرده‌اند! در حالی که باز هم نمی‌داند پشت سرش چه‌کامی نمی‌گویند!
۱۳- به دلیل اعتماد به نفس بسیار بالا، احتمال دوگوشی خوردن از پدر خیلی زیاد است. از ما گفتن بود. اگر خواستید به این نصیحت‌ها

لزوم ارسال ضمانت پیشنهاد همراه اسناد مناقصه در نیال

■ مترجم: مهدی خلیلی ■



میزان باسواد۱: ۴۵ درصد (۲۰۰۳)

اقتصاد

رشد ناخالص داخلی نیال در سال ۲۰۰۵ بیش از ۳۹ میلیارد دلار برآورد شده که از این حیث در جایگاه هشتاد و سوم قرار دارد. بخش کشاورزی تقریباً ۴۰ درصد، خدمات ۴۱ درصد و صنعت ۲۲ درصد رشد ناخالص داخلی این کشور را در بر می‌گیرد و کشاورزی ۷۶ درصد، خدمات ۱۸ درصد و تولیدات ۶ درصد از نیروی کار این کشور را به خود اختصاص داده است. بخش صنعت در این کشور شامل پردازش محصولات کشاورزی و دام پروری، همچون کف، چغندرکند، محصولات ریشه‌ای، شیر و... می‌باشد. علی‌رغم نیروی کار ۱۰ میلیونی در این کشور، نیال از داشتن نیروی کار خبره و کارآزموده رنج می‌برد و حدود

نصفی از افراد واجد شرایط برای کار، بیکار بوده و برای جستجوی کار به کشورهای حوزه خلیج‌فارس، هند و مالزی مهاجرت می‌کنند. نیال از بابت خدمات نیروهای خود در ارتش بریتانیا

و هند، سالانه بیش از ۵۰ میلیون دلار دریافت می‌کند. فقر در کشور نیال بسیار وخیم و بحرانی بوده و از این‌رو کمک‌های مالی از کشورهای هند، ژاپن، انگلستان، آمریکا، اتحادیه اروپا، چین، سوئیس و کشورهای اسکاندیناوی به این کشور ارسال می‌شود. رشد ناخالص داخلی (۲۰۰۷): ۲۹/۰۴ میلیارد دلار، سرانه ۲۰۰۰ دلار، رشد واقعی جمعیت ۲/۵ درصد، تورم ۶/۴ درصد،

بیکاری ۴۲ درصد (۲۰۰۴)
کشاورزی و دام‌پروری (زمین‌های زراعی ۱۶ درصد): برنج، ذرت، گندم، چغندرکند، محصولات ریشه‌دار و شیر

ارتباطات

خطوط اصلی و ثابت تلفن: ۵۹۵٬۸۰۰ خط (۲۰۰۶)، تلفن همراه ۱/۰۴۲ میلیون خط (۲۰۰۶)

حمل‌ونقل

خطوط ریلی: ۵۹ کیلومتر (۲۰۰۶)، بزرگ‌راه: ۱۷۳٬۸۰۰ کیلومتر

فرودگاه: ۴۷ پاند

مناقضات در کشور نیال

۱- دعوت به مناقصه از طریق روزنامه‌های رسمی کشور نیال صورت می‌گیرد و کلیه علاقه‌مندان و شرکت‌کنندگان واجد شرایط از دو کشور نیال و هند می‌توانند در این مناقصه شرکت کنند.

۲- کلیه علاقه‌مندان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد پیشنهاد در ساعات اداری به آدرس اعلام شده مراجعه نمایند.

۳- برای تعیین صلاحیت، عواملی همچون فروش سالانه، تجارب لازم در کارهای مشابه، داشتن حداقل تجهیزات اصلی، واجد شرایط بودن و داشتن تجارب کافی در مدیریت و برخورداری از پرسنل فنی مدنظر خواهد بود.

۴- ارسال ضمانت پیشنهاد همراه اسناد الزامی است.

۵- پیشنهادات به مدت ۱۲۰ روز بعد از ضرب‌الاجل اعلام شده و همچنین اعتبار ضمانت تا ۳۰ روز معتبر خواهد بود.

۶- جلسه‌ای قبل از ارایه پیشنهادات در زمان و مکان تعیین شده برگزار خواهد شد و حضور کلیه علاقه‌مندان در جلسه الزامی است.

۷- بر جمع طرف قرارداد در پذیرش و عدم پذیرش همه پیشنهادات اختیار تام داشته و ملزم به دادن هیچ گونه توضیحی نخواهد بود.

۸- برنده مناقصه طی ۲۰ روز از آخرین مهلت تاریخ ارسال پیشنهادات، معرفی خواهد شد و هیچ گونه اعتراضی مورد قبول نخواهد بود.

۹- برنده مناقصه باید مبلغ ۱۰ درصد از کل قرارداد را چک تضمینی تهیه کرده و همراه دیگر مدارک خواسته شده ارائه دهد.

۱۰- برنده مناقصه ۶۰روز مهلت خواهد داشت تا کلیه لوازم درخواستی را تهیه کرده و چنان‌چه هر گونه دیرکردی در ارسال اجناس پیش بیاید، برنده مناقصه متحمل خسارت‌های ایجاد شده خواهد بود.

۱۱- هرگونه هزینه‌های مربوط به مالیات، بسته‌بندی و ارسال اجناس بر عهده برنده مناقصه خواهد بود و اجناس تأیید نشده توسط کارشناسان، برگشت داده خواهد شد.

۱۲- ارائه مدرک تصویر حساب مالیاتی و ارائه مدرک بیمه کالاهای برای برنده مناقصه الزامی است و در صورت مشاهده هر گونه تخلف، قرار رد یک‌طرفه باطل اعلام خواهد شد.



نیال در یک نگاه