



روزنامه مناقصه مزایده



ثبت رایگان ۶۴ هزار قرارداد اجاره در سامانه املاک و مستغلات

صفحه ۴

حضور ۲۰ هزار خودروی وارداتی در گمرک

صفحه ۵

مدیرعامل شرکت بین‌المللی مهندسی ایران خبر داد اجرای ۲۲ پروژه فولادی به ارزش ۲ میلیارد دلار

صفحه ۶

ایجاد بازار دوم سوخت برای صنایع و معادن کشور

صفحه ۶

سهمیه‌بندی مواد اولیه پتروشیمی برای جلوگیری از التهاب بازار

صفحه ۸

اما و اگرهای شیر مدارس؛ از برگزاری مناقصه در دهه ۸۰ تا حضور در برنامه هفتم توسعه

صفحه ۱

از سوی آزمایشگاه داده اعلام شد چشم‌انداز اقتصاد دیجیتال ایران؛ از آمار فعالان ICT تا کاهش میزان سرمایه‌گذاری!

صفحه ۲

تأمین بر مؤلفه‌های فروش و فروش موفق

صفحه ۳

چگونگی سپرده‌گذاری بلندمدت ارزی و نحوه ورود سرمایه به کشور

صفحه ۷



وزارت صمت؛ سیاست‌گذار یاقانون‌گذار صنعت خودرو؟

صفحه ۵

سؤال روز

«شهروند» در بورس



همچنین شرکت سرمایه‌گذاری نیز به بورس وارد می‌شود و ما از ظرفیت بورس برای حمایت از پروژه‌هایمان استفاده خواهیم کرد؛ اما در خصوص فروش متری مسکن در بورس هنوز این داده، به‌گونه‌ای که فروشگاه شهروند بورسی می‌شود، اظهار کرد:

معاون مالی شهرداری تهران، از بورسی شدن شهروند خبر داد و گفت: همچنین شرکت سرمایه‌گذاری نیز به بورس وارد می‌شود و ما از ظرفیت بورس برای حمایت از پروژه‌هایمان استفاده خواهیم کرد. به گزارش مناقصه‌مزایده، لطفاً... فروزنده؛ در نشست خبری خود، بیان کرد: سال گذشته رشد در بودجه را شاهد بودیم که این درآمد‌های حاصله صرف پروژه‌ها و مسائل شهر و کارهای سرمایه‌ای شده است. وی با بیان اینکه رازی با بانک‌ها برای تسویه بدهی‌شان انجام شده است، به‌گونه‌ای که تاکنون ۱۱ هزار میلیارد تومان با بانک شهر تسویه شده است، گفت: همچنین با همکاری بانک تجارت سقف بدهی را مشخص کردیم و با بانک ملی و صادرات نیز بعد از نهایی شدن عدد بدهی به توافقاتی در خصوص نحوه پرداخت بدهی خواهیم رسید. فروزنده؛ با بیان اینکه ۴۶ پروژه بلا تکلیف داشتیم که ۴۰۰۰ میلیارد تومان پروژه‌ها را شفاف‌سازی کردیم، گفت: حدود ۱۲۰ هزار میلیارد تومان پروژه با بخش خصوصی تعریف کردیم که در حال ارزیابی آن‌ها شهرداری تهران، در خصوص افزایش درآمد‌های شهرداری تهران در سال گذشته، با بیان اینکه این افزایش درآمد به دلیل ظرفیت‌هایی بود که ایجاد شده است، گفت: مولدسازی یکی از این ظرفیت‌هاست و همچنین موضوع واریز و برداشت با بانک‌ها را پیگیری کردیم، یعنی بانک‌ها به ما کمک کردند که مودیان را شناسایی کنیم و مودیان نیز عوارض را به جیب‌های ما به بانک پرداخت کردند که از این محل ۱۱ هزار میلیارد تومان

امیر تکمیل نشده و در حال بررسی هستیم. وی در خصوص تأمین منابع پروژه شهید متوسلیان نیز، گفت: این پروژه جزء پروژه‌های مشارکتی است و کار بررسی فنی تمام شده است و طرف سرمایه‌گذار در حال بررسی رژیم پرداخت اقتصادی است. فروزنده؛ در خصوص بازپس‌گیری املاک نیز، با بیان اینکه بخشی از این املاک در اختیار اشخاص حقیقی، حقوقی بود که البته بخشی تخلیه شده و بخشی دیگر در محاکم قضایی در حال پیگیری است، در خصوص سرانجام ۶۳۰ واگن مترو، بیان کرد: خط اعتباری و فاینانس تعیین شده است و تقریباً ۹۰ درصد کار پیشرفته و تنها باید تفاهم‌نامه‌ای بین وزارت کشور، بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه منعقد شود که حداکثر تا یک ماه آینده پیش‌پرداخت داده می‌شود. معاون شهردار تهران، در پاسخ به سؤال ایسنا، در خصوص طلب شهرداری از دولت، گفت: طلب ما از دولت در خصوص سهم دولت در پرداخت بلیت مترو و اتوبوس در سال گذشته حدود ۳۰۰۰ میلیارد تومان تعیین شده که اسناد آن تهیه و به تأیید حسابرس نیز رسید و برای امسال هم تاکنون اسناد ۹۰۰ هزار میلیارد تومان را تعیین کردیم و تقریباً باید بگوییم که طلب ما از دولت در این بخش حدود ۴۰۰۰ میلیارد تومان است، اما دولت برای پرداخت بدهی‌هایش باید از مجلس مجوز بگیرد. وی افزود: اما در خصوص طلب شهرداری از دستگاه‌های اجرایی باید عنوان کنم که معاون اول رئیس‌جمهور کارگروهی را ایجاد کرده است تا همه شهرداری‌ها میزان طلب خود را از دستگاه‌های اجرایی اعلام کنند که شهرداری تهران در مواردی همچون کمیسیون ماده ۱۰۰ و ۷۷ حدود ۴۰ تا ۵۰ هزار میلیارد تومان طلب دارد که این طلب برای ۱۱ الی ۱۵ سال اخیر است.

اما و اگرهای شیر مدارس؛ از برگزاری مناقصه در دهه ۸۰ تا حضور در برنامه هفتم توسعه

صلاحیت‌سنجی وارد کار شدند و تولید و توزیع شیر را برعهده گرفتند. بنی‌طسا؛ افزود: علی‌رغم اینکه در برنامه هفتم توسعه شیر مدارس و تغذیه کودکان حذف شده بود، نمایندگان آن را بررسی و به این برنامه اضافه کردند.

اسب‌هایی رخ داد که ناشی از تغییر سیاست‌ها بود. وقتی تخصیص دهنده بودجه و ناظر آن یکی باشد، طبیعتاً مشکلات ایجاد می‌شود. از طرفی، این طرح در آن زمان به مناقصه گذاشته شد و بسیاری از شرکت‌ها با نازل‌ترین قیمت بدون

دهه ۸۰ نیز اقدامات خوبی در این زمینه انجام شده است. اما متأسفانه در اواخر دهه ۸۰ با اجرای هدمندسازی پارانه‌ها شیر مدارس حذف شد. وی در ادامه به مشکلات اجرای طرح شیر مدارس در دهه ۸۰ اشاره کرد و گفت: در شیر مدارس

شده، ولی برای اجرایی شدن، در بودجه سالانه کشور نیز باید دیده شود. محمدضابطی طیار؛ در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به تاریخچه شیر رایگان مدارس در کشور، گفت: ایران قبل و بعد از انقلاب پیشرو در شیر رایگان مدارس بوده و تا میانه

طرح شیر مدارس اواخر دهه ۷۰ آغاز شد و اواخر دهه ۸۰ به دلیل برخی مشکلات از جمله تأمین منابع متوقف شد. حال اما سخنگوی انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی می‌گوید: با پیگیری نمایندگان مجلس این طرح به برنامه هفتم توسعه اضافه

خردهای خودی و بی‌خودی پایان یک توهم!

یادداشت طنز

ضمن عرض تشکر و امتنان فرامی‌بویست، خدمت مسئولین و مسئولان و فعالان کاسب کارها و همه اقشار مختلفی که دسترسی در حوزه تحصیل و فوق برنامه و انتفاع و غیرانتفاعی و آموزش و کنکور و مدرسه و سمپات و برتر و استثنایی و پرورش و کمک آموزشی و کلاس و دوره‌های آمادگی و قس علیهذا دارند، عبور موفقیت آمیز از عدالت آموزشی و دستیابی افتخارگونه به تحصیل پولگی و توفیق پولدارها بر تلاش و زحمت نادارها را به این عزیزان، بزرگواران، دلسوزان، کاربلدها، همه‌هم حرفی‌ها و اصلا هرچی خودشان می‌فرمایند، تبریک و تهنیت عرض کرده و استدعا می‌نمایم کلاشان را قدری بالاتر بگذارند تا بهتر بتوانند این اتفاق بدیع و دست‌بخت لذیذ و آس دوصد آشیز ملیح را مشاهده، رؤیت، نظاره و نوش چشمان سخت‌پسندشان نمایند! به هر حال اینجور که از شواهد و قراین پیداست این خداحافظی طولانی با عدالت آموزشی رویه اتمام است، هرچند آنچه در این چندین و چند ساله دیده‌ایم از همان اول هم مسیر تحصیل و آموزش برای قشر ضعیف و فقیر آنچنان هموار و همطراز خانواده‌های با درآمدهای بالا و توانمند نبود. ولی این گسل طبقاتی کار را به در عمیق مابین موفقیت تحصیلی افراد ضعیف و کم‌درآمد و آنهایی که دستشان به دهشتان می‌رسد، کشانده است جوری که وقتی لیست نمرات برتر کنکور را به دید خبری نگاه می‌کنی، فقط هشت درصد از نمرات برتر از مدارس دولتی هستند و بقیه از دیگر مدارس پولی و انتفاعی و خیلی پولی و بازمدرسی که هرچند آنقدرها عدالت‌دوستی برای تحصیل نیاز ندارد ولی ورود به آن‌ها یک خور خور هزینه برای کلاس و کتاب و فلان استاد و بهمان آموزشگاه طلب می‌کنند، که البته خیلی هم بعید نیست که همان هشت درصد نیز یک‌در میانشان، دوره‌های موسسه‌های کنکوری را سیری کرده و والدین محترم‌شان حسابی دست به جیب شده باشند. وقتی به گفته مسئولین مربوطه و امار رسمی، فقط در مقطع ابتدایی ۱۶۰ هزار دانش‌آموز با مانده از تحصیل داریم (که بعید نیست امار واقعی بیش از این باشد)، این سادگی و حواس‌بری هوشنگ‌خانی ماست که نگران کم و زیاد و پرپر شدن عدالت تحصیلی در رسیدن به تحصیلات عالی هستیم و وامی‌بینا سر می‌دهیم. عده‌ای اساساً رنگ و روی تحصیل را نمی‌بینند که بخواهند تفاوت بین رایگان و انتفاعی و نمونه و هیأت‌امنائی و سمپات و تیزهوشان و استثنایی را ببینند و با در یکی از این انواع رنگارنگ، به تناسب جیب‌های بزرگوار تحصیل کنند. آنهایی که در مسیر اول ابتدایی تا سال آخر متوسطه دوم به مرور ریزش می‌کنند و عطای تحصیل را به لقمش می‌بخشند هم اگر بیشتر از تعداد جاماندگان اولیه نباشند، کمتر نیست و این هم درد مضاعف و زخم بدخیم منست است که ظاهراً درمان ندارد و جناب کووید خان نوزدهم هم بدفرم آن را تازه و عمیق‌تر کرد! جیستار خدمت بزرگواران مسؤول و مدیران و آنهایی که دستی بر آتش دارند و ایضا عزیزان دلسوز و دیگری که کاری از دستشان برمی‌آید و اعتبار و قسوه و زور و بنیه تغییر و تصمیم‌سازی و تحولی دارند، عرض می‌کنیم که وقتی بخش زیادی از جامعه بواسطه نداشتن پول و عدم توان شرکت در دوره‌های فوق برنامه و مؤسسات و کلاس‌های خصوصی و مدارس پولی، عملاً دور رقابت خارج می‌شوند، بخش مهمی از آنهایی که می‌مانند به نسبت ریاال‌هایی که خرج تحصیل‌شان می‌شود، با موفقیت و قبولی، همراه و همقدم می‌شوند. فهم هوشنگ‌خانی ما و امار و احتمالات و قطع به یقین عقل و درایت شما بزرگواران، می‌گوید که برآیند متوسط هوش و استعداد و نخچی ورودی‌های دانشگاه و مؤسسات آموزشی عالی با برآیند هوش و استعداد و نخچی کل فرزندان کشور، همخوانی ندارد و در همین ورودی دانشگاه بخش مهمی از استعداد‌های ارزشمند و مغزهای قدرتمند را از دست داده‌ایم و به همین سبب خروجی دانشگاه و فارغ‌التحصیلان کارشناسی و مهندسی و پزشکی و ارشد و دکتری، همین نسبت فاصله و ریزش، باقی می‌ماند. بنابراین تا خیلی دیر نشده است باید کاری کرد، کارستان!

هوشنگ خان

خرید اشتراک ویژه در سایت Qanoonnameh.ir

می‌توانید با خرید نسخه کاغذی نسخه الکترونیکی را رایگان دریافت کنید

شما به راحتی می‌توانید در این نشریات موضوعات مورد نظر خود را جستجو کنید

ویژه فوئیر میتر اجرایی



آگهی تجدید مناقصه یک مرحله‌ای
شماره ۴۰۲/۹
شرکت مخابرات ایران، منطقه مازندران در نظر دارد خرید ۱۰ دستگاه OLT GPON از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. متقاضیان شرکت در مناقصه می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به نشانی: mcti.ir مراجعه نمایند.
روابط عمومی مخابرات منطقه مازندران



SALES

تأملی بر مؤلفه‌های فروش و فروش موفق

قسمت اول



علیرضا رضایی
مشاور و مدرس حل مسأله در کسب و کار
Alireza.rezaei@gmail.com

مقدمه:

شاید بتوانت گفت که حجم مطالبی که در مورد بازاریابی و فروش، توسط صاحب‌نظران، مدیران و افرادی که دسترسی در این حوزه دارند، تألیف و یا باز نشر شده و در نشست‌ها، سمینارها بیان شده است، بسیار بیشتر از هر موضوع دیگری در حوزه کسب و کار بوده و همین تمرکز بالا بر روی این دو مقوله، نشان از اهمیت آن‌ها و همچنین پیگیری و استقبال مخاطبین از این دست مطالب می‌باشد.

به هر حال بازاریابی به‌عنوان پیش‌قراول و طراح و پلانی‌ساز زمان و دیده شدن آن و فروش به‌عنوان گلزن و به‌ثمر رساننده تلاش‌های مجموعه و دستیابی به هدف نهایی که همان فروش کالا و یا خدمات به مشتریان است، نقش کلیدی را در بقاء و یا عدم موفقیت یک مجموعه ایفا می‌کنند. زیرا فرمان، در دست مشتری است، که به نوعی ولی نعمت کسب و کارها محسوب می‌شود، قرار دارد و بازاریابی و فروش می‌توانند هدایت این فرمان را مدیریت و در مسیر اهداف سازمانی هدایت نمایند.

در این مقاله سعی می‌نمایم بخش کوچکی از مؤلفه‌های مرتبط با فروش، فروشندگان و همچنین راه‌های داشتن فروش موفق و یا دوری جستن از فروش ناموفق را بیان کرده و تا حد ممکن ساده و صریح تر به سراغ موضوع فروش در یک سازمان برویم.

پنج سؤال کلیدی در فروش:

دیوید هیلر در کتاب خود به نام اصول و فنون موفقیت در فروش می‌نویسد: اگر مشتری سراغ ما آمده باشد، مطرح کردن سؤالاتی مثل «چه کمکی از دست من ساخته است؟» یا «چگونه می‌توانم شما را کمک کنم؟»، از طرف فروشنده می‌تواند راهگشا باشد. ولی اگر فروشنده خریدار را پیدا کرده باشد، کار کمی حساس تر است. در این حالت، فروشنده با سرعت هر چه تمام‌تر و در عین رعایت اصول اخلاقی و ادب باید بتواند نیازهای مشتری را کشف کند.

برای کشف نیازهای مشتری و بررسی وضعیت او، می‌توانیم به موارد زیر فکر کنیم و به این قبیل سؤالات پاسخ بدهیم:

■ نیازها و انتظارات خاص مشتری چیست؟ آیا

می‌توانیم آن‌ها را برآورده کنیم؟ معمولاً وقتی یک مجموعه کالای یا خدمات مشخصی را ارائه می‌کنند، اکثریت مشتریان انتظارات کم و بیش مشابهی دارند ولی بخشی از مشتریان، برای رفع نیازهای خاص‌تری به دنبال محصول و خدمات شما هستند و حتی در برخی اوقات محصول یا خدمات شما نزدیک‌ترین پاسخ به نیاز آن‌ها بوده است و برای همین سراغ شما آمده‌اند، بنابراین اگر بتوانیم به نحو صحیح و دقیق نیاز خاص مشتری را یا انتظارات او را در خصوص محصول و خدماتی که ما ارائه می‌کنیم، متوجه بشویم و به‌طور مطلوبی آن را برآورده نماییم، قطعاً یک مشتری وفادار به باشگاه مشتریان خود اضافه نموده‌ایم.

■ آیا محصول مان واقعاً به درد مشتری می‌خورد و به او کمک می‌کند مشکلاتش را حل کند؟ اگر متوجه می‌شویم نمی‌توانیم پاسخ خوبی به نیاز و انتظار مشتری بدهیم و مشکل ایشان را به‌نحو مطلوبی حل نماییم بهتر است واقعیت را صادقانه با مشتری مطرح نماییم تا بتواند برای رفع نیاز خود به مجموعه دیگری مراجعه کند. اما در این حالت هم اگر آن فرد مشتری شما نشود ولی می‌تواند به تبلیغ‌کننده خوبی برای کسب و کار شما تبدیل شده و مشتریان متعددی را به کسب و کار شما هدایت کند. البته بنظر اینجانب به احتمال زیاد هرگاه در آینده محصول یا خدماتی که ما ارائه می‌کنیم مورد نیاز این مشتری بشود، از بین ارائه‌کنندگان مختلف، اگر مشکل ارائه نماییم و منتظر شویم باز خود مشتری را ببینیم و بر اساس بازخورد، نوع پیگیری و سؤالاتی که از طرف مشتری مطرح می‌شود، چون با صداقت به ایشان نشان داده‌اید، از همان موقع ایشان را جذب کرده‌اید.

■ چگونه می‌توانیم متوجه شویم که مشتری واقعاً قصد خرید دارد و می‌ارزد برای او وقت و انرژی بگذاریم؟ این نکته را در نظر بگیریم که وقت‌گذاری برای هر کسی که به سراغ کسب و کار ما آمده است، ارزشمند است و روش برخورد ما می‌تواند در ذهن او ماندگار شود و در میان مدت و یا حتی بلندمدت نتیجه آن به ما برگردد. ولی برای آنکه متوجه شویم که مشتری واقعاً قصد خرید دارد یا خیر راهی نداریم که در قدم اول از ایشان بخواهیم که نوع خدمتی که از ما انتظار دارد را ببرسیم و بعد از شنیدن آن، توضیحات معمول اولیه را ارائه نماییم و منتظر شویم باز خود مشتری را ببینیم و بر اساس بازخورد، نوع پیگیری و سؤالاتی که از طرف مشتری مطرح می‌شود، قدم بعدی را برداریم.

■ چگونه می‌توانیم متوجه شویم که مشتری امکان و توانایی مالی کافی برای خرید محصول یا خدمات ما را دارد؟ نکات و نشانه‌های زیادی برای اطلاع از اینکه مشتری امکانات و یا توان مالی کافی برای خرید

محصول یا خدمات ما دارد یا خیر وجود دارد که می‌توان از آن‌ها بهره برد که البته شناسایی آن‌ها در برخی اوقات آسان نیست برای همین ناگزیر هستیم یکسری سؤالات خاص و هدفمند در این رابطه از قبل آماده کرده باشیم و در گفت‌وگو با مشتری و در زمان‌های مناسب آن‌ها را ببرسیم و در مسیر فروش از یک جایی به بعد نیز ادامه مسیر را منوط به شناسایی امکانات و توان مالی مشتری نماییم و بیشتر روی آن تمرکز نماییم.

■ چگونه می‌توانیم مشتری را تحریک کنیم محصول مدنظرش را زودتر و با کم‌ترین چانه‌زنی بخرد؟ شناسایی چگونگی تحریک مشتری برای تصمیم‌گیری و خرید سریع و با کم‌ترین چانه‌زنی، بحث بسیار مفصلی است ولی به‌طور کلی، از دست رفتن زمان و فرصت مناسب خرید در صورت تعلل مشتری و همچنین انتقال این موضوع به مشتری که محصول ما دارای کیفیت بالاتر نسبت به رقبا و قیمتی در تراز آن‌ها دارد، جزء روش‌های پر کاربرد در این زمینه می‌باشد.

وقت‌گذاری برای هرکسی که به سراغ کسب و کار ما آمده است، ارزشمند است و روش برخورد ما می‌تواند در ذهن او ماندگار شود و در میان مدت و یا حتی بلندمدت نتیجه آن به ما برگردد. ولی برای آنکه متوجه شویم که مشتری واقعاً قصد خرید دارد یا خیر راهی نداریم که در قدم اول از ایشان بخواهیم که نوع خدمتی که از ما انتظار دارد را ببرسیم و بعد از شنیدن آن، توضیحات معمول اولیه را ارائه نماییم و منتظر شویم باز خود مشتری را ببینیم و بر اساس بازخورد، نوع پیگیری و سؤالاتی که از طرف مشتری مطرح می‌شود، قدم بعدی را برداریم.

رسیدن به اهدافمان تمرکز کنیم، چون تن‌ها در این حالت است که می‌توانیم به اهدافمان برسیم. برای مثال، فرض کنید «افزایش ۱۰ درصدی فروش» را به‌عنوان هدف‌مان انتخاب کرده‌ایم. حالا دو گزینه پیش‌رو داریم:

- هر روز فروش مان را با روز قبل مقایسه کنیم و ببینیم آیا به هدف‌مان رسیده‌ایم یا نه.
- بعد از هدف‌گذاری، به این فکر کنیم که برای رسیدن به این هدف، چه گام‌هایی را باید برداریم و چه رفتارهایی را باید کنار بگذاریم.

برخی از فروشندگان، گزینه اول را انتخاب می‌کنند و بیش از اندازه روی هدف‌شان متمرکز می‌شوند و در نتیجه، وقتی می‌بینند با هدف‌شان فاصله دارند، ناامید می‌شوند و دست از تلاش برمی‌دارند. به عبارت بهتر، انتخاب می‌کنند و روی فرآیند و مسیر رسیدن به هدف متمرکز می‌شوند و هر از گاهی هم میزان موفقیت‌شان را می‌سنجند تا اگر اشتباهی انجام داده‌اند، آن را اصلاح کنند و در نتیجه اکثریت فروشندگان موفق در این دسته قرار می‌گیرند. البته نتوانایی ایشان و یا مشکل در کالا و خدماتی که ارائه می‌کنند، بلکه به‌خاطر اشتباه در روش و روشی که براساس آن انتخاب کرده‌اند، از ادامه راه ناامید شده‌اند.

در مقابل برخی دیگر از فروشندگان که می‌توانیم به آن‌ها فروشندگان حرفه‌ای بگوییم، گزینه دوم را انتخاب می‌کنند و روی فرآیند و مسیر رسیدن به هدف متمرکز می‌شوند و هر از گاهی هم میزان موفقیت‌شان را می‌سنجند تا اگر اشتباهی انجام داده‌اند، آن را اصلاح کنند و در نتیجه اکثریت فروشندگان موفق در این دسته قرار می‌گیرند. البته لزوماً نوع نگرش و روش، موفقیت و عدم موفقیت یک فروشنده را رقم نمی‌زند. در روش می‌توان برای رسیدن به هدف افزایش ۱۰ درصدی فروش، روی رفتارهایی از قبیل افزایش جذب مشتریان جدید، تماس با مشتریان فعلی برای تکرار خرید و یا تنوع در روش‌های فروش، سفارشی‌سازی و افزایش خدمات تکمیلی و... تمرکز کنیم. نه این که هر روز یا هر هفته، میزان فروش مان را اندازه بگیریم تا ببینیم آیا ۱۰ درصد افزایش یافته است یا نه.

تصحیح یک اشتباه رایج: به‌طور معمول به افرادی که وظیفه مراجعه به مشتریان بالقوه و یا برقراری تماس تلفنی با آن‌ها را دارند تا ایشان را برای خرید محصول یا خدمات مجموعه ترغیب نمایند، بازارباب گفته می‌شود، در صورتی که وقتی ما به‌طور مستقیم به سراغ مشتری می‌رویم و یا مشتری برای خرید نزد ما می‌آید، در هر دو حالت ما در موقعیت فروشنده قرار می‌گیریم، زیرا بازاریابی در زمانی اتفاق می‌افتد که مشتری را ترغیب کرده‌ایم یا ما تماس بگیرد و به سراغ ما بیاید، در واقع بازاریابی بدون اینکه قصد فروش مستقیم داشته باشد و با روش‌های مختلف نسبت به شناساندن کسب و کار، محصول و خدمات به مشتریان بالقوه اقدام کرده

و وظیفه وارد کردن مشتریان به کانال خرید و مراجعه (تلفنی-حضوری-آنلاین) به کسب و کار ما را ایفا می‌کند.

رقبا را به مشتریان نشان بدهید: جیم بلیت در کتاب خود به نام «۱۰۰ ایده بزرگ بازاریابی» می‌نویسد: همه ما تا حدودی از رقبای کسب و کار خود می‌ترسیم، چون می‌توانند به بازار ما حمله کنند و فروش ما را کاهش داده و مشتری‌ها را از چنگ ما خارج کنند. اما یادمان باشد به جای ترس، باید سعی کنیم محصول بهتری ارائه کنیم، روش‌های بهتری در فروش پیشنهاد بدهیم، روابط بهتری با مشتریان برقرار کنیم، و تلاش‌ها را بهتر کنیم.

پس چرا نباید بهتر بودن خود را صادقانه به مشتریان مان اعلام کنیم؟ برای این کار، لازم نیست رقبای ما را تحقیر کنیم یا علیه ایشان شایعات منفی راه بیندازیم، چون این کارها هیچ اثری ندارد و شاید باعث شود مشتریان نسبت به رقبای ظاهرایی دفاع احساس می‌کنند. به جای این کارها، محصول و خدمات رقبای مختلف خود را صادقانه به مشتریان نشان بدهیم تا بتوانند با محصول یا خدمت ما مقایسه کنند.

برای مثال، زمانی که جودی کرنی، مدیر فروش و بازاریابی هتل‌های زنجیره‌ای «هالییدی این Holiday Inn» بود، یکی از رقبای، تعداد زیادی از مشتریان شرکتی را از چنگ هتل خارج کرد. کرنی خیلی سعی کرد تا شرکت‌ها را مجاب کند تا باز هم کارمندان شان را به هتل‌های شرکت بفرستند، ولی موفق نشد، چون شرکت‌ها از هتل جدید راضی بودند.

مدیران تصمیم بگیر در شرکت‌ها، افرادی نبودند که در هتل‌های رقیب اقامت می‌کردند. در حقیقت، مشتریان هتل، بیشتر فروشندگان، مهندسان و مدیران شرکت‌ها بودند که به یک سفر کاری می‌رفتند. برای همین، کرنی سراغ مهمانان اصلی رفت و از آن‌ها پرسید که آیا از هتل جدیدشان راضی هستند؟ کرنی متوجه شد که آن‌ها هتل‌های هالییدی این را ترجیح می‌دهند.

بر همین اساس کرنی از مدیران ارشد شرکت‌های مشتری خواست تا خودشان هم از کارمندان شان پرس‌وجو کنند که آیا از هتل رقیب راضی‌اند یا نه. نکته کلیدی اینجا جاست که او در مذاکره با مدیران ارشد شرکت‌های مشتری روی این موضوع تمرکز کرد که کارمندان ناراضی، کارایی کمتری دارند. خیلی از شرکت‌ها از کارمندان شان نظرخواهی کردند و متوجه شدند که بر خلاف تصورشان، کارمندان هتل‌های هالییدی این را ترجیح می‌دهند. با این حال، این کار اصلاً کافی نبود، مدیران ارشد شرکت‌های مشتری موافقت کردند تا خودشان از هتل‌های هالییدی این بازدید کنند و امکانات جدید هتل برای کارمندان شان را از نزدیک ببینند.

آگهی مناقصه عمومی

همزمان با ارزیابی کیفی (بیکار چه)

شماره ۳۹-۱۴۰۲/۵ (تمدید)

دومرحله‌ای نوبت اول

شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در نظر دارد «انجام آنالیز و مطالعه نمونه‌های حاصل از عملیات اکتشافی» شامل تعداد ۲۰ هزار نمونه سنگی، آبراه‌های و پودری را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به شماره ثبت ستاد ۰۳۱-۲۸۰۰۰۰۲۰۰۱۰۲۰۰۰ و با جزئیات مندرج در اسناد مناقصه با تضمین شرکت در فرآیند رایج کار به مبلغ ۳۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال (سه میلیارد و سیصد میلیون ریال) (واریز نقدی یا ضمانتنامه بانکی) برگزار نماید. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ساعت ۱۰:۰۰ صبح مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۸ و مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از ساعت ۱۷:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۰۱ تمدید و مهلت ارائه پیشنهادات حداکثر تا ساعت ۱۷:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۱ و جلسه گشایش پاکات صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۲ برگزار می‌گردد. علاقه‌مندان شرکت در مناقصه می‌بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی با شماره ۱۴۵۶ تماس حاصل نمایند و یا به آدرس اینترنتی www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

شش‌شنبه: ۱۵۵۱۷۸۵
م‌الف: ۲۰۷۱

آگهی مزایه عمومی

شماره ۱-۱۴۰۲

شرکت سهامی جیب (سهامی خاص) در نظر دارد تعدادی از خودروهای کار کرده، مستعمل و مازاد شرکت پارس خودرو را از طریق برگزاری مزایه عمومی به فروش برساند. از اشخاص حقیقی و حقوقی مایل به شرکت در مزایه دعوت به عمل می‌آید جهت بازدید از خودروها، از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹ لغایت روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۳۱ از ساعت ۰۹:۰۰ الی ۱۳:۰۰ به آدرس ذیل مراجعه نمایند:

آدرس: تهران، شهرک استقلال، خیابان جلال، درب جنوبی شرکت پارس خودرو.

شایان ذکر است برگه پیشنهاد قیمت و فرم شرایط شرکت در مزایه در روز بازدید در اختیار بازدیدکنندگان قرار خواهد گرفت و مهلت ارائه پیشنهاد قیمت از مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۳۱ لغایت ۱۴۰۲/۰۶/۰۱ از ساعت ۰۹:۰۰ الی ۱۴:۰۰ می‌باشد.

روابط عمومی شرکت پارس خودرو

وزارت صمت؛ سیاست گذار یا قانون گذار صنعت خودرو؟

مهدی قره داغلی | **مناقصه**

صنعت خودرویی کشور در چند دهه گذشته، حیاط خلوت دولت‌های مختلف شده است و با سرکار آمدن دولت‌های جدید سیاست‌های تحمیلی خود را به این صنعت تحمیل می‌کنند. برای مثال در چند دولت قبل سیاست گذاران این صنعت معتقد بودند که تولید خودروهای داخلی از تباطی به تحریم‌ها ندارد و باید به هر نحوی که شده تولید ادامه یابد و در کنار آن واردات خودرو نیز باید انجام شود تا بازار حالت رقابتی بودن خود را حفظ کند. اما در دولت قبلی به‌طور کلی سیاست‌ها فرق داشت و با جلوگیری از واردات خودرو به کشور، باعث شد که بازار خودرو با تنش‌هایی روبه‌رو شود که به نظر نمی‌رسد به این زودی‌ها برطرف شود و همین امر نیز باعث شد که خودروسازان نیز به پهنه‌های مختلف میزان تولید خودرو را باروند کاهش می‌تواند و تولید خودرو ناقص انجام دهند و همه این‌ها باعث آن شده که سیل عظیمی از متقاضیان خودرو با هجوم به بازار خودرو، این بازار را با تقاضای کاذب مواجه کنند و بسط‌ها فرقه کسبی خودرو به راه بیفتد تا خودرو خریدن هم مثل برنده شدن در لاتاری یک موهبت تلقی شود. اما در دولت سیزدهم که دوسالی از عمر آن می‌گذرد، دوباره سیاست‌ها در این حوزه تغییر یافته و مبنای سیاست‌های بازار خودرو، تولید خودرو در تیراژ بالای یک میلیون



دستگاه در سال است و در کنار آن نیز واردات خودروی نو و دست‌دوم خواهد شد. اما مسأله‌ای که در این میان به‌وجود آمده، آن است که این همه تغییر ریل در سیاست گذاری حوزه خودرو این صنعت را از راه اصلی خود بازخواهد داشت و با وجود این همه، آیا می‌توان انتظار

پیشرفت در این حوزه را از خودروسازان داشت؟ به گزارش مناقصه‌مزایه، در همین خصوص، عباس علی‌آبادی؛ درباره این که آیا وزارت صمت در دوره وزارت وی عرضه خودرو در بورس را دنبال خواهد کرد، گفت: عرضه کننده خودرو، خودروسازان هستند ما دولت هستیم، ما سیاست گذار هستیم

و سعی می‌کنیم در سیاست گذاری شرایط به نفع مردم و تولیدکننده‌ها و دو طرف باشد. وزیر صنعت، معدن و تجارت، با بیان این که اساساً به چه نحوی ثبت‌نام خودرو انجام می‌شود و پرداخت می‌شود، به عهده دولت نیست و بر عهده خودروسازان است، خاطر نشان کرد: شرایط

را باید به نحوی کنیم که هم تولیدکننده و هم مصرف کننده در یک تعادل عادلانه قرار گیرند و در همین راستا سیاست گذاری کنیم. وی درباره این که شکایت‌ها و انتقادهایی در خصوص ثبت‌نام‌های اخیر خودرو وجود دارد، مبنی بر این که ثبت‌نام کنندگان نمی‌دانند قرار است چه خودرویی تحویل بگیرند، گفت: به ما هم رسیده است، در حال پیگیری هستیم و رسیدگی می‌کنم. به زودی هم اعلام می‌کنم. عباس علی‌آبادی؛ در خصوص افتتاح ایستگاه‌های شارژ تاکسی‌های برقی نیز، اظهار داشت: ایستگاه‌های شارژ تاکسی‌های برقی در هفته دولت رونمایی می‌شود. ماشین‌های برقی به‌خصوص تاکسی‌ها از چند جنبه برای کشور مفید هستند؛ نخست اینکه فوق‌العاده اقتصادی هستند، تاکسی معمولی حدود ۹ تا ۱۰ هزار لیتر بنزین مصرف می‌کند. وزیر صمت، با بیان اینکه در آستانه ورود به یک دوره تازه در بحث حمل‌ونقل شهری و بین‌شهری قرار داریم، افزود: این موضوع فقط به تاکسی محدود نمی‌شود، گرچه امروز تاکسی را مطرح کردیم اما به زودی اتوبوس و موتورسیکلت و ماشین‌های عمومی را هم رونمایی خواهیم کرد. وی گفت: ۱۷۰ ایستگاه شارژ پمپ برقی را در هفته دولت (ظرف چند روز آینده) رونمایی می‌کنیم و هم اکنون در حال نصب این دستگاه‌ها هستیم. از آن‌ها ماه سال جاری مردم حضور خودروهای برقی را دریافت مشاهده خواهند کرد.

نیاز ارزی خودروسازان چقدر است؟

یک کارشناس صنعت خودرو، بیان کرد: ممکن است آزادسازی قیمت‌ها رخ دهد، اگر وزارت صمت می‌خواهد چنین موضوعی را پیگیری کند باید هم در لایحه قانونی موانع رفع کند و هم در حوزه رسانه وارد شود و افکار عمومی را قانع کند تا فشار اجتماعی مانع اجرای چنین کاری نباشد. اخیراً مدیر کل دفتر صنایع خودرو وزارت صمت در نامه‌ای خطاب به سه انجمن خودروسازان، موتورسیکلت‌سازان و دوچرخه‌سازان اعلام کرده که تمامی شرکت‌های خودروساز نیازهای ارزی خود در واردات قطعات منفرجه را باید از ارزی غیر از نیما از طریق ارز صادراتی خود و دیگران تأمین کنند. این نامه به واردات قطعات منفرجه اشاره کرده و صرفاً شامل حال مونتاژکاران می‌شود و انتشار آن سبب شد تا بحث‌های مختلفی پیرامون آزادسازی قیمت خودرو کلید بخورد و این اولین اقدام وزارت صمت برای نجات بازار و صنعت خودرو از قیمت گذاری دستوری قلمداد شود. به گزارش اقتصاد آنلاین، در همین رابطه، رسول سلیمانی؛ کارشناس صنعت خودرو، گفت: اگر قرار باشد خرید این تولیدکنندگان با ارز آزاد و قیمت گذاری شسان مانند گذشته بازار مصوب نیما توسط شورای رقابت انجام گیرد، ممکن است در برخی محصولات وارد ضرر شوند و اصلاً تمایلی به تولید نداشته باشند. این کارشناس صنعت خودرو، بیان کرد: دولت وزارت صمت باید در این دو سال باقی‌مانده سریعاً برنامه مشخصی هم برای صنعت خودرو و هم اصلاح قیمت گذاری ارائه و پیگیری کند تا شاهد تغییری در کیفیت خودرو و بهبود بازار خودرو باشیم. سلیمانی؛ گفت: نیاز ارزی خودروسازان مونتاژی، قطعه‌سازان و موتورسیکلت‌سازان در سال گذشته با توجه به واردات و میزان تخصیص ارزی که داشته‌اند نزدیک هشتاد و نوبت میلیارد دلار بوده است. امسال به دلیل این که مونتاژی‌ها قصد افزایش تولید را دارند و از طرفی واردات خودروهای نو و کار کرده هم مطرح است این نیاز ارزی خیلی بیشتر می‌شود و حداقل سه تا چهار میلیارد دلار اضافه می‌شود.

حضور ۲۰ هزار خودروی وارداتی در گمرک

به گفته سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، ۲۰ هزار خودروی وارداتی در گمرک وجود دارد، که باید شماره گذاری شوند. به گزارش مناقصه‌مزایه، روح‌عیا سیبوری سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، گفت: براساس مصوبات مجلس در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ واردات خودروهای خارجی باید با انتقال دانش فنی انجام شود و همچنین واردات خودروهای کار کرده نیز باید خودروها بین یک تا پنج سال عمر داشته باشند. دولت نیز این‌ها را به واردات خودرو راه نهد. نماینده مردم قزوین در مجلس شورای اسلامی، در ادامه اظهار کرد: براساس گزارش مسئولان وزارت صمت، اکنون بالغ بر ۲۰ هزار خودروی وارداتی در گمرک کشور وجود دارد که باید شماره گذاری شوند. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، با بیان اینکه دولت نیز همانند مجلس برای واردات خودرو مصمم و جدی است، گفت: در برخی موارد نواقصی برای واردات خودرو دیده می‌شود که انشالله... هر چه زودتر مرتفع شده و شاهد ورود خودروهای بیشتری به کشور خواهیم بود.

لزوم خرید گواهی اسقاط از سوی تولیدکنندگان خودروی سواری

دبیر انجمن مراکز اسقاط و بازیافت کل کشور عنوان کرد

صمت واریز کنند. وی یادآور شد: لازم به ذکر است؛ این قانون هنوز بعد از گذشت حدود شش ماه از سال اجرایی نشده و هم‌اکنون در انتظار احطار قانونی از سوی مجلس به منظور تدوین آیین‌نامه‌ای برای اجرای این قانون هستیم. دبیر انجمن مراکز اسقاط و بازیافت کل کشور، با بیان اینکه این قانون در راستای زنگ خطر سونامی خودروهای فرسوده در کشور به تصویب رسیده است، افزود: اگر خودروسازان در ارائه گواهی اسقاط و خروج خودروهای فرسوده همکاری لازم را نداشته باشند، چرخه معیوب اسقاط خودروهای فرسوده تداوم یافته و هر روز شاهد تردد خودروهای آلاینده و پرخطر بیشتری در کشور خواهیم بود. احمدی؛ در پاسخ به این پرسش که تاکنون چه تعداد گواهی اسقاط از سوی

تولیدکنندگان خودروی سواری با داخلی‌سازی کمتر از ۴۰ درصد خریداری شده است، عنوان کرد: تا به این لحظه گواهی اسقاطی از سوی خودروسازان خریداری نشده و تولیدکنندگان خودرو تنها به واریز مبلغ تعیین شده اکتفا کرده‌اند. وی با اشاره به خروج ۲۵۰ هزار دستگاه خودرو فرسوده در سال ۹۳ یادآور شد: رشد تولید خودرو و همچنین ورود خودرو به کشور در سال‌های ۹۱ تا ۹۳ موجب رونق صنعت اسقاط شد چراکه به‌ازای واردات هر خودرو به‌طور متوسط چهار خودرو فرسوده از رده خارج می‌شد و به عبارتی با اجرای قانون اسقاط از افزایش قیمت خودرو و ایجاد بازار سیاه خودروهای فرسوده جلوگیری می‌شد. دبیر انجمن مراکز اسقاط و بازیافت کل کشور، ادامه داد: این در حالی

است که سال گذشته تنها ۲۵ هزار دستگاه خودرو فرسوده از رده خارج شده است و در حال حاضر تعداد خودروهای فرسوده در کشور به ۱۰ میلیون دستگاه رسیده است که این رقم با لحاظ کردن قانون هوای پاک و سنن مرز فرسودگی خودروها فراتر از این نیز خواهد رفت. احمدی؛ در پایان با تأکید بر لزوم اتخاذ تدابیر جدی از سوی دولت و وزارت صمت در راستای اجرای قانون اسقاط خودروهای فرسوده، خاطر نشان کرد: با توجه به تولید گواهی توسط مراکز اسقاط خودروسازان نیز باید به قانون عمل کرده و از گواهی اسقاط برای شماره گذاری محصولات خود استفاده کنند و در صورت نبود گواهی نسبت به واریز وجه به صندوق وزارت صمت اقدام کنند.

آگهی مناقصه عمومی

شناسایی پیمانکار



طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص)

شرکت طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص) در نظر دارد تا به منظور «تهیه مصالح و اجرای سرب در بوردی و آبنمای محوطه هتل دریا» واقع در بندر ماهشهر نسبت به شناسایی پیمانکار ذیصلاح طی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای اقدام نماید. اشخاص حقیقی و حقوقی دارای شرایط ذیل می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۲۱ جهت دریافت اسناد مناقصه در ساعات اداری به نشانی تهران، خیابان قائم مقام فرحانی، جنب بانک دی، شماره ۱۰۱، طبقه سوم مراجعه نمایند.

- شرایط شرکت در مناقصه:
- ۱- داشتن توان مالی و فنی متناسب با موضوع مناقصه و مدت زمان اجرای کار.
 - ۲- داشتن حداقل دو نمونه سابقه انجام کار مشابه در دو سال گذشته.
 - ۳- توانایی در ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ ۷۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (هفتصد میلیون ریال).
- همراه داشتن معرفی نامه جهت دریافت اسناد الزامی است. در صورت نیاز به اطلاعات تکمیلی متقاضیان می‌توانند با شماره‌های تلفن ۸۸۸۳۲۰۰۹ و ۸۸۸۳۲۱۰۸ تماس حاصل نمایند.

ضمناً هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

آگهی مناقصه عمومی



طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص)

شرکت طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص) در نظر دارد تا به منظور تأمین و ارسال یک دستگاه کامیونت صفر کیلومتر با حداقل ظرفیت ۸ تن با بار کمپرسی جهت پروژه ساحل الهیه بندر عباس به همراه ملزومات، ملحقات، تجهیزات مورد نیاز نسبت به شناسایی تأمین کننده ذیصلاح طی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای اقدام نماید. اشخاص حقیقی و حقوقی دارای شرایط ذیل می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۳۱ جهت دریافت اسناد مناقصه در ساعات اداری به نشانی تهران، خیابان قائم مقام فرحانی، جنب بانک دی، شماره ۱۰۱، طبقه سوم مراجعه نمایند.

- شرایط شرکت در مناقصه:
- ۱- توانایی در تأمین دستگاه‌ها، قطعات و ملزومات مورد نیاز طبق مشخصات فنی در طی ده روز.
 - ۲- توانایی در ارائه خدمات گارانتی به مدت ۲ سال برای اقلام بدون کارکرد
 - ۳- توانایی در ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ ۱,۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (یک میلیارد و دویست و پنجاه میلیون ریال).
- همراه داشتن معرفی نامه جهت دریافت اسناد الزامی است. در صورت نیاز به اطلاعات تکمیلی متقاضیان می‌توانند با شماره‌های تلفن ۸۸۸۳۲۰۰۹ و ۸۸۸۳۲۱۰۸ تماس حاصل نمایند.

ضمناً هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

آگهی مناقصه عمومی



طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص)

شرکت طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص) در نظر دارد تا به منظور تهیه، بارگیری، حمل، تخلیه مونتاژ و راه‌اندازی سه دستگاه جرعه‌قلم بر جی ۱۲ تن مدل F3-29 پتن فرانسه و یا مدل‌های مشابه با تأیید کارفرما جهت پروژه ساحل الهیه بندر عباس نسبت به شناسایی تأمین کننده ذیصلاح طی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای اقدام نماید. اشخاص حقیقی و حقوقی دارای شرایط ذیل می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۳۱ جهت دریافت اسناد مناقصه در ساعات اداری به نشانی تهران، خیابان قائم مقام فرحانی، جنب بانک دی، شماره ۱۰۱، طبقه سوم مراجعه نمایند.

- شرایط شرکت در مناقصه:
- ۱- برخورداری از توانمندی فنی و مالی متناسب با کار
 - ۲- توانایی در تأمین دستگاه‌ها، قطعات و ملزومات مورد نیاز طبق مشخصات فنی در طی مدت ۶۰ روز.
 - ۳- توانایی در ارائه خدمات گارانتی به مدت ۳۶ ماه شمسی.
 - ۴- توانایی در ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ ۹۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (نه میلیارد ریال).
- همراه داشتن معرفی نامه جهت دریافت اسناد الزامی است. در صورت نیاز به اطلاعات تکمیلی متقاضیان می‌توانند با شماره‌های تلفن ۸۸۸۳۲۰۰۹ و ۸۸۸۳۲۱۰۸ تماس حاصل نمایند.

ضمناً هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

آگهی مناقصه عمومی

یک مرحله‌ای



طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص)

شرکت طرح و سامان امواج کیش (سهامی خاص) در نظر دارد تا به منظور تأمین و ارسال یک دستگاه مینی لودر بایک مدل S300، جلونبد بیل بکوه بایکت، جلونبد تیغه لیتراکی و بایکت و جلونبد بلدوزی بایکت با قابلیت نصب بر روی مدل S300 و یا مدل‌های مشابه (مینی لودر به همراه جلو بندها) با تأیید خریدار جهت پروژه ساحل الهیه بندر عباس نسبت به شناسایی تأمین کننده ذیصلاح طی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای اقدام نماید. اشخاص حقیقی و حقوقی دارای شرایط ذیل می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۳۱ جهت دریافت اسناد مناقصه در ساعات اداری به نشانی تهران، خیابان قائم مقام فرحانی، جنب بانک دی، شماره ۱۰۱، طبقه سوم مراجعه نمایند.

- شرایط شرکت در مناقصه:
- ۱- توانایی در تأمین دستگاه‌ها، قطعات و ملزومات مورد نیاز طبق مشخصات فنی.
 - ۲- توانایی در ارائه خدمات گارانتی به مدت ۱ سال برای اقلام بدون کارکرد و ۳ ماه برای اقلام کارکرده.
 - ۳- توانایی در ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ ۱,۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (یک میلیارد و دویست و پنجاه میلیون ریال).
- همراه داشتن معرفی نامه جهت دریافت اسناد الزامی است. در صورت نیاز به اطلاعات تکمیلی متقاضیان می‌توانند با شماره‌های تلفن ۸۸۸۳۲۰۰۹ و ۸۸۸۳۲۱۰۸ تماس حاصل نمایند.

ضمناً هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

تجدید آگهی مناقصه عمومی

(همراه با ارزیابی کیفی) شماره ۱-۵



شرکت عمران شهر جدید پرنده

شرکت عمران شهر جدید پرنده به آدرس: کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - ساوه، فاز چهار شهر جدید پرنده در نظر دارد، خرید، کاشت، حفظ، نگهداری و توسعه فضای سبز در قبال ۶۰ درصد نقد و ۴۰ درصد تهاتر ارضی در شهر جدید پرنده را حسب مشخصات جدول و به شماره‌های مستثنی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی پی‌اس‌انکاران واجد شرایط که دارای حداقل رتبه مورد نظر و ظرفیت آزاد، بر اساس بخش نامه شماره ۹۹/۴۴۳۴ مورخ ۱۳۹۹/۰۷/۲۹ و بخش نامه شماره ۹۲/۰۹/۹۲ مورخ ۱۴۰۰/۰۴/۲۸ از سازمان برنامه‌بودجه کشور می‌باشند، و اگدار نمایند:

شماره سیستمی	عنوان	مبلغ کل برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	رتبه شرکت
۲۰۰۳۰۱۰۷۷۰۰۰۱۳	خرید، کاشت، حفظ، نگهداری و توسعه فضای سبز فاز ۴ و جنگل کاری حاشیه شهرک صنعتی پرنده	۱۵۵,۴۰۱,۷۱۳,۶۴۲	۷,۷۷۰,۰۸۵,۶۸۲	۵ کشاورزی و فضای سبز
۲۰۰۳۰۱۰۷۷۰۰۰۰۱۴	خرید، کاشت، حفظ، نگهداری و توسعه فضای سبز فاز ۵ شهر جدید پرنده	۲۷۹,۶۹۴,۰۴۰,۸۸۵	۱۳,۹۸۴,۷۰۲,۰۴۴	۵ کشاورزی و فضای سبز
۲۰۰۳۰۱۰۷۷۰۰۰۰۱۵	خرید، کاشت، حفظ، نگهداری و توسعه فضای سبز فاز ۶ شهر جدید پرنده	۳۲۸,۷۴۰,۰۷۲,۰۱۰	۱۵,۲۷۴,۸۰۱,۴۴۰	۴ کشاورزی و فضای سبز

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از مرحله دریافت ارزیابی کیفی و اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد قیمت مناقصه‌گران و گشایش پاکت‌ها اعلام به برنده و غیره از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم به ذکر است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت در سامانه مذکور، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی در سامانه یادشده جهت شرکت در مناقصه اقدام نمایند.

نوع مناقصه: عمومی یک مرحله‌ای (بازریابی کیفی)
نوع و تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی به مبلغ قیدشده در جدول فوق (در صورت شرکت در مناقصه بیش از یک مورد ضمانتنامه هر کدام بایستی جداگانه ارائه گردد) و حسب بخشنامه شماره ۱۳۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹/ه مورخ ۹۲/۰۹/۲۳ و همچنین اصلاحیه آن به شماره ۵۷۵۹۲/ت ۵۷۲۱۱/ه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۲ هیأت محترم وزیران که در مشخصات مناقصه قید گردیده است.

- الف) چاپ آگهی نوبت اول در روزنامه ایران و مناقصه مزایده مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹ و چاپ آگهی نوبت دوم در روزنامه ایران مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۳۰ می‌باشد
ب) مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی و مناقصه برای متقاضیان واجد شرایط، روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹ تا روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۰۴ از سامانه مذکور می‌باشد.
پ) آخرین مهلت ثبت اسناد مذکور در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ساعت ۱۳:۰۰ ظهر روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۰۲ می‌باشد.
ت) آخرین مهلت ارسال اصل پاکت الف (تضمین) به صورت لاک و مهرشده تا ساعت ۱۳:۰۰ ظهر روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۰۲ به دبیرخانه شرکت عمران شهر جدید پرنده الزامی می‌باشد. (در صورت ارائه اصل پاکت الف (تضمین)، پاکت ب و ج گشایش نمی‌گردد)
ث) تاریخ گشایش پیشنهادها مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۲۹ ساعت ۱۰:۰۰ صبح (اتاق جلسات)
ج) در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر، متقاضیان می‌توانند با تلفن ۰۲۱-۵۷۴۱۳۰۰۰ با داخلی ۵۸۰ بابت اسناد و در خصوص برآورد و مسائل مربوطه با آقای مهندس رزمجو با شماره موبایل ۰۹۱۴۳۱۳۷۴۱۳ تماس حاصل نمایند.

توجه مهم:

- شرکت‌هایی که دارای قرارداد با اداره خدمات شهری شرکت عمران شهر جدید پرنده در حوزه فضای سبز باشند نمی‌توانند در مناقصه شرکت نمایند.
- تصور: شرکت‌های دارای قرارداد با پیشرفت فیزیکی بیش از حد (صورت وضعیت تأیید شده) از این بند مستثنی می‌باشند
- لازم به ذکر است با توجه به اینکه هر شرکت مجاز به انعقاد قرارداد در یک پروژه می‌باشد در صورت برنده شدن در بیش از یک پروژه به دلیل محدودیت ایجادشده، بر اساس تصمیمات کمیسیون برگزاری مناقصات صرفاً مجاز به انعقاد قرارداد در یک پروژه می‌باشد.
- امضای الکترونیکی اسناد ارزیابی کیفی و پیشنهاد پاکت‌های (ب) و (ج) الزامی می‌باشد.

شرکت عمران شهر جدید پرنده

مدیرعامل شرکت بین‌المللی مهندسی ایران خبر داد

اجرای ۲۲ پروژه فولادی به ارزش ۲ میلیارد دلار

به‌گونه‌ای که بیابان را تحویل می‌گیرم و یک کارخانه بزرگ را به مرحله اجرا و بهره‌برداری کامل می‌رسانیم. وی عنوان کرد: این شرکت با دستیابی به فناوری‌های جدید و استفاده از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان، در بومی‌سازی تجهیزات ورود کرده است و اکنون در زمینه تجاری‌سازی فعالیت می‌کنیم. عزیزمحمدی با اشاره به اینکه تحریم‌ها عامل تعطیلی شرکت‌های تولیدی و صنعتی نشد، گفت: یکی از مهم‌ترین تلاش‌های ما استفاده از توان داخلی و ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان است، در این زمینه توانستیم تحریم‌ها را دور بزنیم، هر چند هزینه‌هایی به دنبال داشت. وی خاطر نشان کرد: ایران جزء ۱۰ کشور تولیدکننده فولاد است و اکنون در زمینه فولاد سبز برای کاهش مصرف انرژی و الاینده‌های کار می‌کنیم. مدیرعامل شرکت بین‌المللی مهندسی ایران از اجرای طرح‌های صنعتی در آمایش سرزمینی خبر داد و اضافه کرد: چهار واحد فولادی را در مناطق کمتر برخوردار در دست اجرا داریم که جزء سیاست‌گذاری‌های دولت سیزدهم در آمایش سرزمینی و جبران عقب‌افتادگی‌های این مناطق است. وی بیان داشت: ورود صنعت به مناطق مختلف کشور منجر به راه‌اندازی واحدهای صنایع کوچک و به دنبال آن، اشتغالزایی و ارتقای تولید می‌شود. این طرح‌ها باعث رشد اقتصادی، کاهش تورم و فراهم کردن بستری برای عدالت سرمایه‌های خرد و پایین دستی می‌شود، ضمن اینکه ارزش تولید را با مدیریت صرفه‌جویی ارزی و بومی‌سازی تجهیزات نیز بالا می‌برد.



فولادی فعالیت کرده است. مدیرعامل شرکت بین‌المللی مهندسی ایران با بیان اینکه این شرکت زیر نظر ایمیدرو فعالیت می‌کند، گفت: این شرکت در پروژه‌های بزرگ فولادی فعالیت می‌کند، اکنون به صورت مستقیم بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای و تولیدی را پیگیری می‌کند؛

کامل مهندسی در زنجیره فولاد کسو و یکی از پنج شرکت دارنده لیسانس طراحی و ساخت واحدهای احیاء مستقیم به روش «میدرکس» در جهان است. وی خاطر نشان کرد: این شرکت یک دانشگاه عملیاتی بزرگ است که در ۴۶ سال عمر خود افزون بر ۴۰ میلیارد دلار در صنایع معدنی

دنبال داشته است. عزیزمحمدی اضافه کرد: این شرکت در صنایع فولاد، معدن، نفت و گاز موفق شده تا با بهره‌گیری از فناوری روز جهان با به‌کارگیری یک‌هزار و ۱۰۰ نفر از همکاران در عرصه‌های مختلف، به ارائه خدمات فنی و مهندسی بپردازد؛ این شرکت دارای دانش

مدیرعامل شرکت بین‌المللی مهندسی ایران، با بیان اینکه ۲۲ طرح بزرگ فولادی با سرمایه‌گذاری دو میلیارد دلاری به امضاء رسیده که در حال اجراست، گفت: این طرح‌ها جزء ۴۸ پروژه پیشتران دولت سیزدهم است. به گزارش مناقصه‌مزایده، محمدعلی عزیزمحمدی، در جمع خبرنگاران، اظهار داشت: این طرح‌ها در چند سال اخیر آغاز شده که بخشی از این اعتبار اختصاص یافته است و اکنون سرمایه‌گذاری ۷۰۰ میلیون یورویی و یکصد هزار میلیارد ریالی در طرح‌های باقی مانده است. وی افزود، در هشت ماه گذشته، شاهد پیشرفت فیزیکی طرح‌ها به میزان سه برابر دولت‌های گذشته هستیم، همچنین در چهار ماه ابتدایی امسال یک‌هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان درآمد مالی از طرح‌ها به دست آمده است که نسبت به سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ رشد چشمگیری داشته است. مدیرعامل شرکت بین‌المللی مهندسی ایران، ادامه داد: دو طرح صنعتی نیز در خارج از کشور در حال اجراست که این امر در راستای ارتباط با کشورهای همسایه و دیپلماسی اقتصادی در توسعه صادرات انجام می‌شود. وی با بیان اینکه ۲۰ شرکت وابسته به این شرکت بین‌المللی مهندسی ایران هستند، گفت: این شرکت در سال ۱۳۵۴ با هدف انتقال دانش فنی ساخت واحدهای صنعتی در زمینه فولاد به وجود آمده است که احداث و بهره‌برداری از بزرگ‌ترین مجتمع فولادی کشور با عنوان مجتمع فولاد مبارک را در دهه ۶۰

اجرای ۸ برنامه برای رفع کمبود نیروی انسانی ماهر بخش معدن

ایمیدرو با هدف رفع کمبود نیروی انسانی تحصیل کرده و ماهر در بخش معدن و صنایع معدنی، هشت برنامه را اجرایی کرده است. به گزارش مناقصه‌مزایده، ایمیدرو به‌عنوان راهبر توسعه زنجیره معدن و صنایع معدنی، با توجه به کمبود نیروی انسانی تحصیل‌کرده و ماهر در بسیاری از حوزه‌های معدنی از جمله حفاری اکتشافی، استخراج، راندگی و سرویس و نگهداری ماشین‌آلات معدنی، اکتشافی، چالزنی، ایمنی، بهداشت و محیط‌زیست، برنامه‌های مختلفی را برای رفع این مشکل به اجرا گذاشته است. از جمله این برنامه‌ها، طرح توانمندسازی فارغ‌التحصیلان جوان دانشگاهی (فاجد) است که در آن، فارغ‌التحصیلان جوان دانشگاهی دارای مدرک تحصیلی کارشناسی بالاتر مرتبط با بخش معدن و صنایع معدنی، تحت عنوان کارورز به مدت ۱۱ ماه به واحدهای پذیرنده معرفی می‌شوند. کمک هزینه پرداختی (۵۰ درصد توسط بنگاه‌های پذیرنده و ۵۰ درصد دیگر توسط ایمیدرو) پرداخت می‌شود. برگزار می‌شود. دوره‌های آموزشی شبانه‌روزی تربیت تکنسین مهارتی (یک تاسه ماهه)، گام دیگر ایمیدرو برای تربیت نیروهای مورد نیاز عملیات معدنی و به منظور پر کردن خلأ نیروی انسانی بین‌مهندس و کارگر در حوزه‌های فراوری، حفاری مغزه‌گیری، استخراج معادن زیرزمینی، سنگ‌های تزئینی و کارشناسان ایمنی است. برنامه دیگر ایمیدرو برای رفع کمبود نیاز نیروی ماهر، برگزاری کارگاه‌های آموزشی (تخصصی و عمومی) در جوار معادن است. این برنامه با هدف ایجاد تعامل بین مربی و کارآموز و براساس نیاز معادن و درخواست سازمان‌های صمت و نظام مهندسی معدن در سطوح کارگری و کارشناسی شاغل در معادن بخش خصوصی برگزار می‌شود. برای شرکت‌کنندگان کارگاه‌های مذکور، گواهینامه‌های معتبر آموزشی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور صادر می‌شود. برگزاری دوره کارآموزی در راستای دروس عملی برای دانشجویان در معادن، از جمله برنامه‌های دیگر ایمیدرو است که با هدف فراهم کردن بستری مناسب برای آشنایی دانشجویان مشغول به تحصیل با وظایف مشاغل بخش معدن و صنایع معدنی و کسب مهارت و تجربه در محیط واقعی کار انجام می‌شود. تجهیز و راه‌اندازی مراکز و دیپارتمان‌های تخصصی معدن و صنایع معدنی، طرح دیگر ایمیدرو برای رفع کمبود نیروی انسانی ماهر است که با توجه به ظرفیت غنی معادن و تنوع مواد معدنی استان‌ها و با هدف آموزش و ایجاد اشتغالزایی برای افراد بیکار، امر از کارجوی شهری، روستایی و دانشجویان و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها ایجاد شده است. طرح دیگر، استفاده از ظرفیت‌های سربازان وظیفه برای بهره‌گیری از توانایی‌ها و ظرفیت‌های علمی و خدماتی افراد مورد نظر است و این امکان برای افراد وجود دارد که دوران سربازی خود را به‌جای یادگان در معادن بگذرانند. (فناهم‌نامه مربوط بین ایمیدرو و نیروهای مسلح در مرحله اقدام است).

آموزش افراد بومی برای رفع کمبود نیروی انسانی معادن منطقه هفتمین برنامه ایمیدرو برای رفع کمبود نیروی ماهر است در معادن، آموزش افراد مورد نیاز مناطق معدن خیز کشور (افراد بومی) این طرح در مرحله نخست در منطقه جنوب کشور (شهرستان کهنوج و جیرفت) برای ایجاد اشتغال حداکثر ۲۰۰ نفر از افراد بومی بیکار جنوب کشور، طراحی و به مرحله اجرا گذاشته شده است. طرح دیگر، استفاده از ظرفیت‌های سربازان وظیفه مستقر در مناطق معدن خیز کشور است. این طرح با همکاری ستاد نیروهای مسلح (فراهم مرکز مهارتی آموزشی) به منظور ایجاد اشتغال برای سربازان مستقر و علاقه‌مند به کار در بخش معدن و صنایع معدنی نیروهای مسلح - که حداکثر سه ماه از خدمت سربازی آن‌ها باقی مانده است - برنامه‌ریزی و اجرا شد. در مرحله نخست، این طرح در استان کرمان و با همکاری (استانداری، جهاد دانشگاهی، ستاد کل نیروهای مسلح و سازمان فنی و حرفه‌ای استان کرمان، برای ۱۸۰ نفر اجرایی شد.

ایجاد بازار دوم سوخت برای صنایع و معادن کشور

که از ناحیه سوخت غیراستاندارد و بی‌کیفیت در بازارهای غیررسمی وجود دارد، رفع شود. معاون امور معادن و فراوری مواد وزارت صمت، با بیان اینکه به نظر من این پیشنهاد، پیشنهاد خوب و دقیقی است، گفت: با همکاری دستگاه‌های متولی بحث فاجا در استان و با پیگیری‌های که در تهران خواهیم کرد امیدواریم بتوانیم این بازار دوم سوخت را برای صنایع و معادن در کشور ایجاد کنیم که البته تحقق آن یک مقدار نیاز به همکاری وزارت نفت دارد.

اماد بودن سهمیه‌بندی نیز برایشان مطرح می‌شود که هم دغدغه فاجا نداشته باشند و هم این که نیازشان را برطرف کند. وی افزود: به توجه به اینکه بخش معدن به‌طور معمول مصرف‌کننده سوخت است و ما کمتر جایی شاهد بودیم که بخش معدن بخواهد سوخت را از چرخه خود خارج کند، به نظر من این پیشنهاد (تأمین سوخت معدنکاران با قیمت رسمی) می‌تواند کمک کند که هم معادن استان بتوانند فعالیت‌شان را با حداکثر ظرفیت انجام دهند و هم مشکلاتی

سوخت از شبکه رسمی وجود دارد، به‌طور معمول معادن و تجارت گفت: در تلاشیم با پیگیری‌های صورت گرفته با هماهنگی وزارت نفت بازار دوم سوخت را برای صنایع و معادن کشور ایجاد کنیم. به گزارش مناقصه‌مزایده، رضا محتشمی پور، درباره تأمین سوخت واحدهای معدنی، گفت: در بحث تأمین سوخت مورد نیاز در نشستی که با معدنکاران داشتیم، پیشنهادی ارائه دادند که در حال پیگیری هستیم. وی افزود: به دلیل حساسیت‌هایی که بر روی خروج

معاون امور معادن و فراوری مواد وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: در تلاشیم با پیگیری‌های صورت گرفته با هماهنگی وزارت نفت بازار دوم سوخت را برای صنایع و معادن کشور ایجاد کنیم. به گزارش مناقصه‌مزایده، رضا محتشمی پور، درباره تأمین سوخت واحدهای معدنی، گفت: در بحث تأمین سوخت مورد نیاز در نشستی که با معدنکاران داشتیم، پیشنهادی ارائه دادند که در حال پیگیری هستیم. وی افزود: به دلیل حساسیت‌هایی که بر روی خروج

تجدید مناقصه عمومی
تأمین ۴۰ دستگاه الکتروموتور به شرح مندرج در اسناد مناقصه

گروه صنایع سیمان کرمان (شرکت سهامی عام) در نظر دارد نسبت به تأمین ۴۰ دستگاه الکتروموتور به شرح مندرج در اسناد مناقصه، از طریق برگزاری تجدید مناقصه عمومی اقدام نماید. لذا از اشخاص حقوقی محترم که دارای صلاحیت و امکانات لازم می‌باشند تقاضا می‌شود جهت مشاهده و دریافت اسناد، فرم شرایط شرکت در مناقصه به سایت سیمان کرمان به نشانی www.kcigir.ir یا سامانه تدارکات الکترونیکی سیمان تندر به نشانی www.simatender.ir مراجعه و قیمت پیشنهادی خود را ظرف مدت ۱۰ (ده) روز از تاریخ انتشار آگهی در پاکات درستی در ساعت اداری به واحد تدارکات کرمان و با دفتر تهران تحویل نمایند.

آدرس کارخانه: کرمان، کیلومتر ۱۷ جاده تهران
تلفن: ۰۳۴-۲۱۳۴۱۵۰۳-۳ و ۰۳۴-۲۱۳۴۱۵۰۳

گروه صنایع سیمان کرمان (سهامی عام)

تمدید مناقصه عمومی
شماره ۴۰۲۱۰۳

بدینوسیله به استناد بند (پ) ماده ۱۷ آیین‌نامه مستندسازی و اطلاع‌رسانی به آگهی می‌رساند تاریخ برگزاری و گشایش پاکات مناقصه ۴۰۲۱۰۳ فرمادهی پشتیبانی منطقه ۳ تهران نراجا منتشره در روزنامه مناقصه و مزایده به شماره ۳۸۵۷ مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۴ و ۳۸۵۸ مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۵ تغییر یافته و تاریخ صندوق مناقصه در مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۱ و برگزاری کمیسیون مناقصه در مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۲ می‌باشد.

متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن ۰۶۶۲۸۴۳۱۹-۰۲۱ تماس حاصل نمایند.

فرمادهی آماد و پشتیبانی منطقه تهران نراجا

آگهی مناقصه عمومی
شماره GB-1402-11

ساخت و نصب ۶ سیلو جهت افزایش ذخیره سازی SAN، پودر و ABS

شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر گلباگان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای ساخت و نصب ۶ سیلو جهت افزایش ذخیره سازی SAN، پودر و ABS و واقع در محل مجتمع پتروشیمی اقدام نماید.

متقاضیان می‌توانند جهت اطلاع از شرایط و دریافت اسناد مناقصه به نشانی اینترنتی WWW.GBPC.NET مراجعه نمایند.

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد:
از زمان دریافت اسناد تا پایان روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۲۰ می‌باشد.

نوع تضمین شرکت در مناقصه:
ضمانت نامه بانکی مورد تأیید مناقصه‌گزار یا اوراق مشارکت

مدت تحویل موضوع مناقصه: ۱۲ ماه شمسی از زمان ابلاغ قرارداد

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال

مدارک مورد نیاز جهت تحویل اسناد مناقصه در پاکت:
(الف) شامل: روزنامه رسمی ثبت شرکت و آگهی آخرین تغییرات شرکت به

آگهی مناقصه عمومی
تأمین ۱۴۰۲/۲۳۵ شماره

کارفرما: شرکت پتروشیمی مارون

موضوع مناقصه: تأمین متریال و ساخت ساختمان در مانگاه محل اجرا: خوزستان، بندر ماهشهر، منطقه ویژه اقتصادی، سایت ۲، مجتمع پتروشیمی مارون

محل و مهلت دریافت اسناد: از مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹ لغایت پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۰۵ (به جزه ایام تعطیل) میزان سپرده شرکت در مناقصه: به مبلغ ۱۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به صورت ضمانتنامه بانکی یا چک تضمین‌دهنده بانکی

حداقل شرایط حضور در مناقصه:
داشتن شخصیت حقوقی داشتن تجربه و حسن سابقه در انجام حداقل سه کار مشابه - ارائه مدارک مثبته دل درداشتن توان مالی و تجهیزاتی و فنی و ...

قیمت اسناد و نحوه واریز: ۳۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال واریز به حساب شماره ۶۰۱۷۰۳۳۲۸۱ بانک تجارت شعبه مجتمع پتروشیمی مارون با شناسه بانکی ۳۱۱۵۰۱۵

برای دریافت اسناد، مدارک مربوطه (نامه آمادگی و فیش واریزی) را به آدرس پست الکترونیکی tenders@mpc.ir ارسال نمایند.

تلفن: ۰۶۱-۵۲۲۹۵۷۰۴

سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه درج گردیده است.

www.mpc.ir

آگهی مناقصه عمومی
شماره GB-1402-14

تأمین، نصب و راه‌اندازی و نگهداری و تعمیرات یکساله یک ایستگاه پایش آنلاین گازهای VOC محیطی BTEX

مدارک مورد نیاز جهت تحویل اسناد مناقصه در پاکت: (الف) شامل: روزنامه رسمی ثبت شرکت و آگهی آخرین تغییرات شرکت به صورت برابر با اصل شده در دفاتر اسناد رسمی، تضمین شرکت در مناقصه (ب) شامل: اسناد و مدارک فنی (ج) شامل: برگ پیشنهاد قیمت

انجام مناقصه مشروط بر حصول شرایط مناقصه‌گزار و بر مبنای ارزیابی فنی است. شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر (سهامی عام) در قبول یارد یک یا کلیه پیشنهادها مختار است.

آدرس جهت تحویل پیشنهادات:
مجتمع: گلباگان، کیلومتر ۱۰ جاده خمین، شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر
دفتر مرکزی: تهران، خیابان گاندی جنوبی، کوچه هفتم، پلاک ۱۵
کد پستی: ۱۵۱۷۶۵۵۷۱۱

شماره تلفن تماس جهت کسب اطلاعات بیشتر ۰۲۱-۸۸۸۸-۲۱-۱۳۰ داخلی ۱۳۰

شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر

آگهی تجدید مناقصه عمومی

سازمان مدیریت پسماند شهرداری‌های شهرستان‌های رباط کریم و بهارستان در نظر دارد به استناد ردیف بودجه مصوب سال ۱۴۰۲ سازمان نسبت به اجرای موارد ذیل از طریق فرم‌های درخواستی در روزنامه مناقصه اقدام نماید. لذا از اشخاص حقوقی و شرکت‌های واجد شرایط دعوت می‌گردد جهت دریافت اسناد از تاریخ درج آگهی نوبت دوم به مدت ۱۰ روز از ساعت ۰۸:۳۰ الی ۱۳:۳۰

۱- چاپ اول: مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹
۲- چاپ دوم: مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹
۳- مهلت دریافت و تحویل اسناد مزایده: از مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۹ الی ۱۴۰۲/۰۶/۰۸
۴- جلسه کمیسیون معاملات عالی معاملات ساعت ۱۵:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۱
۵- مشخصات موضوع مورد مزایده عمومی: مندرج در جدول ذیل

ردیف	موضوع مزایده عمومی	مدت اجرا	مبلغ پایه کارشناسی سالانه (ریال)	مبلغ سپرده شرکت در مزایده عمومی (ریال)
۱	اجرای عملیات خشت قابل تفکیک از مبداء در شهر رباط کریم	۱۲ ماه	۱۰,۹۷۲,۸۰۰,۰۰۰	۵۴۸,۶۴۰,۰۰۰

بدیهی است:
(الف) هزینه چاپ آگهی در روزنامه و کارشناسی به عهده برنده مزایده خواهد بود.
(ب) سازمان در رد قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.
(ج) مبلغ سپرده شرکت در مزایده پنج درصد مبلغ پیشنهادی سالانه به‌شمار حساب شماره حساب: ۰۱۰۷۰۷۸۱۴۶۰۰۴ نزد بانک ملی شعبه رباط کریم می‌باشد.

روابط عمومی سازمان مدیریت پسماند شهرداری‌های شهرستان‌های رباط کریم و بهارستان

آگهی مناقصه عمومی
شماره GB-1402-12

تأمین و احداث سوله ورزشی چند منظوره به متر از حدودی ۲۲۰۰ متر مربع

شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر گلباگان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای طراحی، تأمین و احداث سوله ورزشی چند منظوره به متر از حدودی ۲۲۰۰ متر مربع واقع در محل مجتمع پتروشیمی اقدام نماید.

متقاضیان می‌توانند جهت اطلاع از شرایط و دریافت اسناد مناقصه به نشانی اینترنتی WWW.GBPC.NET مراجعه نمایند.

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد:
از زمان دریافت اسناد تا پایان روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۱۴ می‌باشد.

نوع تضمین شرکت در مناقصه:
ضمانتنامه بانکی مورد تأیید مناقصه‌گزار یا اوراق مشارکت

مدت تحویل موضوع مناقصه: ۱۰ ماه شمسی از زمان ابلاغ قرارداد

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال

مدارک مورد نیاز جهت تحویل اسناد مناقصه در پاکت:
(الف) شامل: روزنامه رسمی ثبت شرکت و آگهی آخرین تغییرات شرکت

