



روزنامه مناقصه



روزنامه



به بهانه هزینه ۱۲۰،۱۳۰،۱۴۰ و ۱۵۰ میلیارد تومان برای یک بازیکن معمولی فوتبال!
فوتبال ایران چند قدم تا خط پایان!

صفحه ۱

آیا مجلس صدور مجوز تاکسی‌های اینترنتی توسط شهرداری‌ها را تصویب می‌کند؟!

صفحه ۲

ثبت ۴۸۳ هزار پیش‌نویس قرارداد در سامانه ثبت الکترونیک اسناد

صفحه ۴

چگونه در مناقصات موفق شویم؟

صفحه ۳



پیری جمعیت ایران از دنیا پیشی گرفت!

صفحه ۱

پیمانکارانی که عملکرد مناسبی ندارند تغییر می‌کنند

صفحه ۴

۲۲ خردادماه؛ **مزایده** ۱۷۰ معدن آذربایجان غربی در قالب بسته‌های سرمایه‌گذاری

صفحه ۶

الزامی شدن حسابرسی حوزه فناوری اطلاعات برای بانک‌ها

صفحه ۷

عدم توسعه متوازن؛ چالش جدی صنعت پتروشیمی

صفحه ۸

ملاک تشخیص اهلیت متقاضیان خرید سهام سایپا چیست؟

صفحه ۵

سؤال روز

به بهانه هزینه ۱۰۰، ۱۲۰، ۱۴۰ و ۱۵۰ میلیارد تومان برای یک بازیکن معمولی فوتبال!

فوتبال ایران چند قدم تا خط پایان!



که همچنان حاضر نیست این موارد را اصلاح کند. فدراسیون فوتبال کافی است نگاهی به دیگر کشورها کند و با الگو گرفتن از آنان از ناپودی محبوب‌ترین ورزش کشور جلوگیری کند؛ مثلاً در لیگ MLS آمریکا به هر باشگاه اجازه می‌دهند، سه بازیکن با سقف نامحدود جذب کنند و باقی بازیکنان با لیگ

MLS قرار داد می‌بندند. در لیگ چین نیز برای بازیکنان داخلی و خارجی سقف قرارداد تعریف کرده‌اند و تمامی قراردادهای زیر نظر لیگ چین بسته می‌شوند.

رقم‌های نجومی بازیکنان داخلی

در حال حاضر رقم بازیکنان فوتبال - حتی بازیکنانی

هانیه‌فنازاده | مناقصه

دیدن بازی‌های لیگ برتر ایران، برای اکثر فوتبالی‌ها زجرآور است! فوتبالی که نه بازیکن آن کیفیت دارد و نه حتی زمین بازی‌اش! در این بین اما فوتبال به واسطه میلیون‌ها طرفدار سرخابی و غیر سرخابی که دارد، تنها ابزار کُری خوانی تبدیل شده است. اگر از فوتبالی‌ها پرسید که بهترین بازی‌های لیگ برتر فصل را نام ببرند، به‌زور می‌توانند به اندازه انگشتان یک دست، بازی به شما معرفی کنند. اما این فوتبالی که دهه‌هاست رنگ قهرمانی در آسیا را چه در عرصه ملی و چه در عرصه باشگاهی به خود ندیده است، دلالتی دارد که قرار دادهای فوتبالیست‌ها را جوری حرفه‌ای می‌بندند که هوش از سر انسان می‌برد! در واقع دلالت و مدیربرنامه‌هایی هستند که کل فوتبال را روی دستشان می‌چرخانند و با تلمیع این و آن جوری قرارداد می‌بندند که جز هوادار فوتبال، برای همه نفع داشته باشد! از فدراسیون فوتبال نیز نمی‌توان انتظار خاصی داشت زیرا کسی که خودش را به خواب زده، هرگز نمی‌توان از خواب بیدار کرد! سال‌هاست که برخی مدیران سالم تیم‌های فوتبال خواستار شفافیت قانون سقف در فوتبال شده‌اند اما تاکنون هیچ اتفاقی نیفتاده است. سال‌هاست که مدیران باشگاه‌ها می‌گویند حداقل سقف ورود بازیکنان خارجی را بیشتر کنید تا قیمت‌ها بشکند اما تاکنون هیچ اتفاقی نیفتاده است! حال این شائبه مطرح است که فدراسیون فوتبال چه نفعی از این وضعیت می‌برد

پیری جمعیت ایران از دنیا پیشی گرفت!

نیست و حداقل بیش از ۱۰۰ تا ۱۲۰ سال، پیری جمعیت، کشور ایران را در خواهد نوردید، بیان کرد: حداقل یک قرن زمان لازم است تا این مسئله حل شود، زیرا مسئله جمعیت، مسئله‌ای نسلی است.

کرد؛ در حالی که در دنیا سالانه بین یک‌دهم تا سه‌دهم درصد رشد سالمندی وجود دارد، این رقم در کشور ما یک‌دهم درصد است. رئیس فراکسیون جمعیت و حمایت از خانواده مجلس، با تصریح بر اینکه روند کاهش جمعیت برگشت‌پذیر

درصد از تعداد زنان در سن باروری از سال ۹۶ به‌بعد در حال کاهش بوده و امسال نیز نسبت به پارسال هفت‌درصد کاهش تولید را تجربه کرده‌ایم. محمدبیگی؛ با مقایسه آمار رشد سالمندی در ایران با سایر کشورها، عنوان

رئیس فراکسیون جمعیت و حمایت از خانواده مجلس شورای اسلامی، در یک برنامه رادیویی با تأکید بر اینکه سرعت اجرای قانون با آهنگ کاهش رشد جمعیت و وضعیت هولناک پیری کشور همگون نیست، افزود: سالانه پنج

رئیس فراکسیون جمعیت و حمایت از خانواده مجلس شورای اسلامی، با تأکید بر بغرنج بودن وضعیت پیری جمعیت در کشور خواستار تسریع در اجرای کامل قانون جوانی جمعیت شد. به گزارش مهر، فاطمه محمدبیگی؛

حرف‌های خودی و بی‌خودی

رفت و برگشت ارز ترجیحی!

در خبر است که ارز ترجیحی که قرار بود حدود ۳۰ درصدی گران شده و با قیمت ۳۸۵۰۰ تومان برای خرید کالاهای اساسی در نظر گرفته شود، دو مرتبه به نرخ سال قبل یعنی همان ۲۸۵۰۰ تومان برگشته است، یعنی نرفته، برگشته است و عزیزان مسئول و متولی ترجیح دادند ترجیح جان، همچنان بر همان نرخ سال‌های قبیل باقی بماند تا افزایش قیمت کالاهای اساسی، بیشتر از این کار دست خلق... ندهد. البته اینکه کالاهای اساسی طی این چند ساله دچار تحول و خانه‌تکانی اساسی شده و خیلی از اقلام را از قطار همراهی به بیرون شوت کرده‌اند و آن تنوع و تکثر قدیم در چند قلم خلاصه گر دیده است، بحث دیگری است که لابد ربطی به ما ندارد یا شاید هم ما به ایشان مربوط نمی‌شویم، برای همین عجالتاً بی‌خیال این فقره شده و بازگشت غرور آفرین نرخ قبلی ارز ترجیحی را غنیمت می‌شماریم و نیمه (بیخسید) ته پُر لیوان را می‌بینیم!

اما اینکه همین حرف و حدیث در رفت و برگشت ارز ترجیحی از اواخر سال گذشته تا همین یکی، دو روز چطور قیمت بسیاری از کالاهای بالا برد، انبار برخی چهره‌زنگ‌ها را پر کرد، فروش قطره‌چکانی و کلی شایعه و قصه و داستان را برای خلق... به ارمان آورد و با این کامیک ناگهانی عزیزان اجرایی معلوم نیست آن پیش‌سروی و قله‌نوردی‌های صورت گرفته در دارو و تجهیزات و شیر خشک و شکر و روغن و نهادهای دامی و خوراکی و گوشت و قس علیهذا، عقیگرد کرده و به چند ماه پیش برمی‌گردد و با همین که در آن بالا بالاها در جای خودشان میخکوب شده و گران تر نشوند، غنیمت است و برای ما حکم همان ۳۰هزاره را دارد و بهتر است دست از زیاده‌خواهی برداریم!

راستی، به‌نظر شما خوانندگان گرامی، کدام نهاد و سازمان و دستگاه مسئول و ناظر و متولی، مدیریت قیمت اقلام اساسی و محصولات تولیدشده از آن‌ها قبل و بعد از این تغییر فاز نرخ ارز ترجیحی‌ها بر عهده دارند و اساساً و اصولاً چنین جایگاه و مسئولیتی وجود دارد و یا پهلوان زنده را عشق است و افزایش قیمت‌ها و شیلنگ و تخته‌اندازی‌های عزیزان حواس جمع، معارض و شاکي نداشته و نگاه همه به آینده است و گذشته را فراموش می‌کنند!

نمی‌دانم برگشت نرخ ارز ترجیحی، ربطی به کاهش قیمت ارز کف بازار آزاد دارد یا نه و ایضا این مدل سرکوب قیمت جناب دلار، چقدر به سود خلق... و اقتصاد و صنعت و تولید است و آیا همه این بارانه کلان چندین و چند همتی به جیب خلق... می‌رود و یا این وسط کمی تا قسمتی از آن لوطی خور می‌شود!

تقریباً چیزی حدود شصت‌صد سال است که گفته می‌شود پارانه به جای آنکه به اول زنجیره داده می‌شود، بهتر است به آخرین حلقه زنجیره یعنی خلق... ایرانی جماعت، آن هم به‌صورت مستقیم یا کمی تا قسمتی مستقیم داده شود و اینکه ما اول کار یا نهایتاً در اواسط راه، پارانه را تزریق می‌کنیم، آنقدری که باید و شاید سودش در جیب و زندگی و معیشت خلق... نمی‌رود و یک راه فرار و میان‌بر و دور زدن توسط بچه‌زنگ‌های علاقه‌مند به رانت و اختلاس و پول بیت‌المال و حق الناس، بکار گرفته می‌شود تا حساسی چربی پارانه گرفته شده، درای خروشان آن آرام گرفته و در نهایت عماره خالص و پسر از خاصیت آن در حد چند قطره ناقابل، به حلقوم خلق... ریخته شود تا آن‌ها هم حساسی حظوا فر ببرند و منت بر سرشان کامل شود و همچنان قدر شناس کسانی باشند که اجازه داده‌اند چراغی از درای خروشان، نصب ایشان شود! ولی باز معلوم نیست که سبب هزار چرخ می‌زند دو مرتبه همه چیز به همان حلقه اول زنجیره ختم شده و آتش همان آتش و کاسه همان کاسه است...!

هوشنگ‌خان

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



منتشر شده

شرایط عمومی پیمان

(نشریه ۴۳۱۱)

خرید اشتراک ویژه در سایت

Qanoonnameh.ir

فصلنامه



آیا مجلس صدور مجوز تاکسی‌های اینترنتی توسط شهرداری‌ها را تصویب می‌کند؟!



باست گران شدن خدمات برای کاربران خوانده شد و علاوه بر این باصول باندهای مالیاتی و قانون اساسی نیز متخلف بودند. در نهایت، این روند به کاهش استفاده مردم از حمل و نقل هوشمند و بازگشت به مدل های ناکارآمد سنتی منجر خواهد شد. «آمین کریمی با اشاره به گفته های نمایندگان مجلس افروز، «برخی نمایندگان مجلس عنوان کرده اند که مجلس افروز را اینترنتی در افزایش ترافیک شهری نقش ندارد» همین دلیل باید مشمول پرداخت عوارض شوند. این ادعا نه تنها بدون شواهد و داده های تحلیلی دقیق مطرح شده، بلکه با تجربه روزمره شهروندان نیز در تضاد است. افزایش اینترنتی در عوارض یک طرفه حمل و نقل عمومی را جبران کرده اند و سهم محدودی در ترافیک شهری دارند. اگر هدف، مدیریت ترافیک هوشمند ترافیک شهری است، راهکار آن افزایش مزیت اتوبوس، مسیرهای دوچرخه و استفاده از داده های سامانه های سفر است نه تنبیه پلتفرم های که در حال ارائه راحل هستند.» از نظر او «چنانچه این لایحه تصویب شود هزینه های سفر کاربران افزایش می یابد همچنین تصویب و پدیداری و ناواری در صنعت حمل و نقل هوشمند کم خواهد کرد. از دیگر پیامدهای که مدبرعامل ماکسیم به آن اشاره کرده است، ترافیک گذاری و کاهش ظرفیت تقاطعات، نیز پدیده انگیزه سرمایه گذاری و توسعه از کویستیم دیجیتال کشور است.» او پیشنهاد داد: «تا یکبار چگی مجوزها در سطح ملی حفظ شود و تنها یک مرجع متولی صدور مجوز باشد. این مجوز برای فعالیت شرکت های ارائه دهنده صدور مجوز هوشمند سامانه های بار و لازم و کافی شمرده شود. نکته قابل تامل این است بخشی قابل توجهی از این ساختار شکل گرفته است و موجود است.» او ادامه داد: «مهاجعت، هرگونه عوارض به صورت واحد و یکپارچه و تغییرهای اجتناب ناپذیر شفافیت بیشتر شود و تصمیم گیریها مبتنی بر داده و شواهد واقعی و با مشارکت ذینفعان انجام شود و با بخش خصوصی از دلخیز مدیران پایداری و حمایت مجوز نیز تعامل شود.» از نظر خدیجه مدیرعامل است، این نکته «این ها خواننده از خود یعنی شراف و مجوزی بگردد علاوه بر اینکه بار مالی زیادی را تحمیل آن ها می کند، باعث می شود آن ها در هر شهر به راه های جدید برای خواست مجوز بدهند که هر کدام با مدیریت و روش های خاص کار می کنند. به اعتقاد او این شرایط آن ها با اعمال سلیقه های مختلفی روبرو خواهند بود که بازگشت به امضای طلایی است. او تأکید کرد: «در کنار این پرداخت عوارض به عنوان به معنی تحمیل هزینه اضافی به کسبو کارها و حمل و نقل هوشمند و احتمالاً کسب درآمد بیشتر برای شراف است. این موضوع در سوال است که چرا فعالیت تاکسهای اینترنتی باید از سمت شهرداری به عنوان رقیب آنها، مقررات گذاری شود.»

[illegible]

انها را کم کند». این در حالی است که مدبر میانی ماکسیم ارمین کریبی، عضو مسئول و معتمد است. او حضور میزبانان را تأکیدی است که به صورت متمرکز و از طریق نهادهای تخصصی کشوری صورت می گیرد. اسامی طبق لایحه جدید، به شرکت برای برپا یافتن در شهر، به شهرداری همان شهر مراجعه کرده و مجوز جداگانه دریافت کند». اما نظر آنرا این روند به تعارض افزایش ریزورگراسی، احتمال تصمیمات سلیقه ای، معضلات و در نهایت افت ارزش هزینه های مالی و مالی برای شرکت خواهد بود. اما افزود: «چنین زمانی نه تنها به دوری از کاهش می باشد بلکه با سیاست های کل کشور در حوزه مقررات زادی و توسعه اقتصاد دیجیتال نیز در تضاد است. در حال حاضر همین ریزورگراسی سلیقه ای از مسئولان محلی کشور را به وجود آورده و به وجود کرده است باید به فکر حل موانع و چالش ها باشیم نه اینکه به مسیر در گذشته طی شده است بازگردیم و موانع را بیشتر کنیم». محمد علی مدبر میانی اسپن نیز، در این خصوص پیش تر اعلام کرده بود: «در شرایطی که دولت بحث تصمیم گیری ها را از طریق درگاه ملی عضو پیش می برد و در تالش برای سهولت ارائه گزارشات، طبیعتاً ما به عنوان یک کسب و کار سراسری با دریافت یک مجوز از اتحادیه کسب و کارهای مجازی می توانیم به راحتی باقیمان را گذر کشور توسعه دهیم. در این شرایط تصمیم دلی مجلس اگر کشور توسعه کسب و کارهای این بخش منوط خواهد شد، عضو، عضو کمسیون عمران مجلس دربراره وضعیت لایحه و نظر در مجلس، گفت: «اگر لایحه اصلاحی خود توسعه کامل و نقل عمومی و مدیریت صرفاً اصولی نباشد، من و یارانش، من و یارانش، ما حتماً شانه ها را می

لایحه اصلاح قانون توسعه حمل و نقل عمومی و مدیریت مصرف سوخت به دست کمیسیون عمران رسید. استیضاح و بررسی اعضای این کمیسیون موقت قبل از خود را با متن لایحه اعلام کرده اند. در صورت تصویب این لایحه در مجلس، شهرداری ها متولی صدور مجوز پانزدهم تاکسی های اینترنتی می شوند و این پانزدهم باید عوارض تردد در شهر پرداخت کنند. این در حالی است که پانزدهم تاکسی های اینترنتی تصویب این قانون را افزایش پرو کراسی اداری و تعارض مقررات می دانند. به گزارش پیوست، لایحه اصلاح قانون توسعه حمل و نقل عمومی و مدیریت مصرف سوخت در دو ماده پانزدهم به مجلس ارسال شده است. اکنون این لایحه در کمیته حمل و نقل زمین زخی کمیسیون عمران در حال بررسی است. طبق گفته آبراهیم ذبیحی اسپیلی، ناشر رئیس کمیسیون عمران مجلس، این لایحه روز یکشنبه ۲۸ دی به پشت در کمیسیون عمران بررسی شد. طبق گفته او اعضای کمیسیون دو ماده ۱۵ این لایحه را بررسی کرده اند و ادامه این بررسی به جلسات بعدی کمیسیون موقوف است. طبق این لایحه «وزارت کشور موظف است با همکاری وزارت راه و شهرسازی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، این نامه خود صدور مجوز، فعالیت و ساز و کار اخذ عوارض و نظارت بر مسافر تاکسی های اینترنتی شده حمل و نقل و عملکرد بار و شرکت رانندگان تاکسی های شده تدوین و به تصویب هیئت وزیران برساند. شهرداری ها مسئول صدور مجوز فعالیت این شرکت ها در محدوده توسعه شهر باشند» همچنین شورای راهبردی شهرداری ها می توانند نسبت به تعیین عوارض برای خودروهای مجاز به تردد در معابر شهری متناسب با پیمایش و آلایندگی آن در معابر مذکور براساس نتایج معاینه و گزارش کارشناسان ایستگاه های کلی دولت و دستورالعمل های انضباطی، کار کشد. اعلام کنند»

شهر داری‌ها متولی حمل و نقل هستند

عباس صوفی؛ عضو کمیسیون عمران مجلس، با استناد به اینکه مجوز تا کاسکی آیا اینترنتی باشد یا نه، به شهرداری‌ها باذنت، قلم، و مقدماتی مثل متولی حمل و نقل عمومی در شهرها برای مدیریت وجود داشته باشد و ما نیز بتوانیم آن مرجع را به مرام به پاسخگوئی کنیم. شهر قانون، رفتار و مشروعیت و اصل و نقل عمومی شهر هستند و نه شهرداری تمام مجموعه‌هایی که به نوعی در موضوع حمل و نقل عمومی کشور فعالیت می‌کنند وابسته یا زیرمجموعه هستند، مدیریت آن‌ها به گونهای یا شهرداری‌ها باشد و متولی خاص خود را داشته باشند. این چندگانگی که در مدیریت حمل و نقل عمومی و غیره مشکلاتی در بحث مدیریت گداز، خدمات به مردم و شیوه ارائه خدمات به مردم و قیمت‌گذاری کرده است. بر آنند، آن‌ها را نظر راهی، و بهیچ اقداماتی انجام که دفعه



بعد از حدود پنج سال از ابلاغیه مهم شورای عالی فضای مجازی، هدف گذاری طرح کلان و معماری شبکه ملی اطلاعات برای سال ۱۴۰۴ در خصوص تولید داخل تلفر همراهِ تحقیق شده است. به گزارش تسنیم، در اواخر مرد و فعالیت دولت رومهم در اجرای ماده ۱۱۱ آیین نامه اساسی شورای عالی فضای مجازی، مصوبه جلسه شصت و ششم مورخ ۱۳۹۶/۶/۲۵ شورای عالی با موضوع «طرح کلان و معماری شبکه ملی اطلاعات»، از دبیر شورای عالی فضای مجازی برای اجرا ابلاغ شد. بر اساس ماده ۱۹، مدیر کلان شبکه ملی اطلاعات، ایران باید تا سال ۱۴۰۴ حداقل ۲۰ درصد از بازار خدمات همراه را به گوشی های هوشمند با سیستم عامل داخلی اختصاص می داد. اما ما هاری رسمی نشان می دهد این هدف گذاری به کلی از مسیر تحقق خارج شده است.

وضعیت فعلی بازار تلفن همراه در ایران

حجم کل بازار: حدود ۱۸ میلیون دستگاه در سال به بازار عرضه می شود که قسمت عمده آن از واردات تأمین می شود. واردات و صادرات سالیانه تقریبی ۲۵ تا ۲۸ میلیون دستگاه است. تولید داخلی به اندازه ۱۰ درصد از نیازهای مردم کشور قرار داده است. سهیم تولید داخلی (شامل مونتاژ و ODM): کمتر از پنج درصد (حدود ۹۰۰ هزار دستگاه) می باشد که البته این رقم به تازگی با تغییر بافتن های فروش هوشمند است. سهم سیستم عامل داخلی: پارقم برآوردی بین ۵ تا ۱۰ میلیون دلار آن هم به واسطه ویرگر دیمتینی به تولید می باشد. دوش ODM علاوه بر دو تا سه درصد از کل بازار تلفن همراه ۲۵ تا ۳۵ میلیون دلار می کشود.

بر احکام ماده ۱۹ مصوبه شورای عالی فضای مجازی اجرایی نشد؟

بارسیدین به سال ۱۴۰۴ یعنی موعد زمانی هدف گذاری شده برای تحقق **سیاه‌پوش** در صدد بازسازی داخلی از تلفن همراهی هوشمند در شورای عالی فضای اطلاعات (پاراموزن) مشاغل ۱۵ ساله طرف همسایه برای بررسی احکام مرتبط با فضای کلان و معماری شبکه ملی اطلاعات، رسیده است. بر این اساس در روزهای آینده موضوع جاری عدم تحقق احکام مندرج در طرح کلان و معماری شبکه ملی اطلاعات (پاراموزن) بررسی خواهد کرد. اولاً، موضوعاتی مثل وابستگی شدید به واردات و عدم عز و مزیت‌های اجرایی مثل وزارت صمت برای تعیین تکلیف و اجرای احکام سند مذکور، موضوعی برای بررسی برای موضوع باشد. دوم، موضوع رقابت برابر با برندهای خارجی نیز بسیاری از مهمی است که گویا راجع نیست برای تعیین تکلیف آن سند مشخص بر داشته شود. باید توجه داشت که گزینش‌های خارجی با وجود رفع‌های مشخص، همچنان ۹۵ درصد بازار را در اختیار دارند. از سوی دیگر موضوع عدم اجرای کامل حمایت‌های قانونی نیز در این سلسله گزارش‌ها مورد توجه قرار خواهد گرفت. سوالی که مطرح می‌شود این است که تسهیلات و عده داده شده به تولیدکنندگان و فعالان این حوزه به چه شکل بوده و تاکنون چه اقداماتی در این صورت گرفته است.

آگهی مناقصہ عمومی

یک مرحله‌ای

موضوع مناقسه:
خرید پایپینگ و ابزار دقیق (PIPING & INSTRUMENT) مورد نیاز نیروگاه گاز سوز طرشت واقع در تهران، خیابان ستار خان.

دستگاه مناقسه گزار:
قرار سازندگی خاتم الانبیا (ص) - هلدینگ نیرو- واحد اجرایی سپاس

نشانی محل فروش اسناد:
تهران، میدان ونک، ابتدای خیابان ملاصدرا، نبش خیابان شاد، پلاک ۱۱

تلفن: ۴۰-۸۸۶۴۸۳۸۳-۰۲۱ داخلی ۲۲۷۳ و ۲۲۸۶ و ۹۴-۸۸۶۴۳۶۹۲

تضمین شرکت در مناقسه: ۵۱,۲۰۰,۰۰۰ ریال

مهلت فروش اسناد: روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۰۶

مهلت تحویل بایگات: روز شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۱۷

تاریخ گشایش بایگات: روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۱۸

دریافت اسناد با ارائه فیش واریز مبلغ پنج میلیون ریال به حساب شماره ۵۱۵۱۷۱۸-۵۳۰۰۸ شبا ۵۱۵۱۷۱۸-۵۳۰۰۸ IR

نزد بانک سپه به نام قرار گاز خاتم الانبیا (ص) امکان پذیری می باشد.

مناقضه عمومی بدون اخذ سیره

درخواست شماره:
RHS - 0347809 - T34

موضوع آگهی:
خرید WIRE CLOTH

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت این شرکت
WWW.BAORCO.IR

مراجعه نمایید.

روابط عمومی و امور بین الملل

متنقصہ عمومی

توبت اول
یک مرحله‌ای

موضوع آگهی:

«مرومت و بازسازی پایه های بتنی و سیستم مهار پایه‌های فشار قوی خط ۳۶ کیلو وات ارتباطی پست برق پالایشگاه به شهرک مروارید»

آخرین مهلت اعلام آمادگی و ارسال رزومه
پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۰۱

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت این شرکت
WWW.BAORCO.IR
و یا خبرگزاری شانا www.shana.ir و
WWW.TENDER@NIORDC.IR مراجعه نمایید.

آگهی مناقصہ عمومی

توبیت دوم

منافقه سزار: قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) هلدینگ تخصصی دریایی واحد اجرایی موسسه عمران ساحل - پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس بندرعباس

موضوع منافقه: اجرای سازه بتنی پایپرک به صورت دستمزدی

مهلت شرکت در مناقصه: از مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۴ لغایت مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۳

مدت اجرای قرارداد: ۳ ماهه فسخی از تاریخ شروع قرارداد

■ ضمانتنامه می‌بایست فقط و فقط در وجه قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) باشد و تأکید می‌گردد که در کار نام موسسه عمران ساحل و هلدینگ تخصصی دریایی و موارد مشابه جداً خودداری گردد.

کد اقتصادی قرارگاه خاتم‌الانبیاء: ۴۱۱۳۳۱۶۳۷۱۹

شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۳۵۹۹۰

■ این موسسه در رد کردن و یا قبول کردن پیشنهاد مختار است.

■ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد منافقه درج شده است.

آدرس جهت دریافت و تسلیم اسناد منافقه:

تهران، سه‌راه تهرانپارس، پل زرگره شهید عباس دوران (اسب دولتی)، میدان مهندسی، جنب نیروی دریایی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، موسسه عمران ساحل، طبقه دوم، امور قراردادها، مهندس خزایی

تلفن: ۰۹۱۴۴۰۳۳۳۹۰

هرمزگان، شهر بندرعباس، سه راه خونسرخ، میدان پالایشگاه، پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس، سایت مخازن، موسسه عمران ساحل، امور قراردادها، مهندس خزایی

تلفن: ۰۹۹۰۸۴۰۳۳۶۱

ضمناً هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

آگهی مناقصہ عمومی

نتیجۀ دوم

منافسه گزار: قرار داده سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) هلدینگ تخصصی دریایی واحد اجرایی موسسه عمران ساحل - پروژه پترو بلایش مهر خلیج فارس بندر عباس **موضوع مناقصه:** جاکر بزی و قلوچه بزی سایت و سازه ها (بتکنیل)

مهلت شرکت در مناقصه: ۴۰/۳/۱۴۰۲ مورخ ۱۴/۰۳/۲۰۲۱ لغایت ۱۴۰۴/۰۳/۰۷

مدت اجرای قرارداد: ۴ ماه شمسی از تاریخ شروع قرارداد

■ ضمانتنامه می‌بایست فقط و فقط در وجه قرار داده سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) باشد و تأکید می‌گردد که از ذکر نام موسسه عمران ساحل و هلدینگ تخصصی دریایی و موارد مشابه جدا خودداری گردد.

کد اقتصادی قرارگاه خاتم‌الانبیاء: ۴۱۱۳۳۱۶۶۳۷۱۹

شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۳۵۴۹۰

■ این مؤسسه در رد کردن و یا قبول کردن پیشنهاد درج‌شده است.

■ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط بر اسناد مناقصه مرتب شده است.

آدرس جهت دریافت و تسلیم اسناد مناقصه:

تهران، سه‌راه تهرانپارس، بزرگراه شهید عباس دوران (اسب‌دوانی)، میدان مهدی، جنب نیروی دریایی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، موسسه عمران ساحل، طبقه دوم، امور قراردادها، مهندس خزان

تلفن: ۰۹۱۲۴۰۳۳۳۹۰

فارس - شهر شیراز - میدان ابلا کلام - انتهای کوچه خراسان - ساختمان ساحل هرمزگان - شهر بندرعباس، سه راه خوشنویس، میدان پلاشتگاه، پروژه پترو بلایش مهر خلیج فارس، سایت مخازن، موسسه ی عمران ساحل، امور قراردادها، مهندس جهانی

تلفن: ۰۹۰۸۴۰۳۳۶۱۰

ضمناً هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

آگهی مناقصہ عمومی

سایت دوم

منافقه گزان: قرار گاه سازندگی خاتم الانبیاء (ص) هلدینگ تخصصی درایی واحد اجرایی موسسه عمران ساحل - پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس بندر عباس موضوع **منافقه:** اجاری سازه بتنی هیتر همراه با ایزر

مهند شرکت در منافقه: از مورخ ۱۴۰۲/۵/۱۴ لغایت ۱۴۰۴/۳/۳۰

ملات اجاری قرار داد: ۳ ماهه شمی از تاریخ شروع قرارداد

■ ضمانتنامه می بایست فقط و فقط رد وجه قرار گاه سازندگی خاتم الانبیاء (ص) باشد و تاکید می گردد که از ذکر نام موسسه عمران ساحل و هلدینگ تخصصی درایی و موارد مشابه جدا خودداری گردد.

اکتصادی قرار گاه خاتم الانبیاء: ۴۱۱۳۳۱۶۶۳۷۱۹

شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۲۵۴۹۰

■ این موسسه رد کردن و قبول کردن پیشنهاد است.

■ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط رد اسناد منافقه درج شده است.

آدرس جهت دریافت و تسلیم اسناد منافقه:

تهران، سده راه تهرانپارس، بزرگراه شهید عباس دوران (اسب دولتی)، میدان مهدی، جنب نیروی دریایی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، موسسه عمران ساحل، طبقه دوم، آمور قرار دادها، موسسه خرابی

تلفن: ۹۱۲۴۰۳۳۷۹۰

فارس: شهر شیراز، میدان ابو کلامه، انتهای کوچه ربانی ۱۳، خاتمان ساحل

هرمزگان: شهر بندرعباس، سده راه خوسرخ، میدان آلباشگاه، پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس، سایت مخازن، موسسه عمران ساحل،

آمور قرار دادها، مهند چینی

تلفن: ۹۹۹۰۸۴۰۳۳۶۱۰

ضمناً هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده منافقه می باشد.

آگهی مناقصہ عمومی

تیم دوم

مناقضه گزار: قرار گاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) هلدینگ تخصصی دریایی واحد اجرایی موسسه عمران ساحل - پروژه پتروپالایش مهر خلیج فارس بندر عباس

موضوع مناقصه: اجرای سازه بتنی هیتر به صورت دستمزدی

مهلت شرکت در مناقصه: از مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۴ لغایت ۱۴۰۳/۰۳/۰۱

مدت اجرای قرارداد: ۳ ماه شمسی از تاریخ شروع قرارداد

■ ضمانتنامه می‌بایست فقط و فقط در وجه قرار گاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) باشد و تأکید می‌گردد که از ذکر نام موسسه عمران ساحل و هلدینگ تخصصی دریایی و موارد مشابه جدا خودداری گردد.

کد اقتصادی قرار گاه خاتم‌الانبیاء: ۴۱۱۳۳۱۶۳۷۱۹

شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۲۵۹۰

■ این موسسه در رد کردن و یا قبول کردن پیشنهاد مختار است.

■ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه درج شده است.

آدرس جهت دریافت و تسلیم اسناد مناقصه:

تهران، شهر تهرانرس، بزرگراه شهید عباسی دوران (اسب دوانی)، میدان مهدی، جنب نیروی دریایی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، موسسه عمران ساحل، طبقه دوم، امور قرار داده، مهندس خزایی

تلفن: ۰۹۱۲۴۰۳۳۷۹۰

فارس، شهر شیراز، میدان ابو کلام، انتهای کوچه رحبانی ۱۳، ساختمان ساحل هرمزگان، شهر بندرعباس، سه راه خورسرخ، میدان پالایشگاه، پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس، سایت مخازن، موسسه ی عمران ساحل، امور قرار داده، مهندس جهانی

تلفن: ۰۹۹۰۸۴۰۳۳۶۱

ضمناً هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

آگهی مناقصہ

نویت نمون

**NAK**
World Class Business Management System

شرکت نقش اول کیفیت (ناک) در نظر دارد، نسبت به برگزاری مناقصه قیمت دو مرحله‌ای بر اساس شرایط زیر اقدام نماید.

موضوع مناقصه: خرید پنل جهت مراکز خبریاتی

شماره مناقصه: ۱۴۰۴۰۲۹۰۰۲

مهلت خرید اسناد:

- تا ساعت ۱۶:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۴ خرداد ماه تمدید گردید.
- مهلت تحویل پیشنهادات:
تا ساعت ۱۶:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۷ خرداد ماه ۱۴۰۴ تمدید گردید.
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه:
 $\text{ریال } 3,000,000,000$
- معادل سپرده جهت واریز به حساب شماره ۳۹۳۲۳۱۰۰۲۸۶۷۳۴۷۲۲۰۱
- پست بانک شرکت نقش اول کیفیت مطابق با اسناد مناقصه ارائه گردد.
- سایر موارد درج شده در اسناد مناقصه درج گردیده است.
- هزینه درج آگهی بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.
- متقاضیان می‌توانند جهت دریافت اسناد مناقصه به پورتال شرکت نقش اول کیفیت به آدرس ذیل مراجعه نمایند:

<https://tenders.nak-mci.ir>

■ مناقصه گران می‌تواند برای کسب اطلاعات بیشتر با خانم نادیا نوروزی به شماره موبایل ۰۵۶۴۴ - ۹۱۱۵۵۰۵ (واحد زنجیره تامین)، تماس حاصل یا با آدرس ایمیل nadianorouzi@nak-mci.ir مکاتبه نماید.

آگهی مناقصہ عمومی

دوم

منافسه گران: قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) هلدینگ تخصصی دریایی واحد اجرایی موسسه عمران ساحل - پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس بندر عباس موضوع **منافسه:** اجرای سازه بتنی پایبرک همراه باربازر

مهلّت شرکت در مناقصه: از مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۴ لغایت ۱۴۰۴/۰۲/۲۳

مدّت اجرای قرارداد: ۳۰ ماه شمسی تا تاریخ شروع قرارداد

■ ضمانتنامه می بایست فقط و فقط در وجه قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) باشد و تأکید می گردد که: از ذکر نام موسسه عمران ساحل و هلدینگ تخصصی دریایی و موارد مشابه جداً خودداری گردد.

کد اقتصادی قرارگاه خاتم‌الانبیاء: ۴۱۱۳۳۱۶۶۳۷۱۹

شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۳۵۴۹۰

■ این موسسه در رد کردن و یا قبول کردن پیشنهاد مختار است.

■ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه درج شده است.

آدرس جهت دریافت و تسلیم اسناد مناقصه:

تهران، سه‌راه تهرانپارس، پل برگره شهید عباس دوران (اسب دولتی)، میدان مهدی، جنب نیروی دریایی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، موسسه عمران ساحل، طبقه دوم، امور قراردادها، مهندس خزایی

تلفن: ۰۹۱۲۴۰۳۳۳۷۰

هرمزگان، شهر بندرعباس، سه راه خونرسخ، میدان پالایشگاه، پروژه پترو پالایش مهر خلیج فارس، سایت مخازن، موسسه ی عمران ساحل، امور قراردادها، مهندس جهانی

تلفن: ۰۹۹۰۸۴۰۳۳۶۱

ضمّن هر یته چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد.



چگونه در مناقصات موفق شویم؟

بایدها و نبایدها!



دکتر سید احسان حسینی | مناقصه | کارشناس حقوقی

دولت‌ها سالانه هزینه‌های بسیار کلانی را صرف قراردادهای خود می‌نمایند. چرا که نهادهای عمومی دولتی برای انجام وظایف قانونی خویش مجبورند خریدهای متنوع و فراوانی داشته باشند. مناقصات دولتی یکی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین روش‌های کسب قراردادهای بزرگ و مستمر در اقتصاد هر کشور است. این فراز داده‌ها به شرکت‌ها فرصت رشد و توسعه می‌دهند و نقش بسزایی در تقویت جایگاه آن‌ها در بازار دارند. افزون بر آن باعث رونق اقتصاد و کسب و کارها و مشاغل می‌شود. با این حال، شرکت در مناقصات دولتی فرآیندی پیچیده است که نیازمند دانش، دقت و رعایت نکات کلیدی حقوقی و اجرایی است.

برای شروع ابتدا باید نسبت به قوانین مناقصات تسلط داشت. اما بدیهی است که در حوزه مناقصات فقط با یک قانون و آیین‌نامه سروکار نداریم. بلکه با انبوهی از مقررات، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها مواجه هستیم که مراجعه به اشخاص متخصص و بهره‌گیری از منابع به‌روز و جامع در این حوزه اجتناب‌ناپذیر است.

اما صرف‌نظر از این موضوع باید بدانید که مطالعه دقیق اسناد مناقصه اولین و مهم‌ترین گام است. اسناد مناقصه، سندی رسمی و کامل است که شرایط شرکت در مناقصه، مدارک مورد نیاز، مراحل ثبت‌نام، معیارهای ارزیابی و زمان‌بندی‌ها را به صورت دقیق مشخص می‌کند. این اسناد در ظاهر ممکن است پیچیده و پر جزئیات به نظر برسند، اما درک کامل آن‌ها ضروری است. زیرا کوچک‌ترین اشتباه یا بی‌توجهی به یکی از بندهای اسناد می‌تواند منجر به رد درخواست شما شود.

به عنوان مثال، بسیاری از مناقصات شرایط خاصی برای شرکت‌کنندگان تعیین می‌کنند. ممکن است لازم باشد که شرکت حداقل تجربه مشابه در پروژه‌های پیشین را داشته باشد، یا نوع خاصی از ضمانت‌نامه ارائه دهد، یا مدارکی مبنی بر توانایی مالی ارائه کند. نداشتن این موارد معمولاً باعث می‌شود که درخواست به مرحله بعدی راه نیابد.

مرحله دوم آماده‌سازی مدارک است. مدارک باید کامل، منظم و مطابق با خواسته‌های مناقصه باشد. مدارکی مثل گواهی صلاحیت فنی و مالی، سوابق کار، رزومه پروژه‌ها، مدارک ثبت شرکت، و تضمین‌های بانکی از رایج‌ترین آن‌ها هستند. به‌طور خاص، ضمانت‌نامه‌های بانکی یا چک تضمین، نقش بسیار مهمی در جلب اعتماد کارفرما ایفا می‌کنند. این تضمین‌ها نشان می‌دهند که شرکت شما جدی است و در صورت برنده شدن، مسئولیت‌های مالی خود را به درستی ایفا خواهد کرد.

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها، تعیین قیمت پیشنهادی است. ارائه قیمت منطقی و هوشمندانه نیازمند شناخت کامل از هزینه‌های پروژه است. هزینه‌های هر بخش باید به دقت محاسبه شود. مواد اولیه، تجهیزات، و هزینه‌های غیرمستقیم مانند بیمه، مالیات، حمل و نقل و هزینه‌های اداری باید در نظر گرفته شوند. به این مبلغ، درصدی برای سود معقول افزوده می‌شود تا کسب‌کار توان ادامه فعالیت را داشته باشد و در عین حال قیمت پیشنهادی برای کارفرما نیز منطقی و قابل قبول باشد.

تحقیق و بررسی بازار و رقایای احتمالی نیز بسیار ضروری است. این کار به شما کمک می‌کند تا قیمت خود را با رقبا مقایسه و بهینه کنید. قیمت بیش از حد پایین می‌تواند به اعتبار شما آسیب بزند در بسیاری از کشورها، قیمت بیش از حد پایین مشکوک تلقی می‌شود و از شرکت‌کننده می‌خواهند مبانی اعلام قیمت خود را اعلام نماید. اعلام قیمت بسیار بالا هم باعث رد شدن پیشنهاد خواهد شد زیرا دستگاه مناقصه‌گذار هم باید قیمت مناسب را انتخاب نماید.

ارائه مدارک نیز باید به بهترین شکل ممکن صورت گیرد. مدارک باید منظم، واضح، بدون اشتباهات نگارشی و با قالب رسمی ارائه شوند. هر سند باید به‌طور مرتب طبقه‌بندی شود و همراه با توضیحات دقیق باشد تا کمیسون کارشناسان حقوقی حوزه مناقصات ضروری است. همچنین کارشناسان مالی می‌توانند در تعیین قیمت مناسب و آماده‌سازی مدارک مالی یاری‌رسان باشند. علاوه بر این، آشنایی با تجربه‌های موفق شرکت‌های دیگر می‌تواند درس‌های ارزشمندی برای بهبود عملکرد شما ارائه دهد.

رعایت اخلاق حرفه‌ای، صداقت و شفافیت در ارائه اطلاعات و مدارک از نکات مهم دیگر است. ارائه اطلاعات نادرست یا مدارک جعلی نه تنها باعث رد پیشنهاد شما می‌شود، بلکه می‌تواند شرکت را برای همیشه از حضور در مناقصات محروم کند. حفظ اعتبار در میان کارفرمایان، سرمایه‌ای ارزشمند است که باید با دقت مراقبت شود.

در نهایت، آماده‌سازی تیم برای جلسه دفاع از پیشنهاد و پیگیری منظم روند مناقصه اهمیت فراوانی دارد. تیم شما باید به تمامی سؤالات فنی، مالی و حقوقی پاسخگو باشد و هرگونه اصلاحات یا مدارک تکمیلی را به موقع ارائه دهد.

در نهایت، آماده‌سازی تیم برای جلسه دفاع از پیشنهاد و پیگیری منظم روند مناقصه اهمیت فراوانی دارد. تیم شما باید به تمامی سؤالات فنی، مالی و حقوقی پاسخگو باشد و هرگونه اصلاحات یا مدارک تکمیلی را به موقع ارائه دهد.

ارائه کند. در ادامه برای نمونه چک لیستی جامع از آماده‌سازی مدارک برای مناقصه ارائه می‌شود:

چک لیست جامع آماده‌سازی مدارک مناقصه

- مطالعه و بررسی اسناد مناقصه
 - مطالعه دقیق بندهای شرایط شرکت در مناقصه
 - بررسی مدارک مورد نیاز و شرایط ارائه آنها
 - یادداشت نکات کلیدی و موارد ویژه (مثل تجربه، تضمین‌ها، شرایط خاص)
 - آماده‌سازی مدارک قانونی شرکت
 - کپی رسمی از ثبت شرکت
 - شناسه ملی و شناسه ثبت
 - آخرین تغییرات شرکت (در صورت وجود)
 - گواهی صلاحیت‌ها و مجوزها
 - گواهی صلاحیت فنی
 - گواهی صلاحیت مالی یا توانایی اقتصادی
 - سایر مجوزهای تخصصی مرتبط با پروژه
 - رزومه کاری و سوابق پروژه
 - فهرست پروژه‌های مشابه یا جزئیات
 - توضیح نقش شرکت در هر پروژه
 - مستندات و تأییدیه‌های انجام پروژه‌ها
 - اسناد مالی و تضمین‌ها
 - ارائه تضمین شرکت در مناقصه (ضمانت‌نامه بانکی، چک تضمین)
 - ضمانت حسن انجام کار (در صورت نیاز)
 - مستندات وضعیت مالی شرکت (مانند ترازنامه، گزارش سود و زیان)
 - پیشنهاد قیمت و مستندات فنی
 - برآورد دقیق هزینه‌ها و محاسبه قیمت تمام شده
 - ارائه جدول قیمت‌ها با توضیحات جزئی
 - مستندات فنی مرتبط با اجرای پروژه (در صورت نیاز)
 - تنظیم و ارائه مدارک
 - تهیه فهرست مدارک پیوست
 - تنظیم مدارک در پوشه‌های منظم و طبقه‌بندی شده
 - بررسی نهایی جهت حذف اشتباهات نگارشی و املایی
 - مشاوره و بازبینی نهایی
 - بررسی مدارک توسط وکیل یا کارشناس حقوقی
 - بازبینی قیمت و مستندات مالی توسط کارشناس مالی
 - دریافت بازخورد از اعضای تیم برای بهبود محتوا
 - ارسال و پیگیری
 - ارسال مدارک مطابق زمان‌بندی اعلام شده
 - دریافت رسید یا تأییدیه از کارفرما
 - پیگیری روند بررسی و آمادگی برای جلسه دفاع
- نکات کلیدی و راهکارهای عملی برای موفقیت در مناقصات دولتی**
- یکی از مهم‌ترین مراحل در فرآیند مناقصه، پس از ارسال مدارک، مرحله بررسی و ارزیابی پیشنهادها توسط کمیسون مناقصه است. این مرحله حساس است و معمولاً شامل چندین مرحله ارزیابی فنی، مالی و حقوقی می‌شود. برای موفقیت در این مرحله، باید تمام مدارک و مستندات به‌گونه‌ای آماده و ارائه شوند که کمیسون بتواند به راحتی آن‌ها را تحلیل کند و به توانمندی‌های شرکت شما اعتماد کند.
- آمادگی برای جلسه دفاع از پیشنهاد**
- اغلب مناقصات دولتی شامل مرحله‌ای به نام «جلسه دفاع» یا «جلسه فنی» هستند که در آن شرکت‌کنندگان باید به صورت حضوری یا مجازی به سؤالات کمیسون پاسخ دهند. این جلسه فرصتی طلایی برای شفاف‌سازی و توضیح نقاط قوت خود را بر جسته کنید و نگرانی‌های کمیسون را برطرف سازید.
- برای موفقیت در این جلسه باید تیم حرفه‌ای و آمادگی داشته باشید: افرادی که به خوبی با جزئیات پروژه، قیمت پیشنهادی و مدارک آشنا هستند، بهترین گزینه برای حضور در جلسه‌اند.

پاسخ‌ها دقیق و مستند باشند: هر سؤالی را با مستندات فنی یا مالی پشتیبانی کنید و از اظهار نظرهای کلی و کلیشه‌ای بپرهیزید. صداقت و شفافیت را حفظ کنید: اگر سؤالی را نمی‌دانید، بهتر است صادقانه اعلام کنید و قول بدهید پاسخ دقیق را در فرصت بعدی ارائه دهید. رفتار حرفه‌ای داشته باشید: احترام به اعضای کمیسون و حفظ آرامش در برابر سؤالات چالشی بسیار مهم است.

اهمیت پیگیری مستمر و مدیریت زمان

پیگیری منظم وضعیت پرونده مناقصه پس از ارائه مدارک، نقش کلیدی در موفقیت دارد. بسیاری از شرکت‌ها به دلیل بی‌توجهی به این مرحله، فرصت اصلاح مدارک یا ارائه مستندات تکمیلی را از دست می‌دهند. از این رو توصیه می‌شود که:

- در چارچوب قانون و شرایط اعلامی ارتباط مستقیم و منظم با مسئولین مناقصه داشته باشید.
- در صورت دریافت نامه‌های تکمیلی یا درخواست‌های اضافی، سریع و کامل پاسخ دهید.
- از زمان‌بندی‌ها آگاه باشید و مدارک و پاسخ‌ها را قبل از موعد مقرر ارسال کنید.

مدیریت ریسک‌ها و آمادگی برای چالش‌ها

در مسیر مناقصات، ممکن است با چالش‌ها و ریسک‌های مختلفی روبه‌رو شوید. این ریسک‌ها می‌توانند شامل تغییر شرایط مناقصه، بروز مشکلات حقوقی، رقابت شدید یا حتی تأخیر در پرداخت‌ها و حتی تحریم‌ها باشند. برای مدیریت این ریسک‌ها از ابتدای فرآیند، مشاور حقوقی مجرب داشته باشید که بتواند قراردادهای و شرایط مناقصه را به دقت بررسی کند. شرایط قراردادی را به دقت مطالعه و در صورت نیاز، پیشنهاد اصلاحات بدهید. انعطاف‌پذیر باشید: برنامه‌های جایگزین برای مواجهه با تغییرات احتمالی آماده کنید. تدبیر کنید: مناسب برای پوشش هزینه‌های پیش‌بینی نشده را در نظر داشته باشید.

اهمیت تجربه و ساختن رزومه قوی

یکی از نکات کلیدی برای موفقیت در مناقصات دولتی، داشتن رزومه قوی و سابقه پروژه‌های موفق است. هر چه سوابق کاری شرکت متنوع‌تر و مستندتر باشد، شانس برنده شدن افزایش می‌یابد. برای ساختن این رزومه:

- از پروژه‌های کوچک‌تر شروع کنید و تجربیات خود را مستند کنید.
- همواره به دنبال ارتقای کیفیت و رعایت تعهدات باشید تا شهرت خوبی در بازار کسب کنید.
- در صورت امکان، از گواهی‌ها و تأییدیه‌های کارفرمایان قبلی استفاده کنید.
- نکات مهم در تنظیم قرارداد پس از برنده شدن
- پس از برنده شدن در مناقصه، مرحله تنظیم و امضای قرارداد آغاز می‌شود. این مرحله نیز حساس است و رعایت نکات حقوقی و فنی در آن اهمیت زیادی دارد. برخی نکات مهم عبارتند از:
- بررسی دقیق متن قرارداد و اطمینان از مطابقت آن با شرایط مناقصه و پیشنهاد ارائه شده.
- توجه ویژه به بندهای مربوط به شرایط پرداخت، تضمین‌ها، جریمه‌ها و فسخ قرارداد.
- در صورت نیاز، استفاده از مشاور حقوقی برای اصلاح بندهای نامناسب.
- حفظ ارتباط مستمر با کارفرما برای جلوگیری از بروز اختلافات و حل مشکلات احتمالی.

ارزیابی ریسک‌ها

یکی از مواردی که معمولاً در مناقصات کمتر به آن توجه می‌شود، تحلیل دقیق ریسک‌های پروژه و ارائه راهکارهای مدیریت آن‌ها در پیشنهاد مناقصه است. کمیسون‌های مناقصه معمولاً به دنبال شرکتی هستند که نه فقط توان انجام پروژه را داشته باشند، بلکه بتوانند ریسک‌های اجرایی را به خوبی مدیریت کنند. بنابراین، در پیشنهاد خود می‌توانید به‌طور خلاصه راهکارهای مقابله با چالش‌ها و مشکلات احتمالی را مطرح کنید. این اقدام باعث می‌شود کمیسون اعتماد بیشتری به توانمندی‌های شما پیدا کند. از طرف دیگر، استفاده از فناوری و نرم‌افزارهای مدیریت مناقصات نیز می‌تواند فرآیند

شرکت در مناقصات را به شکل چشمگیری بهبود بخشد. نرم‌افزارهایی که به شما کمک می‌کنند تا اسناد مناقصه را سازمان‌دهی کنید، زمان‌بندی‌ها را پیگیری کنید و ارتباطات با کارفرما را مستند نمایید، می‌توانند علاوه بر افزایش دقت، سرعت واکنش شما را نیز بالا ببرند. این امر در پروژه‌های بزرگ که مهلت ارسال مدارک محدود است، بسیار حیاتی است.

نکات رفتاری در فرآیند مناقصه

فرهنگ سازمانی و رفتار حرفه‌ای اعضای تیم نیز در موفقیت مناقصه تأثیرگذار است. داشتن تیمی که به صورت هماهنگ و حرفه‌ای عمل کند، توانایی پاسخگویی دقیق و مؤثر به سؤالات کمیسون و تعامل مثبت با سایر شرکت‌کنندگان را دارد. باعث می‌شود که اعتبار شرکت افزایش یابد. همچنین، استفاده از زبان رسمی و محترمانه و حرفه‌ای در مکاتبات و جلسات، نشان‌دهنده سطح حرفه‌ای بودن شماست و به شکل غیرمستقیم در تصمیم‌گیری کمیسون تأثیرگذار است. ارائه نامه‌های مکرر و درخواست‌های غیرقانونی یا غیرمنطقی وجهه خوبی ندارد.

اهمیت شبکه‌سازی و روابط کاری

در بسیاری از موارد، داشتن روابط کاری قوی با سازمان‌های دولتی و آشنایی با روند‌های داخلی مناقصات می‌تواند مزیت بزرگی برای شرکت‌ها به حساب آید. شرکت‌هایی که به‌طور مستمر در مناقصات دولتی شرکت می‌کنند و با نحوه کارکرد کمیسون‌ها و ریسک‌ها می‌باشند، نکات کلیدی که در این مقاله مرور کردیم، می‌توانند مسیر شما را در این مسیر هموار کنند.

نتیجه‌گیری:

کلیدهای طلایی موفقیت در مناقصات دولتی

مناقضات دولتی در عین اینکه فرصت‌های بسیار خوبی برای توسعه کسب‌وکارها هستند، نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، رعایت اصول حقوقی و اخلاقی و مدیریت هوشمندانه منابع و ریسک‌ها می‌باشند. نکات کلیدی که در این مقاله مرور کردیم، می‌توانند مسیر شما را در این مسیر هموار کنند:

- مطالعه کامل و دقیق اسناد مناقصه:
- شناخت دقیق شرایط و الزامات مناقصه اولین و مهم‌ترین گام است.
- آماده‌سازی جامع و منظم مدارک:
- مدارک باید بدون نقص و با دقت تنظیم و ارائه شوند.
- تعیین قیمت مناسب و واقعی:
- قیمت پیشنهادی باید با توجه به هزینه‌ها و سود منطقی تنظیم شود و در عین حال با بازار رقابت کند.
- ارائه مستندات پشتیبان و رزومه قوی:
- مستندات باید نشان دهند که شرکت توانایی اجرای پروژه را دارد.
- رعایت صداقت و شفافیت:
- اعتماد کارفرما و کمیسون مناقصه مهم‌ترین سرمایه است.
- آمادگی برای جلسه دفاع و پاسخگویی دقیق:
- توانایی تیم در پاسخگویی به سؤالات، تأثیر زیادی در نظر کمیسون دارد.
- پیگیری مستمر و مدیریت زمان:
- ارتباط مؤثر با کارفرما و رعایت مهلت‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است.
- مدیریت ریسک‌ها و آمادگی برای چالش‌ها:
- شناخت مشکلات احتمالی و برنامه‌ریزی برای مقابله با آن‌ها جمله موارد کلیدی است.
- حفظ روابط کاری قانونی و حرفه‌ای:
- شبکه‌سازی و آشنایی با فرآیندهای داخلی می‌تواند به موفقیت کمک کند.

در نهایت، موفقیت در مناقصات دولتی، نه فقط به عنوان یک پروژه یا قرار داد، بلکه به عنوان یک فرآیند مستمر و یادگیری دائم دیده شود. شرکت‌هایی که یاد می‌گیرند چگونه به‌طور مستمر کیفیت کار و نحوه ارائه خود را بهبود دهند و انعطاف‌پذیر باشند، می‌توانند جایگاه خود را به عنوان یکی از بازیگران اصلی بازار دولتی تثبیت کنند.



مناقصه عمومی

نوبت اول

یک مرحله‌ای

موسسه حرا
موسسه حرا در نظر دارد اجرای عملیات لابینگ نهایی تویل دو خطه پایانه شرقی پروژه مترو خط ۷ تهران را از طریق برگزاری مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی متقاضیان، مطابق با شرایط مندرج در اسناد مناقصه به مناقصه برگزار و پذیرا و اگدا نماید.

تضمین شرکت در مناقصه:
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۸۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال (هشت میلیارد و پانصد میلیون ریال) می‌باشد که می‌بایست به یکی از روش‌های مندرج در اسناد مناقصه تهیه و تسلیم گردد.

محل توزیع اسناد مناقصه:
کارفرما: بزرگراه بسیج، سه راه نخعی، بعد از ورزشگاه تختی، خیابان شهید نجار، جنب نیروی انتظامی، شماره تماس: ۰۲۱-۳۳۳۳۰۵۰۰ داخلی ۲۰۲، ۲۴۸

محل پروژه: تهران، اتوبان بسیج، بلوار هجر، جنب ورزشگاه تختی
قیمت خود اسناد مناقصه:
بهای تهیه اسناد مناقصه معادل ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال (پنج میلیون ریال) می‌باشد که می‌بایست از سوی مناقصه‌گران به شماره حساب ۵۱۵۱۷۱۸۰۶۵۰۱ نزد بانک سپه، به نام کارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء (ص) - واریز و رسید آن هنگام دریافت اسناد، ارائه گردد.

زمان توزیع اسناد مناقصه: از مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۰۵ لغایت مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۰۷ در ساعات اداری مهلت تحویل اسناد مناقصه: تا پایان ساعت اداری مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۱۸



آگهی مناقصه عمومی

شماره ۲۷۷/م/۰۴

نوبت دوم

شرکت معدن کار باختر در نظر دارد انجام خدمات تعمیر و نگهداری ماشین آلات کارگاه معدن مسس جانجرا از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار

واجد شرایط و اگدا نماید. از متقاضیان واجد شرایط محترم دعوت به عمل می‌آید پس از مراجعه به سایت www.madankarbakhtar.ir نسبت به دانلود

اسناد مناقصه، تکمیل و حداکثر تا پایان ساعت اداری ده روز تقویمی پس از تاریخ انتشار این آگهی، بسته پیشنهاد قیمت خود را به آدرس دفتر تهران و یا دفتر همدان این شرکت به آدرس زیر تحویل نمایند.

آدرس تهران: تهران، بلوار اشرفی اصفهانی، تقاطع شهید قزو، مجتمع اداری و تجاری رونیکا پلاس، بلوک ۸، طبقه سوم شمالی، واحد ۱۲۱، پشتیبانی شرق، آقای محمد قره داغی تلفن: ۰۲۱-۴۴۳۴۸۶۸۰ (داخلی ۵۰۶) تلفن همراه: ۰۹۱۴۳۹۶۱۸۲

آدرس همدان: همدان، خیابان مهدی، خیابان نوحد، بن بست کیانیان، درب اول سمت راست، واحد پشتیبانی غرب، آقای یوسف بابایی تلفن: ۰۲۲۵-۳۸۳۷۰۰۸۱ (داخلی ۱۱۰)

شرکت معدن کار باختر (سهامی خاص)

گروه انرژی | مناقصه مشاع

نگاه به اولویت‌بندی حلقه‌های توسعه دانست
و گفت: اکنون در شرایطی قرار داریم که حجم
قابل توجهی از ازان در حدود سه میلیون تن و
هفتصد میلیون تن محصول پالایشی
در دسترس است، اما به دلیل تأخیر در اجرای
اقدامات میانی و پایین دستی، عملاً ذخیره
ارزش دچار گسست شده است. عباس زاده با
اشاره به اینکه این چالش‌ها تنها مختص یک
منطقه خاص نیست، تأکید کرد: وضع فعلی نشان

از مصرف آب کاهش دهیم چرا که عمده مصرف آب کشور،

از مصروفات آب کاشش دهم چرا که عمده مصرف آب کشور، مربوط به این حوزه است.

بحران آب به بخش های دیگر تسری می یابد

رئیس هیئت مدیره فدراسیون صنعت آب ایران نیز، بیان اینکه کشور سال ۱۴۲۱ به نقطه ترسناکی از داستان آب کشور می رسد، گفت: با فرض نیازهای ماندن تغییرات دماهی و آب در این سال، حدود ۹۶ میلیارد مترمکعب مصرف آب خواهیم داشت. زما حاجی کریم گفت: باید لطول می شدن پروژه های که دولت انجام می ابرعهده می طواری، مشکل تأمین مالی است، در سال های اخیر طول به سامان رسیدن پروژه های کشور، ۱۷ قیل است. مسئله ترسناک برق، به هیچ وجه با مشکل آب قابل قیاس نیست؛ چرا که مسئله برق اقتصادی است و با افزایش سرمایه در گردش حل می شند. و تارتری آن، سرعت توسعه را کاهش می دهد اما بحران بخشی از سبب بحران های امنیتی و اجتماعی شده و امنیت را آخشدانه می کند.

یک حقوقدان عنوان کرد

A silhouette of a worker in a bucket on a utility pole against a bright sky. The worker is positioned on a bucket attached to a crane arm, working on a vertical pole. The background is a bright, overexposed sky, and several power lines are visible across the frame.

ست، پرداخت مبلغی به‌عنوان «بیمه خسارت» بود. هنوز مشخص نیست این مبلغ تحت و فوق «قانون ریسال بیمه» در قبوض درج می‌شود و استناد داده ۱۴۱۰ قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت (۱۳۹۳)، این ریز و ریزه موظف است مطابق طرح کسب‌های تابعه، «بیمه» کرده و قرارداد منعقد کرده و خسارت جبران مالی ناشی از آن را بر راق محل این مبالغ جبران می‌دهد. این ریزه بر اساس بند (د) تبصره ۴ قانون جدید ۱۳۹۷ و آیین‌نامه اجرایی آن، این قانون در قالب مناقصه به شرکت‌های بیمه واگذار شده است.

به صورت شفاف اجرا شود. پس، شهروندان نیز به صرف کنشند مرصفانده، بلکه پیشاپیش از تهیه مرصف خرابه‌ها و پاره‌ها که خرابه‌اند. اما پیش از این، اینجاست که آیا این سازوکار را می‌توان به شهروندان و از آن بهره‌مند؟ قاسم کردی گفت: برای جبران خسارت، لازم است مراحل سه‌گانه را به‌دقت و مستندسازی کافی طی شود. اولاً، خسارت کتبی با ارائه مدارک خسارت مانند فاکتور تعمیر، گزارش فنی، عکس و فیلم... و به شرکت ترمیمی مستطقی است. سپس این اسناد ترمیمی داخلی شرکت ترمیم

شده. ضرورت همکاری و همراهی تمامی سازمان‌ها، صرفاً از استاندارد، در انتقال تجربه، انکسار دستورالعمل‌های شرکت به جامعه، اما، یک‌از، ما به عنوان سفیران این کمپین، نقش ذهنی مخاطبان این کمپین، اینجانب، و ارتباطات و تقدیر از تلاش‌های تخصصی همراهی‌های مدیریت محترم عامل، معاونان، همکاران در سطح ستاد و امورهای مختلف، روحیه همکاری و تعامل سازنده در سراسر ابزارهای نوین ارتباطی و رویکردهای هوشمند خدمت‌رسانی شایسته به مردم شریف استان





برای دیدن
صفحه اینستاگرام

 «اهل خلوت»
 بار کدرا اسکن کنید



ahllekhalvat
 کانال تلگرامی اہل خلوت