



برنامه‌ریزی گردشگری در شهر و منطقه

امروزه هدف از برنامه‌ریزی گردشگری، ضرورت ایجاد طرح (خلق نقشه‌هایی از اعمال ذهن برای رسیدن به یک آینده قابل پیش‌بینی و به انجام رسیدن این اعمال ذهنی است) و برنامه‌ریزی پایدار برای جلوگیری از اثرات مخرب فعالیت‌های گردشگری بر محیط‌ها و مناطق گردشگری (شهرها، روستاها و ...) به دلیل تجاری کردن مناظر ...

صفحه ۶



اطلاع عمومی مناقصه در ۵ شماره متوالی در شبلی

کشور شبلی بیش از ۴۶۳۰ کیلومتر از شمال به جنوب و ۴۲۰ کیلومتر در عرضی ترین نقطه از شرق به غرب امتداد دارد و مناطق خشکی این کشور حدود ۷۵۶۹۵۰ کیلومتر مربع بر آورده شده است. در قسمت شمالی صحرائی «اناکاسا»، غنی ترین منابع معدنی بالاخص مس و نیترا وجود داشته و در دره مرکزی که شامل «سانتیاگو» نیز می‌شود، بیشترین جمعیت و منابع کشاورزی قابل مشاهده بوده...

صفحه ۷



رابطه شخصیت آدم‌ها و نوع خواب

حتما شما هم شنیده‌اید که می‌گویند فلانی امروز از دنده چپ بلند شده است. هیچ می‌دانید وضعیت خواب شما در هنگام شب می‌تواند بیانگر شخصیت شما باشد؟ مطالعات اخیر دانشمندان نشان داده است که به طور کلی شش حالت برای خواب وجود دارد که هر کدام از این حالات بیانگر نوعی از شخصیت اشخاص است... همان طور که اشاره شد دانشمندان بر این باور هستند که افراد شب‌ها به ۶ حالت متفاوت می‌خوابند و این حالات...

صفحه آخر

# مناقصه‌های

در این شماره می‌خوانید: ۲۶۴ مناقصه و ۶۰ مزایده جاری کشور

## مدیریت سیرکی چیست؟

صفحه ۲



## مزایده‌های ساختنی و راهنمای طرح توجیهی سازمان بورس

صفحه ۱۱

سال چهارم شماره ۳۰۴ ۱۲ صفحه

یکشنبه ۳۰ فروردین ۱۳۸۸ ۲۳ ربیع الثانی ۱۴۳۰

19Apr2009 قیمت ۳۰۰ تومان



تالیف و تدوین: محمدرضا امیدیان

منتشر شد

### خط تولید اسنوا در سوریه راه‌اندازی می‌شود

تا پایان اردیبهشت اسنوا، خط تولید لوازم خانگی «اسنوا» در کشور سوریه به بهره‌برداری می‌رسد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل گروه صنعتی انتخاب (اسنوا-حایر) پس از بازدید وزیر صنایع سوریه از کارخانجات اسنوا و درخواست وی مبنی بر راه‌اندازی خط تولید این برند معتبر خانگی در کشورش، قرارداد همکاری بین شرکت اسنوا و وزارت صنایع سوریه منعقد گردید. در همین رابطه محمدرضا امیدیان، مدیرعامل گروه صنعتی انتخاب گفت: با تولید محصولات اسنوا در سوریه، امکان صادرات محصولات ساخته و نیمه‌ساخته گروه صنعتی انتخاب به تمام کشورهای عربی فراهم می‌شود. وی اظهار داشت: به اعتقاد روزنامه‌نگاران عرب، راه‌اندازی خط تولید اسنوا در دمشق، شاخص گسترش اقتصادی سوریه و ایران است. مدیرعامل گروه صنعتی انتخاب اعلام کرد: یمن، الجزایر، سودان، مراکش، لبنان، عراق و سایر کشورها عربی و آفریقایی و کشورهای آسیای میانه از جمله بازارهای جدید صادراتی به شمار می‌آیند.

### کسب رتبه اول توسط مرکز تحقیقات جهاد کشاورزی استان مرکزی

نمایشگاه توانمندی‌ها و دستاورد های پژوهشی، آموزشی و ترویجی وزارت منابع تحقیقاتی و ۶ مرکز تحقیقات استان منتخب کشور در محل سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی برگزار گردید که مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان مرکزی بر اساس شاخص‌های تعیین شده از سوی ارزیابان دفتر نظارت و ارزشیابی وزارتخانه حائز رتبه اول گردید و لوح یادبود به مرکز تحقیقات استان مرکزی توسط رئیس سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی وزارتخانه اهداء گردید.

### شرکت پتر و شیمی امیرکبیر در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت و گاز

چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت و گاز و پتروشیمی اسنوا از تاریخ ۱۵ اردیبهشت در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار خواهد شد. به نقل از روابط عمومی شرکت پتروشیمی امیرکبیر، این شرکت نیز اسنوا در سالن ۹ و ۸ کنار سایر شرکت‌ها به معرفی محصولات خود خواهد پرداخت. لازم به ذکر است این شرکت به تازگی به بخش خصوصی واگذار شده است.

### مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی:

## کمیته پیک‌سازی در برق استان مرکزی تشکیل شد

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی از تشکیل کمیته پیک‌سازی با هدف استفاده بهینه از انرژی الکتریکی در استان خبر داد.

داود عابدی در گفتگو با خبرنگار فارس در اراک اظهار داشت: یکی از موارد مهم فرهنگ‌سازی در زمینه مدیریت مصرف انرژی، به کارگیری ابزارهای رسانه‌ای موثر در این ارتباط و تدوین دستورالعمل و اصول آموزش مستقیم و غیرمستقیم بهینه‌سازی مصرف انرژی است. وی تصریح کرد: به منظور دستیابی به اهداف مدیریت مصرف مهم ترین اقدام ترغیب مردم به حساس شدن درباره نحوه مصرف و تبیین روش‌های صحیح برای درست مصرف کردن است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی تلاش برای بهینه‌سازی مصرف برق در ادارات و سازمان‌ها، توزیع وسیع لامپ کم‌مصرف در استان، اجرای طرح بهسازمان در شهرهای ساوه، تفرش، توزیع کتاب و بروشور، اجرای طرح بهینه‌سازی مصرف اینصاف و جمع‌آوری لامپ‌های پر مصرف، برگزاری دوره‌های آموزش برای معلمان و دانش‌آموزان و برگزاری سمینار را از جمله اقدامات این شرکت در زمینه اصلاح الگوی مصرفی مشترکان در استان عنوان کرد.

### مدیر جهاد کشاورزی اراک:

## ۵۰۰ هکتار از مزارع آبیاری تحت فشار قرار می‌گیرد

مدیر جهاد کشاورزی اراک گفت: در سال جاری ۵۰۰ هکتار از مزارع این شهرستان زیر پوشش آبیاری تحت فشار قرار می‌گیرند. علی‌بابایی افزود: این اقدام به منظور جلوگیری از اتلاف آب و افزایش راندمان آبیاری در مزارع به مرحله اجرا در می‌آید. وی تصریح کرد: در حال حاضر ۲۷ طرح آبیاری تحت فشار با اعتباری معادل ۱۸ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال در سطح ۶۷۰ هکتار از مزارع شهرستان در دست اقدام است. مدیر جهاد کشاورزی اراک اظهار داشت: در سال گذشته ۲۱ طرح آبیاری با اعتباری معادل ۲۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال در سطح ۸۹۵ هکتار از مزارع در اجرا در آمده است. بابایی اضافه کرد: هم‌اکنون ۳۰ طرح با ۱۸ میلیارد ریال اعتبار به میزان ۷۰۰ هکتار در دست مطالعه و بررسی است که با اتمام کار مطالعاتی به مرحله اجرا در می‌آیند. وی خاطر نشان کرد: طرح‌های اجرایی به بانک نیز ۴۰ مورد به میزان ۸۵۰ هکتار با اعتباری معادل ۲۱ میلیارد و ۲۵۰ میلیون ریال است. مدیر جهاد کشاورزی اراک با اشاره به نامگذاری اسنوا به نام سال اصلاح الگوی مصرف بیان کرد: بخش قابل توجهی از سرمایه آب در بخش کشاورزی به هدر می‌رود که می‌توان با اصلاح الگوی صحیح مصرف و استفاده از روش‌های جدید آبیاری در بخش کشاورزی مانع از هدر رفت آب در این بخش شد.

در شرکت توزیع برق استان سمنان برگزار شد:

## جلسه شورای امر به معروف و نهی از منکر

انتخاب می‌شوند، باید علاوه بر تخصص، تعهد و تجربه، دارای ویژگی‌های معنوی بالایی باشند و به‌جای اولویت انجام وظیفه، نمونه‌ها از ارزش‌های اسلامی را در داخل و خارج از کشور به منصه ظهور برسانیم. وی بیگاهه امر به معروف و نهی از منکر را بسیار گسترده و والا دانسته و یاد آور شد: انتظار از شوراها این است که احیای این فرایض خطیر و الهی باشند. ما می‌بایست تلاش نماییم تا امر به معروف و نهی از منکر را در بین همکاران و خانواده‌های آنان بسط و گسترش داده و نسبت به اجرای فرایندها، نهادن و انتم معصومین (ع) در جهت اشاعه، احیا و اجرای این دو فریضه مهم کوشا باشیم.

و بایستی در راستای تحقق این مهم، پیش از پیش مشارکت و تلاش نماییم.

مهندس موسوی‌زاده، معرفی و آموزش مصادیق امر به معروف و نهی از منکر را ضروری بر شمرده و افزود: تلاش در این عرصه نیاز به شناخت دقیقی دارد و بایستی با علم و عمل خود، مناهمی و معروف‌ها را شناسایی کرده تا بتوانیم در تداوم این مسیر خطیر و مسترک موفق بوده و در پیاده‌سازی و اجرای احکام اسلامی و دینی عامل باشیم و دیگران را هم تشویق و ترغیب کنیم. در ادامه محمد سمندی دبیر ستاد احیای امر به معروف و نهی از منکر استان بیان داشت: افرادی که به عنوان مسؤول در نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران

اولین جلسه شورای امر به معروف و نهی از منکر شرکت توزیع نیروی برق استان در سال جاری با حضور دبیر و معاونت ادارات و کارخانجات ستاد احیای امر به معروف و نهی از منکر استان سمنان برگزار شد. مدیرعامل شرکت توزیع برق استان در ابتدای این نشست به هدف‌گذاری برنامه‌ها و فعالیت‌های شرکت بر اساس فرمایشات مقام معظم رهبری اشاره نمود و تصریح کرد: هر ساله اهداف و استراتژی‌های شرکت، طبق بیانات آن معظم‌له طرح‌ریزی گردیده و اسنوا نیز که به عنوان سال «اصلاح الگوی مصرف در همه زمینه‌ها» نام‌گذاری و مزین گردیده، وظیفه و مسؤلیت ما را در قبال این پیام گران‌قدر سنگین تر

### عقب‌ماندگی ایران از قطر؟

برداشت گاز از میدان مشترک پارس جنوبی از سوی ایران از سال ۲۰۰۱ میلادی شروع شد اما شریک قطری برداشت گاز از این میدان را از سال ۱۹۹۰ میلادی آغاز کرد. با این حساب عقب‌ماندگی ۱۱ ساله در برداشت گاز از این میدان مشترک، واقعیتی انکارناپذیر است که پیش از این بارها از سوی کارشناسان و حتی مسؤولین بر آن اذعان شده بود. به رغم تلاش‌های بسیار برای جبران این عقب‌ماندگی و با وجود راه‌اندازی ۵ پالایشگاه جدید، تولید گاز از پارس جنوبی کمتر از ۱۰ میلیارد فوت مکعب در روز است و در مقابل هم اکنون شریک قطری روزانه ۱۲۲ میلیارد فوت مکعب گاز از این میدان مشترک برداشت می‌کند. از سوی دیگر گفته می‌شود اخیراً قطر در حال تکمیل ۲ پروژه جدید تولید گاز از پارس جنوبی است که با اجرای آن میزان برداشت گاز این کشور از پارس جنوبی بیشتر خواهد شد. اعلام اخیر افزایش عقب‌ماندگی ایران از قطر در برداشت از مخزن مشترک پارس جنوبی توسط اکبر ترکان معاون برنامه‌ریزی وزیر نفت، واکنش‌های غیرمنتظره‌ای را طی روزهای گذشته به همراه داشت. به طوری که سیف‌الله جشن‌ساز معاون وزیر نفت، علی وکیلی مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس و حتی وزیر نفت در مصاحبه مطبوعاتی اخیر خود اقدام به موضع‌گیری در مقابل این واقعیت تلخ کرده و رسماً اعلام کنند: «ایران و قطر به میزان برابر از پارس جنوبی برداشت می‌کنند. اما مبنای این ادعا در حالی که قطر طبق گفته منابع قطری بیش از ۲۵۰ میلیون مترمکعب و ایران تنها ۱۸۵ میلیون مترمکعب برداشت می‌کند، مهم است و شاید تنها مصرف تبلیغاتی داشته باشد.

در حال حاضر پنج تنگ فزاز پارس جنوبی در ایران در مجموع ۱۲۵ میلیون بهر مبرداری کامل است که تولید روزانه آنها در مجموع ۱۲۵ میلیون مترمکعب است که سهم فزاز یک ۲۵، فزازهای دو و سه ۵۰ و فزازهای چهار پنج و ۵۰ میلیون مترمکعب در روز است. اگر هدف تولید روزانه، ۱۰۴ میلیون مترمکعب گاز ترش و خشک از مخزن پارس جنوبی در فزازهای شش تا هشت را نیز به‌آمار فوق‌اضافه کنیم، میزان تولید ایران به ۲۲۹ میلیون مترمکعب در روز می‌رسد که حتی در این حالت نیز تولید ایران و قطر برابر نیست. حال اگر به این آمار، تولید ۵۰ میلیون مترمکعب فزازهای ۹ و ۱۰ را نیز اضافه کنیم، میزان برداشت ایران با این نگاه خوشبینانه از مخزن مشترک پارس جنوبی به ۲۷۹ میلیون مترمکعب می‌رسد. در حالی که این رقم برای قطر بیش از ۲۵۰ میلیون مترمکعب در روز است، اختلاف برداشت در این حالت خوشبینانه بیش از ۷۰ میلیون مترمکعب به نفع قطر است. پس چگونه است که مسؤولان نفتی مدعی‌اند ایران و قطر به میزان مساوی از میدان مشترک پارس جنوبی برداشت می‌کنند؟ در حالی که طبق گفته وکیلی از پنج فزاز (۶ تا ۱۰) تنها ۶۰ میلیون مترمکعب گاز برداشت می‌شود. یعنی ایران در حال حاضر ۱۸۵ میلیون مترمکعب گاز از مخزن پارس جنوبی برداشت می‌کند و با این اختلاف برداشت میزان عقب‌ماندگی ایران از قطر حتی از آن چیزی که اکبر ترکان اعلام کرد، بیشتر خواهد بود.

حال در شرایطی که کشور در فضای تبلیغاتی دهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری قرار دارد، این سؤال مطرح می‌شود که وزیر نفت و معاونان وی با تکیه بر کدام استدلال آماري اعلام می‌کنند که "مقایسه میزان برداشت ایران از ذخایر پارس جنوبی با قطر حاکی از آن است که ایران با داشتن سهم یک سوم از این میدان و قطر با داشتن سهم دو سوم از آن، برداشت مساوی از این مخزن گاز دارند و در برداشت گاز نسبت به این کشور عقب نیستیم."

کتابهای موجود در دفتر نشریه مناقصه مزایده		بها: (ریال)
MB	واژه‌نامه حقوقی ساخت و ساز (چاپ سوم)	۴۵۰۰۰۰
	اصول تنظیم قراردادها (چاپ دوم)	۴۱۰۰۰۰
	مدیریت و راهبردی مناقصات	۵۱۰۰۰۰
	قراردادهای طرح و ساخت E.P.C (چاپ دوم)	۷۱۰۰۰۰
مجموعه کتاب‌های متره بر آورد و صورت وضعیت	مهندسی متره ۱	۲۰۰۰۰۰۰
	مهندسی متره ۲	
	متره به زبان اصلی	
	۲۸۰۰ نکته متره و بر آورد	
مجموعه کتاب‌های حقوقی	واژه‌نامه مدیریت ساخت و ساز	۲۰۰۰۰۰۰
	اصول تنظیم قراردادها	
	مدیریت و راهبردی مناقصات	
	قراردادهای طرح و ساخت E.P.C	
مناقصات	واژه‌نامه حقوقی ساخت و ساز	۳۲۰۰۰۰۰
	نامه‌نگاری و طبقه‌بندی اسناد پروژه‌های عمرانی	
	کتاب اصول تنظیم قرارداد با میلان قرارداد	
مناقصات	کتاب مدیریت و راهبردی مناقصات	۶۲۰۰۰۰۰
	سلسله‌مباحث بررسی قانون برگزاری مناقصات	۵۰۰۰۰۰۰
	مناقصه و استعلام	۳۰۰۰۰۰۰

### جناب آقای امیر تورج کلانتری

مدیریت محترم امور پیمان‌ها  
شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان  
درگذشت پدر بزرگوارتان را از صمیم قلب تسلیت عرض می‌نمایم و برای بازماندگان صبر جمیل از درگاه حضرت حق خواستاریم.  
مدیریت و کارکنان دفتر سرپرستی استان اصفهان

### جناب آقای مهدی حیدر نژاد

مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و رحمت الهی را برای آن تازه در گذشته از ایزد متنان خواهیم.  
مدیر اجرایی نشریه مناقصه مزایده- علی‌قره‌داغلی

نوبت دوم  
روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان  
نوبت اول  
دومرله‌های شماره ۶۰۶-۲۴۶۴۰-۵۲  
روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان

نوبت دوم  
روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان  
نوبت اول  
یک‌مرله‌های شماره ۲۲۵۲۹۷۹-۵۲  
روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان

## اعلام عمومی مناقصه در ۵ شماره متوالی در شیلی

مترجم: مهدی خلیلی



اقتصادی نامطلوب جهانی، از بحران مالی آسیایی در سال ۱۹۹۷ نشأت گرفته و تا سال ۲۰۰۳ ادامه داشت، اما بعد از مدتی با پیوستن اصلاحات اقتصادی در این کشور، رشد ۶ درصدی در سال ۲۰۰۴ و ۵/۷ درصد در سال ۲۰۰۵ و ۴ درصد در ۲۰۰۶ اتفاق افتاد. نخستین بار بود که رشد اقتصادی شیلی در سال ۲۰۰۶ در بین ضعیف‌ترین کشورهای آمریکای لاتین قرار می‌گرفت. رشد ناخالص داخلی در سال ۲۰۰۷ نیز حدود ۵/۱ درصد رشد داشته است. شیلی قرار داد تجارت آزاد (FAT) را با بیشتر کشورهای جمله آمریکا در سال ۲۰۰۳ به امضاء رسانده است و این قرارداد در ژانویه ۲۰۰۴ مورد اجرا قرار گرفت. طی چند سال گذشته قرارداد با کشورهای عضو اتحادیه اروپا، کره جنوبی، نیوزلند، سنگاپور، پرونی، چین، و ژاپن به امضاء رسیده است و در سال ۲۰۰۷ مذاکرات تجاری با استرالیا، مالزی و تایلند نیز صورت گرفت. علی‌رغم برتری نسبی این کشور در بخش اقتصادی در میان کشورهای آمریکای لاتین، این کشور از توزیع عادلانه ثروت در جهان رنج می‌برد. توزیع اصلی صادرات شیلی به آمریکا (۳۹ میلیارد دلار)، آسیا (۲۷ میلیارد دلار) و اروپا (۲۲/۲ میلیارد دلار) که به ترتیب ۴۲ درصد، ۳۰ درصد، و ۲۴ درصد گزارش شده است. از شرکای تجاری اصلی این کشور می‌توان از

هلند و ایتالیا در اروپا، ژاپن، کره جنوبی و چین در آسیا نام برد. (رشد ناخالص داخلی (۲۰۰۷): ۲۳۱/۱ میلیارد دلار، سرانه ۱۳۹۰۰ دلار. رشد واقعی جمعیت ۵ درصد، تورم ۴/۴ درصد، بیکاری ۷ درصد. کشاورزی و دام پروری (زمین‌های زراعی ۳ درصد): انگور، سیب، پیاز، گندم، جو، غلات، سیر، مارچوبه، لوبیا، گوشت گاو، طیور، پنم، ماهی و الوار نیروی کار: ۶/۳ میلیون نفر که در بخش کشاورزی ۱۳/۶ درصد، صنعت ۲۳/۴ درصد و خدمات ۶۲ درصد (۲۰۰۳)

**صنایع و منابع**  
صنایع: مس و مواد معدنی دیگر، مواد غذایی، ماهی، آهن و فولاد، چوب و تولیدات چوبی، تجهیزات حمل و نقل، سیمان و منسوجات منابع طبیعی: مس، الوار، آهن، نیترات، فلزات گرانبها، مولیبدن

**صادرات و واردات**  
صادرات: ۵۸/۲۱ میلیارد دلار (۲۰۰۶): نفت و فرآورده‌های نفتی، مواد شیمیایی، تجهیزات الکتریکی و مخابراتی، ماشین‌آلات صنعتی، خودرو و گاز طبیعی.  
شرکای تجاری: آمریکا، ژاپن، چین، کره جنوبی، هلند، برزیل،

### جغرافیا

کشور شیلی بیش از ۴۶۳۰ کیلومتر از شمال به جنوب و ۴۲۰ کیلومتر در عرض‌ترین نقطه از شرق به غرب امتداد دارد و مناطق خشکی این کشور حدود ۷۵۶۹۵۰ کیلومتر مربع برآورده شده است. در قسمت شمالی صحرا «اناکاما» غنی‌ترین منابع معدنی بالاخص مس و نیترات وجود داشته و در دره مرکزی که شامل «سانتیاگو» نیز می‌شود، بیشترین جمعیت و منابع کشاورزی قابل مشاهده بوده و در مناطق جنوبی این کشور از جنگل، مراتع، آتشفشان و دریاچه غنی می‌باشد. کشور شیلی به ۱۵ منطقه تقسیم شده است و هر منطقه به ۲ ایالت تقسیم شده و هر ایالت توسط فرمانروایی که توسط رئیس‌جمهور تعیین شده، اداره می‌شود و هر ایالت به دو ناحیه (بلوک) تقسیم شده که توسط شهرداری که هر چهار سال یکبار توسط مردم انتخاب شده هدایت و سرپرستی می‌شود. کشور شیلی در جنوب پرو و غرب کشور بولیوی و آرژانتین واقع شده است.

### آب و هوا

شیلی به ۵ نوع منطقه آب و هوایی تقسیم می‌شود:

- ۱- بخش صحرایی در قسمت شمال
- ۲- توندرا کوهستانی و یخچال‌ها در شرق و جنوب شرقی
- ۳- بخش نیمه استوایی مرطوب در جزیره شرقی
- ۴- بخش اقیانوسی در جنوب
- ۵- آب و هوای مدیترانه‌ای در مرکز شیلی

شیلی دارای چهار فصل متمایز می‌باشد:

- ۱- تابستان (دسامبر تا فوریه)
  - ۲- پاییز (مارس تا می)
  - ۳- زمستان (ژوئن تا اگوست)
  - ۴- بهار (دسامبر تا نوامبر)
- دولت: جمهوری شیلی  
رئیس‌جمهور: میشل باچلت (۲۰۰۶)

جمعیت (۲۰۰۸): ۱۶۴۳۲۵۳۶ نفر (رشد جمعیت ۰/۸ درصد، میزان زاد و ولد ۱۴/۸۱۰۰۰، میزان مرگ و میر نوزادان: ۸/۱۱۰۰۰ نفر، امید به زندگی: ۷۷/۱ سال)  
پایتخت: سانتیاگو ۵۳۳۳۱۰۰ نفر  
واحد پول: پیسو شیلی  
شهرهای بزرگ: وینال مار ۳۰۳۱۰۰ نفر، والپارایسو ۲۷۴۱۰۰ نفر، تالاهوانو ۲۵۲۸۰۰ نفر، کاسپسیون ۲۱۷۶۰۰ نفر جمعیت

زبان: اسپانیایی  
قوم و نژاد: سفید، سفید-سرخپوست ۹۵ درصد، سرخپوستان ۳ درصد و اقوام دیگر ۲ درصد  
مذهب: رمن کاتولیک ۷۹ درصد، پروتستان ۱۱ درصد، جمعیت بی‌دینی ۱۰ درصد  
میزان پاسوادی: ۹۶ درصد (۲۰۰۶)

### اقتصاد

بعد از یک دهه رشد چشمگیر اقتصادی در کشور شیلی، این کشور در کود اقتصادی نسبی رادر سال ۱۹۹۹ تجربه کرد این شرایط

### کمپانی

#### شرکت (Capsaicin) Chili Peppers

شرکت Capsaicin یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان فلفل در کشور شیلی می‌باشد که توانسته با تولید فلفل مرغوب در جهان، اعتماد مشتریان زیادی را به خود جلب نماید و سالانه مقادیر زیادی از محصولات خود را به کشورهای جهان بالاخص آمریکای جنوبی صادر کند.

#### شرکت Red Lion Spicy Foods

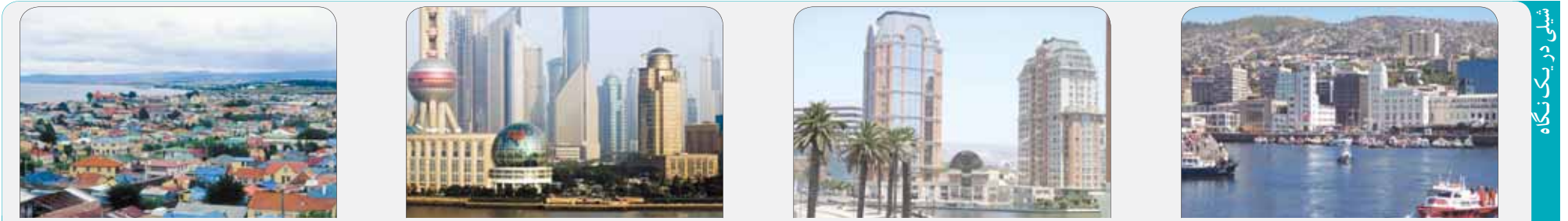
شرکت فوق یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مواد غذایی در کشور شیلی به‌شمار می‌آید و به دلیل کیفیت، سلامت و سیستم مدیریت برتر توانسته گواهی ISO ۹۰۰۱ دریافت دارد.

#### شرکت Phamagro Ltda

شرکت Phamagro که در سال ۱۹۸۸ تاسیس شده است، در صنعت تولیدات محصولات حیوانی فعالیت گسترده‌ای در کشور شیلی دارد و این شرکت که در شهر «سانتیاگو» کشور شیلی قرار دارد، محصولات خود را علاوه بر مصرف داخلی، به کشورهای همسایه صادر می‌کند.

#### شرکت Aconcagua

شرکت Aconcagua یکی دیگر از شرکت‌های بزرگ مواد غذایی کشور شیلی می‌باشد و توانسته گواهی ISO ۹۰۰۱ دریافت کند.



شیلی در یک نگاه



وزارت نیرو  
شرکت برق منطقه‌ای اصفهان

## آگهی فراخوان شماره ۸۸/۶۰۰۱

نوبت اول

شرکت فراخواننده: شرکت برق منطقه‌ای اصفهان  
موضوع فراخوان: خرید ترمینال‌های مخابراتی PLC دیجیتالی و تله پروتکشن، لوازم یدکی و متعلقات مربوطه، آموزش راه‌اندازی مطابق استانداردهای جاری

تاریخ دریافت پرسش‌نامه ارزیابی اولیه: از ۸۸/۲/۱ لغایت ۸۸/۲/۱۲  
محل دریافت و تحویل پرسش‌نامه ارزیابی اولیه: شرکت مشاور متن - تهران، شهرک قدس، انتهای بلوار شهید دادمان، بخش مخابرات و کامپیوتر  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۰۸۲۳۷۰

آخرین مهلت تحویل پرسش‌نامه ارزیابی: پایان وقت اداری ۸۸/۲/۲۸  
**نکات قابل توجه:**

- پس از بررسی اسناد و مدارک واصله در چهارچوب ضوابط و مقررات از شرکت‌های واجد شرایط برای دریافت اسناد و مدارک مناقصه دعوت به عمل خواهد آمد.

- به درخواست‌ها و مدارک واصله بعد از تاریخ‌های اعلام شده ترتیب اثر داده نخواهد شد.

- لازم به ذکر است شرکت برق منطقه‌ای تا دو سال آینده از نتایج فراخوان جهت خرید اقلام مرتبط با موضوع استفاده خواهد نمود.

- بدیهی است ارزیابی مدارک پرسش‌نامه تکمیل شده هیچ‌گونه حقی را برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد.

ضمناً می‌توانید این آگهی را در سایت اینترنتی مشاهده کنید.

www.erec.co.ir

www.tavanir.org.ir

http://iets.mporg.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای اصفهان



وزارت نیرو  
شرکت برق منطقه‌ای اصفهان

## مناقصه عمومی شماره ۸۸/۱۰۰۲

نوبت اول

شرکت مناقصه‌گزار: شرکت برق منطقه‌ای اصفهان  
موضوع مناقصه: انجام عملیات بهره‌برداری، تعمیرات و نگهداری دو واحد ۲۵ مگاواتی گازی AEG مدل GE-F5 واقع در منطقه کاشان (قرارداد O&M)

تاریخ و محل‌های فروش اسناد مناقصه: از ۸۸/۱/۳۱ لغایت ۸۸/۲/۹ به آدرس اصفهان - خیابان چهارباغ بالا، امور تدارکات و قراردادهای شرکت برق منطقه‌ای اصفهان  
مبلغ خرید اسناد مناقصه: ۲۰۰/۰۰۰ ریال واریز شده به حساب جاری سیبا به شماره ۲۱۷۵۰۹۰۲۱۷۰۰۷ بانک ملی به نام شرکت برق منطقه‌ای اصفهان

مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانت نامه بانکی در وجه شرکت برق منطقه‌ای اصفهان به مبلغ ۱۸۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال

مهلت و محل تحویل پاکات مناقصه: حداکثر تا ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۸۸/۲/۲۱ به آدرس اصفهان - خیابان چهارباغ بالا، دبیرخانه شرکت برق منطقه‌ای اصفهان

زمان و محل بازگشایی پاکات مناقصه: ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۸۸/۲/۲۱ - سالن کمیسیون مناقصات ساختمان معاونت مالی و پشتیبانی شرکت برق منطقه‌ای اصفهان

### شرایط مناقصه:

۱. به پیشنهادهایی که فاقد سپرده یا امضا، مشروط و مخدوش و سپرده‌های 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.

۲. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

ضمناً می‌توانید این آگهی را در سایت اینترنتی مشاهده کنید.

www.erec.co.ir

www.tavanir.org.ir

http://iets.mporg.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای اصفهان





## مناقصات مخفی در ورزش

سید احمد حسینی ماهینی

ورزش بر خلاف ظاهرش که تفریحی است؛ در عمل اقتصادی ترین رشته هاست. یعنی اقتصاد ورزش از جمله علمی است که نا نوشته است ولی اجرا می شود. اصولاً ورزش برای کسی خوب است که شکم سیری داشته داشته باشد و این قدم اول تفریح و سرگرمی است زیرا وقتی شکم گرسنه باشد، ورزش و تفریح را نمی شناسد و این نشان می دهد که دیدگاه ما نسبت به ورزش، کاملاً طبقاتی و رفاه طلبانه است. وقتی شما یک کفش برای اسکی می خواهید بخرید، یا برای کوهنوردی و یا حتی برای اسکیت بچه ها؛ این در ذات خود حداقل سه مسأله را اثبات می کند. اولاً شکم شما سیر است! خوب خورد، باید و خوابیده اید و وقت اضافه هم گیر آورده اید و می خواهید از آن استفاده کنید. چون اگر شکم شما سیر نباشد، توان رفتن نخواهید داشت، چه برسد به ورزش. این اولاً.

ثانیاً پول هم دارید که این کفش را آن هم از نوع خوبش بخرید چون اگر ارزان یا دست دوم باشد، ممکن است برای کارهای استاتیک خوب باشد ولی برای ورزش و یک موضوع دینامیک و پرتحرک، خوب نیست و هر آن ممکن است شما را در شرایط مرگ و زندگی قرار دهد. دوستان شما هم

دستی، بلکه به باشگاهها بروید و پاور لیفتینگ و بادی شپیر و امثال آن را بخرید و...

امروزه حتی پزشکی ورزش را ابداع کرده اند و مهندسان مهندسی ورزش و روانشناسان، روانشناسی ورزشی و الی ماشاء!... همه رشته ها آمده اند و به ورزش متصل شده اند و در این میان فقط فکر می کنم جای مناقصه یا مزایده در آن خالی باید باشد. اما اینطور نیست. وقتی هدف در همه جا سود بالا و هزینه کم مطرح می شود و ما باید به دنبال بهره وری باشیم، آیا ورزش می تواند بدون بهره وری باشد؟ چه بسا بهره وری که بهره کشی است. مثلاً آیا... دری نجف آبادی در همایش بحران اقتصادی غرب گفتند باید توانمند سازی کنیم نه گدا پروری و خبرنگار مناقصه یادداشتی به او داد و نوشت توانمند سازی بر اساس داشتن توان بالقوه است، یعنی باید در شخص استعداد و توان این کار باشد و ما هم به او کمک کنیم. لذا کسی که اصلاً توان ندارد و یا توان او ۵ درصد یا ده درصد است، ما نمی توانیم به او زور بگوییم. مثلاً به کودک دو ساله بگوییم تو یک وزنه ۱۲۵ کیلویی را بلند کن! هر چه قدر هم او را توانمند بسازیم، تشویق کنیم و بودجه خرجش نماییم، این امکان ندارد. لذا باید از کودک همان کودکی را بخواهیم نه بزرگی را. معلولان حرکتی یا فکری هم همینطورند. ما نباید از آنها انتظار داشته باشیم که مانند همه کار کنند و درآمد داشته باشند. بلکه باید بخشی از درآمد توانایان را به آنها اختصاص دهیم و این گدا پروری نیست. ایشان هم موضوع را تأیید کردند و گفتند که منظور ما هم برای کسانی است که حداقل توانایی ها را داشته باشند. مثلاً از بین هزاران معلول یکی پیدا می شود که با پاهایش نقاشی می کند و یا با دهانش می نویسند، اما همه که اینطور نمی شوند

و فشار آوردن برای همه معلولان، همان زور گویی است یعنی به جای این که ما از پول خود به آنها بدهیم، آنها را تنبیل فرض کرده و به زور به کارهای سخت وادارشان می کنیم. کارهایی که توانایی آن را ندارند زیرا اگر داشتند، بدون گفتن ما خودشان از آن استفاده می کردند. برای هیچ کس شیرین تر از این نیست که دستاورد شخصی داشته باشد و به همین دلیل است که المپیک را برای افراد سالم گذاشته اند و پارالمپیک را برای معلولان و جانبازان. که اگر اینطور نبود، به قول «فیخته» اگر یک چلاق، قهرمان دو نشود، باید خود را مقصر بداند. این حرف از نظر حماسی و انگیزشی خوب است ولی در عمل، مناسب نیست. یعنی در واقع یک شعاع است نه شعور و یک شعر است نه یک قانون. این که کور مادرزاد اگر مانند

بنایان نبیند، باید خود را مقصر بداند همان قدر احقرانه است که بگوییم اگر یک سرمایه دار خود را کارگر نکند، تقصیر خودش است. سرمایه دار به دلیل این که نمی خواسته کار کند، این بساط را به وجود آورده است. او تنبیلی خود را نبوغ تعریف کرده و کار نکردن خود را افتخار شمرده است. و الی می توانست با حقوق کمتری کار کند و همیشه گرسنه باشد و زندگی اش فقط برای یک روز یا ده روز تأمین باشد. و این در حالیست که این تنبیل که تن به کار نمی دهد، بقیه را که از صبح تا شب برای لقمه نانی کار می کنند را تنبیل می نامد و آنها را مستحق حمایت نمی داند! چنانچه تئوریسین معروف مالی آمریکا گفته که لازم نیست دولت ۷۰۰ میلیارد دلار را به بازارهای مالی و اقتصادی کمک کند. آنها بی که نتوانستند سودآوری کنند؛ همبرند بهتر است. بگذارید از بین برونند تا گروه جدیدتر و مقاومتری به وجود آید. این قانون تنازع بقا یا باقی ماندن اقویاست.

### مخفی و آشکار

در ورزش هم مانند همه فعالیت های اقتصادی، معاملات وجود دارد. در این معاملات، دو طرف معامله روشن است و یکی کالایی را می فروشد و دیگری می خرد... اما این مسیر بجز از راه مناقصه یا مزایده امکان ندارد. زیرا عقل حکم می کند که در موقع خرید، ارزان ترین و در موقع فروش، گران ترن کالا را داشته باشیم. شما یک توپ پلاستیکی می خواهید بخرید؛ اول به چند جا مراجعه می کنید و قیمت ها را استعلام می کنید، بعد با دوستان مشورت می کنید و نظر آنها را راجع به قیمت و کیفیت توپها می پرسید. فرושندگان را نقد می کنید و بالاخره یکجا که با قیمت ارزان تر و کیفیت بهتر است می ایستید و پول می دهید و توپ را می خرید زیرا پول، علف هرز نیست که همه جا بروید... شما اگر پول داشتید، توپ چرمی می خریدید یا یک زمین فوتبال می خریدید یا مانند مربی تیم پیروزی می گفتید من تا حالا نمی دانستم واقعاً باشگاه را می فروشدند و الا خودم از یک تا صد در صد سهم آن را می خریدم. و یا مانند بازار میلی ها تیم استقلال را می خریدید و آرم خودتان را بر روی لباس های آنان حک می کردید. و می بینید که هر کس نسبت به خودش بی پول است زیرا برای آن پول زحمت کشیده، منت این و آن از برده و حرف های نامربوط شنیده. ممکن است به نظر ما کم باشد یا زیاد باشد؛ اما به هر حال، او به نسبت خودش زحمت کشیده و حاضر نیست آن را ارزان بدهد. لذا اگر شما بعد دیگر قضیه را نگاه کنید، مسأله بازار گرمی است. یعنی برای بالا بردن قیمت و مزایده گذاشتن هر کالای ورزشی،

مشتری های صوری هم تراشیده می شود. گرچه این مشتری ها ممکن است معکوس هم نتیجه بدهد، یعنی وقتی که خریدار واقعی ببیند هر کس و ناکسی پای میز حراج آمده، با خود می گوید آیا من سرکار هستم؟ و لذا به جای خرید مثلاً باشگاه پیروزی، ناگهان به باشگاه پاس علاقمند می شود و یا یک دفعه تغییر مذاق داده، به جای قرمز از آبی خوشش می آید.

الآن هزاران شرکت تولید وسایل ورزشی وجود دارند؛ ولی کدام یک برنده است؟ طبیعی است آن کس که بتواند یک مربی یا مدیر باشگاهی را به جامعه تحویل دهد یا به عکس؛ یک مربی و یا مدیر باشگاهی از او حمایت کند. مسلماً این حمایت ها هم در سطح نازل نخواهد بود. یعنی یک مربی تراز اول یک مملکت، نمی آید از یک کارخانه کوچک که توپ های ورزشی گلف را به طور نامرغوبی تولید می کند حمایت کند. او همیشه باید بگوید بروید این چوب راکت را بخرید که محکم تر از بقیه است یا شیک تر از همه و یا خوش دست تر از بقیه است. لذا ماهیت مزایده و مناقصه در شأن و شرف و شخصیت مدیر ورزشی هم تأثیر دارد. او هم می گردد و از بین چند شرکت عرضه کننده ی پیراهن ورزشی، کسی را پیدا می کند که پیراهنی تولید کند که مطابق با استانداردها باشد و وقتی ورزشکار آن را می پوشد، در اولین حرکت ورزشی یاره نشود. در ساخت استادیوم و باشگاه هم همینطور است. اگر ساختمانی را اجاره کنید که کف آن محکم نباشد و با هر ضربه دستگاه های بدنسازی، ستون ساختمان ها بلرزند، آیا کسی به آن باشگاه خواهد رفت؟ حتی اگر زمین شما خاکی باشد هم باید مشتری خود را پیدا کند و الا شما با تمام بسرمایه گذاری تان تنها می مانید. وقتی شما ورزشکار هستید، همه اش ناله می کنید که چرا قیمت ورودی باشگاه بالاست؛ اما وقتی صاحب باشگاه شدید، از پایین بودن تعرفه انتقاد خواهید کرد. مانند این که شما تا موقعی که سوار اتوبوس نشده اید به کنار دستنی خود می گویند این راننده ما را این همه سر پا نگه می داند و به مسافران می گویند کمی جلوتر بروید تا ما هم بیاییم بالا ولی وقتی که رفتی بالا، می گویی آقای راننده چرا حرکت نمی کنی! جانیست چرا سوار می کنید یا نفر که اتومبیل ندارد و هر روز مجبور است با تاکسی برود، از این همه پولی که صاحب تاکسی می گیرد، ناراحت است! اما کافی است هم او صاحب ماشین شود. مسافران غیب می زنند. هر چه می کرد، مسافر پیدا نمی کند و هر جا هم که مسافر است، تعداد ماشین های مسافر کش از مسافرها بیشتر در صفا ایستاده است.

شيوه های در مدیریت

مهندس شهرام حلاج

### مدیریت سیرکی چیست؟

«مدیریت سیرکی» تعبیری جالب است که نخستین بار از یکی از پیشکسوتان انجمن مدیران صنایع (۱) شنیدم و البته گمان می‌کنم هر یک از ما گاه مصداق چنین نامی را دیده باشیم. آن مدیر کهنسال این نام را برای توصیف روش مدیریتی به کار می‌برد که ناگهان ظاهر می‌شوند، در مدت کوتاهی جلوه‌ای می‌کنند و سپس جمع می‌کنند و می‌روند دیگر اثری نیست که نیست.

البته تجربه‌ی ملموس از سیرکی که در زمستان ۸۶ در پارک پردیسان تهران برپا شد، بخشی دیگری از تمثیل یا تشبیه «مدیریت سیرکی» را برای این پژوهنده نشان داد. به یاد دارم که علیرغم مخالفت‌های دوستداران محیط زیست و حیات وحش، سرانجام در پاییز ۸۶ چادرها و چراغ‌های آن سیرک افراشته شد و چند ماه جلوفروشی کرد و سرانجام در بهار ۸۷ اصحاب سیرک جمع کردند و رفتند. هنگامی که پس از جمع کردن و رفتن آنان، در تابستان ۸۷ به مکان برپایی سیرک رفته، به چشم خود دیدم که نه تنها دیگر از جلوه‌گری و هیاهوی آنان خبری نیست که نیست، بلکه فضولات و پسماندهای آنان نیز در آن جلوه‌گاه دیروز به‌جای مانده است، تا چه هنگام و چه کس آن محل را تمیز کند یا نکند. گمان می‌کنم این پرده‌ی آخر وجه دیگری از «مدیریت سیرکی» است که باید به توصیف صدرالاشاره بیافزاییم. آمدند و حرف‌زدند و نمایش دادند و پاشیدند و رفتند.

اما در برابر «مدیریت سیرکی»، روش دیگر مدیریت هم هست که اینگونه توصیف شده است: «رهبان حرف می‌زند، بلکه عمل می‌کند؛ هنگامی که کارش تمام شد، مردم می‌گویند: عالی است، ما انجامش دادیم، به‌تمامی به‌دست خودمان.» (۲) شاید یکی از مظاهر برجسته‌ی این روش مدیریت در دنیای امروز روش و سلوک نلسون ماندلا باشد. می‌دانیم که امروزه پژوهندگان حوزه‌ی مدیریت، روش ماندلا را با عنوانی مثل «مدیریت به‌روش مادیا» مورد توجه و مطالعه قرار داده‌اند. اما از آنجا که روش مورد نظر، قرن‌ها قبل و پیش از میلاد مسیح، در «تائو ته چیگ» (کتاب مرجع مسلک تائویی‌ها) تدوین و معرفی شده است، «مدیریت تائویی» (۳) نامی مناسب برای این روش دوم به نظر می‌رسد.

اگر بخواهیم دو - سه دستورالعمل کلی «مدیریت تائویی» را تعیین کنیم، شاید یکی از آنها، این است که: «کارت را انجام بده و بعد کنار بکش» (۴). در این روش، کار مدیر یا رهبر از «خود» شروع می‌شود زیرا پیرو موفق این روش مدیریتی در وهله‌ی نخست «از همه چیز رهاست، برای همین است که با آنها یکی است؛ چون از خودش رها شده، کاملاً خرسند و راضی است» (۵). گفتنی است که استیون میشل (مترجم، مفسر یا شاید باید گفت رهبر و طریقت تائویی) این معناراً که «کارت را انجام بده و بعد کنار بکش» چنین تفسیر می‌کند: «هنگامی که کارت را با تمام وجود انجام دهی، از رها کردنش خوشحال هستی». یکی از ویژگی‌های مدیران سیرکی آن است که ادعا کنند «من اگر نباشم این سازمان کارش لنگ می‌ماند» اما مدیر تائویی چنین ادعایی را مطرح نمی‌کند.

ادامه در صفحه ۸

## نشست سوم نقد و بررسی قانون بر گزاری مناقضات<sup>(۲)</sup>

# قوانین و اصطلاحات باید تعریف بنیادی شوند

ب (فنی) باز می‌شود معنای ارزیابی شکلی به این معناست که فقط امضا داشته باشد در مرحله دوم که پاکت (ج) باز می‌شود نگاه می‌کنند که امضا داشته باشد و قیمت‌ها خوانا باشد پس ارزیابی شکلی تنها در یک مرحله انجام نمی‌شود بلکه در هر دو مرحله انجام می‌شود.

آقای نیک‌پور: در ماده (۱) که کاربرد خود کاربرد مغضول مانده است، چون بحث کاربرد مفهوم عام دارد، در بند "ب" ماده مزبور به دستگاه‌های استانی اشاره نشده است و اگر مسکوت پیشنهاده می‌کنند بند "الف" ماده (۲۹) حذف شود. آقای نجم‌آزادی: البته من منظورم این نیست که کلاً حذف شود. در دستگاه‌های این بند مورد استفاده بوده است، رئیس یک دستگاه می‌پذیرد که یک کالا انحصاری است اصلاً آگهی نمی‌دهیم. اگر کلمه انحصاری از ماده (۲۹) حذف شود بعضی‌ها آن را به بند "ط" در ماده (۲) مرتبط نمی‌کنند.

منتی‌نژاد: ارزیابی شکلی توسط چه مرجعی و در چه مرحله‌ای صورت می‌گیرد؟ آقای احزازی: اصلاح ماده (۲) به این صورت می‌تواند باشد که انحصار به دو روش به دست می‌آید یکی آگهی، و دیگری تشخیص وزیر یا بالاترین مقام. برای این کار یک ماده قانونی می‌تواند به‌عنوان ماده (۳۰) تحت عنوان "روش تشخیص انحصار" به قانون اضافه شود.

مرجع ارزیابی شکلی براساس آیین‌نامه نظام مستندسازی و اطلاع‌رسانی مناقضات، کمیسیون مناقصه است یعنی این کمیسیون با توجه به این که امضا و اسناد ضمیمه است یا مثلاً خط خورده نیست و ضمانتنامه در اسناد هست یا نیست می‌تواند ارزیابی شکلی کند. قبلاً نیز کمیسیون مناقصه این کار را انجام می‌داد.

آقای منتی‌نژاد: در فرایند مناقصه آخرین مرحله ارزیابی ربالی است. یعنی دقیقاً مرحله قبل از انعقاد قرارداد است. چون در ارزیابی شکلی خوانا بودن قیمت مطرح شده است و گفته شده که اگر پیشنهاد قیمت خوانا نباشد مشکل شکلی است ولی ما نمی‌توانیم از اول پیشنهاد قیمت‌ها را مرور کنیم. آقای احزازی: ارزیابی شکلی هم در مرحله فنی و هم در مرحله مالی انجام می‌شود وقتی پاکت

"کاربرد" است و علی‌القاعده بهتر است دامنه کاربرد توسعه شود. بحث بعدی در مورد عبارت "مناسب" و "متناسب" است. اعتقاد دارم اگر تعارضی بین آیین‌نامه و قانون ایجاد شود به لحاظ عرف حقوقی شاید قابلیت استناد نداشته باشد چون نکتتم "این ماده" آیین‌نامه اجرائی هم دارد. اگر تفسیر حقوقی شود که قانون قوی از آیین‌نامه است مشکل ساز خواهد بود. مگر طی ماده‌ای مشخص شود که آیین‌نامه آن مثلاً به وسیله سازمان مدیریت تدوین می‌شود و آن مثلاً به وسیله سازمان مدیریت تدوین می‌شود و آن موقع آیین‌نامه قوت اجرا پیدا می‌کند و تدوین این مطلب مهم‌تر است والا مواردی که در آیین‌نامه تهیه می‌کنند مرتبط با ماده (۲) نیست و منحصر آن آیین‌نامه، آیین‌نامه مواد (۲۲) و (۲۳) خواهد شد و تفسیری آن به ماده (۲) از لحاظ حقوقی جای بحث دارد. در قانون درباره "تشریفات مناقصه" و "ترک تشریفات" بحث شده است و بحث سوم که نه مناقصه و نه ترک تشریفات تابع عبارت "و دستگاه‌های استانی مربوطه" یا "دستگاه‌های اجرایی محلی" که در قوانین موضوعه هم تعریف دارند اضافه شود. از طرف دیگر، قوای سه‌گانه در مفهوم حقوقی یک مفهوم عام‌تری بدهن متبادر می‌کند که نوعی ابهام نیز ایجاد کرده است. عبارت تصریح نام و ذکر نام هم اگر آورده نشود، مشکل‌ساز می‌شود. براساس یک تفسیر باید حتماً نام برده شود مثلاً بگویند سازمان بنادر و کشتیرانی و اگر ذکر نشود خود را مشخص نمی‌داند(البته این تفسیر از کجا آمده ما هم نمی‌دانیم) ولی هر وقت که می‌گوییم به‌نحوی که در بودجه عمومی استفاده می‌کنند یا به نحوی در بودجه مملکت حضور دارند، آن‌ها می‌آیند و می‌گویند از بودجه عمومی استفاده نمی‌کنیم و از بودجه شرکت‌ها استفاده می‌کنیم. یا یک لغت عام‌تری می‌توان همه کسانی که در ردیف "بودجه کل کشور" مطرح هستند را مشمول کرد که بحث اختصاصی و شهرداری و... در آن جمع می‌شود. وقتی مصداق ریز می‌شوند این نقد وارد می‌شود که پس واحدهای استانی نیستند ولی با توجه به این که در موارد بعدی در مورد تشریفات و ترک تشریفات اسم استان‌ها و استناداری برده شده است شاید به لحاظ کاربرد در عمل اشکالی نباشد اما به لحاظ شکل حقوقی و قانون‌نویسی اسم ماده (۱) ماده

### شرایط خصوصی در قراردادها

بخش دوم

در شماره ۲۹۸ به بررسی مدت قرارداد از شرایط خصوصی در قراردادها پرداختیم، اینک ادامه می‌بخشد:

#### ب- نحوه پرداخت به پیمانکار:

از دیگر مواردی که در شرایط خصوصی هر قرارداد به آن اشاره می‌شود موضوع نحوه پرداخت پیمانکار است با توجه به اینکه نحوه پرداخت و اصول مبلغ هر قرارداد بسته به شرایط آن قرارداد مشخص می‌شود. بنابراین یکی از شروط اختصاصی هر قرارداد نحوه چگونگی توزیع و تقسیم مبلغ قرارداد با توجه به عملکرد مجری کار می‌باشد و این مسئله از اهمیت ویژه‌ای هم برای کارفرما و هم برای پیمانکار برخوردار است. مثلاً پیمانکاری می‌خواهد باندک در ازای انجام چه مقدار از کار، چه مبلغی را وصول می‌نماید کارفرما نیز می‌خواهد نحوه پرداخت به گونه‌ای باشد که به گونه‌ای موجب ترغیب پیمانکار جهت ادامه کار شود نه اینکه در ازای دریافت مبلغ قرارداد کار کمتر ارایه دهد در هر حال درج نحوه پرداخت باید به گونه‌ای باشد که منافع هر دو طرف قرارداد را تضمین نماید ضمن آنکه از هرگونه ابهامی در این خصوص باید پرهیز شود تا در ادامه طرفین قرارداد دچار مشکل نشوند. نحوه پرداخت مبلغ قرارداد معمولاً با توجه به نوع قراردادهای مختلف تعیین می‌شود مثلاً برای قراردادهای یک قلم، احاد بهایی، فهرست بهایی و درصدی موضوع متفاوت است و هر کدام از انواع قراردادهای ذکر شده یک چارچوب مشخص و با حدود تعیین شده‌ای دارد که از نظر حقوقی قابل بحث و بررسی است که با توجه به تطویل بحث مورد نظر در ذیل برای نمونه به تعدادی از آنها اشاره می‌شود:

#### ۱- روش در صد بندی و تعیین درصد اجزاء کار:

در این حالت ما انجام هر قسمت از کار درصد معینی از کل مبلغ قرارداد به پیمانکار پرداخت می‌شود بطوری که با اجرای صدرصد کل کار و تحویل کامل پروژه طبق مفاد قرارداد، کل مبلغ قرارداد پس از کسر کسورات قانونی از قبیل بیمه، مالیات و عوارض قانونی دیگر قابل پرداخت است. از جمله محاسن این روش ساده بودن نحوه پرداخت است که به ازای درصد کار انجام شده، پرداخت به پیمانکار صورت می‌پذیرد لیکن با توجه به حجم عملیات برخی از قراردادهای عمده که جزئیات متنوع و مختلفی دارند، نیاز به محاسبات دقیق‌تری وجود دارد کاملاً قابل استفاده نیست ضمن آنکه تنها برای پرداخت‌های اصل قرارداد بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد و برای اضافه‌کاری‌ها و یا کسر کاری‌های قراردادهای در دست اقدام کاربرد چندانی ندارد و از روش‌های دیگر استفاده می‌شود از طرفی در برخی قراردادها در شرایط خصوصی قید می‌شود که درصد بندی‌های مذکور صرفاً جهت پرداخت‌های موقت مورد استفاده قرار می‌گیرد و کل قرارداد و اعلام مبلغ نهایی قابل پرداخت به پیمانکار در انتهای کار و پس از تحویل و تحویل پروژه و ارزیابی نتایج کار انجام شده تا چنانچه هر یک از طرفین قرارداد از همدیگر مطالباتی داشته باشند رسیدگی و حل و فصل شود.

## Amadeh Bargozari kelas Amoozesh Qanoon Monaqesat va Aeen Nameha Hastim.

NASHRIYEH MONAQESEH MOZAYEDEH

دومرلهای  
شماره ۵۲۰۲۴۶۴۰۶  
ثوبت اول

**شرکت فولاد خوزستان** در نظر دارد اقلام مشروحه ذیل را از طریق مناقصه عمومی دو مرحله‌ای از شرکت های واجد شرایط خریداری نماید. لذا از کلیه شرکت های فعال در این زمینه دعوت به عمل می‌آورد حداکثر ظرف مدت یک هفته پس از انتشار نوبت دوم این آگهی جهت دریافت اسناد مناقصه به نشانی: اهواز - کیلومتر ۱۰ جاده اهواز، بندر امام خمینی، درب شماره ۳ فولاد سازی، اداره خرید مواد مصرفی مراجعه نمایند.

### خرید و دوخت ۳۵۰۰ دست کاپشن شلوار دیر سوز پارچه شومر سکان آلمان

مبلغ سپرده در مناقصه (ریال)	نوع سپرده	مهلت اعلام آمادگی و ارائه رزومه شرکت	زمان تحویل پاکت	تاریخ گشایش پاکت
۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	ضمانتنامه بانکی یا واریز وجه نقد به حساب جاری ۱۲ بانک صادرات شعبه فولاد کد ۳۸۸۲	یک هفته بعد از انتشار آگهی دوم	۸۸/۲/۲۰	۸۸/۲/۲۱

لذا از کلیه داوطلبان شرکت در مناقصه عمومی دعوت می‌شود بر اساس جدول فوق در ساعات اداری جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس فوق یا دورنگار ۰۶۱۱-۲۲۷۹۱۶۰ یا سایت [WWW.KSC.IR](http://WWW.KSC.IR) مراجعه فرمایند.

### روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان

یکمرلهای  
شماره ۵۲۲۵۲۹۷۹۰۵  
ثوبت دوم

**شرکت فولاد خوزستان** در نظر دارد عملیات حمل جاده‌ای حدود ۱/۵۰/۰۰۰ تن سنگ آهن از معادن چادر ملو و چغارت به مقصد کارخانجات خود را به مدت یک سال به شرح ذیل از طریق مناقصه به یکی از شرکت‌هایی که دارای امکانات کافی منابع انسانی مناسب، سوابق و تجارب مرتبط و گواهی صلاحیت معتبر می‌باشند واگذار نماید.

از کلیه داوطلبان شرکت در مناقصه دعوت می‌شود با رعایت موارد ذیل در ساعات اداری جهت اقدام مقتضی به آدرس اهواز- کیلومتر ۱۰ جاده اهواز- بندر امام خمینی شرکت فولاد خوزستان، واحد خرید خدمات، قراردادهای حمل و نقل و خدمات عمومی (تلفن ۹۳۴۲۲۷-۰۶۱۱-۲۲۷۹۱۶۳ دورنگار ۰۶۱۱-۲۲۷۹۱۶۳ یا پایگاه اطلاع رسانی [www.ksc.ir](http://www.ksc.ir)) مراجعه فرمایند.

- ضمن کسب اطلاعات لازم و اعلام آمادگی، پرسش نامه جدید (استعلام ارزیابی پیمانکاران) از پایگاه اطلاع رسانی فوق دریافت، تکمیل و تا تاریخ ۸۸/۰۲/۰۹ را ارایه گردد.
- دریافت اسناد مناقصه (پس از تایید واحد ارزیابی فنی پیمانکاران) از ۸۸/۰۲/۱۵ به مدت یک روز در قبال ارایه اصل رسید واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال (غیر قابل استرداد) در وجه شرکت فولاد خوزستان
- تحویل پیشنهادات تا تاریخ ۸۸/۰۲/۲۷
- تاریخ گشایش پاکت پیشنهاد قیمت ۸۸/۰۲/۲۸
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۹۹۶۰۰۰/۰۰۰ ریال (نهد و نود و شش میلیون ریال) می‌باشد.
- نوع تضمین: (۱) ضمانت نامه معتبر بانکی (۲) چک تضمینی و یا واریز مبلغ در وجه شرکت فولاد خوزستان.
- شماره حساب واریز وجه:

الف) جاری ۱۲ سپهبر ۰۱۰۰۳۰۴۴۳۰۱ بانک صادرات شعبه مجتمع فولاد اهواز با کد ۳۸۸۲  
ب) جاری ۱۵۸۸ یا سیبیا ۰۱۰۲۵۱۳۱۸۶۰۰۲ بانک ملی شعبه مجتمع فولاد اهواز با کد ۶۵۳۲

### روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان

## آگهی مناقصه

دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی در نظر دارد امور نظافتی دانشگاه را از طریق مناقصه به شرکت واجد شرایط واگذار نماید. لذا متقاضیان شرکت در مناقصه ضمن واریز مبلغ ۲۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۲۷۰۰۰ بانک ملت - شعبه اسکندری شمالی، در وجه دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اوراق مناقصه با در دست داشتن اصل فیش بانکی حداکثر تا یک هفته پس از درج آگهی به آدرس تهران: خیابان آزادی، خیابان اسکندری شمالی، خیابان فرصت شیرازی، پلاک ۱۳۶، طبقه سوم، اداره کل امور مالی مراجعه نمایند.

هزینه آگهی با برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی

## آگهی مناقصه

دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی در نظر دارد تعدادی دستگاه UTM با مارک سایبرم را از طریق مناقصه خریداری نماید. لذا متقاضیان شرکت در مناقصه ضمن واریز مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۲۷۰۰۰ بانک ملت - شعبه اسکندری شمالی، در وجه دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اوراق مناقصه با در دست داشتن اصل فیش بانکی حداکثر تا یک هفته پس از درج آگهی به آدرس تهران: خیابان آزادی، خیابان اسکندری شمالی، خیابان فرصت شیرازی، پلاک ۱۳۶، طبقه سوم، اداره کل امور مالی مراجعه نمایند.

هزینه آگهی با برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی

## آگهی مناقصه عمومی

شماره ۸۸/۳۰۱ (دومرلهای)

برگزار کننده مناقصه: شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان شمالی

موضوع مناقصه:

- خرید تجهیزات سوچگیر فشار متوسط به تعداد ۲۴ دستگاه شامل سکسیونر قابل قطع زیر بار تابلویی و سلول ترکیبی ریزر - سکسیونر خرید کلید هوایی فشار متوسط به تعداد ۲۴ دستگاه شامل سکسیونر قابل قطع زیر بار و سکشن لایزر قابل قطع زیر بار
- محل دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۸۸/۰۱/۲۶ تا تاریخ ۸۸/۰۲/۰۱ خواهد بود.
- محل دریافت اسناد:

(الف) بجنورد- انتهای خیابان طالقانی غربی، شرکت توزیع نیروی برق خراسان شمالی، امور پشتیبانی

(ب) سایت اطلاع رسانی شرکت تاونیر ([WWW.TAVANIR.ORG.IR](http://WWW.TAVANIR.ORG.IR))

(ج) سایت ملی مناقضات کشور (<http://iets.mporg.ir>)

(د) سایت این شرکت ([WWW.NKEDC.COM](http://WWW.NKEDC.COM)), ([WWW.NKEDC.IR](http://WWW.NKEDC.IR))

تاریخ تحویل پاکت‌های مناقصه تا ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۸۸/۰۲/۱۳

**محل تحویل پاکت‌های مناقصه:** بجنورد- انتهای خیابان طالقانی غربی، شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان شمالی (امور پشتیبانی - بازگانی صندوق پستی ۱۶۷۳

**تاریخ گشایش پاکت‌های مناقصه:** ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۸۸/۰۲/۱۳

**مبلغ خرید اسناد مناقصه:** مبلغ ۱۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر ۰۱۰۱۸۰۶۱۲۰۰۰ نزد بانک صادرات شعبه طالقانی بجنورد به نام شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان شمالی

**مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه:** مبلغ ۱۵۸۰۰/۰۰۰ ریال به صورت ضمانت نامه بانکی یا سپرده نقدی به حساب سیبیا ۰۱۰۰۹۵۶۹۰۰۰ نزد بانک ملی شعبه مرکزی بجنورد به نام شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان شمالی واریز گردد. به پیشنهادهای فاقد سپرده امضا و مشروط، مخدوش و پیشنهادهائی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوانی اصلی می‌گردد، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

### روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان شمالی

## ریس دانشگاه علوم پزشکی اراک: بخش آنژیوگرافی قلب در اراک راه اندازی می شود

دانشگاه در بخش بهداشت و درمان بالغ بر ۴۲۳ میلیارد ریال است که با محاسبه کسری بودجه سال گذشته، دانشگاه با ۵۰ میلیارد ریال کسری اعتبار مواجه است. علیرضا آموزنده افزود: در سال جاری اجرای ۲۰ طرح در دستور کار دانشگاه قرار گرفته است که نوسازی بیمارستان ولی عصر (عج)، تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام از عمده‌ترین طرح‌های قابل اجرا هستند. وی تکمیل و راه‌اندازی بیمارستان امیرالمومنین (ع)، راه‌اندازی بیمارستان حضرت زینب (س)، خمین، تکمیل کتابخانه سایت دانشگاه، تکمیل ۱۸ واحد مسکونی ویژه پزشکان، احداث بخش همودالیز و نصب و راه‌اندازی دستگاه آنژیوگرافی در بیمارستان ۲۲۰ تختخوابی امیرالمومنین (ع) اراک انجام می‌شود.

دولت نهم با کمبودهای زیرساختی بسیاری مواجه بود، رفع نیازهای اساسی در دستور کار قرار گرفت. وی با بیان اینکه بر اساس آخرین ارزیابی‌های وزارت بهداشت رتبه دانشگاه اراک در بحث شاخص‌های بهداشت و درمان از ۲۶ به ۱۶ ارتقا یافته است، ادامه داد: افزایش تعداد رشته‌های تخصصی از دو رشته به پنج رشته، جذب دانشجو در مقطع کارشناسی ارشد در دو رشته، افزایش ظرفیت پذیرش دانشجو از ۲۶۰ نفر به ۵۰۰ دانشجو، بهبود کیفیت خوابگاه‌های دانشجویی بخشی از فعالیت‌های این دانشگاه در سال گذشته بوده است. معاون بهداشت و منابع دانشگاه علوم پزشکی اراک نیز در سخنانی از افزایش ۲۰ درصدی اعتبارات استان در بخش بهداشت و درمان خبر داد و گفت: اعتبارات امسال

توجهی از مشکلات درمانی استان برطرف شد. رضایی همچنین با بیان اینکه در حال حاضر شهرهای استان از پزشک متخصص برخوردار هستند، اضافه کرد: هم‌اکنون ۲۰۰ پزشک عمومی و ۱۷۲ پزشک متخصص در مراکز درمانی استان مشغول فعالیت هستند که تربیت متخصص در رشته‌های زنان، اطفال و بیهوشی از برنامه‌های سال آتی دانشگاه است.

رئیس دانشگاه علوم پزشکی اراک ادامه داد: در سال گذشته به خاطر کمبود اعتبار هزار و ۶۰۰ میلیارد تومانی وزارت بهداشت و درمان به تبع آن کمبود اعتبار ۲۱ میلیارد تومانی دانشگاه اراک بسیاری از اقدامات درمانی استان به نتیجه مطلوب نرسید و از آنجا که استان در ابتدای

قائم مقام وزیر بهداشت در استان مرکزی با اشاره به اینکه آنژیوگرافی یک عمل تشخیصی بوده و نیازمند بخش جراحی باز قلب است، خاطر نشان کرد: از آنجا که بخش جراحی باز قلب با آنژیوگرافی لازم و ملزوم یکدیگرند، بخش جراحی باز قلب نیز با صرف اعتباری بالغ بر یک میلیارد تومان هم‌زمان با نصب دستگاه راه‌اندازی می‌شود. وی در بخش دیگری از سخنان خود افزایش کیفیت هتلینگ بیمارستان‌های موجود در استان را از برنامه‌های امسال این دانشگاه عنوان کرد و بیان داشت: در سال گذشته دو بیمارستان امیرالمومنین (ع) و آیتاله خوانساری در اراک و یک بیمارستان به نام حضرت زینب (س) در شهرستان خمین راه‌اندازی شدند که با راه‌اندازی آنها بخش قابل

رئیس دانشگاه علوم پزشکی اراک از راه‌اندازی بخش آنژیوگرافی قلب در بیمارستان امیرالمومنین (ع) اراک در شش ماه نخست امسال خبر داد. مجید رضایی در جمع خبرنگاران اظهار داشت: خرید دستگاه آنژیوگرافی از مصوبات دور نخست سفر هیئت دولت به استان مرکزی بود که متأسفانه به خاطر تحریم‌ها و شرایط سیاسی حاکم بر کشور اجرای آن به تعویق افتاد. وی با بیان اینکه این دستگاه هم‌اکنون خریداری و وارد گمرک شده است، تصریح کرد: با صدور مجوز ترخیص از سوی سازمان انرژی اتمی عملیات نصب و راه‌اندازی دستگاه آنژیوگرافی در بیمارستان ۲۲۰ تختخوابی امیرالمومنین (ع) اراک انجام می‌شود.

## هم اکنون نیازمند یاری سبزتان هستیم

انجمن حمایت از بیماران تالاسمی

مدرسه‌سازی از ماندگارترین کارهای نیک است.



اداره کل  
نوسازی مدارس  
استان هرمزگان

## آگهی فراخوان ارزیابی توان اجرایی پیمانکاران

اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان هرمزگان جهت اجرای پروژه‌های احداثی سال ۱۳۸۸ از منابع استانی و ملی در نظر دارد از کلیه پیمانکاران و شرکت‌های واجد صلاحیت جهت ارزیابی توان ارجاع کار دعوت به عمل آورد لذا ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت فرم ارزیابی به امور قراردادها اداره کل نوسازی مدارس هرمزگان واقع در کوی فرهنگیان خیابان ابن سینا بلوار شهید ناصر جنب خبرگزاری جمهوری اسلامی مراجعه نمایند.

روابط عمومی اداره کل نوسازی مدارس هرمزگان



اداره کل  
نوسازی مدارس  
استان هرمزگان

## آگهی مناقصه عمومی

اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس هرمزگان در نظر دارد پروژه‌های مشروحه ذیل را بر اساس بخش نامه ۱۰۰/۱۴۲۸۲۵ مورخ ۸۵/۸/۲۴ با فهرست بها ابنیه سال ۸۷ مناقصه بگذارد. لذا کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط که قبلاً در فراخوان عمومی شرکت و امتیاز لازم را کسب نموده‌اند دعوت به همکاری می‌نماید. کلیه متقاضیان می‌توانند با در دست داشتن فیش واریزی به مبلغ ۷۰۰/۰۰۰ (هفتاد هزار) ریال به حساب بانک ملی شماره ۹۵۴۱۷۰۰۶۹۵۴۱۷۰۰۶ جهت خرید اسناد مناقصه به واحد قراردادها اداره کل نوسازی مدارس واقع در بلوار شهید ناصر جنب خبرگزاری جمهوری اسلامی ایران تا تاریخ ۱۳/۲/۸۸ مراجعه نمایند. آخرین مهلت تحویل پیشنهادهای تا ساعت ۱۴ روز یکشنبه مورخ ۱۳/۲/۸۸ در دبیرخانه اداره کل نوسازی مدارس هرمزگان می‌باشد. این اداره کل در رد یا قبول هر یک از پیشنهادهای مخدوش یا بدون مهر و امضاء مختار می‌باشد.

ضمناً هزینه درج آگهی بر عهده برنده می‌باشد.

پروژه خوابگاه شبانه‌روزی بستک با مبلغ برآورد ۳۹۷/۹۷۸/۳۹۸۷ ریال

پروژه خوابگاه شبانه‌روزی کوخرد بستک با مبلغ برآورد ۳۹۷/۹۷۸/۳۹۸۷ ریال

توسعه کلاس در مدرسه حاجی‌آباد با مبلغ برآورد ۲۱۳/۲۴۸/۱۰۶۹ ریال

روابط عمومی اداره کل نوسازی مدارس هرمزگان



شرکت مخابرات  
استان تهران

نوبت دوم

## آگهی عمومی

تعیین صلاحیت و ارزیابی کیفی مناقصه‌گران

پیمانکاران نگهداری، پشتیبانی از ایستگاه‌ها و انجام امور مراکز مخابراتی با تأمین مصالح

شرکت مخابرات استان تهران در نظر دارد: به استناد ماده ۶ آیین‌نامه بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد شرایط جهت طرح‌های فوق‌الذکر اقدام نماید.

به منظور ارزیابی توان اجرای تعهدات مناقصه‌گران، از کلیه شرکت‌های متقاضی دعوت می‌شود تا تاریخ انتشار این آگهی حداکثر تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۸۸/۲/۲۶ با ارائه معرفی‌نامه کتبی به اداره کل پشتیبانی فنی ارتباطات شهری این شرکت به نشانی: بزرگراه کردستان، پایین‌تر از تقاطع ملاصدرا، نبش خیابان سهیل، ساختمان شاهد، طبقه ۱۱، اطاق ۱۱۰۲ مراجعه و اسناد لازم را دریافت و تکمیل نموده و متعاقباً با در نظر گرفتن شرایط اسناد مذکور و شاخص‌های ارزیابی به همراه کلیه مدارک لازم از قبیل اساس‌نامه و مدارک ثبت شرکت، میزان سرمایه، ماشین‌آلات و تجهیزات فنی، سوابق تحصیلی و تجربی مدیران و پرسنل اجرایی، کارهای اجرایی جهت شرکت مخابرات و سایر سازمان‌های دولتی و... در پاکت دربسته جهت رسیدگی تا ساعت ۱۴/۳۰ روز دوشنبه مورخ ۸۸/۳/۱۱ به اداره کل مذکور به نشانی صدرالذکر تحویل نمایند.

نوبت اول

## آگهی مناقصه

شهرداری انگوت در نظر دارد با استناد موافقت نامه شماره ۱۷/۸۳۸۸۰/۵ مورخ ۱۷/۱۲/۱۹ مورخ ۸۷/۱۲/۱۹ معاون محترم برنامه ریزی استان اردبیل نسبت به اجرای پل ورودی خیابان محمد رسول الله را از طریق آگهی مناقصه عمومی با شرایط ذیل به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

- ۱- پیمانکاران شرکت کننده بایستی دارای رتبه‌بندی یا طبقه پیمانکاری صلاحیت دار (حمل و نقل) بوده و حداکثر ظرفیت کاری مشخص و ضمیمه پیشنهاد گردد.
- ۲- دارا بودن امکانات، تجهیزات (ماشین آلات) و توانایی فنی و داشتن حسن سابقه اجرایی در کارهای قبلی
- ۳- مبلغ اولیه پیمان ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (ششصد میلیون ریال) خواهد بود.
- ۴- قیمت پیشنهادی بر اساس فهرست بهای راه و باند سال ۸۷ خواهد بود.
- ۵- تعدیل و ما به التفاوت مصالح نخواهد داشت.
- ۶- کلیه کسورات قانونی به عهده پیمانکار خواهد بود.
- ۷- پیمانکاران شرکت کننده بایستی مبلغ ۷۵۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان سپرده جهت شرکت در مناقصه به حساب ۲۱۱۴۰۹۰۳۳۵ نزد بانک ملت شعبه گرمی واریز و فیش آن را همراه با پیشنهادهای خود در پاکت الف و ب به صورت سربسته تحویل شهرداری دهند.
- ۸- مهلت تحویل پیشنهادهای به شهرداری از زمان درج آگهی به مدت ده روز خواهد بود.
- ۹- به پیشنهادهای مبهم و مخدوش و ناخوانا و فاقد سپرده ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۰- در صورت انصراف برنده اول شهرداری به ترتیب با نفرات دوم و سوم عقد قرارداد خواهد نمود و سپرده برنده‌ای که انصراف داده به نفع شهرداری ضبط خواهد شد.
- ۱۱- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادهای مختار است.
- ۱۲- شهرداری می‌تواند ۲۵ درصد به مقدار قرارداد کاهش یا افزایش دهد.
- ۱۳- شرکت کنندگان می‌توانند جهت دریافت و اطلاع از شرایط کاری که به دفتر فنی شهرداری مراجعه نمایند.
- ۱۴- هزینه چاپ آگهی مناقصه بر عهده برنده خواهد بود.

عباس زاده - شهرداری انگوت

نوبت اول

## آگهی مناقصه

شهرداری انگوت در نظر دارد با استناد موافقت نامه شماره ۹۹۶۱/۵ مورخ ۸۷/۱۲/۵ سازمان محترم شهرداری های کشور از محل اعتبارات تبصره ۱۳ نسبت به اجرای زیرساز و جدول گذاری خیابان ۱۶ متری اسناد شهرداری را از طریق آگهی مناقصه عمومی با شرایط ذیل به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

- ۱- پیمانکاران شرکت کننده بایستی دارای رتبه بندی یا طبقه پیمانکاری صلاحیت دار (حمل و نقل) بوده و حداکثر ظرفیت کاری مشخص و ضمیمه پیشنهاد گردد.
- ۲- دارا بودن امکانات، تجهیزات (ماشین آلات) و توانایی فنی و داشتن حسن سابقه اجرایی در کارهای قبلی
- ۳- مبلغ اولیه پیمان ۵۷۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال (پانصد هفتاد و شش میلیون ریال) خواهد بود.
- ۴- قیمت پیشنهادی بر اساس فهرست بهای راه و باند سال ۸۷ خواهد بود.
- ۵- تعدیل و ما به التفاوت مصالح نخواهد داشت.
- ۶- کلیه کسورات قانونی به عهده پیمانکار خواهد بود.
- ۷- پیمانکاران شرکت کننده بایستی مبلغ ۷۳۸۰/۰۰۰ ریال به عنوان سپرده جهت شرکت در مناقصه به حساب ۲۱۱۴۰۹۰۳۳۵ نزد بانک ملت شعبه گرمی واریز و فیش آن را همراه با پیشنهادهای خود در پاکت الف و ب به صورت سربسته تحویل شهرداری دهند.
- ۸- مهلت تحویل پیشنهادهای به شهرداری از زمان درج آگهی به مدت ده روز خواهد بود.
- ۹- به پیشنهادهای مبهم و مخدوش و ناخوانا و فاقد سپرده ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۰- در صورت انصراف برنده اول شهرداری به ترتیب با نفرات دوم و سوم عقد قرارداد خواهد نمود و سپرده برنده‌ای که انصراف داده به نفع شهرداری ضبط خواهد شد.
- ۱۱- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادهای مختار است.
- ۱۲- شهرداری می‌تواند ۲۵ درصد به مقدار قرارداد کاهش یا افزایش دهد.
- ۱۳- شرکت کنندگان می‌توانند جهت دریافت و اطلاع از شرایط کاری که به دفتر فنی شهرداری مراجعه نمایند.
- ۱۴- هزینه چاپ آگهی مناقصه بر عهده برنده خواهد بود.

عباس زاده - شهرداری انگوت



شرکت ملی صنایع پتروشیمی

پتروشیمی مبین (سهامی خاص)

## آگهی تجدید ارزیابی کیفی مناقصه گران

مناقصه شماره ۱۰۶/۴۲۳ - ۴۱ ص پ

شرکت پتروشیمی مبین در نظر دارد عملیات رنگ آمیزی تجهیزات مجتمع و منطقه آفسایت خود واقع در منطقه اقتصادی انرژی پارس (عسلویه) را از طریق مناقصه به شرکت‌های واجد صلاحیت واگذار نماید. شرکت‌های متقاضی با ارائه درخواست کتبی می‌توانند لغایت ۲۰۹/۰۲/۸۸ به نشانی: استان بوشهر - عسلویه، شرکت پتروشیمی مبین، دبیرخانه کمیسیون مناقصه (امور پیمان‌ها) مراجعه و نسبت به دریافت اسناد مربوط به استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران اقدام نمایند.

مبلغ اسناد ارزیابی کیفی ۲۰۰/۰۰۰ (دویست هزار) ریال می‌باشد که باید به حساب جاری الکترونیک (جام) شماره ۱۸۵۳۶۴۸۹۲ نزد بانک ملت شعبه مبین عسلویه به نام شرکت پتروشیمی مبین واریز و فیش نقدی آن ارائه شود.

مهلت تحویل اسناد ارزیابی تکمیل شده حداکثر لغایت ۲۶/۰۲/۸۸ و محل تحویل اسناد نیز نشانی مذکور می‌باشد. مبلغ برآورد حدود شش میلیارد ریال و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه سی میلیون ریال و بصورت ضمانت نامه بانکی یا واریز نقدی می‌باشد. پتروشیمی مبین پس از انجام ارزیابی کیفی نسبت به دعوت از شرکت‌های واجد صلاحیت به مناقصه اقدام به عمل خواهد آورد.

بدیهی است ارائه اسناد مذکور هیچگونه حقی را برای متقاضیان بوجود نخواهد آورد و اسناد و مدارک دریافتی غیر قابل استرداد می‌باشد.

(دبیرخانه کمیسیون مناقصه شرکت پتروشیمی مبین)

تلفن ۱۵۶ ۰۷۷۲۷۳۲۴ فاکس: ۰۷۷۲۷۲۶۳۱

http://iets.mporg.ir و Mobinpc.net

شرکت پتروشیمی مبین

سفر به سرزمین‌های شمالی ایران (۶)

در حدود ۵۰ دقیقه تا ساعت ۱۷:۳۰ و زمان حرکت به قصد محل برگزاری مسابقات زمان داشتیم. بلافاصله دوش گزینیم تا گرد راه را از تن بگیریم و پس از چند ثانیه استراحت! عازم لایه هتل شدیم. وسیله آماده بود، با هم به سالن رفتیم. در مسیر، راننده‌های اتومبیل نیز که جوانی آذری بود و «اورخان» نام داشت، قدری راجع به مسایل ایران گفت و قدری هم توسط آقای حسینی که ترکی به خوبی صحبت می‌کند (چون اصلیتش زنجانی و ماهیانی است)، شنید. در مورد کراوات، و هابیون، مجازات‌های اسلامی و... قدری متوجه می‌شدم اما باز هم من و افاضلبر و آقای ویسی؛ از طریق آقای حسینی در جریان صحبت‌ها قرار می‌گرفتم. ایمان به نظر یک لغت رسمی باشد به نام ورزش، ولی سرا کلمه فارسی به معنای ورزشگاه است. سالن کشتی آن محل اجرای مراسم بود. به زبان آذری کشتی را «گولش» می‌گفتند. تیم‌هایی که زودتر آمده بودند، ۴۸ ساعت استراحت داشتند، یعنی ما برنامه را از دست نداده بودیم. به سالن می‌رسیدیم، مشغول تهیه عکس، خبر و فیلم شدیم. در مراسم افتتاحیه، ابتدا سرود ملی کشور آذربایجان نواخته شده و بعد، کشورهای شرکت کننده که در صوفی منظم قرار گرفته بودند، رژه رفتند. هدایایی که توسط ایران تهیه شده بود، در اختیار برخی از شرکت کنندگان قرار گرفت و آقای مهندس مهر علیزاده رییس فدراسیون ورزش‌های باستانی آنان را مورد تقد خود قرار می‌داد. اهدای جوایز به قهرمانان دوره‌های قبل، معرفی ورزشکاری از تیم آذربایجان و اهدای بازوبند پهلوانی به او، شده تیم‌های شرکت کننده و اهدای ظرفی حاوی میوه و خشکبار به آنان... در بخش بعدی و قبیل از شروع مسابقات، دو خانم و یک آقای به خواندن شعر پرداختند. بالاخره اجرای ترانه‌ها که بیشتر موضوعیت «آذربایجان» داشت به اتمام رسیده و مسابقات شروع شد.

امروزه هدف از برنامه‌ریزی گردشگری، ضرورت ایجاد طرح (خلق نقشه‌هایی از اعمال ذهن برای رسیدن به یک آینده قابل پیش‌بینی و به انجام رسیدن این اعمال ذهنی است) و برنامه‌ریزی پایدار برای جلوگیری از اثرات مخرب فعالیت‌های گردشگری بر محیط‌ها و مناطق گردشگری (شهرها، روستاها و...) به دلیل تجاری کردن مناظر و چشم‌اندازهای طبیعی و جاذبه‌های انسانی و ترس از گذشته و عدم فهم درست از برنامه‌ریزی از یک طرف می‌باشد و دیگر اینکه اگر چه فعالیت‌های گردشگری به اهداف و اثرات اقتصادی بهتر دستیابی پیدا کرده، لذا آن اهداف باید برای رضایت‌مندی گردشگران و ارتقاء کیفی رفاه و زندگی جوامع محلی (ساکنین) و بشری به کار گرفته شود. گان (Gunn) در کتاب (Touris planning) به منظور تبیین بیشتر برنامه‌ریزی گردشگری، آن را در چهار گروه اصلی تقسیم کرده است که در ذیل به شرح آنها می‌پردازیم:

۱- بخش تجاری

هر هتل دار و رستوران‌دار برای توسعه آینده و عملکرد گردشگری برنامه‌ریزی می‌کند. یک سرمایه‌گذار جدید دنبال بهترین موقعیت از نظر مکانی می‌گردد. عوامل مکانی در رابطه با زمینه‌های دیگر تجاری، اندازه، قیمت زمین فقط برخی از عوامل هستند که موقعیت تجاری آینده را تحت تأثیر قرار می‌دهند. یک وظیفه مداوم این اصناف بعد از تأسیس، برنامه‌ریزی و طراحی محصولات، خدمات و طرح‌های اصلی مالکان (صاحبان هتل‌ها، رستوران‌داران و...) و مدیران هستند. گروه اصلی تجارت خدمات گردشگری اغلب به نام «صنعت مهمان‌نوازی» نامیده می‌شود. به هر حال دلایل زیادی مبنی بر اینکه چرا بخش تجاری گردشگری متناسب با تعریف صنعت نیست، وجود دارد.

گردشگری فقط یک محصول خاص (مثل اتومبیل) تولید نمی‌کند؛ گردشگری شامل انبوهی از محصولات می‌شود. محصولات گردشگری - تجارب دیدار کنندگان، رضایت‌مندی آنها کاملاً با محصولاتی که در صنعت تولید می‌کند در تضاد است. خدمات حمل و نقل، سیستم توزیع گردشگری، بازارها را به سوی محصولات در مقصد حرکت می‌دهند. این امر کاملاً عکس محصولات تولید شده‌ای که در بازارها توزیع می‌شوند است. این واقعیت، یعنی اهمیت مقصد، استراتژی‌های برنامه‌ریزی کاملاً متفاوتی را در مقایسه با صنایع تولید کننده می‌طلبد. موقعیت کارخانه‌ها در برابر بازارهای محصولات اهمیت چندانی ندارند، اما موقعیت‌های مقصد در جهت برآوردن نیازهای بازار گردشگری از اهمیت بسزایی برخوردارند.

همه مکان‌های تفریحی و گردشگری ممکن است دارای خصوصیات مشابهی باشند اما به خاطر منحصر به فرد بودن هر کدام از آنها، مردم به آنجا مسافرت می‌کنند. تمایزات مکانی، موقعیت‌های مختلف، الگوهای توسعه‌ای، تاریخ، تنوع قومی، سنت‌ها و... وجود

برنامه‌ریزی گردشگری در شهر و منطقه

مهدی سقایی

۳- بخش غیر انتفاعی به عنوان برنامه‌ریزان سازمان‌های غیرانتفاعی به عنوان بخش توسعه و طراحی اولیه از اهمیت زیادی برخوردار هستند؛ در همه جای دنیا سازمان‌های داوطلب توسعه زیادی را در بخش گردشگری ایجاد می‌نمایند. اکثر سازمان‌ها مثل بهداشت، سازمان‌ها و نهادهای دینی، مذهبی، تفریحی و سرگرمی، تاریخی، قومی و قبیله‌ای، شغلی و حرفه‌ای، باستان‌شناسی و طراحی سازمان‌های جوانان مکان‌ها و خدماتی را برای گردشگران تهیه و اداره می‌کنند. در سال‌های اخیر به جهت پیشرفت و گسترش و حمایت سازمان‌های غیرانتفاعی، تعداد جاذبه‌های طبیعی و فرهنگی افزایش یافته است.

جوامع تاریخی و قدیمی ارزش حفظ مناطق خود را فهمیده‌اند و در کنار محافظت از بناها و مکان‌های تاریخی - فرهنگی خود، فضاها و ساختمان‌هایی را با سلیقه گردشگران ساخته و پرداخته‌اند. بخش‌های غیر رسمی مانند خانقاه‌ها و گروه‌های داوطلب نیز نقش عمده‌ای در گسترش گردشگری به خصوص در گسترش و رشد بیلابلی دارند به جای دعوت از شرکت‌های چند ملیتی برای سرمایه‌گذاری می‌توان از استعداد‌های محلی در شکوفایی گردشگری محلی کمک گرفت و از آنجاییکه هدف بیشتر آنها ایده آل خواهد است

۲- بخش عمومی به عنوان برنامه‌ریزان گردشگری با وجود اینکه گردشگری یک صنعت است اما فقط با بخش تجاری احاطه شده است؛ همچنین توسط گروه و بخش دیگری به نام بخش عمومی، اداره و رشد می‌یابد. عموماً اولین نقش و وظیفه دولت، سرپرستی، تصویب و اجرای قانون، نظم و آمادگی برای دفاع و انتظامی می‌باشد. به هر حال بیشتر کشورها برای گردشگری جایگاه و نقش خیلی مهمتری از نظم و مقررات در نظر گرفته‌اند. در اکثر کشورها ارتقاء گردشگری و بازاریابی یکی از وظایف دولت است. سالانه میلیون‌ها دلار صرف جذب گردشگران و بازدید کنندگان در کشورشان می‌کند. در تمام جهان، دولت‌ها جذابیت‌های زیادی را مانند موزه‌ها، مکان‌های باستانی، ساخت هتل‌ها، پارک‌های ملی و... برای جذب گردشگر انجام می‌دهند. بخش دولتی بیشتر زیرساخت‌هایی، مانند منابع آب، دفع فاضلاب، پلیس، آتش‌نشانی، روشنایی خیابان‌ها، نیروگاه‌ها و... را که گردشگری به آنها وابسته است در اختیار دارد و آنها را مدیریت می‌کند.

۴- مشاورین حرفه‌ای امروزه چندین گونه متخصص و کارشناس در برنامه‌ریزی گردشگری فعالیت می‌کنند. آنها نقش سرمایه‌گذاری یا مدیریت را برعهده ندارند، بنابراین برنامه‌ها و اطلاعات بدون غرض و عاری از تعقیب در اختیار برنامه‌ریزان و مدیران می‌گذارند. هیچ گروه دیگری به اندازه آنها نمی‌تواند در برنامه‌ریزی مؤثر واقع شود. اولین گروه که همه به نوعی با آنها آشنا هستند معماران ساختمانی می‌باشند. پروژه‌های آنها به طور جهان‌شمول مانند هتل‌ها، تفریح‌گاه‌ها، رستوران‌ها، استراحتگاه‌ها، جاذبه‌ها، بناهای یادبود، پایانه‌های فرودگاهی، تئاترها، میدان‌ها و... در همه جا فراوان یافت می‌شوند. فرآیند معمولی طراحی از مشورت با مالکین، گسترش برنامه طراحی، خلق و طراحی، سازه، کامل کردن طراحی‌ها و ساخت جزئیات و نوشتن

درد که برنامه‌ریزان موظفند هر کدام از این کیفیت‌ها و ویژگی‌های خاص را کشف و آنها را متمایز نمایند و برای توسعه این ویژگی‌های خاص که مطلوب بازارهای گردشگری می‌باشند، برنامه‌ریزی کنند. محصولات و تولیدات گردشگری بسیار فاسد شدنی‌تر از محصولات صنایع است. به عنوان مثال اگر کارخانه‌ای تولیدکننده لباس بچه، متوجه شود که بازار هدف آن، سالخورده شده است، محصولاتش را به جاذبه و مردم دیگری با نرخ موالید بالاتر توزیع خواهد کرد؛ اما سرمایه‌گذار گردشگری که سرمایه‌اش را در یک هتل، بندرگاه و یا پارک به کار گرفته است، چنانچه بازار گردشگری، قصد عزیمت به جای دیگری را داشته، مسلماً اگر کار جابه‌جایی سرمایه غیر ممکن نباشد، هزینه انتقال فیزیکی تسهیلات آن بسیار بالا خواهد بود. در واقع کار گردشگری و امور مربوط به آن بسیار پیچیده و مستلزم گروه کثیری و ترکیب متفاوتی از تصمیم‌گیرندگان را می‌طلبد تا در مرحله طراحی نه تنها منافع بالقوه بلکه تأثیرات فراوان بر تصمیمات خود را در اقامت با محیط پیرامون گردشگری و در ارتباط با دیگر مشاغل و نیز در زیرساخت‌های اجتماعی جامعه در نظر بگیرند.

۲- بخش عمومی به عنوان برنامه‌ریزان گردشگری

با وجود اینکه گردشگری یک صنعت است اما فقط با بخش تجاری احاطه شده است؛ همچنین توسط گروه و بخش دیگری به نام بخش عمومی، اداره و رشد می‌یابد. عموماً اولین نقش و وظیفه دولت، سرپرستی، تصویب و اجرای قانون، نظم و آمادگی برای دفاع و انتظامی می‌باشد. به هر حال بیشتر کشورها برای گردشگری جایگاه و نقش خیلی مهمتری از نظم و مقررات در نظر گرفته‌اند. در اکثر کشورها ارتقاء گردشگری و بازاریابی یکی از وظایف دولت است. سالانه میلیون‌ها دلار صرف جذب گردشگران و بازدید کنندگان در کشورشان می‌کند. در تمام جهان، دولت‌ها جذابیت‌های زیادی را مانند موزه‌ها، مکان‌های باستانی، ساخت هتل‌ها، پارک‌های ملی و... برای جذب گردشگر انجام می‌دهند. بخش دولتی بیشتر زیرساخت‌هایی، مانند منابع آب، دفع فاضلاب، پلیس، آتش‌نشانی، روشنایی خیابان‌ها، نیروگاه‌ها و... را که گردشگری به آنها وابسته است در اختیار دارد و آنها را مدیریت می‌کند.

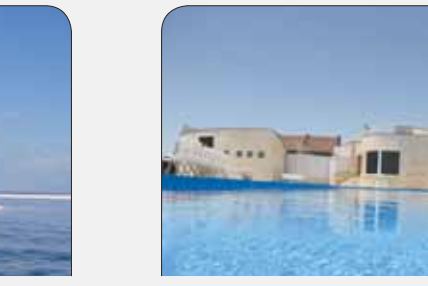
۴- مشاورین حرفه‌ای امروزه چندین گونه متخصص و کارشناس در برنامه‌ریزی گردشگری فعالیت می‌کنند. آنها نقش سرمایه‌گذاری یا مدیریت را برعهده ندارند، بنابراین برنامه‌ها و اطلاعات بدون غرض و عاری از تعقیب در اختیار برنامه‌ریزان و مدیران می‌گذارند. هیچ گروه دیگری به اندازه آنها نمی‌تواند در برنامه‌ریزی مؤثر واقع شود. اولین گروه که همه به نوعی با آنها آشنا هستند معماران ساختمانی می‌باشند. پروژه‌های آنها به طور جهان‌شمول مانند هتل‌ها، تفریح‌گاه‌ها، رستوران‌ها، استراحتگاه‌ها، جاذبه‌ها، بناهای یادبود، پایانه‌های فرودگاهی، تئاترها، میدان‌ها و... در همه جا فراوان یافت می‌شوند. فرآیند معمولی طراحی از مشورت با مالکین، گسترش برنامه طراحی، خلق و طراحی، سازه، کامل کردن طراحی‌ها و ساخت جزئیات و نوشتن

قرارداد ساخت شروع می‌شود. معماران هم در بخش خصوصی و هم در بخش عمومی یافت می‌شوند. بعد از معماران ساختمانی؛ معماران محوطه‌ساز یا طراحان زمین (شهرساز) هستند که بسیار کار آنها به هم مرتبط است. آنها کارشناس زمین و مکان هستند. پروژه‌های آنها آمیخته‌ای از استعدادشان و درک آنها از منابع زمین استفاده از این منابع است. گردشگری به طور عمده تحت تأثیر کار این گروه می‌باشد. که کارشان شامل طراحی مکانی اقامتگاه‌ها، بندرگاه‌ها، جاده‌ها، مرمت بناهای تاریخی و برنامه‌های شهری و اجتماعی می‌باشد. بیشتر پارک‌ها در تمام نقاط جهان توسط این گروه طراحی می‌شوند. این گروه از معماران، کارشان با مشورت با مشتری و پیروی از تجزیه و تحلیل نظرات کلی و جزئی آنها، برداشت و برنامه ساخت و طراحی نهایی را ارائه می‌دهند. آنها همینطور در عملکرد خصوصی و عمومی نیز شرکت داده می‌شوند.

محدوده و زمینه کار برنامه‌ریزی شهری، فراهم کردن راهنمایی در خدمات، خدمات شهری، حمل‌ونقل و کاربری و استفاده زمین برای جامعه است. اغلب این کار، مبنای منطقه‌بندی و قوانین قرار گرفته است. نقش آن نخست بر روی ساکنین محلی می‌باشد، چون درآمد حاصل از مالیات محلی صرف فعالیت‌هایشان می‌شود. برنامه ریزی برای استفاده گردشگران و بازدیدکنندگان هنوز یک فعالیت عمده نیست، اما فرصت‌های زیادی برای فراهم کردن ترکیبی بهینه ارزشمند از استفاده گردشگران و ساکنان محلی (بومیان) وجود دارد. مهندسی راه و ساختمان طرح‌ها و جزئیات پروژه‌هایی مانند پل‌ها، اسکله‌ها، فرودگاه‌ها، سواحل، سیستم آب و فاضلاب و... که مربوط به گردشگری است را آماده می‌کنند.

تغییر عمده در بین این کارشناسان در مورد گردشگری در تشریح مساعی آنها به عنوان تیم‌ها و گروه‌های تخصصی است، بیشتر افراد خیره به منظور دستیابی به ترکیب لازم برای پروژه‌های خدمات معماران، طراحان زمین، مهندسی و افراد دیگر را با هم‌دیگر ترکیب می‌کنند. اغلب از متخصصین دیگر از جمله کارشناسان تاریخ، باستان‌شناسان، متخصصین زندگی حیوانات وحشی، جنگلیانان، طراحان و... استفاده می‌کنند.

از آنجا که دانشگاه‌ها در برنامه‌ریزی درسی خود گردشگری را نیز گنجانده‌اند، محققین و استادان راهنما در برنامه‌ریزی گردشگری، طرف مشورت قرار می‌گیرند. آنها اغلب پیش‌زمینه‌های ترکیبی از یک سری اصول مانند جنگل‌داری پارک‌ها، تاریخ، معماری و شهرسازی، برنامه‌ریزی، مردم‌شناسی، اقتصاد، بازاریابی و... دارند. آنها چون طرف هیچ سودی محسوب نمی‌باشند لذا می‌توانند واقعی‌تر عمل کنند. نهایتاً نقش مهم مردم باید به کار خیرگان و متخصصین برنامه‌ریزی و طراحی اضافه شود. با رشد جهانی گردشگری، گرایش مردم عامه با ارزش‌تر شده است. تجربه سفرهای شخصی این افراد غیرمتخصص یکی از داده‌های ارزش‌ز برای هدایت و جهت‌دادن رشد فیزیکی، تأثیر محیطی و کیفیت خدمات گردشگری است.



گردشگری در یک نگاه



شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان

آگهی مناقصه عمومی مرحله دوم

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان در نظر دارد که اجرای پروژه‌های ذیل و خرید لوله را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به پیمانکاران و شرکت‌های واجد شرایط و دارای صلاحیت و رتبه‌بندی از سازمان برنامه و بودجه واگذار نماید. واجدین شرایط می‌توانند ده روز بعد از انتشار آگهی جهت تهیه اسناد مناقصه و اطلاعات بیشتر به شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان واقع در بلوار کاشانی، بلوک یک مراجعه نمایند.

ردیف	عملیات اجرایی پروژه	روستای	از توابع شهرستان	مبلغ اولیه	ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه	رشته	طبق فهرست بهای
۱	اجرای شبکه داخلی آب شرب به طول پنج کیلومتر - ۲۰ درمدم سنگی	رباط (مجتمع رباط زعفرانیه)	بهار	۳۵۰/۰۰۰/۰۰۰	۶/۲۵۰/۰۰۰	آب	۱۳۸۷

مناقصه عمومی خرید لوله پلی اتیلن آب و فاضلاب

ردیف	خرید لوله پلی اتیلن	روستای	از توابع شهرستان	متر اژ مورد نیاز	ضوابط خرید لوله‌های پلی اتیلن
۱	خرید لوله پلی اتیلن ۱۰×۲۵	دهنوآورمان (مجتمع دهلق)	ملایر	۶۲۰۰	محل تحویل کالا در محل پروژه‌ها می‌باشد.
۲	خرید لوله پلی اتیلن تک جداره فاضلابی ۴ آتمسفر استاندارد سایز ۲۰	ارزنقود	همدان	۷۶۸۰	
۳	خرید لوله پلی اتیلن تک جداره فاضلابی ۴ آتمسفر استاندارد سایز ۲۵	ارزنقود	همدان	۱۵۶۰	
۴	خرید لوله پلی اتیلن تک جداره فاضلابی ۴ آتمسفر استاندارد سایز ۲۰	ابرو	همدان	۹۹۶۰	
۵	خرید لوله پلی اتیلن تک جداره فاضلابی ۴ آتمسفر استاندارد سایز ۲۵	ابرو	همدان	۴۸۰	
۶	خرید لوله پلی اتیلن تک جداره فاضلابی ۴ آتمسفر استاندارد سایز ۲۵	ابرو	همدان	۷۲۰	
۷	خرید لوله پلی اتیلن تک جداره فاضلابی ۴ آتمسفر استاندارد سایز ۲۰	لیفان	همدان	۵۲۰۰	

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان

۲۹/۳/۱۴



شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان

استعلام خرید

دارنده کد اقتصادی:

مدیریت محترم شرکت / فروشگاه: سلام علیکم:

این شرکت در نظر دارد اقلام مشروحه زیر را خریداری نماید، در صورت تمایل می‌توانید پس از تکمیل قسمت مربوطه، قیمت پیشنهادی و کد اقتصادی شرکت تا ۱۰ روز پس از درج آگهی با پاکت در بسته ممه‌ور به مهر فروشنده به دبیرخانه شرکت واقع در همدان - چهارراه شریعتی، بلوار آیت اله کاشانی، بلوک ۱، شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان تحویل نمایید.

شرایط شرکت در مناقصه:

۱- به پیشنهادهای ناقص یا تحویلی پس از تاریخ فوق ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۲- ۵ درصد قیمت پیشنهادی، ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه می‌باشد که به حساب ۲۰۶۳۲۰۱۵۸۲۱۷۵۲۱ بانک ملی شعبه مهدیه به نام شرکت آبفا روستای همدان واریز نموده و فیش واریزی در پاکت پیشنهاد قیمت قرار دهید.

ردیف	شرح کالا	واحد	قیمت پیشنهادی	
			دستگاه	قیمت واحد
۱	Monitor LG 1755	دستگاه	۲۰	ملاحظات
۲	M.b GiGa EP DS3R			
۳	CPU core2due E5200			
۴	VGA Geforce 512			
۵	Ram 2G bus800 CORSAIR			
۶	H.D.D Sata 160 max			
۷	Cases & power Green			
۸	DVD RW Teac			
۹	k.b farassoo 2130			
۱۰	Mouse farassoo			
۱۱	FDD sony			
۱۲	Speaker multy media			

مسئول شرکت / فروشگاه

۲۳/۳/۱۴



