

یادداشت

کارآفرینی و ایجاد اشتغال پایدار

امیررضا قوامیان

رئیس انجمن صنفی آموزشگاه‌های آزاد

زمان زیادی نیست که کلمات کارآفرین و کارآفرینی در رسانه‌های مختلف تکرار می‌شود و هرکس به سلیقه خود از این واژه جدید برای اشاره به مدیران، افراد موفق، سرمایه‌گذاران، سرمایه‌گذاران، صادرکنندگان، دلال‌ها و تاجران استفاده می‌کند. هرچند هرکدام از این افراد ممکن است کارآفرین باشند ولی هیچ‌کدام مصداق کاملی برای این مفهوم نیستند. به راستی کارآفرین کیست؟ آیا کارآفرینان ویژگی‌های متمایزی از دیگر بازیگران صحنه اقتصاد دارند؟ نگاهی به مسیر حرکت فعالیت‌های کارآفرینان، مبدأ و منشا و حرکت و انرژی‌ای که در طول مسیر آنان را تغذیه می‌کند، در تصویری اجمالی از شخصیت کارآفرین ارائه شده است. آنچه جهت و مسیر کارآفرین را برای رسیدن به آرزوهایش تعیین می‌کند، از درون او برمی‌خیزد. عزم او برای حرکت با توقف و اقدام‌کردن یا اقدام‌نکردن، چیزی نیست که مولود شرایط، محیط یا اطرافیان باشد؛ یعنی کارآفرین کنترل درونی دارد. برای اینکه بتواند درست آنچه را که می‌اندیشد، عینیت بخشد و عزم خود را عملی کند، باید رئیس و کارفرمای خود باشد. کارآفرین نیاز به استقلال دارد. وقتی که خلایق از ذهن به عمل منتقل می‌شود، نساوری صورت می‌گیرد. نساوری یعنی پیمودن راه نرفته، کسی که اولین بار راهی را می‌پیماید، اولین کسی است که می‌تواند خبر مخاطرات راه را برای دیگران بیاورد؛ یعنی کارآفرین خطرپذیر است. او به جای آنکه منظر ضمانت‌ت یک پایان موفق بماند، به فکر و تلاش خود تکیه می‌زند، به مشکلات حمله می‌کند و پیش می‌رود. یعنی کارآفرین منفعل نیست و برای استقبال از آینده روحیه‌ای تهاجمی دارد. ذهن پویای او مرزهای از پیش تعیین‌شده و قالب‌های رایج را در هم می‌شکند و با وجودی که همان چیزی را می‌بیند که دیگران می‌بینند، اما چیزی را می‌اندیشد که دیگران نمی‌اندیشند، یعنی کارآفرین خلاق است. به استقبال فردا رفتن، آخر ماجرا نیست. کسی که آگاهانه و پیشاپیش خود را در میدان مواجهه با مسائل می‌اندازد، باید توان سخت کارکردن در شرایط برتنش را هم داشته باشد. باید گفت که تعریف مجموعه‌ای از صفات که کارآفرین ایدئال را به تصویر کشد، امکان‌پذیر نیست و از طرفی هر کارآفرینی تمام ویژگی‌های ذکرشده در ادبیات را ندارد. برخی دیگر از ویژگی‌هایی که محققان بسیاری آنها را به‌عنوان ویژگی‌های کارآفرین برشمرده‌اند، عبارت‌اند از:

آینده‌گراییو **داشتن چشم‌انداز**: چشم‌انداز برای شخص کارآفرین کاملا شفاف و خالی از هرگونه ابهام بوده، بنابراین قابل انتقال به دیگران است. داشتن چنین چشم‌اندازی به کارآفرین کمک می‌کند تا حرکتی مستمر و بدون سردرگمی و مستقیم به سمت هدف داشته باشد. علاوه‌براین چشم‌انداز قابل انتقال دیگران را نیز در طی مسیر همراه و مدیپار او می‌کند.

مصمم‌بودن: راجع عزم کارآفرینان یکی دیگر از ویژگی‌های بارز آنهاست که انرژی و تعهد لازم برای کسب موفقیت را ایجاد می‌کند. کارآفرینان مصمم از ایده‌های جدید و فرصت‌ها و پیشنه‌های شغلی دیگر چشم‌پوشی کرده و در مقابل به کاری که برای خود برگزیده‌اند، پایبند می‌مانند. این قطعیت کارآفرین را در طی فرایند راه‌اندازی از هرگونه شک و تردید و دودلی مصون نگه می‌دارد تا حدی که مخالفت نزدیکان و آشنایان نیز نمی‌تواند در اراده آنان خللی وارد کرده بلکه دودلی دیگران نیز تحت تأثیر این قطعیت برطرف می‌شود.

انگیزش: نیاز خودشکوفایی یکی از مهم‌ترین انگیزه‌های کارآفرینان در محقق‌کردن چشم‌انداز خود است. نتیجه این نیاز قوی این است که در مسیر حرکت به سوی هدف، هر چیز دیگری از اولویت پایین برخوردار می‌شود. در روابط شخصی، عایق‌خارج از این چشم‌انداز یا پروژه‌های با سود مالی زیاد، همه از مواردی هستند که در مقایسه با هدف، اولویت پایین‌تری خواهند داشت. البته سود مالی به‌ندرت انگیزه کارآفرینان قرار می‌گیرد چراکه پول به‌تنهایی نمی‌تواند انگیزه انجام تمام زحماتی باشد که در شروع یک فعالیت کارآفرینانه لازم است.

تمرکز: برای اینکه کارآفرین از انجام موفقیت‌آمیز تمام طرح و برنامه‌ها و جزئیات کار مطمئن باشد، لازم است که همانند یک فوتبالیست خوب که لحظه‌ای چشم از توپ برنمی‌دارد، در تمام لحظات با تمرکز بر چشم‌انداز، همه انرژی، وقت و دیگر منابع را حول این هدف مصروف کند.

وقف و ازخودگذشتگی: کارآفرینان همه زندگی خود را وقف کار کرده‌اند. بسیار سختکوش هستند و پشتکار آنان مثال‌زدنی است.

تعاریف و نظریات مختلفی درباره کارآفرین شده که برخی از آنها عبارت‌اند از:

- کارآفرین کسی است که فرصتی را کشف و برای پیگیری و تحقق آن، سازمان مناسبی را بنا می‌کند. ● کارآفرین کسی است که عمدتا به منظور کسب سود و رشد، کسب‌وکاری را تأسیس و اداره می‌کند که مشخصات اصلی آن نساوری و مدیریت استراتژیک است ● کارآفرین کسی است که سیاست‌گذاری کسب‌وکار با اوست و به حساب خود ریسک مالی آن را برعهده می‌گیرد. ● کارآفرین کسی است که فرصت‌های بازار را درک و جهت استفاده از آن فرصت‌ها، سرمایه و دارایی لازم را فراهم می‌کند. ● کارآفرین فردی است که تقاضا را پیش‌بینی می‌کند و خطر ناشی از نوسانات آن را برعهده می‌گیرد، در فرایند تولید عامل سازمان دهی و مسئول تصمیماتی است از این قبیل: چه تولید شود، چقدر تولید شود و با چه روشی تولید شود. ● کارآفرین کسی است که فرصت‌ها را تشخیص می‌دهد، منابع مورد نیاز را جمع‌آوری می‌کند، طراحی و اجرای نقشه‌ای عملی را برعهده می‌گیرد، نتایج به‌دست‌آمده را به‌موقع و با روش منعطف جمع‌آوری می‌کند. ● کارآفرین کسی است که توانایی آن را دارد که فرصت‌های کسب‌وکار را ببیند و آنها را ارزیابی کند، منابع لازم را جمع‌آوری و از آنها بهره‌برداری کند و سپس عملیات مناسبی را برای رسیدن به موفقیت‌پ‌ریزی کند. ● کارآفرین کسی است که تولید را سازمان دهی می‌کند. ● کارآفرین کسی است که شرکت با مؤسسه‌ای را تأسیس یا قسمتی از کار را که باید انجام شود، مرتب می‌کند و به امید کسب سود، ریسک‌های کسب‌وکار را می‌پذیرد. ● کارآفرین کارفرمایی است که ریسک و مدیریت کسب‌وکاری را برعهده می‌گیرد. ● کارآفرین کسی است که ترکیب جدیدی از وسایل تولید و اعتبار‌بنگاه اقتصادی را برعهده می‌گیرد. ● کارآفرین کسی است که با معرفی محصولات و خدمات جدید، ایجاد شکل‌های جدیدی از سازمان یا بهره‌برداری از مواد اولیه جدید، نظر یا موضع اقتصادی موجود را به هم می‌ریزد.

یک شرکت در نظر دارد تأمین متريال، ساخت و نصب قفسه بندی انبار مغزه به‌سباباد خود را از طريق تشریفات قانونی مناقصه دو مرحله‌ای با شرایط ذیل به اشخاص واجد شرایط واگذار نماید .
۱ – موضوع مناقصه: تأمین متريال، ساخت و نصب قفسه بندی انبار مغزه به‌باباد، مطابق مشخصات فنی مندرج در اسناد و جزئیات پیوست؛
۲ – محل تحویل: استان یزد؛
۳ – مبلغ برآورد قرارداد: ۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰ (سی میلیارد) ریال؛
۴ – مدت قرارداد: ۹۰ روز تقویمی؛
۵ – مبلغ تضمین شرکت در فـرآیند ارجاع کار: ۱۵۰۰۰۰۰۰۰ (یک میلیارد و پانصد میلیون) ریال؛
۶ – زمان دریافت اسناد مناقصه: از ساعت ۷:۳۰ الی ۱۶:۰۰ روز کاری ۲۷/۰۵/۱۴۰۳ لغایت ۲۸/۰۵/۱۴۰۳؛

مناقصه ۰۶-۱۴۰۳
۷ – مدارک مورد نیاز جهت تحویل اسناد مناقصه: فیش واریز به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ (دو میلیون) ریال به شماره شبای ۰۲۳۰۲۳۰۵۳۳۰۴۱۰۰۰۴۱۰۰۰۰۵۹ IR بانک مرکزی خزانه‌داری کل به همراه معرفی‌نامه؛
۸ – آدرس دریافت اسناد: تهران، اتوبان حکیم(غرب به شرق)، بلوار آزادگان، انتهای خیابان ۲۴ غربی، مجتمع فرهنگی ورزشی آفتاب، طبقه ۳ پارکینگ طبقاتی، ۰۲۱-۸۲۰۶۵۵۰۱
امور قراردادی: ۰۲۱-۸۲۰۶۵۵۰۱ داخلی ۴۲۶؛
امور فنی: ۰۲۱-۸۲۰۶۵۵۰۱ داخلی ۴۵۹؛
۹ – آخرین مهلت تسلیم پیشنهادها: ساعت ۱۶:۰۰ روز چهارشنبه مورخه ۲۱/۰۶/۱۴۰۳؛
م ف ۱۷۲۵/۵۸۱ شناسه آگهی۱۷۶۵۴۴



گزارشی از گرفتاری‌های ریزو درشت در نظام توزیع کالا و خدمات به دلیل کاهش قدرت خرید و افزایش تقاضای خرید اقساطی

هرج و مرج فروش اقساطی

شرق: آگهی فروش اقساطی این روزها بیشتر از همیشه به چشم می‌آید؛ از کالاهای باارزش مثل خودرو و یخچال گرفته تا پاوربانک و شامپو بدن. قسطی‌فروشی حالا به بازار خوراکی‌ها هم رسیده است و پشت شیشه بسیاری از فروشگاه‌های شهر اطلاعیه‌هایی مبنی بر فروش برنج و گوشت با چک کارمندی دیده می‌شود. ماجرا از این فراتر است و بسیاری از خدمات درمانی مانند دندان‌پزشکی نیز قسطی شده است. در این بازار بزرگ فروش اقساطی، گرفتاری‌های ریز و درشتی شکل گرفته؛

بازار در مضیقه تورم

ایران در فهرست ۱۰ کشور جهان با بیشترین نرخ تورم است. تورم دورقمی و مزمن و عقب‌ماندگی دستمزد‌ها از تورم سبب شده است سال به سال سبذ خرید مردم کوچک و کوچک‌تر شود. در این میان، با کاهش قدرت خرید مردم، هر روز فهرست فروشگاه‌های اقساطی عرضی‌تر و طولی‌تر می‌شود. حالا بساط فروش اقساطی از خودرو و کالاهایی با ارزش اقتصادی بالاتر، به خردترین اقلام سبذ خرید مردم رسیده است. در برخی فروشگاه‌های آنلاین حتی شامپو بدن و پوشاک هم به صورت اقساطی فروخته می‌شود. این فروشگاه‌های آنلاین شامپو بدن، وسایل حمام کوچک یا پاوربانک، هاردیسک یا اقلام کوچک مشابه را در دو تا سه قسط می‌فروشند و برای اقلام با ارزش بالاتر مانند موبایل، تبلت، فرش، یخچال یا تلوزیون اقساط به ۱۲ ماه می‌رسد.

در موارد معدودی اقساط ۲۴‌ماهه هم وجود دارد، اما فروشندگان معتقدند با توجه به سرعت بالای رشد تورم، فروش با اقساط بیشتر ریسک با سرمایه‌ی و به زیان فروشندگان است. در این میان، برخی فروشگاه‌ها اقدام به فروش اقساطی مواد خوراکی کرده‌اند. مالک یکی از سوبرمارکت‌های تهران به «شرق» توضیح می‌دهد: در گذشته مردم انواع حبوبات یا برنج را به صورت کیسه‌های ۱۰ تا ۵۰ کیلوگرمی خریداری می‌کردند، اما حالا قدرت خرید به حدی پایین رفته که فروش برنج با کیسه‌های یک تا پنج کیلوگرمی رایج است و حبوبات در بسته‌های کوچک زیر یک کیلوگرم فروش دارد.

در این شرایط، برخی فروشگاه‌های مواد غذایی، فروش اقلام را با تضمینی مانند چک کارمندی قسطی کرده‌اند. دایره فروش اقساطی کالا و خدمات از این هم گسترده‌تر است و خدمات دندان‌پزشکی، آرایشگری و حتی خدمات حقوقی به صورت اقساط رواج دارد.

هرج‌ومرج در بازار فروش اقساطی

در این میان، بازار مکاره عریض و طولیل فروش اقساطی، گرفتاری‌های فراوانی هم ایجاد کرده است. اکبر پازوکی، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی، در این زمینه به اعتماد گفته بود: «امروز مردم قدرت خرید کافی ندارند و از مغازه‌داران سطح شهر هم کمتر خرید می‌کنند و به جای آن از فروشگاه‌های بزرگی که به صورت اقساط ۲۴‌ماهه لوازم خانگی می‌فروشند، خرید می‌کنند. از کسبه‌ای که در سطح عرضه هستند یا خرده‌فروشان این صنف خرید نمی‌کنند و این صنف هم مانند گذشته فروش ندارد و اغلب افرادی که به ما مراجعه می‌کنند، تنها به گرفتن قیمت بسنده می‌کنند.» از آن سو، کارخانه‌داران و تولیدکنندگان از کمبود شدید نقدینگی می‌گویند و توضیح می‌دهند که برای تأمین نقدینگی مورد نیاز خود چاره‌ای جز فروش اقساطی به فروشگاه‌های بزرگ ندارند. خرده‌فروشان نیز می‌گویند این مسئله بازار را به هم ریخته است و گذشته از بازار آزدست‌رفته خرده‌فروشان، باعث کمبود کالا در برخی شهرهای کوچک می‌شود؛ چراکه توزیع کالا به برخی فروشگاه‌های بزرگ محدود شده که امکان قسطی‌فروشی دارند.

وضعیت لیزینگ‌ها و خیم است

به‌جز خرده‌فروشان، شرکت‌های لیزینگ هم از این وضعیت ناراضی به نظر می‌رسند و می‌گویند در شرایطی به بانک مرکزی نظارت سفت و سختی بر فروش اقساطی و سود شرکت‌های لیزینگ دارد، وفور اقساطی‌فروشان خارج از نظارت بانک مرکزی با سودهای دلخواه سبب شده است لیزینگ‌ها به حاشیه بروند و امکان ورشکستگی آنها وجود دارد. حامد کارگرسامانی، مدیرعامل یکی از شرکت‌های واسطیاری بانکی، به «شرق» می‌گوید: «افزایش سرمایه شرکت‌های لیزینگی از محل انتشار اوراق و آورده نقدی سهامداران خواهد بود و امکان تأمین مالی از محل سپرده‌های مردم را ندارند. به همین علت، شرکت‌های واسطه‌ای با محدودیت‌های بسیار جدی و دست‌وپاگیری مواجه هستند. این شرکت‌ها تحت کنترل و مدیریت بانک‌ها هستند و جزء زنجیره تأمین مالی آنها به حساب می‌آیند.

از سوی دیگر، استانداردهای بسیار سخت‌گیرانه‌ای از سوی بانک مرکزی در موضوع افزایش سرمایه بانک‌ها و شرکت‌های لیزینگ وجود دارد که این فرایند را دشوار و زمان‌بر کرده است.» او ادامه می‌دهد: «از سوی دیگر، حوزه پنهان فروش اقساطی در کشور که در قالب فین‌تک، لندتک و… مطرح می‌شود، به‌سرعت در حال پیشروی است، بدون آنکه با الزامات بانک مرکزی مواجه باشند و درحالی‌که شرکت‌های دارای مجوز تأمین مالی با مقررات دست‌وپاگیر و نظارت شدید بانک مرکزی مواجه هستند. شرکت‌هایی که بدون مجوز بانک مرکزی و اصطلاحا پنهانی در حوزه فروش اقساطی فعالیت می‌کنند، با این مسائل روبه‌رو نیستند. نکته دیگر، عدم شفافیت در منابع مالی شرکت‌های فاقد مجوز است که باید به آن توجه کرد تا رخدادهای سال گذشته تکرار نشود و سرمایه مردم به هدر نرود. این شرکت‌ها آینده صنعت لیزینگ را در ابهام فرو برده و باید برای آن چاره‌اندیشی شود.» کارگرسامانی تأکید کرد: «ما با فروش اقساطی و توسعه فرایندهای فروش مبتنی بر ابزارهای

شرق
روزانه

خبر

تنها وزیر زن رأی اعتماد می‌گیرد

شهمین جهانگیر، نماینده مردم ارومیه در مجلس شورای اسلامی، در حمایت از تنها زن معرفی‌شده کابینه چهاردهم برای وزارت راه و شهرسازی، می‌گوید «ما برنامه و عملکرد خانم صادق را بررسی کردیم. او زنی کارآمد و توانمند است. برنامه‌هایی که ارائه داده، کاملا مناسب بود و اگر دیگر گزینه‌ها می‌توانند رأی اعتماد بگیرند، قطعاً خانم صادق هم می‌تواند.» او به «شرق» توضیح داد: زن‌بودن ایشان هیچ مشکلی برای پذیرفتن این مسئولیت نیست. قطعاً همه همکاران آقای ما در مجلس خانم صادق را صرف زن‌بودن، نمی‌زنند و تخریب نمی‌کنند. بالاخره شاید برخی چون می‌خواستند این راه را خودشان بروند و حالا نمی‌توانند، تصمیم بر زدن او گرفته‌اند. عضو فراکسیون زنان، می‌گوید: صادق نگاه ویژه‌ای به مسائل و مشکلات وزارت راه و شهرسازی دارد و ما نیز براساس همین نگاه ویژه و تسلطی که بر امور این وزارتخانه دارد، او را بررسی کردیم و متوجه شدیم بله، می‌تواند این کار را عهده‌دار شود. شهمین جهانگیری با بیان اینکه جو مجلس درباره خانم صادق خوب است، گفت: جو مجلس هم تا جایی که من اطلاع دارم، خوب است و از شنبه به بعد هم ان‌شاءالله بررسی‌ها انجام می‌شود. امیدواریم رأی مجلس را برای تصدی وزارت راه و شهرسازی بگیرد.

نگاه مجلس به میدری مثبت است



رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس گفت: دکتر میدری یک اقتصاددان نگاه‌گراست و نگاه مجلس به او مثبت است و برخی سؤالات از او سیاسی است. غلامرضا تاجگردون، رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس، در گفت‌وگو با ایلنا، با اشاره به ویژگی‌های وزیر پیشنهادی تعاون، کار و رفاه اجتماعی عنوان کرد: میدری متخصص مسائل وزارت کار است و به نظر من یک اقتصاددان نهادگراست که باید مسئولیت وزارت کار را بپذیرد. او افزود: نگاه مجلس به دکتر میدری مثبت است و تلاش می‌کنیم او را بیاوریم. میدری هم باید تلاش کند. رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس گفت: برخی سؤالات از میدری، سیاسی است و تخصصی نیست.

ممن آگهی مناقصه ۲۴-۱۴۰۳	
شناسه آگهی۱۷۶۷۵۸۵	
نوبت دوم	
دستگاه مناقصه گزار: شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه تهران، به نشانی تهران، ابتدای خیابان شریعتی، خیابان سمیه، نرسیده به خیابان بهار جنوبی، پلاک ۰۴۸، در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را به شماره ۲۵-۰۰۹۲۱۶۰۰۰۰۳۰۰۳ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.	
عنوان	شرح
۱ موضوع مناقصه	بروانه کار لوله کشی گاز در انبار نفت شمالشرق تهران.
۲ مدت انجام کار	مدت ۹۰ روز با احتساب ایام تعطیلات رسمی و پنجشنبه‌ها.
۳ برآورد پایه	۲۱,۲۷۵,۴۰۹,۰۰۷ ریال بر مبنای فهراس بهاء صنعت نفت سال ۱۴۰۲ و فهرست بهاء سازمان برنامه و بودجه سال ۱۴۰۳ و قیمت روز بازار.
۴ مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	۱,۰۶۲,۷۵۲,۰۶۵ ریال.
۵ نوع تضمین	از نوع ضمانتنامه‌ها طبق جدول شماره ۴ ماده ۴ تصویب نامه هیأت وزیران به شماره ۱۳۲۴۰۲ تاریخ ۱۳۲۴/۰۹/۹۴ ارائه گردد.(در صورت واریز نقدی رسید وجه‌امور مالی منطقه در پاکت الف ارائه گردد.) «تضمین ارائه شده توسط بانک پاسارگاد و کارگزاران آن، ارائه راه گونه چک قابل قبول نمی باشد».
۶ تاریخ انتشار در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	روز شنبه تاریخ ۱۳/۰۵/۱۴۰۳، ساعت ۱۳.
۷ مهلت دریافت اسناد از سامانه ستاد	تا ساعت ۱۹ روز چهارشنبه تاریخ ۱۳/۰۵/۱۴۰۳.
۸ تاریخ و محل بازدید	رأس ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه تاریخ ۰۵/۰۶/۱۴۰۳ در محل تأسیسات و عملیات انبار نفت شمالشرق، واقع در تهران، مینی سیتی، انتهای بزرگراه ارتش.
۹ تاریخ و محل جلسه توجیهی	رأس ساعت ۱۰ صبح روز سه‌شنبه تاریخ ۰۶/۰۶/۱۴۰۳ در سالن جلسات شرکت به نشانی مناقصه‌گزار.
۱۰ مهلت زمانی ارسال پیشنهاد	تا ساعت ۱۹ روز شنبه تاریخ ۱۰/۰۶/۱۴۰۳.
محل و نحوه دریافت و تسلیم پیشنهادات: دریافت اسناد مناقصه و تسلیم پاکت الف تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار)؛ جب اسناد و مدارک مناقصه)؛ و ج (پیشنهاد قیمت)	در مهلت مقرر متقاضیان با مراجعه به سایت www.setadiran.ir اسناد را دریافت و پس از بازگرداری کلیه پاکات تکمیل شده در سامانه تدارکات الکترونیک دولت(ستاد) رسید آن را همراه با اصل پاکت "الف"(تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار) بصورت لاک و مهر و امضا شده و قبل از شروع گشایش پاکات الف به دبیر خانه کمیسیون مناقصات شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه تهران واقع در تهران، خیابان انقلاب اسلامی، ابتدای خیابان شریعتی، خیابان سمیه، نرسیده به خیابان بهار جنوبی، پلاک ۴۸، طبقه چهارم، اطاق ۴۱۰ تحویل نمایند. ● تلفن تماس پاسخگویی: ۷۷۶۵۴۷۲۸-۰۲۱
۱۱ شرایط متقاضیان	۱- دارا بودن و ارائه گواهی معتبر تأیید صلاحیت و رتبه بندی حداقل پایه ۵ در رشته نیرو و یا نفت و گاز و یا تأسیسات و تجهیزات و یا ساختمان و ابنیه از سازمان برنامه و بودجه کشور، و داشتن تأییدیه از اداره گاز و سازمان نظام مهندسی. ۲- دارا بودن و ارائه گواهینامه صلاحیت ایمنی معتبر از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان محل فعالیت. ۳- رعایت اطلاعیه‌ها و کلیه دستورالعمل‌های HSE (ایمنی، بهداشت و محیط زیست) مناقصه‌گزار. ۴- رعایت و بازگرداری کلیه مفاد مندرج در متن شرایط عمومی و برگشماره ی در اسناد مناقصه منتشر شده در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت الزامی می‌باشد.
۱۲ تاریخ و مکان گشایش پاکات	از ساعت ۹ صبح روز یکشنبه تاریخ ۱۱/۰۶/۱۴۰۳ در سالن جلسات شرکت به نشانی مناقصه‌گزار.
۱۴ تاریخ اعتبار پیشنهادات	سه ماه بعد از بازگشایی پاکات نرخ.
اطلاعات تماس سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۱۴۵۶ دفتر ثبت نام: ۰۲۱-۸۸۹۶۹۷۳۷-۸۸۹۵۵۹۵۳-۰۲۱ ●اطلاعات تماس دفتر ثبت نام سایر استانها در سایت سامانه www.setadiran.ir بخش "ثبت نام / پرو فایل تأمین کننده" موجود است.	
روابط عمومی منطقه تهران	