

❖ پیشگفتار:

با توجه به اهمیت قرارداد در حقوق داخلی و بین المللی و توسعه روز افزون روابط اقتصادی و جایگاه قراردادهای دولتی در اقتصاد کشور و به واسطه ارتباط گسترده ای که قراردادهای با منافع عمومی و بیت المال دارند تنظیم و اجرای آنها نیازمند دقت و توجه مضاعف می باشد.

وجود سیاست های کلان و اهداف دستگاه های دولتی که متولی اداره خدمات عمومی کشور هستند و تامین منافع اقتصادی از یک سو و پیچیدگی های ایجاد شده در شکل و مضمون قراردادهای از سوی دیگر منجر به ایجاد رویه ها و اصول متفاوتی در این زمینه شده است. لکن با در نظر گرفتن این نکته که تنها راه صیانت از اموال عمومی و کاهش احتمال متضرر شدن دولت در کنار انتفاع شرکت متبوع با در نظر گرفتن جنبه اقتصادی قراردادهای که مورد توجه مدیران ارشد قرار گرفته صرف نظر از سایر عوامل موثر، انعقاد قراردادهای صحیح در چارچوب قوانین و مقررات جاری کشور می باشد. لذا با توجه به این مهم، بر خود لازم دیدیم تا مجموعه ای از ضوابط، الزامات، مفروضات و معیارهای لازم ارائه شده در اساسنامه، قوانین جاری کشور، آیین نامه قانون معاملات، بخشنامه های حوزه معاونت فنی و بازرگانی، مکاتبات دفتر حقوقی، اداره کل امور مالی و اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار را به شرح ذیل جهت تنظیم قرارداد ها ایفاد نموده و اعلام می داریم که وجود ارکان ذکر شده در قراردادهای تنظیمی لازم الاجرا و الزامی می باشد.

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

*The rules, requirements
And assumptions of business*

«فصل اول»

«ظرفیت های بازاریابی»

مطابق با اساسنامه شرکت ملی پست و قانون برنامه

پنج ساله ششم توسعه دولت

❖ اساسنامه شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران



کسب و کار
کل بازاریابی توسعه
اداره

*The rules, requirements
And assumptions of business*

- ۱- بررسی و مطالعه فضای کسب و کار و شناخت نیازهای پستی جامعه و ایجاد زمینه‌های لازم برای توسعه و به‌کارگیری فناوری‌های نوین، انتقال دانش فنی و حمایت از توسعه فعالیت‌های آموزشی و پژوهشی در زمینه‌های تخصصی مرتبط با اهداف و وظایف شرکت با رعایت مصوبات کمیسیون.
- ۲- مدیریت نشانی مکانهای کشور مبتنی بر بانک اطلاعاتی شناسه (کد) پستی ده‌رقمی موضوع قانون الزام اختصاص شماره ملی و شناسه پستی برای کلیه اتباع ایرانی مصوب ۱۳۷۶/۲/۱۷ و به هنگام‌سازی اطلاعات مرتبط با شناسه پستی و ایجاد پایگاه نشانی استاندارد مبتنی بر اطلاعات جغرافیایی (GNAF)
- ۳- ایجاد امکان بهره‌برداری دارندگان پروانه فعالیت، دستگاههای اجرائی و سایر متقاضیان از بانک اطلاعات شناسه پستی ده‌رقمی با رعایت قوانین و مقررات مربوطه.
- تبصره- ارائه خدمات صندوق پست فیزیکی - الکترونیکی در چارچوب قوانین و مقررات کشور بدون ایجاد انحصار توسط شرکت مجاز است و ارائه این خدمات به منزله انحصار توسط شرکت نیست.
- ۴- انجام عملیات تجزیه و مبادلات کلیه مرسولات و محموله‌های پستی بین‌المللی در دفاتر مبادله بین‌الملل (هاب پستی) براساس مصوبات کمیسیون.
- ۵- نظارت بر قبول، حمل و رهسپاری و توزیع کلیه مرسولات خرید و فروش اینترنتی (تجارت الکترونیک) و همچنین مدیریت وجوه حاصله در سطح داخلی و بین‌المللی (درگاه) به‌منظور تحقق شاخص‌های سرعت، دقت و امنیت مطابق استانداردهای تعیین شده.
- ۶- مطابق بند (ج) ماده (۲) قانون اساسنامه تمامی کالاها، اشیاء، ابلاغیه‌ها و اسناد و مدارک چاپی و الکترونیکی که دارای نشانی فرستنده یا گیرنده باشند جزو مرسولات پستی محسوب می‌شوند که با این نگاه ساماندهی وضعیت موجود حمل و نقل کالا و ارائه خدمات بویژه در حوزه نیابتی از اهمیت خاصی برخوردار می‌باشد.
- ۹- بموجب تبصره ۲ بند ج ماده ۲ قانون اساسنامه، مرسولات و محمولات پستی مستثنی از قوانین و مقررات مرتبط با حمل بار و صدور بارنامه می‌باشند.
- ۱۰- ارسال با اولویت و بدون اولویت نامه‌ها، کارتهای پستی، مطبوعات و بسته‌های کوچک، نوشته‌های ویژه روشندان، کیسه‌های مخصوص حاوی روزنامه‌ها، نشریات دوره‌ای، کتب و اسناد چاپ‌شده مشابه.

❖ قانون برنامه پنج ساله ششم توسعه

ماده ۶۷

- ب- دستگاه‌های اجرائی موظفند نسبت به الکترونیکی کردن کلیه فرآیند و خدمات با قابلیت الکترونیکی و تکمیل بانک‌های اطلاعاتی مربوطه، تا پایان سال سوم اجرای قانون برنامه اقدام کنند.
- دستگاه‌های اجرائی می‌توانند به منظور الکترونیکی کردن فرآیندها و خدمات از مشارکت بخش خصوصی استفاده نمایند. دستگاه‌های اجرائی مکلفند کلیه خدمات قابل ارائه در خارج از محیط اداری

خود و قابل واگذاری یا برونسپاری را به دفاتر پستی و دفاتر پیشخوان خدمات دولت و دفاتر ارتباطات و فناوری اطلاعات (ICT) روستایی حسب مورد واگذار کنند. تعرفه ارائه پیشخوان خدمات دولت الکترونیک باید به تصویب کمیسیون تنظیم مقررات برسد. وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات موظف است هر شش ماه یکبار گزارش عملکرد این بند را به کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی ارائه کند.

ث- تمامی دستگاه های اجرایی کشور موظفند تا پایان سال دوم اجرای قانون برنامه، امکان تبادل الکترونیکی اطلاعات و پاسخگویی الکترونیکی به استعلام های مورد نیاز سایر دستگاه های اجرایی را حسب شرح وظایف آنان در چارچوب قوانین خاص و موضوعی، به صورت رایگان فراهم نمایند.

ماده ۶۸

الف- به منظور ایجاد نظام اطلاعات استنادپذیر الکترونیکی و کمک به مقابله با جعل، از پایان سال دوم اجرای قانون برنامه دستگاه های اجرایی، واحدهای زیر نظر مقام رهبری اعم از نظامی و غیرنظامی با موافقت ایشان، شوراهای اسلامی شهر و روستا و موسسات خصوصی حرفه ای عهده دار مأموریت عمومی با رعایت مصوبات شورای عالی فضای مجازی، مکلفند استعلامات هویت اشخاص حقیقی، کالا و خدمات، دارائی های منقول و غیرمنقول (از جمله ملک، وسایل نقلیه و اوراق بهادار) و نشانی مکان محور را به صورت الکترونیکی و براساس مفاد نقشه جامع دولت الکترونیک کشور در چارچوب قانون انجام دهند.

ت- وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با همکاری سازمان، سازمان اداری و استخدامی کشور و دستگاه های اجرایی، از سال دوم اجرای قانون برنامه تمهیدات لازم برای کاهش حداقل دوزاده و نیم درصد (۱۲٫۵٪) سالانه از مراجعه حضوری به دستگاه های اجرایی را فراهم کند به طوری که رتبه ایران در سطح جهان در شاخص های مرتبط از جمله شاخص های توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات و توسعه دولت الکترونیک به میزان سی رتبه در طی اجرای قانون برنامه، ارتقا یابد.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

«فصل دوم»

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

«تعاریف کلی»



❖ تعاریف کلی

تفاهم نامه:

سندی است که در آن نحوه همکاری پست با فعالین حقوقی یا حقیقی بازار هدف را مشخص می نماید و شامل موضوعات کلی مورد تفاهم طرفین بوده و معمولاً اجرای آن منوط به تنظیم قراردادهای

The rules, requirements
And assumptions of business
کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

خاص می باشد. تفاهم نامه فاقد تعهدات حقوقی و مالی بوده و در پست عموماً به دو شکل کشوری و استانی تنظیم می شود.

قرارداد پستی:

پیمانی است که بین پست با فعالین حقوقی یا حقیقی بازار هدف به منظور ارائه خدمات پستی تعریف شده و منعقد می گردد که در آن هر یک از طرفین دارای وظایف و تعهدات مشخص خواهند بود.

قرارداد سراسری:

قراردادی که توسط اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار امضا و دامنه کاربرد آن عموماً همه واحدهای اجرایی سراسر کشور می باشد.

قرارداد استانی:

قراردادی که توسط ادارات کل پست استان ها یا مناطق پستی تهران و واحدهای زیر مجموعه آن ها امضا و اجرا می شود. دامنه اجرای قراردادهای استانی، عموماً محدوده استان یا منطقه می باشد.

قرارداد جدید:

چنانچه عنوان هر یک از قراردادهای استانی و سراسری در مدت مشابه سال گذشته وجود نداشته باشند به عنوان قرارداد جدید محسوب می گردند. لازم به تاکید است در صورتی قرارداد، جدید تلقی خواهد شد که به صورت مستقل منعقد گردیده و اضافه شدن بند جدید به موضوع قراردادهای فعلی یا تمدید قرارداد پس از پایان مدت معین شده نمی تواند قرارداد را در ردیف قراردادهای جدید قرار دهد.

قرارداد تمدیدی:

به قراردادهایی که پس از پایان مدت زمان قید شده در متن قرارداد، با توافق طرفین مجدداً تنظیم و امضا می گردند، اطلاق می شود. در صورت توافق، علاوه بر افزایش مدت زمان قرارداد، شرایط جدیدی نیز می تواند در قرارداد جاری و ساری گردد.

نکته: قراردادهای به دو صورت «با افزایش نرخ» و «بدون افزایش نرخ» تمدید شده و با همین نام ها خوانده می شوند.

قرارداد تعمیمی:

به منظور معرفی و گسترش خدمات و بازارهای جدید، قراردادهای جاری که در واحدهای استانی توجیه اقتصادی و قابلیت اجرایی داشته باشند، با عنوان قراردادهای «تعمیمی» به سایر واحدهای اجرایی پیشنهاد می گردند. عملکرد سایر واحدها در انعقاد قرارداد مشابه تحت عنوان «بازگشتی از تعمیم» نامیده شده که این مهم توسط اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار پیگیری و کنترل می شود.

خدمات پستی:

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

هر گونه خدمت ارتباطی است که دارای حداقل یک از فرآیندهای قبول، پردازش، ارسال، توزیع و تحویل مرسوله پستی باشد. (فصل اول اساسنامه شرکت ملی پست).

مرسوله پستی:

هر چیز قابل ارسال فیزیکی یا مجازی و اسناد و مدارک اعم از نوشته های چاپی، دست نوشته یا الکترونیک، کالا، اشیاء و اوراق و حواله های مالی، ابلاغیه، اطلاعیه های خدمات شهری از قبیل قبوض آب و فاضلاب، برق، گاز، تلفن ثابت و سیار و عوارض شهرداری که دارای نشانی فرستنده یا گیرنده است. (فصل اول اساسنامه شرکت ملی پست).

پست نامه:

به مرسولات پستی با اولویت و بدون اولویت، نامه ها، کارتهای پستی، مطبوعات و بسته های کوچک، نوشته های ویژه روشندلان، کیسه های مخصوص حاوی روزنامه ها، نشریات دوره ای، کتب و اسناد چاپ شده مشابه، به نشانی یک گیرنده و یک مقصد واحد گفته می شود. (فصل اول اساسنامه شرکت ملی پست).

خدمات پایه پستی:

پست نامه های بدون اولویت و امانات پستی تا وزن مصوب کمیسیون است که الزاماً باید به تمامی مردم در سراسر کشور با کیفیت مطلوب و تعرفه استطاعت پذیر، عرضه شود. (فصل اول اساسنامه شرکت ملی پست).

امانات پستی:

بسته های حاوی کالا و اشیاء تا وزن مصوب کمیسیون است که دارای نشانی فرستنده و گیرنده می باشد. (فصل اول اساسنامه شرکت ملی پست).

پست مالی:

خدمات پستی مبتنی بر نقل و انتقال و مدیریت وجوه براساس موافقتنامه سرویس های پرداخت پستی پیش بینی شده در احکام اتحادیه جهانی پست با تصویب کمیسیون و در چارچوب مقررات بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران است. (فصل اول اساسنامه شرکت ملی پست).

«فصل سوم»

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

“دستور العمل ها، بخشنامه ها و نکات مهم”

“در هر یک از مفاد قرارداد”

به منظور تنظیم پیش نویس قرارداد، مفاد قرارداد به ترتیب و براساس تیپ قرارداد های اعلامی مطابق نامه شماره ۴۴۰/۸۹۴۶ مورخه ۹۷/۱۱/۰۸ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱ بشرح ذیل تدوین و در خصوص هر ماده، نامه و دستورالعمل مرتبط با آن درج گردیده است.

مقدمه قرارداد:

شامل تعیین نوع قرارداد و معرفی کامل طرفین قرارداد می باشد که در صدر قرارداد به شرح ذیل درج می گردد.



کار
ایستاد
کار
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

به منظور انجام امور ملی و حاکمیتی خدمات پستی، از تاریخ تصویب قانون اساسنامه شرکت پست، عنوان «شرکت پست جمهوری اسلامی ایران» به «شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران» تغییر پیدا کرده و می بایست در مقدمه قرارداد شرکت پست با عنوان جدید قید گردد. همچنین مرکز اصلی شرکت، شهر تهران می باشد.

مطابق اساسنامه شرکت ملی پست، پست دارای شخصیت مالی، اداری و حقوقی مستقل است و در چارچوب اساسنامه و قوانین و مقررات شرکت های دولتی اداره می شود.

طرف قرارداد:

شخص حقیقی و یا حقوقی اعم از دولتی و یا خصوصی که متقاضی دریافت خدمات و محصولات پستی و یا واگذاری خدمات خود براساس نیازهای موجود به صورت نیابتی به پست می باشند.

شخص حقیقی:

منظور از شخص حقیقی که به آن شخص طبیعی هم اطلاق می شود، هر فرد انسان است. در واقع انسان است که طرف حق و تکلیف واقع می شود و می تواند حقوقی داشته باشد و تکالیفی بر عهده او قرار می گیرد.

شخص حقوقی:

زمانی که گروهی از افراد که دارای منافع، اهداف و فعالیت های مشترکی هستند در کنار هم قرار بگیرند و قانون آنها را دارای حق و تکلیف بشناسد و برای آنها شخصیت مستقلی قائل شود، شخصیت حقوقی ایجاد شده است.

❖ الزامات انعقاد قرارداد:

شخص حقیقی:

۱. درج مشخصات شناسایی طرف قرارداد (نام و نام خانوادگی، تاریخ تولد، شماره ملی، شماره شناسنامه).
۲. احراز اهلیت و صلاحیت شخص برای انعقاد قرارداد.
۳. تعیین اصیل و یا نماینده بودن طرفین و متعاقباً در صورت نماینده بودن احراز سمت براساس مواد قانونی.

شخص حقوقی:

۱. درج مشخصات کامل طرف قرارداد (نام شرکت، اقامتگاه قانونی شرکت به همراه درج کد پستی، شماره تماس، شماره ثبت، کد اقتصادی، مشخصات صاحبان امضا مجاز و ..) براساس اساسنامه و گواهی آخرین تغییرات روزنامه رسمی شرکت.
۲. احراز توان مالی و اجرایی شرکت برای انعقاد قرارداد.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

۳. انطباق موضوع قرارداد با موضوع شرکت.

۴. احراز عدم ورشکستگی و ممنوع معامله بودن.

۵. تعیین اصیل و یا نماینده بودن طرفین و متعاقباً در صورت نماینده بودن احراز سمت براساس مواد قانونی.

درج مطالب فوق الذکر به لحاظ معلوم و مشخص نمودن طرفین قرارداد با ملحوظ نظر قراردادن تشخیص افراد ذیصلاح و مسئول قرارداد حائز اهمیت می باشد.

نکته: پیرو نامه شماره ۲۵۰/۱۹۱۲ مورخه ۹۸/۰۴/۰۲ دفتر حقوقی، املاک و قراردادها^۱ و همچنین براساس نامه شماره ۴۴۰/۲۳۵۱ مورخه ۹۸/۰۴/۰۳ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۲، درج کد اقتصادی و شناسه ملی طرف قرارداد در قسمت مقدمه قرارداد/تفاهم نامه به منظور رعایت قوانین و مقررات بالا دستی از جمله قانون مالیات های مستقیم، قانون مالیات بر ارزش افزوده و قانون مبارزه با پولشویی الزامی می باشد.

نکته: لازم به ذکر است در خصوص قرارداد با بخش خصوصی علاوه بر رعایت موارد فوق، درج شماره و تاریخ ثبت روزنامه رسمی الزامی می باشد.

مثال:

* قسمت های نقطه چین ذیل با توجه به اطلاعات طرف قرارداد (حقیقی/حقوقی) تکمیل می گردد.

مقدمه:

این قرارداد فیما بین شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران با کد اقتصادی ۸۳۳۹-۱۹۵۷-۴۱۱۳ و شناسه ملی ۱۴۰۲۹۱۹۸۵۵ با نمایندگی آقایان ----- بسمت ----- و ----- بسمت ----- که در این قرارداد به اختصار «پست» نامیده می شود از یک طرف و سازمان/شرکت/موسسه ----- با کد اقتصادی -----، شناسه ملی ----- با نمایندگی آقایان/ خانم ها ----- بسمت ----- و ----- بسمت ----- که براساس آخرین آگهی منتشره در روزنامه رسمی کشور بشماره ----- مورخه ----- دارای حق امضا می باشند و در این قرارداد اختصاراً «طرف قرارداد» نامیده می شود از طرف دیگر، بشرح ذیل منعقد و طرفین ملزم به رعایت مفاد آن می باشند.

۱) موضوع قرارداد:

بیانگر قصد اصلی طرفین در قرارداد است و باید بصورت دقیق و روشن با تمامی مشخصات، حدود و موضوع تعهد عنوان گردد. درج این مورد طبق ماده ۱۹۰ قانون مدنی از شرایط صحت معاملات است.^۳

۱) مستند شماره (۲) فصل ششم

۲) مستند شماره (۳) فصل ششم

۳) ماده ۱۹۰: برای صحت هر معامله شرایط ذیل اساسی است: (رجوع شود به مواد ۱۹۶ و ۴۶۳ و ۱۳۰۹ و ۲۲۴ قانون مدنی).

۱- قصد طرفین و رضای آنها.

۲- اهلیت طرفین.

۳- موضوع معین که مورد معامله باشد.

- تطابق موضوع قرارداد با نوع فعالیت طرف قرارداد، ذکر دقیق محتوای مرسولات ارسالی از لحاظ نوع، وصف، جنس و همچنین نوع خدمت.
- با توجه به تنوع سرویس و درخواست متفاوت مشتریان از این خدمات، موضوع قرارداد می تواند حسب آن متفاوت باشد لیکن موضوع قرارداد می بایست صریحاً و به نحو جامع و کامل احصاء و درج گردد.
- با توجه به نوع قرارداد که به تبع آن نحوه انجام کار و تعهد متفاوت می باشد، مراحل مربوطه براساس زمان های تعیین شده حسب توافق طرفین در قرارداد لحاظ می گردد به نحوی که هیچگونه ابهامی وجود نداشته باشد.

مثال:

ماده (۱) موضوع قرارداد:

عبارت است از قبول، پردازش، رهسپاری، توزیع و تحویل مرسولات طرف قرارداد به نشانی مندرج بر روی مرسولات طبق برنامه زمانبندی شده و براساس آخرین تعرفه های قانونی مصوب شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران با استفاده از سرویس های پستی مورد درخواست طرف قرارداد (سفارشی، پیشتاز و ویژه).

(۲) محدوده جغرافیایی اجرای قرارداد:

محدوده اجرای موضوع قرارداد می بایست بصورت شفاف در این ماده بیان گردد. بعنوان مثال درخصوص قرارداد با موضوع ارسال مرسولات پستی، محدوده قبول و توزیع مرسولات می بایست صراحتاً قید گردد.

مثال:

ماده (۲) محدوده جغرافیایی اجرای قرارداد:

محدوده جغرافیایی اجرای قرارداد از نظر قبول شهر/ سراسر کشور و از نظر توزیع شهر/ سراسر کشور تعیین می گردد.

(۳) مدت زمان قرارداد:

- اصولاً مدت قراردادها براساس یک دوره مالی یکساله با تعیین ابتدا و انتهای مدت تعیین می گردد که در صورت توافق طرفین، برای مدت و زمان معین و مشخص با تنظیم قرارداد برای دوره جدید قابل تمدید خواهد بود. لزوماً فاصله زمانی تاریخ ثبت قرارداد و شروع اجرای قرارداد نباید مغایرت داشته و در موارد خاص نمی بایست بیشتر از ۱۰ روز به طول انجامد. درج این ماده طبق الزامات قوانین اداری در قرارداد، بخصوص قراردادهایی که مدت در آنها شرط صحت می باشد (مانند عقد اجاره) الزامی بوده و مضافاً مدت قرارداد، زمان اتمام خود به خود قرارداد را اعلام کرده و متضمن

ایجاد مسئولیت برای متعهد در صورت عدم انجام تعهدات قراردادی در طول مدت ذکر شده می باشد.

➤ الزامی است تاریخ ها به جهت بار اثباتی زیادی که دارند به صورت عددی (روز/ماه/سال) درج گردند.

مثال:

ماده (۳) مدت زمان اجرای قرارداد:

مدت زمان اجرای قرارداد از تاریخ ۱۳۰۰/۰۰/۰۰ لغایت ۱۴۰۰/۰۰/۰۰ به مدت ۰۰۰۰ سال شمسی تعیین می گردد که تمدید قرارداد در صورت توافق طرفین و با تنظیم قرارداد جدید قابل اجرا می باشد.

(۴) هزینه اجرای قرارداد:

در ماده هزینه اجرای قرارداد،

➤ مبلغ قرارداد می بایست براساس فلوچارت فرآیند اجرایی قرارداد و متناسب با نوع سرویس و سایر خدمات پستی متناظر با تعرفه مصوب پستی تنظیم و آنالیز گردد.

➤ همچنین برابر نامه شماره ۴۴۰/۵۱۶۲ مورخه ۹۸/۰۷/۰۷ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱، واحدهای تابعه از اعمال میانگین نرخ (درون استانی، برون استانی همجوار و غیرهمجوار) در انعقاد قراردادهای جدید و تمدیدی اکیداً خودداری نمایند.

➤ در صورت نیاز به ثبت نرخ واحد در قرارداد به منظور قبول و ارسال مرسولات پستی، مراتب به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار اعلام تا ضمن بررسی درخواست، نسبت به صدور مجوز اقدام گردد.

➤ درخصوص قراردادهای اجاره فضا، برابر نامه شماره ۲۵۰/۵۲۷۲ مورخه ۹۸/۰۸/۱۹ دفتر حقوقی، املاک و قراردادها^۲ و مطابق نامه شماره ۴۴۰/۶۳۷۴ مورخه ۹۸/۰۸/۲۲ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۳، چنانچه مستاجر بابت اجاره هر فضا یک شخص (حقیقی/حقوقی) نباشد، قراردادی جداگانه تنظیم و مطابق بند (۲) ماده ۳۶ آیین نامه معاملات شرکت ملی پست مصوب سال ۱۳۹۶ جهت ارزیابی هزینه، مال الاجاره آن با کسب نظر از کارشناس رسمی دادگستری اقدام لازم صورت پذیرد. لازم بذکر است نامه فوق الذکر برای هر یک از قراردادهای اجاره مکان الزامی می باشد.

The rules, requirements and assumptions of business

کتابخانه قوانین و مقررات اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

(۱) مستند شماره (۴) فصل ششم

(۲) مستند شماره (۵) فصل ششم

(۳) مستند شماره (۶) فصل ششم

➤ همچنین براساس نامه شماره ۲۵۰/۶۴۷۵ مورخه ۹۸/۱۰/۰۸ دفتر حقوقی، املاک و قراردادهای^۱ و مکاتبات شماره ۲۱۰/۱۴۳۱۱ مورخه ۹۸/۱۰/۱۷ و ۲۱۰/۱۴۸۰۷ مورخه ۹۸/۱۰/۲۵ اداره کل امور مالی^۲ و در نهایت نامه شماره ۴۴۰/۸۳۴۱ مورخه ۹۸/۱۱/۰۶ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۴ درخصوص قرارداد اجاره فضا:

* مبلغ مالیات بر اجاره فضا از میزان اجاره ماهیانه تعیین شده کارشناس رسمی دادگستری کسر و توسط مستاجر به حساب اداره امور مالیاتی محل وقوع ملک واریز و اصل فیش واریزی تحویل موجر گردد.

* اموال غیرمنقول از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و عوارض معاف می باشد و این معافیت قابل تسری به ارائه انبار، غرفه و امثالهم و همچنین اجاره همزمان اموال غیرمنقول و منقول (اجاره و واگذاری ساختمان با اثاثیه و تجهیزات) نمی گردد.

➤ ضروری است در صورت اعلام نرخ واحد هزینه پستی براساس توافق طرفین قرارداد، نسبت به دریافت هزینه تعهد غرامت اجباری (بیمه عمومی) در قالب بند مجزایی در همین ماده اقدام گردد.

➤ ضروری است در همین ماده و در بند آخر نسبت به درج میزان مالیات بر ارزش افزوده متعلقه مطابق نرخ اعلامی مراجع ذیصلاح به تمامی هزینه های پستی اقدام گردد.

مثال:

مبلغ مالیات بر ارزش افزوده به هر میزان اعلامی از سوی مراجع ذیصلاح به تمامی هزینه های قید شده در بندهای همین ماده بصورت جداگانه محاسبه و طی صورتحساب از طرف قرارداد اخذ خواهد گردید.

➤ براساس نامه شماره ۲۵۰/۷۲۷۴ مورخه ۹۸/۱۱/۰۸ دفتر حقوقی، املاک و قراردادهای^۵ و مطابق نامه شماره ۴۴۰/۸۷۱۲ مورخه ۹۸/۱۱/۲۰ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۶، کسر ۵٪ حق بیمه از صورتحساب پست توسط بخش خصوصی، مشمول ماده ۳۸ قانون تامین اجتماعی نمی باشد و مجوزی جهت اخذ و کسر ۵٪ حق بیمه از قراردادهای منعقد و وجود ندارد.

➤ ضروری است تبصره ای در همین ماده مبنی بر احتمال افزایش نرخنامه مصوب پستی و درج آن مطابق فرمت ارسالی قراردادها لحاظ گردد.

مثال:

- (۲) مستند شماره (۷) فصل ششم
- (۲) مستند شماره (۸) فصل ششم
- (۳) مستند شماره (۹) فصل ششم
- (۴) مستند شماره (۱۰) فصل ششم
- (۵) مستند شماره (۱۱) فصل ششم
- (۶) مستند شماره (۱۲) فصل ششم

تبصره: در صورت تغییر در نرخنامه پستی، هزینه‌های اعلامی در طول مدت قرارداد براساس آخرین تعرفه محاسبه و "طرف قرارداد" متعهد به پرداخت آن خواهد شد.

مثال:

ماده (۴) هزینه اجرای قرارداد:

هزینه پستی سرویس‌های مورد درخواست طرف قرارداد براساس آخرین تعرفه‌های قانونی مصوب پست و حق اشتراک ماهیانه به مبلغ ----- ریال که مورد قبول طرف قرارداد بوده تعیین می‌گردد و طرف قرارداد متعهد به پرداخت آن می‌باشد.

(۵) نحوه پرداخت:

نحوه پرداخت هزینه اجرای قرارداد پستی حسب توافق می‌بایست به صراحت در ماده مذکور قید گردد. شایان ذکر است در قراردادهای پستی که موضوع ارائه خدمات پستی به طرف قرارداد می‌باشد نحوه اخذ هزینه برابر ماده (۴) (هزینه اجرای قرارداد) تعیین می‌گردد. ضمن آنکه شرایط پرداخت می‌بایست در همین ماده دقیقاً احصاء گردد، ضرورت دارد شرایط اخذ هزینه‌های قانونی ناشی از ارائه خدمات پستی به آخر قرارداد موکول نشود و نهایتاً تا پنجم هر ماه صورتحساب‌های مربوطه تنظیم و تحویل «طرف قرارداد» گردد و «طرف قرارداد» نیز نهایتاً ظرف مدت ۵ تا حداکثر ۱۰ روز بعد از دریافت صورتحساب نسبت به پرداخت آن اقدام نماید.

مثال:

ماده (۵) نحوه پرداخت:

پست صورتحساب ماهیانه «طرف قرارداد» را حداکثر تا پنجم ماه بعد براساس ماده هزینه اجرای قرارداد حاضر تنظیم و برای «طرف قرارداد» ارسال خواهد نمود و «طرف قرارداد» نیز موظف است حداکثر ظرف مدت پنج روز پس از وصول صورتحساب نسبت به پرداخت آن به حساب مندرج در صورتحساب اقدام و قبض رسید مربوطه را به نماینده پست ارائه نماید. بدیهی است در صورت عدم پرداخت بموقع صورتحساب‌های ارسالی ضمن اختیار حق فسخ برای «پست» انجام موضوع قرارداد تا پرداخت مطالبات متوقف می‌گردد.

(۶ و ۷) تعهدات طرفین:

این ماده از مهم‌ترین مواد مندرج در قرارداد می‌باشد که صراحت و شفافیت در بیان تعهدات هر یک از طرفین از بروز اختلافات احتمالی در آینده جلوگیری خواهد نمود.

➤ تعهدات طرفین، تکالیف و مسئولیت‌های طرفین قرارداد در قبال یکدیگر می‌باشد که با توجه به نوع قرارداد، متفاوت خواهد بود لذا الزامیست تمامی وظایف، اقدامات و عملیات هر یک از طرفین به ویژه تعهدات پست که در چارچوب ظرفیت شبکه پستی می‌باشد، بطور شفاف و دقیق در قراردادها لحاظ گردد.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی
اداره

➤ عقد قراردادها با توجه به نوع مرسولات ارسالی و نحوه ارائه خدمات نیابتی براساس ظرفیت و امکانات شبکه پستی و درخصوص تخلیه و بارگیری در شهرها مطابق نامه شماره ۴۴۰/۵۵۰۶ مورخه ۹۷/۰۷/۰۹ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱ صورت پذیرد.

➤ مدت زمان سیر مرسولات می بایست مطابق با قوانین و مقررات ابلاغی و نوع سرویس در نظر گرفته شود. الزامیست واحدهای اجرایی از اعمال زمان توافقی خارج از موارد مطروحه اکیداً خودداری نماید.

➤ تعهدات طرف اول و دوم قرارداد می بایست به صورت مجزا در دو ماده جداگانه بیان گردد.

➤ براساس نامه شماره ۴۴۰/۳۲۷۶ مورخه ۹۸/۰۵/۰۲ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۲ معرفی نماینده، مجری و ناظر قرارداد از سوی طرفین در ماده تعهدات طرفین به صورت جداگانه الزامی می باشد. بر همین اساس هر یک از طرفین قرارداد می بایست واحدی از ادارات تابعه خود را به عنوان مجری که نقش رابط فیما بین را انجام می دهد و یک ناظر که به تمامی فرآیند اجرایی نظارت می نماید معرفی گردد. بدیهی است وظایف مجری و ناظر در چارچوب اختیارات تعیین شده خواهد بود.

نکته: در خصوص قرارداد با شخص حقیقی، نماینده و ناظر می تواند فرد معرفی شده از سوی طرف قرارداد تعیین گردد.

➤ مطابق نامه شماره ۴۴۰/۷۵۱۷ مورخه ۹۸/۱۰/۰۷ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۳، قراردادهایی که بندی با عنوان «برگشت مرسولات داغی» در موضوع قرارداد دارند، از ایجاد تعهد غرامت ارزش اظهار شده برای مرسولات داغی خودداری نموده و به صراحت به عنوان بندی در ماده تعهدات پست، لحاظ گردد.

مثال:

ماده ۶) تعهدات طرف قرارداد:

۱-۶) «طرف قرارداد» متعهد است نماینده خود را جهت انجام هماهنگی، تحویل و تحول مرسولات و تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳ روز پس از امضای قرارداد کتباً به «پست» معرفی نماید.

۲-۶) «طرف قرارداد» متعهد است مقررات پستی را در خصوص لفاف بندی مرسولات، درج کامل نشانی استاندارد و کدپستی ده رقمی فرستنده در نحوه آدرس نویسی بر روی مرسولات خود را رعایت نماید.

۳-۶) «طرف قرارداد» متعهد است مرسولات بهادار و با ارزش خود را بیمه پستی نماید تا در صورت لزوم جبران خسارات وارده از طریق «پست» انجام گیرد.

۱) مستند شماره (۱۳) فصل ششم

۲) مستند شماره (۱۴) فصل ششم

۳) مستند شماره (۱۵) فصل ششم

۴-۶) «طرف قرارداد» متعهد است مرسولات خود را در دو نسخه ثبت و تحویل «پست» نموده و یک نسخه ممبر شده به مهر تاریخ دار پست را به عنوان رسید اخذ نماید.

مثال:

ماده ۷) تعهدات پست:

۷-۱) «پست» نماینده خود را جهت انجام هماهنگی های لازم و تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳ روز پس از امضای قرارداد کتباً به «طرف قرارداد» معرفی خواهد نمود. ضمناً «پست» استان/منطقه ----- را به عنوان مجری قرارداد و اداره کل مهندسی عملیات و راهبری سرویس / اداره کل پست استان تهران را به عنوان ناظر قرارداد معرفی می نماید.

۷-۲) «پست» متعهد است یک نسخه از رسید های انبوه (با درج وزن و هزینه های پستی) را در مراجعه بعد، به «طرف قرارداد» تحویل نماید.

۷-۳) «پست» متعهد است به شکایت مکتوب «طرف قرارداد» درخصوص خدمات انجام شده رسیدگی و پاسخ مناسب ارائه نماید.

۸) تضمین قرارداد:

براساس نامه شماره ۴۴۰/۳۰۳۰ مورخه ۹۹/۰۵/۱۱ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱ «طرف های قرارداد» در زمان عقد و یا تمدید قرارداد ملزم به ارائه تضمین معتبر بوده که با عنایت به استعلام انجام شده از دفتر حقوقی، املاک و قراردادهای و همچنین اداره کل امور مالی شرکت متبوع اخذ ضمانت در قراردادهای منعقد به صورت ذیل تعیین می گردد:

➤ در صورتی که «طرف قرارداد» سازمان یا دستگاه دولتی باشد می بایست مبنای اخذ تضمین براساس بند (۱) صورتجلسه حقوقی^۲، بند (ث) ماده (۴) آئین نامه تضمین معاملات دولتی^۳ لحاظ گردد.

➤ چنانچه «طرف قرارداد» دانشگاه ها و یا شرکت های بخش خصوصی باشند می بایست مبنای اخذ تضمین براساس بند (۲) و (۳) صورتجلسه حقوقی^۴، ماده (۴)، (۵) و (۶) آئین نامه تضمین معاملات دولتی^۵ در نظر گرفته شود. بدیهی است نحوه محاسبه میزان تضمین مطابق با پیش بینی عملکرد درآمدی قرارداد در بازه زمانی تعریف شده در ماده ی مدت زمان قرارداد که در فرم امکان سنجی (ایزو MD-F-02) پیش بینی گردیده تعیین می گردد.

(۱) مستند شماره (۱۷) فصل ششم
(۲) مستند شماره (۱۸) فصل ششم
(۳) مستند شماره (۱۹) فصل ششم
(۴) مستند شماره (۱۸) فصل ششم
(۵) مستند شماره (۱۹) فصل ششم

- برای تضمین شرکت های استارت آپی نوپا و دانش بنیان و به منظور حمایت از پروژه شتاب دهی ستاپ ضمن مدنظر قرار دادن بند (۲) نامه شماره ۴۴۰/۳۰۳۰ مورخه ۹۹/۰۵/۱۱ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱ اخذ ضمانت نامه بانکی از صندوق نوآوری و شکوفای مطابق با بند (خ) ماده (۴) آئین نامه تضمین معاملات دولتی^۲ بلامانع می باشد.
- درخصوص قراردادهای منعقد شده با بازار الکترونیک نیز اخذ تضمین با رعایت دستورالعمل بند (۲) نامه شماره ۴۴۰/۳۰۳۰ مورخه ۹۹/۰۵/۱۱ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار شرکت لازم الاجرا می باشد.
- همچنین شایان ذکر است برای قراردادهایی که در جریان یک سال همکاری از عملکرد مالی بیشتری برخوردار هستند می بایست اخذ تضامین آنها مطابق با بند (۳) صورتجلسه حقوقی^۳ صورت پذیرد.
- لذا ضمن لحاظ موارد احصاء شده در آئین نامه تضمین معاملات دولتی و مقررات جاری در قراردادها لازم است نسبت به اخذ تضمین مجاز و مطلوب از طرف قراردادها اقدام شود. بدیهی است هر گونه توافق و یا اعطای تسهیلات مازاد بر موارد احصاء شده منوط بر وجود مستند قانونی و متعاقباً تصویب هیات مدیره محترم شرکت متبوع بوده و مسئولیت اخذ هرگونه تضمین خارج از موارد ذکر شده بر عهده آن مدیریت محترم خواهد بود.
- همچنین برابر نامه شماره ۴۴۰/۳۲۷۶ مورخه ۹۸/۰۵/۰۲ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۴ آزاد سازی تضامین قید شده پس از مطمئن شدن از انجام تمام تعهدات طرف قرارداد، ۲ ماه در نظر گرفته شود.

مثال:

ماده (۸) تضمین قرارداد:

«طرف قرارداد» به منظور انجام تعهدات قراردادی و قانونی متعهد است یک فقره ضمانتنامه/سفته بانکی معتبر و قابل تمدید و غیرقابل انتقال به مبلغ ----- ریال به شماره ----- از بانک ----- (به شرح پیوست) در وجه «پست» را جهت حسن انجام تعهدات تهیه و تسلیم نمایند «پست» نماید تا در صورت ورود خسارات احتمالی ناشی از عدم ایفای به موقع و صحیح تعهدات از سوی «طرف قرارداد» مبلغ خسارات وارده، بدون نیاز مراجعه به مراجع قضایی و بدون قید و شرط، توسط «پست» از محل تضمین ضبط و برداشت گردد. همچنین «طرف قرارداد» موظف است حداکثر ظرف مدت یک هفته نسبت به ترمیم مبلغ ضمانت اقدام نماید. در صورتی که مبلغ کسر شده از ضمانت توسط «طرف قرارداد» پس از یک هفته ترمیم نگردد «پست» خدمات و تعهدات مرتبط با این

(۱) مستند شماره (۱۷) فصل ششم

(۲) مستند شماره (۱۹) فصل ششم

(۳) مستند شماره (۱۸) فصل ششم

(۴) مستند شماره (۱۴) فصل ششم

قرارداد را تا ترمیم ضمانت متوقف نموده و در صورت عدم ترمیم مبلغ ضمانت تا یک ماه پس از زمان تعیین شده، قرارداد بصورت یک طرفه و بدون اخطار قبلی توسط پست فسخ و «طرف قرارداد» حق هر گونه اعتراضی را در این خصوص از خود سلب و ساقط می نماید.

تبصره ۱: در صورت اتمام مهلت ضمانت نامه، «طرف قرارداد» مکلف است نسبت به تمدید مدت ضمانت نامه اقدام نماید.

تبصره ۲: آزاد سازی تضامین شش ماه پس از تسویه حساب نهایی، رفع مغایرت های احتمالی و شکایات مشتریان انجام خواهد شد.

۹) جبران خسارت و تاخیر:

خسارات قابل مطالبه در سه عنوان ذیل قابل بررسی است:

الف: خسارت تاخیر در اجرای تعهدات مالی که همان عدم انجام پرداخت به موقع هزینه های پستی در مدت مشخص شده در قرارداد می باشد.

➤ مطابق بخشنامه شماره ۴۰۰/۵۶۳۲ مورخه ۹۳/۰۹/۱۰ معاون مالی و اداری مدیر عامل^۱، مقرر گردید ماده ای تحت عنوان جریمه دیرکرد به شرح جدول مثال ذیل به تمامی قراردادهای فروش خدمات و محصولات پستی اضافه گردد.

ب: خسارت ناشی از عدم انجام تعهد که ناشی از تخلف متعهد و خسارات مستقیم از عملکرد وی می باشد.

ج: سایر خسارات که عبارتند از خساراتی که بواسطه اقدام متعهد، اعم از عدم بکارگیری دقت کافی، عملکرد سوء و یا به هر دلیلی از ادله که مستند به فعل وی باشد.

نکته: تشخیص نوع و میزان خسارت وارده در بندهای (ب) و (ج) مرتبط به هیات حل اختلاف و مراجع ذیصلاح می باشد.

مثال:

ماده ۹) خسارات دیرکرد:

«طرف قرارداد» متعهد است در صورت تاخیر در پرداخت صورتحساب تنظیمی از تاریخ تعیین شده در قرارداد، براساس جدول زیر هزینه خسارت دیرکرد را به پست پرداخت نماید و در این خصوص حق هیچ گونه ادعا و اعتراضی نخواهد داشت.

(۱) مستند شماره (۲۰) فصل ششم

درصد سالانه جریمه	مدت تاخیر	ردیف
۱۰٪	از یک تا ۳ ماه	۱
۱۵٪	از ۳ تا ۶ ماه	۲
۲۰٪	از ۶ تا ۹ ماه	۳
۳۰٪	بیش از ۹ ماه	۴

(۱۰) حل اختلاف:

چنانچه در تفسیر و اجرای قرارداد اختلافی حادث شود در ابتدا کوشش خواهد شد که اختلاف را با مذاکره و به نحو دوستانه حل و فصل کنند لیکن در صورت عدم حصول نتیجه پس از حل و فصل از طریق مذاکره، طرح اختلاف حادث شده جهت تعیین تکلیف در مراجع قضائی ضروری است.

➤ درج محل انجام تعهد در صورتیکه قرارداد به بروز اختلاف منتج گردد براساس ماده ۱۳ قانون آیین دادرسی مدنی^۱ و رای وحدت رویه هیأت عمومی دیوان عالی کشور شماره ۶۸۸/مصوب ۵۸/۳/۲۳ از حیث تعیین دادگاه صالح به رسیدگی، حائز اهمیت خواهد بود. اعلام محل از لحاظ پیش‌بینی هزینه‌ها و محل تحویل کالا یا انجام خدمت ضروری است.

➤ درخصوص حل و فصل اختلافات در قراردادها و توافقات با طرف‌های خارجی، مطابق نامه شماره ۲۵۰/۲۲۲۷ مورخه ۹۷/۱۰/۰۴ دفتر حقوقی، املاک و قراردادها^۲، الزامی است از داوری بین‌المللی تحت مدیریت و قواعد داوری ICC و انتخاب داوری تحت قواعد آنستیرال و یا سایر مراکز داوری بین‌المللی اجتناب گردد.

مثال:

ماده (۱۰) حل اختلاف:

هرگونه اختلاف راجع به این قرارداد و تفسیر مواد آن حتی‌المقدور با مذاکره طرفین حل و فصل خواهد شد و در صورت عدم حصول نتیجه از این طریق، هریک از طرفین می‌تواند به مراجع ذیصلاح قانونی شهر ... مراجعه نماید.

(۱۱) حوادث قهریه (فورس مازور):

عبارت است از واقعه غیر قابل پیش‌بینی، اجتناب و کنترل که طرفین نتوانند مانع بروز آن بشوند و به واسطه آن یکی از طرفین نتواند به تعهدات خود عمل نماید. بروز این حوادث گاهی باعث می‌شود که بطور کلی انجام موضوع قرارداد منتفی شود و گاهی بطور موقت و در یک محدوده زمانی خاص، انجام

(۱) ماده ۱۳ قانون آیین دادرسی مدنی، در دعاوی بازرگانی و دعاوی راجع به اموال منقول که از عقود و قراردادها ناشی شده باشد خواهان می‌تواند به دادگاهی رجوع کند که عقد یا قرارداد در حوزه آن واقع شده است یا تعهد می‌بایست در آنجا انجام شود.

(۲) مستند شماره (۲۱) فصل ششم

تعهد ناشی از قرارداد را معلق می سازد. پیش بینی فورس ماژور به لحاظ وجود مسئولیت و انجام تعهد، در هر قراردادی ضرورت دارد.

مثال:

ماده (۱۱) فورس ماژور:

در صورت بروز حوادث غیرمترقبه (فورس ماژور) طرفین با رعایت شرایط ذیل مجاز به فسخ یا تمدید قرارداد در مدت قرارداد خواهند بود:

- ۱- باید حداکثر ۲۴ ساعت بعد از وقوع حادثه قهریه مراتب را کتباً به طرف مقابل اعلام نمایند.
 - ۲- وقوع حادثه قهریه باید از طرف مقامات ذیصلاح دولت جمهوری اسلامی ایران رسماً گواهی شود و گواهی مزبور از سوی طرفین ارائه گردد.
 - ۳- حادثه قهریه باید بلاواسطه مانع اجرای قرارداد و انجام تعهدات باشد.
- تبصره ۱: حوادث قهریه عبارتند از: جنگ، شورش، زلزله، آتش سوزی، سیل، شیوع بیماری مسری و اعتصاب عمومی که خارج از کنترل و اراده طرفین قرارداد است.
- تبصره ۲: چنانچه شرایط فورس ماژور بیش از سه ماه بطول انجامد و شرایط ادامه انجام تعهدات برای طرفین قرارداد فراهم نگردد، قرارداد حاضر به خودی خود فسخ و در چنین حالتی «پست» استحقاق دریافت مبلغ قرارداد که به نحو صحیح ارائه نموده را خواهد داشت.

(۱۲) عدم واگذاری انجام قرارداد:

تعهد قائم به شخص است و انجام آن صرفاً بوسیله شخص مورد نظر مورد توجه شرک متبوع می باشد. بنابراین عدم هرگونه واگذاری می بایست در قرارداد پیش بینی شود البته در قراردادهایی که شرک متبوع کارفرمای قرارداد می باشد. در قراردادهایی که شرک متبوع پیمانکار می باشد اخذ مجوز واگذاری موضوع قرارداد به دلیل امکان استفاده شرک پست از توان اجرایی بخش خصوصی الزامی می باشد.

مثال:

ماده (۱۲) عدم واگذاری انجام قرارداد:

طرفین قرارداد صریحاً اعلام می دارند که حق واگذاری موضوع قرارداد، برند و سورس نرم افزاری اطلاعات طرف مقابل و همچنین مالکیت مادی و معنوی را جزئاً و کلاً به اشخاص حقیقی و حقوقی دیگر ندارند.

(۱۳) فسخ قرارداد:

اختیار فسخ قرارداد حسب مورد می تواند با توجه به شرایط قرارداد و نمونه قراردادهای تنظیمی مبنای کار قرار گیرد که نکات ذیل از موارد مهم در این ماده می باشد که باید مد نظر قرار گیرد:

- مطابق نامه شماره ۴۴۰/۱۸۸ مورخه ۹۷/۰۱/۲۳ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱ و همچنین نامه شماره ۴۴۰/۸۰۳۹ مورخه ۹۸/۱۰/۲۸ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۲، در قراردادهای منعقد با اشخاص حقیقی و حقوقی و خصوصاً شرک های خصوصی، درج بند «در صورت عدم

(۱) مستند شماره (۱۶) فصل ششم

(۲) مستند شماره (۲۲) فصل ششم

احراز صلاحیت طرف قرارداد از سوی دفتر حراست و امنیت پستی، قرارداد بطور یک جانبه از سوی پست فسخ می گردد.» در ماده فسخ قرارداد الزامی می باشد.

➤ مطابق نامه شماره ۴۴۰/۳۲۷۶ مورخه ۹۸/۰۵/۰۲ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱، بند «در صورت تمایل هر یک از طرفین مبنی بر فسخ قرارداد، مراتب می بایست یک ماه قبل کتباً به طرف مقابل اطلاع رسانی گردد.» درج گردد.

مثال:

ماده (۱۳) فسخ قرارداد:

طرفین می توانند در صورت حصول هر یک از شرایط ذیل، قرارداد را با اخطار کتبی بصورت یک طرفه فسخ نمایند:

۱-۱۳) در صورت اثبات تخلف طرفین از اجرای تعهدات خود که در این قرارداد ذکر گردیده است.

۲-۱۳) در صورت احراز عدم صلاحیت «طرف قرارداد» از سوی دفتر حراست و امنیت پستی، قرارداد بطور یک جانبه از سوی «پست» فسخ خواهد شد.

۳-۱۳) سایر موارد قانونی و قراردادی.

۴-۱۳) بدیهی است در صورت تمایل هر یک از طرفین مبنی بر فسخ قرارداد، مراتب می بایست یک ماه قبل کتباً به طرف مقابل اطلاع رسانی گردد.

تبصره: در صورت فسخ قرارداد طرفین ملزم به انجام تسویه حساب کامل می باشند.

۱۴) کسورات قانونی:

در قراردادهایی که شرکت پست پیمانکار واقع می شود مطابق شرایط مقرر در قوانین مالیاتی و تأمین اجتماعی با توجه به اینکه شرکت پست در انجام تعهد قراردادی از پرسنل شاغل خود استفاده می نماید از پرداخت حق بیمه معاف و از لحاظ مالیاتی نیز در اداره کل امور مالی بصورت کلی و سال مالی در وجه سازمان مربوطه بعنوان درآمد کلی پرداخت می شود لذا درج عبارت «پرداخت تمامی کسور قانونی از جمله بیمه، مالیات و عوارض قانونی متعلق به این قرارداد، بجز حق السهم «پست» بر عهده «طرف قرارداد» می باشد و «پست» از این لحاظ هیچ گونه مسئولیتی به عهده نخواهد داشت.» کاملاً الزامی است.

مثال:

ماده (۱۴) کسور قانونی:

پرداخت تمامی کسور قانونی از جمله بیمه، مالیات و عوارض قانونی متعلق به این قرارداد، بجز حق السهم «پست» بر عهده «طرف قرارداد» می باشد و «پست» از این لحاظ هیچ گونه مسئولیتی به عهده نخواهد داشت.

۱۵) ممنوعیت قانونی:

با توجه به قانون منع مداخله وزراء و نمایندگان مجلس و کارمندان دولت در معاملات دولتی و کشوری مصوب ۱۳۳۷^۲ این مورد می بایست در قرارداد لحاظ شود و طرف قرارداد صریحاً اعلام می نماید که

۳) مستند شماره (۱۴) فصل ششم

۲) قانون راجع به منع مداخله وزراء و نمایندگان مجلسین و کارمندان در معاملات دولتی و کشوری

ماده اول - از تاریخ تصویب این قانون اشخاص زیر:

- ۱ - نخست‌وزیر - وزیران - معاونین و نمایندگان مجلسین.
- ۲ - سفرا - استانداران - فرمانداران کل - شهرداران و نمایندگان انجمن شهر.
- ۳ - کارمندان و صاحب‌منصبان کشوری و لشگری و شهرداریها و دستگاههای وابسته به آنها.
- ۴ - کارکنان هر سازمان یا بنگاه یا شرکت یا بانک یا هر مؤسسه دیگر که اکثریت سهام یا اکثریت منافع یا مدیریت یا اداره کردن یا نظارت آن متعلق به دولت و یا شهرداریها و یا دستگاههای وابسته به آنها باشد.
- ۵ - اشخاصی که به نحوی از انحاء از خزانه دولت یا مجلسین یا مؤسسات مذکور در بالا حقوق یا مقرری یا حق‌الزحمه یا پاداش و یا امثال آن به‌طور مستمر (به استثناء حقوق بازنشستگی و وظیفه و مستمری قانونی) دریافت می‌دارند.
- ۶ - مدیران و کارکنان بنگاههای خیریه‌ای که از دولت یا از شهرداریها کمک مستمر دریافت می‌دارند.
- ۷ - شرکتها و مؤسساتی که پنج درصد یا بیشتر سهام یا سرمایه یا منافع آن متعلق به یک نفر از اشخاص مذکور در فوق و یا بیست درصد یا بیشتر سهام یا سرمایه یا منافع آن متعلق به چند نفر از اشخاص مذکور در فوق باشد و یا این که نظارت یا مدیریت و یا اداره و یا بازرسی مؤسسات مذکور با آنها باشد (به استثناء شرکتها و مؤسساتی که تعداد صاحبان سهام آن یکصد و پنجاه نفر و یا بیشتر باشد مشروط بر این که هیچ یک از اشخاص مذکور در فوق بیش از پنج درصد از کل سهام آن را نداشته و نظارت یا مدیریت یا اداره و یا بازرسی آن به اشخاص مذکور در فوق نباشد).
- ۸ - شرکتهایی که اکثریت سهام یا سرمایه یا منافع آنها متعلق به شرکت‌های مندرج در بند ۷ باشد نمی‌تواند (اعم از این که در مقابل خدمتی که انجام می‌دهند حقوق یا مالی دریافت دارند یا آن که خدمت را به طور افتخاری و رایگان انجام دهند) در معاملات یا دآوری در دعاوی با دولت یا مجلسین یا شهرداریها یا دستگاههای وابسته به آنها و یا مؤسسات مذکور در بند ۴ و ۶ این ماده شرکت نمایند اعم از این که دعاوی مزبور در مراجع قانونی مطرح شده یا نشده باشد (به استثنای معاملاتی که قبل از تصویب این قانون قرارداد آن منعقد شده باشد).
- تبصره ۱ - پدر و مادر و برادر و خواهر و زن یا شوهر و اولاد بلافصل و عروس و داماد اشخاص مندرج در این قانون و همچنین شرکتها و مؤسساتی که اقرباء فوق‌الذکر به نحو مندرج در بند ۷ و ۸ در آن سهیم یا دارای سمت باشند نمی‌توانند با وزارتخانه‌ها و یا بانکها و یا شهرداریها و سازمانها و یا سایر مؤسسات مذکور در این قانون که این اشخاص در آن سمت وزارت یا معاونت یا مدیریت دارند وارد معامله یا دآوری شوند.
- تبصره ۲ - شرکت‌های تعاونی کارمندان مؤسسات مذکور در این ماده در امور مربوط به تعاون از مقررات این قانون مستثنی خواهند بود.
- تبصره ۳ - منظور از معاملات مندرج در این ماده عبارت است از:
 - ۱ - مقاطعه‌کاری (به استثنای معاملات محصولات کشاورزی ولو این که از طریق مقاطعه انجام شود).
 - ۲ - حق‌العمل کاری.
 - ۳ - اکتشاف و استخراج و بهره‌برداری (به استثنای معادن طبقه اول مندرج در قانون معادن و همچنین نمک طعام که معادن مذکور در ملک شخصی آنها واقع است).
 - ۴ - قرارداد نقشه‌برداری و قرارداد نقشه‌کشی و نظارت در اجرای آن.
 - ۵ - قرارداد مطالعات و مشاورات فنی و مالی و حقوقی.
 - ۶ - شرکت در مزایده و مناقصه.
 - ۷ - خرید و فروش‌هایی که باید طبق قانون محاسبات عمومی با مناقصه و یا مزایده انجام شود هر چند به موجب قوانین دیگر از مناقصه و مزایده استثناء شده باشد.
- تبصره ۴ - معاملات اجناس و کالاهای انحصاری دولت و امور مطبوعاتی دولت و شهرداریها موضوع این قانون مستثنی است.
- ماده دوم - اشخاصی که بر خلاف مقررات ماده فوق شخصاً و یا به نام و یا واسطه اشخاص دیگر مبادرت به انجام معامله نمایند و یا به عنوان دآوری در دعاوی فوق‌الاشعار شرکت کنند و همچنین هر یک از مستخدمین دولتی (اعم از کشوری و لشگری) و سایر اشخاص مذکور در ماده فوق در هر رتبه و درجه و مقامی که باشند هر گاه برخلاف مقررات این قانون عمل نمایند به حبس مجرد از دو تا چهار سال محکوم خواهند شد و همین مجازات برای مسئولین شرکتها و مؤسسات مذکور در بند ۷ و ۸ ماده اول که با علم و اطلاع بستگی و ارتباط خود و یا شرکاء را در موقع تنظیم قرارداد و انجام معامله اظهار نمایند نیز مقرر است و معاملات مزبور باطل بوده و متخلف شخصاً و در صورت تعدد متضامناً مسئول پرداخت خسارات ناشی از آن معامله یادآوری و ابطال آن می‌باشند.
- تبصره - کارمندان مشمول ماده اول که بر اثر اجرای این قانون مایل به ادامه خدمت دولتی نباشند بازنشسته محسوب و در صورتی که مشمول مقررات بازنشستگی نباشند کسور بازنشستگی پرداختی دفعتهاً واحده به آنان پرداخت می‌شود.

مشمول قانون مصوب بیست و دوم دیماه ۱۳۳۷ موضوع منع مداخله کارمندان در معاملات دولتی و اصل ۱۴۱ قانون اساسی نمی باشد و چنانچه خلاف آن محرز شود برابر «ماده حل اختلاف قرارداد حاضر» با «طرف قرارداد» رفتار خواهد شد.

مثال:

ماده (۱۵) ممنوعیت قانونی:

«طرف قرارداد» صریحاً اعلام می نماید که مشمول قانون مصوب بیست و دوم دیماه ۱۳۳۷ موضوع منع مداخله کارمندان در معاملات دولتی و اصل ۱۴۱ قانون اساسی نمی باشد و چنانچه خلاف آن محرز شود برابر ماده «حل اختلاف» قرارداد حاضر با «طرف قرارداد» رفتار خواهد شد.

(۱۶) قطعیت مفاد قرارداد:

در این ماده طرفین صریحاً اعلام می نمایند که از نحوه و شرایط اجرای قرارداد اطلاع کامل داشته و با لحاظ جمیع جهات اقدام به انعقاد قرارداد نموده و تمامی جوانب را سنجیده اند، لذا پس از انعقاد قرارداد نمی توانند به دلایلی از قبیل عدم محاسبه کافی و امثال آن متعذر شده و هیچگونه ادعا یا مطالبه از این جهت نخواهند داشت که عبارت فوق بطور کامل در ماده مربوطه در متن فرمت اعلامی قراردادها درج گردیده است.

مثال:

ماده (۱۶) قطعیت مفاد قرارداد:

«طرفین قرارداد» صریحاً اعلام می نمایند که از شرایط و اوضاع و احوال اجرای قرارداد اطلاع کامل داشته و بالحاظ جمیع جهات اقدام به انعقاد قرارداد نموده و تمامی جوانب را سنجیده اند، لذا پس از انعقاد قرارداد نمی توانند به دلایلی از قبیل عدم محاسبه کافی و امثال آن متعذر شود و هیچ گونه ادعا یا مطالبه از این جهت نخواهند داشت.

(۱۷) تعهدات عدم افشاء اطلاعات محرمانه:

طرفین متعهد می گردند هرگونه اطلاعات محرمانه شامل تمامی اطلاعاتی که به صورت الکترونیکی، نوشتاری یا لفظی جهت انجام خدمات موضوع قرارداد در اختیار ایشان قرار می گیرد را به صورت محرمانه نگهداری نموده و برای تمام شخصیت های حقیقی و یا حقوقی مگر پس از کسب موافقت کتبی طرفین افشاء نمایند و این امر صرفاً محدود به زمان قرارداد نمی باشد و پس از تغییر خاتمه روابط کاری طرفین نیز همچنان به قوت خود باقی خواهد بود.

همچنین برابر نامه شماره ۴۴۰/۵۸۴۴ مورخه ۹۸/۰۷/۳۰ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار، چنانچه در فرآیند اجرایی انعقاد قرارداد، اطلاعات محرمانه از جانب صاحب اطلاعات به منظور انجام

ماده سوم - از تاریخ تصویب این قانون هیچ یک از نمایندگان مجلسین در دوره نمایندگی حق قبول وکالت در محاکم و مراجع دادگستری ندارند ولی دعاوی و وکالت هایی که قبل از تصویب این قانون قبول کرده اند به قوت خود باقی است.
ماده چهارم - دولت مأمور اجرای این قانون می باشد.

تعهدات یا امور محرمانه در اختیار گیرنده اطلاعات قرار داده شده و بند تعهد عدم افشاء اطلاعات محرمانه در قرارداد منظور گردیده، امضا پیمان منع افشای اطلاعات توسط طرفین قرارداد کاملاً الزامی می باشد.

مثال:

ماده (۱۷) تعهدات عدم افشای اطلاعات محرمانه:

طرفین متعهد می گردند هر گونه اطلاعات محرمانه شامل تمامی اطلاعاتی که به صورت الکترونیکی، نوشتاری یا لفظی جهت انجام خدمات موضوع قرارداد در اختیار ایشان قرار می گیرد را به صورت محرمانه نگهداری نموده و برای تمام شخصیت های حقیقی و یا حقوقی مگر پس از کسب موافقت کتبی طرفین افشا ننمایند و این امر صرفاً محدود به زمان قرارداد نمی باشد و پس از تغییر خاتمه روابط کاری طرفین نیز همچنان به قوت خود باقی خواهد ماند.

(۱۸) اقامتگاه قانونی:

محلی که طرفین قرارداد به عنوان اقامتگاه قانونی خود تعیین کرده و تمامی مکاتبات ایشان در آدرس اعلامی صورت پذیرفته و تمامی آثار مترتبه بر آن موثر خواهد بود.

➤ تغییر در اقامتگاه اعلامی لازم است ظرف مدت یک هفته کاری به اطلاع طرف دیگر قرارداد برسد و در صورت عدم اطلاع همچنان اقامتگاه سابق معتبر و تمامی ابلاغات به همان آدرس ارسال خواهد شد.

➤ علاوه بر درج نشانی دقیق و کدپستی می بایست شماره تلفن ثابت، همراه و دورنمای طرفین قرارداد لحاظ گردد.

مثال:

ماده (۱۸) اقامتگاه قانونی:

نشانی طرف قرارداد: تلفن: کدپستی:

نشانی پست: تلفن: کدپستی:

تمامی مکاتباتی که از سوی هر یک از طرفین قرارداد به نشانی های فوق الذکر ارسال می گردد، ابلاغ شده تلقی و در صورتی که هر یک از طرفین در زمان اجرای تعهدات، نشانی خود را تغییر دهند، مکلفند ظرف مدت ۶ روز اقامتگاه جدید خود را به اطلاع دیگری برسانند در غیر اینصورت اقامتگاه سابق و تمامی آثار مترتبه بر آن معتبر خواهد بود.

(۱۹) نسخ قرارداد و سطوح امضا کنندگان:

در این ماده تعداد نسخ، ماده، تبصره و تاریخ مبادله قرارداد درج می گردد و تمامی نسخ به امضای طرفین رسیده و هر نسخه حکم واحد خواهد داشت.

➤ براساس بند (۳) نامه شماره ۴۴۰/۱۸۸ مورخه ۹۷/۰۱/۲۳ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱، قراردادهایی که حوزه اجرای آن ها بیش از اختیارات استان یا منطقه بوده و یا به عبارتی قرارداد کشوری محسوب می شوند ضرورت دارد با توجه به سطوح امضا کنندگان طرف مقابل، با امضای

(۱) مستند شماره (۱۶) فصل ششم

- مشارکت معاون فنی و بازرگانی مدیر عامل یا مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و مدیر کل پست استان / منطقه، تنظیم و منعقد گردد.
- ضرورت دارد تمامی قراردادهای به منظور اخذ و جابجایی قانونی صرفاً توسط نماینده / نمایندگان طرفین (براساس آخرین تغییرات روزنامه رسمی) امضا شود.
- مطابق ماده (۱۵) اساسنامه شرکت ملی پست، مدیر عامل شرکت پست بالاترین مقام اجرایی و اداری شرکت است که بر تمامی واحدهای شرکت ریاست دارد و مسئول حسن جریان امور و اموال و منافع شرکت بوده و می تواند با رعایت قوانین و مقررات مربوط بخشی از وظایف و اختیارات خود را به هر یک از اعضای هیأت مدیره و یا مدیران شرکت تفویض کند.
- مطابق اساسنامه شرکت ملی پست، مدیر عامل شرکت دارای وظایف و اختیارات زیر است:
- ۱- اداره امور شرکت و اجرای مصوبات ابلاغی و مندرجات این اساسنامه، آیین نامه های صادره و بودجه مصوب.
 - ۲- تهیه و تدوین خط مشی، سیاست های کلی و برنامه های شرکت و ارائه آن به هیأت مدیره.
 - ۳- تهیه آیین نامه های مالی، اداری و استخدامی شرکت و ارائه آن به هیأت مدیره.
 - ۴- تهیه و تنظیم بودجه سالانه و ارائه آن به هیأت مدیره.
 - ۵- نصب و عزل مدیران شرکت.
 - ۶- معرفی امضاها و مجاز به مراجع ذی ربط.
 - ۷- امضای تمامی قراردادهای و چک ها و اسناد و اوراق مالی تعهدآور شرکت.
- تبصره (۱) اساسنامه شرکت ملی پست: تمامی چک ها، اسناد و اوراق مالی و قراردادهای و اسناد تعهدآور شرکت باید به امضای مدیر عامل شرکت یا نماینده مجاز وی و یکی از اعضای هیأت مدیره به انتخاب هیأت مدیره برسد. تمامی چک ها علاوه بر اشخاص یاد شده به امضای ذی حساب و یا نماینده وی می رسد و با مهر شرکت معتبر است.
- تبصره (۲) اساسنامه شرکت ملی پست: صاحبان امضای مجاز چک ها، اسناد و اوراق مالی، قراردادهای و اسناد درآمد استانی با تصویب هیأت مدیره تعیین می شوند.
- ماده ۱۶ اساسنامه شرکت ملی پست: شرکت دارای بازرسی قانونی (حسابرس) است که با رعایت قوانین و مقررات مربوط و تصویب مجمع عمومی برای مدت یک سال انتخاب می شود و تا زمانی که جانشین وی انتخاب نشده باشد به وظایف خود طبق قوانین و مقررات مربوط ادامه می دهد.

➤ مطابق بخشنامه شماره ۱۱۰/۱۲/۱۶۱۱۲ پ مورخه ۹۷/۰۷/۱۶ دفتر مدیر عامل^۱، مباحث مربوط به تفویض اختیار به مدیران مصوب گردید و با تفویض این اختیارات، مسئولیت ناشی از حسن اجرای آن در چارچوب قوانین و مقررات بر عهده شخص مدیران ذیربط می باشد که بر این اساس:

- امضای تمامی اسناد و اوراق مالی و تعهدآور و همچنین قراردادهای منعقد شده با اشخاص در حوزه استان یا منطقه مربوطه، با امضای مشترک مدیر کل و حسب مورد یکی از معاونین مربوطه (درخصوص قراردادهای مالی با پستی) انجام خواهد شد. (ماده ۱۵ قانون اساسنامه شرکت ملی پست ج.ا.ا).

- انعقاد تمامی قراردادهای مربوط به جذب انواع مرسولات و ارائه خدمات پستی درون و برون استانی.

نکته ۱: در مورد قراردادهای برون استانی، لازم است با واحدهای ستادی ذیربط هماهنگی به عمل آید.

نکته ۲: در مورد قراردادهای درون استانی، چنانچه نیاز به نیرو و تجهیزات باشد، لازم است پیش نویس قرارداد به کمیته امکان سنجی ارسال و پس از تائید، قرارداد منعقد گردد.

➤ اعمال نرخ های ترجیحی مربوط به مشتریان کلان یا قراردادی تا سقف تعیین شده در تعرفه مصوب پس از اخذ موافقت معاون فنی و بازرگانی مدیر عامل.

مثال:

ماده ۱۹) تعداد نسخ:

این قرارداد شامل ماده و ... تبصره که در ... نسخه تنظیم و هر نسخه دارای حکم واحد بوده و از تاریخ امضا و مبادله قرارداد بین طرفین، معتبر و لازم الاجرا خواهد بود.

«فصل چهارم»

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

«سایر ملاحظات مرتبط با تنظیم قرارداد»

❖ مرسولات پستی قابل قبول:



The rules, requirements
And assumptions of business
کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

➤ متولیان بازاریابی می بایست قبل از انعقاد قرارداد با دقت ویژه ای مرسولات طرف قرارداد را مورد بررسی قرار داده و براساس مفاد نامه های مرتبط ذیل و تعریف مصادیق مرسولات غیراستاندارد نسبت به انعقاد قرارداد اقدام نمایند. به همین دلیل به منظور احراز و نحوه برخورد با مرسولات موصوف، ضروری است در ماده تعهدات شرکت متبوع براساس آخرین نامه اوزان و ابعاد به شماره

۴۴۰/۵۲۹۱ مورخه ۹۸/۰۷/۱۰ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱ و همچنین بخشنامه شماره ۴۰۰/۸۹۶ مورخه ۹۸/۰۳/۰۱ حوزه معاونت فنی و بازرگانی^۲، مصادیق مرسولات استاندارد و غیراستاندارد به صراحت قید گردد.

➤ ارسال مرسولات با ابعاد بالای یک متر صرفاً در یکی از اضلاع (طول، عرض یا ارتفاع)، پس از اخذ مجوز از اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و با لحاظ هزینه پستی معادل ۲۵٪ افزایش نرخ کرایه پستی امکان پذیر خواهد بود.

➤ میزان وزن قابل قبول برای مرسولات وزین تا سقف ۳۰ کیلوگرم برای قابل تفکیک و ۴۰ کیلوگرم برای مرسولات غیرقابل تفکیک می باشد که ارسال مرسولات ۳۰ تا ۴۰ کیلوگرمی غیرقابل تفکیک با هزینه پستی معادل ۲۵٪ افزایش نرخ کرایه پستی امکان پذیر می باشد.

➤ همچنین براساس نامه شماره ۴۴۰/۱۱۹۱ مورخه ۹۹/۰۲/۲۸ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۳ در خصوص رعایت حدود سرویس پایه (سفارشی و امانت تا سقف وزنی ۵ کیلوگرم) لازم است در قراردادهای جدید و تمدیدی که با استفاده از سرویس سفارشی و امانت انجام می پذیرد عبارت ذیل در قالب بندی در ماده تعهدات طرف قرارداد درج گردد:

«ارسال مرسولات سفارشی و امانت پستی تا سقف وزنی ۵ کیلوگرم صورت می پذیرد و برای مرسولات بالاتر از پنج کیلوگرم می بایست از طریق سرویس پیشتاز یا ویژه اقدام گردد».

مثال:

ماده ۶) تعهدات طرف قرارداد:

- «طرف قرارداد» متعهد است جهت ارسال مرسولات خود، ابعاد تعیین شده برای هر بسته را رعایت نماید. بدیهی است حداکثر ابعاد یک مرسوله متعارف و استاندارد (طول، عرض و ارتفاع) تنها در یکی از اضلاع نهایتاً تا یک متر باشد و حمل مرسوله‌هایی با ابعاد بیشتر مشمول قرارداد حاضر نبوده و «پست» در قبال تحویل و حمل آن هیچ گونه مسئولیتی ندارد.

- «طرف قرارداد» متعهد است جهت ارسال مرسولات خود، اوزان تعیین شده برای هر بسته را رعایت نماید، بدیهی است حداکثر وزن مجاز برای حمل یک مرسوله با محتوای قابل تفکیک ۳۰ کیلوگرم و غیرقابل تفکیک ۴۰ کیلوگرم تعیین می گردد و حمل مرسوله‌های با وزن بیش از آن مشمول قرارداد حاضر نبوده و «پست» در قبال تحویل و حمل آن هیچ گونه مسئولیتی ندارد.

- تبصره: به کرایه پستی تمامی مرسولات ۳۰ الی ۴۰ کیلوگرم، ۲۵٪ اضافه نرخ کرایه پستی افزوده خواهد شد و «طرف قرارداد» موظف به پرداخت آن خواهد بود.

(۱) مستند شماره (۲۵) فصل ششم

(۲) مستند شماره (۲۶) فصل ششم

(۳) مستند شماره (۴۱) فصل ششم

-«طرف قرارداد» متعهد به ارسال مرسولات سفارشی و امانت پستی تا سقف وزنی ۵ کیلوگرم می باشد و برای مرسولات بالاتر از ۵ کیلوگرم می بایست از سرویس پیشتاز یا ویژه استفاده نماید.

- چنانچه قراردادهایی هر دو مورد وزن و ابعاد خارج از استاندارد را همزمان داشته باشند، ۲۵٪ افزایش نرخ، صرفاً یک بار محاسبه خواهد گردید.
- نامه های مرتبط با اوزان و ابعاد دارای اهمیت بالایی می باشند لذا مسئولیت نظارت بر حسن اجرای موارد مذکور برعهده مدیریت محترم واحد اجرایی می باشد.

❖ تخفیفات:

- براساس مفاد بخشنامه شماره ۴۰۰/۱۰۰۰۱ مورخه ۹۷/۱۱/۰۲ معاونت فنی و بازرگانی مدیر عامل^۱، و همچنین نامه شماره ۱۴۰/۱۴۱۵ مورخه ۹۸/۱۱/۰۲ دفتر مدیریت عملکرد^۲، تمامی تخفیفات لغو و به منظور اعمال هر گونه تخفیف در نرخ مصوب برای انعقاد قرارداد جدید و یا تمدیدی می بایست مراتب به همراه مستندات توجیهی و اخذ تصمیم نهائی به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار منعکس گردد.
- درج شماره مجوز تخفیف در متن قرارداد کاملاً الزامی بوده و در صورت احصاء بازار جدید مطابق نامه شماره ۴۴۰/۸۶۸ مورخه ۹۸/۰۲/۱۸ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۳، درخواست تخفیف مطابق فرم تخفیف^۴، تکمیل و جهت بررسی به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار ارسال گردد.
- در صورت شناسایی هر گونه قرارداد با نرخ مخففه بدون اخذ مجوز از اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار، مدیریت استان/منطقه مسئولیت پاسخگویی به مراجع ذیصلاح را برعهده خواهند داشت.

❖ تعریف مرسوله مطبوع:

براساس نامه شماره ۴۱۰/۱۷۷۸۰ مورخه ۹۷/۱۱/۲۴ دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان^۵، به مرسوله ای اطلاق می گردد که دارای همه شرایط زیر باشد: (براساس احکام اتحادیه جهانی پست مصوب مجلس شورای اسلامی و مقررات داخلی):

- (۱) مستند شماره (۲۷) فصل ششم
- (۲) مستند شماره (۲۸) فصل ششم
- (۳) مستند شماره (۲۹) فصل ششم
- (۴) مستند شماره (۳۰) فصل ششم
- (۱) مستند شماره (۳۱) فصل ششم

The rules, requirements
And assumptions of business

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

- دارای عنوان مثل کیهان، اطلاعات، ایران باشد.
- دارای دوره تناوب روزانه، هفتگی، ماهانه باشد.
- دارای تاریخ انتشار (روز، ماه، سال) باشد.
- دارای شماره مسلسل باشد.
- فاقد هرگونه محتوای تبلیغاتی به استثناء صفحات اول و آخر باشد.
- دارای مجوز انتشار از وزارت ارشاد و فرهنگ اسلامی باشد.
- اوراق چاپی تجاری از قبیل کاتولوگ‌ها، برگه‌های تبلیغاتی، فهرست قیمت، اطلاعیه‌ها و غیره، صرف‌نظر از ترتیب انتشار آنها، جزو مطبوعات تلقی نشده و مشمول نرخ مخففه نیز نخواهد بود.
- همین رویه در مورد آگهی‌های تبلیغاتی چاپ شده روی صفحات ضمیمه روزنامه و گاهنامه نیز مصداق دارد.
- فرستندگان می‌توانند این دسته از مرسولات را جداگانه و با نرخ سرویس متعارف یا سرویس‌های ثبتي ارسال نموده و یا در صورت تمایل به ارسال اقلام فوق به همراه مطبوعات، الزاماً هزینه‌های مربوطه را به طور کامل پرداخت نمایند.
- نکته:** برگه‌های تبلیغاتی مجزای داخل روزنامه و گاهنامه، مشروط به اینکه جزئی از روزنامه و گاهنامه محسوب شوند، مشمول نرخ مخففه خواهد بود.
- به همراه مطبوعات نمی‌توان یادداشت و نامه‌ای ضمیمه و ارسال نمود. معمولاً این گونه نامه‌ها و یادداشت‌ها به عنوان اشخاص حقیقی و یا حقوقی بوده که جنبه حالیه و شخصی داشته و دارای شماره اندیکاتور و امضا می‌باشند. بدیهی است مطبوعات نمی‌بایست در متن صفحات خود، دارای این موارد باشند.
- شرط قبول مطبوعات با نرخ مخففه آن است که به صورت جداگانه (به صورت تکی و مجزا) در یک لفاف قرار داده شوند. لذا چنانچه فرستنده تمایل داشته باشد چند نشریه حتی با یک عنوان را با یک لفاف ارسال نماید باید نرخ هر نشریه جداگانه و با نرخ مخففه محاسبه و دریافت گردد.
- برای ارسال چند نشریه با عناوین مختلف داخل یک لفاف، لازم است برای هر عنوان، هزینه جداگانه با نرخ مخففه محاسبه و اخذ گردد. ضمناً این موضوع شامل زیرشاخه‌های یک نشریه نیز می‌گردد به عبارت دیگر چنانچه نشریه‌ای تحت عنوان معین و با شماره مشخص چاپ شود و دارای زیر شاخه عنوان نیز باشد، نظیر (نشریه آسمان - آسمان محله - آسمان شهر و...) می‌بایست برای هر عنوان نیز نرخ جداگانه با اعمال نرخ مخففه دریافت گردد.

➤ نرخ مخفف متعلق به مطبوعات، براساس جداول آخرین نرخنامه خدمات پستی مورد تأیید سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان، کارگروه تنظیم بازار و کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات که به واحدهای اجرایی ابلاغ گردیده، قابل محاسبه و اعمال می باشد.

❖ قرارداد وب سرویس:

براساس نامه شماره ۴۵۰/۱۹۷۰۵ مورخه ۹۸/۰۷/۲۳ اداره کل مهندسی عملیات و راهبری سرویس، واگذاری وب سرویس های پستی به مشتریان قراردادی براساس دستورالعمل اجرایی فوق الذکر می بایست انجام پذیرد.

❖ کدپستی فرستنده و گیرنده:

مطابق نامه شماره ۴۵۰/۱۷۵۵۶ مورخه ۹۸/۰۷/۰۶ اداره کل مهندسی عملیات و راهبری سرویس^۱ همچنین نامه شماره ۴۵۰/۸۶۲۲ مورخه ۹۹/۰۴/۱۷، درج کامل نشانی استاندارد و کدپستی ده رقمی فرستنده و گیرنده در نرم افزار جامع قبول و انطباق آن با نشانی الزامی بوده که می بایستی در قسمت تعهدات «طرف قرارداد» این مهم به صراحت قید گردد.

❖ نحوه ارسال قراردادهای سراسری:

مطابق نامه شماره ۴۴۰/۴۱۳۶ مورخه ۹۷/۰۵/۲۸ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۲، نامه شماره ۴۴۰/۵۲۷۰ مورخه ۹۸/۰۷/۱۰ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۳، و نیز نامه شماره ۴۴۰/۸۷۳۳ مورخه ۹۸/۱۱/۲۰ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۴، تنظیم فلوچارت فرآیند، آنالیز نرخ^۵ و فرم امکان سنجی^۶ از الزامات تنظیم قرارداد می باشد.

➤ به منظور ایجاد وحدت رویه در نحوه عقد قراردادها در سطح شبکه پستی ضروری است تمامی قراردادهای سراسری ادارات کل/مناطق پستی با رعایت نکات ذیل تنظیم و جهت بررسی و تأیید نهایی به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار ارسال گردد.

-
- (۱) مستند شماره (۳۲) فصل ششم
 - (۲) مستند شماره (۳۳) فصل ششم
 - (۳) مستند شماره (۳۴) فصل ششم
 - (۴) مستند شماره (۳۵) فصل ششم
 - (۵) مستند شماره (۳۶) فصل ششم
 - (۶) مستند شماره (۳۷) فصل ششم

➤ قبل از انعقاد قرارداد، آنالیز نرخ باستاند نرخ نامه مصوب جاری، فلوچارت فرآیند اجرایی و همچنین فرم امکان سنجی به همراه پیش نویس قرارداد به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار ارسال گردد.

➤ براساس نامه شماره ۴۴۰/۴۶۸۹ مورخه ۹۸/۰۶/۲۳ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۱، تمامی قراردادهای سراسری می بایست جهت بررسی صرفه و صلاح اقتصادی پیش از امضا و یا تمدید قرارداد به اداره کل بازاریابی ارسال و ضمن اخذ تائیدیه نسبت به انعقاد آن اقدام نمایند.

➤ مطابق نامه ۴۴۰/۳۲۷۶ مورخه ۹۸/۰۵/۰۲ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار^۲، واحدهای اجرائی مکلفند قبل از ارائه پیش نویس به طرف قرارداد، نخست پیش نویس تنظیمی به همراه ضمايم مربوطه (فرم آنالیز نرخ، فلوچارت فرآیند اجرائی و امکان سنجی) را جهت اخذ تائیدیه به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار ارسال و پس از کسب تائیدیه پیش نویس، قرارداد نهائی حاوی امضای طرف قرارداد را جهت هر گونه اقدام آتی به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار ارسال نمایند.

❖ دستورالعمل تجمیعی در خصوص تنظیم پیش نویس قرارداد:

پیرو نامه های صادره اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار منتهی به نامه شماره ۴۴۰/۳۸۷۳ مورخه ۹۸/۰۵/۱۹^۳ و همچنین مکاتبه شماره ۱۵۲/۹۸/۱۴۳۲ مورخه ۹۸/۰۵/۱۴ دفتر مرکزی حراست و امنیت پستی شرکت متبوع مقتضی است متولیان بازاریابی به هنگام تنظیم پیش نویس قرارداد، تمامی بندهای نگارش شده در نامه صدرالاشاره را اعمال نمایند.

«فصل پنجم»

اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار
The rules, requirements
and assumptions of business

(۱) مستند شماره (۳۸) فصل ششم

(۲) مستند شماره (۱۴) فصل ششم

(۳) مستند شماره (۳۹) فصل ششم

«نگرش کاربردی بر مفاهیم حفظ و نگهداری مشتری»

مقدمه:

امروزه سازمان های برجسته با توجه به اهمیت مشتری به عنوان یکی از ارکان حیات، تمام تلاش خود را برای حفظ مشتریان به کار می برند. بسیاری از بازارها حالت اشباع دارند و در بسیاری از مقوله ها مشتریان



جدید چندان وجود ندارند و در بسیاری از بازارها خدمات قابل ارائه احصا شده و جذب بازار صورت گرفته است. رقابت و هزینه های جذب مشتریان جدید، در حال افزایش است. در این بازارها ممکن است، جذب مشتری جدید، پنج برابر حفظ و نگهداری مشتریان فعلی هزینه در برداشته باشد. بازاریابی تهاجمی، نوعاً دارای هزینه ای بیش از بازاریابی تدافعی است، زیرا برای بیرون آوردن مشتریان از دست رقبا و جذب آنها به سوی خود، تلاش فراوان و تقبل هزینه بسیار زیادی لازم است. شرکت ملی پست

کار
کلیاتی
اداره
The rules
And aspects
of business

برای رقابت سودآوری بیشتر چاره ای جز برقراری ارتباط دائم با مشتریان خود ندارد. با توجه به ازدیاد بنگاه ها و رقابت در بین آنها، حفظ و نگهداری مشتری برای شرکت متبوع یک عامل کلیدی است و این موضوع در سطح کلان، در پروژه های کمیته ستاپ شرکت، تحت عنوان پروژه «مدیریت ارتباط با مشتری» تعریف شده است.

در گذشته اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار، بر مبنای هنر بازاریابی کلاسیک، عملکرد خود را بر جذب مشتریان متمرکز نموده و بجای ایجاد رابطه با دیگران و حفظ و نگهداری مشتری، بیشتر بر انجام معاملات و انعقاد قرارداد متمرکز بوده است. اما امروزه اهمیت حفظ و نگهداری مشتریان بر همه ثابت گردیده زیرا با کاهش فقط ۵ درصد در نرخ از دست دادن مشتریان، شرکت ها می توانند رقمی بین ۲۵ تا ۸۵ درصد منافع خود را بهبود بخشند. بهترین رویکرد جهت حفظ و نگهداری مشتریان این است که رضایت مندی فراوانی در مشتری ایجاد کرده و آن چه را که برای او ارزش تلقی می شود مورد توجه قرار دهیم تا وفاداری مشتریان نسبت به سازمان مستحکم گردد.

بازاریابی رابطه مند تمام گام هایی را که جهت شناخت و ارائه خدمات بهتر به مشتریان با ارزش برداشته می شود در بردارد. این فرآیند مستمر جهت شناسایی و ایجاد ارزش های جدید برای مشتریان است که در آن منافع دو جانبه مورد توجه قرار می گیرد و این منافع در طول دوره عمر مشتری با او تقسیم می شود. لذا، ساده ترین و قابل پیش بینی ترین منبع درآمد از طریق مشتریان فعلی است که با کسب و کار شما آشنایی دارند و قبلاً بارها از شما خرید کرده اند. عدم تمرکز بر نگهداری و حفظ مشتریان فعلی هزینه هنگفتی را برای کسب و کار ها به دنبال خواهد داشت زیرا با ارائه ندادن ارزش های مورد انتظار مشتریان، آن ها را از دست می دهید. با امعان نظر به این که در سوابق فرایند بازاریابی شرکت ملی پست، براساس مستندات ایزو «ISO» چهار مرحله مشتمل بر شناخت، جذب، رشد و توسعه و حفظ و نگهداری تدوین گردیده است.

(۱) تعاریف واژگان کلیدی:

در این بخش به تعاریف برخی از اصطلاحات پرکاربرد در این نوشتار اشاره شده است:

مشتری:

تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی که متقاضی دریافت انواع خدمات و محصولات پستی هستند و از خدمات مذکور استفاده می نمایند.

مشتری راضی:

مشتری که میزان رضایتمندی او از دریافت خدمات و محصولات بر اساس شاخص های تعریف شده در سطح بالایی قرار دارد.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی
اداره

مشتری ناراضی:

مشتری که به هر دلیلی از نحوه ارائه خدمات و محصولات و انجام تعهدات راضی نباشد.

مشتری از دست رفته:

مشتری که به دلیل نارضایتی از نحوه ارائه خدمات، وجود بازار رقابتی و ... سازمان را ترک و خدمت مورد نظر خود را از دیگر مجاری تامین می نماید.

۲) مدیریت روابط با مشتریان (CRM):

CRM:

یا همان مدیریت ارتباط با مشتری شامل همه گام‌هایی است که یک سازمان برای ایجاد و تثبیت ارتباط سودمند با مشتری بر می‌دارد. در حقیقت CRM فرآیند کسب، حفظ و افزایش مشتریان سودآور است که مستلزم بر ویژگی‌های خدماتی است که به مشتری ارزش می‌دهند و وفاداری ایجاد می‌کنند و تمرکز آن به جای جلب مشتری بر حفظ مشتری است.

ارزش دوره عمر مشتری:

عبارت است از ارزش فعلی جریان منافع که سازمان (پست) در صورت از دست ندادن مشتری خود می‌تواند از او به دست آورد.

حفظ مشتری:

معیاری برای سنجش وفاداری مشتری یا توانایی یک سازمان برای نگهداری مشتریان می‌باشد. علاوه بر شناسایی تعداد مشتریان وفادار، حفظ و نگهداری مشتری می‌تواند منعکس کننده یا پیش‌بینی کننده میزان رضایت مشتری، رفتار تکرار خرید مشتریان، تعامل با مشتری و آگاهی از یک برند باشد.

نرم افزار CRM:

نرم افزار CRM اطلاعاتی در مورد شناخت مشتریان در اختیار شما قرار می‌دهد. مشتریان چه کسانی هستند، چگونه بازاریابی شده‌اند و چگونه به آنها پاسخ داده شده است. لیکن در حالی که نرم افزار CRM به خودی خود موجب حفظ مشتری نمی‌شود، ابزارهایی را در اختیار شما قرار می‌دهد تا بتوانید فعالیت‌های مربوط به جذب مشتری را مدیریت کنید.

۲-۱- مزایای استفاده از سیستم CRM و حفظ و نگهداری مشتری:

مزایای استفاده از CRM و حفظ و نگهداری مشتری را می‌توان با هدف کسب رضایت مشتریان و بقا در محیط رقابتی، در موارد زیر خلاصه کرد:

➤ کاهش هزینه‌های بازاریابی و فروش

شما زمان و تلاش کمتری را برای یافتن مشتری جدید و متقاعد کردن آن‌ها به انعقاد قرارداد یا استفاده از خدمات پستی صرف خواهید کرد، این یعنی هزینه کمتر. براساس تحقیقات صورت گرفته، ایجاد روابط طولانی مدت با مشتری جدید ۱۶ برابر بیشتر از حفظ مشتری موجود هزینه دارد.

➤ امکان شناسایی الگوهای مصرف مشتریان

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

مشتریان موجود قبلاً از خدمات پستی استفاده کرده اند، بنابراین در صورتی که تجربه نا امید کننده ای نداشته باشند، دوباره از این خدمات استفاده خواهند نمود. شما قبلاً اعتماد این دسته از مشتریان را جلب کرده اید. همچنین شناخت کافی برای شناسایی نیازهای آن ها و به تبع آن قدرت پیش بینی رفتار خرید آن ها و احصاء خدمات قابل ارائه را دارید.

➤ جلب سریع تر و موثرتر مشتریان و درک بهتر از نیازمندی های آنها

برخلاف مشتریان جدید، مشتریان موجود به دلیل اعتمادی که به محصولات و خدمات پستی دارند نسبت به قیمت حساسیت کمتری نشان می دهند و شما راحت تر می توانید آنها را به استفاده از این خدمات ترغیب کنید و این یعنی سود بیشتر. در واقع، آمار گارتنر نشان دهنده این است که ۸۰٪ از درآمد آینده هر شرکتی فقط از ۲۰٪ از مشتریان موجود آن شرکت خواهد بود و این موضوع در دسته بندی بازار ارائه شده توسط این اداره کل به منظور برنامه ریزی بازار هدف و شناسایی نقاط ضعف و قوت در زمینه رسوخ در بازار، به خوبی نمایان بود و لازم است این مسئله و دسته بندی بطور مستمر توسط واحدهای بازاریابی سراسر کشور انجام و مورد توجه و پایش قرار گیرد.

* افزایش میزان وفاداری مشتریان به سازمان.

* فراهم کردن شرایط مراجعه مجدد مشتری.

* توانایی مدلسازی رفتار مشتری درون واحدهای کاری.

* فراهم کردن امکان بهبود خدمات و محصولات.

با استفاده از بازخوردهای مشتریان که با استفاده از خروجی های نظر سنجی، شکایات مطروحه و خروجی های مرکز تماس (call center) بدست می آید، فرصتی طلایی برای بهبود پیشنهادات و عملکرد کلی حاصل می گردد. آیا خدمات مشتری شما به اندازه کافی خوب بود؟ آیا خدمات، انتظارات مشتریان را برآورده کرده است؟ آیا ارزش پرداخت پول را داشت؟ فقط پرسید، گوش دهید و خدمات را بهبود ببخشید.

(۳) استراتژی حفظ مشتری:

پس از شروع تفکر و تلاش در حفظ مشتری، در نظر گرفتن دلایل و عواملی که باعث افزایش استفاده مکرر از خدمات و سرویس های پستی می شود، ضروری است.

استراتژی های حفظ مشتری بر روی کاغذ انجام نمی شود. شما نیاز به طیف گسترده ای از داده ها و اطلاعات مربوط به مشتریان خود دارید تا بتوانید رفتار مشتریان را اندازه گیری و تحلیل کنید.

در این خصوص سامانه گزارشات مدیریتی (report.post.ir) و سامانه مدیریت بازار و قراردادها (PCM) که در مراحل نهایی بهره برداری آن می باشند کمک شایانی به استخراج و تحلیل داده ها می نمایند که ضروریست واحدهای بازاریابی با تعامل با ستاد شرکت و کارشناس آمار واحد اجرایی مشتریان خود را آنالیز نمایند.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

در زیر به برخی از ضروریات حفظ و نگهداری مشتری اشاره می کنیم:

۳-۱- آموزش حفظ مشتریان به کارشناسان فروش

آموزش و توجیه درست کارشناسان فروش در خصوص اهمیت حفظ و نگهداری مشتری و درک ارزش بالای رضایت مشتریان می تواند باعث بهبود رضایت مشتریان گردد لذا کارشناسان فروش و پشتیبانی از مشتریان می بایست بهترین افراد هر واحد پستی باشند.

۳-۲- عدم به کار بردن رفتار مشابه نسبت به مشتریان

یکی از بزرگترین اشتباهاتی که باید از آن پرهیز کنید برخورد مشابه با تمامی مشتریان است. باید برای حفظ مشتریان وفادار برای آن دسته از مشتریانی که خرید بیشتری انجام داده اند تفاوت قائل شوید. به منظور پیش بینی دقیق تر انتظارات مشتریان، رفتار آنها را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید. پیش بینی انتظارات مشتریان و دستیابی به یک بانک اطلاعاتی از نیازهای شخصیتی آنها می تواند باعث افزایش وفاداری مشتریان گردد. شایان ذکر است این موضوع در سطح کلان، در پروژه های کمیته ستاپ شرکت تحت عنوان پروژه «پروفایل مشتریان» تعریف شده است.

همچنین همانطور که قبلاً نیز اشاره شده است، شرط لازم برای تعیین نوع رفتار مناسب، دسته بندی مشتریان و تعیین سطح آنان می باشد. این تعیین سطح بر اساس مطالعه رفتار مصرف کننده یا مشخصاً خریدهای انجام شده و بررسی و تجزیه و تحلیل عملکرد مشتریان قراردادی در بازه های زمانی مشخص و براساس شاخص های تعریف شده صورت می گیرد. این شاخص ها به ترتیب اولویت شامل درآمد، ترافیک، ارزش افزوده و ... بوده و هر واحد اجرایی با در نظر گرفتن شرایط خاص احتمالی در خصوص مشتریان، آنان را در سه سطح طلایی، نقره ای و برنزی دسته بندی می نماید. شایان ذکر است که این مسئله قبلاً در بند ۱-۵ از دستور العمل (w-0168) مربوط به مرحله حفظ و نگهداری فرایند بازاریابی بطور کامل شرح داده شده است.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

بازار عمده و اصلی استان (۲۰ درصد از قراردادهایی که ۸۰ درصد درآمد قراردادی استان را پوشش می دهد)

دسته	خدمت	نوع / زیر شاخه / زیر گروه	درآمد تقریبی (میلیون ریال)	درصد سهم از کل قراردادی
ثبت اسناد	خدمات نیابتی	تصدیدی	۱۴,۷۳۴	۲۲
سایر			۱۳,۵۶۰	۲۰
بانکها	توزیع، حمل و نقل	تصدیدی	۸,۱۸۷	۱۲
اجاره	اجاره مکان	تصدیدی	۶,۷۴۰	۱۰
مخابرات	توزیع	تصدیدی	۴,۹۴۲	۷
انرژی (آب، نفت)	خدمات نیابتی	تصدیدی	۴,۸۰۹	۷
جمع			۵۲,۹۷۱	۷۹

بازارهای پستی استان بالقوه (۸۰ درصد از قراردادهایی که ۲۰ درصد درآمد قراردادی استان را پوشش می دهد)

دسته	خدمت	نوع / زیر شاخه / زیر گروه	درآمد تقریبی (میلیون ریال)	درصد سهم از کل قراردادی
ناجی پاس و پزشکی قانونی	فروش قبض	تصدیدی	۴,۷۵۱	۷
دادگستری	قبول و توزیع اظهارنامه	تصدیدی	۳,۵۷۱	۵
ثبت احوال	ثبت نام و توزیع کارت ملی	تصدیدی	۳,۲۷۸	۵
امور مالیاتی	توزیع ابلایه	جدید	۱,۷۰۰	۳
کدپستی	فروش کدپستی	تصدیدی	۱,۰۴۵	۲
جمع			۱۴,۳۴۵	۲۱ درصد

تذکره: اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و واحدهای اجرایی در سطوح مختلف زیرمجموعه (استان، شهرستان) می بایست براساس شاخص های تعریف شده، از طریق روش های تحلیل آماری مشتریان قراردادی خود را به گروه های فوق الذکر تقسیم بندی نمایند.

علاوه بر مدل ذکر شده برای دسته بندی مشتریان، مدل دسته بندی ۸۰-۲۰ (با مفهوم شناسایی ۲۰ درصد از مشتریانی که ۸۰ درصد درآمد را به خود اختصاص می دهند). نیز برای شناسایی مشتریان کلان کاربردی می باشد که در زیر به نمونه ای از آن اشاره شده است:

۳-۳- انجام منظم نظرسنجی برای جذب و حفظ مشتری

تجربه مناسب خدمات مشتریان مستقیماً مربوط به انجام یک نظرسنجی مناسب است. این روش بهترین شیوه برای اطلاع از نیازها و درخواست های مشتریان است. بنابراین، به آن دسته از نیازهای مشتریان که از طریق نظرسنجی و یا از راه های دیگر شناسایی نموده اید توجه کنید. درخصوص مشتریان قراردادی دو مدل نظرسنجی در نظر گرفته شده است که با توجه به سطوح مشتریان قابل بهره برداری می باشند. یکی از این مدل ها از طریق تماس های تلفنی در بازه های زمانی مشخص و تکمیل فرم راهبرد تماس تلفنی می باشد که درحین انجام قرارداد انجام شده و در جهت شناسایی و رفع مشکلات احتمالی در مراحل اجرا انجام می گیرد. مدل دیگر، تکمیل فرم های نظرسنجی است که به ازای هر قرارداد باید

تکمیل و در نهایت جمع بندی و با روش های آماری مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته و گزارش آن استخراج گردد. مدلی از فرم های فوق الذکر (فرم های راهبرد تماس با مشتری (F-434-0) و نظرسنجی (F-424-0)) که قبلاً در دستورالعمل مرحله حفظ و نگهداری فرآیند بازاریابی به تمامی واحدهای بازاریابی سراسر کشور ابلاغ شده است.

۴) ایجاد کانال های ارتباطی برای حفظ و نگهداری مشتریان:

برای جذب مشتریان بیشتر و ترغیب ایشان به استفاده بیشتر از خدمات پستی، می بایست کانال ها و راه های ارتباطی بیشتری را ایجاد نماید.

شما باید سعی کنید تا همیشه در ذهن مشتریان خود باقی بمانید تا آن ها فرآیند خرید را به صورت مداوم انجام دهند. خوشبختانه امروزه، دستیابی به این امر کار دشواری نیست و با استفاده از بازاریابی ایمیل و پیامک می توانید آگاهی مشتریان از برند را افزایش دهید. با توجه به اهمیت برند و جایگاه آن در رویکرد نوین شرکت ملی پست، «برندینگ»، بعنوان یکی از پروژه های کمیته ستاپ در نظر گرفته شده است. مثال های زیر را در نظر بگیرید:

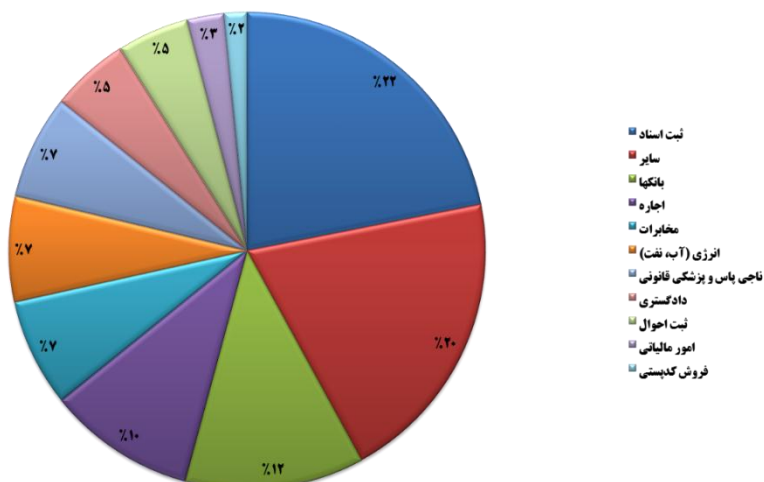
ایمیل مارکتینگ

تبلیغات ایمیلی، بازاریابی رایجی است که شما از طریق آن و بدون صرف هزینه زیاد می توانید مشتریان موجود خود را تشویق به خرید نمایید. مثلاً با ارسال پیشنهادات خرید قانع کننده می توانید آن ها را مشتاقانه به سمت استفاده از سرویس های پستی هدایت کنید.

ایمیل های مناسبی

مناسبت ها و وقایع خاص، فرصت مناسبی برای ارسال ایمیل های مناسبی می باشد. برای مثال، مناسبت های مختلفی مانند روز معلم و .. می تواند زمان مناسبی جهت طراحی و ایجاد کمپین های بازاریابی و تبلیغاتی باشد.

پای چارت دسته بندی بازارهای استان آذربایجان شرقی



ایمیل های آموزشی

ارسال ایمیل هایی که حاوی پیشنهادات خرید می باشد ممکن است روش کارآمدی باشد ولی با تکرار زیاد این روش مشتریان خسته می شوند پس سعی کنید علاوه بر تبلیغات و پیشنهادات ارائه سرویس، محتوی آموزشی نیز برای آن ها ارسال نمایید تا از این طریق، تعاملات با آن ها را افزایش دهید.

تبلیغات از طریق پیامک

با جمع آوری شماره موبایل های مشتریان می توانید با ارسال پیشنهادات شخصی سازی شده رضایت آن ها را افزایش دهید.

اطلاع رسانی، به روزرسانی ها و ویژگی های جدید سرویس ها

چنانچه ویژگی یا خدمت جدیدی را به خدمات خود اضافه کرده اید اخبار آن را با مشتریان خود به اشتراک بگذارید. بخاطر داشته باشید که آسان ترین شیوهی افزایش مشتری، حفظ مشتری است. یک کسب و کار معمولی سالانه حدود ۲۰ درصد از مشتریان خود را تنها به علت قصور در رسیدگی به آنها از دست می دهد. در برخی صنایع رقم این ریزش تا ۸۰ درصد هم می رسد. از دست دادن مشتریان، در هر دو اندازهی یاد شده، هزینه هایی شوک آور به دنبال دارد اما کسب و کارهای معدودی عواقب ضمنی آن را واقعاً درک می کنند.

پشت هر یک از تکنیک های فهرست شده در این نوشته فرایندهای گام به گام ظریف و دقیقی وجود دارد که وقتی از آن بهره ببرید نرخ حفظ مشتری در کسب و کارتان به طور معنی دار افزایش پیدا می کند و می توانید منتظر نتایج شگفتی آور آن روی کارتان باشید.

(۵) منفعت بلند مدت حفظ مشتری:

نتایج حفظ مشتری در گذر زمان حالتی تجمعی پیدا می کند و گاهی این اتفاق با شگردهای غافلگیر کننده ای رخ می دهد. حتی یک تغییر جزئی در رقم حفظ مشتری می تواند مانند یک آبشار کوچک در کسب و کار جاری شود و با گذشت زمان به چندین برابر مقدار اولیه برسد. حفظ مشتری در بلند مدت، روی سود و رشد کسب و کار، اثری می گذارد که به لحاظ اهمیت نمی توان آن را نادیده گرفت. اقداماتی که واحد بازاریابی استانها و مناطق پستی باید مدنظر داشته باشند:

۵-۱- جلوگیری از ریزش مشتری

اولین قدم در حفظ مشتریان، شکستن نرخ ریزش مشتری است. تقریباً هر کسب و کاری برخی از مشتریان خود را از دست می دهد، اما واحدهای تجاری معدودی به سنجش یا پیدا کردن تعداد مشتریان غیرفعال خود فکر می کنند. اغلب کسب و کارها به این پارادوکس دچارند که زمان، هزینه و تلاش فراوانی را صرف ساختن رابطه ای اولیه با مشتریان می کنند و پس از آن این رابطه را بدون مراقبت رها می کنند. در برخی موارد به محض نهایی شدن فروش توجه شان را به این رابطه از دست می دهند، یا حتی بدتر، فقط

چون خود را مجبور به صرف مجدد هزینه برای جایگزینی مشتری از دست رفته می‌بینند به محض اینکه مشکل پیش پا افتاده‌ی قابل حلی بروز می‌کند مشتری را رها می‌کنند.

وضعیت عملکرد قراردادی سال ۹۷ نسبت به پیش بینی سال ۹۸			
عملکرد قراردادهای ۹۷	پیش‌بینی قراردادی سال ۹۸	افزایش مورد انتظار	
۵۸۲,۰۷۵	۱,۲۱۰,۲۸۴	۱۴۵,۵۱۹	ترافیک
۲۶,۱۸۲,۴۱۵,۲۸۷	۶۷,۹۸۴,۱۲۱,۷۳۹	۶,۵۴۵,۶۰۳,۸۲۲	درآمد

کسب و کار
کل بازار بازاری توسعه
اداره

اما راحت‌ترین کار برای توسعه‌ی خدمات و فروش این است که مشتریانی را که دارید حفظ کنید. دو برابر یا سه برابر کردن نرخ رشد اغلب زمانی امکان پذیر است که بتوانید جلوی ریزش مشتری را بگیرید، زیرا دیگر مجبور نیستید ریزش‌ها را جبران کنید تا ثبات شرایط فعلی کسب و کار و ترافیک و درآمد را حفظ کنید. رویکرد اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار نسبت به این مسئله در برنامه ریزی بازار هدف به خوبی نمایان بود. طبق آموزش‌های ارائه شده به بازاریابان سراسر کشور، اساس برنامه ریزی برای کسب ترافیک و درآمد پیش بینی شده برای هر استان و منطقه پستی در سال ۹۸، بر مبنای حفظ مشتریان و ترافیک و درآمد حاصل از ارائه خدمات به آنان در سال گذشته بنا نهاده شده و برنامه ریزی در جهت کسب ما به التفاوت مورد نیاز صورت گرفت.

در زیر نمونه ای از فرم‌های بازار هدف تبیین شده برای یکی از استان‌ها نمایش داده شده است:

۵-۲- توسعه فروش

برخی فروشندگان در فروش اولیه عملکردی فوق‌العاده دارند به این معنی که نسبت به جذب بازار جدید اقدام و سپس آن را رها می‌کنند و این در حالی است که مشتریان همواره به دنبال گسترش فعالیت خود هستند و نباید از آنها چشم‌پوشی کرد بلکه با تمرکز بر مباحث توسعه بازار می‌توان نسبت به احصا خدمات جدید اقدام و با صرف هزینه کمتر در زمینه بازاریابی، مشتری را جذب و خدمات بیشتری ارائه نمود.

برای شمای فروشنده، فروش درحقیقت پس از تصمیم اولیه‌ی مشتریان برای خرید آغاز می‌شود زیرا تقریباً همه‌ی خریداران در معرض پشیمانی پس از خرید قرار دارند. برای حفظ خریدی که نهایی شده و تکرار مراجعات مشتری در آینده باید از ترس‌های مشتریان بکاهید و با اعمال‌تان به آنها نشان بدهید که واقعاً برای شما اهمیت دارند. وظیفه‌ی شما این است که از آنها تشکر کنید و مجدداً به یادشان بیاورید که چرا تصمیم به گرفتن خدمت از شما تصمیم درستی بوده است و سیستمی برای فروش مکرر به آنها در نظر بگیرید و هربار به آنها ثابت کنید که تصمیم درستی گرفته‌اند.

The rules, requirements
And assumptions of business

۵-۳- برنامه ریزی برای مشتریان غیر فعال

تحقیقات نشان داده است که ۲۵ تا ۶۰ درصد از مشتریان غیر فعال (dormant customers) شما پذیرای تلاش‌هایتان برای استفاده مجدد از محصولات و خدمات هستند؛ پس منطقی نیست که برای جلب مشتریان جدید منابع عظیمی را صرف کنید. تلاش‌های شما باید به شیوه‌ای درست و با ارائه‌ی پیشنهادات مناسب به آنها صورت بگیرد. فعال کردن دوباره‌ی مشتریان غیر فعال که بنا به تجربه قبلی با خدمات پستی آشنا هستند، می‌تواند یکی از آسان‌ترین و سریع‌ترین راه‌های افزایش ترافیک و درآمد باشد. دوباره با آنها تماس بگیرید و اعلام حضور کنید، بفهمید چرا دیگر خرید نمی‌کنند، بر اعتراض‌هایی که دارند فائق بیایید و به آنها نشان بدهید که هنوز ارزشمند هستند. وقتی به مشتری احترام می‌گذارید، آنها در مدت کوتاهی با فروش و افزایش سود به شما پاسخ می‌دهند. همچنین، احترام به مشتری، وفادارترین و بهترین مشتریان را نصیب‌تان خواهد کرد.

۵-۴- جلب نظر مشتریان ناراضی

داشتن سیستمی برای ابراز شکایت‌ها از سوی مشتریان، نیرویی حیاتی خواهد بود. به همین دلیل است که مشتریانی که شکایت‌هایشان را ابراز می‌کنند درحقیقت به شما هدیه می‌دهند. متوجه باشید وقتی که آنها هنوز با شما حرف می‌زنند، به شما فرصت دوباره داده‌اند تا رضایت‌شان را به آنها بازگردانید و خوشحالشان کنید. طرز رفتار شما در واکنش به آنها شانس دوباره برای نشان دادن خودتان و ایجاد وفاداری حتی عمیق‌تر در آنان است.

در حال حاضر در این خصوص ضروریست ساز و کارهای تبیین شده توسط دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان مورد بهره برداری قرار گیرد.

۶) مهارت لازمه کارمندان بخش فروش و خدمات مشتریان:

۶-۱- جدول زمانی ارتباطات مکرر

می‌توانید با داشتن جدولی برای ارتباط تدریجی با مشتریان از ریزش آنها اجتناب کنید. این جدول زمانی باید ترتیبی برنامه‌ریزی شده از کارهایی مانند فرستادن نامه‌ها، تماس‌های تلفنی، پیغام‌های سپاسگزاری، پیشنهادات ویژه، پیگیری‌های پس از انعقاد قرارداد، یادداشت‌های اختصاصی شده و... برای مشتریان باشد. این روندها باید به طور مرتب و خودکار در نقاط معین پیش از فروش، فروش و پس از فروش رخ بدهند. مردم نه تنها واکنش مثبتی به این ارتباطات نشان می‌دهند، بلکه به واقع قدردان آن هستند زیرا به آنها احساس ارزشمندی و اهمیت می‌دهد. با این کار از مشتریان قدردانی می‌کنید، آنها را مطلع نگه می‌دارید، از شک پس از خرید آنها کم می‌کنید، به تقویت دلایل استفاده از خدمات پستی می‌پردازید و به آنها این احساس را می‌دهید که بخشی از کسب و کار شما هستند تا آنها دوباره و دوباره بخواهند به سراغ‌تان بیایند.

۶-۲- خدمات فوق العاده به مشتریان

در ارائه خدمات، بی وقفه به دنبال برتری و بهبود باشید تا مشتریان تان آن قدر راضی باشند که رفتار خوب شما را به گوش دیگران برسانند. با ارائه‌ی خدمت در سطحی بالاتر از انتظار برای تک تک مشتریان می‌توانید محصولات و خدمات تان را در جمع فوق العاده‌ها قرار بدهید. لازم است برای ارائه‌ی خدمات فوق العاده از این موارد اطمینان پیدا کنید:

- * تعهد کامل تمام کارکنان به حصول رضایت مشتری.
- * فراهم کردن امکان پاسخ‌دهی سریع.
- * قبول تمام و کمال مسئولیت.
- * بیشتر و فراتر از ندای وظیفه عمل کردن.
- * تحویل‌های همیشه سر وقت.
- * وفاداری به قول‌هایی که در مورد خدمات پیش از انعقاد قرارداد و پس از آن به مشتری داده‌اید.
- * فرایندهای تحویل بی‌خطا و مطلقاً خالی از عیب.
- * و در نهایت به کارگیری آدم‌هایی استثنایی برای ارائه‌ی خدمات مشتریان.

خدمات فوق العاده به مشتری، شانس استفاده مجدد آنان از خدمات پستی را افزایش می‌دهد درحالی که ارائه‌ی ضعیف آن، مشتریان را به سوی رقبا سوق خواهد داد. لذا با عنایت به مراتب فوق، اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار در نظر دارد طی برنامه‌های آتی استراتژی‌های نوینی را تبیین و در جهت حفظ و نگهداری سرمایه‌های کسب و کاری شرکت متبوع اقداماتی را صورت دهد. علی‌ایحال با توجه به اهمیت موضوع لازم است تمامی استان‌ها و مناطق پستی براساس دستورالعمل حفظ و نگهداری مشتری (دستورالعمل شماره W-0168 ایزو) اقدام و نسبت به تکمیل فرم‌های مربوطه، علی‌الخصوص دسته‌بندی مشتریان و تکمیل و جمع‌بندی و گزارش فرم‌های نظرسنجی مندرج در دستورالعمل^۱ اقدام نمایند.

*The rules, requirements
And assumptions of business*

(۱) مستند شماره (۴۰) فصل ششم

«فصل ششم»

کسب و کار
کلان بازاریابی
اداره

«پیوست ها»

*The rules, requirements
And assumptions of business*



۱۳۹۷/۱۱/۰۸
۲۴۰/۸۹۴۶
دارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

گمرک ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



سالمیت از کالای ایرانی
همیشه همراه با پست ایران

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

با سلام

احتراماً، با عنایت به اینکه راه اندازی سامانه مدیریت قراردادهای پستی (PCM) در مراحل پایانی می باشد این مدیریت بمنظور یکپارچه نمودن متون قراردادها و همچنین روان سازی و تسهیل مذاکرات همکاران بازاریابی اقدام به تهیه فرمت یکسان از قراردادها با موضوعیت های عام و مشترک در تمامی واحدهای اجرایی نموده. لذا ضمن ارسال ۱۴ مدل قرارداد در فرمت عناوین پیوست خواهشمند است دستور فرمائید مسئولین ذیربط این مهم را نصب العین تنظیم قراردادهای آتی نمایند. بدیهی است پس از این بخشنامه به قراردادهای تنظیمی خارج از فرمت ارسالی ترتیب اثر داده نخواهد شد.

لیکس افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

رونوشت:

- جناب آقای احمدی، معاون محترم فنی و بازرگانی مدیریت عامل؛ جهت استحضار.
- جناب آقای پاکدل، مدیر کل محترم مهندسی عملیات و راهبری سرویس؛ جهت استحضار و دستور اقدام لازم.

آدرس: تهران - خیابان مطهری، کوچه شهید دوست، مجتمع پلاک ۳/۲، دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۶۷۵۸۱۴ | تلفن: ۸۸۷۴۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۴/۰۲
۲۵۰/۱۹۱۲
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مال رونق تولید
«همیشه با ما، با پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
دفتر حقوقی، املاک و قراردادها



جناب آقای افروز
مدیر کل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار

با سلام

احتراماً، عطف به نامه شماره ۴۴۰/۱۸۹۲ مورخ ۹۸/۳/۲۱ در خصوص ساماندهی امور قراردادها به آگاهی می
رساند: با توجه به رعایت قوانین و مقررات بالادستی از جمله قانون مالیاتهای مستقیم، قانون مالیات بر ارزش افزوده و
قانون مبارزه با پولشویی الزامی است که در زمان عقد قرارداد و یا تمدید آن طرف قرارداد را ملزم به ارائه کد اقتصادی
و شناسه ملی نمایند.

مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار
عبدالرضا شاکری کجی

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business



کسب و کار
کل بازار بازاریابی توسعه
اداره

۱۳۹۸/۰۲/۰۳
۴۴۰/۱۳۳۵۱
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
محل رونق تولید
پیشبرد با پست ایران

گمرک ملی پست جمهوری اسلامی ایران
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

ادارات کل پست استانها و مناطق پستی

باسلام

احتراماً، با عنایت به نامه شماره ۶۵۰/۱۹۱۴ مورخه ۹۸/۴/۲ دفتر حقوقی به منظور ساماندهی امور قراردادهای و توجه به التزامات قوانین و مقررات بالادستی از جمله قانون مالیاتهای مستقیم، قانون مالیات بر ارزش افزوده و قانون مبارزه با پولشویی در کل کشور خواهشمند است دستور فرمایید، مسئولین ذیربط در آن واحد اجرائی از انعقاد قرارداد با اشخاص حقوقی که فاقد کد اقتصادی می باشند خودداری نموده و تعمای طرف قراردادهای را ملزم به ارائه کد اقتصادی، شناسه ملی و درج آن در مقدمه قرارداد فرمایند.

لیک افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار
(مهر پست)

رونوشت:

جناب آقای غفیرنوری، سرپرست محترم معاونت پستی و بازرگانی مدیر عامل جهت استحضار.
جناب آقای هدایتی، مدیر کل محترم دفتر حقوقی، املاک و قراردادهای عطف به نامه فوق اشاره جهت استحضار.

گرس : ایران - آماران - معاونت حقوق جمعی - کرج - خرداد - دوست - مهدی - پاک - ۱۳۳۵۱ - دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
گرس : ۱۳۳۵۱ - ۱۳۳۵۱/۴۴۰ - ۱۳۳۵۱/۴۴۰

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۷/۰۷
۴۴/۱۵۱۶۲
نماد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

محل رونق تولید
همیشه با، پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل استان / مناطق پستی

باسلام

احتراماً، با عنایت به ابلاغ ترختمه جدید و نظر به تغییرات اعمال شده در دسته بندی مسافتی و همچنین الزام واحدهای پستی کشور به رعایت تعرفه های مصوب پستی، خواهشمند است دستورفرمایید ضمن ملحوظ نمودن تعرفه مصوب پستی در تمامی قراردادهای منعقد، ضروری است ترتیبی اتخاذ گردد که واحد های تابعه از اعمال میانگین نرخ آذون استانی، برون استانی همجوار و غیر همجوار، در انعقاد قراردادهای جدید و تمدیدی اکیداً خودداری نمایند. علی هذا در صورت نیاز به ثبت نرخ واحد در قرارداد به منظور قبول و ارسال مرسولات پستی مراتب به این اداره کل اعلام تا ضمن بررسی درخواست نسبت به صدور مجوز مورد نظر اقدام گردد.

بلیک افروز
مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار
دولت پست

رونوشت:

- جناب آقای قیال لغواء ، عضو محترم هیات مدیره جهت استحضار.
- جناب آقای خضنفری، معاون محترم فنی و بازرگانی مدیرعامل جهت استحضار.
- جناب آقای وطن پرست، مدیرکل محترم مهندسی عملیات و راهبری سرویس جهت استحضار.
- جناب آقای اخلاقی، سرپرست محترم دفتر کیفیت و امور مشتریان جهت استحضار.

کرس : تهران - میدان قاجار ضلعی - کوچه خورشید دوست - پلاک ۱۰۴ - دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۵۷۹۷۵۸۱۳ - تلفن: ۸۵۷۹۹۹۱۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۸/۱۹
۲۵/۵۲۷۲
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مسئول رونق تولید
«پیشبرد جا، با پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
و قهرصحتی، مالک و قرارداد



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

جناب آقای افروز
مدیرکل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار
باسلام

احتراماً، عطف به نامه شماره ۴۴۰/۶۲۵۷ مورخ ۹۸/۸/۱۶ مرتبط با انعقاد قرارداد اجاره فضا و اخذ نظریه کارشناس رسمی مختص همان فضا اعلام میدارد، با عنایت به اینکه بابت اجاره هر فضا که مستأجر یک شخص نباشد قرارداد جداگانه ای تنظیم می گردد و این امر نیز مستلزم اخذ نظریه کارشناس رسمی دادگستری مطابق بند ۲ ماده ۳۶ آیین نامه معاملات شرکت ملی پست مصوب ۱۳۹۶ جهت ارزیابی آن با کسب نظر از کارشناس رسمی دادگستری و یا هیات کارشناسان رسمی دادگستری و یا هیات کارشناسان خبره منتخب هیات مدیره می باشد. علیهذا با وصف مطالب فوق مراتب جهت آگاهی و هرگونه اقدام لازم ارسال می گردد.

سیدرضا شاهنویز نجفی
مدیرکل و قهرصحتی، مالک و قرارداد

اقدام کننده: حق شناس

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۸/۲۲

۴۴۰/۶۳۷۴

تعداد



جمهوری اسلامی ایران

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

مدیر رونق تولید

همیشه بر جا، بهت ایران



شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل پست اربعه و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استانها و مناطق پستی

با سلام؛

احتراماً، با عنایت به استعلام بعمل آمده به شماره ۲۵۰/۵۲۷۲ مورخ ۹۸/۰۸/۱۹ از دفتر حقوقی شرکت متبوع در خصوص انعقاد قرارداد اجاره فضا و نحوه تعیین مال الاجاره فضاها و اماکن تحت اختیار واحدهای اجرایی، مقتضی است دستور فرمایید چنانچه مستاجر بابت اجاره هر فضا یک شخص (حقیقی/حقوقی) نباشد قراردادی جداگانه تنظیم و مطابق بند ۲ ماده ۳۶ آیین نامه معاملات شرکت ملی پست مصوب سال ۱۳۹۶ جهت ارزیابی هزینه مال الاجاره آن با کسب نظر از کارشناس رسمی دادگستری اقدام لازم صورت پذیرد. شایان ذکر است بخشنامه فوق برای هر یک از قراردادهای اجاره مکان الزامی می باشد.

لیکس افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

رونوشت:

- جناب آقای غفسفری، معاون محترم فنی و بازرگانی مدیر عامل جهت استحضار.
- جناب آقای هادوی، مدیر کل محترم دفتر مدیریت عملکرد جهت استحضار.
- جناب آقای وطن پرست، مدیر کل محترم مهندسی عملیات و راهبری سرویس جهت استحضار.

اقدام کننده: ابراهیمی

آدرس: تهران - خیابان معراج خدایی - کوچه شهید دوست محمدی - پلاک ۱۲۴، دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۶۷۵۸۱۳ تلفن: ۸۸۷۳۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۱۰/۰۸
۲۵۰/۶۴۷۵
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
محل رونق تولید
«همیشه همراه با پست ایران»



جناب آقای یزدانوند
مدیرکل محترم امور ملی و بینالمللی
باسلام

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

احتراماً، پیرو نامه شماره ۲۵۰/۵۴۸۷ مورخ ۹۸/۸/۲۸ مرتبط با چگونگی محاسبه مالیات قراردادهای اجاره محل در دفاتر پستی (موضوع نامه شماره ۴۴۰/۶۴۹۸ مورخ ۹۸/۸/۲۷ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار)، خواهشمند است دستور فرمائید نسبت به ارسال پاسخ به این دفتر و سایر ادارات ذیربط تسریع نمایند.

مدیرکل محترم امور ملی و بینالمللی

رونوشت:

جناب آقای افروز مدیرکل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار عطف به رونوشت نامه شماره ۴۴۰/۷۴۴۶ مورخ ۹۸/۱۰/۴ جهت آگاهی و اقدام لازم.

اقدام کننده: حق شناس

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۱۰/۱۷
۲۱۰/۱۴۳۱۱
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سال رونق تولید
«همیشه همراه با پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل امور مالی



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

جناب آقای حدادی
مدیر کل محترم و قهرمان، امکان و قراردادها
باسلام

احتراماً، بازگشت به نامه شماره ۲۵۰/۶۴۷۵ مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۸ در خصوص نحوه محاسبه مالیات بر اجاره فضا، به استناد تبصره ۹ ماده ۵۳ قانون مالیاتهای مستقیم که در آن قید گردیده وزارتخانه ها ، موسسات و شرکت های دولتی و دستگاهایی که تمام یا قسمتی از بودجه آنها به وسیله دولت تامین می شود مکلفند مالیات موضوع این فصل را از مال الاجاره هایی که پرداخت می کنند کسر و تا پایان ماه بعد به اداره امور مالیاتی محل وقوع ملک پرداخت و رسید آن را به موجد تسلیم نمایند ، مراتب جهت هر گونه اقدام لازم ابلاغ می گردد . /

رئیس هیئت مدیره
دستگاه و مدیر کل امور مالی

رونوشت:

جناب آقای افروز مدیر کل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار بازگشت به رونوشت نامه شماره ۴۴۰/۷۴۴۶ مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۴ جهت احتضار و هر گونه اقدام لازم .

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۱۰/۲۵
۲۱۰/۱۴۸۰۷
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

شرکت ملی پست جمهوری ایران
اداره کل امور مالی



سال رونق تولید
«همیشه همه جا، با پست ایران»

جناب آقای افروز
مدیر کل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

باسلام

احتراماً، بازگشت به نامه شماره ۴۴۰/۷۸۹۹ مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۲۲ در خصوص مالیات و عوارض ارزش افزوده اجاره، با عنایت به بند ۸ ماده ۱۲ قانون مالیات بر ارزش افزوده و همچنین بخشنامه ۲۸۰۰۴ مورخ ۱۳۸۸/۱۱/۱۲ آن سازمان، در خصوص معافیت اموال غیر منقول اعم از عین و منفعت از پرداخت مالیات و عوارض معاف می باشد. در ضمن خاطرنشان می سازد این معافیت قابل تسری به ارائه انبارداری، غرفه و امثالهم و همچنین اجاره همزمان اموال غیر منقول و منقول (اجاره و واگذاری ساختمان با اثاثیه و تجهیزات) نمی باشد.

رحمان میرانوند
فیسحاب و مدیر کل امور مالی

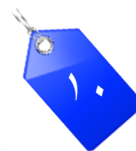
The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۱۱/۰۶
۲۲۰/۸۳۴۱
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

همال رونق تولید
همیشه بر جا، پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

با سلام

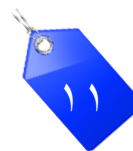
احتراماً، با عنایت به جوابیه استعلام بعمل آمده از دفتر حقوقی، املاک و قراردادهای و همچنین اداره کل امور مالی شرکت متبوع به شماره های ۲۵۰/۶۴۷۵ مورخه ۹۸/۱۰/۰۸، ۹۸/۱۰/۱۷ - ۲۱۰/۱۴۳۱۱ و ۹۸/۱۰/۱۷ و ۲۱۰/۱۴۸۰۷ مورخه ۹۸/۱۰/۲۵ در خصوص نحوه محاسبه مالیات در قراردادهای اجاره فضا باستحضار می رساند. باستناد تبصره ۹ ماده ۵۳ قانون مالیات های مستقیم و همچنین مطابق بند ۸ ماده ۱۲ قانون مالیات بر ارزش افزوده، پرداخت مالیات های فوق الاشاره بصورت ذیل تعیین می گردد:

- ✓ مبلغ مالیات بر اجاره فضا از میزان اجاره ماهیانه تعیین شده کارشناس رسمی دادگستری کسر و توسط مستاجر به حساب اداره امور مالیاتی محل وقوع ملک واریز و اصل فیش واریزی تحویل موجر گردد.
- ✓ اموال غیر منقول از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و عوارض معاف می باشد. شایان ذکر است این معافیت قابل تسری به ارائه انبار، غرفه و امثالهم و همچنین اجاره همزمان اموال غیر منقول و منقول (اجاره و واگذاری ساختمان با اثاثیه و تجهیزات) نمی گردد.

ملکس افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

آدرس: تهران - خواران ملایح شماری : کوچه شهردار دوست محمدی : پلاک ۱/۲ - ۵۵۵ پانزدهم تیر و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۶۷۵۸۱۳ تلفن: ۸۸۷۳۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business



۱۳۹۸/۱۱/۰۸
۲۵۰/۷۲۷۴
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سال رونق تولید
«همیشه به جا، با پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
دفتر حقوقی، املاک و قراردادها

جناب آقای افروز
مدیرکل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار
باسلام

احتراماً، عطف به نامه شماره ۴۴۰/۷۸۰۸ مورخ ۹۸/۱۰/۱۸ مرتبط با کسرحق بیمه از قراردادهای پستی به پیوست
تصویر صورجلسه مورخ ۹۸/۱۱/۶ شورای حقوقی جهت آگاهی و اقدام لازم ارسال می گردد .

سیدرضا شاهنویزی
مدیرکل حقوقی، املاک و قراردادها

اقدام کننده : حق شناس

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۱۱/۲۰
۴۴۰/۸۷۱۲
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

مال رونق تولید
همیشه بر جا، همیشه ایران



مرکز ملی پست جمهوری اسلامی ایران
واحد کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کل بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

با سلام

احتراماً، با عنایت به جوابیه استعلام بعمل آمده از دفتر حقوقی، املاک و قراردادها به شماره ۲۵۰/۷۲۷۴ مورخ ۹۸/۱۱/۰۸ درخصوص کسر ۵٪ حق بیمه از صورتحساب صادره پست توسط بخش خصوصی با ملحوظ لحاظ قرارداد نظر آن مدیریت محترم به متن مندرج در تصویر پیوست خواهشمند است دستور فرمائید در زمان تنظیم قرارداد این مهم مورد توجه قرار گیرد.

بایک افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار
اداره پست

اقدام کننده: گل زاده

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۷/۰۷/۰۹

۴۴۰/۵۵۰۶

ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سایت اطلاعاتی ایرانی
«همیشه همراه، پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کل بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

باسلام

احتراماً، از آنجاییکه برخی از قراردادهای مرسولات حجیم و سنگین واحدهای اجرایی، بدون توجه به ظرفیت ها و توانمندی های شبکه پستی انعقاد و ضمن بروز آسیب و مشکلات حمل و جابجایی پرداخت غرامت را به شرکت متنوع تحمیل می نماید، به پیوست فایل فهرست شهرهای دارای امکانات تخلیه و بارگیری مرسولات صدرالاشاره به حضور ایفاد می گردد. لذا خواهشمند است دستور فرمائید با ملحوظ لحاظ قراردادن دستور العمل شماره ۴۰۰/۵۹۲۹ مورخه ۹۷/۷/۷ معاونت محترم فنی و بازرگانی مدیرعامل و همچنین رعایت صرفه و صلاح اقتصادی شرکت ملی پست هنگام عقد اینگونه قراردادها امکانات واحدهای اجرایی مذکور مدنظر قرار گیرد.

ولی کنجی
مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار
دفتر پست

رونوشت :

جناب آقای دکتر احمدی معاون محترم فنی و بازرگانی مدیرعامل جهت استحضار .

آدرس : تهران ، خیابان مطهری شمالي ، کوچه شهید دستار شمالي ، پلاک ۱/۲ ، دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار

کدپستی : ۱۵۸۷۹۷۵۸۱۴۱ تلفن : ۸۸۷۴۳۵۹۱۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۵/۰۲
۲۴۰/۲۲۷۶
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
محل رونق توید
هیش بر جا، پست ایران

گهرت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
دوره کل پذیرایی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استان با مناطق پستی

باسلام

احتراماً، پیرو بخشنامه های ماضی این اداره کل که به منظور ساماندهی امور قراردادهای شرکت متبوع صادر گردیده، ضمن تاکید مجدد بر رعایت موارد اعلامی خواهشمند است دستور فرمائید، آنچه ذیلآ تقدیم حضور می گردد بعنوان الزام در تمامی مذاکرات و همچنین تحریر و نگارش قراردادهای آن واحد اجرائی مدنظر قرار گیرد:

(۱) موضوع قرارداد: به منظور شفاف بودن موضوع قرارداد محتوای مرسولات ارسالی درج گردد.

(۲) تعهدات پست: ناظر و مجری در قسمت تعهدات پست و بصورت بندی مجزا قید شود.

(۳) ماده ضمانتنامه حسن انجام تعهدات: در تبصره مدت زمان آزاد سازی تضامین، بازه زمانی ۲ ماه ذکر گردد.

(۴) ماده خسارت و جرایم دیرکرد: تبصره ذیل ماده خسارت و جراتم دیرکرد بدلیل وجود تناقض با جدول تنظیمی ماده موصوف حذف گردد.

(۵) ماده فسخ قرارداد: در ماده فسخ قرارداد حتماً متنی بدین مضمون که «در صورت تمایل هر یک از طرفین مبنی بر فسخ قرارداد موضوع یک ماه قبل کتباً به طرف مقابل اطلاع داده خواهد شد» بعنوان بندی مجزا درج گردد.

(۶) در تمامی قراردادهایی که ماهیت توزیع مرسولات دارند درج بندهای ذیل در تعهدات طرف قرارداد الزامی می باشد

- طرف قرارداد موظف است جهت ارسال مرسولات خود، ابعاد تعیین شده برای هر بسته را رعایت نماید. بدیهی است حداکثر ابعاد یک مرسوله متعارف و استاندارد (طول، عرض و ارتفاع) تنها در یکی از اضلاع می تواند نهایتاً تا یک متر باشد و حمل مرسوله هایی با ابعاد بیشتر مشمول قرارداد حاضر نبوده و پست در قبال تحویل و حمل آن هیچگونه مسئولیتی ندارد.

گروه ۱ تهران - تهران مطبخ شمالی - کوچه شهید دوست صمدی - پلاک ۱۴۴ دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۱۶۵۸۱۴ تلفن: ۸۵۷۴۴۵۶۱۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۵/۰۲
۲۴۰۰۳۳۷۶
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سامان رونق تولید
همیشه برجا، پست ایران

نرت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
ارده گل پذیرایی و توسعه کسب و کار

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

- طرف قرارداد موظف است جهت ارسال مرسولات خود، اوزان تعیین شده برای هر بسته را رعایت نماید.
پدیدهی است حداکثر وزن مجاز برای حمل پکت مرسوله با محتوای قابل تفکیک ۳۰ کیلوگرم و غیر قابل
تفکیک ۴۰ کیلوگرم تعیین می گردد و حمل مرسوله های با وزن بیش از آن مشمول قرارداد حاضر نبوده
و پس از در قبال تحویل و حمل آن هیچگونه مسئولیتی ندارد.

(۷) پیش نویس قراردادهای سراسری می بایست قبل از اخذ امضاء طرف مقابل جهت تأیید به این اداره کل ارسال و پس
از کسب تأییدیه ضمیمه پیش نویس، قرارداد نهایی حاوی امضاء طرف قرارداد جهت اقدامات آتی به این اداره کل
ارسال گردد. شایان ذکر است در قراردادهای سراسری که با مجری تگری مناطق پستی صورت می پذیرد، توضیح
مدیر کل محترم پست استان تهران نیز جزو الزامات اجرایی سرویس و اصالت فرآیند تعیین می گردد.

لیک افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار
از مدیریت پست

رونوشت:

- جناب آقای غفرتی، سرپرست محترم فنی و بازرگانی مدیر عامل جهت استحضار.

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۱۰/۰۷
۴۴۰/۷۵۱۷
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

همال رونق تولید
همیشه بر جا، بهمت ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کل بازار بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استان / مناطق پستی

با سلام

احتراماً، با عنایت به لزوم ساماندهی و یکپارچه سازی قراردادهای خواهشمند است دستور فرمائید در زمان انعقاد قراردادهایی که در مفاد آن بندی با عنوان "برگشت مرسولات داغی" قید گردیده، از ایجاد تعهد بیمه ارزش اظهار شده مرسولات در متن قراردادهای مذکور خودداری گردد.

ملک افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

رونوشت:

- جناب آقای وطن پرست، مدیر کل محترم مهندسی عملیات و راهبری سرویس جهت استحضار و دستور اقدام لازم
- جناب آقای اخلاقی، مدیر کل محترم کیفیت و امور مشتریان جهت استحضار و دستور اقدام لازم.

اقدام کننده: گل زاده

آدرس: تهران - خیابان قنوج شمالی - کوچه شهید دوست محمدی - پلاک ۱/۲ - دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۶۷۵۸۱۴ تلفن: ۸۸۷۳۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۷/۰۱/۲۳
۲۴۰/۱۸۸
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و غرضی محصول



سال اقتصاد مقاومتی: تولید - اشتغال
سال رقابت، تحول و تعامل

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

با سلام

احتراماً، پیرو بخشنامه های این دفتر در سنوات گذشته که براساس آنها نمونه هایی از قراردادهای وب سرویس، تجارت الکترونیک، اجاره فضا، پست مستقیم، پست جواب قبول، تبصره ۴۰ و... ابلاغ گردید، لذا به منظور یکسان سازی چارچوب قراردادهای و ایجاد وحدت رویه در مفاد آنها در سطح شبکه، خواهشمند است دستور فرمائید از سال جاری تمامی قراردادهای آن اداره کل / منطقه با رعایت نکات ذیل تنظیم و در سامانه قراردادهای بازاریابی ثبت گردد:

(۱) در بخش مقدمه: موارد زیر مد نظر قرار گیرد:

۱-۱) در قراردادهای با دستگاه های دولتی، درج شماره های شناسه ملی و کد اقتصادی طرف قرارداد و همچنین شرکت متبوع (شناسه ملی ۱۴۰۰۲۹۱۹۸۵۵ و کد اقتصادی ۴۱۱۳۱۹۵۷۸۳۳۹) دقیقاً لحاظ شود.

۱-۲) در قراردادهای با بخش خصوصی:

۱-۲-۱) علاوه بر رعایت موارد بند ۱-۱، شماره و تاریخ ثبت و روزنامه رسمی در قرارداد لحاظ و تصاویر اساننامه، روزنامه رسمی، آخرین تغییرات، شناسنامه و کارت ملی مدیرعامل و اعضاء هیات مدیره شرکت طرف قرارداد اخذ و ضمیمه قرارداد گردد.
۱-۲-۲) موضوع فعالیت شرکت طرف قرارداد با موضوع قرارداد تنظیمی تطبیق و دارندگان اختیار امضاء قرارداد نیز مطابقت داده شود

(۲) مدت قرارداد: زمان اجرای قرارداد حداکثر تا پایان سال تنظیم گردد.

(۳) محدوده قرارداد: در صورتیکه محدوده اجرای موضوع قرارداد فراتر از سطح استان باشد، پیش نویس قرارداد با امضاء مشترک مدیرکل دفتر بازاریابی تنظیم و جهت بررسی به اداره کل بازاریابی ارسال گردد.

(۴) تعهدات طرفین: تمامی وظایف، اقدامات و عملیات هریک از طرفین بویژه تعهدات پست که در چارچوب

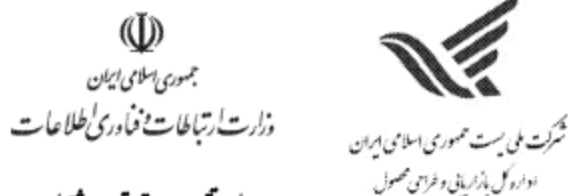
آدرس: تهران، خیابان دکتر شریعی، ترسیده به پل میخندان، نیش خیابان شهید قندی، پلاک ۸۶۶، اداره کل بازاریابی و ملواری

محمول - کد پستی: ۱۵۵۶۱۵۳۱۲ - تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۱۸۸۲۸-۸۸۲۶۹۶۸۱-۸۸۲۶۹۶۱۷-۸۸۲۶۶۷۸۵-۸۸۴۶۴۴۷۲

وب سایت: WWW.marketing.post.ir - پست الکترونیک: marketing@post.ir

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۷/۰۱/۲۳
۴۴۰/۱۸۸
ندارد



سال اقتصاد مقاومتی: تولید-امثال سال رقابت، تحول و تحول

کسب و کار
کلان بازاریابی و فروش
اداره

- ظرفیت شبکه پستی باشد، بطور شفاف و دقیق در قراردادهای لحاظ گردد، لذا از درج زمان سیر مرسولات کمتر از مدت سیر ابلاغی هر یک از سرویس ها، جداً خودداری شود.
- (۵) **تضمین:** تضمین مربوطه براساس حداقل ۳ ماه عملکرد قرارداد (پیش بینی درآمد) محاسبه و به عنوان تضمین از طرف قرارداد اخذ و در پایان هرماه نیز، مبلغ صورتحساب طرف قرارداد با تضمین مایخوده بررسی تا از ایجاد مطالبات جلوگیری گردد.
- (۶) **تاخیرات:** جدول تاخیرات ابلاغی به عنوان یک ماده جداگانه در قرارداد درج شود.
- (۷) **در ماده فسخ قرارداد** با بخش خصوصی درج تبصره ذیل الزامی است:
- تبصره:** در صورت عدم احراز صلاحیت طرف قرارداد از سوی دفتر حرالت و امنیت پستی، قرارداد بطور یکجانبه از سوی پست فسخ می گردد.
- (۸) **تخفیف:** نظامنامه تخفیفات ابلاغی، جهت اعمال هرگونه تخفیف در قراردادهای رعایت گردیده و در صورت درخواست خارج از چارچوب نظامنامه، فرم درخواست تخفیف ابلاغی بطور کامل تکمیل و جهت بررسی به این اداره کل ارسال شود.
- (۹) **اقامتگاه طرفین:** علاوه بر درج نشانی دقیق و کد پستی، شماره های تلفن ثابت، همراه و دورنمای طرف قرارداد لحاظ گردد.
- (۱۰) **امضاء قرارداد:** قرارداد بایستی صرفاً توسط فرد دارای اختیار امضاء قرارداد «که در بخش مقدمه اسامی آن ها درج گردیده» امضاء شود و قرارداد با امضاء "از طرف"، وجاهت قانونی ندارد.

ملی کبی
مدیر کل بازاریابی و طراحی محصول

آدرس: تهران، خیابان دکتر شریعی، ترسیده به پل سیدخندان، نیش خیابان شهید فتدی، پلاک ۸۶۶، اداره کل بازاریابی و طراحی محصول - کدپستی: ۱۵۵۶۱۵۳۱۴ - تلفن: ۸۸۴۱۸۸۴۸-۸۸۴۶۹۶۸۱-۸۸۴۶۹۶۱۷-۸۸۴۶۶۷۸۵-۸۸۴۶۳۲۷۲
وب سایت: WWW.marketing.post.ir - پست الکترونیک: marketing@post.ir

The rules, requirements
And assumptions of business



شماره: ۴۴۰/۳۰۳۰
تاریخ: ۱۳۹۹/۰۵/۱۱
پیوست: ندارد
ساعت: ...

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سال پیش توید
«بزرگوار پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استاها / مناطق پستی

با سلام و احترام

به منظور استیفای حقوق حقه شرکت ملی پست و در راستای ساماندهی امور قراردادهای به استحضار میرساند طرف های قرارداد در زمان عقد و یا تمدید قرارداد ملزم به ارائه تضمین معتبر بوده که با عنایت به استعلام انجام شده از دفتر حقوقی، املاک و قراردادهای و همچنین اداره کل امور مالی شرکت متبوع اخذ ضمانت در قراردادهای منعقد به صورت ذیل تعیین می گردد:

(۱) در صورتی که «طرف قرارداد» سازمان یا دستگاه دولتی باشد می بایست مبنای اخذ تضمین براساس بند (۱) صورتجلسه حقوقی (پیوست ۱)، بند (ث) ماده (۴) آئین نامه تضمین معاملات دولتی (پیوست ۲) لحاظ گردد.

(۲) چنانچه «طرف قرارداد» دانشگاه ها و یا شرکت های بخش خصوصی باشند می بایست مبنای اخذ تضمین براساس بند (۲) و (۳) صورتجلسه حقوقی (پیوست ۱)، ماده (۴)، (۵) و (۶) آئین نامه تضمین معاملات دولتی (پیوست ۲) در نظر گرفته شود. بدیهی است نحوه محاسبه میزان تضمین مطابق با پیش بینی عملکرد درآمدی قرارداد در بازه زمانی تعریف شده در ماده ی مدت زمان قرارداد که در فرم امکان سنجی ایزو پیش بینی گردیده تعیین می گردد.

(۳) برای تضمین شرکت های استارتابی نوپا و دانش بنیان و به منظور حمایت از پروژه شتاب دهی ستاپ ضمن مدنظر قرار دادن بند (۲) این مکانیه اخذ ضمانت نامه بانکی از صندوق نوآوری و شکوفای مطابق با بند (خ) ماده (۴) آئین نامه تضمین معاملات دولتی (پیوست ۲) پلامانع می باشد.

(۴) درخصوص قراردادهای منعقد با بازار الکترونیک نیز اخذ تضمین با رعایت دستورالعمل بند (۲) مکانیه حاضر لازم الاجرا می باشد.

شایان ذکر است برای قراردادهایی که در جریان یک سال همکاری از عملکرد مالی بیشتری برخوردار هستند می بایست اخذ تضمین آنها مطابق با بند (۳) صورتجلسه حقوقی (پیوست ۱) صورت پذیرد.

در خاتمه خواهشمند است دستور فرمائید ضمن لحاظ موارد احصاء شده در آئین نامه تضمین معاملات دولتی و مقررات جاری در قراردادهای نسبت به اخذ تضمین مجاز و مطلوب از طرف قراردادهای اقدام شود. بدیهی است هر گونه توافق و یا اعطای تسهیلات مازاد بر موارد احصاء شده منوط بر وجود مستند قانونی و متعاقباً تصویب هیات مدیره محترم شرکت متبوع بوده و مسئولیت اخذ هر گونه تضمین خارج از موارد ذکر شده بر عهده آن مدیریت محترم خواهد بود.

بانک مهر
مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار

The rules, requirements
And assumptions of business



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

شماره : تاریخ : صفحه ۱ از ۱		صورتجلسه 	
یرتاعه ردیی شده ☒		اختطاری ☐	
تاریخ : ۹۹/۴/۲۹		زمان (ساعت) : ۸ مکان : دفتر حقوقی	
موضوع جلسه : جلسه شورای حقوقی			
حاضرین : آقایان هدایتی ، افروز ، صمدی ، عمران پور ، مرتضوی ، وفائی ، مهدی زاده ، محمدیان ، ترابی و خاتم ها کشفی ، حیدری و حق شناس			
غایبین :			
شرح مذاکرات جلسه : ابتدا جلسه آقای هدایتی مدیرکل دفتر حقوقی ، املاک و قراردادها خلاصه ای از دستور جلسه شورا ، پیشرفت کار و وضعیت پرونده های جاری دفتر و در دست اقدام و همچنین پیگیری نتیجه مصوبات قبلی شورا مطالبی ارائه گردید . در ادامه انضاء شورای حقوقی پس از بحث و تبادل نظر و بررسی پرونده های مطروحه نظرات مشورتی به شرح ذیل ارائه نمودند :			
ردیف	تصمیمات متخذة	مسئول	مهلت کنترل
۱	اخذ ضمانتنامه موضوع نامه شماره ۴۴۰/۲۵۷۱ مورخ ۹۹/۴/۲۴ اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار ۱- با توجه به توضیحات آقای افروز مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار، در خصوص عدم امکان ارائه تضمین توسط دستگاههای دولتی مقرر شد ، ضمن لحاظ نامه شماره ۲۱۰/۴۶۹۱ مورخ ۹۹/۴/۲۳ اداره کل امور مالی و ذیحصاسی ، با استناد به بند «ث» ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی اقدام لازم معمول گردد . ۲- در خصوص دانشگاهها نیز تنها جاییکه ضمانتنامه کتبی با امضاء روسای دانشگاهها را مجاز دانسته تبصره ماده ۷ در خصوص قراردادهای پژوهشی و تحقیقاتی دستگاههای اجرایی با دانشگاهها میباشد و نشان میدهد که قانونگذار در خصوص باقی قراردادهای متعقده بین دستگاههای اجرایی کل مفاد آیین نامه مذکور را لازم الاجرا دانسته است لذا مقرر شد مطابق بند فوق الذکر اقدام شود . ۳- در خصوص اخذ تضامین از شرکتهای بخش خصوصی با توجه به توضیحات ارائه شده و مذاکرات انجام شده با آقای افروز مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار مقرر شد متاسب با برآورد اولیه ترنول مالی ایجاد شده برای پست در قراردادهای متعقده بازار الکترونیکی نسبت به تعیین تضامین پیش پیتی شده در دستورالعمل مربوطه اقدام شود و در مورد قراردادهایی که در جریان سالهای همکاری از ترنول مالی بیشتری برخوردار می باشد ، تضامین این دسته از قراردادهای با توجه به ترنول مالی در خصوص خسارتهای احتمالی که به پست وارد خواهد آمد و با درنظر گرفتن حق السهم پیش پیتی شده برای پست ، نسبت به اخذ تضمین ترکیبی مطابق دستورالعمل اقدام شود .	اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار	دفتر حقوقی خانم حق شناس
امضاء :			

[illegible]

چ. وثیقه ملکی معادل هشتاد و پنج درصد ارزش کارشناسی رسمی آن

[illegible]

نمونه ۱- برای پذیرش گروهی موضوع بلند (ث) این ماده به عنوان تضمین، لازم است برگه (فرم) تأییدیه ملحق نمونه پیوست شده به مهر دفتر هیئت دولت است؛ تکمیل و در توصیفی و یا امور مالی دستگاه متقاضی‌سگزار نگهداری و در حساب‌ها اعمال گردد.

نمونه ۲- اشخاص برای دریافت مطالبات خود باید به حای تضمین مورد بحث، تضمین قابل قبول (یک یا ترکیبی از تضمین نوع (الف)، (ب)، (ج) و (د) ماده (۲) و حای تضمین اجرائی به‌سپارند.

بخصوصاً - ۳- اوراق مشارکت مورد تضمین باید به ذی‌حساب یا متبر امور مالی دستگاه اجرایی تحویل شود. ذی‌حساب یا متبر امور مالی، حسب مورد، عملیات حسابداری مربوط را در دفاتر مالی ثبت می‌کند و مسئولیت حفظ و نگهداری اوراق مذکور را بر عهده دارد.

- ۴- اوراق مشارکت مورد وثیقه باید به مبلغ اسمی آن‌ها به عنوان تضمین پذیرفته شود.

ماده ۵- در معاملات خرید انواع کالا و ماشین‌آلات، تضمین‌ها شامل تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار و حسب مورد تضمین انجام تعهدات، تضمین پیش‌پرداخت و تضمین حسن اجرای کار است که مبلغ آنها به شرح زیر تعیین می‌شود.

الف- تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: مبلغ تضمین برحسب درصدی از برآورد خرید به شرح جدول شماره (۱) تعیین می‌شود

مبلغ برآورد	تا (۲۰۰) برآورد سقف معاملات متوسط	مزاد بر (۲۰۰) تا (۲۰۰) برآورد سقف معاملات متوسط	مزاد بر (۲۰۰) تا (۲۰۰) برآورد سقف معاملات متوسط
نرخ سد	۱	۲	۳
نوع تضمین	تضمین متبصر شرکت در فرایند ارجاع کار، به صورت یک یا ترکیبی از تضمین‌های موضوع ذلهای (الف)، (ب)، (پ)، (ج)، (د) و (ه) ماده (۲۴) معاللات		

ب- تضمین انجام تعهدات: مبلغ تضمین انجام تعهدات در معاملات خرید کالا و ماشین‌آلات آمده نه درصد مبلغ معامله و در معاملاتی که موضوع آن خرید ماشین‌آلات سفارشی (از شخصی که تعهد ساخت و فروش را می‌پذیرد) است به میزان حداقل پنج درصد مبلغ معامله می‌باشد. تضمین معتبر، برای انجام تعهدات یورحب درصدی از مبلغ معامله به شرح جدول شماره (۲) و (۳) می‌باشد.

جدول شماره (۲) - مبلغ تضمین انجام تعهدات در معاملات خرید کالا و ماشین‌آلات آمده

مبلغ پر آورد	تا (۲۰)	مزد بر (۲۰) پر ابراسقف معاملات متوسط
درصد	۱۰	۵
نوع تضمین	(الف)، (ب)، (ج) و (د) (هـ) و (و)	(الف)، (ب)، (ج) و (د) و (هـ)
		(الف)، (ب)، (ج)، (د)، (هـ) و (و)

(جدول شماره ۳) - مبلغ تضمین انجام تعهدات در معاملات خرید ماشین آلات سفارشی (سلطت ماشین آلات

مبلغ بر آورد	تا (۲۰) برابر سقف معاملات متوسط	مزد بر (۲۰) برابر سقف معاملات متوسط
درصد	۵	۲/۵
نوع تضمین	(الف)، (ب)، (پ)، (ت)، (ج) و (د)	(الف)، (ب)، (پ)، (ت)، (ج) و (د)

مهلت‌های مناقصه‌نگری برای ارائه تضمین انجام تعهدات و امضای قرارداد باید در اسناد ارجاع کار تصریح شود. مهلت مناقصه‌نگر در امضا و ابلاغ قرارداد حداقل تا پایان مهت اعتبار پیشنهادها است.

نیمه ۱- در خرید کالا و ماشین آلات آماده، چنانچه تحویل کل موضوع معامله به کارفرما طبق مشخصات فنی به صورت یکجا در قبال دریافت مبلغ و با ارایه گارانتی‌های لازم صورت پذیرد، ارایه تضمین انجام تعهدات ضرورت ندارد.

توضیح: ۴- در معاملات خرید کالا و ماشین آلات آماده به میزان تضمین انجام تعهدات، از کالای مورد معامله به عنوان تضمین انجام تعهدات دریافت می‌شود. عدم پذیرش این موضوع باید در اسناد ارجاع کار قید گردد.

ب- تضمین معتبر برای پیش‌پرداخت: معادل مبلغ پیش‌پرداخت که شامل ضمانت‌نامه‌های موضوع بندهای (الف)، (پ)، (ت)، (ج)، (ح) و (ز) می‌باشد. (۳)

ت- نگهداری و آزادسازی تضمین انجام تعهدات: تضمین انجام تعهدات در معامله ماشین آلات، تجهیزات و انواع کالاهایی که احراز عملکرد مطلوب آن کالاها در دوره زمانی مشخص شده در هنگام ارجاع کار یا انعقاد قرارداد لازم است، باید تا پایان آن دوره زمانی باقی مانده و آزاد نشود.

مگر آنکه در قرارداد مربوطه تضمین کیفیت (گارانتی) مناسبتی جایگزین آن شود.

تبصره ۲- صندوق مبلغ سپرده حسن اجرای کار در ازای ضمانتنامه‌های موضوع بندهای (الف)، (پ)، (ت)، (ج)، (ج) و (ح) ماده (۴) به ضمانت نامه‌ای داشته می‌شود. چنانکه بندهای ضمانتنامه‌ها را که از این ماده منضم به بند (ث) ماده (۴) باشد.

نقشه ۴- در فرایند ارجاع کار و معاملات خدمات پیمانکاری از جمله پیمانکاری احداث (آب و سفلنج)، پیمانکاری های نصب، ساخت، ساخت و راه اندازی، تعمیرات، حمل و نقل مصالح، تعمیر، نگهداری، بهره برداری از انواع خدمات پشتیبانی، تامین و تحویل مواد مصرفی، تامین نیروی انسانی و غیره می باشد.

تعداد: ۱۰۰

الف- تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: مبلغ تضمین برحسب درصدی از برآورد هزینه اجرای کار به شرح جدول شماره (۴) تعیین می‌شود.
جدول شماره (۴) - مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار پیمانکاری

برآورد مؤرخه اجرای کار	تا (۲۰۰) برآورد معمولات متوسط	مترادف تا (۲۰۰) برآورد معمولات متوسط	مترادف تا (۲۰۰) برآورد معمولات متوسط	مترادف تا (۲۰۰) برآورد معمولات متوسط
---------------------------------	--	--	--	--

درصد	۵	۴	۱	معاملات متوسط	
نوع تضمین	تضمین معتبر شرکت در فرایند ارجاع کار به صورت یک یا ترکیبی از ضمانتنامه‌های موضوع بندهای الف)، ب)، پ)، ج)، د)، هـ) و (ح) ماده (۴) است.				

تبیین تعهدات تعهدات: مبلغ تضمین انجام تعهدات در عملیاتی که موضوع آن پیمانکاری احداث (انجام امور ساختمانی) یا استخراج و فرآوری معادن، حمل و نقل کالا (باربری)، نصب، ساخت یا ساخت و نصب است پنج درصد و در عملیاتی با موضوع پیمانکاری تعمیر، نگهداری و بهره‌برداری، خدمات پشتیبانی، حمل و نقل مسافر و سایر عملیاتی که در آن جدول تصریح نشده است ده درصد مبلغ معامله می‌باشد. تضمین معتبر برای انجام تعهدات در آن عملیات برحسب درصدی از مبلغ معامله به شرح جدول شماره (۴) می‌باشد.

جدول شماره ۵- مبلغ تضمین انجام تعهدات در معاملات پیمانکاری احداث (امور ساختگاهی)، استخراج و فراوری معادن، حمل و نقل کالا (باربری)، نصب، ساخت و ساخت و نصب

موضوع	تا (۲۰)	میان در هر (۲۰)
درصد	د	ف/د
تقسیم	(الف)، (ب)، (ج) (د) و (هـ)	(الف)، (ب)، (ج)، (د) و (هـ)

جدول شماره (۶) - مبلغ تضمین انجام تعهدات در معاملات پیمانکاری تصویر، نگهداری و بهره برداری، خدمات پشتیبانی، حمل و نقل مسافر و سایر

میزان در (ت -)		تا (ت -)		مبلغ برآورد
برآورد میانگین		میانگین		
۵	۵	۱۰	۱۰	درصد
(الف) (ب) (پ) (ت) (ج) (ح) (ز)	(الف) (ب) (پ) (ت) (ج) (ح) (ز)	(الف) (ب) (پ) (ت) (ج) (ح) (ز)	(الف) (ب) (پ) (ت) (ج) (ح) (ز)	نوع تضمین

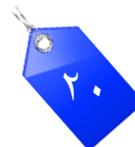


کست و کار
کل بازار یابی و توسعه
اداره

*The rules, requirements
And assumptions of business*

شماره: ۵۶۳۲
تاریخ: ۹۳/۹/۱۰

برای استعلام
در خصوص اطلاعات و خدمات
در زمینه خدمات پستی



ادارت کل پست استان مازندران
واحد پستی مازنی
باسلام



احتراماً، در راستای اجرای تصمیمات متخذه هیات محترم مدیره و بر اساس هماهنگی به عمل آمده در کمیته امکانسنجی به منظور کاهش مطالبات شرکت و اتخاذ راهکار مناسب برای ایفای تعهدات طرف های قرارداد پرداخت به موقع حق الزحمه خدمات، مقرر است در تمامی قراردادهای فروش خدمات و محصولات پستی، ماده ای تحت عنوان «جریمه دیرکرد» به شرح مندرج در کادر زیر اضافه و درج شود:

-(طرف قرارداد) متعهد است در صورت تاخیر در پرداخت صورتحساب تنظیمی از تاریخ تعیین شده در قرارداد، براساس جدول زیر هزینه جریمه دیرکرد را به پست پرداخت نماید و در این خصوص حق هیچگونه ادعا و اعتراضی نخواهد داشت.

تاریخ تاخیر	مبلغ جریمه	درصد تاخیر
۱ از یک تا ۳ ماه	۱۰ درصد	۱۰ درصد
۲ از ۳ تا ۶ ماه	۱۵ درصد	۱۵ درصد
۳ از ۶ تا ۹ ماه	۲۰ درصد	۲۰ درصد
۴ بیش از ۹ ماه	۳۰ درصد	۳۰ درصد

توضیح: تاخیر در پرداخت هر صورتحساب، حداکثر به مدت یکماه شمسی (۳۰ روز) مشمول پرداخت جریمه نخواهد بود. در صورت تاخیر بیش از یک ماه، زمان تاخیر از تاریخ مورد توافق پرداخت صورتحساب بصورت روزشمار محاسبه می گردد.

لایم به ذکر است میزان جریمه دیرکرد براساس درصدهای مذکور و بصورت روز شمار محاسبه خواهد شد. به این ترتیب که جریمه دیرکرد مبلغ صورتحساب باندهکار مطابق درصدهای جدول مذکور تعیین و سپس با تقسیم آن بر ۳۶۵، عدد به دست آمده را در تعداد روزهای تاخیر ضرب و مبلغ جریمه نهایی محاسبه و اخذ گردد.

بدیهی است مسئولیت حسن اجرای این دستورالعمل به عهده مدیران کل استان/ منطقه می باشد. ضمناً اجرای موضوع مورد بحث نمی بایست موجب لغو قراردادهای فعلی، عدم جذب بازارهای جدید و کاهش درآمد و ترافیک شبکه شود، لذا با توجه به وضعیت طرف قرارداد، ویژگی ها و شرایط استان و محدودیت های احتمالی، تصمیم مقتضی و مناسب توسط مدیر محترم استان اخذ و اجرایی گردد. ضمناً مفاد بخشنامه حاضر جایگزین بخشنامه شماره ۸۷۷۵/۲۰۰۱ - ۱۳۹۳/۰۹/۰۱ می شود.

۹۳-۱۶۸۸-۵۹

مدی مدیریت
مسئول ملی و اداری مازنی

امامیل بودایی
مسئول فنی و اداری مازنی

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۰، طبقه اول، واحد ۱۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸
کد پستی: ۱۹۱۹۱۹۱۹

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۷/۱۰/۰۴
۲۵۰/۲۲۲۷
تدارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سال میلادی ایرانی
«همیشه بهر جا، پاپست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
و تفرستاتی، امکان و قرارداد



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

ادارات کل پست استانها / مناطق پستی

کمیته ادارات و دفاتر ستادی

باسلام

احتراماً، به پیوست تصویر بخشنامه شماره ۱۱/۱۳۶۳۷۱ مورخ ۹۷/۹/۲۸ مدیر کل محترم دفتر وزارتی منظم به بخشنامه شماره ۵۰۵۸ مورخ ۹۷/۹/۲۶ مرکز امور حقوقی بین المللی ریاست جمهوری در خصوص «توصیه به دستگاههای دولتی در تعیین شیوه حل و فصل اختلافات در قراردادها و توافقات با طرف های خارجی مبنی بر اجتناب از داوری بین المللی تحت مدیریت و قواعد داوری ICC و انتخاب داوری تحت قواعد آنستیرال و یا سایر مراکز داوری بین المللی» ارسال می گردد. خواهشمند است دستور فرمائید، ضمن رعایت الزامات مندرج در بخشنامه پیوستی فوق الذکر نسبت به اجرای آن اقدام لازم معمول نمایند.

مدیرکل دفتر حقوقی، امکان و قراردادها

رونوشت:

- جناب آقای نعمتی معاون محترم وزیر، رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل جهت استحضار.
جناب آقای دلاویز معاون محترم برنامه ریزی، پشتیبانی و توسعه مدیریت جهت استحضار.
اقدام کننده: حق شناس

The rules, requirements
And assumptions of business



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

۱۳۹۸/۱۰/۲۸
۴۴۰/۸۰۳۹
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
محل رونق تولید
همیشه بر جا، پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل پستی و توسعه کسب و کار

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

باسلام

احتراماً، پیرو بخشنامه شماره ۴۴۰/۱۸۸ مورخه ۹۷/۰۱/۲۳ مبنی بر الزام بند «در صورت عدم احراز صلاحیت طرف قرارداد از سوی دفتر مرکزی حراست و امنیت پستی، قرارداد بطور یکجانبه از سوی پست فسخ می گردد»، در مفاد قرارداد، مجدداً تأکید می گردد درج بند صدرالاشاره در قراردادهای منعقد، با اشخاص حقیقی و حقوقی خصوصاً شرکت های خصوصی به عنوان طرف قرارداد و درج آن به عنوان یک بند در ماده فسخ قرارداد الزامی بوده و در صورت عدم ذکر این مهم تمامی مسئولیت مرتبه پعهده مدیریت محترم آن استان / منطقه خواهد بود.

ملک افروز
مدیرکل پستی و توسعه کسب و کار

رونوشت:

- جناب آقای ملکیان، مدیرکل محترم دفتر مرکزی حراست و امنیت پستی پیرو مذاکره تلفنی جهت استحضار.

آدرس: تهران - خیابان مطهری - کوچه شهید دوست محمدی - پلاک ۵۲۴ - دفتر پستی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۷۵۸۱۴ | تلفن: ۸۵۷۷۳۵۵۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۷/۳۰
۴۴۰/۵۸۴۴
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

مال رونق تولید
همیشه همراه با پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استانها و مناطق پستی

باسلام؛

احتراماً، با عنایت به مفاد بند ۴ قانون مجازات اقسای اسناد محرمانه و سری دولتی مصوب ۱۳۵۳، ماده ۵۴۴ قانون مجازات اسلامی و رعایت مصوبه شورای عالی امنیت ملی با موضوع چگونگی حفاظت از اطلاعات، اسناد و مدارک (بخشنامه شماره ۴۲۷۰/۱۱۰/م/خ به تاریخ ۸۷/۰۷/۲۵) و مفاد مندرج در قانون جرایم رایانه ای مصوب سال ۱۳۸۷ و همچنین بخشنامه شماره ۱/۲۵۳۵/م به تاریخ ۸۶/۰۵/۰۹ مقام عالی وزارت خواهشمند است دستور فرمایید چنانچه در فرآیند اجرائی انعقاد قرارداد، اطلاعات محرمانه از جانب صاحب اطلاعات به منظور انجام تعهدات یا امور محوله در اختیار گیرنده اطلاعات قرارداده شده و بند تعهد عدم افشاء اطلاعات محرمانه در قرارداد منظور گردیده الزاماً قرارداد پیمان منع افشاء اطلاعات (قایل پیوست) توسط طرفین به امضاء برسد. شایان ذکر است مسئولیت تعهد ایجاد شده و اجرای این بخشنامه به عهده مدیریت محترم آن اداره کل / منطقه پستی خواهد بود.

لیکس افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

آدرس: تهران، خیابان مطهری، کوچه شهید دوست محمدی، پلاک ۱/۲، دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
تلفن: ۸۷۴۳۵۶۱ کدپستی: ۱۵۸۷۶۷۵۸۱۴

The rules, requirements
And assumptions of business



شرکت ملی بهداشت جمهوری اسلامی ایران
دفتر مدیریت عامل و امور استانی

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

تاریخ: ۹۷، ۷، ۱۶
شماره: ۱۱۶، ۱۲، ۱۱، ۵
موضوع:

سال حمايت از كلاس همي ايراني

جناب آقاي احمدزاده
معاونت محترم برنامه ريزي پشتماني و توسعه درست

یا سلام :

احتراماً، متن صورتجلسه شماره ۴۰ مورخ ۹۷/۰۷/۰۹ هیئت محترم مدیره ذیل اعلام خواهشمند است دستور فرمائید اقدام لازم معمول نمایند:

متن صورتجلسه :

موضوع: تفویض اختیار به مدیران واحدهای ستادی و اجرایی

جلسه هیات محترم مدیره در تاریخ ۹۷/۰۷/۰۹ با حضور اعضا کنندگان ذیل تشکیل، مباحث مربوط به تقویتی اختیار به مدیران مطرح و پس از بحث و تبادل نظر به منظور افزایش بهره وری و تسریع در انجام امور، تقویتی اختیار به مدیران مندرج در نامه شماره ۳۰۰/۹۹۶۹ مورخ ۹۷/۰۶/۱۹ دفتر حقوقی در ۱۵ صفحه مشتمل بر ۷ بند (به شرح پیوست) مطابق قوانین و مقررات مربوطه مورد موافقت و تصویب قرار گرفت.

با تفویض این اختیار مسئولیت ناشی از حسن اجرای آن در چارچوب قوانین و مقررات برعهده شخص مدیران مربوط میباشد.

احمد جان بزرگی
سید یحییٰ و دوسری خدمت

کلیه ادارات مکمل پست استانیها جهت اطلاع و اقدام لازم

تصویر شماره مذکور جهت استحضار
مقامات ذیصلاح و امور مجامع وزارت بهرام - تصویر شماره مذکور جهت استحضار
مقامات ذیصلاح و امور مجامع وزارت بهرام - تصویر شماره مذکور جهت استحضار

www.post.ir



تهران، خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۶۲، ساختمان مرکزی شرکت ملی پست طبقه پنجم، دفتر مدیر عامل
تلفن: ۱۵۱۲۴۰۱۷۱۱۱ | فکس: ۸۸۵۲۴۵۹۵ | ایمیل: pr@post.ir

کدپستی ۱۵۱۲۶-۱۷۱۱۱ تلفن ۸۸۵۲۴۵۹۰-۱ فکس ۸۸۵۲۴۵۹۵ ایمیل pr@post.ir

*The rules, requirements
And assumptions of business.*

۱۳۹۸/۰۷/۱۰
۴۴۰/۵۲۹۱
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

مدل رونق توید
همیشه بر جا، بایست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استان ها و مناطق پستی

با سلام

احتراماً، پیرو بخشنامه های شماره ۴۰۰/۵۹۲۹ مورخه ۹۸/۰۷/۰۷، ۴۰۰/۱۱۱۵۶ مورخه ۹۷/۱۲/۰۵ و ۴۰۰/۸۹۶ مورخه ۹۸/۰۳/۰۱ معاون محترم فنی و بازرگانی مدیر عامل درخصوص تعریف مصادیق مرسولات غیر استاندارد و به منظور احراز و نحوه برخورد با مرسولات موصوف موارد ذیل موکداً اعلام می گردد:

- ✓ ارسال مرسولات با ابعاد بالای یک متر صرفاً در یکی از اضلاع (طول، عرض و ارتفاع)، پس از اخذ مجوز از این اداره کل و با لحاظ هزینه پستی معادل ۲۵٪ افزایش نرخ کرایه پستی امکان پذیر خواهد بود.
- ✓ میزان وزن قابل قبول برای مرسولات وزن تا سقف ۳۰ کیلوگرم برای قابل تفکیک و ۴۰ کیلوگرم برای محمولات غیر قابل تفکیک می باشد که ارسال مرسولات ۳۰ تا ۴۰ کیلوگرمی غیر قابل تفکیک با هزینه پستی معادل ۲۵٪ افزایش نرخ کرایه پستی امکان پذیر می باشد.
- ✓ چنانچه قراردادهایی هر دومورد وزن و ابعاد خارج از استاندارد را همزمان داشته باشند، ۲۵٪ افزایش نرخ صرفاً یک بار محاسبه خواهد گردید.

شایان ذکر است به دلیل اهمیت بالای بخشنامه های صدورالاشاره مسئولیت نظارت بر حسن اجرای موارد مذکور به عهده مدیریت محترم آن واحد اجرایی خواهد بود.

لیکس افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

The rules, requirements
And assumptions of business



جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مسل رونق توید
«همیشه همراه با پست ایران»

تاریخ: ۱۳۹۸/۰۳/۰۱
شماره: ۴۰۰/۸۹۶
پیوست: ندارد

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

اداره کل استان / منطقه پستی
باسلام

احتراماً، پیرو بخشنامه شماره ۴۰۰/۵۹۲۹ تاریخ ۹۷/۰۷/۰۷ و ۴۰۰/۱۱۱۵۶ تاریخ ۹۷/۱۲/۰۵ درخصوص تعریف مصادیق وزن، حجم و اندازه قابل قبول یک مرسوله پستی، موارد ذیل به استحضار رسیده و لازم است در انجام عملیات قبول مرسولات پستی و عقد قرارداد با مشتریان، مورد نظر قرار گرفته و ضمن آرایه آموزش‌های لازم به متصدیان مربوطه نظارت کافی و مستمر بر عملکرد ایشان معمول دارند. بدیهی است تبعات و جرایم قبول مرسوله نامنطبق و وقوع هرگونه بی‌ترتیبی (الصاق دو بارکد روی مرسوله، درج وزن غیر واقعی و ...) احتمالی متوجه متصدی قبول و مدیریت استان / منطقه پستی خواهد بود.

لازم به ذکر است رعایت مقررات زیر از تاریخ ۹۸/۰۳/۰۱ برای مرسولات باجه‌ای و از تاریخ ۹۸/۰۴/۰۱ برای مرسولات قراردادی الزامی است. لذا لازم است راینی‌های لازم با طرف قراردادها به‌عمل آمده و از تاریخ مذکور از قبول مرسولات نامنطبق اکیداً خودداری نمایند.

۱- وزن:

- الف) حداکثر وزن یک مرسوله امانت، بسته پیشتاز قبول شده توسط دفاتر بخش خصوصی (دفاتر پیشخوان و پیمانکاران) ۳۰ کیلوگرم خواهد بود.
- ب) حداکثر وزن یک مرسوله امانت، بسته پیشتاز قبول شده توسط دفاتر دولتی (باجه‌ای / قراردادی) با محتوی قابل تفکیک ۳۰ کیلوگرم و با محتوی غیرقابل تفکیک ۴۰ کیلوگرم خواهد بود.
- ج) به مرسولات با وزن بیش از ۳۰ کیلوگرم تا سقف ۴۰ کیلوگرم قبول شده توسط دفتر پست دولتی، معادل ۲۵٪ کرایه پستی، اضافه نرخ مرسوله غیر استاندارد تعلق خواهد گرفت.
- د) این محدودیت شامل تمام مرسولات دارای لفاف یا مکشوفه می‌باشد.
- ه) حداکثر وزن یک مرسوله ویژه ۳۰ کیلوگرم خواهد بود.
- و) حداکثر وزن یک مرسوله (امانت، بسته پیشتاز) صادره خارج (با محتوی قابل تفکیک یا غیر قابل تفکیک) معادل ۳۰ کیلوگرم خواهد بود.

تاریخ: ۱۳۹۸/۰۳/۰۱
شماره: ۴۰۰/۸۹۶
پیوست: ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
«سال رونق تولید»
«همیشه همراه با پست ایران»



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

۲- ابعاد:

بند ۴ بخشنامه شماره ۴۰۰/۱۱۱۵۶ تاریخ ۹۷/۱۲/۰۵ به نحو ذیل اصلاح شده و سایر مفاد بخشنامه مذکور به قوت خود باقی است:
حداکثر اندازه قابل قبول یکی از اضلاع مرسوله (طول یا عرض یا ارتفاع) نباید بیش از ۱ متر باشد. تا ۱۰ سانتی متر بیشتر از این اندازه قابل اغماض است.
لازم است محدودیت های ذکر شده در این بخشنامه به نحو مناسب به مشتریان اطلاع رسانی شود.

حسین مختاری
سرپرست معاونت فنی و بازرگانی مدیریت عامل

رونوشت:

- جناب آقای حسینی، سرپرست محترم معاونت فن آوری اطلاعات، جهت استحضار و دستور اقدام لازم در اصلاح نرم افزار جامع قبول.
- دفتر مدیریت عملکرد، جهت استحضار.
- ادارات کل حوزه معاونت فنی و بازرگانی، جهت اطلاع و اقدام لازم.
- مرکز ملی پردازش و مبادله پستی، جهت اطلاع و اقدام لازم.

آدرس: تهران، خیابان دکتر بهشتی، خیابان هفت شمایی، کوچه شهید دوست محمدی، پلاک ۱/۲، ساختمان معاونت فنی و بازرگانی
کدپستی: ۱۵۸۷۹۷۵۸۱۴ | تلفن: ۸۸۵۳۹۴۸۶ | فکس: ۸۸۵۳۹۴۸۶ | پست الکترونیک: techassist@post.ir

The rules, requirements
And assumptions of business

مدیران کل محترم پست استان؛ مدیران محترم مناطق پستی تهران

با سلام؛

احتراماً، با عنایت به سیاست های شرکت متبوع در مدیریت تعرفه خدمات پستی مرسولات باجه ای و قراردادی، از تاریخ ابلاغ این بخشنامه، مجوز واحدهای اجرایی در تخفیف ارائه خدمات نسبت به نرخنامه مصوب، برای انعقاد قراردادهای پستی تا اطلاع ثانوی لغو می گردد. بر این اساس لازم است از روز جاری هزینه تمامی قراردادها و خدمات پستی ارائه شده به مشتریان، صرفاً بر اساس نرخ نامه مصوب سال ۱۳۹۵ محاسبه و تادیه گردد. شایان ذکر است چنانچه مشتریان کلان استان/منطقه جهت تمدید و یا انعقاد قرارداد جدید، متقاضی اخذ خدمات با تخفیف و تعرفه کمتر از نرخ نامه مصوب باشند، لازم است ضمن تحلیل شرایط بازار و رقبا در آن استان / منطقه، درخواست های مرتبط به همراه مستندات توجیهی و گزارش تحقیقات بعمل آمده، جهت اخذ تصمیم نهایی به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار منعکس گردد. شایان ذکر است نرخ نامه جدید خدمات پستی توسط نهادهای مرتبط در دست بررسی بوده که پس از تایید و ابلاغ، آئین نامه جدید اعطاء تخفیفات ارسال خواهد گردید. در پایان مجدداً تأکید می گردد ارائه خدمات پستی خارج از تعرفه مصوب و بدون اخذ مجوز مذکور به هیچ عنوان مورد پذیرش نبوده و مسئولیت جبران خسارت وارده به منافع شرکت متبوع، مستقیماً متوجه مدیر استان/منطقه خواهد بود.

محمد علی کمالی
مدیر فنی و بازرگانی مریعامل

رونوشت:

- جناب آقای مهندس نعمتی، معاون محترم وزیر، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل، پیرو مذاکره بعمل آمده، جهت استحضار.
- جناب آقای اقبال خواه، عضو محترم هیات مدیره و معین حوزه فنی و بازرگانی، جهت استحضار.
- جناب آقای هادوی، مدیر کل محترم دفتر مدیریت عملکرد، جهت استحضار و نظارت مستمر.
- مدیران کل محترم حوزه فنی و بازرگانی، جهت آگاهی و نظارت مستمر.

۱۳۹۸/۰۲/۱۴

۱۴۰/۱۴۱۵

ندارد



جمهوری اسلامی ایران

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مال رونق تولید

«همیشه همه جا، با پست ایران»



شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
دفتر مدیریت کل



مدیرکل محترم پست استان اصفهان

باسلام

احتراماً، با عنایت به بازدید و بررسی های بعمل آمده، برخی از واحدهای اجرایی اقدام به انعقاد قرارداد و اعطای تخفیف بدون اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط می نمایند. با مد نظر قراردادن مفاد بخشنامه شماره ۴۰۰/۱۰۰۰۱ مورخ ۹۷/۱۱/۲ حوزه معاونت محترم پستی و بازرگانی مدیرعامل، مبنی بر لغو مجوز واحدهای اجرایی در ارائه تخفیف خدمات نسبت به نرخ نامه مصوب (برای انعقاد قرارداد های پستی و در صورت تمدید و یا انعقاد قرارداد جدید و در صورت درخواست متقاضی جهت تخفیف در نرخ مصوب می بایستی مراتب به همراه مستندات توجیهی و جهت اخذ تصمیم نهائی به اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار منعکس گردد) لذا برخی از واحدهای اجرایی بدون توجه به دستور العمل فوق الذکر اقدام به عقد قرارداد و ارائه تخفیف نموده و سپس نسبت به ارسال مستندات جهت اخذ مجوز های لازم از مراجع ذیصلاح می نمایند لذا مجدداً تاکید می گردد ارائه خدمات پستی خارج از تعرفه مصوب و بدون اخذ مجوزهای لازم به هیچ عنوان قابل پذیرش نبوده و مسئولیت هرگونه جبران خسارت و تعهد ایجاد شده و مستقیماً بر عهده مدیراستان، منطقه پستی می باشد.

علی اکبر مادی
مدیرکل

رونوشت:

جناب آقای نعمتی معاون محترم وزیر، رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، جهت استحضار .
جناب آقای اقبال خواه عضو محترم هیات مدیره و سرپرست حوزه معاونت پستی و بازرگانی جهت استحضار .
جناب آقای افروز مدیرکل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار بازگشت به رونوشت نامه فوق الذکر جهت آگاهی و پیگیری موضوع و اعلام نتیجه .

کسب و کار
کل بازاریابی و توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۲/۱۸
۴۴۰/۸۶۸
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مدل رونق تولید
همیشه به جا، همیشه ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استان ۱ / مناطق پستی استان تهران

باسلام

احتراماً، پیرو نامه شماره ۱۴۰/۱۴۱۵ مورخه ۹۸/۲/۱۴ دفتر مدیریت عملکرد درخصوص تخفیف های ارائه شده در خدمات قراردادی به استحضار می رساند، تمامی تخفیف های اعمال شده به غیر از مجوز های صادره از طرف این اداره کل، با عنایت به بخشنامه شماره ۴۰۰/۱۰۰۰۱ مورخه ۹۷/۱۱/۲ لغوگردیده است. لذا درصورت احصاء بازار جدید و درخواست تمدید قرارداد و همچنین تمدید مجوز تخفیف صادره در سنوات گذشته، لازم است مطابق فرم جدید تخفیف (پیوست) نسبت به درخواست نرخ پیشنهادی و ارائه مستندات لازم اقدام گردد. درغیر اینصورت در نرم افزار جامع قبول نسبت به غیر فعال نمودن قرارداد توسط واحدهای ذیربط اقدام و در صورت شناسایی و مشاهده اعمال تخفیف در خدمات قراردادی، مدیریت استان/منطقه مسئولیت پاسخگویی به مراجع ذیصلاح را بر عهده خواهد داشت.

لیکس افروز
مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار

رونوشت :

- جناب آقای دکتر اقبال خواه، عضو محترم هیئت مدیره و سرپرست معاونت فنی و بازرگانی مدیرعامل جهت استحضار
- جناب آقای هادی مدیرکل محترم دفتر مدیریت عملکرد عطف به نامه فوق الذکر جهت استحضار .
- جناب آقای پاکدل مدیرکل محترم مهندسی عملیات و راهبری سرویس جهت استحضار .
- جناب آقای وطن پرست مدیرکل محترم دفتر مدیریت کیفیت و امورمشتریان جهت استحضار .

آدرس: تهران، خیابان مطهری، کوچه شهید دوست، پلاک ۱/۲، دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۱۷۵۸۱۴ | تلفن: ۸۸۷۳۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business



بسمه تعالی

شماره: MD-F-05-00

فرم درخواست تخفیفات قراردادی خارج از نرخنامه مصوب



به: مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

از: اداره کل پست استان / منطقه

با سلام

احتراماً، با عنایت به درخواست خارج از لگوی تخفیفات شرکت..... که قصد بهره‌گیری از خدمات شرکت ملی پست را با توجه به شرح مشخصات ذیل دارد، خواهشمند است دستور فرمایید ضمن بررسی، مراتب جهت اجرا به این اداره کل / منطقه امر به ابلاغ فرمایند شایان ذکر است عدم زیان دخی و صرفه اقتصادی قرارداد برای شرکت متبوع مورد تأیید این اداره کل / منطقه می‌باشد.

نام و نام خانوادگی / شماره تماس کارشناس مطلع: مدیر کل پست استان / منطقه

موضوع قرارداد:		رده گروه استانی: گروه ۱ ☐ گروه ۲ ☐ گروه ۳ ☐	
بازه زمانی اجراء: سه ماهه ☐ شش ماهه ☐ یکساله ☐		محدوده اجرایی قبول: استانی ☐ سراسری ☐	
توزیع به صورت تجمعی به یک آدرس / نمایندگی های مشخص ☐ توزیع موثرگی ☐ محدوده اجرایی توزیع: استانی ☐ سراسری ☐			
نوع سرویس: عادی ☐ سفارشی ☐ پیشتاز ☐ ویژه ☐ رستگت ☐ نوع مرسوله: پاکت ☐ بسته کوچک ☐ هفت ☐			
حدود ابعاده مرسولات: میانگین وزن هر مرسوله: نرخ مصوب پستی بدون بیمه و مالیات:			
بیمه مصوب: مالیات مصوب: درصد تخفیف درخواستی از خدمات اصلی:			
نرخ درخواستی خالص بدون بیمه و مالیات: نرخ درخواستی با بیمه و مالیات:			
ضعفات اجرایی اثراتیک اعلامه:		ضعفات اجرایی اثراتیک کل دوره قرارداد:	
ضعفات اجرای درآمد اعلامه:		ضعفات اجرایی درآمد کل دوره قرارداد:	
نیروی انسانی: ظرفیت موجود ☐ جذب نیرو ☐ اقبال داری: شرکت پست ☐ طرف قرارداد ☐ رهساز و توزیع: ظرفیت موجود ☐ بخش خصوصی ☐			
نرم افزار اختصاصی: شرکت پست ☐ طرف قرارداد ☐ تلفات بندی: شرکت پست ☐ طرف قرارداد ☐ چگونگی قبول مرسولات: کاربر شرکت پست ☐ کاربر طرف قرارداد ☐			
شرح درخواست:			
مدیر کل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار:			
با سلام			
احتراماً به استحضار می‌رساند، پیشنهاد پست استان / منطقه مذکور مورد بررسی قرار گرفته و با بررسی همه جانبه و مد نظر قرار دادن صرفه و صلاح شرکت ملی پست پیشنهاد مذکور مورد تأیید می‌باشد. ☐ مورد تأیید نمی‌باشد ☐			
(رئیس اداره)		(معاون اداره کل)	
.....			
امضاء / تاریخ		1	
نظریه نهایی مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار:			
با پیشنهاد ارائه شده موافقت			
می‌گردد ☐ نمی‌گردد ☐		مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار	
		امضاء / تاریخ	

فرآیند پیوست: شرح خدمات، توضیحات ضروری و فرآیند اجرایی در خصوص قراردادهای خاص می‌بایست به پیوست ارسال گردد. ضمناً مقتضی است کلیه اطلاعات خواسته شده در آجیمهای مندرج فرم صدر اشاره به صورت کامل و جامع تکمیل گردد.

The rules, requirements
And assumptions of business



جمہوری اسلامی ایران

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

مسائل حمایت از کالای ایرانی،

«همیشه همه جا، با پست ایران»



شماره ۱۱۱ - زمستان ۱۳۸۵

اقمر بیت کنیت ۱۱۱، مشربان



کسب و کار
کلان بازاریابی
اداره

حائز اہمیت

مدیران محترم ادارات کل استان، و مناطق پستی

باسلام؛

احتراماً، از آنجا که رسالت اصلی شرکت ملی پست جهت ارائه نرخ مخفقه به مطبوعات صرفاً در راستای مسئولیت های اجتماعی و حمایت از فعالین حوزه فرهنگ می باشد لذا هرگونه مرسوله ای که با اهداف تجاری و انتفاع در چرخه عملیات پستی قبول می گردد مشمول سیاست های حمایتی نبوده و قدر مسلم تشخیص این موضوع برای کارکنان بخش قبول با لحاظ موارد اعلامی زیر امکان پذیر بوده و لازم است از قبول آنها در قالب سرویس مطبع خودداری شود. نظریه اینکه برابر بررسی های به عمل آمده و گزارش واصله از تیم های کنترلی و کیفی ملاحظه گردیده است که به دلیل فقدان آگاهی متصدیان و مسئولین واحدهای قبول از تعریف و همچنین مشخصات مرسولات مطبوع، تعداد کثیری از مرسولاتی که در قالب این سرویس از مشتریان دریافت می شود اساساً دارای شرایط مشمول سرویس (نرخ مخفقه) نبوده که این موضوع عملاً زمینه را برای سوء استفاده احتمالی و اتجا م خدمات زیان آور فراهم نموده است. لذا ضمن یادآوری مقررات و دستورالعمل های صادره مربوط به سرویس مطبوع خواهشمند است مراتب به کلیه متصدیان ابلاغ و درخصوصی حسن اجرای آن نظارت دقیق معمول فرماید.

تعريف مطلوب:

مطبوع به عرسوله ای اخلاق می گردد که دارای همه شایسته زیر باشد: از اساس احکام تعالیه جهانی است بموجب مجلس شورای اسلامی و مقررات داخلی

- دارای عنوان باشد مثل کیهان، اختلاعات، ایران.
- دارای دوره تناوب باشد روزانه، هفتگی، ماهانه.
- دارای تاریخ انتشار باشد روز، ماه، سال قبل می‌رود.
- دارای شماره مسلسل باشد.
- فاقد هرگونه محتوای تبلیغاتی باشد به استثناء صفحات اول و آخر.
- دارای امتیاز از وزارت ارشاد و فرهنگ اسلامی باشد.

اوراق چاپی تجاری از قبیل کاتالوگ‌ها، برگه‌های تبلیغاتی، فهرست قیمت، اطلاعیه‌ها و غیره، صرف‌نظر از ترتیب انتشار آنها، جزو مطبوعات تملکی نشده و مشمول نرخ مخففه نیز نخواهند بود. همین رويه در مورد آگهی‌های تبلیغاتی چاپ‌شده روی صفحات ضمیمه شده روزنامه و گاهنامه‌ها نیز مصداق دارد. فرستندگان می‌توانند این دسته از مرسولات را جداگانه و با نرخ سرویس متعارف یا سرویس سفارشی ارسال نمایند و یا در صورت تمایل به ارسال اقلام فوق به همراه مطبوعات، از آژانس یا پستی هزینه‌های مربوطه را به طور کامل به دایره تحویل دهند.

تذکره: بر گه‌های تبلیغاتی مجزای داخل روزنامه و گه‌نامه‌ها، مشروط به اینکه جزئی از روزنامه و گه‌نامه محسوب شوند، مشمول نرخ مخففه خواهند بود.

آدرس: تهران، خیابان ملازم شمالي، کوچه شهيد دوست محمدی، پلاک ۱/۲، دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان

آراء المؤلفين : آراءهم
لا تعبر عن آراء المؤسسة

*The rules, requirements
And assumptions of business*

۱۳۹۷/۱۱/۲۴
۴۱۰/۱۷۷۸۰
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مدیریت اطلاعات ایران
همیشه هم جا، با پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
دفتر مدیریت کیفیت، تهران، شهریار

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

- به همراه مطبوعات نمی توان یادداشت و نامه ای ضمیمه و ارسال نمود. معمولاً این گونه نامه ها و یادداشت ها به عنوان اشخاص حقیقی و یا حقوقی بوده که جنبه حلیه و شخصی داشته و دارای شماره اندیکاتور و امضاء می باشند. بدیهی است مطبوعات نمی بایست در متن صفحات خود، دارای این موارد باشند.
- به استناد دستورالعمل شماره ۴۱۲/۱۷۱-۸۷/۲/۱۴ اداره کل مهندسی عملیات پستی، شرط قبول مطبوعات با نرخ مخففه آن است **به صورت جداگانه (به صورت تکی و مجزا)** در یک لافاف قرار داده شوند. لذا چنانچه فرستنده تمایل داشته باشد چند نشریه حتی با یک عنوان را با یک لافاف ارسال نماید، باید نرخ هر نشریه جداگانه و با نرخ مخففه محاسبه و دریافت گردد.
- برای ارسال چند نشریه با **عناوین مختلف** داخل یک لافاف، لازم است برای هر عنوان، هزینه جداگانه با نرخ مخففه محاسبه و اخذ گردد. ضمناً این موضوع شامل زیرشاخه های یک نشریه نیز می گردد به عبارت دیگر چنانچه نشریه ای تحت عنوان معین و با شماره مشخص چاپ شود و دارای زیر شاخه عنوان نیز باشد، نظیر (نشریه آسمان - آسمان محله - آسمان شهر و...) می بایست برای هر عنوان نیز نرخ جداگانه با اعمال نرخ مخففه دریافت گردد.
- نرخ مخففه متعلقه به مطبوعات، بر اساس جدول آخرین نرخنامه خدمات پستی که به تأیید سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان، کارگروه تنظیم بازار و کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات رسیده و به واحدهای اجرایی ابلاغ گردیده، قابل محاسبه و اعمال می باشد.
- به استناد نامه شماره ۴۵۰/۲۹۳۰۹-۹۷/۹/۱۷ اداره کل مهندسی عملیات و راهبری سرویس، در حال حاضر گزینه قبول مطبوع سفارشی برای دفاتر خصوصی (دفاتر پیشنهاد خدمات و نمایندگی های قبول شهری و...) در نرم افزار جامع قبول غیرفعال بوده و قبول مطبوع سفارشی توسط این دفاتر، مستلزم اخذ مجوز و موافقت اداره کل مذکور می باشد.
- در پایان تأکید می گردد، مسئولیت ابلاغ دستورالعمل حاضر به واحدهای تحت امر (اعم از واحدهای پستی دولتی و خصوصی) و همچنین کنترل و نظارت مستمر بر حسن اجرای آن و توجیه متصدیان قبول جهت تطبیق مشخصات مرسولاتی که مشتریان به عنوان مطبوعات به واحدهای قبول ارائه می کنند با تعاریف ارائه شده و شرایط تعیین شده برای مطبوعات برابر موارد فوق الاشاره، بر عهده مدیریت محترم استان/ منطقه پستی می باشد و لازم است توسط تیم ویژه کیفیت و حمایت از مشتری مستقر در استان کنترل و گزارشات مربوطه مستمر ارائه نمایند.

ممن وطن پرست
مدیر کل دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان

رونوشت:

- جناب آقای احمدی، معاون محترم قی و بازرگانی مدیرعامل، جهت استحضار.
- جناب آقای ملکیان، مدیر کل محترم حراست و امنیت پستی، جهت استحضار.

آدرس: تهران - خیابان متحج کمالی - کوچه شهید دوست محمدی - پلاک ۱۶۶ - دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان
کدپستی: ۱۵۸۷۹۷۵۸۱۴ | تلفن: ۸۵۵۹۳۴۸۶

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۷/۰۶

۴۵۰/۱۷۵۵۶

نمادرد



جمهوری اسلامی ایران

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

مسال رونق تولید

همیشه پسر جا، با پست ایران



مرکز ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره ملی خدمات و بازاریابی



کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

اداره کل پست استان / منطقه

باسلام؛

احتراماً، با عنایت به ابلاغ ترخامه جدید پستی به استحضار می‌رساند؛ اضافه نرخ نداشتن کدپستی فرستنده / گیرنده در ترخامه جدید حذف شده و در این رابطه لازم است تمامی دفاتر قبول دولتی و خصوصی؛ در رابطه با خدمت اوابه کدپستی تجهیز و سازماندهی شوند. در همین راستا مشتریان محترم را به باجه‌های اوابه کدپستی هدایت نمایند تا با پرداخت هزینه‌های مربوطه، کدپستی فرستنده / گیرنده احصاء و جهت درج بر روی مرسوله در اختیار ایشان قرار گیرد.

لازم به ذکر است از آبان ماه سال جاری درج کد پستی فرستنده / گیرنده صحیح در فرم قبول نرم افزار جامع و تطبیق آن با نشانی الزامی خواهد شد و متعاقباً روش اجرایی مربوطه ابلاغ خواهد شد. لذا خواهشمند است با عنایت مراتب فوق و اهمیت استفاده از کد پستی صحیح در توزیع دقیق و به موقع مرسولات پستی، دستور فرمایید ضمن هماهنگی و اطلاع‌رسانی مناسب به مشتریان آنبوه و طرف‌های قراردادهای پستی در رابطه جمع‌آوری اطلاعات و تکمیل بانک اطلاعاتی مربوط به مخاطبین خود، این مهم به متصدیان محترم تأکید شده و بر عملکرد ایشان نظارت کافی و مستمر معمول دارند.

محمد وطن پرست
مدیر کل خدمات و بازاریابی مرکز

رونوشت:

- جناب آقای فاضل‌نری، معاون محترم پستی و بازرگانی مدیر عامل، جهت استحضار.
- جناب آقای حسینی، لر، معاون محترم فناوری مدیر عامل، جهت استحضار.
- جناب آقای ملکیان، مدیر کل محترم حراست و امنیت پستی، جهت استحضار.
- جناب آقای هادوی، مدیر کل محترم دفتر مدیریت عملکرد، جهت استحضار و دستور اقدام لازم.
- جناب آقای شمس، مدیر کل محترم دفتر روابط عمومی، جهت استحضار و دستور اقدام لازم.
- جناب آقای جواد، مدیر کل محترم جغرافیایی و اطلاعات مکانی، جهت استحضار و دستور اقدام لازم.
- جناب آقای افروز، مدیر کل محترم بازاریابی و توسعه کسب و کار، جهت استحضار و دستور اقدام لازم در رابطه با قراردادهای پستی.
- جناب آقای اخلاقی، سرپرست محترم دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان، جهت استحضار و دستور اقدام لازم.
- اداره کل نرم افزار و توسعه سرویس‌های الکترونیکی، جهت استحضار و دستور اقدام لازم در به‌روزرسانی نرم‌افزار جامع قبول.

آدرس: تهران - خیابان طنجع شمسی - کوچه خدیجه دوست همدانی - پلاک ۱/۲۲، اداره کل خدمات و بازاریابی مرکز

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸

The rules, requirements
And assumptions of business



۱۳۹۷/۰۵/۲۸
۴۴۰/۴۱۳۶
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سالمیت از کالای ایرانی
«همیشه همه جا، با پست ایران»

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

مدیران محترم ادارات کل پست استانها و مناطق پستی

با سلام

احتراماً، پیرو بخشنامه های این اداره کل در سنوات گذشته (نامه شماره ۴۴۰/۱۸۸ مورخه ۹۷/۰۱/۲۳) و ایجاد وحدت رویه در نحوه عقد قرارداد در سطح شبکه پستی خواهشمند است دستور فرمائید، از تاریخ ابلاغ این بخشنامه تمامی قراردادهای آن اداره کل / منطقه با رعایت نکات ذیل تنظیم و در سامانه مدیریت قراردادهای پستی ثبت گردد .

- ۱ - قبل از انعقاد قرارداد الزاماً آنالیز نرخ استخراج و ضمیمه گردد.
- ۲ - کلیه قراردادها می بایست دارای فلوچارت فرآیند اجرایی باشد .

ولی کنجی
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار
(مهر و امضا)

رونوشت :

جناب آقای احمدی معاونت محترم فنی و بازرگانی مدیرعامل جهت استحضار .

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۷/۱۰
۴۴۰/۵۲۷۰
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

سال رونق تولید
همیشه بر ما، پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

مدیران محترم ادارات کل پست استانها و مناطق پستی

با سلام

احتراما، پیرو نامه های شماره ۴۴۰/۱۸۸ مورخه ۹۷/۰۱/۲۳ و ۴۴۰/۴۱۳۶ مورخه ۹۷/۰۵/۲۸ به منظور ایجاد وحدت رویه در نحوه عقد قراردادهای در سطح شبکه پستی خواهشمند است دستور فرمائید، از تاریخ ابلاغ این بخشنامه تمامی قراردادهای سراسری آن اداره کل / منطقه با رعایت نکات ذیل تنظیم و جهت هرگونه بررسی و تایید نهایی به این اداره کل ارسال تا اقدامات آتی صورت پذیرد.

۱ - ضروری است قبل از انعقاد و ارسال قرارداد به این مدیریت الزاماً آنالیز نرخ به استناد نرخنامه مصوب جاری استخراج و ضمیمه قرارداد ارسال گردد.

۲ - ضروری است فلوچارت فرآیند اجرایی تهیه و ضمیمه قرارداد به این اداره کل ارسال گردد.

شایان ذکر است از تاریخ ابلاغ این بخشنامه به قراردادهای فاقد موارد اعلامی ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ملکسافروز
مدیرکل بازاریابی و توسعه کسب و کار

رونوشت:

= جناب آقای دکتر غفتمیری، معاونت محترم فنی و بازرگانی مدیرعامل حسب مذاکره و دستور جنابعالی جهت استحضار.

گوشه: تهران - خیابان مطهری ضلع اول - کوچه شهید دوست دوستی - پلاک ۱۴۴ - دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
کدپستی: ۱۵۸۷۲۷۵۸۱۴ تلفن: ۸۸۷۳۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business

ادارات کل پست استان باو مناطق پستی
با سلام

- ✓ احتراماً، پیرو نامه های شماره ۲۴/۰۱/۸۸ مورخ ۹۷/۰۱/۲۳ - ۲۴/۰۲/۳۶ مورخ ۲۴/۰۲/۳۶ و ۲۴/۰۵/۸ مورخ ۹۷/۰۵/۸ - ۲۴/۰۵/۸ مورخ ۹۷/۰۵/۸ به منظور ایجاد وحدت رویه در نحوه انعقاد قراردادها در سطح شبکه پستی لازم است جهت اخذ تأییدیه نهایی قراردادهای سراسری از این اداره کل، ضمن رعایت نکات ذیل اشاره در تنظیم قرارداد ، مدارک مذکور به همراه قرارداد لزمالات اقدامات آتی صورت پذیرد.
- ✓ ارسال فلوچارت اجرایی فرآیند به همراه آنالیز نرخ مطابق با فرمت پیوست .
- ✓ تکمیل و ارسال فرم امکان سنجی مطابق با فرمت پیوست.
- ✓ اخذ و ارسال تصویر برابر با اصل شده مدارک مربوط به شرکت های خصوصی از جمله اسامنامه، آخرین روزنامه رسمی، تصویر اسامنامه و کارت ملی تمامی اعضای هیأت مدیره و صاحبان مجاز امضا قرارداد .
- ✓ اخذ و ارسال تصویر حکم و کارت ملی اشخاص حقوقی و صاحبان امضاء طرفین قرارداد در سازمان ها / ادارات و شرکت های دولتی .
- ✓ اعلام پیش بینی تولید و درآمد خاص یکساله قرارداد در متن نامه لزمالات مرتبط با بررسی پیش نویس لزمالات .
- در پایان ضمن تأکید مجدداً بر رعایت موارد صدر اشاره و افزودن شاخص های فوق به بررسی عملکرد مدیریت واحد های اجرایی (کارنده) خواشمند است دستور فرمائید، همکاران محترم پس از اخذ تأییدیه و امضاء نهایی قرارداد از این مدیریت، تمامی مدارک صدورالاشاره را به همراه اصل قرارداد در سامانه PCM بارگذاری نمایند. شایان ذکر است به لزوم پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و سایر امور مالیاتی و بیمه ای متعلقه به قراردادها و خدمات ارائه شده توسط افراد و واحدهای فاقد مورد اعلامی ترتیب اثر داده نخواهد شد .

ایک افروز
مدیر کل بازار مالی و توسعہ کرب و کار

کارس، تهرانی - نوکلئیک اسیدها، کوپک، سنجش حساسیت مولکولی - پاتک، D.P. دکتر بازرگانی و توسعه شعبه و کار
معمولاتی: ۱۵۷۷۷۷۷۸۰۴ تلفن: ۸۷۲۳۹۷۱

*The rules, requirements
And assumptions of business.*

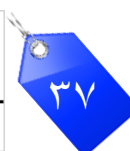


آمالیز نوع	
مجموعه بندی های فوق (مال)	
مبانیات بر ارزش افزوده (مال)	
مجموعه بندی (مال)	

◉	خاندانگیر سورج ۲ وادان سورجیاری
◻	خاندانگیر اوسمن پیلانی ۲ مصلی
◊	خاندانگیر شرط دا
◻	خاندانگیر بیلا
◻	خاندانگیر حرمی مصلی

*The rules, requirements
And assumptions of business.*

MD-F-02-00: کد		فرم امکان سنجی قراردادها		شرکت ملی پست	
(۱) مشخصات خدمت مورد تقاضا					
عنوان خدمت :		شرح مختصر خدمت :			
نام طرف قرارداد :					
سرویس های مورد نیاز :					
قیمت پیشنهادی :					
(۲) تحلیل اقتصادی خدمات					
(۲-۱) قیمت گذاری خدمات بر اساس نرخنامه مصوب ☐					
شرح :					
(۲-۲) قیمت گذاری خدمات بصورت توافقی ☐					
سرفصل های هزینه ای		برآورد هزینه	برآورد درآمد	شرح هزینه - فایده	
نیروی انسانی					
تجهیزات و ابزارآلات					
ملزومات					
انرژی و ارتباطات			برآورد ترافیک		
سرمایه ای					
سایر ()					
جمع برآورد هزینه					
(۳) نظریه اعضای کمیته					
۱. اداره کل مهندسی عملیات پستی		☐ موافق	☐ مخالف	علت :	
۲. دفتر بازاریابی و بررسی های اقتصادی		☐ موافق	☐ مخالف	نام و امضاء :	
۳. مرکز فناوری اطلاعات		☐ موافق	☐ مخالف	نام و امضاء :	
دیگر واحدها حسب مورد :					
۴.		☐ موافق	☐ مخالف	نام و امضاء :	
۵.		☐ موافق	☐ مخالف	نام و امضاء :	
۶.		☐ موافق	☐ مخالف	نام و امضاء :	
۷.		☐ موافق	☐ مخالف	نام و امضاء :	
تذکر : در صورت لزوم شرح علت مخالفت و الزامات مورد نیاز ضمیمه شود.					
(۴) نظریه نهایی					
۱. خدمت قابل اجرا می باشد.		☐	الزامات مورد نیاز برای اجرای خدمت :		
۲. خدمت قابل اجرا نیست.		☐			
۳. خدمت با تغییرات یا تأمین الزامات قابل اجراست.		☐			
نظریه رئیس کمیته امکان سنجی :					
				امضاء	



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۶/۲۳
۴۴۰/۴۶۸۹
ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سال رونق تولید
همیشه پد جا، پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کل بازاریابی و توسعه
اداره

مدیران محترم ادارات کل پست استانها و مناطق پستی

با سلام؛

احتراماً، عطف به نامه شماره ۱۱۰/۱۲/۱۳۳۲۱/پ مورخ ۹۸/۰۶/۱۷ دفتر مدیر عامل محترم در خصوص گزارش اقدامات بعمل آمده پیرامون بررسی نرخ قراردادهای خواهشمند است دستور فرمائید مسئولین محترم اداره بازاریابی الزاماً تمامی قراردادهای سراسری را جهت بررسی صرفه و صلاح اقتصادی پیش از انعقاد و یا تمدید قرارداد در راستای وحدت رویه و پیشگیری از بروز مشکلات بعدی به این اداره کل ارسال و ضمن اخذ تاییدیه از این مدیریت نسبت به انعقاد آن اقدام فرمایند.

لیکیم افروز
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

اقدام کننده: ابراهیمی

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۵/۱۹
۴۴۰/۳۸۷۳
تعداد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
مدل رونق تولید
همیشه پربار، پست ایران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

مدیران محترم ادارات کل پست استان و مناطق پستی

با سلام؛

احتراماً، پیرو بخشنامه های صادره این اداره کل مبنی بر نحوه انعقاد قرارداد در سراسر کشور و با عنایت به مکاتبه شماره ۱۵۲/۹۸/۱۴۳۲ مورخ ۹۸/۰۵/۱۴ دفتر محترم مرکزی حراست و امنیت پستی شرکت متبوع، بعضاً مشاهده می گردد برخی از استان ها/مناطق مفاد بخشنامه های ارسالی را رعایت ننموده و بعضاً شرکت در اجرای صحیح فرآیند های ایلافی با چالش و مشکل روبرو میگردد. لذا با ملحوظ لحاظ قراردادن حق بررسی کلیه قراردادهای پستی از سوی این اداره کل و اعمال اصلاحاتی در مفاد آن خواهشمند است دستور فرمائید؛ نسبت به ابلاغ موارد ذیل به تمامی همکاران مرتبط با عقد قراردادهای (واحد بازاریابی و ورواسای شهرستانها و رابطین آنها در حوزه بازاریابی) اقدام لازم مبدول و بر اجرای مطلوب آن نظارت کافی اعمال نمایند.

۱- در تنظیم تمامی قراردادهای پستی نقطه نظرات واحد حقوقی و در صورت نیاز واحد مالی، حوزه کارشناسی و سایر واحد های اجرایی مرتبط با نوع قرارداد اخذ و پیش بینی های لازم به نحوی صورت گیرد تا در صورت فسخ قرارداد، منافع شرکت ملی پست مخدوش نگردد.

۲- تعیین مجری و ناظر بر اجرای قرارداد و همچنین تدوین ساز و کار مناسب جهت نظارت بر حسن اجرای تعهدات طرف قرارداد جزو الزامات عقد قرارداد تعیین می گردد.

۳- ناظر تعیین شده ملزم به نظارت بر نحوه اجرای تمامی مفاد قرارداد بوده و می بایست به صورت دوره ای و منظم (دوره ۳ ماهه) گزارش مربوطه را به حوزه مدیریت و حراست استان / منطقه ارائه نمایند.

۴- ایراد هرگونه ضرر و زیان به شرکت متبوع ناشی از عدم تسلط بر نحوه ی انعقاد قرارداد و نیز عدم نظارت بر حسن اجرا بر عهده مدیر مربوطه، کارشناس حقوقی و ناظر قرارداد بوده و نامبردگان موظف به پاسخگویی و نیز جبران خسارت های احتمالی به عهده آنان خواهد بود.

۵- مسئول حراست پست استان / منطقه موظف به تهیه بانک اطلاعاتی قراردادهای براساس فرمت ارسالی از سوی دفتر مرکزی حراست و ارائه گزارش های مربوطه می باشد.

آدرس: تهران - خوارزمی متقاطع ششمین - کوچه شهید دوست محمدی - پلاک ۱/۴ - دفتر بازاریابی و توسعه کسب و کار
شماره تماس: ۳۵۸۷۳۵۸۱۴ - تلفن: ۸۸۷۳۳۵۵۱

The rules, requirements
And assumptions of business

۱۳۹۸/۰۵/۱۹
۴۴۰/۳۸۷۳
تعداد



کسب و کار
کلان بازاریابی و توزیع
اداره

۶ - قراردادهایی که حوزه اجرای آنها بیش از اختیارات استان و یا منطقه بوده و به عبارتی جزو قراردادهای سراسری محسوب می شوند می بایست باتوجه به سطوح امضاء کنندگان طرف مقابل، یا امضاء مشترک مدیرکل استان / منطقه، این مدیریت و یا معاونت محترم پستی و بازرگانی مدیرعامل تنظیم و انعقاد گردد. شایان ذکر است قراردادهای سراسری می بایست قبل از ارسال و یا اخذ هرگونه امضاء از طرف قرارداد به رویت و تایید این اداره کل رسیده باشد.

۷ - در خصوص اخذ تضامین، الویت با اخذ ضمانت نامه بانکی از طرف قرارداد بوده و در صورت صلاحدید مدیریت استان اخذ سفته بلامانع می باشد. لذا تاکید می گردد از دریافت هر گونه چک (حقیقی/ حقوقی) جهت ضمانت اجرای قرارداد اکیداً خودداری گردد.

۸ - ضروری است تمامی قراردادهای منعقد در آمدمی پس از ثبت در سامانه مدیریت قراردادهای پستی و اخذ شناسه قرارداد با عنوان مشخص و درج شناسه قرارداد اخذ شده از سامانه PCM در نرم افزار جامع قبول جهت ارائه خدمت تعریف گردد.

۹ - برای قراردادهای پستی، تعیین هرگونه بازه زمانی قبول تا تحویل مرسولات با ملحوظ نظر قرار دادن مبلغ پرداخت خسارت به صورت توافقی و یا سلیقه ای اکیداً ممنوع بوده و صرفاً میبایست حداقل بر اساس SLA نوع سرویس تعیین گردد.

۱۰ - در هنگام عقد قرارداد ضروری است هزینه پستی صرفاً بر اساس نرخ نامه مصوب پست تعیین گردد و درج هرگونه نرخ ترجیحی در مفاد قرارداد صرفاً با اخذ مجوز از این اداره کل و درج شماره مجوز در مفاد قرارداد (ماده هزینه پستی) معتبر خواهد بود.

۱۱ - الزام رعایت و درج بند اوزان و حجم لیاغی توسط معاونت محترم پستی و بازرگانی مدیرعامل در تمامی قراردادهای مرتبط با حمل مرسولات طرف قرارداد ضروری و مورد تاکید می باشد.

بایک افروز
مدیرکل بازاریابی و توزیع کسب و کار
«ارز پست»

آدرس: تهران - خیابان معراج شماری - کوچه شهید دوست محمدی - پلاک ۱/۲ - دفتر بازاریابی و توزیع کسب و کار

کدپستی: ۱۵۸۷۳۵۸۱۴ | تلفن: ۸۸۷۳۳۵۶۱

The rules, requirements
And assumptions of business



کسب و کار
کل بازار بازاریابی
اداره



عنوان مدرک:

دستورالعمل حفظ و نگهداری فرایند بازاریابی

MD-W-0000

نام	تهیه کننده	تایید کننده محتوایی	تایید کننده سیستمی	تصویب کننده	تاریخ تصویب
سوس محمودی	بابک افروز	محمد اخلاقی	حسین فاضلی		
کارشناس بازاریابی	مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار	مدیر کل دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان	معاون فنی و بازرگانی مدیر فیلد		
امضاء:					محل نگهداری: پوشه پرونده

توضیح:

۱. این مدرک تحت پوشش و کنترل سیستم مدیریت کیفیت سازمان بوده، کلی، تکثیر و تغییر آن به هر طریق و توسط هر فرد درون و بیرون سازمان مجاز نیست و فقط أخذ و العمل تغییرات آن از طریق دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان و طبق روش اجرایی اصلاحات صدون به شماره QA-P-0001 مجاز است.

۲. آخرین نسخه بازنگری توزیع شده دارای این مدرک با مهر سر رنگ "تحت کنترل" و فایل نرم افزاری CD با شبکه‌ای با نام واسطه‌های انتقالی (با فرمت PDF یا غیر قابل تغییر، توزیع شده از طرف دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان دارای اعتبار است و نسخه‌های قدیمی و یا فاقد مهر از اعتبار خارج است.

محل نگهداری پس از ابطال	روان مدرک
☐ نامانده مدیریت	☒ فارسی
☐ باطلی راکد	تست‌رسی به مدرک
☐	☒ با محدودیت ☐ منحصر به محدود به ...

ردیف	شماره بازنگری	شرح بازنگری	تاریخ بازنگری

The rules, requirements
And assumptions of business

MD-W-02-00 کد مدرک:	دستورالعمل حفظ و نگهداری فرایند بازاریابی	تدوین شده در تاریخ ۱۳۹۵/۰۵/۰۵
صفحه ۲ از ۴		

۱- هدف:

هدف از تدوین این دستورالعمل تشریح چگونگی فعالیت‌هایی است که در مرحله «حفظ و نگهداری» فرایند بازاریابی به منظور ارتباط موثر و اخذ نظرات و بازخوردهای مشتریان قراردادی و کلان شبکه، تجزیه و تحلیل اطلاعات حاصل از آن، شناخت مشکلات و کاستی‌های موجود، اتخاذ راهکارهای مناسب، برپاداشگاه مشتریان، تبلیغات، باشگاه مشتریان، طرح‌های انگیزشی و ... که در نهایت منجر به حفظ و نگهداری مشتریان قراردادی و کلان شبکه می‌شود انجام می‌گیرد.

۲- دامنه کاربرد:

این دستورالعمل برای اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و بخش بازاریابی در تمامی واحدهای اجرایی کاربرد دارد.

۳- مسئولیت:

مسئولیت اجرای این دستورالعمل به عهده اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و واحدهای اجرایی می‌باشد نظارت عالیه بر حسن انجام فعالیت‌ها در واحدهای اجرایی، بر عهده اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار خواهد بود.

۴- تعاریف:

۴-۱- مشتری قراردادی

تمایلی اشخاص حقیقی و حقوقی که در قالب قرارداد از خدمات و محصولات پستی استفاده می‌نمایند.

۴-۲- مشتری کلان

مشتری قراردادی که بر اساس شاخص‌های تعریف شده، ترافیک و درآمد عمده‌ای را وارد شبکه پستی می‌نماید.

۴-۳- گروه بندی مشتریان

فعالیتی که طی آن اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و ادارات کل پست استان‌ها و مناطق پستی تهران متناسب با الزامات و شرایط خود، مشتریان قراردادی را به ترتیب اهمیت به سه گروه «طلایی»، «قره ای» و «برنزی» تقسیم بندی می‌نمایند.

۴-۴- مشتری راضی

مشتری قراردادی که میزان رضایتمندی او از دریافت خدمات و محصولات پستی بر اساس شاخص‌های تعریف شده در سطح بالایی قرار دارد.

۴-۵- مشتری ناراضی

مشتری قراردادی که به هر دلیلی از نحوه ارائه خدمات و محصولات پستی و اجرای تعهدات مندرج در قرارداد راضی نباشد.

۴-۶- مشتری از دست رفته

مشتری قراردادی که به دلیل نارضایتی از نحوه ارائه خدمات، وجود بازار رقابتی و ... اقدام به فسخ قرارداد نموده و خدمت مورد نظر خود را از دیگر مجاری تأمین می‌نماید.

۴-۷- ترافیک و درآمد از دست رفته

میزان ترافیک و درآمدی که در بازه زمانی مشابه در سال گذشته وجود داشته، اما به دلیل قطع همکاری با مشتری یا کاهش عملکرد مشتری، از کل ترافیک و درآمد واحد پستی مربوطه کاسته شده است.

مهر وضعیت کنترل

کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

کد مشترک: MD-W-02-00	دستورالعمل حفظ و نگهداری فرایند بازاریابی	شماره سند: ۰۰۱/۰۰۱/۰۰۱
صفحه ۳ از ۴		

۵- شرح اجرا: شرح مختصر روش به شکل زیر است

در مرحله «حفظ و نگهداری» فرایند بازاریابی، فعالیت‌ها و اقدامات زیر انجام می‌شود:

- ۵-۱- شناسایی و گروه‌بندی مشتریان قراردادی
- ۵-۲- جمع‌آوری اطلاعات مشتریان قراردادی از طریق تکمیل فرم شماره MD- F-07-00
نکته: اطلاعات مشتریان قراردادی متناسب با زیرساخت‌های موجود از سامانه مدیریت بازار یا شیوه‌های سنتی جمع‌آوری اطلاعات استخراج می‌گردد.
- ۵-۳- بررسی و تجزیه و تحلیل عملکرد مشتریان قراردادی در بازه‌های زمانی مشخص بر اساس شاخص‌های تعریف شده که به ترتیب اولویت شامل درآمد، ترفیقه، ارزش افزوده و ... بوده و هر واحد اجرایی متناسب با شرایط خاص خود آن را تعیین می‌نماید.
- ۵-۴- گروه‌بندی مشتریان به گروه‌های طلایی، نقره‌ای و برنزی.
- تذکره: اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و واحدهای اجرایی در سطوح مختلف زیرمجموعه (استان، شهرستان) می‌بایست بر اساس شاخص‌های تعریف شده، از طریق روش‌های تحلیل آماری مشتریان قراردادی خود را به گروه‌های فوق‌الذکر تقسیم‌بندی نمایند.
- ۵-۵- اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و واحدهای اجرایی، می‌بایست برای هر یک از گروه‌های طلایی، نقره‌ای و برنزی برنامه مشخص ارتباط با مشتری (CRM) را تعریف و اجرا نمایند.
- نکته: برنامه‌های ارتباط با مشتری متناسب با هر یک از گروه‌بندی‌ها، می‌تواند شامل موارد ذیل باشد:

گروه طلایی:

- مراجعات دوره‌ای به صورت حضوری یا تماس تلفنی با مشتریان و دریافت نظرات و بازخوردهای آن‌ها و میزان رضایت‌مندی ایشان از خدمات ارائه شده و تکمیل فرم‌های نظرسنجی MD- F-08-00 و راهبرد تماس با مشتری MD- F-09-00
- ارسال کارت‌پستال، هدایای تبلیغی و ... در مناسبت‌های خاص
- اجرای سیاست‌های ترویج فروش
- تشکیل جلسات گروه‌های خاص (Focus group)
- برگزاری همایش‌های روز مشتری

گروه نقره‌ای:

- تکمیل فرم نظارتی راهبرد تماس با مشتری MD- F-09-00
- ارسال کارت پستال و یا تقدیرنامه در مناسبت‌های خاص مثل روز پست
- ارسال پیام‌های متنی در مناسبت‌هایی مثل سالروز تاسیسی
- اجرای سیاست‌های ترویج فروش

۵-۶- برنامه‌های موصوف می‌بایست به گونه‌ای پیاده‌سازی شود که موجبات حفظ مشتریان و توسعه فعالیت‌های کاری با ایشان را فراهم نماید. این اقدامات می‌بایست در قالب فرم شماره MD-F-06-00 ثبت و مستندسازی شود.

۵-۷- تجزیه و تحلیل رفتاری مشتریان ناراضی

برای شناسایی و کنترل مشتریان ناراضی می‌بایست اقدامات زیر انجام شود:

- ۵-۷-۱- بررسی و تجزیه و تحلیل اطلاعات حاصل از فرم‌های راهبرد تماس با مشتری (MD- F-09-00) و نظرسنجی (MD- F-08-00) و شناسایی مشتریان ناراضی و علل ناراضی.
- ۵-۷-۲- برگزاری جلساتی با طرف قرارداد جهت بررسی و تحلیل جزئیات ناراضی و شناسایی نیازهای وی و پیشنهاد راهکارهای اصلاحی متناسب جهت اصلاح روند اجرایی قرارداد یا ارجاع به واحدهای ستادی و پشتیبانی.
- ۵-۷-۳- بررسی و کنترل روند اصلاح و کسب رضایت مشتری، به صورت مستمر و استخراج علل اصلی ناراضی و انجام اقدامات پیشگیرانه منطبق با علل اصلی ناراضی‌ها، از جمله آموزش و بالابردن سطح دانش کارشناسان بازاریابی در زمینه قنون مذاکره، نهادینه نمودن تفکر مشتری محوری، اطلاع‌رسانی صحیح به واحدهای اجرایی از نحوه اجرای قرارداد، آموزش صحیح شیوه اجرای قرارداد به منصوبان اجرایی.

مهر وضعیت کنترل

کد مدرک: MD-W-02-00	دستورالعمل حفظ و نگهداری فرایند بازاریابی	شماره ۴ از ۴
---------------------	---	--------------

نکته: اقدامات انجام شده به منظور رفع نارضایتی مشتریان قراردادی، می‌بایست در فرم MD- F-10-00 ثبت و مستندسازی شود.

۵-۸- تجزیه و تحلیل مشتریان از دست رفته

۵-۸-۱- بررسی و شناسایی مشتریانی که به دلیل نارضایتی یا دلایل دیگر از دست رفته محسوب می‌شوند.

۵-۸-۲- استخراج و گردآوری اطلاعات قراردادهای از دست رفته به منظور تجزیه و تحلیل و ارزیابی عملکرد واحدهای اجرایی.

نکته: داده‌های عملکردی شاخص مذکور متناسب با زیرساخت‌های موجود از نرم افزار جامع قبول، سامانه مدیریت بازار، شیوه‌های سنتی جمع آوری اطلاعات و سایر منابع گردآوری می‌شود.

۵-۸-۳- تهیه جدول ثبت عملکرد قراردادهای از دست رفته مطابق فرم شماره MD-F-07-00

۵-۸-۴- تحلیل اطلاعات شاخص‌های ارزیابی قراردادهای از دست رفته جهت شناسایی علل و اثرات از دست دادن مشتریان و گزارش به مراجع مربوطه و واحدهای ذیربط و انجام اقدام اصلاحی.

۵-۸-۵- اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار و واحدهای اجرایی سراسر کشور می‌بایست راهکارهای پیشگیرانه و اصلاحی جهت جلوگیری از بروز عدم انضباط‌ها از قبیل عدم تحقق شاخص‌های پیش بینی شده را در سطوح کشوری، استانی، شهرستان و واحدهای پستی به اجراء درآورند.

۶- مدرک مربوطه:

نام مدرک	کد
فرم ثبت اطلاعات و کنترل مرحله حفظ و نگهداری فرایند بازاریابی	MD- F-06-00
فرم ثبت عملکرد قراردادهای	MD- F-07-00
فرم نظرسنجی از مشتریان قراردادی	MD- F-08-00
فرم نظارتی راهبرد تماس با مشتریان قراردادی	MD- F-09-00
فرم ثبت روند رسیدگی به نارضایتی	MD- F-10-00

مهر و ضمانت کنترل

93

کد: MD-F-07/00 شماره: تاریخ: صفحه:		فرم ثبت عملکرد قرارداد های از دست رفته دفتر / اداره کل / اداره در ماه سال			
اطلاعات تماس		عملکرد		موضوع قرارداد	
مسئول پیگیری	تلفن	توافق	درآمد		
				نام مشتری	
				۱	
				۲	
				۳	
				۴	
علت از دست رفتن مشتری:					
		تقریه نهایی :		تایید کننده :	
تقدیم بندی:					

فرم نظرسنجی مشتریان قراردادی											 شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران	
نام مشتری :												
مشتری گرامی لطفاً میزان رضایت خود در خصوص هر یک از گروه ها را با مشخص نمودن اعداد مورد نظر مقابل آن اعلام نمایید.												
ردیف	شاخص ارزیابی	گروه	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰
۱	کیفیت خدمات ارائه شده پست	از نظر قابلیت اعتماد										
		از نظر ایمنی و بسته بندی										
		از نظر سرعت ارسال مرسولات										
		ارزیابی کلی کیفیت خدمات										
۲	تعرفه پستی	متناسب با کیفیت خدمات ارائه شده										
		مقایسه با سایر رقبای										
		میزان اعتداف پذیری تعرفه های پستی										
		ارزیابی کلی تعرفه پستی										
۳	کارکنان پست	آراستگی ظاهر										
		وقت شناسی										
		ادب و احترام										
		ارزیابی کلی رفتار کارکنان پست										
۴	ارتباط موثر پست با مشتری	در خصوص اجرای قرارداد فیما بین										
		استفاده از نظرات مشتری										
		شرکت داون آنان در هدایت های مرتبط										
		ارزیابی کلی از نظر ارتباط مستمر و موثر با مشتریان										
۵	نحوه پاسخگویی پست به هنگام بروز مشکل	داشتن اطلاعات کامل کارکنان پست										
		رسیدگی به شکایات										
		جبران خسارت احتمالی										
		ارزیابی کلی نحوه پاسخگویی										

لطفاً مشکلات و خواسته های خود در جهت بهتر اجرا شدن خدمات و مقاد قرارداد را بنویسید :

کسب و کار
کلان بازاریابی توسعه
اداره

The rules, requirements
And assumptions of business

[illegible]

کد: MD-F-10-00		فرم ثبت روند رسیدگی به نارضایتی	 دفتر ثبت و پیگیری شکایات
نام مشتری:		موضوع قرارداد:	محل نارضایتی:
شرح اقدامات انجام شده (با ثبت تاریخ):		نتایج اقدامات (با ثبت تاریخ):	

نام و امضای تهیه کننده / تاریخ:

کسب و کار
کلان بازاریابی
اداره

*The rules, requirements
And assumptions of business*

شماره: ۴۴۰/۱۱۹۱
تاریخ: ۱۳۹۹/۰۲/۲۸
پیوست: ندارد
ملاحظات: ندارد

جمهوری اسلامی ایران
وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سازمان پست و تلگراف
اداره کل پست استان تهران

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل بازاریابی و توسعه کسب و کار



کسب و کار
کلان بازاریابی و توسعه
اداره

ادارات کل پست استانها / مناطق پستی

با سلام و احترام

به استناد مصوبه شماره ۱۸۲۰/۱۱۰/۹۹/۱۵۰۱ م مورخ ۹۹/۰۲/۲۰ هیات مدیره محترم شرکت متبوع در خصوص رعایت حدود سرویس پایه (سفارشی و امانت تا سقف وزنی ۵ کیلوگرم)، خواهشمند است در راستای یکسان سازی قراردادهای شبکه پستی ضمن رعایت تمامی تعهدات قراردادهای جاری، دستور فرمایید در قراردادهای جدید و تمدیدی که با استفاده از سرویس سفارشی و امانت انجام می پذیرد از عبارت "ارسال مرسولات سفارشی و امانت پستی تا سقف وزنی ۵ کیلوگرم صورت می پذیرد و برای مرسولات بالاتر از پنج کیلوگرم می بایست از طریق سرویس پیشنهاد یا ویژه اقدام گردد." تهیه و در قسمت تعهدات طرف قرارداد درج گردد.

تایک الهی
مدیر کل بازاریابی و توسعه کسب و کار

رونوشت:

- جناب آقای ملکبان مدیرکل محترم دفتر مرکزی حراست و امنیت پستی جهت استحضار.
- جناب آقای هادوی مدیرکل محترم دفتر مدیریت عملکرد جهت استحضار.
- جناب آقای وطن پرست مدیرکل محترم مهندسی عملیات و راهبری سرویس جهت استحضار.
- جناب آقای اعلایی مدیرکل محترم دفتر مدیریت کیفیت و امور مشتریان جهت استحضار.

انجام کننده: ایرلعیمی

The rules, requirements
And assumptions of business

❖ سخن پایانی:

با استعانت از خداوند متعال و همزمان با عید سعید غدیر خم مفتخریم تا با گرد آوری و تنظیم این اثر که پس از ماه ها تلاش صادقانه و دلسوزانه همکار گرانقدر **سرکار خانم نسرین گل زاده** "کارشناس مسئول محترم بازاریابی و امور قراردادها" تحت عنوان **(قوانین، الزامات و مفروضات حوزه کسب و کار)** تهیه و حضور همکاران عزیز و پر تلاشان در حوزه کسب و کار شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران تقدیم نموده و جا دارد از زحمات ایشان به صورت ویژه تقدیر و تشکر بعمل آوریم.

آنچه در این سلسله مطالب نقش بسته، ماحصل خرد و تدبیر مدیران و همکاران پرتلاش حوزه معاونت فنی و بازرگانی مدیرعامل با ملحوظ نظر قراردادادن تمامی قوانین، دستورالعمل ها و بخشنامه های جاری شرکت متبوع از ابتدای سال ۱۳۹۷ تاکنون بوده و بدیهی است مطالعه دقیق به اشارات مندرج به صورت یک پیکره پایدار، اما روان که خلاصه مطالبی است در جهت پیشبرد اهداف عالی حوزه بازاریابی، فروش و مشتری مداری خالی از لطف نخواهد بود. لذا امید است توانسته باشیم در این مسیر گامی موثر برداشته و بی شک هر گام جدیدی در راه اعتلا و پیشبرد اهداف سازمانی از حیث نقد مبری نبوده و به همین جهت تقاضا داریم ما را از پیشنهادات سازنده و دلسوزانه خود به عنوان بازوان اجرایی حوزه ستاد مطلع نموده و بی شک هر اثری خالی از فراز و نشیب نمی باشد.

در پایان از همکاری جناب آقای **فرهاد محمدی** (کارشناس مسئول فناوری اداره کل مهندسی عملیات و راهبری سرویس) و **سرکار خانم سمیه محمودی** (کارشناس بازاریابی) و تمامی همکاران عزیزی که ما را در طراحی و ارائه پیشنهادات یاری نموده اند تشکر می نمائیم.

کسب و کار
کلان بازاریابی و فروش
اداره

*The rules, requirements
And assumptions of business*