

عنوان	نمونه ی فرم استعلام/مناقصه ی اینترنت و اینترانت و پشتیبانی شبکه ی یک سازمان
عنوان اصلی	Sample Tender Form for outsourcing Internet, Intranet and Network Support of an Organization
کلمات کلیدی	استعلام، مناقصه، اینترنت، اینترانت، مدیریت انفورماتیک، پشتیبانی، شبکه، فرم
مؤلف	مهدی عبداللهی
مرجع	
سطح	پیشرفته
مترجم	
تاریخ انتشار	۱۵ اردیبهشت ۱۳۸۹
تعداد صفحه	۹ صفحه (فایل ضمیمه)
فایل های ضمیمه	Network-Tender-Form.docx

داستان از آنجا شروع شد که ۲ سال پیش یک سازمان دولتی با یک شرکت خصوصی – که شعار همیشه گی اش این بود: من زد و بند می کنم پس هستم! – قرارداد نیروی انسانی برای بخش شبکه منعقد کرد. اولین نکته این بود که فرد مذکور تخصص انفورماتیک (حتی مرتبط با آن) نداشت. مورد بعدی این بود که تصمیم گیری در مورد تمامی استعلام ها و مناقصه ها و خرید ها و ... بخش انفورماتیک بدون نظارت مستقیما به دست این شخص افتاد که به راحتی می توانست جهت گیری کرده به نفع شرکت متبوع خودش آن ها را طراحی و اجرا نماید. البته بعد از اولین آشنایی من با این شخص، با بررسی های خودم متوجه ی چیزهای دیگری هم شدنم خرید های عجیب و غریب و گرانقیمتی در آن سازمان صورت می گیرد. در وهله ی اول شاید برای من که می توانستم ذینفع باشم جالب بود ولی بعد متوجه شدم که شخص مذکور، واحد انفورماتیک سازمان دولتی را به واحد آموزش و تحقیقات شرکت خودش تبدیل کرده است. می پرسید چگونه؟ عرض می کنم.

اولین بار زمانی که یک برگه ی استعلام نامتعارف از این سازمان به شرکت سابق خودم و چند شرکت دیگر رسید به آن سازمان مراجعه کردم و با این شخص مواجه شدم. برای یک سری خرید کامپیوتر شاید بیش از ۱۰ مدل مادربرد از دو برند معروف در برگه ی استعلام قید شده بود. همینطور پرازدنده هایی با سرعت های متفاوت و ... در حالی که چنین چیزی اصلا مرسوم نیست. این استعلام را هیچ کدام از شرکت ها جواب درستی به آن ندادند. سپس این شخص را قانع کردم که مثلا دو نوع کامپیوتر برای کاربردهای مختلف را در نظر بگیرد و استعلام را برگزار نماید و چنین شد. ولی در نهایت وقتی ۴ شرکت قیمت خود را اعلام کردند به بهانه ی خرید ارزان قیمت همه ی آن ها را از شرکت دیگری در تهران خریداری کرده، ملتی را مجمل خود فرمودند.

سپس برای نصب سرورهای شبکه ی داخلی با من توافق کرد و در نهایت سرور ها را با نهایت دقت و ظرافت برای شان نصب کردم. یعنی برای اتوماسیون، اینترنت، فایل سرور و ترمینال سرور (برای دستگاه های TC) و اکتیو دایرکتوری ۵ سرور نصب شد و طوری ساختار طراحی شد که مدیریت تعداد زیادی کامپیوتر به راحتی توسط مدیر سیستم انجام شود. در این بین این شخص گفت که آموزش راه اندازی سرور ها را هم به او بدهم و هر مبلغ! فاکتوری که هست بنویسم تا بپردازند و همچنین برای مشاوره هایی که می دادم هم وعده ی فاکتور هر مبلغی! داد. خب قبول کنید که چنین پیشنهاد هایی از طرف یک سازمان دولتی عقل هر پشت کامپیوتر (من می گویم پای منقل!) نشین را کمی تا قسمتی زایل می کند. تا اینجای کار من خبر نداشتم که این بنده ی خدا متعلق به شرکتی هست که من از ۸ سال پیش باهاش کارد و پنییر هستم به دلیل متقلب بودنش.

در این بین نامه ی دیگری از این سازمان به ما رسید مبنی بر طری برای اینترنت و آی اس پی این سازمان و اعلام قیمت. ما آن موقع مجوز اینترنت هنوز نداشتم و لیکن با بررسی که من کردم دیدم همان شرکت متبوع این شازده پسر برنده شد. تا اینجا هم من خبر نداشتم که ركب خوردم از این بنده ی خدا! راست می گویند فرق دانایی و حماقت در این است که حماقت حد و پایان ندارد! شده بود کار هر روز من با این بنده ی خدا. دوباره تقاضای خرید عجیب و غریبی مطرح شد که خرید تجهیزات غیر ضروری برای آن سازمان بود. در اینجا من به عقل این بنده ی خدا و هم زمان به عقل خودم شک کردم. با بررسی سوابق این فرد از جایی که نام نمی برم متوجه شدم که این آقا از همان شرکت بیمه شده است! و تازه فهمیدم که دو دستی اطلاعات را در اختیار طرف مقابل خودم می گذاشتم. خوشبختانه تکنولوژی سرور ها را آموزش نداده بودم و از این لحظه تغییر جهت دادم و بدون این که آن شخص متوجه بشود شروع کردم به وقایع نگاری.

در این مدت مسؤول انفورماتیک دیگری جایگزین شد و بلافاصله پس از آن تمام اسناد خرید و قراردادها را بررسی کردیم. چون مدیر انفورماتیک جدید رابطه‌ی بسیار دوستانه‌ای با من داشت. بر خلاف این که هیچ آشنایی قبلی با هم نداشتیم. قرارداد شبکه و اینترنت که یک قرارداد ترکمانچای بیش نبود و شرکت مذکور تمام کسر بودجه‌ی خود را به راحتی با این قرارداد جبران می‌کرد. جالب این که در آخرین استعلام تامین ۴ نفر نیروی انسانی برای پشتیبانی شبکه‌ی داخلی شرکت مذکور با بالاترین قیمت برنده شده بود و در این بین آن مسؤول انفورماتیک که حکایتش را گفتم به بهانه‌ی امنیت و این که چون ما اینترنت را از این شرکت گرفته ایم پس برای امنیت بای پشتیبانی را هم به خودش بدهیم به همان شرکت اولی داده بود. آن هم با قیمتی نزدیک ۲ برابر شرکتی که پایین ترین قیمت را داده بود (و البته سابقه و توانایی آن شرکت در این کار محرز بود)

مرکز کامپیوتر این سازمان در این مدت شده بود آزمایشگاه برای آموزش پرسنل آن شرکت که مفت و مسلم از بیت المال حقوق می‌گرفتند و از پول بیت المال تجهیزات غیر ضروری می‌خریدند و صبح تا شب تمرین می‌کردند و دانلود می‌کردند و خوش می‌گذراندند.

توضیح آخر به عنوان نمونه استعلام پشتیبانی و نیروی انسانی سازمان مذکور با زرنگی مسؤول انفورماتیک سابق به صورت یک برگه کاغذ بود که یک ستون نوشته بودند «پشتیبانی شبکه‌ی سازمان...» و ستون بعدی نوشته بودند «قیمت به ریال». که انصافاً این دقت نظر مخصوصاً در مورد قیمت ستودنی بود که یک وقت طرف قیمت را به دلار! نزند.

و اما سناریویی را که در این استعلام هست برای تان توضیح می‌دهم. این فایل ورد که دانلود می‌کنید جاهای خالی دارد که باید پر کنید ولی در بحث پهنای باند و تعداد افراد همان عددها به صورت مثال نوشته شده است.

۱ مرکز استان و ۳ شهرستان و ۵ مرکز کوچک در این استعلام در نظر گرفته شده اند. شهر ۴ نزدیک مرکز استان، شهر ۵ و ۶ نزدیک شهر ۱ و در نهایت شهر ۷ و ۸ نزدیک شهر ۲ واقع شده اند. از این جهت که نیروی پشتیبانی مستقر در هر شهر بزرگ باید شهرهای کوچک نزدیک را نیز پشتیبانی نماید.

امکان ADSL در مراکز مخابراتی مرکز استان و شهر ۱، ۲ و ۳ هست و بقیه باید از طریق اینترنت بتوانند اینترنت را دریافت کنند.

به همین دلیل در شهرهای کوچک ۴، ۵، ۶، ۷ و ۸ که تعداد کاربران کمی دارند، پهنای باند اینترنت دو برابر اینترنت تعیین شده است.

برای اتوماسیون اداری و ارتباطات داخلی بین شهری از اینترنت استفاده می‌شود.

ضمانت شرکت در مناقصه برای مواردی هست که جمع مبلغ سالیانه از سقف معاملات بزرگ (که توسط دیوان محاسبات هر ساله اعلام می‌شود و در سال ۱۳۸۸ برابر ۴۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال بوده است) بالاتر برود. لذا برای مراکز کم جمعیت و کوچک که میزان مصرف اینترنت پایین و در نتیجه قیمت تمام شده پایین تر از سقف مذکور باشد دریافت چک تضمینی لازم نیست.

این فرم به گونه‌ای طراحی شده است که شما می‌توانید بخشی از آن را در استعلام خرید تان استفاده نمایید. در واقع در این فرم استعلام، اینترنت، اینترنت و پشتیبانی بدون قطعه‌ی تجهیزات سخت افزاری از پیمانکار برنده خواسته شده است. به ویژه در بخش اینترنت و اینترنت شرایطی در نظر گرفته شده است که شرکت بنده‌ی استعلام نتواند کارفرما را دور بزند.

و صد البته از پیشنهاد و راهنمایی شما بازدید کننده‌ی عزیز در این مورد استقبال خواهیم کرد.

در این مطلب موارد زیادی هست که می‌تواند درس عبرتی باشد برای شرکت‌های انفورماتیک (که هم صنف خودم هستند)، کارشناسان انفورماتیک و مدیران سازمان‌ها که با انعقاد عهدنامه‌های ترکمانچای سابقه‌ی بد برای خودشان درست نکنند و هر آن که اهل فکر و تدبیر باشد.

موفق باشید.