

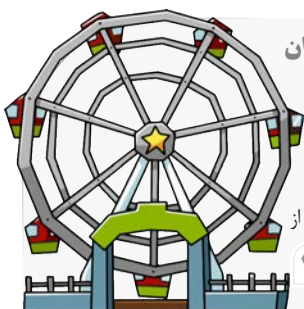
# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

گزارش «فرصت امروز» از صنعت تفریح و شادی در ایران

## شهر بازی چرخ بی پایان سود آوری

بدون تردید خاطرات شیرین چرخ و فلک سواری دوران کودکی یکی از زیباترین تجربیات دوران زندگی ما بوده و علاقه‌مندیم این تجربه را بارها و بارها برای فرزندان یا نوه‌هایمان بازگو کنیم...



نقدینگی سرگردان کدام بازار را انتخاب می‌کند؟

# سکه، رقیب تازه نفس بورس

در حالی که بورس تهران در روزهای سرد دی و بهمن، شاخص‌هایی سبز و صعودی را تجربه می‌کرد و نقدینگی با شتاب تمام‌تر به سوی این بازار جریان داشت، در بازارهای جهان اتفاقات دیگری رقم خورد. بورس‌های عربی منطقه‌ای، همزمان با نهایی شدن توافق هسته‌ای ایران، یکی پس از دیگری رو به سقوط گذاشتند و در بازارهای بین‌المللی هم به دلیل مسائل مبتلابه اقتصادهای بزرگ، بورس‌های مهم و تأثیرگذار از بورس نیویورک گرفته تا بورس لندن و پکن، ریزش‌های چشمگیری را تجربه کردند. در همین ایام بود که اونس طلا به عنوان گزینه‌ای جذاب در مواقع بحرانی، سرمایه‌گذاران خود را با سودهایی جذاب غافلگیر کرد و توانست پس از ماه‌ها قله جدید را در نمودارهای جهانی بسازد. براساس گزارش‌های منتشره در رسانه‌ها، اونس طلا در هفته گذشته، سقف هزار و ۲۰۰ دلاری را شکافت و روز

گذشته نیز در بازارهای جهانی به قیمت هزار و ۲۳۸ دلار مبادله شد (قیمتی که روز شنبه در بازار کشف شد و روز یکشنبه هم بازار از آن کوتاه نیامد). این مهم در حالی است که پنجشنبه ۲۲ بهمن ماه، نرخ اونس در بازارهای جهانی نیز، به بالاترین قیمت خود در یکسال گذشته افزایش پیدا کرد و ارزش آن به هزار و ۲۵۵ دلار رسیده بود. در تالار حافظ، سهامداران خوشحال از رشد ۲۵ درصدی بورس که شاخص کل را درگیر با مقاومتی حیاتی می‌دیدند، رفته‌رفته نگران تحرکات قیمت سکه شدند. سکه بی‌سروصدا و در حالی که توجه همه به بورس جلب شده بود، رکوردهای جدید ثبت می‌کرد و پس از مدتی توانست تاریخی‌ترین قله خود در یک سال گذشته را باز پس بگیرد و بر فراز یک میلیون تومان بایستد؛ اتفاقی که می‌تواند برای نقدینگی سرگردان وسوسه‌برانگیز باشد و آنها را راهی صرافی‌ها کند.

مکت چند روزه شاخص کل بورس در کانال ۷۶ هزار واحدی هم نشان داد نقدینگی در حال ارزیابی رقیب تازه‌نفسی است که در بازارهای دلایی عرض‌اندام می‌کند. اما واقعا چرا سکه ناگهان رشد کرد و پا را از محدوده خطر فراتر نهاد؟ یکی از صرافی‌های خیابان منوچهری در این باره می‌گوید: دلیل خاصی ندارد. قیمت جهانی طلا رشد کرده و طبیعی است که قیمت سکه هم افزایش پیدا می‌کند. وقتی وزن اونس در بازارهای خارجی تا این اندازه افزایش پیدا می‌کند معلوم است که این نوسان به بازار ما هم می‌رسد. از طرف دیگر دلار هم افت کرد که این موضوع باعث شد سکه با سرعت بیشتری بالا برود. وی درباره آخرین قیمت سکه گفت: یکشنبه قیمت سکه کمی افت کرد و به یک میلیون و ۲۵۰ تومان رسید...

## ۳ بحران پیش روی اقتصاد ایران

معاون اول رئیس جمهور در جمع فعالان بخش خصوصی مطرح کرد



## خواست فعالان صنایع چرم کشور از شرکتهای خارجی سرمایه گذاری اولویت نخست است

۳

### سرمقاله

#### طلای نقد را مس نکند

محمدصادق جنان صفت  
عضو شورای سردبیری

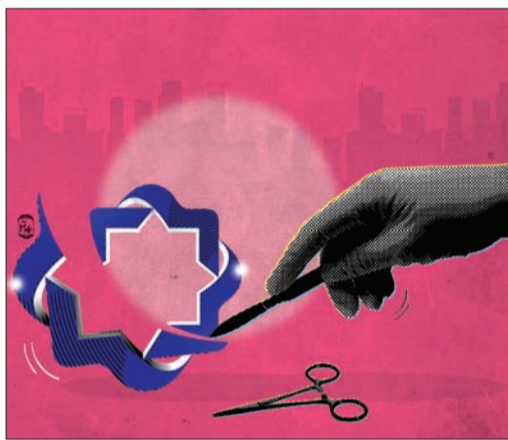
نهاد دولت در ایران به دلایل تاریخی و همچنین مطابق با قانون اساسی اختیارات و وظایف گسترده‌ای دارد که بخشی از آن در اصل ۲۹ قانون اساسی آمده است. نهاد دولت علاوه بر این به دلیل اینکه درآمد حاصل از صادرات نفت را یکسره به خزانه می‌ریزد توانایی مالی قابل توجهی دارد. این عناصر و مقوله‌ها موجب شده است انتظار از دولت‌ها در ایران همواره بالا باشد. در مقطعی از زمان به ویژه هنگامی که...

### بزنند

فراخوان طراحی بسته گرافیکی شبکه چهار  
سیما زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

## سهل انگاری ناشیانه!

این روزها شبکه‌های مختلف تلویزیونی، شرکت‌ها و حتی شهرها برای خود یا لوگوی را طراحی می‌کنند یا اقدام به بازطراحی لوگوی قبلی می‌کنند. اغلب این اقدامات نیز از طریق فراخوان انجام می‌شود. گویا این روزها فراخوان‌ها مد شده و سازمان‌ها برای کاهش هزینه در طراحی یا بازطراحی هویت بصری اقدام به انتشار فراخوان‌های...



## عبده تبریزی: مشکل کشور نبود احزاب متحد و یک صدا است که سواد اقتصادی داشته باشند

کشور برگرفته از همان قوانین است مطلع باشند. او رسیدن به رشد ۸ درصدی اقتصاد کشور را بسیار ایده‌آل عنوان کرد و افزود: ما اگر تا سال ۱۴۰۰ به رشد ۶ درصدی هم برسیم باز هم به جایگاه سال ۹۰ بروا می‌رویم. زیرا مشکلات اقتصادی کشور و مشکلاتی که دامن می‌زند که بعضاً حل شدن نیستند یا حل کردن آنها در توان نمایندگان مجلس نیست. او مهم‌ترین مشکل روبروی اقتصاد کشور را نبود احزاب متحد و یک صدا عنوان کرد که سواد اقتصادی داشته باشند و افزود: اگر حزبی هم در کشور وجود دارد معمولاً صحبت‌هایش تدوین شده نیست. عبده تبریزی گفت: قوانین مصوب دولت‌های قبلی ناسخ و منسوخ نامعلومی دارد که حل آنها کار مجلس نیست و مجلس برای رفع معضلات قوانین پیشین نیازمند حقوق‌دانان خبره‌ای است که به قوانین پیشین و بعضاً همسان با کشورهای اروپایی (به علت آنکه برخی از قوانین

در اقتصاد همه چیز به همه چیز ارتباط دارد و نباید توقع داشت که بخشی مجزا دچار درد شود و سپس درمان یابد. به گزارش ایلنا، داود دانش‌جعفری در برنامه نگاه یک شبکه یک سیما افزود: افزایش طرح‌های عمرانی و چاپ اسکناس بدون برنامه‌ریزی و هدف نمی‌تواند حلال مشکلات اقتصادی یک جامعه همچون ایران باشد. او گفت: مادامی که راه‌حلی برای بدهی‌های دولت و موسسات خصوصی به بانک‌ها و معوقات آنها نیابیم دیگر بخش‌های جامعه از راه‌حل‌های مؤثر بی‌بسیار خواهند ماند. او همچنین فرق بین بخش خصوصی کشورمان را با دیگر کشورهای این گونه بیان کرد، اطلاع نداشتن از قوانین و مقررات و دست‌نخورده استفاده از اختیارات مالی و اقتصادی موجود سبب ضعیف عمل کردن و گاهی حصول نتایج منفی در عملکرد بخش خصوصی می‌شود. در ادامه حسین عبده تبریزی، دیگر کارشناس

### بررسی‌های بلومبرگ نشان داد

## بیش از ۱۸ میلیارد دلار به ثروت میلیاردرهای جهان اضافه شد

نیز سدهای میلیون دلاری داشتند. اما مارک زوکربرگ به عنوان هشتمین میلیاردر جهان ۱۸۳٫۲ میلیون دلار از ثروت خود را از دست داد. دارایی او اکنون برابر با ۴۴٫۵ میلیارد دلار است. ناگفته نماند که بیشترین سود مربوط به شلدون آدلسون تاجر آمریکایی بود. این تاجر ۸۲ ساله که رتبه ۲۸ را در میان ۲۰۰ میلیاردر بزرگ جهان به خود اختصاص داده‌است، ۱٫۶ میلیارد دلار سود کرد. ثروت او اکنون برابر با ۲۲٫۹ میلیارد دلار است.

میلیاردری داشت. ثروت او با یک میلیارد دلار سود به ۶۰۴ میلیارد دلار افزایش یافت. در این ترتیب بافت و آمانس اورنگا دومین میلیاردر جهان اکنون کمتر از ۴ میلیارد دلار فاصله دارند. اما بیشترین سود مربوط به نفر چهارم یعنی کارلوس اسلیم می‌شود. این تاجر موفق شد با ۱٫۴ میلیارد دلار سود، دارایی خود را به ۴۷٫۳ میلیارد دلار برساند که هنوز فاصله بسیاری با نفر سوم دارد و به این ترتیب احتمال می‌رود که همچنان در جایگاه چهارمی باقی بماند. دیگر میلیاردرها

### سرمقاله

#### طلای نقد را مس نکند

نهاد دولت در ایران به دلایل تاریخی و همچنین مطابق با قانون اساسی اختیارات و وظایف گسترده‌ای دارد که بخشی از آن در اصل ۲۹ قانون اساسی آمده است. نهاد دولت علاوه بر این به دلیل اینکه درآمد حاصل از صادرات نفت را یکسره به خزانه می‌ریزد توانایی مالی قابل توجهی دارد. این عناصر و مقوله‌ها موجب شده است انتظار از دولت‌ها در ایران همواره بالا باشد. در مقطعی از زمان به ویژه هنگامی که انتخابات مجلس یا ریاست جمهوری نزدیک است کاندیدها برای توجه بیشتر واجدین شرایط رای دادن به خود، در تنور انتظارات از دولت می‌دمند و می‌خواهند که دولت همانند یک جادوگر یا فردی بسیار توانمند عمل کند و همه مسائل و معضلات تاریخی تپیده شده

بر دست و پای مردم را ناگهانی باز کند و مردان و زنان ایرانی را خوشبخت‌ترین افراد کند. این روزها که به انتخابات ۷ اسفندماه نزدیک می‌شویم نقد کارنامه و برنامه دولت در حوزه اقتصاد از سوی منتقدان به ویژه منتقدان تندرو رونق دارد و متأسفانه آداب نقد نیز رعایت نمی‌شود و نقدها از حالت کارشناسی خارج می‌شود. یک نماینده بسیار باسابقه مجلس که اتفاقاً اقتصاد خوانده است یادش می‌آید که دولت چرا قراردادهای نفتی که قرار است در آینده منعقد کنند را محرمانه خواهد کرد. این نماینده ارجمند یادش رفته است که گویا ایران یک طرف قرارداد احتمالی نفت است و شاید طرف دیگر تمایل ندارد که رقابتش از ریز قراردادهای احتمالی آگاه شوند. یک نماینده دیگر می‌گوید که

موسسه اقتصاد ایرانیان با همکاری شرکت ایرانگردی و جهانگردی ایستو برگزار می‌نماید:

دوره بان لغات حرفه  
موسسه تخصصی زبان و آموزش های تخصصی

۱۳۹۵  
همایش دورنمای  
اقتصاد ایران

۱۲ اسفند ۱۳۹۴ \* ساعت ۱۴ الی ۲۰ \* هتل آزادی تهران

محورهای همایش

تصویر سازی اقتصاد ایران و جهان \* تأثیرات  
اجرای برجام و لغو تحریم ها \* چشم انداز  
بازار پول و سرمایه \* رکود یا رونق بازار مسکن

سخنرانان

علی‌اکبر عسکری  
عضو هیئت رئیسه مجلس شورای اسلامی

اسماعیل آقا‌کلی  
مدیر عامل بانک صادرات

شاهور محمدی  
مدیر عامل وزارت اقتصاد

حسن لیاثت اصل  
مدیر عامل بورس تهران

حسین آل‌سجادی  
عضو هیئت کارکن

غلامرضا بهمنی مقدم  
مدیر عامل شرکت ایستو

احمد حسن عزیزی  
مدیر عامل شرکت ایستو

محمد رضا پوراحمدی  
مدیر عامل بانک تجارت

بهروز گلکار  
مدیر عامل بانک سپه

دکتر بهروز علی‌نقی  
مدیر عامل بانک پارسیان

سید محمدحسین حسینی  
مدیر عامل بانک گردشگری

حامیان ویژه

حامیان همایش

دبیرخانه

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۱۱۸۱۹ (داخلی ۱۱۴) - شماره: ۸۹۷۸۲۳۲۰ - سایت: www.eventiranian.ir - ایمیل: 1395@eventiranian.ir







صادرات

کاهش صادرات سالامبور در پی تصمیمات نادرست



محمد لاهوتی نایب رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان سالامبور و چرم ایران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان با اشاره به وضع عوارض صادرات سالامبور در دولت قبیل گفت: این تصمیم موجب شد تا صادرات این محصول از میزان ۲۰۰ میلیون دلار به ۱۴۰ میلیون دلار کاهش یابد، ولی با روی کار آمدن دولت بادهام این عوارض لغو شد. وی افزود: متأسفانه مجدداً پس از گذشت چندماه وضع مجدد عوارض صادراتی در دولت یازدهم به پیشنهاد وزارت صنعت موجب صادرات این محصول شد و به رقم ۸۵ میلیون دلار رسید. لاهوتی تصریح کرد: با توجه به کاهش قیمت پوست در برخی مناطق کشور جمع‌آوری آن صرفه اقتصادی ندارد و همین امر موجب شده تا پوست مدفون یا به صورت قاچاق از کشور خارج شود. رئیس کنفدراسیون صادرات ایران به این نکته نیز اشاره کرد که این مشکلات منجر به کاهش تولید و بعضاً تعطیلی واحدهای تولیدی در این صنعت شده است.

لاهوئی تصریح کرد: دریافت عوارض از صادرات سالامبور در حالی صورت می‌گیرد که با مطالعه ۲۴ قلم عوارض صادراتی تمام کالاهای مربوط به کالاهای پارانه‌ای یا کالاهای مورد نیاز کشور است و تنها سالامبور و وتلو در این لیست جز کالاهایی است که نه پارانه‌ای است و نه با مصرف خنوار ارتباط دارد. نایب رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان سالامبور و چرم ایران تصریح کرد: همچنین کمتر از ۱۰ درصد سالامبور در داخل کشور تقاضا و مصرف دارد و بیش از ۹۰ درصد آن به ناچار به خارج صادر می‌شود، لذا به نظر می‌رسد بازنگری و اصلاح مجدد آن در شورای اقتصاد ضروری است، چرا که وضع عوارض باید در شرایطی باشد که به تنظیم بازار داخلی آسیب وارد نکند و نیز موجب کاهش حضور ایران در بازارهای داخلی نشود. وی تأکید کرد: دریافت عوارض از صادرات سالامبور هم تولید داخل را با مشکل مواجه کرده و هم موجب کاهش حضور ایران در بازارهای جهانی شده که دقیقاً در تضاد ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید مصوبه مجلس شورای اسلامی است. لاهوتی با اشاره به اینکه تاکنون بیش از ۵۰ میلیارد تومان از صادرکنندگان این مبلغ به خود صنعت جهت به‌روزرسانی و ایجاد زیرساخت برگرده، ولی با مکانیزم موجود در ماده ۳۷ جهت هزینه کرد عوارض صادراتی این اتفاق رخ نداد، وضع عوارض صادراتی سودی جز درآمد برای دولت در پی ندارد و دولت باید در این موضوع بازنگری کند.

ورشکستگی صندوق های باننشستگى، محیط زیست و آب

۳ بحران پیش روی اقتصاد ایران



توصیه رئیس اتاق ایران برای انتخابات

حضور در پای صندوق های رأى و انتخاب اصلح توصیه اتاق ایران و همه فعالان اقتصادی است. انتخاب نمایندگانی که اهمیت موضوع اصلی کشور یعنی اقتصاد را مدنظر قرار داده و به این امر خطیر با اولویت نگاه کنند ضرورت امروز ماست؛ نمایندگانی که شرایط امروز اقتصاد در کشور و جهان را درک کنند و در برنامه های مجلس آینده تصمیمات خردمندانه، آگاهانه، کارشناسانه و علمی اتخاذ کنند. حضور چنین نمایندگانی در عین تمامی مسائلی که در کشور جاری

است، مستلزم حضور یکپارچه مردم درپای صندوق های رأى و انتخاب اکثریت قتل و خرد است. از همه فعالان اقتصادی حضور جدی در انتخابات و مطالبه مسائل اقتصادی کشور را از رأی دهنده ها در روزهای تبلیغات از کاندیدای سزاوار و به این امر خطیر با اولویت نگاه کنند ضرورت امروز ماست؛ نمایندگانی که شرایط امروز اقتصاد در کشور و جهان را درک کنند و در برنامه های مجلس آینده تصمیمات خردمندانه، آگاهانه، کارشناسانه و علمی اتخاذ کنند. حضور چنین نمایندگانی در عین تمامی مسائلی که در کشور جاری

گردشگری

درآمد ۳۰ میلیارد دلاری ایران از گردشگری تا سال ۲۰۲۵

خبرگزاری فرانسه در گزارشی نوشت که با برداشته شدن تحریم های ایران، راه برای گردشگران و سازیرشدن پول به ایران هموار خواهد شد. صنعت گردشگری در ایران با روی کار آمدن دولت های گوناگون در تهران نادیده گرفته شده اما اکنون با توافق گردشگری در تایلستان گذشته تغییراتی در حال اتفاق افتادن است. گردشگری و درآمد حاصل از آن می تواند باعث تغییرات بزرگ اقتصادی شود. به گزارش اتاق تهران از خبرگزاری فرانسه، مراحل ورود به ایران ساده شده و فقط ۱۱ کشور هستند که فاقد شرایط لازم در بدو ورود هستند. ایالات متحده آمریکا، بریتانیا، کانادا و فرانسه در بالای فهرست ممنوعه قرار دارند اما باوجود این محدودیت ها، همه آنان سرگردان نمی شوند. در برابر کاهش قیمت نفت و در نتیجه کاهش تورم در ایران، درآمد گردشگری آن را جبران می کند. هدف، ورود سالانه ۲۰ میلیون توریست تا سال ۲۰۲۵ است که سالانه ۳۰ میلیارد دلار برای ایران آرزو می دارد. این مسئله افزایش پنج برابری درآمدهای جاری خارجی را برای ایران در پی دارد. طبق گفته سازمان میراث فرهنگی و گردشگری، ایران ۱۶.۴ میلیون بازدیدکننده در نه ماه اول سال جاری داشته که ۵ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافته است. در این شرایط، از یک هزار و ۱۰۰ هتل در ایران تنها ۱۳۰ هتل چهار یا پنج ستاره هستند، بنابراین به ۴۰۰ هتل دیگر نیاز است تا ۲۰ میلیون گردشگر را در خود جای دهد. دو سوم گردشگران اکثر آفریقایی هستند از کشورهای همسایه مانند عراق، جمهوری آذربایجان، ارمنستان، افغانستان و پاکستان، از شهرهای مقدس شیعه مانند مشهد و قم دیدن می کنند.

اتاق بازرگانی

کاردار ایران در انگلیس خیر داد درخواست بیش از ۳۰ شرکت انگلیسی برای عضویت در اتاق بازرگانی ایران و انگلیس

کاردار کشورمان در لندن با بیان اینکه در حال حاضر تصمیم جدی برای ارتقای روابط با انگلیس در سطح سفیر گرفته نشده است، اعلام کرد: برای حضور در اتاق بازرگانی ایران و انگلیس، بیش از ۳۰ شرکت تقاضای عضویت داده اند که نشانه‌ای از جلب توجه شرکت های انگلیسی جهت تجارت با ایران است. محمدحسن حبیبی الله زاده در گفت و گو با اسپنا در رابطه با تمایل شرکت ها و موسسات ایرانی و انگلیسی برای همکاری با یکدیگر افزود: شرکت های زیادی علاقه مند و مشتاق خود را برای همکاری ابراز کرده اند. موسسات و شرکت های دیگری که خواه خدمات مالی، نفت و گاز، زیرساخت، راه آهن، فرودگاه فعال هستند برای همکاری از خود اشتیاقی نشان می دهند. اتاق بازرگانی ایران و انگلیس هم که طی چند سال به دلیل تحریم و رویکرد دولت انگلیس برای تجارت با ایران در شرایط سکون و رخوت بسر می برد، اخیراً با حجم تقاضای زیادی از درخواست عضویت شرکت های انگلیسی روبرو شده است و بیش از ۳۰ شرکت تقاضای عضویت داده اند که نشانه‌ای از جلب توجه شرکت های انگلیسی جهت تجارت با ایران است. وی ادامه داد: در این رابطه انجام تبادل هیات های تخصصی در حوزه های مختلفی نظیر نفت و گاز، زیرساخت، راه آهن، هواپیمایی و فرودگاه در دست طراحی و انجام است. بخشی از گفت و گوی حبیبی الله زاده با اسپنا به موضوع تسهیل روایت بین ایران و انگلیس و تلاش های صورت گرفته در بخش گردشگری اختصاص داشت که او در ارتباط توضیح داد: در تایلستان گذشته و پس از اصلاح توصیه مسافرتی وزارت امور خارجه انگلیس در خصوص انجام سفرهای توریستی به ایران، حجم درخواست برای انجام سفرهای گردشگری به کشورمان افزایش یافته است. در این میان به دلیل عدم صدور روایت برای اتباع انگلیسی در لندن، مشکلاتی برای گردشگران انگلیسی وجود داشته است و هر چند صدور ویزای آنها از طریق سفارتخانه های جمهوری اسلامی ایران در کشورهای اطراف صورت می پذیرد، اما کماتان توام با دشواری هایی است.

**آگهی ارزیابی کیفی تأمین کنندگان**

شماره مجوز: ۵۸۷۲-۱۳۴۵

نوبت دوم

**شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) سازنده در نظر دارد کالای موضوع بند "یک" آگهی حاضر را از طریق برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای از تامین کننده واجد شرایط خریداری و تامین نماید.**

(۱) موضوع مناقصه

(الف) شرح مختصر کالا

ردیف	شماره مناقصه	شرح مختصر کالا	مقدار/تعداد	برآورد هزینه انجام موضوع مناقصه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۱	RND-9221472/3-MY (تجدید مناقصه)	P/F "SERVOMEX" O2, CO, CO2 ANALYZER	۳۸ جعبه قلم	۴,۸۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۰,۷۵۰,۰۰۰
۲	RND-9418055-MY	CENTRIFUGAL PUMP WITH MOTOR	۲ دستگاه	۸,۳۶۷,۲۶۸,۰۰۰	۴۱۸,۳۶۳,۴۰۰

(ب) شرایط اولیه متقاضی

۱- داشتن شخصیت حقوقی شماره اقتصادی، توانایی مالی، سابقه کار مفید و مرتبط با موضوع مناقصه  
 ۲- داشتن کد ملی نشانه ملی جهت شرکت در مناقصه الزامی است.  
 ۳- داشتن حسن سابقه و ارائه گواهی نامه های مورد نظر از خریداران قبلی و اعلام اسامی خریداران قبلی در صورت لزوم.  
 ۴- توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه (در صورت تایید در ارزیابی کیفی مناقصه گران) و همچنین تضمین انجام تعهدات به میزان ده درصد مجموع مبلغ پیشنهادی (در صورت برنده شدن در مناقصه).  
 (۲) نام و نشانی دستگاه مناقصه گراز:  
 شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) سازنده واقع در استان مرکزی، راه راک-کیلومتر ۲۰ جاده بروجرد.  
 (۳) مهلت و محل دریافت فرمهای استعلام ارزیابی کیفی متقاضیانی که دارای شرایط اولیه (بند ب) بوده و آمادگی لازم جهت انجام هر یک از مناقصه های مذکور را دارند می توانند پس از انتشار آگهی نوبت دوم (سه روز پس از انتشار آگهی نوبت اول) به مدت پنج روز کاری ضمن ارسال تقاضای شرکت در مناقصه مورد نظر از طریق نمابر ۰۱۳-۳۳۶۷۲۰۰۸۶-۰۸۶ فرمهای استعلام ارزیابی کیفی را از پایگاه اینترنتی این شرکت به آدرس WWW.IKORC.IR دریافت و براساس آن مدارک لازم را تکمیل و صرفاً بر روی لوح فشرده (CD) به این شرکت تحویل یارسل نمایند.  
 (۴) زمان و محل تحویل اسناد ارزیابی کیفی (تکمیل شده توسط متقاضیان)

زمان تحویل اسناد ارزیابی کیفی توسط مناقصه گران، دو هفته پس از آخرین مهلت ارسال تقاضای شرکت در مناقصه میباشد. ضمناً محل تحویل با ارسال لوح فشرده (CD) حاوی فرمها و مدارک تکمیل شده، به نشانی اراک -کیلومتر ۲۰ جاده بروجرد -سه راهی سازنده- شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) سازنده- اداره تدارکات و امور کالا -ساختمان ب- طبقه همکف اتاق ۱۱۸- کدپستی ۴۱۱۱۱-۳۸۶۷۱-۲۰۱۳ تلفن ۰۸۶-۳۳۶۷۲۰۰۹۱۶ و ۰۸۶-۳۳۶۷۲۰۰۸۶ می باشد بدینهی است به مدارک ارسال بعد از مهلت مقرر ترتیب اثر داده نخواهد شد ضمناً دادن پیشنهاد و ارائه اسناد و مدارک هیچگونه حقی برای متقاضی ایجاد نمی کند. لازم به ذکر است دستگاه مناقصه گزار پس از وصول لوح فشرده حاوی اسناد ارزیابی کیفی ظرف مدت یک ماه نسبت به اعلام اسامی واجدین شرایط اقدام خواهد نمود.

توجه: مناقصه گران نخست با مراجعه به سایت این شرکت (همزمان با انتشار آگهی نوبت دوم) می بایست دو برگ فرم ارزیابی کیفی را اخذ و پس از تکمیل به همراه مدارک مربوطه صرفاً بر روی لوح فشرده (CD) درج و در موعد مقرر به آدرس این شرکت ارسال یا تحویل نمایند. این شرکت نیز پس از ارزیابی کیفی متقاضیان، از منابعی که حداقل امتیاز قابل قبول کسب نموده باشند، جهت دریافت اسناد مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد.  
 آدرس اینترنتی: WWW.IKORC.IR

**آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران**

موضوع مناقصه عمومی دو مرحله ای مربوط به خرید شیر ایمنی (PSV) به همراه قطعات یدکی

شماره مجوز: ۵۸۹۲-۱۳۴۵

نوبت اول ۹۴/۳۶۶

**شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب** در نظر دارد کالایی فوق را با مشخصات و شرایط زیر از طریق برگزاری مناقصه عمومی خریداری نماید. شرح مختصر کالا یا مواد مورد نیاز:

PSV - 1154 & SPARE PARTS , 4*6" ,# 600, SP:106
PSV - 5027 & SPARE PARTS , 4*6" ,# 600 , SP:84
PSV - 5052 & SPARE PARTS , 1*2" ,# 600, SP:84
PSV - 5057 & SPARE PARTS , 1-1/2*2" ,# 900, SP:158
PSV & SPARE PARTS , 4*6" ,# 900, SP:110

ضمانت نامه شرکت در مناقصه مبلغ ۴۰۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد و ۱۵ درصد پیش پرداخت به برنده مناقصه در قبال ارائه ضمانت نامه بانکی قابل پرداخت خواهد بود.

متقاضیان دارای شخصیت حقوقی جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی می توانند بعد از دریافت کد عضویت ۵ رقمی (ایران کد) از تارنمای WWW.IRANCODE.IR، حداکثر تا ۷ روز پس از نشر آگهی نوبت دوم نسبت به ارسال نامه اعلام آمادگی از طریق نمابر به شماره ۰۸۲۳۲۸۸۱۶۲۳ اقدام نمایند. در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر نیز می توانند به آدرس کرمانشاه، میدان نفت، بلوار زن، پلاک ۴۲، شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب، اداره تدارکات کالا مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۸۲۳۲۸۷۰۰۷۲ داخلی ۱۴۳ و ۱۱۰ تماس حاصل فرمایند.

WWW.WOGPC.IR

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب

عمران

جزئیات قیمت و اجاره مسکن در تهران

مرکز آمار منتشر کرد اجاره مسکن در فصل پاییز در تهران پرداخت که براساس آن قیمت فروش مسکن در پاییز ۱۴ درصد کاهش یافت.

به گزارش فارس، اطلاعات قیمت و اجاره مسکن در شهر تهران در پاییز ۹۴ از سوی مرکز آمار ایران منتشر شد. براین اساس با توجه به اینکه کاهش یا افزایش حجم (تعداد) معاملات در مناطق شهر تهران باعث کاهش یا افزایش شدید متوسط (حسابی) قیمت در سطح کل شهر می‌شود، از متوسط تعدیل شده (وزنی) که در آن وزن یا استفاده از سهم واحدهای مسکونی دارای اسکانه محاسبه می‌شود، استفاده شده تا بتوان با حذف اثر حجم معاملات، تغییرات واقعی قیمت را مشخص کرد. متوسط قیمت فروش هر مترمربع زمین یا زمین ساختمان مسکونی کلنگی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴۴ میلیون و ۰۲ هزار ریال بوده که نسبت به فصل قبل ۰۴ درصد رشد داشته و نسبت به فصل مشابه سال قبل بدون تغییر بوده است.

همچنین تعداد معاملات فروش زمین یا زمین ساختمان مسکونی کلنگی انجام شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران نسبت به فصل قبل ۱۸ درصد و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۲۳٫۹ درصد کاهش داشته است. در میان مناطق بیست‌و‌هنگانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت فروش یک مترمربع زمین یا زمین ساختمان مسکونی کلنگی معامله شده حدود ۸۸ میلیون و ۸۶۴ هزار ریال در منطقه ۳ و کمترین آن حدود ۱۴ میلیون و ۱۶۹ هزار ریال در منطقه ۲۰ بوده است. تغییرات قیمت فروش هر مترمربع زمین یا زمین ساختمان مسکونی کلنگی در معاملات انجام شده بین حداقل ۱۰ میلیون و ۲۶۷ هزار ریال در منطقه ۲۰ و حداکثر ۲۵۲ میلیون و ۲۹۴ هزار ریال در منطقه یک بوده است. همچنین از کل معاملات انجام شده برای فروش زمین یا زمین ساختمان مسکونی کلنگی در مناطق بیست‌و‌هنگانه شهرداری تهران، منطقه ۲ با ۹٫۵ درصد، دارای بیشترین سهم و منطقه ۲۱ با ۰٫۳ درصد، دارای کمترین سهم هستند. متوسط قیمت فروش هر مترمربع زیربنای مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴۰ میلیون و ۱۳۹ هزار ریال بوده که نسبت به فصل قبل ۰٫۴ درصد کاهش و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۰٫۲ درصد افزایش داشته است. همچنین تعداد معاملات فروش زیربنای مسکونی انجام شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران نسبت به فصل مشابه سال قبل ۱۱٫۴ درصد، کاهش داشته است.

حرفه‌های امنیتی که پر نشد

اما و اگرهای پیش‌روی کد رهگیری املاک



تصویری از فضای کار در شرکت املاک

دقیق تر نهایی کرده‌اند. وی خاطر نشان کرد: با توجه به مزیت‌هایی که اجرایی شدن این طرح دارد، بعید به نظر می‌رسد تغییری در این رویه اتفاق بیفتد و در حال حاضر اجرای مصوبه صدور کد رهگیری با قدرت ادامه خواهد داشت.

صحبت‌های رئیس اتحادیه مشاوران املاک نشان از آن دارد که فعالان بازار مسکن چندان علاقه‌ای به ایجاد تغییر در این روند ندارند. هرچند اگر کار جدی تر شود، باید دید آیا وزارت راه و شهرسازی نیز به این مورد ورود خواهد کرد یا شرایط طور دیگری رقم خواهد خورد. اگر براساس صحبت‌های عقابایی، سامانه کد رهگیری به عنوان یکی از منابع اصلی آمار ی دستگاه‌های اجرایی در نظر گرفته شود، قطعاً وزارت راه و شهرسازی برای برنامه‌ریزی در عرصه‌هایی مانند طرح جامع مالیاتی در آن حضور داشته، اما مالیاتی در آن حضور داشته، اظهار کرد: اصل مصوبه کد رهگیری هیچ تغییری نکرده و قطعاً به روال عادی در آینده نیز لحاظ خواهد شد.

عقبایی درباره مزیت‌های اجرای این طرح اعلام کرد: از سال ۱۳۸۷ که این قانون اجرایی شده نظارت بر معاملات مسکن بسیار راحت شده و تبادل واحدهای مسکونی در فضای شفاف انجام می‌شود. رئیس اتحادیه مشاوران املاک افزود: در کنار آن این سامانه فضای بسیار مناسبی برای بررسی‌های آمار ی کشور به وجود آورده و از دستگاه‌های اجرایی مانند وزارت اقتصاد و وزارت راه و شهرسازی گرفته تا ارگان‌های نظارتی با استفاده از این امکانات بسیاری از برنامه‌های خود را با دیدی

هنوز اثری در بازار نگذاشته است. هرچند برای نهایی شدن این حکم باید تا زمان چاپ در روزنامه رسمی کشور صبر کرد اما بنگاه‌های معاملات ملکی به طور کلی از آن ابراز بی‌اطلاعی می‌کنند. اشرفی، مدیر یکی از بنگاه‌های معاملات ملکی تهران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اعلام کرد: هنوز هیچ حکم یا ابلاغیه‌ای به بنگاه‌ها درباره ایجاد تغییر در فرآیند صدور کد رهگیری مسکن اعلام نشده است.

به گفته وی تمام معاملات روزهای اخیر نیز مانند گذشته در سامانه مربوط به کد رهگیری ثبت می‌شود. این بنگاهدان تأکید کرد: با توجه به اینکه هنوز هیچ خبری از اعمال تغییر در این فرآیند نیست احتمالاً در روزهای آینده نیز معاملات به سبک سال‌های گذشته نهایی خواهد شد.

تجربه کند که در شرایط خروج از رکود چندان مثبت نباشد. در حالی که عده‌ای در این جریان موافق قانون کد رهگیری هستند اما در آن طرف هم عده‌ای معتقدند کد رهگیری دارای حرفه‌های امنیتی است که با وجود این حرفه‌های امنیتی نمی‌توان به اهداف مورد نظر از جمله جلوگیری از فروش یک ملک به چند نفر رسید. مخالفان کد رهگیری که عمدتاً ثبت اسنادی هستند، مدعی‌اند کد رهگیری براساس کد پستی صادر می‌شود، حال اینکه با تغییر کد پستی ملک می‌توان سند جدیدی برای آن صادر کرد و مهم‌ترین ایرادی که به این کد گرفته می‌شود همین حرفه‌های امنیتی است که طراحان آن نتوانستند راهکاری برای این مشکل بیابند.

بازار بدون تغییر به کار خود ادامه می‌دهد هرچند صحبت جدید رئیس دیوان عدالت اداری نشان می‌دهد حکم قطعی است و احتمالاً در آینده خبری از کد رهگیری در بازار مسکن نخواهد بود. اما پیگیری‌های خبرنگار «فرصت امروز» نشان می‌دهد حرف‌های روزهای گذشته

کد رهگیری مزیت‌های زیادی دارد در کنار ابراز بی‌اطلاعی فعالان بازار، رئیس اتحادیه مشاوران املاک توقف اجرای این طرح را به طور قاطع رد می‌کند. حسام الدین عقابایی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»

حمل و نقل

سه پیش شرط خرید ابرباس های ۳۸۰

معاون بازرگانی ایران ایر با بیان اینکه نگرانی عده‌ای از خرید ابرباس های ۳۸۰ کل پروژه کارشناسی شده قرارداد با ابرباس را تحت الشعاع قرار داده است، گفت: سه پیش شرط برای خرید ابرباس های ۳۸۰ در پیش نویس قرارداد لحاظ شده که این شروط نگرانی افراد را برطرف می‌کند.

محمد رضا خوشنویسان در گفت‌وگو با ایلنا با اشاره به نگرانی‌ها و انتقادات برخی افراد نسبت به خرید هواپیماهای A۳۸۰ از ابرباس، گفت: پیش‌شرط‌هایی برای خرید ابرباس در نظر گرفته‌ایم که این شرط و شروط تمام نگرانی‌های مطرح شده را پوشش می‌دهد.

عضو هیات‌مدیره ایران ایر با تأکید بر اینکه خرید ۱۸ فروند هواپیما ابرباس، عددی نبود که توسط شرکت ابرباس یا توسط ایران ایر به‌صورت بدهانه مطرح شود، ادامه داد: یک فرآیند ۱۸ ماهه از مطالعه دقیق بازار مبتنی بر استراتژی تدوین شده پشت سر گذاشته‌ایم که در ابتدا قرار بر این بود که این استراتژی بازه زمانی ۱۰ ساله داشته باشد که در مرحله بعد این دوره زمانی توسط مدیریت تصمیم گیر به استراتژی هشت‌ساله تغییر پیدا کرد. خوشنویسان با اشاره به استراتژی‌ها برای خرید هواپیماهای جدید گفت: در این استراتژی افزایش فرکانس‌های پروازهای موجود هم‌اکنون اصلاح برنامه پرواز فعلی در فاز اول مطرح شده که بازه زمانی فاز اول سه ساله خواهد بود. وی برنامه‌ریزی برای افزایش مقاصد هم‌اکنون در فازهای دوم و سوم را از سایر شروط عنوان کرد و گفت: افزایش مقاصد پرواز ایران ایر مبتنی بر مقاصدی است که برنامه‌ریزی شده و هواپیماهای مورد نیاز بازاری که برای این مسیرها وجود دارد، شناسایی شده است. معاون بازرگانی ایران ایر با تأکید بر اینکه این گونه نبوده که اول هواپیما انتخاب شود و بعد به دنبال بازار آن باشیم، اظهار داشت: بازار و مسیرهای ابرباس های ۳۸۰ شناسایی شده است و عده‌ای قصد دارند، موضوع انحرافی هواپیماهای ۳۸۰ را برجسته کنند و کل پروژه خرید ناوگان جدید هوایی را زیر سؤال ببرند.

وی ادامه داد: این موضوع باید قابل توجه عده‌ای که نگران خرید ابرباس های ۳۸۰ هستند باشد که ورود این هواپیماها مربوط به فاز سوم استراتژی تعیین شده است و به طور قطع در فاز اول و دوم ورود این هواپیماها پیش‌بینی نشده است. شرط و نکته دوم این است که کل تقاضای نامورد ورود هواپیماهای ۳۸۰ مشروط به مهیا شدن زیرساخت‌های پذیرش این هواپیما در فرودگاه‌های کشور است. خوشنویسان افزود: شرط سوم خرید هواپیماهای بهن پیکر ابرباس این است که شرایط پذیرش پروازها به مقاصد دریای اتلانتیک و آمریکای شمالی و آمریکای جنوبی به لحاظ اخذ مجوزها کاملاً فراهم شود در این صورت هواپیما ابرباس ۳۸۰ با فرکانس مناسب می‌تواند یکی از گزینه‌های خوب برای این مسیرهای ایجاد شده باشد.

آگهی مزایده عمومی فروش انواع خودروهای اعتبارات طرح‌های عمرانی و جاری



ردیف	نوع خودرو	شماره انتظامی	مدل	تضمین شرکت در مزایده (ریال)
۱	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۴۶۹ الف ۱۲	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۴۸۲ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۳	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۲۷۸ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۴	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۱۲۳۷ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۵	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۶۹۴ الف ۱۱	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۶	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۵۳۹ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۷	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۲۳۳ الف ۱۶	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۸	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۳۳۲ الف ۱۲	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۹	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۵۳۴ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۰	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۲۳۴ الف ۱۶	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۱	پیکان دولوکس	۱۷-۴۳۴ الف ۱۵	۱۳۸۰	۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۲	پاترول دو درب	۱۷-۵۲۹ الف ۱۴	۱۳۸۰	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۳	پاژن	۱۷-۹۳۹ الف ۱۵	۱۳۸۲	۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۴	پیکان دولوکس	۱۷-۹۳۹ الف ۱۱	۱۳۸۰	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۵	پاترول ۴ درب	۱۷-۴۴۱ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۶	پاترول ۴ درب	۱۷-۸۲۵ الف ۱۴	۱۳۷۵	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۷	پژو پارس	۱۷-۹۳۵ الف ۱۱	۱۳۸۰	۲۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۸	بنز کمپرسی	۱۷-۵۳۸ الف ۱۴	۱۳۶۹	۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۹	پاترول ۴ درب	۱۷-۲۷۴ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۲۰	پاژن	۱۷-۹۳۸ الف ۱۵	۱۳۸۱	۵/۰۰۰/۰۰۰

**شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی** در نظر دارد به استناد صورت جلسه مورخ ۹۴/۱۱/۱۹ کمیسیون مندرج در ماده ۲ لایحه قانونی نحوه استفاده از اتومبیل‌های دولتی و فروش اتومبیل‌های زائد تعداد ۲۰ دستگاه خودرو مربوط به اعتبارات طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه ای و جاری شرکت بشرح جدول ذیل را برابر شرایط مندرج در اسناد مزایده واگذار نماید، لذا به آگاهی علاقمندان به خرید می‌رساند بمنظور رویت خودروها و خرید اسناد مزایده با در دست داشتن فیش واریزی ب مبلغ ۲۵۰/۰۰۰ ریال در وجه شماره حساب سیبا ۹۰۰۱۲۰۰۹۰۰۹۰۰۱۷ بانک ملی شعبه مدرس ارومیه، از مورخ ۹۴/۱۱/۲۵ به حوزه ستادی شرکت واقع در ارومیه، انتهای بلوار شهید باهنر، شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی مراجعه فرمایند. علاقمندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های ۳۳۴۴۹۳۹۹-۳۳۴۴۹۳۹۹ امور تدارکات و خدمات پشتیبانی تماس حاصل، و یا به پایگاه اینترنتی شرکت به نشانی **www.agrw.ir** رجوع فرمایند. مزایده گران بایستی اسناد تکمیل شده را حداکثر تا آخر وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۲/۹ به دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی تحویل و رسید دریافت نمایند. کمیسیون بازگشایی در ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۴/۱۲/۱۰ در محل شرکت برگزار خواهد شد. حضور پیشنهاد دهندگان یا نماینده آنها با ارائه معرفی نامه در جلسه افتتاح پاکت ها بلامانع می باشد.









## تأثیر همانندسازی مخاطبان در ساخت آگهی تبلیغاتی

اکرم آزادیان



وقتی یک آگهی تبلیغاتی می‌سازیم، یک نکته را نباید فراموش کنیم اینکه بازیگران و شخصیت‌های این آگهی قرار است چه تأثیری روی مخاطبان بگذارند و این فرآیند به چه صورتی قرار است اتفاق بیفتد؟ مثلاً وقتی یک شلوار جین به نمایش درمی‌آید چه کسی باید این شلوار را به نمایش بگذارد؟ شاید این حرف من تعجب‌برانگیز باشد ولی این موضوع در یک آگهی خیلی اهمیت دارد، نکته دوم اینکه کسی که قرار است آگهی را به نمایش بگذارد چگونه باید با مخاطبان خود ارتباط برقرار کند؟

موضوع به همانندسازی مخاطب با شخصیت یا شخصیت‌های ساخته شده در آگهی تلویزیونی برمی‌گردد، مادامی که مخاطب با شخصیت آگهی همانندسازی نکند پذیرش از جانب او برایش بسیار دشوار خواهد بود.

لذا درک این موضوع که مدیران تبلیغات باید در ساخت یک آگهی به شخصیت‌های به نمایش در آمده دقت لازم را داشته باشند ضروری به نظر می‌رسد.

وقتی شخصیت‌ها با آنچه در واقعیت وجود دارد خیلی فاصله داشته باشند این همانندسازی می‌تواند دچار مشکل شود مثلاً وقتی برای یک محصول پسرانه از یک مرد میانسال استفاده شود این همانندسازی می‌تواند به‌درستی اتفاق نیفتد و مثال‌های فراوانی از این دست می‌توان به‌کار برد.

بسیار دیده شده، برخی مدیران به دلیل صرفه‌جویی قید استفاده از چند آگهی را برای یک محصول می‌زنند و سعی می‌کنند یک محصول را برای چند رده سنی به تصویر بکشند شاید این روش برای صرفه‌جویی معقول به نظر بیاید ولی در عمل آنچه برای سازنده آگهی باقی خواهد ماند عدم ارتباط مخاطب با آگهی است.

البته این را هم باید تأکید کنیم گاهی اتفاق می‌افتد یک محصول برای چند مخاطب طراحی شود چنانچه این طراحی به‌درستی انجام بگیرد نه تنها تأثیر منفی نمی‌گذارد بلکه اثربخشی بالایی نیز خواهد داشت، مثلاً محصولی که هم مورد استفاده کودکان است و هم نوجوانان، هم دخترانه است و هم پسرانه باید یک الگوی درستی در آن به‌کار برده شود تا همه مخاطبان با آن به‌درستی ارتباط برقرار کنند.

در این گونه موارد این خلاقیت سازندگان است که یک آگهی را از حالت یکنواخت خارج می‌کند که متناسبانه در اغلب موارد کارگزاران‌های این دست آگهی‌ها قید همه چیز را می‌زنند و خانواده‌های را تصویر می‌کنند که دور هم جمع شده‌اند، در خصوص محصول مورد نظر صحت می‌کنند. این شیوه از نظر من ساده‌ترین و شاید بتوان گفت کارآمدترین روش تبلیغی است ولی با اندکی خلاقیت می‌توان نتایج بهتری به دست آورد.

همان‌طور که در بالا نیز اشاره شد همانندسازی باید در یک آگهی به‌درستی صورت بگیرد تا مخاطبان تصمیم بگیرند از الگوی مصرف بازیگران تبلیغاتی تبعیت کنند در غیراین صورت ممکن نیست شخصی با دیدن یک آگهی تصمیم بگیرد از این پس از محصول شما خرید کند.

مثلاً وقتی محصولی را در یک آگهی نمایش می‌دهیم که قرار است این محصول سه مخاطب، پدر، پدربزرگ و کودک در آن نقش داشته باشند، ساده‌ترین شکل این است که این سه شخصیت گرد هم آیند و با هم این محصول را بخرند یا در مورد آن صحبت کنند که البته در آگهی‌های ایرانی از این دست نمایش‌ها بسیار مشاهده می‌شود اما با اندکی خلاقیت می‌توان این آگهی را به‌صورت کودکی نمایش داد که از پدرش اجازه می‌خواهد که به پدر بزرگش زنگ بزند و از او درخصوص خرید این محصول کمک و راهنمایی بگیرد.

در همین تغییر ساده ما چند کار مهم انجام داده‌ایم. ۱- نشان داده‌ایم که کودک برای اینکه از یک وسیله ارتباطی مثل تلفن استفاده کند از پدر خود اجازه می‌گیرد ۲- پدر فرزند خود را تشویق می‌کند که با پدربزرگ خود تماس داشته باشد و در این کار او را همراهی می‌کند، این موضوع در حقیقت به پدرها برای همراهی با کودکان خود الگویی مناسب ارائه می‌کند ۳- پدربزرگ و کودک ارتباط عاطفی لازم را برای ایجاد فضای احساسی در آگهی به‌وجود می‌آورند که این موضوع می‌تواند تأثیر مثبتی در بحث خرید روی مخاطبان بگذارد ۴- کودک تصمیم می‌گیرد که با پدربزرگ خود همانندسازی کند و ما غیرمستقیم به مخاطبان این رده سنی این موضوع را منتقل می‌کنیم ۵- وقتی پدربزرگ اطلاعاتی از محصول ما در اختیار نوه خود قرار می‌دهد پدربزرگ‌هایی که مخاطب ما هستند به همانندسازی با شخصیت آگهی تشویق می‌شوند و درعین حال نحوه برخورد با کودک به شیوه درست به پدربزرگ‌ها انتقال داده می‌شود و این بار تبلیغی آگهی را می‌کاهد ۶- نتیجه گفت‌وگوی کودک با پدربزرگ به پدر خانواده منتقل می‌شود؛ این‌گونه دوباره پدر را درگیر آگهی می‌سازیم و این موضوع موجب می‌شود آنچه پدربزرگ گفته به پدر و همین‌طور به مخاطبان باز تکرار شود. با همین تغییر کوچک شما از یک کلیشه تکراری می‌توانید یک آگهی تأثیرگذار بسازید که در آن همانندسازی‌های بسیاری رخ می‌دهد.

## فرصت امروز

دوم

نرگس فرجی

nargestaraji1389@yahoo.com

چندی پیش خبر رسید که آگهی تبلیغاتی بانک رفاه به‌عنوان آگهی خلاق در سایت‌های معتبر بین‌المللی مانند adsoftheworld و coloribus ثبت شده است. طراحان این کمپین تبلیغاتی متفاوت

نگاهی به کمپین تبلیغاتی بانک رفاه

## سادگی و برازندگی

مزیتی که شاید بسیاری از رقبای بانک رفاه در بی آن هستند. کمپین بانک رفاه از جنبه‌های مختلفی قابل بررسی است که «فرصت امروز» به این منظور سراغ آرمن سعیدنیا، مدیر هنری و فعال عرصه تبلیغات رفته است. علاوه بر سعیدنیا در این گزارش با گروه ایده‌پردازی و طراحی کمپین بانک رفاه نیز گفت‌وگویی صورت گرفته که در ادامه می‌خوانید.

از طریق بازی با المان‌های آنتن و وای‌فای سعی کرده‌اند فضای داخلی یک بانک را به شکلی متفاوت برای مخاطبان بازسازی کنند. علامت وای‌فای در این آگهی تبدیل به صندلی‌های یک بانک شده که کاراکتر آگهی با قرارگیری روی آنها از خدمات بانک استفاده می‌کند. در کمپین تازه خدمات الکترونیک بانک رفاه گروه طراح تلاش کرده که یک مزیت رقابتی برای بانک رفاه تعریف و به مخاطبان معرفی کند،



از اینترنت بانک به رفاه می‌رسیم

بانک رفاه کارگزاران  
www.refah-bank.ir

از موبایل بانک به رفاه می‌رسیم

بانک رفاه کارگزاران  
www.refah-bank.ir

معتبر خارجی به مانند adsoftheworld و coloribus... نیز این کمپین را پوشش داده‌اند که می‌تواند، جالب توجه باشد. برای این کمپین از اکثر رسانه‌های چاپی و محیطی استفاده خواهد شد ولی در حال حاضر فقط آگهی‌های مطبوعاتی و تلویزیونی این کمپین اکران شده‌اند.

نشان دادن این مزیت یکسان روی فاکتورهای مختلفی متمرکز می‌شوند. گروهی روی امنیت و گروهی دیگر روی سرعت استفاده از این خدمات تمرکز می‌کنند. حال با این توصیفات گروه ما نیز برای خدمات الکترونیک بانک رفاه روی فاکتور سهولت و راحتی متمرکز شد.

طراحی شده است. به‌طوری که مجموعه‌ای از مولفه‌ها مثل راحتی، سادگی، آرامش و امنیت در یک کلمه رفاه جمع شده‌اند؛ مولفه‌هایی که از طریق سرویس بانک رفاه دست‌یافتنی هستند. در نتیجه به‌نظم شعار این آگهی تمامی حرف کمپین را در قالب یک جمله بیان کرده‌است.

اگر به جنس و شکل صندلی‌هایی که مشتری در طرح روی آن نشسته دقت کنید، حس راحتی چندانیه به شما منتقل نخواهد شد. در این طرح جنس صندلی‌ها سخت و یادآور صندلی اتوبوس‌های قدیمی است. در صورتی که اگر از بافت راحتی مثل پارچه یا هر جنس دیگری که ضمن راحتی، حس احترام بیشتر به مشتری را القا می‌کرد استفاده می‌شد، به‌نظم بهتر بود. وقتی ما در طراحی رویا پرداز می‌کنیم، صندلی مورد نظرم‌مان چسرا باید حس صندلی داخل خانمان را بدهد، حس راحتی که انگار مخاطب در منزل نشسته و از خدمات داخل بانک استفاده می‌کند. این نکات شاید در ظاهر امر مهم نباشد ولی به‌طور ناخودآگاه توسط بیننده حس و به‌طور غیرمستقیم حس امنیت و احترامی را که بانک به مشتریان می‌گذارد برمی‌انگیزد.

## انتقال راحت پیام در کمپین

آرمن سعیدنیا دربارہ کمپین بانک رفاه می‌گوید: برای انتقال پیام هر ایده تبلیغاتی به بهترین و سریع‌ترین نحو به مخاطب، انتخاب روش مناسب برای پیاده‌سازی آن سهم بسزایی در ایجاد این ارتباط دارد. در این راستا بعضی از ایده‌ها مستلزم یک اجرای پرکار و پیچیده و بعضی دیگر با اجرای ساده و بسیار مینیمالیستی قابل پیاده‌سازی هستند. بنابراین میان ایده، محتوا و فرم در کمپین‌های تبلیغاتی یک ارتباط تنگاتنگ و سه‌جانبه وجود دارد. سعیدنیا می‌گوید: چندوقتی است کمپین‌های زیادی را در مورد معرفی سرویس‌های اینترنتی و موبایلی بانک‌ها مشاهده می‌کنیم. ایده‌پردازی در مورد این دو سرویس چه از نظر فرمی و چه از نظر ایده‌پردازی کار بسیار سختی است و طراحان کمپین‌های تبلیغاتی باید از این دو فرم تکراری به‌گونه‌ای استفاده کنند که خروجی کار جذاب و جدید باشد و به نوعی پیام و ایده تازه‌ای را از درون این المان‌های تکراری استخراج کنند.

سعیدنیا می‌گوید: مقدمه‌ای که مطرح کردم به تحلیل بهتر کمپین خدمات الکترونیک بانک رفاه کمک خواهد کرد. براین اساس باید بگویم که اجرای مینیمالیستی ایده‌ای که در طرح‌های بانک رفاه به‌کار رفته ریشه در خود پیام داشته و استفاده آسان، ساده و راحت سرویس اینترنتی و موبایلی این بانک را نیز به همراه دارد که همین موضوع منجر به تداعی زندگی راحت‌تر و ساده‌تر (رفاه) در ذهن مخاطبان خواهد شد.

## رعایت نکاتی که المان‌های آگهی را برجسته‌تر می‌کنند

سعیدنیا در ادامه می‌گوید: این طرح نکات مثبت دیگری نیز دارد که در ادامه به آنها می‌پردازم. از نکات دیگر این طرح به تصویر کشیدن مشتری به تنهایی در آگهی است. تنها بودن مشتری نشان می‌دهد که با استفاده از خدمات الکترونیک این بانک می‌توان در این شهر شلوغ و پر هیاهو با آرامش به کارهای بانکی رسید و به راحتی و بدون احتیاج به ایستادن در نوبت همیشه نخبستین نفر بود. نکته دیگر در این طرح رنگ است که خیلی موثر است استفاده شده و همه المان‌های به‌کار رفته در آگهی دارای ارزش رنگی یکسان هستند، برای مثال شاید متفاوت نشان دادن رنگ لباس متصدی بانک در این آگهی باعث برجسته‌شدن آن در طرح می‌شد. در این میان رنگ سفید پیراهن مشتری نیز کمک چندانی به متمایز کردن آن نکرده است. این مدیر هنری دربارہ شعار کمپین بانک رفاه می‌گوید: شعار کمپین بانک در جهت ایده و همخوان با آن

اجرای مینیمالیستی ایده‌ای که در طرح‌های بانک رفاه به‌کار رفته ریشه در خود پیام داشته و استفاده آسان، ساده و راحت سرویس اینترنتی و موبایلی این بانک را نیز به همراه دارد که همین موضوع منجر به تداعی زندگی راحت‌تر و ساده‌تر (رفاه) در ذهن مخاطبان خواهد شد. پس با این توصیفات گروه ایده‌پردازی کمپین بانک رفاه ایده مورد نظر خود را ساده و به‌دور از پیچیدگی به مخاطبان نشان منتقل کرده‌اند

همین مضمون برای بانک رفاه اجرا کرده بودیم، در آن کمپین نیز به نوعی درباره سهولت استفاده از خدمات بانک رفاه به مخاطبان گفته بودیم. مسئولان بانک رفاه پیرو همان کمپین، کمپین دیگری را به منظور متفاوت نشان دادن خدمات این بانک سفارش دادند. مرادی می‌گوید: بانک‌ها هستند کمپین‌هایی که معمولاً هنگام مراجعه به شرکت‌های تبلیغاتی برای آن مسئله با چالشی را تعریف نمی‌کنند و به نوعی گروه ایده‌پردازی بعد از دریافت مسئله و بریف بانک‌ها باید برای آن چالش یا به نوعی مزیت رقابتی را در نظر بگیرند؛ مزیتی که نسبت مابقی رقیب را بازار شود. گروه‌های ایده‌پردازی در جلسات مختلف برای متفاوت

## زاویه نگاه کمپین‌ها با یکدیگر فرق می‌کند

مرادی می‌گوید: در کمپین اخیر بانک رفاه، فاکتور مزیت رقابتی را آنچنان آشکارا مطرح نکردیم و فقط به مخاطبان گفته‌ایم که با استفاده از خدمات الکترونیک به رفاه می‌رسند به نوعی در این کمپین پیام اصلی را دو پهلوی مطرح کرده‌ایم. یعنی مخاطبان با دیدن آن هم می‌توانند به نام بانک برسند، هم به این نکته که با استفاده از خدمات الکترونیک می‌توانند زندگی آسانی را داشته باشند. مرادی می‌گوید: در حال حاضر برندهای زیادی از المان‌های آنتن و وای‌فای برای رساندن پیامش تبلیغاتی‌شان به مخاطبان استفاده می‌کنند. در این باره شاید احساس شود که آگهی‌ها شبیه به هم طراحی شده‌اند. این در حالی است که زاویه نگاه کمپین‌ها با یکدیگر فرق می‌کند و یک تصویر به ظاهر تکراری در کنار شعاری درست، مفهومی متفاوت را به وجود می‌آورد. این موضوع غیرقابل اجتناب است و در بسیاری از آگهی‌ها استفاده از المان‌های مشترک اتفاق می‌افتد. مرادی درباره گروه مخاطبان این کمپین می‌گوید: این کمپین تمامی مشتریان بالغ و بالقوه بانک رفاه را پوشش می‌دهد و نمی‌توان گروه مخاطبان خاصی را برای آن قید کرد. هر چند که شاید مخاطب اصلی کمپین افرادی باشند که از خدمات الکترونیک استفاده می‌کنند یا قرار است به استفاده از خدمات بانک رفاه ترغیب شوند. مرادی در مورد بازخوردهای دریافتی نسبت به این کمپین می‌گوید: علاوه بر بازخوردهای داخلی؛ برخی سایت‌های

## ایستگاه تبلیغات



## وقتی داروی ضد تعریق اعتماد به نفس می‌آورد



اژانس تبلیغاتی Wieden+Kennedy برای تازه‌ترین محصول مردانه Old Spice، داروی ضد تعریق، آگهی Rocket Car را به کارگردانی Steve Rogers ساخته است که پیش از این تیزر فستیوال بین‌المللی کمدی ملبورن را به کارگردانی او دیده‌ایم. به گزارش «دنیا تبلیغات»، در این فیلم با شنیدن گفت‌وگوی درونی قهرمان داستان، به اهمیت اعتماد به نفس، ویژگی منحصر به فرد داروی ضد تعریق و ضد بو پی می‌بریم؛ اعتماد به نفسی که همه محدودیت‌های پیشرفت را تا مرحله مرگ از بین می‌برد. در این آگهی گفته می‌شود: «محدودیت‌ها، ایما اصلاً وجود دارند؟ یا محدودیت فقط یک کلمه ساختگی است تا رویاهای ما را خراب کند؟ به برکت وجود Odor Blocker، قدرتمندترین داروی ضد تعریق در جهان، ساخته Old Spice، من از سلطنت ظالمانه عرق روی بدنم خلاص شدم و تونستم فراتر برم.»



## تبلیغات خلاق



آگهی تبلیغاتی فیفا ۱۶: شعار: آیا می‌توانید تیم محلی خود را با ستاره‌های جهانی تصور کنید؟ یا فیفا ۱۶ می‌توانید.













