



# روزنامه مناقصه مزایده



## جنجال دنیای علم و فناوری به دنبال انتشار خبر کشف ابررسانای جدید

صفحه ۲

## تأثیر مثبت طرح ساماندهی مشاوران املاک بر بازار مسکن

صفحه ۴

## برطرف شدن موانع ترخیص خودروهای وارداتی

صفحه ۵

## مغایرت قانونی بخشنامه افزایش عوارض صادراتی با قوانین بالادستی

صفحه ۶

در راستای تسهیل ورود سرمایه به کشور

## اولین تأییدیه مربوط به بانک برون مرزی در حال صدور است

صفحه ۷

# اضافه شدن ۷ هزار مگاوات به ظرفیت تولید برق کشور

صفحه ۸



### کیوسک مناقصه و مزایده

## مجلس تصویب کرد؛ امکان واگذاری جنگل‌ها به شهرداری بدون برگزاری مناقصه

جنگل‌ها برای حیات روی زمین، ضروری هستند. جنگل‌ها همچنین زیستگاه طیف وسیعی از گیاهان و حیوانات را فراهم می‌کنند که بسیاری از آن‌ها هنوز کشف نشده‌اند. جنگل‌ها هوا را تمیز می‌کنند، آن را در روزهای گرم خنک کرده و گرم‌ها را در شب...

صفحه ۱

## مزایده نخستین معدن پلاسری طلای کشور در خراسان رضوی

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن خراسان رضوی، با اشاره به کشف نخستین معدن پلاسری طلا در خراسان رضوی، گفت: سازمان زمین‌شناسی این محدوده را برای مزایده به بخش خصوصی معرفی کرده تا پروانه بهره‌برداری آن را طبق ضوابط...

صفحه ۶

# مهم‌ترین ابزارها و راه‌های نفوذ سایبری؛ چگونه خطر هک را کاهش دهیم؟!

سؤال روز

صفحه ۲

## مجلس تصویب کرد؛ امکان واگذاری جنگل‌ها به شهرداری بدون برگزاری مناقصه



جنگل را به شهرداری‌ها بسپارد. بر همین اساس، نمایندگان مجلس با امکان واگذاری پارک‌های جنگلی واقع در حریم و محدوده شهرها به شهرداری‌ها با حفظ حقوق مالکانه دولت، موافقت کردند.

### جنگل دولتی باقی ماند

در چنین شرایطی مجلس، تصمیم گرفته تا حرکت مناسبی داشته باشد و بر همین اساس به وزارت کشاورزی اختیار داده تا مسؤلیت

می‌گذارد. اما تمامی این محاسن بزرگ هم باعث نشده تا به جنگل آسیبی نرسد و همچنان حوادث جنگلی همچون آتش‌سوزی و... نقل محافل اجتماعی است.

### مرزیه نیکخواه | مناقصه

جنگل‌ها برای حیات روی زمین، ضروری هستند. جنگل‌ها همچنین زیستگاه طیف وسیعی از گیاهان و حیوانات را فراهم می‌کنند که بسیاری از آن‌ها هنوز کشف نشده‌اند. جنگل‌ها هوا را تمیز می‌کنند، آن را در روزهای گرم خنک کرده و گرم‌ها را در شب خنک می‌کنند و به عنوان جاذب صدا، عالی عمل می‌کنند. گیاهان در جنگل یک سایبان محافظ ایجاد می‌کنند که تأثیر قطرات باران را بر خاک کم کرده و در نتیجه فرسایش خاک را کاهش می‌دهند. لایه برگ‌هایی که در اطراف درخت می‌ریزند از روان شدن آب و ایجاد سیل و خرابی جلوگیری می‌کنند و به آب اجازه نفوذ به خاک را می‌دهد. گیاهان مرده تجزیه می‌شوند و هوموس را تشکیل می‌دهند. این ماده آلی آب را نگه می‌دارد و مواد مغذی را برای خاک فراهم می‌کند. گیاهان زیستگاه انواع مختلف ارگانیسم‌ها را فراهم می‌کنند. آن‌ها مقادیر زیادی اکسیژن تولید می‌کنند و دی‌اکسید کربن می‌گیرند. تعرق از جنگل‌ها بر رطوبت نسبی و بارش در یک مکان تأثیر

## افزایش ۲۰ درصدی حقوق مستمری‌بگیران روستایی

این هشت مطرح و حق‌بیمه‌های واریزی از مستمری صندوق بهره‌مند می‌شوند. گفت: در حال حاضر از مجموع ۱۷۸ هزار و ۶۲۹ خانوار مستمری‌بگیر، ۸۷ هزار و ۸۰۲ خانوار بازمانده فوت، ۴۴ هزار و ۹۳ خانوار در قالب بازنشستگی پیش از موعد، ۳۶ هزار و ۹۴۷ خانوار از مزایای مستمری سالمندی و ۹۷۸۶ خانوار از مزایای مستمری از کارافتادگی بهره‌مند شده‌اند. مدیرعامل صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر، در پایان بیان کرد: روز چهارشنبه (۲۵ مردادماه) بالغ بر ۳۷۱۲ میلیارد ریال به حساب مستمری‌بگیران واریز شد.

عشایر، با اشاره به اینکه میزان افزایش مستمری، مستمری‌بگیران در سال ۱۴۰۲ برابر با ۲۰ درصد اعلام شده است، یادآور شد: پس از ابلاغیه، این میزان افزایش در احکام مستمری مستمری‌بگیران اعمال شد، به گونه‌ای که روز چهارشنبه (۲۵ مردادماه) مستمری‌بگیران صندوق معوقات پنج‌ماهه افزایش ۲۰ درصدی سال ۱۴۰۲ را به همراه مستمری مردادماه دریافت کردند. مدیرعامل صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر با بیان اینکه در معوقات پنج‌ماهه افزایش ۲۰ درصدی مستمری در سال ۱۴۰۲ با حمایت‌های وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی ابلاغ شد. سطح درآمدی تعریف شده است که بیمه‌شدگان متناسب با

مدیرعامل صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر به دنبال افزایش ۲۰ درصدی مستمری سال ۱۴۰۲، از واریز معوقات پنج ماهه امسال به همراه مستمری مردادماه به حساب افراد تحت پوشش خبر داد. بی‌تا، برقراری در؛ گفت‌وگو با ایستنا، با بیان اینکه براساس اساتمه صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر، صندوق مکلف است سالیانه مستمری، مستمری‌بگیران را مطابق با مصوبات هیأت وزیران بعد از محاسبات بیمه‌ای افزایش دهد. گفت: این افزایش مستمری مشمول کسانی است که تا پایان سال ۱۴۰۱ احکام مستمری آن‌ها صادر شده است.

محسن رضایی

## استقلال بانک مرکزی در ایران بد تفسیر شده است

رابطه دولت و بانک مرکزی، از سوی نماینده مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی ارائه شد و ایروانی؛ به مواردی از شکست اقتصاد و نظام‌های بانکی در کشورهایی که بانک مرکزی آنان از دولت مستقل است، اشاره کرد. در بخش دیگری از این جلسه مجید انصاری نیز، گفت: براساس این‌نامه جدید مجمع، مصوبات مجمع نیازمند توافق و رأی دوسوم اعضای مجمع است و باید به پیشنهادی برسیم که جلسه مجمع به بن بست نرسد. در ادامه حجت‌الاسلام والمسلمین بحرینی؛ از طراحان طرح در مجلس شورای اسلامی، پیشنهاد مطرح شده در جلسه گذشته صحن مجمع را نزدیک‌ترین متن به مصوبه

بانک مرکزی، اختلافی بین مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان، به ترکیب پیشنهادی هیأت عالی بانک مرکزی اشاره کرد و گفت: این ماده در جلسه گذشته صحن مجمع، به تصویب نرسید و دوباره به کمیسیون اقتصادی ارجاع شد. محمد مخبر؛ معاون اول رئیس‌جمهوری نیز، در این جلسه اظهار کرد: کمیسیون، گزارشی تطبیقی از استقلال بودن ساختاری بانک‌های مرکزی در سایر کشورها تهیه و ارائه کند تا بتوان از تجربه جهانی در این موضوع استفاده کنیم. همچنین باید شرایط کشور در جنگ اقتصادی در نظر گرفته شود. همچنین گزارشی از بررسی ۱۵ کشور از جمله برخی کشورهای همسایه در زمینه

عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام، گفت: هدف گذاری استقلال بانک مرکزی، هدف گذاری با دولت است، اما ابزارها در اختیار بانک مرکزی خواهد بود. به گزارش مهر، محسن رضایی؛ در جلسه کمیسیون اقتصادی، بازار گانی و اداری مجمع تشخیص مصلحت نظام، اظهار کرد: استقلال بانک مرکزی در ایران بد تفسیر شده است، هدف گذاری با دولت است، اما ابزارها در اختیار بانک مرکزی است. نباید دچار افراط و تفریط شد. در ابتدای راه توسعه هستیم. همچنین مجدداً با هنر، نائب رئیس کمیسیون اقتصادی، بازار گانی و اداری مجمع، در این جلسه با تشریح روند بررسی بند «الف» ماده ۷ طرح



مجلس دانست. اعضای کمیسیون اقتصادی، آداری و بازار گانی مجمع، در ادامه جلسه به تبادل نظر درباره استقلال بانک مرکزی و ماده ۷

## حرف‌های خودی و بی‌خودی | یادداشت طنز

### خودروهای سوار!

چند وقت پیش از دوست عزیز پرسیدم چه خبر، راستی ماشین را درست کردی شنیدم که مشکل فنی پیدا کرده بود، این دوست نازنین هم که معلوم بود حساسی از دست هزینه‌های تعمیر و تعویض و علاقی‌های زیاد، خسته و عاصی شده، گفت و الا چه بگویم، ما ماشین خریدیم که سوارش شویم و به کار و زندگی خودمان برسیم، ولی انگار علی‌الحساب این جناب ماشین است که دارد ما سوار می‌گیرد، پدرمان را در آورده از بس خرج روی دستمان گذاشته است. از آنجا که مخترعان و سازندگان خودرو از روز ازل برای افزایش رفاه و آرامش خلق... و خدمتی به مردم و ایضا جیب خود، مرکب ساخت خودرو شدند و در این روزگار کدام‌یک می‌رام قصبه نفع و سود و پروبیمان بودن جیب سازندگان همچنان بر جای خود مانده است ولی ره‌سوار خود و برای خلق... ایرانی‌جامعت، رفاه و آرامش که نبوده، مسؤوول سلب آسایش هم شده است، مهم نیست خودرو داشته باشی، نداشته باشی، در صف خرید باشی و یا کلاً زور و بنیات به این حرف‌ها نرسد، جناب خودرو کار خودش را به خوبی به انجام می‌رساند، خودرو داشته باشی راه به راه باید در مسیر تعمیر و تعویض باشی و اگر در صف انتظار روزگار بگذرانی، دایم الحرح و جوش هستی تا چه شود و خودرو را تحویل گرفته و تازه بروی در خیل تعمیر و تعویض‌ها قرار بگیری و حاشا را ببری، خودرو نداشته باشی و یا کلاً در این قیدها نباشی هم باز خودرو دست از سرت برنمی‌دارد و بی‌تلاطم و قیمت‌های صعودی و نوسانات گاه‌بیمه‌گانه خودرو، بقیه اقلام و بازارها را هم تحت تأثیر قرار می‌دهد و اگر به صورت مستقیم هدف قرار نگیری، ولی غیر مستقیم با ترکش‌ها به نحو شایسته و پایسته‌ای پذیرایی می‌شوی تا دوریالی مبارکت بیفتد که در این ملک کت تن چه کسی است!

اینجور که پیداست واردات خودروی نو و دست‌دوم هم گمراهی از کار فروخته‌ست باز خواهد کرد و همچنان زنده و مرده، گرفتار این جناب وطنی ساخت ایران خواهیم بود. البته نه اینکه قوانین مربوطه را به جایی نبرده، بلکه این اجرای آتقون و مراحل پریچ‌وخم و دستورالعمل و آیین‌نامه و گزینش و اهلیت افراد و تخصیص ارز و قس علی‌هذاست که شده‌اند خان‌های پرشمار مسیر و بعد از چندین و چندماه خودروها وارد کشور شدند و در کمند خان هفتم جناب گمرک حضور بهم، رسانده و یک دورهمی ۲۰ هزار عددی را انداخته‌اند و روزگار را به خاک خوردن و حرکت به سمت متروکه شدن می‌گذرانند تا مجوزها برسند و شماره گذاری‌ها انجام شود و بالاخره پایشان با خاک غربت آشنا شود!

البته این‌ها که گفتیم داستان واردات خودروی نو است که یک سال و خرده‌ای از تصویب قانونش می‌گذرد، حساب خودروهای دست‌دوم، امری علی‌حده است و اینجور که پیداست عجلاتر در مرحله دستورالعمل و آیین‌نامه قرار دارد و اگر با همان سرعت و دست‌فرمان قانون واردات خودروی نو، مسیر را طی نماید، احتمال اوایل سال دیگر باید منتظر قدم مستهلک ایشان بر جاده‌ها باشیم، اگر هم در طی مسیر دچار سکت و تنش و قهر و آشفتگی شوند (که آنقدرها بعید به نظر نمی‌رسد) احتمال پایان باز داستان خودروهای نو، به پایان ترازیک برای این کارکردهای گرد جاده خودرو تبدیل خواهد شد!

ما که با این همه عقل و درایتی که در خود سراغ داریم و دیگران هم بر آن صحنه می‌گذارند، نفهمیدیم که بالاخره عزیزان مسؤوول و متولی و تصمیم‌گیر، قصد و نیتی بر واردات منظم و مؤثر خودروی نو و دست‌دوم به داخل کشور دارند تا بازار پله و رها و موج‌سواران و دلالان و کانسیبان انحصار و رانت، نقره‌داغ شوند و یا همین وضعیت کجدار مرز و بند و سونامی‌های گاه و بیگاه قیمتی خودرو، قفله دنباله‌دار این روزها و روز و ماه و سال‌های پیش‌رو خواهد بود؟

هوشنگ خان

# جنجال دنیای علم و فناوری به دنبال انتشار خبر کشف ابررسانای جدید



شروع به کنترل ادغام شرکت‌ها کرده‌اند. در طول سال گذشته، از آنجایی که نرخ‌های بهره بالاتر بر میزان سرمایه‌های خطرپذیر کاهش یافته و کاهش رشد باعث شده است شرکت‌ها از سرمایه‌گذاری عقب‌نشینی کنند، موج غلبه‌ای از اخراج‌های بخش صنعت و شرکت‌هایی مانند گوگل را فرا گرفته است. در عین حال کمپنی‌های بزرگ از طرح ایده‌های بزرگ و پروژه‌های بلندپروازانه فاصله گرفته‌اند. هوش مصنوعی، از زمان راه‌اندازی تجاری بی‌سابقه در نوامبر گذشته، بخش‌های مختلف صنعت را مجذب خود کرده است و شرکت‌های فناوری بزرگ و استارت‌آپ‌ها به‌طور یکسان در این زمینه دو برابر شده‌اند و هوش مصنوعی را موج بعدی یک پیشرفت بزرگ ارزیابی می‌کنند. اما توسعه هوش مصنوعی گران و پیچیده است و در حال حاضر نشانه‌هایی وجود دارد که رشد این بخش از صنعت، در حال کاهش است. علم مواد سال‌هاست که به لحاظ نظری می‌تواند بهتر شدن فناوری، از تراشه‌های رایانه‌ای گرفته تا کابل‌های فیبر نوری، کمک کرده است. دانشمندان می‌گویند که این زمینه، به موج بعدی پیشرفت‌ها منجر خواهد شد، چه در زمینه ساخت ابررساناهایی که در دمای اتاق کار می‌کنند و چه در زمینه موادی که در رایانه‌های کوانتومی استفاده می‌شوند. رایانه‌هایی که به لحاظ نظری می‌توانند چند برابر سریع‌تر از رایانه‌های معمولی کار کنند. از این‌رو، ایده‌های که طی هفته‌های گذشته در یک آزمایشگاه ناشناس طرح شد و ادعا می‌کرد که موفق به ساخت ابررسانایی شده است که در دمای اتاق کار می‌کند به‌سرعت به گمانه‌زنی‌های علمی تخیلی انجامید و برای بسیاری پیشرفتی به شمار می‌رفت که نمی‌شد آن را نادیده گرفت. دیوید فریدبرگر؛ کارآفرین عرصه فناوری، در یادداشت «این‌ها می‌گویند این نخستین بار پس به‌منظور جذب رقبای کوچکت‌ر استفاده کرده‌اند، در حالی که قوانین ضدانحصار تازه همین اواخر

گروهی از پژوهشگران ناشناخته کره جنوبی مدعی شدند، ابررسانایی ساخته‌اند که می‌تواند در دمای اتاق کار کند و پس از انتشار این خبر، بی‌درنگ در سلیلیکون‌ولی، غوغایی به پا شد و سرمایه‌گذاران، مدیران فناوری و کارآفرینان که هنوز درگیر ترویج و تبلیغ و سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی‌اند، مجذبوب این ایده شدند. به گزارش سینتا به نقل از ایندپندنت، گروهی از پژوهشگران ناشناخته کره جنوبی اواخر ماه گذشته مدعی شدند ابررسانایی ساخته‌اند که می‌تواند در دمای اتاق کار کند. ساخت ابررسانایی که در دمای اتاق کار کند، از دیرباز یکی از این‌پرو، این دیرینه علم محسوب می‌شده است و از این‌پرو، این خبر با سرعت بسیاری در سراسر جهان پخش شد و عده بسیاری را به تکاپو انداخت. ابررسانا ماده‌ای است که می‌تواند الکتریسیته را بدون اتلاف انرژی منتقل کند و بنابراین کاربردهای بسیاری، از قطارهای سریع‌السیر گرفته تا ایده‌های علمی تخیلی عجیب و کاربردی درباره ذخیره انرژی را می‌توان برای آن متصور شد. اما دیری نپایید که متخصصان و بسیاری از کارشناسان اعلام کردند درباره صحت این خبر تردید دارند و مشخص شد که برای اعلام خبر کشف ابررسانایی با چنین ویژگی‌هایی هنوز خیلی زود است. واشنگتن‌پست در گزارشی که در همین زمینه منتشر کرده است، می‌نویسد: پس از انتشار این خبر، بی‌درنگ در سلیلیکون‌ولی، غوغایی به پا شد و سرمایه‌گذاران، مدیران فناوری و کارآفرینان که هنوز درگیر ترویج و سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی‌اند مجذبوب این ایده شدند. واشنگتن‌پست با اشاره به هیاهوی کاذب ایجاد شده در سلیلیکون‌ولی، درباره دلیل استقبال سریع کارآفرینان از این خبر می‌نویسد: این فناوری و پیشرفت بالقوه، ظرفیت این اداره که به نخستین چالش تحول‌آفرین در سال‌های اخیر تبدیل شود. این مقاله می‌نویسد که ساخت یک ابررسانا که در دمای اتاق کار کند می‌تواند ایده‌های علمی تخیلی مانند حرکت بسیار سریع قطارها و همچنین ایده‌های کاربردی‌تری مربوط به ذخیره‌سازی انرژی را ممکن کند. این موضوع به حدی داغ شد که حتی مدیران استارت‌آپ‌های کلیمینتیر (Y Combinator) با ارسال درخواستی از افراد دوردیده خود پرسیدند که آیا کسی در علم مواد تجربه دارد یا خیر. این موضوع سبب شد که بحث‌های بسیاری در این‌باره درگیر شد که آیا کره جنوبی واقعا به این کشف دست یافته یا خیر. در حال حاضر، بسیاری از دانشمندان بر این باورند که این یک ادعا بی‌اساس بوده و مصادفای آن «لا کی ۹۹» معروف است. ممکن است فرآیند تحقیقاتی هنوز باشد. اگر چه بررسی‌ها و مطالعات در این ولع شدید در سلیلیکون‌ولی را برای یافتن دستاورد کره جنوبی واقعا به این کشف دست یافته یا خیر. در حال حاضر، بسیاری از دانشمندان بر این باورند که این یک ادعا بی‌اساس بوده و مصادفای آن «لا کی ۹۹» معروف است. ممکن است فرآیند تحقیقاتی هنوز باشد. اگر چه بررسی‌ها و مطالعات در این ولع شدید در سلیلیکون‌ولی را برای یافتن دستاورد کره جنوبی واقعا به این کشف دست یافته یا خیر.

گزارش عملکرد مالی یکساله رایتل در کمال منتشر شد. رایتل در سال ۱۴۰۱ درآمد حدود ۲۵۰۰ میلیارد تومانی و سود خالص ۲۹ میلیارد تومانی داشت. این در حالی است که اپراتور مذکور در ۱۴۰۰ موفق به ساخت ۱۴۰ میلیارد تومان سود شده بود. یکی دیگر از نکات قابل تأمل گزارش سالانه این شرکت در برابری درآمد از یک میلیارد پیامرسان‌هاست. صورت‌های مالی ۱۲ ماهه رایتل منتهی به افسانده ۱۴۰۱ روی کمال منتشر شد. گزارش موجود نشان می‌دهد این اپراتور در سه ساله که گذشت، نزدیک به ۲۵۰۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که نسبت به سال ۱۴۰۰، حدود ۳۰ درصد افزایش یافته است. اما سود خالص این شرکت در مقایسه با ۲۰۰۰ حدود ۸۰ درصد کاهش یافته و به ۹۹۳ میلیارد تومان رسیده است. اما چه دلایلی منجر به کاهش سود خالص رایتل شده اگر در صورت‌های مالی این اپراتور دقت کنید، سود عملیاتی رایتل در سال ۱۴۰۱ ۵۶ میلیارد تومان بیشتر از سال ۱۴۰۰ است. بنابراین کاهش سود خالص این شرکت در بخش سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی رقم خورده؛ جایی که رایتل بیش از ۲۲ میلیارد تومان زیان شناسایی کرده است. در حالی که در سال ۱۴۰۰ این برابری ردیف،

## مهم‌ترین ابزارها و راه‌های نفوذ سایبری؛ چگونه خطر هک را کاهش دهیم؟!

درک انواع تهدیدات سایبری و ابزارها و اشکال حملات طراحی شده علیه شبکه‌های رایانه‌ای و زیرساخت‌های حیاتی برای تقویت دفاع و واکنش صحیح در برابر این فعالیت‌های مخرب بسیار حیاتی است. به گزارش مهر، در دنیای امروز که دولت‌ها بخش خصوصی و شهروندان در آن به‌واسطه فرآیند دیجیتال سازی به یکدیگر متصل شده‌اند، ظهور تهدیدهای سایبری به یک نگرانی مداوم برای همه ذی‌نفعان تبدیل شده است. با پیشرفت تکنولوژی، همچنین پیچیدگی و تنوع حملات سایبری نیز افزایش قابل توجهی یافته است. اکنون هکرها و بازیگران مخرب سایبری، با ازبایی دقیق ماهیت و شرایط شبکه مورد نظر خود، نوع عملیات خرابکارانه را برمی‌گزینند. از همین روی، درک انواع تهدیدات سایبری و ابزارها و اشکال حملات طراحی شده علیه شبکه‌های رایانه‌ای و زیرساخت‌های حیاتی برای تقویت دفاع و واکنش صحیح در برابر این فعالیت‌های مخرب بسیار حیاتی است.

### انواع تهدیدات سایبری

**بدافزارها (Malware):** نرم‌افزارهای مخرب یا بدافزارها، یکی از متداول‌ترین انواع تهدیدات سایبری است. این گروه از نرم‌افزارها شامل ویروس‌ها، کرم‌ها، تروجان‌ها و باج‌افزارها می‌شوند. بدافزارها می‌توانند در سیستم‌ها نفوذ کنند، اطلاعات حساس را به سرقت ببرند و یا فایل‌ها را به منظور دریافت بیاچ در ازای آزادی آن‌ها، رمزگذاری کنند. مهاجمان از طرق گوناگونی سعی در وارد کردن بدافزارها به سیستم هدف دارند که ارسال ایمیل‌های آلوده، رایج‌ترین راه آن، به شمار می‌رود.

**فیشینگ (Phishing):** حملات فیشینگ، عموماً از طریق ارسال پیام یا ایمیل‌های فریبنده آغاز می‌شوند. پیام‌هایی که به نظر می‌رسد از منابع قابل اعتماد ارسال شده‌اند، اما هدفشان اقناع کاربر به کلیک روی پیوند مخرب پنهان در پیام است. در این نوع از حملات، مهاجمان پس از ارسال پیام، به انتظار واکنش کاربر نشسته و پس از کلیک قربانی بر لینک آلوده، وارد سیستم می‌شوند و به اطلاعات و داده‌ها دسترسی می‌یابند.

**فیشینگ نیزه‌ای (Spear Phishing):** فیشینگ نیزه‌ای، حملات سایبری مشابه فیشینگ هستند که افراد یا سازمان‌های خاصی را هدف قرار می‌دهد. مهاجمان در این نوع از حملات، برخلاف فیشینگ که در آن پیام‌های آلوده برای تعداد زیادی از رایانه‌ها و افراد ارسال می‌شود، تنها یک کاربر یا سازمان خاص را هدف قرار می‌دهند. هکرها در این نوع از حملات، زمان زیادی را صرف جمع‌آوری اطلاعات از اهداف خود و طراحی حملات شخصی‌شده می‌کنند. برای ترغیب آن‌ها می‌کنند. فاکتورهای اجتماعی در حملات ماندند فیشینگ نیزه‌ای، نقشی کلیدی ایفا می‌کنند. مهندسی اجتماعی از علم روان‌شناسی در راستای متقاعد کردن افراد به افشای اطلاعات محرمانه یا انجام اقدامات تعریف‌کننده امنیت استفاده می‌کند. مهاجمان در این نوع حملات مانند یک روانشناس خیره، به شناخت ابعاد گوناگون شخصیت کاربر هدف پرداخته و نقاط ضعف او را استخراج می‌کنند.

**حملات باج‌افزاری (Ransomware):** این نوع بدافزارها، پس از آلوده ساختن سیستم، فایل‌ها را بر روی دستگاه قربانی رمزنگاری و قفل می‌کنند. مهاجمان در این نوع از حملات سایبری، در ازای کلید رمزگشایی اطلاعات دسترسی به یک پایسایت یا سرورس آنلاین را مداخل می‌کنند. ترافیک ایجاد شده از سوی وبسایت‌های باج‌شمار، سبب بروز اختلال در سرورهای میزبان وبسایت هدف و بروز اختلال در آن‌ها می‌شود.

**حملات اختلال سرویس (DoS) و حملات اختلال سرویس توزیع شده (DDoS):** مهاجمان در این نوع از حملات، با سلیلی از ترافیک کاذب، دسترسی به وبسایت یا سرورس را مختل می‌کنند. ترافیک ایجاد شده از سوی وبسایت‌های باج‌شمار، سبب بروز اختلال در سرورهای میزبان وبسایت هدف و بروز اختلال در آن‌ها می‌شود.

**حملات شخصی میانی (Man-in-the-Middle):** نوعی از حملات سایبری است که در آن مهاجم با استفاده از یک شنودفیل در ارتباط، تماس مستقیمی را با کاربر هدف برقرار و پیام‌های از سالی از سمت دیگر مکالمه را بازار سال می‌کند. این عملیات به شکلی انجام می‌شود که کاربران از متقاعد کند در این ارتباط شخصی هستند، در حالی که ارتباط آن‌ها از سوی مهاجم کنترل می‌شود. چنین حملاتی می‌تواند منجر به سرقت داده، دسترسی غیرمجاز و انتشار اطلاعات شود.

**داندوهای نیمه‌خودکار (drive-by download):** در این نوع حملات، مهاجمان با استفاده از آسیب‌پذیری‌های امنیتی در وبسایت‌های ناموجود خودکار بدافزار بسرو روی دستگاه‌های بازدیدکنندگان بدون اطلاع از آن‌ها استفاده می‌کنند. حمله مذکور فرآیندی است که در آن کاربر بدون آگاهی از خطرات آلودگی سیستم خود، وارد یک شبکه‌های بزرگ رباتی، ابزار ثبت و سرقت رمز عبور، تروجان‌ها، حملات روز صفر و مهندسی اجتماعی، بر بخشی از امکانات موجود در اختیار هکرها به شمار می‌رود.

**حفاظت در برابر تهدیدات سایبری**

با پیشرفت روزافزون تکنولوژی اجزای حملات سایبری از سوی هکرها، راهکارهای بهبود امنیت سایبری برای کاربران نیز توسعه می‌یابند. بی‌شک ابزارهای ناقص امنیت سایبری، در مواردی می‌توانند زمینه‌ساز افزایش امنیت سیستم‌ها برای کاربران شوند. در این بخش به مرور برخی از راهبردهای مؤثر برای کاهش آسیب‌پذیری در برابر حملات سایبری، می‌پردازیم. به‌روزرسانی‌های مداوم نرم‌افزارها، متخصصان امنیت سایبری در شرکت‌های بزرگ فناوری، خود صورت مداوم در حال بررسی آسیب‌پذیری‌های موجود در نرم‌افزارهای خود هستند و مرتباً برای رفع مشکلات موجود، به‌روزرسانی‌های عرصه می‌کنند.

**احراز هویت قوی:** فعال‌سازی سازوکارهای امنیتی اضافه، مانند تأیید هویت دوم مرحله‌ای، می‌تواند از کاربران در برابر حملات سرقت رمز عبور، حفاظت کند. در چنین مواردی، با فعال‌سازی قابلیت‌های یاد شده، هکرها حتی در صورت به دست آوردن رمز عبور نیز قادر به ورود نخواهند بود.

**آموزش کاربران:** آموزش دقیق کاربران و کارمندان شرکت‌های تجاری، درباره فیشینگ و مهندسی اجتماعی می‌تواند تا حدود زیادی از وقوع حملات یاد شده و موفقیت مهاجمان سایبری جلوگیری کند.

**رمزنگاری داده‌ها:** بسیاری از کاربران، برای حفظ امنیت داده‌های خود، آن‌ها را با استفاده از برخی برنامه‌های رمزنگاری، غیرقابل استفاده می‌کنند. این همین‌ر، این قبیل اقدامات، می‌توانند سبب کاهش سطح سرقت اطلاعات از سوی هکرها شود. به عبارت دیگر، رمزنگاری داده‌های حساس اطمینان می‌دهد که حتی اگر مهاجمان به آن‌ها دسترسی پیدا کنند، قادر به خواندن اطلاعات نیستند.

**سیستم‌های تشخیص نفوذ (IDS) و سیستم‌های پیشگیری از نفوذ (IPS):** این ابزارها ترافیکی شبکه را بررسی یا یافتن فعالیت‌های مشکوک رصد و نظارت می‌کنند و می‌توانند وجود تهدیدات محتمل را اعلام یا مسدود کنند. طبیعت متنوع و پویای تهدیدات سایبری به یک رویکرد چندجانبه نسبت به امنیت سایبری نیاز دارد. از بدافزار و فیشینگ گرفته تا حملات اختلال سرویس توزیع شده باج‌افزاری، درک انواع تهدیدات سایبری و ابزارهای آنها، به مهاجمان استفاده می‌کنند. برای افراد و سازمان‌ها جهت دفاع مؤثر از خود ضروری است. با اجرای تدابیر امنیتی قوی و آگاهی از تهدیدات نوظهور، ما می‌توانیم خطرات حملات سایبری را کاهش داده و در جهان دیجیتال از خود در برابر حملات دفاع کنیم.

البنه لازم به ذکر است که بسیاری از آنچه افراد می‌گفتند نادرست بود. گریفن؛ می‌گوید: موضوعات تبلیغاتی از این دست می‌تواند آسیب‌زا باشد. این قطعاً یک نقطه‌ضعف بزرگ بود. اما نکته مثبت این است که افراد به این بخش مهم از علم دلاز برای پژوهش‌های هوش مصنوعی هزینه کرده‌اند و به ایجاد پیشرفت‌هایی کمک کرده‌اند که به ابزارهای مولد هوش مصنوعی از جمله چت‌بات‌ها و تولیدکننده‌های تصویر انجامیده‌اند. اما علم مواد، با وجود آن که زیربنای بسیاری از فناوری‌های مدرن است، کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. اینا ویشیک؛ دانشیار و پژوهشگر مواد کوانتومی در دانشگاه کالیفرنیا در بخش فیزیک و ستاره‌شناسی، در این باره می‌گوید: آنجایی که او در این زمینه و به‌طور کلی در تحقیقات مربوط به علم مواد کار می‌کند، از اثر این نوآوری‌ها در مواد

در تمام جنبه‌های زندگی ما آگاه است. برخی از قدرتمندترین رهبران سلیلیکون‌ولی، پیشینه‌ای در علم مواد دارند. ساندار پیتچای، مدیرعامل گوگل، مدرک کارشناسی خود را در رشته مهندسی متالورژی گذرانده است و دارای مدرک کارشناسی ارشد از گروه علم مواد دانشگاه استنفورد است. ایلان ماسک، بنیان‌گذار تسلا، در سال ۱۹۹۵ در مقطع دکتری، آن هم در استنفورد، پذیرفته شد، اما دور و پس از شروع کارش به‌عنوان کارآفرین، تحصیل را رها کرد. ماسک در سپتامبر گذشته در توییته نوشت که «مسئول اولیه علم مواد را پیامونید. پیشینمان نخواهید شد.» دانشمندان به مدت دهه‌ها عموماً توافق داشتند که ابررسانایی فقط در دماهای بسیار پایین رخ می‌دهد که در نتیجه، آن را برای کاربردهای واقعی غیرعملی می‌سازد. اما فیزیکدانان آلمانی و سوئیسی در سال ۱۹۸۶ موادی را یافتند که می‌توانستند در دماهای بالا، ابررسانا باشند تا با نیتروژن مایع خنک شوند، و این روشی نسبتاً ارزان برای کاهش دمای جسم محسوب می‌شود. این پیشرفت بزرگ، هیجان غلبه‌ای شبیه به مورد اخیر به‌اره انداخت. تصویر روی جلد مجله‌تایم در ۱۱ مه ۱۹۸۷، «فلاک ابررسانایی» به از آن جشن گرفته و خودرویی را به شارژر دیواری وصل شده بود نشان می‌داد. گروه‌های انجمن فیزیک آمریکا در سال ۱۹۸۷ چنان با هیاهو و علاقه عمومی همسرا بود که به جشنواره موسیقی راکاندن رول معروف سال ۱۹۹۶ تشبیه شد و از آن به‌عنوان «بوداستاک فیزیک» یاد شد. محققانی که این کشف را انجام داده بودند، تنها ۱۹ ماه پس از ارائه مقاله خود در مورد این موضوع، برنده جایزه نوبل فیزیک ۱۹۸۷ شدند، که این کم‌ترین زمان از زمان کشف تا برنده شدن این جایزه محسوب می‌شود. ویشیک؛ می‌گوید: اگر فکر می‌کنید در حال حاضر هیاهوی تبلیغاتی زیادی درباره کشف ماده ابررسانایی دمای اتاق وجود دارد، این درواقع در مقایسه با آن زمان خیلی هم کم است.

## کاهش ۸۰ درصدی سود خالص سال ۱۴۰۱ رایتل!

وجود دارد. اما واکنش وزیر ارتباطات به این‌نامه تنها یک جمله بود: «عده‌های تلاش دارند ضعف‌های مدیریتی خود را گسردن اتفاقات اخیر پنهان‌اند». این در حالی است که افت درآمد ناشی از فیلترینگ به‌وضوح در صورت‌های مالی همراه اول هم قابل مشاهده بود. به‌طور کلی، رایتل در سال ۱۴۰۱ بیش از ۱۵۰۰ میلیارد تومان از ارائه خدماتی همچون اینترنت، پیامک و مکالمه صوتی، بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان از اتصال متقابل رومینگ و بیش از ۶۷۰ میلیارد تومان از انتقال موقت منافع طیف فرکانسی درآمد داشته است.

### هزینه ۱۸۲ میلیارد تومانی رایتل برای خرید پهناهای باند

آن‌طور که در صورت‌های مالی اپراتور سوم آمده، این شرکت برای خرید پهناهای باند اینترنت نزدیک به ۱۸۲ میلیارد تومان هزینه کرده است؛ هزینه‌ای که به شرکت ارتباطات زیرساخت و افزایش کسب‌وکارهای مجازی می‌داند. این در حالی است که مدیرعامل شرکت رایتل از این‌ماه سال ۱۴۰۱ نامه‌ای به وزیر ارتباطات نوشت و اعلام کرد به‌دلیل محدودیت‌های اینترنت و کاهش درآمد‌های این شرکت، احتمال خروج رایتل از بازار ارتباطات کشور

دو سال گذشته کمتر از ۲۵ درصد افزایش یافته و از سوی دیگر، آمارهای رگولاتوری نشان می‌دهد این اپراتور زیان ۲۰۰ میلیارد تومانی از تسعیر ارز داشته؛ زبانی که ناشی از افزایش نرخ ارز در سال ۱۴۰۱ و تسعیر بدهی ارزی تسویه‌نشده سنوات قبل رایتل است (بدهی که بابت خرید تجهیزات از شرکت‌های خارجی تأمین‌کننده تجهیزات مخابراتی است). آمارها نشان می‌دهد رایتل از دو جهت از سمت دولت ضربه خورده؛ نخست افزایش نرخ ارز و دیگری تأثیر بر درآمد با فیلترینگ گسترده.

### افزایش دوبرابری درآمداز پیامک

رایتل در سال ۱۴۰۱ درآمداً ۵۴ میلیارد تومانی از فروش سیم‌کارت و مودم، ۲۴۴۵ میلیارد تومانی از ارائه خدماتی همچون اینترنت و مکالمه و درآمد ۴۰۵ میلیارد تومان نیز از سود سرمایه‌گذاری کسب کرده است. جزئیات درآمد رایتل در گزارش مالی سالانه نشان می‌دهد این شرکت در سال ۱۴۰۱ حدود ۲۲۷ میلیارد تومان از مکالمه صوتی، ۳۹۵ میلیارد تومان از پیامک و ۳۹۵ میلیون تومان از خدمات ارزش‌افزوده درآمد داشته است. افزایش درآمد درآمداز رایتل از پیامک نیز از نوع خود جالب توجه است. با توجه به اینکه هزینه ارسال پیامک در

گزارش مالی یکساله رایتل در کمال منتشر شد. رایتل در سال ۱۴۰۱ درآمد حدود ۲۵۰۰ میلیارد تومانی و سود خالص ۲۹ میلیارد تومانی داشت. این در حالی است که اپراتور مذکور در ۱۴۰۰ موفق به ساخت ۱۴۰ میلیارد تومان سود شده بود. یکی دیگر از نکات قابل تأمل گزارش سالانه این شرکت در برابری درآمد از یک میلیارد پیامرسان‌هاست. صورت‌های مالی ۱۲ ماهه رایتل منتهی به افسانده ۱۴۰۱ روی کمال منتشر شد. گزارش موجود نشان می‌دهد این اپراتور در سه ساله که گذشت، نزدیک به ۲۵۰۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که نسبت به سال ۱۴۰۰، حدود ۳۰ درصد افزایش یافته است. اما سود خالص این شرکت در مقایسه با ۲۰۰۰ حدود ۸۰ درصد کاهش یافته و به ۹۹۳ میلیارد تومان رسیده است. اما چه دلایلی منجر به کاهش سود خالص رایتل شده اگر در صورت‌های مالی این اپراتور دقت کنید، سود عملیاتی رایتل در سال ۱۴۰۱ ۵۶ میلیارد تومان بیشتر از سال ۱۴۰۰ است. بنابراین کاهش سود خالص این شرکت در بخش سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی رقم خورده؛ جایی که رایتل بیش از ۲۲ میلیارد تومان زیان شناسایی کرده است. در حالی که در سال ۱۴۰۰ این برابری ردیف،

## ایران در رتبه پانزدهم تولید علم جهان قرار گرفت!

معاون وزیر بهداشت؛ با بیان اینکه ایران در ۱۰ سال گذشته در تولید علم از رتبه ۲۶ به رتبه ۱۵ جهان رسیده است، گفت: در زمینه پژوهش‌های فناوری هم از رتبه ۱۲۰ جهان به رتبه ۵۲ صعود کرده‌ایم. به گزارش مناقصه‌مزایده به نقل از وزارت بهداشت، یونس پنهانی؛ معاون تحقیقات و فناوری وزارت بهداشت در استانه فرارسیدن هفته دولت و در حاشیه مراسم روزمبلی از بنیو بانک دانشگاه علوم پزشکی همدان بر اینکه اختراعات یا ایده‌ها باید منجر به یک محصول یا یک خدمت یا یک تغییر رفتار شود تا شاخص دوم مرجعیت علمی یعنی ترجمان دانش در کشور رشد کند، تأکید کرد. وی اظهار داشت: در شاخص تولید تکنولوژی، رتبه ایران در سال ۲۰۲۰ در دنیا ۶۷ بود، در سال ۲۰۲۱ این رتبه به ۶۰ رسید و اکنون رتبه ۵۲ دنیا را دارم. پنهانی: برزنامه‌ریزی برای رسیدن به جایگاه بهتر در جهان و رفع نیازهای حوزه سلامت از مسیر تحقیقات کاربردی و توسعه فناوری خبر داد و گفت: در ۸۰۰ مرکز تحقیقات و فناوری دانشگاهی به دنبال تحقیقات و تولید علم و فناوری برای بهبود وضعیت سلامت جامعه و پاسخگویی به نیازهای این حوزه هستیم. معاون تحقیقات و فناوری وزارت بهداشت، تأکید کرد: تحقیقات فناورانه و سلول‌های بنیادی، کاهش بیماری و درمان سرطان، تولید داروهای گیاهی و کاهش نیاز به واردات دارو، جوانی عملی، کاهش معضلات اعتیاد و خودکشی و آسیب‌های اجتماعی در اولویت‌های ملی و پژوهشی قرار دارد.

## آگهی مناقصه عمومی

همزمان با ارزیابی کیفی (بیکار چه)  
شماره ۳۹-۱۴۰۲/۵-ت(تمدید)

شرکت تهیه و تولید معدنی ایران در نظر دارد «انجام آنالیز و مطالعه نمونه‌های حاصل از عملیات اکتشافی» شامل تعداد ۲۰ نمونه ناز سنگی، آبراهه‌ای و پودری را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به شماره ثبت ستاد ۰۳۱-۲۸۰۰۰۰۱۰۲۰۰۰ و با جزئیات مندرج در اسناد مناقصه با تضمین شرکت در فرآیند رایج کار

به مبلغ ۲۳۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (سه میلیارد و سیصد میلیون ریال) (وارز نقدی یا ضمانتنامه بانکی) برگزار نماید. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ساعت ۱۰:۰۰ صبح

مورخ ۱۴۰۲/۵/۰۸ و مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از ساعت ۱۷:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۵/۰۱ تمدید و مهلت ارائه پیشنهادات حداکثر تا ساعت ۱۷:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۵/۰۱ و جلسه گشایش پاکات صورت روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۵/۰۱ برگزار می‌گردد. علاقه‌مندان شرکت در مناقصه می‌بایست جهت ثبت‌نام و

# تأملی بر مؤلفه‌های فروش و فروش موفق

قسمت آخر



علیرضای علی‌زایی  
مشاور و مدرس حل مسئله در کسب و کار  
Alireza.rezaee0@gmail.com

با این حال، تأکید می‌کردند که باید از هتل‌های رقیب هم بازدید کنند. در این جا بود که کرنی، هوش خود را نشان داد و یک ریسک بزرگ را به جان خرید. کرنی تصمیم گرفت در کنار تور بازدید از هتل‌های هالییدی این، تور بازدید از هتل رقیب را هم در همان روز، برگزار کند. او حتی به برخی از مدیران ارشد شرکت‌های مشتری پیشنهاد داد با ماشین خودش آن‌ها را به هتل رقیب ببرد.

مشتریان از این حرکت کرنی شگفت‌زده شدند و خیلی از آن‌ها بدون این که از هتل‌های رقیب بازدید کنند، قرارداد جدیدی را با هتل‌های هالییدی این امضاء کردند. در واقع کرنی بگونه‌ای رفتار کرد که سیگنال دو مؤلفه تصمیم‌ساز بسیار مهم را به مدیران شرکت‌ها مخابره کرد، صداقت و شفافیت از زحمات خود و مجموعه هتل‌های هالییدی این و اعتماد بنفس و اطمینان خاطر از بالا بودن کیفیت هتل و خدمات آن و این باعث شد تصمیم‌گیری برای مشتریان خیلی آسان‌تر شود. حتی به نظر می‌رسد اگر هتل‌های هالییدی این، مزیت بالاتری هم در نظر مدیران شرکت‌ها نداشتند و ولی عزت‌نفس و اعتماد به نفس کرنی می‌توانست نتیجه را به نفع او تغییر دهد.

شش روش آموزش عملی فروشندگان:

۱- آموزش مشارکتی:

در این شیوه، گروه‌های سه تا پنج نفره‌ای از فروشندگان تشکیل می‌دهیم و سپس از آموزش یک مفهوم فروش به آن گروه، از اعضای گروه می‌خواهیم راجع به مفهوم آموزش داده شده بحث و تبادل تجربه و نظر کنند و سپس مفهوم مورد نظر را به بقیه گروه‌ها آموزش دهند. در این روش می‌توان کار تیمی، توانایی انتقال مطلب مفاهیم به دیگران، مهارت در مذاکره و گفت‌وگو و در نهایت صبر و حوصله فروشندگان را مشاهده و مورد بررسی قرار داد.

## ۲- ایفای نقش ساختارمند:

در این شیوه، گروه‌های شش تا هشت نفره‌ای از فروشندگان سازمان تشکیل می‌دهیم و از دو عضو گروه می‌خواهیم خودشان را در شرایط خاصی فرض و طبق آن شرایط برای بقیه اعضای گروه نقش بازی کنند. مثلاً دو عضو گروه را مشخص می‌کنیم و از یکی می‌خواهیم نقش فروشنده و از دیگری می‌خواهیم نقش یک مشتری سختگیر را بازی کنند.

بعد از اتمام نقش بازی، بقیه اعضای گروه باید نظراتشان را به دو نفری که نقش بازی کرده‌اند، اعلام کنند. با این روش تا حدی فروشنده‌ها را با چالش‌های سختی که ممکن است در هنگام فروش با آن مواجه شوند روبه‌رو می‌کنیم و همچنین به‌طور معمول نوآوری‌های جدیدی توسط برخی از افراد برای موفقیت در فروش، ارائه می‌شود و یک یادگیرنده و هم‌افزایی جمعی نیز اتفاق می‌افتد.

حتی می‌توان محصول و یا خدمات دیگری که جزء محصولات و یا خدمات شرکت نیستند را در این بازی وارد کنیم تا فروشنده‌ها در موقعیت جدید و غیرمنتظره‌ای روبه‌رو شده و خریدار فرضی نیز الگوهایی که از رفتار و گفتار خریداران در ذهن دارد کنار گذاشته و بدون هیچ پیش‌فرضی، نقش خریدار را بازی نمایند.

## ۳- مطالعه موردی:

در این شیوه، گروه‌های سه تا پنج نفره‌ای از فروشنده‌ها تشکیل و به هر گروه یک مطالعه موردی (Case Study) متعلق می‌دهیم و از آن‌ها می‌خواهیم تا راجع به آن موضوع با یکدیگر گفت‌وگو و نتیجه را به بقیه گروه‌ها اعلام کنند. مثال‌های مختلفی که از گفت‌وگوهای مابین فروشنده و خریدار وجود دارد و یا حتی گفت‌وگوهای ساختگی که طراحی کرده‌ایم، می‌تواند جز این کیس استادی، قرار بگیرد.

## ۴- بازی فروش:

در این شیوه، فروشندگان را متناسب با نوع بازی مورد نظرمان به دو یا چند گروه تقسیم می‌کنیم و مسابقاتی را بین گروه‌ها راه می‌اندازیم. مثلاً فروشندگانمان را به دو گروه فروشنده و مشتری تقسیم می‌کنیم و از آن‌ها می‌خواهیم یک به یک با هم رودرو شوند و فروشنده سعی کند محصولی را به مشتری بفروشد. اگر فروشنده موفق شود محصول را بفروشد، یک امتیاز به تیم فروشنده‌ها می‌دهیم و اگر نتواند، یک امتیاز به تیم مشتریان می‌دهیم.

البته تا حدی این بازی در روال طبیعی جلو نخواهد رفت و به خاطر بحث‌رانی که وجود دارد، شاهد مقاومت و اصرار غیرمعمول از دو طرف خواهیم بود ولی این نکته مهم است که هدف آموزش و ارتقاء فروشنده‌هاست و این مهم در طی این روال غیرمعمول، اتفاق می‌افتد.

## ۵- آزمون‌های کوچک:

در مرحله دیگری از آموزش عملی فروشندگان، آزمون‌های شفاهی کوتاهی می‌گیریم که برای سنجش میزان تسلط فروشندگان به مفاهیم فروش به کار برده می‌شوند. برای این کار می‌توانیم فروشندگان را دور هم

**فراموش نکنیم که به موازات رشد تکنولوژی و فرصت‌های خوبی که در تبلیغ، فروش و ارائه خدمات و ارسال کالا به دست می‌آید، مشتریان نیز هوشمندتر شده‌اند، به سرعت می‌توانند به حجم اطلاعات زیادی در مورد سازمان، محصولات، کیفیت و رضایتمندی مشتریان ما به دست آورند و مهم‌تر از همه اینکه عدم رضایت خود از مجموعه ما را (به هر علتی که باشد) با سرعت باور نکردنی به افراد دیگر اطلاع‌رسانی کند**

جمع کنیم و از هر فروشنده سؤالی کوتاه درباره محصولات، رقبا، مشتریان، شرایط بازار و... بپرسیم تا هم میزان تسلط او به شغلش را بسنجیم و هم مطالب برای بقیه فروشندگان مرور شود. برای افزایش اثربخشی این آزمون‌ها می‌توانیم برای کسی که بیش‌ترین پاسخ‌های درست را می‌دهد، جایزه کوچکی در نظر بگیریم.

## ۶- مناظره:

در این شیوه، فروشندگانمان را به دو گروه تقسیم و یک موضوع هم برای مناظره تعیین می‌کنیم. مثلاً می‌توانیم از دو گروه بخواهیم راجع به «بهترین روش

برای فروش به یک مشتری سختگیر» با هم مناظره کنند. و یا اینکه گزینه‌های مختلف و نظر به‌هایی که در حوزه فروش وجود دارد را مطرح کرده و افرادی که موافق یا مخالف آن نظر هستند و یا اصلاحاتی را برای دقیق بودن آن گزینه مدنظر دارند را وارد مناظره نماییم تا نکاتش را مشخص شده و نظر به‌هایی مختلف نیز مشخص شده و فاصله بین مباحث تئوری و نظر به‌هایی مبتنی بر تجربه و در نهایت تجربیات هر یک از فروشندگان مشخص شود.

## نقاط ضعف محصولتان را تبلیغ کنید!

جیم بلیت در کتاب خود به نام «۱۰۰ ایده بزرگ بازاریابی» می‌نویسد: این ایده ممکن است در ابتدا، ایده خوبی به نظر نرسد، چون هر شرکتی سعی می‌کند جنبه‌های مثبت محصولش را تبلیغ کند و ابعاد منفی آن را بی‌اهمیت جلوه دهد. ولی مشتریان نسبت به نکات منفی محصولی که می‌فروشیم، کاملاً آگاه هستند، برای همین، انکار نقاط منفی، می‌تواند باعث بی‌اعتمادی مشتریان به ما شود. از طرف دیگر، تبلیغ گسترده جنبه‌های مثبت محصول، جنبه‌های منفی آن را از بین نمی‌برد، چون مشتریان، محصولمان را براساس هر دو جنبه مثبت و منفی آن قضاوت می‌کنند، پس با کتمان نقاط منفی یا بزرگ‌نمایی نقاط مثبت، قضاوت آن‌ها تغییر نمی‌کند.

برای مثال، زمانی که اولین موتورهای گازوئیل‌سوز به بازار معرفی شدند، عمدتاً روی خودروهای تجاری مثل کامیون و اتوبوس نصب می‌شدند. در آن زمان، خودروی گازوئیل‌سوز مترادف بود با یک خودروی کثیف، دودزا، بدبو و پُرسروصدا.

بحران نفت در دهه ۱۹۷۰، شرایط بازار را عوض کرد، چون با گران شدن بنزین، شرکت‌های خودروسازی سعی کردند موتورهای گازوئیل‌سوز کارآمدتری را طراحی و تولید کنند.

کارآمدی بیشتر موتورهای گازوئیل‌سوز در کنار عواملی مانند قیمت کمتر گازوئیل و آلودگی کمتر آن، باعث شد تا بسیاری از خریداران آمریکایی و اروپایی به سمت خودروهای گازوئیل‌سوز تمایل پیدا کنند. با این حال، خریداران انگلیسی کمتر با مزایای خودروهای گازوئیل‌سوز آشنا بودند. فولکس‌واگن این وضعیت را یک فرصت طلایی دید و با یک تبلیغات گسترده، سعی کرد تصویر بدی که از خودروهای گازوئیل‌سوز در ذهن خریداران انگلیسی وجود داشت را اصلاح کند.

این کمپین، که یک کمپین طنزآمیز بود، رانندگانی را نشان می‌داد که بسیار شیک‌پوش و خوش‌قیافه بودند ولی همیشه یادشان می‌رفت خودروی‌شان گازوئیل‌سوز است. برای همین، یادداشتی روی شیشه خودرو می‌چسباندند تا آشنایی به جای گازوئیل، بنزین نزنند!

این تبلیغات، نگرش مشتریان انگلیسی به خودروهای گازوئیل‌سوز را تغییر داد و در نتیجه، فروش این نوع خودروهای فولکس‌واگن بیش از ۴۰ درصد افزایش یافت و شرکت توانست جای پزور را در بازار انگلستان بگیرد و به رهبر بازار تبدیل شود.

## نکته پایانی:

باید فراموش نکنیم که به موازات رشد تکنولوژی و فرصت‌های خوبی که در تبلیغ، فروش و ارائه خدمات و ارسال کالا به دست می‌آید، مشتریان نیز هوشمندتر شده‌اند، به سرعت می‌توانند به حجم اطلاعات زیادی در مورد سازمان، محصولات، کیفیت و رضایتمندی مشتریان ما به دست آورند و مهم‌تر از همه اینکه عدم رضایت خود از مجموعه ما را (به هر علتی که باشد) با سرعت باور نکردنی به افراد دیگر اطلاع‌رسانی کند.

توسل به روش‌های نادرست مانند ایجاد نیاز و ضرورت‌های ساختگی به محصول و یا خدمات مان، غلو و بزرگ‌نمایی و یا حتی ارائه اطلاعات و تبلیغات غیرواقع و نادرست، خطای بزرگ و اشتباه راهبردی است که می‌تواند به نابودی کسب‌وکار ما بینجامد.

در واقع ممکن است بتوانیم به‌زور تبلیغات گسترده، بمباران اطلاعاتی، بزرگ‌نمایی و تصاویر و نتایج ساختگی و حتی توسل به حرف‌های غیرواقع و واقعیت‌ها خیلی زود خود را نشان داده و اگر افرادی که از محصول و یا خدمات ما ناراضی بوده‌اند آن را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند ممکن است فاجعه بزرگی برای ما رخ دهد. اگر هم شکایتی بر علیه ما تنظیم شود، ممکن است جریمه‌های سنگینی در انتظار ما باشند.

با توجه به افزایش جدی هزینه‌ها و اینکه بسیاری از مردم نمی‌توانند مثل گذشته از کنار هزینه‌ای که بابت یک محصول بپردازند و یا خدمات ناگافی داده‌اند عبور کنند، قطعاً شرکت‌هایی که صداقت و کفایت لازم را ندارند در آینده با چالش‌های جدی از طرف مخاطبین خود روبه‌رو خواهند شد.

خرید اشتراک ویژه در سایت  
Qanoonnameh.ir

می‌توانید با خرید نسخه کاغذی نسخه الکترونیکی را رایگان دریافت کنید

شما به راحتی می‌توانید در این نشریات موضوعات مورد نظر خود را جستجو کنید



ویژه فنانیز و میتر را جزایی  
تربطاً معاملاً عمومی











# اضافه شدن ۷ هزار مگاوات به ظرفیت تولید برق کشور

## | گروه انرژی | مناقصه |

وزیر نیرو، با اشاره به ناترازی ۱۵ هزار مگاواتی برق کشور در آغاز دولت سیزدهم، گفت: در توسعه نیروگاه‌ها بالغ بر ۷۷۴۵ مگاوات تا به امروز نیروگاه را به شبکه متصل کردیم که این عدد قابل توجهی در مقایسه با توسعه‌هایی است که در سال‌های گذشته اتفاق افتاده بود. به گزارش مناقصه‌مزایده، علی‌اکبر محرابیان؛ گفت: از ابتدای دولت سیزدهم ۵۷۴۸ مگاوات نیروگاه حرارتی، ۱۴۰۰ مگاوات افزایش ظرفیت یاز ارتقای راندمان نیروگاه، ۲۰۳ مگاوات نیروگاه‌های تجدیدپذیر و ۳۵۸ مگاوات نیروگاه‌های تولید پراکنده در نقاط مختلف کشور به بهره‌برداری رسیده است. از این ظرفیت منصوبه در اوج مصرف تابستان امسال بالغ بر ۷۲ هزار و ۶۰۰ مگاوات به ثبت رسید و امید است این بیک در روزهای باقیمانده تابستان تکرار نشود. وی با بیان اینکه ۳۱ هزار مگاوات مصرف برق کشور در فصل گرما مربوط به استفاده از کولرها و دیگر سیستم‌های سرمایشی است، اظهار کرد: این میزان معادل مصرف برق کشور مصر با جمعیتی بالغ بر ۱۰۶ میلیون نفر است، و بهینه‌سازی در این موضوع کمک شایانی به صنعت برق کشور می‌کند. محرابیان؛ با بیان

اینکه هر یک درجه افزایش دمای هوا حدود ۱۸۰ مگاوات به مصرف برق کشور اضافه می‌کند، گفت: در افزایش راندمان و بهره‌وری کولرهای آبی، گفت: با تأیید استاندارد موتورهای کولر BLDC تولید آن در کشور آغاز شد؛ سالانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار کولر آبی در کشور با این فناوری تولید می‌شود و تا پایان سال استاندارد این نوع کولر به‌عنوان استاندارد اجباری معرفی می‌شود که نتیجه به کارگیری این نوع فناوری ۵۰ درصد در مصرف برق و ۳۰ درصد در مصرف آب صرفه‌جویی خواهد داشت. محرابیان؛ در واکنش به برنامه‌های اصلی وزارت نیرو برای رفع ناترازی برق، اعلام کرد که ناترازی را باید بر پایه نحوه مدیریت برق معرفی کنیم؛ در سال ۱۴۰۰ و با آغاز به کار دولت سیزدهم بالغ بر ۱۵ هزار مگاوات با ناترازی روبه‌رو بودیم که نتیجه آن خاموشی‌های سراسری در بخش خانگی، صنایع و... از ۲۹ دی‌هشت تا ۲۱ شهریور ۱۴۰۰ بود که یک تا سه نوبت این خاموشی‌ها براساس جدول هفتگی و ماهانه اعمال می‌شد. وی یادآور شد: برنامه‌ریزی دولت بر سه اصل استوار شد که شامل توسعه نیروگاه‌ها، مدیریت مصرف و بهینه‌سازی می‌شود؛ در توسعه نیروگاه‌ها بالغ بر ۷۷۴۵ مگاوات تا به امروز نیروگاه را به شبکه متصل کردیم که این عدد



مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران اعلام کرد

## افزایش ۱۶ درصدی صادرات گاز در سال جاری



گاز و ۹ هزار میلیارد تومان در بخش پالایشگاهی پیش‌بینی شده است. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران، تصریح کرد: در دو سال گذشته به هفت شهر ۱۲۵ روستا در استان سیستان و بلوچستان و سه شهر و ۲۴ روستا در استان هرمزگان گازرسانی شده است. چگنی؛ چگنی، درباره پروژه‌های اولویت‌دار شرکت ملی گاز ایران، گفت: تقویت شبکه گاز شمال شرق کشور از جمله مهم‌ترین پروژه‌های شرکت ملی گاز ایران است که در این چارچوب و با توجه به تأکید وزیر نفت، عملیات اجرایی پروژه خط دوراهی دشتک-زابل به سرپیشه به طول

۳۰۰ کیلومتر، احداث خط صالح‌آباد-تربت‌جام به طول ۷۰ کیلومتر و تأسیسات تقویت فشار آرادان که امسال به بهره‌برداری می‌رسد، جای می‌گیرد. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران، درباره پروژه‌های تقویت شبکه گاز در شمال کشور، گفت: برای تقویت حوزه شمال کشور و عملیات اجرایی خط تقویتی دوم اردبیل به طول ۵۵ کیلومتر، خط نهم سراسری از اهواز به کوه‌دشت به طول ۴۰۰ کیلومتر و تأسیسات تقویت فشار اهواز آغاز و مطالعات فنی-مهندسی امتداد خط نهم سراسری از میان‌دوآب به تبریز و قزوین و دوم

**صاحب امتیاز: مؤسسه روزنامه مناقصه مزایده**

**مدیر مسئول: جلیل قنادزاده**
**سردبیر و مدیر عامل: علی قرده‌دانی**

نشانی: تهران، خیابان کریم‌زند، خیابان ایرانشهر شمالی، روبه‌روی دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، پلاک ۲۳۴، طبقه ۲، واحد ۲، تلفن: ۰۲۰-۸۸۴۷۵۹۰

**سازمان آگهی‌ها: ۰۹۰۲۸۸۴۷۵۷۹، ۰۹۰۲۲۵۴۳۲۳۸**

**لیتوگرافی و چاپ:** چاپخانه صمیم (جاده مخصوص کرج، یک‌کیلومتر ۱۶)، توزیع: شرکت نشر گستر امروز نیون

● رایانگار تحریریه: emonaqeseh1@gmail.com ●

● رایانگار سازمان آگهی‌ها: emonaqeseh5@gmail.com ●

● رایانگار مدیر اجرایی: emonaqeseh@gmail.com ●

## انرژی نفت و نیرو

ابتدای دولت سیزدهم، برنامه‌ریزی شده است و حدود ۱۵ هزار مگاوات مجوز برای صنایع صادر شد که طبق قانون ساختگاه‌های ۱۰ هزار مگاوات مشخص شد و ساخت بالغ بر ۵۶۰۰ مگاوات نیروگاه صنایع آغاز شد و از این میان تاکنون دو واحد به بهره‌برداری رسیده است، دو واحد نیز بزودی به بهره‌برداری می‌رسد؛ پیش‌بینی شده تا پایان سال حداقل ۱۴۰۰ مگاوات از این نیروگاه‌ها افتتاح و به مرحله بهره‌برداری برسد. وزیر نیرو، در تشریح تجدیدپذیرها افزود: انرژی‌های تجدیدپذیر بهترین نوع برق است چرا که در کنار رفع ناترازی برق، به کاهش مصرف سوخت‌های فسیلی کمک شایانی می‌کند و از نظر حفاظت از محیط‌زیست و کاهش مصرف آب بسیار حائز اهمیت است. محرابیان؛ تصریح کرد: احداث نیروگاه‌های بزرگ تجدیدپذیر در کشور آغاز شده است. بیش از ۲۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در همین دولت به بهره‌برداری رسیده است. نیروگاه ۵ مگاوات بادی میل نادر در منطقه سیستان را داریم که به صورت آزمایشی در حال بهره‌برداری و آماده افتتاح رسمی است. نیروگاه‌های خورشیدی ۲۰۱ مگاواتی و نیروگاه‌های کوچک مقیاس پنج کیلوواتی که باعث تأمین درآمد پایدار برای خانواده‌ها می‌شود و تسهیلات قرض الحسنه برای آن پیش‌بینی شده است از دیگر مورد است. وی یادآور شد: عملیات اجرایی آبرسانی به ۱۰ هزار روستا در تمام استان‌ها و شهرستان‌ها از ابتدای سال ۱۴۰۱ آغاز شد و در حال حاضر حدود ۴۲ درصد با پیشرفت فیزیکی این طرح روبه‌رو هستیم و آبرسانی ۳۵۰ روستا به‌طور قطعی تمام شد و آبرسانی به سایر روستاها با پیشرفت‌های ۸۰- ۹۰ درصد در حال انجام است و برخی از روستاها نیز در انتظار آغاز اجرای این طرح هستند. به عبارت دیگر برنامه‌ریزی شده تا پایان دولت ۱۰ هزار روستای با مشکل تأمین آب، آبرسانی شود. محرابیان؛ درباره آبرسانی به روستاهای استان سیستان و بلوچستان، اظهار کرد: ۲۳ درصد روستاها در طرح جدا آبرسانی سهم سیستان و بلوچستان است. وی درباره حق آبه هیرمند، بیان کرد: اخیراً همکاری‌ها با زبندی از ایستگاه آبسنجی دهرآود هیرمند صورت دادند. این بازدید نشان داد خشکسالی در افغانستان نیز جدی است اما به نسبت میزان بارشی که در کشور افغانستان شده در منطقه حوضه آبریز هیرمند ایران دارای سهم بوده و این سهم حق قانونی ما است که مطالبه می‌کنیم و بهتر است که اطلاعات تکمیلی را وزارت امور خارجه بدهد. وزیر نیرو، خاطر نشان کرد: در زمینه انتقال آب دریا، فلات مرکزی و شرق کشور در برنامه اجرایی قرار دارد و عملیات اجرایی طبق برنامه در حال انجام است. پروژه شرق کشور بالغ بر ۱۲ درصد پیشرفت دارد، برنامه‌ریزی شده است که منطقه سیستان و بلوچستان سریع‌تر آبرسانی شود و در ادامه استان‌های خراسان جنوبی و خراسان رضوی از این طرح بهره‌مند می‌شوند. تسهیلات اجرایی خط دوم انتقال آب دریا به استان یزد و استان کرمان آغاز شده و نیز انتقال آب دریا به استان اصفهان با سرعت خوبی در حال انجام است. در این طرح، استان فارس نیز از منطقه پارسین به لامرد آبرسانی می‌شود.

و ۲۲ درصدی گاز مایع (ال‌پی‌جی) بودیم، اظهار کرد: تمدید قرارداد صادرات گاز به عراق در حال نهایی‌سازی است. وی افزود: ترکیه هم مایل به تمدید قرارداد خرید گاز از ایران است، ضمن اینکه مذاکرات برای صادرات گاز به عمان، احای قرارداد پاکستان و تجارت گاز با روسیه ادامه دارد و کشورهای اروپایی مذاکراتی برای واردات گاز از ایران از مسیر ترکیه با ما انجام داده‌اند که هنوز به ثمر ننشسته است. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران، گفت: با تسویه بدهی ترکمنستان در سه قسط، حجم سوآپ گاز از این کشور را از روزانه ۴،۵ هشت میلیون مترمکعب رسانده‌ایم. چگنی؛ تصریح کرد: طبق تازه‌ترین بولتن آماري سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)، خالص صادرات گاز ایران در سال ۲۰۲۲ و ۲۰۲۱ میلادی به ترتیب حدود ۱۸،۷۹ و ۱۸،۴۳ میلیارد مترمکعب بوده و نسبت به سال ۲۰۲۰، بیش از ۶۰ درصد رشد داشته است. وی تصریح کرد: جهش صادرات گاز در دو سال گذشته در حالی رقم خورد که ایران از سال ۱۴۰۰ به‌صورت جدی وارد ناترازی گاز در فصل زمستان شده، اما نه تن‌ها به تعهدهای صادراتی خود در طول سال عمل کرده، بلکه این مقدار را افزایش داده است. معاون وزیر نفت در امور گاز، درباره امضای قرارداد تمدید و افزایش صادرات گاز ایران به ارمنستان، گفت: صادرات گاز ایران به ارمنستان در چارچوب قرارداد تهاپ انرژی بین دو کشور انجام می‌شود و براساس الحاقیه جدید، حجم گاز صادراتی به ارمنستان افزایش یافته و ضرب تهاپ گاز با برق نیز به نفع شرکت ملی گاز ایران اصلاح شده و مدت قرارداد تا سال ۲۰۳۰ تمدید شده است.

**Qanoono.ir**  
**قانونو**  
**شبکه اجتماعی پرشش و پاسخ معاملاتى خود را در این سایت بپاىید**  
**یک اتفاق خوب برای پرشگران قانون دوست**  
**دانستن؛ رمز ماندن**

### کیوسک اخبار

### تنوع بخشی سید سوختی کشور با توسعه همزمان سهم LPG و CNG

مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی، ضمن تأکید بر توسعه همزمان صنعت سی‌ان‌جی و ال‌پی‌جی برای تنوع‌بخشی در سید سوخت، گفت: لازم است سهم این دو در سید سوخت کشور به ۲۵درصد برسد. به گزارش مناقصه‌مزایده، علی‌اکبر نژادعلی؛ در آیین تودیع و معارفه مدیر طرح سی‌ان‌جی به تاریخچه شکل‌گیری صنعت سی‌ان‌جی در دنیا از سال ۱۹۳۰ میلادی اشاره کرد و گفت: این صنعت راهبردی با توجه با ناترازی بین تولید و مصرف بنزین بسیار راهگشاست و باید بیش از پیش برای گسترش و توسعه آن گام برداشت. وی با تأکید بر اهمیت توسعه این صنعت در شرایط فعلی، بیان کرد: بزرگ‌ترین کشور در احداث جایگاه و مصرف سی‌ان‌جی به‌ترتیب چین، پاکستان و ایران است که با توجه به اینکه ایران در جایگاه سوم قرار دارد، باید سهم این فرآورده را در سید سوخت کشور به‌منظور کاهش سوخت‌های فسیلی توسعه داد. رئیس هیأت مدیره شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی، افزود: با توجه به برآورد ریالی، بین سال‌های ۸۳ و ۸۸ هرچه دولت برای راهاندازی سی‌ان‌جی هزینه کرده بود، برگشت و موجب کاهش واردات شد، ضمن اینکه از سال ۸۸ تاکنون در آمد به دست آوردیم که اگر این صنعت نبود، فاصله زیادی بین تولید و مصرف داشتیم. نژادعلی؛ ادامه داد: ما اکنون مصرف روزانه سی‌ان‌جی ۲۳ تا ۲۴ میلیون مترمکعب است و این ظرفیت وجود دارد که تا ۳۵ تا ۴۰ میلیون مترمکعب سی‌ان‌جی در کشور توزیع شود. وی با تأکید بر اطلاع‌رسانی و تبلیغات در حوزه سی‌ان‌جی، هوشمندسازی در صنعت سی‌ان‌جی و ادامه اجرای طرح دوگانه‌سوز کردن خودروهای شخصی، بررسی مشکلات و تنگناهای موجود و ارائه راهکارها به‌منظور پیشبرد اهداف تعیین‌شده و تلاش برای توسعه صنعت سی‌ان‌جی و ارتقای آن با توجه به ضریب نفوذ شهری و روستایی شبکه گاز کشور را بعضی از وظایف مدیر جدید اعلام کرد.

### افزایش ۵ هزار مگاواتی

### مصرف برق نسبت به سال گذشته

معاون انتقال و تجارت خارجی شرکت توانیر، گفت: اما هرچاکی از آن است نسبت به مدت مشابه سال گذشته با افزایش حدود ۵۰۰ مگاواتی مصرف برق مواجه هستیم. به گزارش مناقصه‌مزایده، محمد اله‌داده، در بازدید از دینسیپانچینگ شرکت برق منطقه‌ای فارس، بیان کرد: براساس پیش‌بینی مرکز ملی راهبری شبکه برق کشور، روند نمودارها نشان می‌دهد میزان تقاضای مصرف برق در حال حاضر حدود ۷۲ هزار مگاوات است. مدیر کل دفتر فنی انتقال شرکت توانیر نیز، بیان کرد: ۳۷ درصد از مصرف برق کشور به بخش صنعت، ۳۴ درصد به مصرف بخش خانگی و ۱۴ درصد در بخش کشاورزی و ۱۰ درصد مص به بخش تجاری عمومی و روستایی معابر اختصاص دارد. مجتبی علی‌زایور؛ ادامه داد: با توجه به اینکه ساعت ۱۱:۳۰ تا ۱۷ تا در بازه اوج مصرف برق قرار داریم از مردم درخواست می‌کنیم کماکان توصیه‌های مدیریت مصرف برق را رعایت کنند تا همه مردم به ویژه در مناطق گرمسیر از برق پایدار بهره‌مند شوند.

### تأمین پلی پروپیلن واحدهای

### تولیدی از محل واردات

مدیر کل دفتر شیمیایی و پلیمری وزارت صمت، گفت: اگر امکان افزایش تولید پلی پروپیلن در مجتمع‌های پتروشیمی بالادست وجود نداشته باشد، کمبود تولیدات را از محل واردات تأمین می‌کنیم. به گزارش مناقصه‌مزایده، محسن صفدری؛ اظهار داشت: طبق برآوردهای انجام شده، نیاز کشور در حوزه پلی پروپیلن یکی از اقلام اصلی تولیدی شرکت‌های پتروشیمی، سالانه یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن است. وی افزود: متأسفانه به علت کمبود خوراک پلی پروپیلن که مواد اصلی تشکیل دهنده تولیدات شرکت‌های پتروشیمی‌ها است در حال حاضر بیشتر از حدود ۸۶۰ هزار تن امکان تولید نداریم و کمبودی حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تن را در تولید شاهد هستیم. صفدری؛ ادامه داد: درصدد هستیم کمبود تولیدات را از محل واردات یا اگر امکان افزایش تولید پلی پروپیلن که نشان آفت است توسط مجتمع‌های پتروشیمی بالادست پلی پروپیلن تأمین کنیم البته این مهم با برنامه‌ریزی وزارت نفت و شرکت صنایع ملی پتروشیمی به سرانجام خواهد رسید. مدیر کل دفتر شیمیایی و پلیمری وزارت صنعت، معدن و تجارت، گفت: در چند ماهه اخیر شاهد قایت‌های بیش از صدها صدی در بورس کالا بودیم این رقابت‌ها منجر به افزایش قیمت‌ها و قیمت محصول نهایی شده است که متأسفانه هزینه این افزایش قیمت‌ها را مردم متحمل شده‌اند. وی افزود: شرکت ملی صنایع پتروشیمی باید یک برنامه‌ریزی داشته باشد که خوراک شرکت‌های تولیدکننده پلی پروپیلن را تأمین کند تا دیگر وزار تخانه به‌موضوع واردات ورود نکنند، اما در حال حاضر برای رفع این مشکل به صورت اورژانسی، ناچاریم مقداری خوراک وارد کشور کنیم تا نیاز پتروشیمی‌ها برای تولید مرتفع شود.

### ایرانی‌ترین ایستگاه تقویت فشار گاز

### به‌زودی راه‌اندازی می‌شود

مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران، اعلام کرد که تأسیسات تقویت فشار گاز شهید رفیعی‌راد (آرادان) به‌عنوان ایرانی‌ترین ایستگاه تقویت فشار گاز کشور پیش از آغاز پاییز امسال به بهره‌برداری می‌رسد. به گزارش مناقصه‌مزایده، رضا نوحیادی؛ در نشست خبری در حاشیه بازدید از تأسیسات تقویت فشار گاز شهید رفیعی‌راد (آرادان)، گفت: شرکت ملی گاز ایران مجموعه پروژه‌هایی برای تثبیت و تأمین فشار گاز استان‌های شمال و شمال شرق کشور تعریف کرده است و امسال برای تکمیل حلقه شرقی و ارتباط شمال‌شرق و جنوب‌شرق کشور خط دوراهی دشتک به زاهدان به استان خراسان جنوبی متصل می‌شود. وی افزود: همسو با این هدف، خط انتقال گاز دیزباد – تربت‌حیدر به هم به‌تازگی به بهره‌برداری رسیده و پروژه فاز ۲ ذخیره‌سازی گاز شورجیخه در حال اجراست. مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران، تصریح کرد: قطعه دوم خط انتقال گاز قم-پارچین هم که تأمین‌کنان این ایستگاه را برعهده دارد امسال به بهره‌برداری می‌رسد. نوحیادی؛ با اشاره به ویژگی‌های ایستگاه تقویت فشار گاز شهید رفیعی‌راد (آرادان) توضیح داد: این ایستگاه در استان سمنان و روی خط اصلی ۱۸۰ اینچ شمال – شمال‌شرق کشور نصب شده است که ظرفیت انتقال گاز با راهاندازی آن روزانه ۱۰ میلیون مترمکعب به سمت شمال و شمال‌شرق افزایش می‌یابد و این ظرفیت از ۶۰ به ۷۰ میلیون مترمکعب در روز می‌رسد. به گفته وی، حجم سرمایه‌گذاری این پروژه ۴۱۰ میلیون یورو و ۴۱۰ میلیارد ریال بوده و در مدت زمان ۳۰ ماه‌اجرای شده است. مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران، با بیان اینکه ایرانی‌ترین ایستگاه تقویت فشار گاز پیش از آغاز پاییز راه‌اندازی می‌شود، ادامه داد: بیش از ۹۰ درصد کالای پروژه آرادان از جمله کمپرسور، ظرف تحت فشار، برق و شیرآلات از سوی شرکت‌های ایرانی ساخته شده است و به زحمت می‌توان نشانی از برند خارجی اینجا پیدا کرد. نوحیادی؛ تأکید کرد: توان کل این تأسیسات ۷۵ مگاوات بوده و برای نخستین‌بار در کشور از سیستم کنترل ایرانی به‌عنوان پیچیده‌ترین بخش تأسیسات استفاده شده است. وی یادآور شد: هزینه‌کرد هر تأسیسات تقویت فشار گاز این چنینی حدود ۲۰ تا ۱۰۰ میلیون یورو است که ۹۰ درصد داخلی‌سازی کردن آن صرفه‌جویی شده است.