یادداشت

چین چه طور رهبر اقتصاد دیجیتال جهان شد

برای بسیاری از سیاست‌گذاران داخلی که موافق محدود کردن اینترنت یا فیلتر برخی سایت‌ها و اپلیکیشن‌های خارجی در کشور هستند، چین نمونه‌ای از یک کشور موفق است که توانسته با وجود محدود کردن فعالیت سایت‌های خارجی در این کشور به یکی از قدرت‌های اول دنیای دیجیتال تبدیل شود. چین از اواخر دهه ۱۹۹۰ شروع به نظارت و سانسور اینترنت در داخل مرزهایش کرد. این محدودیت از سایت‌های خبر و خدمات برخی سایت‌های مطرح مانند جی‌میل، دراپ‌باکس، آمازون و یوتیوب گرفته تا اپلیکیشن‌هایی مانند اینستاگرام، توییتر و واتس‌اپ و... اعمال شد.

اما برخلاف آنچه که لیست بلند سایت‌ها و برنامه‌های تحریم شده در چین نشان می‌دهد، رویکرد دولت این کشور نسبت به حضور شرکت‌های فناوری خارجی در خاک چین خصمانه نیست. برای نمونه به رغم اینکه برخی سرویس‌های گوگل فیلتر هستند، اما این قول دیجیتالی آمریکا با همتای چینی خود یعنی هوآوی دو دهه همکاری داشته است. چین با ایجاد شرایط راهاندازی کارخانه‌های IT در این کشور، اختصاص مناطق آزاد برای فعالیت شرکت‌های فناوری و حتی اجازه ورود به استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های سرمایه‌گذاری به اقتصادش نشان داد نه تنها حاضر نیست از این امتیاز برای پیشرفت اقتصادی خود به واسطه مشارکت این شرکت‌ها چشم‌پوشی کند، بلکه حضور این شرکت‌های خارجی و چندملیتی را فرصتی برای ارتقاء با شرکت‌های چینی و توسعه فضای کسب‌وکار کشورش می‌بیند. حضور شرکت‌های چندملیتی در اقتصاد چین به مثابه سیر امنیتی این کشور در مقابل تحریم و جنگ‌های تجاری نیز عمل می‌کند، زیرا استقبال چین از حضور شرکت‌های خارجی در این کشور باعث شد پس از اعلان جنگ تجاری ترامپ، برخی از شرکت‌های بزرگ جهان مانند گوگل همچنان به همکاری با آن ادامه دهند؛ یا به‌دنبال راهیابی برای دور زدن تحریم‌های آمریکا علیه چین باشند. در واقع تجربه چین نشان می‌دهد، این کشور از همکاری با غول‌های دیجیتالی برای بی‌اثر کردن تحریم‌های آمریکا استفاده کرد تا به این ترتیب تنها متضرر این پیکار تجاری فقط چین نباشد؛ به‌دنبال آغاز جنگ تجاری آمریکا و چین، اپل پایین‌ترین میزان فروش گوشی‌های هوشمند خود در ۶ سال اخیر را در چین تجربه کرد. فوریه ۲۰۱۹، فروش آی‌فون بـا ۲۰ درصد کاهش به رقم نامیدکننده ۱۴/۵ میلیون دستگاه رسید. براساس گزارش **CNBS** آمریکا، سهام چند شرکت آمریکایی بلافاصله بعد از انتشار بیانیه وزارت خزانه‌داری این کشـور مبنی بر تحریم چند شرکت فناوری چینی سـقوط کرد. شرکت تراشه‌سازی اینتل نیز پیش‌بینی کاهش درآمد با آن دست دادن بازار چین در سال ۲۰۱۹ را کرد. طبق فهرست بلومبرگ، مارک زاکربرگ- مدیرعامل فیسبوک و دو موسس شرکت گوگل، لری پیج و سرگئی برین، روی هم چهار میلیارد دلار را از دست دادند.

سیمین عزیزمحمدی

پارک‌های سطح کرج برای اسکان اضطراری آماده می‌شوند

عملیات احداث ۸۰ سکوی بتنی در بوستان های سطح شهر جهت مدیریت بحران اجرایی شد.

به گزارش پیام آشنا، عسـگر نصیری با بیان اینکه اجرای این عملیات جهت اسکان اضطرای شـهروندان در مواقعی بحرانی صورت می گیرد، گفت: احداث ۸۰ سـکوی بتنی در دستور کار این معاونت قرار دارد که ۶۰ سکو اجرایی و مابقی در حال آماده سازی است.

وی در ادامه به احداث ۴ پد بالگرد به منظور استفاده در مواقع بحران نیز اشاره کرد و افزود: با توجه به زلزله های اخیر و احتمال هرگونه حادثه طبیعی و غیرطبیعی، احداث پد های کوبتری در بهشت سکینه، پارک نبوت، عطار و چمران در دستور کار معاونت فنی و عمرانی شهرداری کرج قرار گرفت.

نصیری با اشاره به اینکه اعتبار کل این پروژه ۱۵ میلیارد ریال است، افزود: هدف از احداث این پروژه ایجاد فضایی مناسب و آرام برای رفاه هرچه بیشتر شهروندان در مواقع بحرانی است.

لازم به ذکر است احداث سکوی بتنی در پارک های شهرک دریا به تعداد ۱۲ عدد، پارک ابن سینا ۱۲ عدد، پارک گل نرگس ۳۶ عدد، به اتمام رسـیده است و ۲۰ سکو در پارک خانواده واقع در منطقه ۸ در حال اجراست.

کاربردی‌ترین نکات مدیریتی سال ۲۰۱۹

سال ۲۰۱۹ با تمام فراز و نشیب‌هایش به پایان رسید. مجله کسب‌وکار هاروارد بخشی دارد به نام «کتمه مدیریتی امروز» ویراستاران مجله تمام آنچه در سال ۲۰۱۹ در این بخش منتشر شده بود را مرور کردند و جالب‌ترین و کاربردی‌ترین نکات را برگزیدند که یا هم آنها را مرور می‌کنیم:

نوشتن لیست کارها کافی نیسـت، از روش Timeboxing استفاده کنید

وحشتناک‌تر از لیست کارهای انجام نشده که روی هم تلنبار شده‌اند، این است که نتانیم هر کدام از این کارها را کی قرار است انجام دهیم. یک راه‌حل ساده وجود دارد: Timeboxing. این به زمان ساده بعتی برای انجام کارها زمان تعیین کنید به جای توشتن لیست کارها یک بازه زمانی مشخص برای هر کار روی تقویم خود تعیین کنید. این بازه تابیه‌اکس یا کاهو زمان تام دارد به کمک این روش، شما از قبل برنامه‌ریزی دارید که هر کاری را کی انجام دهید. از کجا شروع کنیم؟ ابتدا به لیست کارهایتان نگاه کنید و ببینید هر یک از آنها چقدر مهلت دارد. متلا اگر یک ویدئوی تبلیغاتی قرار است سه‌شنبه به صورت زنده پخش شود و تیم تولید برای اعمال تغییرات و ویرایش‌های شما به ۷۲ ساعت تیاز دارد، پس بایدتا روز سه‌شنبه، هر کاری که جز آن را حداقل به مدت ۷۲ ساعت تعطیل کنید این کار یک مزیت دیگر هم دارد. اگر اعضای تیمتان بتوانند تقویم یکدیگر را ببینند، همه می‌دانند که کارها به موقع انجام خواهد شد. اما مهم‌ترین مزینتش این است که احسـاس می‌کنید روی زمان خود کنترل دارید و همین باعث می‌شود در محیط کار احساس شادی‌بیشتری کنید.

مهارت‌های تفکر نقادانه را تقویت کنید.

برای تصمیم‌گیری بهتر، باید بتوانید نقادانه فکر کنید. با این حال، بسـیاری از رهبران، اولین راه‌حلی که به آنها پیشنهاد می‌شود را می‌پذیرند و برای بررسی یک موضوع از تمام زوایا وقت نمی‌گذارند. برای جلوگیری از این اشـتباهات، روش‌هایی بیسـتهاد می‌کنیم تا مهارت‌های تفکر نقادانه را در خود تقویت کنید. اولا، مفروضات خود را زیر سوال ببرید؛ به‌خصوص وقتی پای برد و باخت در میان است و ریسک ماجرا بالاست. متلا وقتی یک استراتژی جدید برای کسب‌وکار به ذهنتان می‌رسـد، بپرسید: «چرا این بهترین گزینه است؟ بر اساس آمارها و مطالعات، چه انتظاری از آینده بازار باید داشته باشیم؟» ثانیا، متعلق را زیر سوال ببرید. هنگام ارزیابی یک گفت‌وگو، به این فکر کنید که آیا شواهد معتبر مستند و به نتیجه‌گیری صحیح کمک می‌کنند؟ آیا داده‌ها مهر تایید بر متعلق هستند؟ سوما، به‌دنبال دیدگاه‌های جدید باشید. آدم‌ها همیشه هنگام بررسی جواب و نتایج یک مساله، دوست دارند به دیدگاه‌های نزدیک‌تران اتکا کنند. اما اگر تمام این افراد، مثل ما فکر کنند و دیدگاه‌هایتان شبیه ما باشد، فایده ندارد. از حباب خود خارج شوید و از افراد مختلف بخواهید که متعلق شما را به چالش بکشند و زیر سوال ببرند.

نکاتی برای طرح قانع‌کننده یک ایده

وقتی می‌خواهید ایده‌ای را در محل کار یا جلسه مطرح کنید، چطور این کار را انجام می‌دهید؟ ما پنج اصل متقاعدسـازی را به شما توصیه می‌کنیم که ارسطو، ۲ هزار سـال پیش آنها را شناسـایی کرد و استادان متقاعدسازی و سـخنوری هنوز هم از آنها استفاده می‌کنند:

اتوس (Ethos)، اتوس یعنی اثبات اعتبار یا شخصیت خود به عنوان گوینده. سـخن خود را با این اصل آغاز کنید. به مخاطبان خود نشان دهید که تسبت به آنها حسن نیت دارید و صلاح آنها را می‌خواهید و اینگونه، اعتمادشان را به دست آورید.

لوگوس (Logos)، لوگوس یعنی اثبات ادعایتان با تکا به حقایق و آمارها برای حمایت از ایده خود از داده‌ها، شواهد و حقایق استفاده کنید.

پاتـوس (Pathos)، پاتـوس یعنـی برانگیختن احسـاسات مخاطب. انگیزه گرفتن مخاطبان، کاملا بستگی دارد به حسی که گوینده در آنها ایجاد می‌کند. ایده خود را در قالب داستانی مطرح کنید که واکنش احساسی مخاطبان را برانگیزد.

متافور (Metaphor)، ایده خود را با چیزی که برای مخاطب آشناست قیاس کنید. این کمک می‌کند که مفاهیم انتزاعی، برای مخاطب عینی و ملموس شود و در نتیجه، گفت‌وگو شفاف‌تر خواهد شد.

آیا هنوز هم به‌خاطر اشـتباه یک سال پیش ناراحتید؟

وقتی در محیط کار، مرتکب اشتباه می‌شوید، آیا روزها یا هفته‌ها آن را مدام در ذهن خود مرور می‌کنید؟ آیا بیش از حد به آن فکـر می‌کنید؟ به این می‌گویند «تسخیر فکری» که می‌تواند به اضطراب جدی، منجر شـود. برای آن که از این دور باطل خارج شوید، چند راهکار وجود دارد. اولا، محرک‌های تسخیر فکری را شناسایی کنید. آیا افراد، پروژه‌ها یا تصمیمات خاصی وجود دارد که باعث شود به خودتان شک کنید؟ دقت کنید که چه موقعی به تسخیر فکری دچار می‌شوید و چرا همچنین می‌توانید از افکار منفی فاصله بگیرید و روی آنها برچسب «فکار» یا «احساسات» بزنید. متلا به جای گفتن این جمله که «من تالایقم»، بگویید «حس می‌کنم تالایقم»؛ این کمک می‌کند میان حس‌های لحظه‌ای و چیزی که واقعا هسـتید تمایز قائل شوید. یکی دیگر از راه‌های توقف تسخیر فکری، برت کردن حواستان است. وقتی افکار منفی، راهنمایتان نمی‌کنند، قدم برتبید. مدیتیشـن کنید یا بـا گـرازش هزینه‌ها را بنویسید. یا هر فعالیت سادهای که برای چند دقیقه بتوانید رویش تمرکز کنید.

قبل از یک گفت‌وگوی سخت، آماده شوید. حتما آماده شوید

گفت‌وگوهای سـخت، اصلا جذاب تیسـتند اما اگر از قبل آماده باشید، حداقل می‌دانید که گفت‌وگو سازنده خواهد بود. ابتدا انگیزه‌ها و اهداف خود را شناسـایی کنید. می‌خواهیـد از این گفـت‌وگـو به چه چیزی برسـید؟ دوست دارید مخاطب به چه چیزی برسد؟ آگاهی از هدف گفت‌وگو، کمک می‌کند که گفت‌وگو را در مسیرش نگه دارید. به‌خصوص وقتی احساسات و هیجانات بر فضا حاکم می‌شوند. سپس برای دفاع از موضع خود، حقایـق را جمع‌آوری کنید. متلا اگر قصد دارید در خواسـت اضافه حقوق دهید، شواهدی جمع‌آوری کنید که نتتان دهد طی این مدت چقدر در شغلتان رشد کرده‌اید. اگر می‌خواهیـد به کسـی بازخورد متفی بدهید، از کارها و رفتارهای برایتن مثال بیاورید. برای دفاع از دیدگاه خود آماده باشید و توضیح دهید که چطور به این نتیجه رسـیدید. درباره ذهنیتی که تسبت به طرف مقابل دارید، خوب فکر کنید. آیا چون افزایش حقوق شـما (یا رد درخواسـتان) در دستان رئیستان اسـت، او را «خشـن» خود می‌دانید؟ به ایـن فکر کنید که در این گفت‌وگو، چه چیزی برای رئیسـتان مهم خواهد بود. سپس از همان برای رفع تگرانی‌هایتن استفاده کنید.

برای کارمندها استانداردهای سالم تعیین کنید.

وقتی کارمندها همیشه سرشان شلوغ اسـت، آنقدر که وقت سر خراندن هم تدارند، این به مرور باعث می‌شود خلاقیت، انگیزه و رضایت شـغلی خود را از دسـت بدهند. مدیران باید پیشگام باشند و برای اعضای تیم، استانداردهای سالم تعیین کنند. این موارد را می‌توانید امتحان کنید:

الگو باشید. وقت تاهار که رسید، کار را متوقف کنید. محـل کار را به موقـع ترک کنیـد. در کار کردن، انعطاف‌پذیر باشید (در مورد ساعات کار، تحوه انجام کار و محل انجام کار) و بگذارید کارمندها این رفتارها را ببینند. شـب‌های دیروقت برای کارمندها ایمیل تفرستید چون ممکن اسـت حس کنند باید ۲۴ ساعته کار کنند.

بازخورد مثبت را دست کم نگیرید.

بسیاری از ما انتقادهای دیگران را فراموش تمی‌کنیم. انتقادها، چون تکان دهنده و تهدیدکننده هسـتند، در ذهنمان می‌مانتـد. اما تظرات مثبت هم مهمتند چون به ما کمک می‌کنند تقاط قوت و رشـد خود را بتشناسیم یک دفترچه بردارید (یا یک فایل دیجیتال باز کنید) و هر تعریفی که از خودتان شنیدید را در آن بتویسید. مثل دریافت یک کارت تشکر یا ارزیابی مثبت در کار. وقتی بازخورد ترکیبی دریافت می‌کنید (هم مثبت، هم منفی)، جنبه‌های مثبت را از جنبه‌های متفی جدا کنید و مثبت‌ها را در دفترچه یادداشتتان بتویسید. در تقویمتان، زمان‌هایی را مشخص کنید تا یادداشت‌هایتان را مرتبا مرور کنید. به آنها فکر کنید. از خودتان بپرسید: «چه الگوهایی را می‌توانم شناسایی کنم؟ چطـور می‌توانم از تقاط قوتم در موقعیت‌های جدید استفاده کنم؟ چه چیزهای دیگری درباره تقاط قوتم می‌توانم یاد بگیرم؟ و چه کسی می‌تواند از یک زاویه جدید به این تقاط تگاه کند؟» شاید با لذت برتن از تعریف‌های دیگران، اولش معذب شوید یا حس کنید متواضع تیستید اما یک جور دیگر به قضیه تگاه کنید: «یک تفر تمام تلاشش را کرده تا تقاط قوتت را به تو تتان دهد. پس از آن استفاده کن.»

مترجم: مریم مرادخانی

اخبار

درخواست ساکنین خیابان ۱۱۰ مهرشهر نیازمند رسیدگی ویژه شهردار

اهالی خیابان ۱۱۰ مهرشهر از بی گیری بی نتیجه گله مند هستند و از شورای پنجم درخواست تسجیل واحتقاق حق دارند.

به گزارش پیام آشنا، رحیم خسنو در صد و هفتاد و هفتمین جلسه شورای اسلامی شهر کرج گفت: ساکنین خیابان ۱۱۰ غربی مهرشهر مبنی بر اجرای قانون برابر طرح تفضیلی، درخواستی را به شورا ارائه دادند که نیازمند پیگیری است. وی با بیان اینکه اهالی فوق از بی گیری بی نتیجه گله مند هستند و از شورای پنجم درخواست تسجیل واحتقاق حق دارند، اظهار کرد: قابل ذکر است مستندات گویای ذی حق بودن واتحان مدیران به این حق است. نایب رئیس شورای شهر کرج با اشاره به اینکه با شهردار منطقه نیز در خصوص این موضوع صحبت شده و شهردار حق را به شهروندان داده است، عنوان کرد: این در حالی است که مشکلاتی برای ادامه اجرای قانون برابر طرح تفضیلی در منطقه ذکر شده وجود دارد، لذا ضروری است شهردار دستور رسیدگی ویژه صادر کند.

تعرفه افزایش عوارض و بهای خدمات سال ۹۸ بابت از ارتفاع تصویب شد

با رای اکثریت اعضای شورای اسلامی شهر کرج، تعرفه افزایش عوارض و بهای خدمات سال ۹۸ بابت از ارتفاع تصویب شد.

به گزارش پیام آشنا، لایحه شهرداری مطابق جدول شماره یک تعرفه عوارض و بهای خدمات سال ۹۸ بابت افزایش ارتفاع عوارض تصویب شد.

برابر این مصوبه با توجه به شرایط اقتصادی حاکم و در راستای قانون رفع موانع تولید و تشویق سازندگان و سرمایه گذاران و روق ساخت و ساز، شهرداری کرج قصد دارد بابت عوارض افزایش ارتفاع که بر مبنای مساحت سقف، مورد محاسبه قرار می گیرد مطابقت های مشروحه زیر را جهت تبدیل تعرفه در نظر بگیرد.

۱- همکف ارتفاع ۴ تا ۵ متر (ارتفاع مفید) ۱۰۰٪

۲- همکف ارتفاع ۵ تا ۶ متر (ارتفاع مفید) ۵۰٪

۳- همکف ارتفاع ۵ متر به بالا (ارتفاع مفید) فاقد تخفیف

تعریف طبقه: بخشی از حجم ساختمان محصور میان دو سقف

تعریف ارتفاع مفید طبقه: فاصله کف تمام شده طبقه تا زیر سقف همان طبقه

تبصره ۱: نیم متر ارتفاع موضوع تبصره ذیل جدول شماره ۱ تعرفه عوارض سال ۹۸ در ردیف ۱ جدول فوق لحاظ شده است.

تبصره ۲: افزایش ارتفاع طبقات مسکونی و اداری تا نیم مترمازاد بر پروانه ۱۰۰٪ تخفیف و مازاد بر آن فاقد تخفیف خواهد بود.

تبصره ۳: در کاربری های باغ شهری در خصوص املاکی که ارائم به سقف شیب دار دارند در صورت اجرای سازه ای سقف شیب دار چنانچه ارتفاع طبقه فوقانی فوق بیش از حد مجاز باشد، مشمول عوارض افزایش ارتفاع نخواهد بود. توضیح اینکه: در ساختمان هایی که دارای سقف شیب دار می باشند ارتفاع از کف ممبر تا بالاترین نقطه شیب سقف مدنظر قرار گیرد.

تبصره ۴: افزایش ارتفاع املاکی که تاریخ صدور پروانه ساختمانی آنها قبل از ۹۸/۷/۱ باشد منوط به شروع عملیات در مهلت مقرر شده در پروانه های ساختمانی ارتفاع مفید (یکسان) باعنایت به اینکه در تعرفه قبل از این تاریخ عوارض بابت افزایش ارتفاع پیش بینی نشده بود و ضمن رعایت قانون رفع موانع تولید مشمول ۱۰۰٪ تخفیف خواهد بود.

تبصره ۵: افزایش ارتفاع در زیرزمین مشمول عوارض نخواهد.

تبصره ۶: افزایش ارتفاع تجاری در کاربری مختلط شهری در صورت تثبیت بنا در کمیسیون ماده صد، مشمول اخذ عوارض افزایش ارتفاع نخواهد شد.

تبصره ۷: در سایر کارکردهای مجاز در صورت تغییر نسبت به نقشه مصوب موضوع قابل طرح در کمیسیون ماده صد خواهد بود بدیهی است در صورت تثبیت، مشمول اخذ عوارض خواهد شد.

متن لایحه به شهرداری کرج اجازه داده می شود برابر متن لایحه اقدام نماید در کمیسیون پس از بحث و بررسی و با تأیید اینکه ۱- در محور مجوز شهری این افزایش ارتفاع منجر به تبدیل تجاری نگردد ۲- در دفترچه عوارض برای سال آینده اصلاح شود. ۳- مورد دیگه به ممبر لجاز صورت پذیرد از تخفیفات بهره مند نگردد موافقت شد.

آگهی مزایده اموال غیر منقول (نوبت اول)

به موجب پرونده کلاسه ۹۸۱۳۵۶ و دادنامه و اجرائیه صادره از شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی کرج له آقای سعید عبرتی شهرستانی، علیه: طاهره – طیبه – علیرضا – محمدعلی – یوسف علی – شهربانو – سمانه – محمد – نجمه – یعقوب علی و معصومه همگی یعقوبی و قربیز – غزاله – کاظم – ایوانفضل – محمدرضا – منصوره – مرضیه – الهه – آقر میدخت همگی صدیق و قرشته عظیمی و زهره دهسنگی محکوم علیها محکوم هستند به قروش ملک ثبتی ۱۰۸۶ قرعی از ۹ اصلی یک قطعه باغ ۱۳۴۵۷ مترمربع و پرداخت نیم عشر دولتی با توجه به اینکه اجرائیه به محکوم علیه ابلاغ گردیده و در مهلت مقرر نسبت به اجرای حکم اقدام ننموده است بنا به درخواست محکوم له و به منظور استیفای محکوم به و هزینه های اجرایی متعلق به ملک قبوق از سوی این اجرا توقیف و توسط کارشناس رسمی دادگستری به شرح زیر توصیف و ارزیابی شده و مقرر است در موعخ ۹۸/۱۱/۱۳۹۸ از ساعت ۱۱ الی ۱۲ در محل اجرای احکام مدنی از طریق مزایده بفروش می رسد. مزایده از قیمت ۰۰۰/۵۰۰/۱۲/۳۴ ریال طبق نظریه کارشناسی شروع می شود و به هر شخص حقیقی و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید قروخته خواهد شد. ده درصد وجه مزایده قبل از شروع مزایده قبل از شروع مزایده نقدا یا چک بانکی تضمینی از خریدار اخذ و الباقی ظرف یک ماه از وی وصول خواهد شد و پس از انجام مراحل قانونی و صدور حکم تملیک مورد مزایده به نام خریدار منتقل خواهد شد. در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می گردد. کلیه هزینه های نقل و انتقال به عهده محکوم علیه است و از محل قروش پرداخت خواهد شد. طرقین می توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در این صورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده بنام خریدار منتقل نخواهد شد. ضمنا طالبین بشرکت در مزایده می توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از مال مورد مزایده بازدید نمایند.

مال مورد مزایده و بهای آن طبق نظر کارشناس بدین شرح است:

در اجرای دستور مقام محترم قضائی به شماره نامه ۱۳۹۸/۱۳۲۰۰۰۸۲۶۸۵۸۵/۰۰۰