

کارنامه درخشان بی‌برقی!

۴ بی‌برقی پاشنه آشیل چرخ صنعت

۵ سناریوی‌های رفع ناترازی برق

۶ سیمان؛ قربانی تکراری ناترازی

۹ جهان روی لبه خاموشی

۱۰ شکست خودروهایی برقی در ایران

۱۱ صفر تا صد مصرف برق در خانه

۱۲ یک خاموشی، هزار گرفتاری

۱۴ برق جهان از کجا تأمین می‌شود؟

۱۶ سوء مدیریت بحران

یادداشت‌های امروز

سرمقاله

راه‌ناگزیر
صنعت برق



مدیریت انرژی
مهم‌ترین دغدغه
تولیدکنندگان



هرگاه
یک سگکول انرژی



اقدامات راهبردی
رونق بخشی به
اقتصاد برق



دریغ از پارسال!



داستان
نخ نمای ناترازی



ملی گلد گزارش سال ۱۴۰۴ خود را منتشر کرد:

رشد ۲۹۸۷ درصدی کاربران، ۲۰۱۴۵ تحویل موفق و چهار سرویس جدید در یک سال

روایت یک سال رشد، نوآوری و تحول در بازار طلای آنلاین

تجربه کرد. در این سال، قیمت هر گرم طلا از ۶ میلیون و ۱۳۹ هزار تومان در اردیبهشت‌ماه به بیش از ۲۲ میلیون تومان در اسفندماه رسید.

■ **جامعه کاربران از ۱۷.۵ میلیون نفر عبور کرد**

ملی‌گلد در گزارش سال خود اعلام کرده تعداد کاربران این پلتفرم در پایان سال ۱۴۰۴ به بیش از ۱۷ میلیون رسیده و رشدی در طلا در میان گروه‌های مختلف کاربران است. ۲۹۸۷ درصدی کاربران خود را نسبت به ابتدای فعالیت ثبت کرده است.

بررسی ترکیب کاربران نیز نشان می‌دهد ۵۸ درصد کاربران این پلتفرم را مردان و ۴۲ درصد را زنان تشکیل می‌دهند. این آمار از نگاه ملی‌گلد نشان‌دهنده افزایش استقبال از سرمایه‌گذاری آنلاین در طلا در میان گروه‌های مختلف کاربران است. **■ از خرید ۱۴ میلیاردی تا ۸۲۵ مرتبه خرید** گزارش سال ۱۴۰۴ تنها به شاخص‌های کلان محدود نشده و بخشی از آن به مرور رکوردهای ثبت‌شده توسط کاربران اختصاص دارد. بر اساس این گزارش، بزرگ‌ترین خرید ثبت‌شده در سال گذشته مربوط به معامله ۷۴۵ گرم طلا با ارزشی نزدیک به ۱۴ میلیارد تومان و بزرگ‌ترین فروش ثبت‌شده نیز ۵۳۷ گرم طلا با ارزشی نزدیک به ۱۰ میلیارد تومان بوده است.

■ **چند گام فراتر از خرید و فروش طلا**

یکی از محورهای اصلی گزارش، توسعه سبد خدمات ملی‌گلد در سال گذشته است. این مجموعه اعلام کرده در کنار توسعه زیرساخت‌ها، تلاش کرده خدمات خود را متناسب با نیازهای جدید کاربران گسترش دهد و نقش طلا را از یک دارایی صرفاً سرمایه‌ای، به ابزاری برای دریافت خدمات مالی نیز توسعه دهد.

در همین راستا، چهار سرویس جدید «طرح زرگر»، «وام آبی»، «تحویل طلا درب منزل» و «خرید اقساطی» در سال ۱۴۰۴ به کاربران معرفی شده‌اند.

■ **۲۰۱۴۵ تحویل موفق فیزیکی در یک سال**

در کنار سرویس ارسال درب منزل، ملی‌گلد شبکه تحویل حضوری خود را نیز توسعه داده است. بر اساس گزارش منتشرشده،

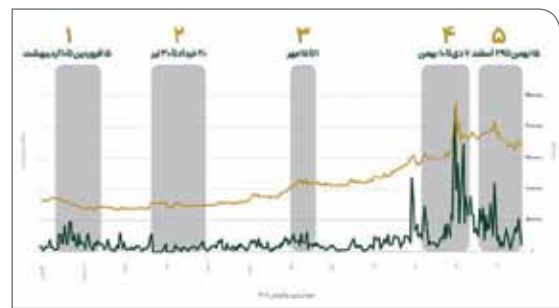
پلتفرم خرید و فروش طلای آینده آنلاین «ملی‌گلد» با هدف ایجاد شفافیت بیشتر در حوزه طلای آنلاین، گزارش سال ۱۴۰۴ خود را منتشر کرد؛ گزارشی که علاوه بر مرور عملکرد این پلتفرم، تصویری از روند بازار طلای آنلاین و رفتار سرمایه‌گذاران در سال ۱۴۰۴ ارائه می‌دهد. سالی که با نوسانات شدید قیمت طلا، جنگ، محدودیت‌های اینترنت، تغییرات مداوم فضای اقتصادی و افزایش تقاضا برای دارایی‌های امن همراه بود.



این مجموعه همچنین بخشی از گزارش خود را به نحوه مدیریت خدمات در دوره‌های بحرانی اختصاص داده و اشاره کرده است که حتی در روزهایی که بازار با محدودیت‌های عملیاتی مواجه بود، توانسته تداوم سرویس‌دهی را حفظ کند.

■ **۱۴۰۴؛ سالی که بازار طلا دوباره به پناهگاه سرمایه تبدیل شد**

یکی از مهم‌ترین بخش‌های گزارش سال ملی‌گلد، روایت تغییر رفتار کاربران در مواجهه با رویدادهای سیاسی و اقتصادی است. داده‌های منتشرشده نشان می‌دهد حجم معاملات کاربران در طول سال ارتباط مستقیمی با رخدادهایی مانند مذاکرات، جنگ ۱۲ روزه، فعال شدن اسنپ‌بک، جنگ اسفندماه و سایر تحولات اجتماعی داشته است.



همزمان با این تحولات، قیمت طلا نیز نوسانات کم‌سابقه‌ای را

ملی‌گلد گزارش سال ۱۴۰۴

مسیر تحول برند هم‌زمان با رشد سریع کسب‌وکار و توسعه جامعه کاربران بوده است.



هدف از این بازطراحی تنها تغییر عناصر بصری نبوده است، بلکه تلاش شده هویت برند با جایگاه جدید ملی‌گلد در بازار و مسیر آینده آن همسو شود؛ مسیری که بر توسعه خدمات مالی مبتنی بر طلا و ارتقای تجربه کاربران استوار است.

■ **رشد ۳۳۳ درصدی سرمایه‌های انسانی**

ملی‌گلد در بخش منابع انسانی نیز از رشد قابل توجه تیم خود خبر داده است. تعداد کارکنان این شرکت از ۳۰ نفر در پایان سال ۱۴۰۳ به ۱۳۰ نفر در پایان سال ۱۴۰۴ رسیده است؛ رشدی معادل ۳۳۳ درصد که هم‌زمان با توسعه محصولات، زیرساخت‌ها و عملیات اجرایی رخ داده است.

■ **تکاهی به آینده؛ فراتر از خرید و فروش طلا**

در جمع‌بندی گزارش، ملی‌گلد چشم‌انداز خود را فراتر از یک پلتفرم خرید و فروش طلای آنلاین ترسیم کرده و اشاره کرده است که با گسترش خدمات مالی مبتنی بر طلا، سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های فنی، توسعه ابزارهای جدید و افزایش شفافیت، می‌توان نقش فناوری را در دسترسی آسان‌تر کاربران به خدمات مالی پررنگ‌تر کرد.

بر اساس آنچه در سخن پایانی گزارش آمده، ملی‌گلد قصد دارد در سال‌های آینده علاوه بر توسعه خدمات موجود، در مسیر ارتقای استانداردهای بازار طلای آنلاین نیز حرکت کند؛ مسیری که بر سه محور «اعتماد»، «امنیت» و «تجربه کاربری» استوار است و هدف نهایی آن، تبدیل شدن به یک اکوسیستم مالی با محوریت طلاست.

تعداد شعب تحویل فیزیکی این شرکت در سال ۱۴۰۴ به ۲۳ شعبه در ۱۷ شهر رسیده است.



ملی‌گلد در سال گذشته ۲۰۱۴۵ تحویل موفق فیزیکی انجام داده و ششم‌های ۵ گرمی محبوب‌ترین گزینه کاربران برای دریافت فیزیکی طلا بوده‌اند.

■ **حفظ پایداری خدمات در روزهای بحران**

این پلتفرم اشاره کرده است که در بازه‌های بحرانی کشور، تداوم ارائه خدمات و رفع دغدغه کاربران برای دسترسی به طلای فیزیکی یکی از مهم‌ترین اولویت‌های مجموعه بوده است.

افزایش تعداد کاربران و رشد حجم معاملات، عملکرد واحد پشتیبانی را نیز به یکی از محورهای مهم گزارش سال ۱۴۰۴ ملی‌گلد تبدیل کرده است.

تیم پشتیبانی ملی‌گلد در سال گذشته بیش از ۸۰۰ هزار تماس و گفت‌وگوی کاربران را پاسخ داده و میانگین زمان انتظار تماس را به ۱۰ ثانیه رسانده است.

از دیگر آمارهای منتشرشده در این بخش می‌توان به ۱۱۱ تماس یک کاربر با واحد پشتیبانی و همچنین طولانی‌ترین تماس ثبت‌شده به مدت یک ساعت و ۲۰ دقیقه اشاره کرد؛ داده‌هایی که بیانگر پیچیدگی بخشی از درخواست‌های کاربران در سال گذشته است.

■ **ری‌برندینگ هم‌زمان با توسعه کسب‌وکار**

سال ۱۴۰۴ برای ملی‌گلد فقط سال توسعه خدمات نبود. این شرکت در گزارش خود به اجرای پروژه ری‌برندینگ نیز اشاره کرده و توضیح داده است که باز طراحی هویت بصری، بخشی از