

الفبای استیفای حقوق!

سمیه محمدنیا حنایی - آخرهای شهر یور که آقای غلامی برای ثبت نام پسرش به مدرسه غیر انتفاعی مراجعه کرده بود، هیچ گاه فکرش را نمی کرد که آن همه در باغ سرخ و زردی که برایش نشان داده اند، الکی باشد. آن روزها معاونان مدرسه برای این که آقای غلامی را مجاب به ثبت نام فرزندش و پرداخت شهریه کامل کنند، قول بسته های آموزشی متنوعی را داده بودند به طوری که آقای غلامی فکر می کرد، پسرش بعد از این سال در مدارس تیزهوشان قبول خواهد شد. اما ماه ها یکی پس از دیگری گذشتند و هیچ خبری از برنامه های فوق آموزشی نشد. مدیر و معاونان هر دفعه

به بهانه ای آقای غلامی را دست به سر کردند و چون ایشان تمام شهریه را یک جا واریز کرده بود، عملاً دستش از زمین و آسمان برای فشار آوردن به اولیای مدرسه کوتاه شده بود. اما نبود اهرم فشار مالی باعث نشد که آقای غلامی از استیفای حقوقش عقب بنشیند.

در ادامه مراحل شکایت از مدارس غیر دولتی را بخوانید. چند ماهی می شود که وزارت آموزش و پرورش برای طرح شکایت از مدارس غیر دولتی، سامانه ای را راه اندازی کرده است که در آن اولیا می توانند به طرح شکایت خود بپردازند و روند پیگیری آن را بعد از ۴۸ ساعت مشاهده کنند. شکایت از مدارس غیر دولتی دامنه وسیعی دارد که ما در این مجال تنها به بحث شهریه ها و تطابق برنامه های وعده داده شده در عمل پرداختیم. برای شکایت باید به سایت سازمان مدارس و مراکز غیر دولتی به آدرس اینترنتی

www.mosharekatha.ir مراجعه و زبانه ورود به سامانه را باز کنید. در آن جا وارد صفحه شکایات شوید. حالا باید ابتدا شرایط شکایت خود را با شرایط شکایات های وارد شده منطبق کنید. سپس اطلاعات دانش آموز را به عنوان متشاکی وارد سیستم کنید. برای این کار نیاز به کد دانش آموزی دارید. بعد از وارد کردن اطلاعات، شکایت خود را به صورت خلاصه و مستند بنویسید. در قسمت پایانی می توانید عکس فاکتورها یا رسیدهای مدرسه را نیز آپلود کنید. روند بررسی شکایت شما بعد از ۴۸ ساعت عملیاتی می شود و چنان چه شما از نظر سازمان محق باشید، این سازمان به عنوان حامی و وکیل مدافع شما تقاضای استرداد وجه های اضافی را از مدرسه می کند. اگر می خواهید در پرونده علیه مدرسه پیروز شوید سعی کنید دیگر اولیا را نیز همراه خود کرده و در یک روز معین و به صورت هماهنگ شکایت خود را وارد سامانه کنید.

محمد حقگو
روزنامه نگار
اقتصادی

پاس گل کرونا به کسب و کارها

۳ پنجره کارآفرینی که در دوره کرونا به روی متقاضیان راه اندازی فعالیت های اقتصادی گشوده شده است

کرونا چهره زندگی اقتصادی ما را تغییر داده است. برخی ها را خانه نشین کرده، فروش برخی بنگاه های اقتصادی را تا یک چندم کاهش، شغل برخی را با اجبار تغییر داده است و... اما این همه ما جرات نیست. شرایط فعلی وجه دیگری هم دارد که می توان به آن به عنوان فرصت های جدید کسب و کار نگاه کرد. اساس این فرصت ها را قرنطینه های خانگی، تقاضاهای جدید و استفاده بهتر از شبکه اینترنت تشکیل می دهند که می توانند سر نوشت جدیدی برای آینده اقتصادی ما رقم بزنند. دورانی که در آن به طور قطع اثری از برخی اشکال و رویه های سابق کسب و کار دیگر وجود نخواهد داشت. با این نگاه، امروز از دو منظر کلی و جزئی، به بررسی برخی از فرصت های کارآفرینی در دوران کرونا خواهیم پرداخت.

کرونا و ۳ پنجره کارآفرینی

به گزارش مرکز پژوهش های مجلس، فضای کارآفرینی سه رویکرد جداگانه را برای تحول وضع موجود کسب و کارها به ما نشان می دهد. اول: تشخیص فرصت، دوم: کشف فرصت و سوم: خلق فرصت. برای این که شروع به کسب و کار یا تحولی جدید داشته باشیم، باید به این نکته توجه کنیم که در برخی رسته ها، عرضه و تقاضا تقریباً با هم متناسب اند و عرضه کنندگان با رقابت به حیات خودشان ادامه می دهند. در این شرایط، بهترین رویکردها برای کارآفرینی در «تشخیص فرصت ها» بی است که امکان کاهش هزینه های عملیاتی و همزمان اقدامات نوآورانه را برای ما فراهم می کند. آن هایی که در رسته های صنایع غذایی فعالیت می کنند، می توانند روی این استراتژی حساب کنند.

اما دسته ای دیگر از کسب و کارها هستند که در آن ها عرضه و تقاضا با هم تناسبی ندارند. در این گونه موارد، رویکرد «کشف فرصت» با استفاده از راهکار «ترکیب خلاقانه منابع در دسترس» می تواند بسیار کمک کننده باشد. در این حالت، بنگاه ها با غلبه بر محدودیت های منابع، به ایجاد منابع ارزشمند برای پاسخ به تقاضاهای جدید مشتریان می پردازند. به عنوان مثال، هم اینکه که تقاضا برای پوشاک در شرایط کنونی نسبت به عرضه افت محسوسی یافته است یا تالارهای عروسی تعطیل شده اند، برخی صاحبان این اماکن، اقدام به تبدیل فضای در دسترس به کارگاه های تولید ماسک کرده اند.

اما در رویکرد خلق فرصت، کارآفرین با شرایطی مواجه است که هنوز تقاضای آشکاری وجود ندارد و عرضه کنندگانی که بتوانند در این وضعیت تقاضای پنهان مشتریان را شناسایی و برای آن محصول یا خدمتی ارائه کنند، بازار جدیدی برای خود به وجود خواهند آورد. به عنوان مثال، بعد از تعطیلی سینما در ایام کرونا، ارائه دهندگان سرویس های پخش آنلاین فیلم، با نمایش فیلم های روز سینما در بستر اینترنت (سینمای آنلاین) توانسته اند بازار جدیدی برای خود خلق کنند.

فرصت های طلایی کسب و کار در دوران کرونا

اگر بخواهیم مقداری مشخص تر در خصوص فرصت های کسب و کار در دوران کرونا صحبت کنیم، می توان به ۴ مورد زیر اشاره کرد: **۱- مشاغل خانگی و خانوادگی:** قرنطینه اختیاری و گاهی اجباری کرونا، یکی از بهترین فرصت ها برای راه اندازی کسب و کارهای خانگی است. رسته ای که هم اینکه یکی از راهکارهای مهم برای ایجاد اشتغال و درآمد در سراسر جهان محسوب می شود. اکنون ۶ دسته کلی مشاغل شامل صنایع دستی، فرش دست باف، صنعت و خدمات، تجارت الکترونیک، امور تولید دام و شیلات و نیز فعالیت های فرهنگی هنری توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به رسمیت شناخته شده اند. این دسته های

به عنوان مثال، هم اینکه که تقاضا برای پوشاک در شرایط کنونی نسبت به عرضه افت محسوسی یافته است یا تالارهای عروسی تعطیل شده اند، برخی صاحبان این اماکن، اقدام به تبدیل فضای در دسترس به کارگاه های تولید ماسک کرده اند



هایی که همزمان با ارائه خدمات توزیعی، بتوانند حجم وسیعی از نیازمندی های مردم را در کوتاه ترین زمان و با ایجاد امنیت و حفظ سلامت پاسخ دهند. در این رابطه، تجربه چندماه گذشته برای مردم و برخی شرکت های ارائه دهنده این خدمات بسیار جذاب و امیدوارکننده بوده است. اقدام سازمان میوه و تره بار تهران، در برخی از مناطق با امکان انتخاب و ارسال میوه برای بسیاری از مردم، از جمله این تجارب موفق است.

ارائه دیگر خدماتی که از راه دور امکان پذیر باشد:

۴- افزون بر تامین کالاها، خدمات زیادی نیز هستند که امکان فروش آن ها از راه دور وجود دارد و مردم هم خواهان تامین آن ها بدون خروج از منزل هستند. بنابراین افرادی که بتوانند با وضعیت کمی و کیفی ارتباطات در فضای مجازی و نیز با بالاترین کیفیت و هزینه کمتر، خدمات ادامه دار و مطمئنی در این رابطه ارائه دهند، در مرکز توجه خانوارها قرار خواهند گرفت. آموزش از راه دور، آموزش آنلاین، ارائه خدمات مشاوره ای، سمینارهای آنلاین و خدمات تصویری، سایت های تولید محتوا در زمینه های مختلف و خدمات پشتیبانی مرتبط، از این جمله اند. همچنین به طور خاص می توان از ارائه خدمات نرم افزاری رایانه ها (IT) از راه دور اشاره کرد. این کار با نصب نرم افزارهایی ساده امکان دسترسی از راه دور را برای خدمات دهنده فراهم می کند و در مقابل پرداخت آنلاین هزینه خدمات به راحتی قابل انجام است.

کلی، در مجموع بیش از ۳۰۰ رسته شغلی را شامل می شوند.

۲- کسب و کارهای دیجیتال: این رسته به آن هایی که دستی به برنامه نویسی رایانه دارند، پیشنهاد می شود. چرا که به هیچ عنوان نمی توان در دوران کرونا از کسب و کارهای دیجیتال صرف نظر کرد. مهم ترین کارکرد وب سایت و شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، برندسازی برای یک کالا و کسب و کار است. با توجه به این که هر کسب و کاری نمی تواند از تمامی شبکه های اجتماعی و وب سایت ها استفاده کند و از سوی دیگر با توجه به اهداف و مشتریان و نوع خدمات، رسانه مجازی مخصوص به خودش را دارد، بنابراین می توان پیش بینی کرد که فرصت بسیار خوبی برای افزایش تصاعدی بازار فروش آنلاین، برنامه نویسی، طراحی و پشتیبانی سایت هایی که این گونه خدمات اختصاصی را ارائه می کنند، فراهم است.

۳- توسعه خدمات توزیعی: شرایط به وجود آمده بر اثر کرونا، نیازهای جدیدی را برای خانواده ها به وجود آورده است. از جمله خرید ملزومات جاری (مواد خوراکی، غذایی، بهداشتی، نان و...) به گونه ای که آن ها از محل قرنطینه خارج نشوند، و در عین حال، امکان دیدن نیازمندی های خود، انتخاب، سفارش و پرداخت هزینه های آن ها را داشته باشند. این نیاز جز با وجود بنگاه هایی که این خدمات را با اتصال همزمان به خانوارها و عرضه کنندگان انجام دهند، تامین نخواهد شد. شرکت