

یادداشت

آنچه دانشجویان نمی‌آموزند

عملکرد ضعیف آموزش مجازی

از اواخر سال ۱۳۹۸ برای مقابله با شیوع کرونا و همگام با دیگر کشورها، کلاس‌های درس حضوری دانشگاه‌ها به صورت مجازی رویکرد آموزشی، نظام یکباره رویکرد آموزشی، نظام آموزش عالی را با چالش‌های متعددی مواجه کرد که حاصل آن، افت کیفیت آموزشی بود؛ به طوری که در نیمسال دوم سال تحصیلی ۱۴۰۱-۱۴۰۰، تغییر شیوه ارزیابی دانشجویان، یعنی بازگشت به ارزیابی حضوری نسبت به دوران کرونا، نرخ مشروطی دانشجویان ۶۰ درصد افزایش یافته است. ترم زمستانی سال تحصیلی گذشته به‌صورت مجازی آغاز و با امتحانات حضوری پایان یافت. افزایش نرخ مشروطی دانشجویان نشان می‌دهد کسانی که در امتحانات مجازی موفق به کسب حداقل نمره برای قبولی شده‌اند، در ارزیابیایی حضوری امکان آن را نداشته‌اند. این مهم نشان‌دهنده افت کیفیت آموزش در دوران غیرحضوری بودن دانشگاه‌ها به دلیل شیوع ویروس کرونا در مقایسه با آموزش پیش از کرونا است.

ادامه در صفحه ۲

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

بانک‌ها از درخواست‌های غیرواقعی تخصیص ارز جلوگیری می‌کنند

آزمون و خطای ارز ترجیحی



احیای گردشگری زودتر از پیش‌بینی‌ها رخ می‌دهد

چشم‌انداز سفر در سال ۲۰۲۳

و جلسات، جایگزین سفرهای کاری شد.

سفرهای بین‌المللی ایالات متحده نیز در حال بازگشت است. نتایج یک نظرسنجی اخیراً نشان می‌دهد که ۳۱ درصد از آمریکایی‌ها احتمالاً به‌دلیل تقاضای سرکوب‌شده، بیشتر به سفرهای بین‌المللی علاقه‌مند هستند تا داخلی. شرکت هواپیمایی یونایتد می‌گوید که در سال ۲۰۲۳ حدود ۱۰ درصد ظرفیت بیشتر به اروپا و سایر مقاصد اضافه می‌کند، دلنا می‌گوید که ۸ درصد، جت‌بلو پاریس را به خدمات فرآتلانتیک لندن اضافه می‌کند. در حالی که تورم و قیمت بالای سوخت باعث افزایش کرایه‌ها و هزینه‌های بیشتر سفر شده، دلار در برابر ارزهای مانند یورو و ین قوی‌تر است. سهام خطوط هوایی مانند مسافران آمریکایی و بین‌المللی به‌روند افزایشی باز خواهد گشت. البته این پیش‌بینی قبلاً نیز انجام شده است.

شعار «گردشگر به خانه برو»

وقتی «وران‌باغت»، سهام شرکت هواپیمایی خود را در آوریل ۲۰۲۰ رها کرد، هر سهم شرکت هواپیمایی امریکن ایرلاینز، یکی از هلدینگ‌ها، در روز ۱۷ آوریل به ۱۱٫۵ دلار سقوط کرد. «دونالد ترامپ» در ماه ژوئن گفت که بافت اشتباه کرده و خیلی زود سهام خود را فروخته است. اما تقریباً سه سال بعد، با وجود کمک مالی عظیم دولتی که خطوط هوایی را تا بازگشت ترافیک پس از کووید زنده نگه داشت، هر سهم امریکن هنوز در محدوده ۱۲٫۵ دلار معامله می‌شود، اما از آنجا که مردم برای بهار و تابستان بلیت رزرو می‌کنند و این امر می‌تواند یک رکورد جدید باشد، منجر به بازگشت درآمد خطوط هوایی و شاید حتی سود خواهد شد. خطوط کروز نیز باز خواهند گشت. یک مقاله در این باره نشان می‌دهد که رویال کارائیب و کارناوال، استراتژی جالبی برای مقابله با مقاصد مانند ونیز و کی‌وست در برابر ممنوعیت ورود قایق‌های بزرگ در پیش گرفتند. خطوط کروز در حال ساخت جزایر و

رتبه اول ایرانیان در مصرف گاز صحت دارد؟

متمم ردیف اول ناترازی گازی

دلیل این موضوع به فاکتورهای متعددی برمی‌گردد؛ از جمله ساختار اقتصادی، استراتژی ناکارآمد انرژی، تحریم‌های بین‌المللی، فرسوده شدن تاسیسات انرژی و عدم سرمایه‌گذاری. سرانه مصرف انرژی ایران طبق آمار بانک جهانی در سال ۲۰۲۱ حدود ۲۸ هزار کیلووات ساعت بوده و کل انرژی مصرفی آن تنها از دو منبع نفت و گاز به دست آمده است. از این ۲۸ هزار کیلووات ساعت حدود ۲۵ هزار کیلووات ساعت از گاز به دست آمده و بقیه از نفت؛ یعنی بیش از ۷۰ درصد انرژی تولیدی در ایران از گاز است و به همین دلیل، سهم گاز در مصرف انرژی بالاست؛ در حالی که بقیه کشورها، ترکیب متنوعی از تولید انرژی را به کار بسته‌اند.

آمارهای بانک جهانی می‌گوید مصرف انرژی در ایران آنطور که در رسانه‌ها بازتاب داده می‌شود، زیاد نیست. مثلاً سوئد با ۱۰ میلیون نفر جمعیت، سرانه مصرف انرژی حدود ۶۰ هزار کیلووات ساعت دارد که تقریباً دو برابر ایران است. همچنین جمعیت نروژ حدود ۵ میلیون نفر است، اما سرانه مصرف انرژی این کشور حدود ۱۰۴ هزار کیلووات ساعت است (بیشترین در جهان) یعنی بیش از سه برابر. اما نکته اینجاست که بیش از ۷۰ هزار کیلووات ساعت

عضو انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحركه و قطعه‌سازان خودرو کشور

قطعات تقلبی با کمک دولت جمع شوند

افزایش نرخ قطعات خودرو در سال‌های اخیر سبب توزیع زیاد قطعات تقلبی و بی‌کیفیت در بازار لوازم‌بدکی شده است. افزایش فروش لوازم‌بدکی بی‌کیفیت و تقلبی علاوه بر اینکه صدای مصرف‌کنندگان را درآورده، به معضلی جدی برای تعمیرکاران نیز تبدیل شده است.

متاسفانه حدود ۲۰ درصد قطعات خودرو در بازار از طریق قاچاق وارد می‌شود. همچنین...

۵

پیام بودجه سال آینده برای اقتصاد ایران چیست؟

دست‌اندازهای بودجه ۱۴۰۲

فرصت امروز: لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ با بیش از یک ماه تأخیر بالاخره به بهارستان رسید، اما کارشناسان و ناظران اقتصادی معتقدند این لایحه نتوانسته است کاستی‌های پیشین را جبران کرده و لایحه‌ای متناسب با شرایط سخت امروز اقتصاد ایران باشد. رشد ۴۰ درصدی سقف بودجه، رشد ۵۹ درصدی درآمدهای مالیاتی دولت، دو سال افزایش سن بازنشستگی، ثابت ماندن میزان پارانه، افزایش ۲۰ درصدی حقوق کارکنان دولت و... از جمله اعداد و ارقام مهم بودجه سال ۱۴۰۲ است. درآمدهای مالیاتی در لایحه پیشنهادی دولت با رشد ۵۹ درصدی، بیش از ۸۲۸ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است. نکته‌ای که کارشناسان با تردید و نگرانی...

۲

بازوی کارشناسی مجلس بررسی کرد

۲۱ نقطه قوت و ضعف بودجه

۴

مدیریت و کسب‌وکار

چطور یک مدیر خلاق و نوآور باشیم؟

هر کارآفرین یا کارمند ساده‌ای دوست دارد بعد از چند سال موقعیت شغلی‌اش را بهبود بخشیده و تبدیل به مدیری همه فن حریف شود. این وسط اگر آدم خوش‌شانسی باشید، همان اول کار یک مدیر حرفه‌ای به پُست‌تان می‌خورد که راه و چاه مدیریت و رهبری سازمانی را یادتان می‌دهد. چه بسا بعد از چند سال همان مدیر یک موقعیت بهتر در شرکت به شما پیشنهاد دهد. آن وقت نان‌تان در روغن خواهد بود. البته روی دیگر سکه اینقدرها جذاب و روشن نیست. کارآفرینانی که از ابتدای مسیر یک مدیر خوب کنار دست‌شان نبوده، باید خودشان مسیر تا صد کار را یاد بگیرند. ترجمه این فکت به زبان ساده یعنی آزمون و خطای بی‌پایان کارآفرینان در مسیر یادگیری روش‌های مدیریت کسب و کار. تازه بعد از این باید سراغ مدیریت خلاقانه با جاشنی نوآوری‌های پی در پی هم رفت؛ این روزها کلی مدل دنیای کسب و کار وجود دارد که ادعای‌شان...

۸

کنید یا خطرات فراموش‌نشده جدیدی در جای دیگری بسازید.» سفر مجازی با کسری از هزینه، از دردسرها و تأخیرهای واقعی سفر جلوگیری می‌کند. خودروهای پرنده دوباره به سال جدید نمی‌رسند و فعالیت‌شان آغاز نمی‌شود. ما مشتاقانه منتظر دیدن ماکت‌های جدید خودروهای پرنده در سال ۲۰۲۳ هستیم و سعی می‌کنیم این «حرکت» را چندان به شوخی نگیریم. با این حال، بسیاری از ما می‌خواهیم قبل از اینکه این چیزها بر فراز بزرگراه‌ها و خانه‌های‌مان پرواز کنند، مجدداً بازاندیشی کنیم.

سفرهای خاورمیانه با توسعه عربستان به رشد خود ادامه خواهد داد. اینترنت‌ست پر از عکس‌های هتل ایراج کودی در مکه بود که با ۱۰هزار اتاق (و شش پد هلی کوپتر) این پتانسیل را دارد که بزرگترین هتل جهان باشد. با وجود تأثیرات ماندگار همه‌گیری کرونا، جام جهانی قطر یک موفقیت در مدیریت سفر بود. قطر ابرویز حدود ۱۴ هزار پرواز در طول مسابقات انجام داد. امارات در حال غبارروبی ایرباس ۳۸۰ و سایر هواپیمای خود برای تجدید سفرهای بین‌المللی است. هم‌راهن دیرینه اتحادیه کشورهای عرب، با بازگشت سوئیت فوق لوکس سه اتاقه زربدنس فرست کلاس ۵۳۸۰ و ۲۸ پرواز در هفته از ابوظبی به ایالات متحده، قدرت خود را افزایش می‌دهد. خطوط هوایی، رویاهای غیرممکن را تحقق خواهد بخشید. یک شرکت هواپیمایی، امکان پرواز با قیمت مناسب تمام کلاس تجاری از آمریکا به اروپا را فراهم خواهد کرد. پروازهای طولانی‌مدت بدون توقف به مقاصد شگفت‌انگیز، از لس آنجلس تا کارائیب امکان‌پذیر خواهد شد. جت‌های خصوصی برای همه کسانی که توانایی پرداخت هزینه دارند و خطوط هوایی مورد علاقه همه همچون نورث آتلانتیک، فرنج بی، لول و...، سفرهای کم‌هزینه و مسافت طولانی را در پیش می‌گیرند. اگر نیمی از این رویاها، وعده‌ها و پیش‌بینی‌ها محقق شوند، سال ۲۰۲۳ می‌تواند سالی پر از فرخج برای توریست‌ها باشد.

بنادر خصوصی خود و همچنین کشتی‌های لوکس‌تر هستند که این کشتی‌ها به خودی خود یک مقصد به‌شمار می‌روند. چنین سفرهای دریایی با سبک سفر آمریکایی‌ها خیلی جور درمی‌آید که ترجیح می‌دهند حتی کانایه را هم با خودشان به سفر ببرند. گسترش کشتی کروز منعکس‌کننده گسترش سفر با وسایل نقلیه تفریحی (RV) طی سال‌های همه‌گیری است. به مردم یک کانایه، تلویزیون، تخت و توالت مقاصد اضافه می‌کند، دلنا می‌گوید که ۸ درصد، دریاهای آزاد گشت و گذار خواهند کرد. البته این پیش‌بینی سهام می‌تواند اشتباه باشد. در حالی که تعداد مسافران افزایش می‌یابد و همچنین قیمت‌ها برای پروازها و سفرهای دریایی نیز روبه افزایش است، به‌طور خودکار به افزایش قیمت سهام منجر نمی‌شود. همان‌طور که «جان مینارد کینز»، اقتصاددان شهیر گفته: «بازارها می‌توانند بیش از آنکه حلال مشکلات باشند، غیرمنطقی باقی بمانند.» اما همه مقاصد به‌سمت کشتی‌های کروز و مقاصد دری نیست و برخی‌ها گردشگران را به مقاصد نزدیک به خانه دعوت کرده‌اند و شعمار «گردشگر به خانه برو» را در پیش گرفته‌اند. بسیاری از مقاصد، کمپین هاردبال (به هر قیمتی برنده شو) که یک تاکتیک مخرب علیه گردشگران است را از بین خواهند برد؛ چراکه براساس نتایج یک نظرسنجی به نظر می‌رسد گردشگرانی که از محدودیت‌های کووید-۱۹، کمبود خودروهای کرایه‌ای و اقامتگاه‌ها و تعطیلی فعالیت‌های این بخش ناامید شده بودند، در حال حاضر ممکن است مقاصد نزدیک‌تر را برگزینند.

از سفر مجازی تا خودرو پرنده

«سفر مجازی» اگرچه ایده جالبی است، اما فروش سختی خواهد داشت؛ مثلاً اینکه گروه‌ها به یک تور زنده در برنامه روم که توسط یک راهنمای محلی هدایت می‌شود، ادامه دهند. «از یک تجربه مجازی زنده و تعاملی هدایت‌شده خاصه برای شما و گروه‌تان لذت ببرید... به مکانی که دوست دارید دوباره مراجعه

سوزاندن گاز است. بانک جهانی می‌گوید که در سال ۲۰۲۱ طبق داده‌های ماهواره‌ای حدود ۱۴۴ میلیارد مترمکعب گاز تنها در بخش بالادستی سوزانده شده است. در گزارش بانک جهانی به ۱۰ کشورى که بیشترین فلرینگ را دارند، اشاره شده که ایران در رده سوم بعد از روسیه و عراق قرار دارد. آمریکا، ونزوئلا، الجزایر، نیجریه، مکزیک، لیبی و چین نیز در رده‌های بعدی هستند. این کشورها به تنهایی بیش از ۷۵ درصد کل گاز فلر شده یا سوزانده شده را در اختیار دارند. ایران برای دهمین سال متوالی است که رتبه سوم را از آن خود کرده است. طبق آمار بانک جهانی، اکثر کشورها توانسته‌اند طی دو سال اخیر، فلرینگ خود را کاهش دهند و تنها کشورهایی مانند مکزیک و لیبی افزایش فلرینگ داشته‌اند. می‌توان گفت ایران در فاکتور افزایش فلرینگ با همان سوزاندن گاز بالادست، بدترین کشور بوده است. موضوعات بالا نشان می‌دهد که دلیل بحران کنونی گاز برخلاف تصور، نه مصرف بیش از حد بلکه نتیجه سیاستگذاری انرژی در ایران است. این سیاستگذاری هم شامل ترکیب سهم سوخت‌ها در تولید انرژی است و هم شامل معیوب بودن ساختار اقتصادی، تحریم‌ها، عدم سرمایه‌گذاری و... است.

این روزها هوا بس ناخوشایندانه سرد است و تقریباً تمامی سیستم بوروکراسی و مدارس و دانشگاه‌ها تعطیل شده‌اند. شرکت ملی گاز، شرایط کنونی را بحرانی ارزیابی کرده و رسانه‌ها روی صرفه‌جویی مصرف گاز مانور می‌دهند، بدون اینکه به ناکارآمدی سیاستگذاری در بخش انرژی اشاره کنند. به گزارش «انتخاب»، پرسیدن این سؤالات دیگر تکراری شده، اینکه چگونه کشوری که دارنده دومین و یا سومین ذخایر گاز دنیاست اکنون در تأمین انرژی داخل درمانده شده و نمی‌تواند سالانه حدود ۴۰۰ میلیارد مترمکعب گاز تولید کند و اروپا که واردکننده صرف انرژی است مشکلی از این بابت ندارد، آن هم در شرایطی که بیش از ۴۵ درصد انرژی قاره سبیز وابسته به روسیه بود و اکنون روسیه را از معادلات انرژی خود حذف کرده است، وابستگی آلمان به گاز طبیعی روسیه در سال ۲۰۲۲ تا حتی تا ۶۰ درصد هم رسید، اما اکنون و تنها طی چند ماه به صفر رسیده، بدون اینکه با بحران عجیب و غریبی دست و پنجه نرم کند. آیا واقعاً مشکل بحران کنونی گاز ایران، آن گونه که مسئولان می‌گویند، مصرف زیاد است؟ طبق آمارها، اکنون مصرف گاز در ایران بین ۶۸۰ تا ۷۰۰ میلیون مترمکعب در روز است و این در حالی است که

آنچه دانشجویان نمی آموزند

عملکرد ضعیف آموزش مجازی

البته از نظر دانشجویان و اساتید دانشگاه، دلایل مختلفی در این کاهش کیفیت آموزشی موثر بوده است. مثلا پایین بودن سرعت اینترنت و اختلال سامانه‌های آموزش الکترونیک، از چالش‌های همیشگی آموزش غیرحضوری بوده‌است. یافته‌های نهاد پژوهشی مجلس در گزارش «بررسی کیفیت آموزش دانشگاه‌های کشور در دوران کرونا» نشان می‌دهد که در دوران کرونا، پایین بودن سواد رایانه‌ای اساتید، دانشجویان و کارکنان و عدم تسلط آنان بر محیط سامانه آموزش الکترونیکی نیز مشخص شد. همچنین همه دانشجویان به ابزارهای الکترونیکی همچون لپ‌تاپ دسترسی نداشتند و نهایتا سردرگمی اساتید درخصوص نحوه سنجش و ارزشیابی دانشجویان موجب تفاوت محسوس نتایج در ارزیابی حضوری و مجازی شد. بر همین اساس، مرکز پژوهش‌ها پیشنهاد می‌کند تا در صورت لزوم استفاده از این نوع آموزش با «پولیوت‌دهی» به تمرکز بر عوامل آموزشی بر زیرساختی»، «بازنگری و به‌روزرسانی برنامه درسی در رشته‌های مختلف و تاکید بر استفاده از فناوری توسط وزارت‌های علوم و بهداشت»، «اصلاح آیین‌نامه ترفیع سالانه اعضای هیأت علمی» و «استفاده از آزمون‌های تکویینی و به حداقل رساندن امکان تقلب در آزمون‌ها» کیفیت آموزش مجازی افزایش یابد.

به‌طور کلی، کیفیت آموزش به عوامل مختلف و متنوعی بستگی دارد، اما از آنجا که بازه زمانی مودنظر، دوره همه‌گیری کرونا است و آموزش در دانشگاه‌ها به شیوه مجازی صورت گرفته است، می‌توان گفت عوامل موثر بر کیفیت آموزش مجازی به صورت کلی، عوامل آموزشی و عوامل فناوری هستند. دسته اول یعنی عوامل آموزشی شامل شرایط مربوط به یاددهنده و یادگیرنده، محتوا و کیفیت ارزشیابی است. عامل دوم یعنی عوامل فناوری نیز ساخت‌افزار و نرم‌افزار لازم، سرعت اینترنت، پشتیبانی فنی و به‌طور کار دربر می‌گیرد. وزارت علوم، تحقیقات و فناوری به عنوان متولی اصلی آموزش غیرپزشکی، اقداماتی را در راستای تداوم و استمرار آموزش‌ها در دوران کرونا انجام داده است.

اما تطبیق اقدامات صورت‌گرفته با عوامل اثرگذار نشان می‌دهد که اغلب فعالیت‌های صورت‌گرفته در راستای عوامل فناوری و زیرساختی است و درخصوص عوامل آموزشی بیشتر بر عوامل ترویجی پرداخته شده است؛ در صورتی که با تمرکز بیشتر بر عوامل آموزشی همچون آماده‌سازی یاددهنده و یادگیرنده برای نحوه فعالیت و استفاده از بستر الکترونیک و سایر عوامل این حیطه، احتمال حفظ کیفیت آموزش در این دوره می‌توانست بیشتر باشد. از سوی دیگر، بررسی میزان مشروطی دانشجویان در بازه زمانی قبل و حین کرونا که شیوه آموزش و ارزیابی متفاوتی داشته است، نشان می‌دهد نظام آموزشی عالی در شیوه ارزیابی دانشجویان به شیوه الکترونیکی با چالش‌های اساسی روبه‌رو بوده است؛ به‌طوری که تغییر شیوه ارزشیابی در دوران کرونا به کاهش ۶۰ درصدی میزان مشروطی در مقاطع، رشته‌ها و دانشگاه‌های مختلف منجر شده است؛ چراکه در این مدت، عامل اثرگذاری بر بهبود کیفیت آموزش در نتیجه عملکرد تحمیلی دانشجویان قابل شناسایی نیست. از سوی دیگر، با ارزشیابی و بازنشست به ارزشیابی حضوری در نیمسال دوم ۱۴۰۱- ۱۴۰۰ نیز نرخ مشروطی واقعی دانشجویان تا ۶۰ درصد نسبت به دوره کرونا افزایش داشته است که به‌طور کلی می‌توان گفت کیفیت آموزش (که یکی از مولفه‌های ارزشیابی و تناسب آن با شیوه تدریس است)، با چالش و افت مواجه بوده است.

براساس این گزارش، بسیاری معتقد بودند که پایین بودن سرعت اینترنت و قطعی آن و اختلال سامانه آموزش الکترونیکی، یکی از چالش‌های رایج بوده است. پایین بودن سواد رسانه‌ای اساتید، دانشجویان و کارکنان و عدم تسلط آنان بر محیط سامانه آموزشی، از دیگر چالش‌های م‌ذکور بوده است. همچنین در این دوران همه دانشجویان به تجهیزات و امکانات آموزش الکترونیکی همچون لپ‌تاپ دسترسی نداشته‌اند. یکی از مهمترین موارد ذکرشده، سردرگمی اساتید درخصوص نحوه سنجش و ارزیابی دانشجویان و عدم تناسب لازم و کافی برنامه‌های درسی موجود با شرایط آموزش مجازی بوده است. همچنین نبود سیاست و برنامه‌هایی مدون و مشخص برای آموزش در دوره کرونا، کاهش تعاملات انسانی و عاطفی به‌عنوان یکی از پیش‌شرط‌های یادگیری، کاهش انگیزه و تمرکز برای حضور در کلاس، کاهش کیفیت محتوای ارائه شده و تناسب آن با شرایط کلاس، همگی از عواملی هستند که دست به دست هم داده و موجب شده‌اند تا کیفیت آموزش کاهش و تقلب در امتحانات زیاد شود.

ارزیابی‌های انجام‌شده درباره کیفیت آموزش مجازی حاکی از آن است که به‌دلیل عدم آمادگی برای مواجهه با پاندمی کرونا، تمرکز اصلی بر عوامل مبتنی بر فناوری و زیرساختی بوده است. به همین دلیل برای افزایش کیفیت آموزش مجازی، توجه به مسائل آموزشی از اهمیت بالایی برخوردار است. بررسی اقدامات وزارت علوم، تحقیقات و فناوری مشخص می‌کند که بیشتر تمرکز این وزار تاخته بر اقدامات زیرساختی بوده است؛ هرچند با توجه به حدود اختیارات دانشگاه، آنها خود می‌توانستند به‌صورت مستقل اقداماتی را در زمینه تقویت سواد رسانه‌ای و تسلط بیشتر اساتید و دانشجویان بر محیط نرم‌افزارهای مورداستفاده و به‌طور کلی، تقویت یاددهنده و یادگیرنده صورت دهند. برای این مثال، از آنجا که در بسیاری از رشته‌ها نیاز به بازنگری و به‌روزرسانی برنامه‌های درسی و سرفصل‌های آموزشی ضروری است، می‌توان در فرآیند انجام این کار، برنامه درسی متناسب با آموزش الکترونیکی را نیز طراحی کرد. اگرچه محتوای ارائه‌شده در دوره‌های حضوری و غیرحضوری، همپوشانی بالایی با یکدیگر دارند، اما این دوره‌ها شرایط خاص خود را دارند. از این منظر، برجسته‌سازی جایگاه فناوری در آموزش متناسب با رشته، یکی از الزامات بازنگری و به‌روزرسانی رشته‌ها است.

فرصت امروز: لایحه بودجه سالل ۱۴۰۲ با بیش از یک ماه تأخیر بالاخره به بهارستان رسید، اما کارشناسان و ناظران اقتصادی معتقدند این لایحه نتوانسته است کاستی‌های پیشین را جبران کرده و لایحه‌ای متناسب با شرایط سخت امروز اقتصاد ایران باشد. رشد ۴۰ درصدی سقف بودجه، رشد ۵۹ درصدی درآمدهای مالیاتی دولت، دو سال افزایش سن بازنشستگی، ثابت ماندن میزان پارانه، افزایش ۲۰ درصدی حقوق کارکنان دولت و… از جمله اعداد و ارقام مهم بودجه سال ۱۴۰۲ است. درآمدهای مالیاتی در لایحه پیشنهادی دولت با رشد ۵۹ درصدی، بیش از ۸۳۸ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است. نکته‌ای که کارشناسان با تردید و نگرانی بدان نگاه می‌کنند. از جمله «علی قنبری»، کارشناس اقتصادی و عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس در این باره می‌گوید: «افزایش درآمدهای مالیاتی نگران‌کننده است و به نظر می‌رسد سال سختی در پیش روی اقتصاد ایران خواهد بود.»

نگرانی بودجه سال آینده اما تنها به رشد درآمدهای مالیاتی مربوط نمی‌شود و نگاهی به لایحه پیشنهادی دولت نشان می‌دهد که در بودجه سال ۱۴۰۲، افزایش ۴۶ درصدی هزینه‌های دولت، رشد ۴۰ درصدی بودجه شرکت‌های دولتی، افزایش ۲۰ درصدی حقوق، دلار ۲۳ هزار تومانی و… پیش‌بینی شده است. اعداد و ارقامی که به باور کارشناسان، توفیری برای اقتصاد ایران ایجاد نمی‌کنند. «وحید شقاقی شهری» در همین باره می‌گوید: «مسئله اصلی تغییر اعداد بودجه نیست. مسئله اصلی این است که ساختار بودجه‌ریزی کشور مثل سال گذشته است و انباشت تجربه و دانش در ۵۰ سال اخیر به ما نشان داده که این نحوه برنامه‌ریزی، دردی را از دردهای اقتصاد ایران را درمان نمی‌کنند.» نقطه نظرات بودجه‌ای این دو کارشناس اقتصادی را در گفت‌وگو با «خبرآنلاین» در ادامه گزارش حاضر می‌خوانید.

حاصل این بودجه‌ریزی، هیچ است

«وحید شقاقی شهری» با بیان اینکه «حاصل این نوع بودجه‌ریزی، هیچ است»، می‌گوید: «مسئله اصلی، تغییر اعداد بودجه نیست، مسئله اصلی این است که ساختار بودجه‌ریزی کشور مثل سال گذشته است و انباشت تجربه و دانش در ۵۰ سال اخیر به ما نشان داده که این نحوه برنامه‌ریزی یک‌ساله و این نحوه بودجه‌ریزی، دردی را از ما دوا نمی‌کند. مسئله این است که ایرچالش‌ها و بحران‌های کشور به سرعت بیشتر می‌شود و بودجه‌های سنواتی نیز همان مسیر گذشته روزمره خود را طی می‌کنند و این دو با یکدیگر برهنه‌وری ندارند؛ یعنی

بحران‌ها و مسائل اقتصاد ایران و مسائل محیط‌زیستی ایران هر روز تشدید می‌شود، ولی بودجه‌ها و برنامه‌ریزی‌های سالانه ناظر بر حل این بحران‌ها و مسائل تنظیم نشده است.»

این اقتصاددان ادامه می‌دهد: «از این نظر، این انقطاع و از هم جدا شدن موجب می‌شود که همان مسیر روزمره خود را پیش برویم. شما به من می‌گویید که مالیات را کمی زیاد کردند، می‌خواهند اوراق منتشر کنند، اموال بفروشند و ۹۰ درصد هزینه‌های جاری است. عملا این نوع نظام بودجه‌ریزی ناظر بر ارتقای بهره‌وری، شایسته‌سالاری، شفافیت و حل بحران تنظیم نشده است. این درد اقتصاد ایران و کشور ماست که این نظامات بودجه‌ریزی صرفا برای امرارمعاش کارمندان دولت و بازنشستگان تنظیم می‌شود و همان مسیر روزمرگی است. ما یک زمانی مالیات می‌گرفتیم که صرف هزینه‌های جاری و حقوق و دستمزد کنیم. بعد هزینه‌های ما فزاینده شد و پول کم آمد، بنابراین نفت را هم به آن اضافه کردیم. دوباره پول کم آوردیم، اوراق منتشر کردیم و الان دوباره کم آوردیم و در کنار مالیات، نفت و انتشار اوراق، فروش اموال را در دستور کار قرار دادیم. عملا مسیری که در نظام بودجه‌ریزی طی می‌شود، هیچ‌گونه ارتباطی با حل مسائل کشور ندارد و هیچ‌کجای دنیا هم من سراغ ندارم که این‌همه کارمند رسمی داشته باشیم. ما فقط الان دنبال این هستیم که حقوق و دستمزد کارمندان دولت را پرداخت کنیم. این نوع نظام اداری فقط بلعنده پول است و هر چقدر هم به این نظام اداری پول بدهیم، خروجی آن حل مسائل نخواهد بود.»

او با اشاره به اینکه بحران‌های کشور در حال تشدید شدن است، می‌افزاید: «مدام هزینه‌ها در بودجه اضافه شده است؛ هم هزینه‌های دستگاه‌های دولتی و هم صندوق‌های بازنشستگی. دولت‌ها مجبور شده‌اند در کنار مالیات و نفت، شروع به آینده‌فروشی کنند، یعنی اوراق منتشر کنند. الان هم شروع کردند که اموال بفروشند. آخر کجای دنیا سراغ دارید که یک نفر بخواهد رستوران برود و بعد فرش زیر پای خود را بفروشد. اگر درآمد دارد، با مازاد درآمد باید رستوران برود. بنابراین این بودجه به دلیل آنکه ناظر بر ارتقای بهره‌وری نیست، حاصل آن کسری بودجه، افزایش تورم، عدم کمک به رشد اقتصادی و… خواهد بود.»

غفلت دولت از بودجه عمرانی

«علی قنبری»، نماینده اسبق مجلس و کارشناس اقتصادی نیز درباره ویژگی‌های لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ به «خبرآنلاین» می‌گوید:

نگاهی به بودجه عمرانی در لایحه پیشنهادی دولت

۲ فاکتور تولیدی که در بودجه دیده نشد

و موضوع مورد بحث اینجاست که تکلیف حقوق گمرکی مواد اولیه، واسطه‌ای، اجزا و قطعات و ماشین‌آلات و تجهیزات و همچنین معافیت گمرکی ماشین‌آلات اساسی و دارو یک درصد تعیین شده و اشاره‌ای به حقوق گمرکی مواد اولیه، واسطه‌ای، اجزا و قطعات و ماشین‌آلات و تجهیزات نشده است. همچنین امسال معافیت گمرکی ماشین‌آلات صنعتی نیز حذف شده، اما قانون معافیت گمرکی ماشین‌آلات یک قانون دائمی بود که با یک قانون یکساله بودجه لغو شده و پیش‌بینی می‌شد حداکثر لغو قانون یادشده فقط امسال باشد. در لایحه بودجه سال آینده به این موضوع نیز اشاره‌ای نشده است.

بنابراین مشکل اصلی در حال حاضر، بلاتکلیفی تولید درباره دو مورد از هزینه‌های تولید برای سال ۱۴۰۲ است و همچنین این نگرانی وجود دارد که در سال آینده نیز تا نیمه‌های سال این شرایط ادامه پیدا کند، اما نکته مهمتر این است که در شرایط فعلی، با توجه به نرخ تورم و مشکلات معیشتی، تولیدکنندگان و اصناف بارها درباره کاهش تقاضا در بخش‌های مختلف صحبت کرده‌اند. افزایش حقوق گمرکی مواد اولیه می‌تواند منجر به افزایش قیمت مجدد برخی کالاها و تشدید این شرایط شود. به نظر می‌رسد در شرایط فعلی برای کمک به مصرف‌کننده و همچنین کاهش هزینه‌های تولید، تداوم حقوق گمرکی یک درصدی برای مواد اولیه، واسطه‌ای، اجزا و قطعات و ماشین‌آلات و تجهیزات و همچنین احیای معافیت گمرکی ماشین‌آلات صنعتی، راه‌های مناسب و آسان‌تری باشند.

از سوی دیگر، دولت در سالل آینده ۱۷۹۴ میلیارد تومان اعتبار برای پروژه‌های راهبردی بودجه مصوب شهرداری در نظر دارد. پروژه اجرای اسکلت و پوشش سقف دفاتر تریمینال شهرداری را با برآورد اولیه به مبلغ ۲۸/۲۵۴۹/۳۸۵/۷۲۴ ریال را براساس فهرست بهای سال ۱۴۰۱ و با استفاده از منابع داخلی شهرداری از طریق برگزاری مناقصه عمومی (همراه با ارزیابی کیفی) ، به شرکت‌های واجد شرایط دارای حداقل پایه (۵) رشته انبیه و دارای گواهینامه صلاحیت از سازمان مدیریت و برنامه ریزی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس : www.Setadim.ir واگذار نماید.

متقاضیان واجد شرایط می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) با واریز مبلغ ۲/۲۰۰/۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۱۶۱۰۳۳۸۹۲۲ درآمد شهرداری (بانک ملت) از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۶ لغایت روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۳ اقدام نمایند. مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: شرکت کنندگان جهت شرکت در مناقصه مبلغ ۱۷۲۶/۱۴۶۹/۲۵۲ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی به نفع کارفرما (با اعتبار سه ماه) یا واریز به حساب سیرده شماره ۰۰۸۸۷۰۰۲-۱۰۵۲۰ نزد بانک ملی اقدام نمایند.
-سپرده نفقات اول تا سوم مناقصه تا انجام تشریفات قانونی مناقصه و عقد قرارداد مسترد نخواهد شد.
-چنانچه برندگان اول و دوم و سوم مناقصه از انعقاد قرارداد خودداری نمایند به ترتیب سیرده شرکت در مناقصه آنها به نفع شهرداری لاهیجان ضبط خواهد شد.
-آخرین مهلت جهت ارائه پیشنهادها در سامانه دولت (ستاد) تا پایان وقت اداری (ساعت ۱۲ ظهر) روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۶ می باشد.
-تصوره: متقاضیان میبایست جهت ارائه تمامی اسناد پاکت (الف و ب و ج) از طریق سامانه فوق الذکر بارگذاری و اقدام نمایند، ضمناً شرکت کننده می بایست محتوی پاکت (الف) را بصورت درب بسته تا زمان اعلام شده به کارفرما (دفتر امور پیمان و رسیدگی) تحویل نماید.
-تاریخ بازگشایی پیشنهادهای ارایه شده با حضور شرکت کنندگان (همراه با معرفی نامه) روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷ راس ساعت ۱۰ صبح به آدرس : لاهیجان ، بلوار امام رضاع) ، میدان گلستان ، ساختمان ستادی شهرداری خواهد بود.

-هزینه درج اکپی به عهده برنده مناقصه می باشد.

-شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار می باشد.

-سایر جزئیات و اطلاعات در اسناد مناقصه قید گردیده است و متقاضیان میبایست جهت اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی ذکر شده مراجعه نمایند.

پیشنهادهای فاقد سیرده و مهم و مشروط از درجه اعتبار.
ساقط می باشد.
دارا بودن حداقل پایه (۵) رشته انبیه الزامی می باشد.

رضاننده دل – شهردار لاهیجان

«دولت سیزدهم در دومین بودجه‌ای که تدوین کرده، بودجه عمرانی را نادیده گرفته و این پیام خوبی برای اقتصاد ایران ندارد.» به گفته «قنبری»، «بودجه عمرانی کشور تنها ۲۵ درصد افزایش را در سال

آینده شاهد است؛ این در حالی است که نرخ تورم در محدوده ۴۵ درصد پیش‌بینی می‌شود و از سوی دیگر، رقم کل بودجه ۴۰ درصد رشد داشته است. متأسفانه حتی تأخیر قابل توجه نیز سبب نشد دولت اندکی در راستای بهبود کیفیت لایحه بودجه گام بردارد.»

او این پیش‌بینی را ناظر به بی‌توجهی دولت سیزدهم به بودجه عمرانی می‌داند و توضیح می‌دهد: «بودجه عمرانی که منضم رشد اقتصادی و ایجاد شغل است، تنها ۲۶ درصد افزایش یافته، اما بودجه برخی نهادهای غیرمولد فرهنگی با رشد‌های بالاتر از ۵۰ درصد روبه‌روست. بنابراین دولت از بودجه عمرانی به‌ عنوان عامل اصلی توسعه کشور غافل مانده است.»

این اقتصاددان درباره پیام بودجه ۱۴۰۲ به اقتصاد ایران می‌گوید: «علی‌رغم اینکه دولت سیزدهم بودجه را با تأخیر زیاد به مجلس ارائه کرد، اما متأسفانه بودجه سال آینده کارآمد نیست و به نظر می‌رسد تفاوتی در وضعیت توسعه اقتصادی کشور نسبت به سال‌جاری رخ نخواهد داد؛ زیرا افزایش بودجه را ۴۰ درصد و تورم را نیز حدود ۴۵ درصد در نظر گرفته‌اند که یعنی رشد بودجه کمتر از نرخ واقعی تورم جاری کشور است. اعداد و ارقام بودجه نشان می‌دهد وضعیت اقتصادی کشور در سال ۱۴۰۲ در مقایسه با امسال تفاوت چندانی نخواهد داشت. البته امسال از لحاظ تورم، بیکاری، رشد اقتصادی، درآمد سرانه، ضریب جینی و… سال خوبی نبود و سال آینده وضعیت این موارد بهتر از امسال و اکنون نخواهد بود بلکه بدتر هم خواهد شد.» «قنبری» درباره درآمدهای مالیاتی پیش‌بینی شده در بودجه ۱۴۰۲ نیز می‌افزاید: «درآمدهای دولت عمدتاً از مالیات‌ها و فروش نفت تأمین می‌شود و سایر موارد نظیر عوارض گمرکی و… نقش چشمگیری در درآمدهای دولت ندارد. متأسفانه مالیاتی که برای سال آینده در نظر گرفته شده، دو و نیم برابر سال ۱۴۰۱ است و این یعنی رشد بالای برای مالیات‌ها در نظر گرفته شده است. مگر اقتصاد ایران چقدر رشد کرده که قرار است این حجم بیش از سال جاری مالیات پرداخت کند. بی‌تردید این فشار مالیاتی به زمین‌گیر شدن تولید و تجارت منجر می‌شود. در همین لایحه نیز باز بخش مهم فشار مالیاتی بر فعالان شناسنامه‌دار و حقوق‌بگیران متمرکز است؛ در حالی که باید درآمدهای مالیاتی از طریق جلوگیری از فرارهای مالیاتی افزایش یابد.»

طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای یا همان اعتبارات و هزینه‌های عمرانی در نظر گرفته است که بیشترین اعتبار برآوردشده به طرح‌های حوزه حمل و نقل با بیش از ۶۱۷ هزار میلیارد تومان اختصاص دارد. لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ در حالی هفته گذشته (۲۱ دی ماه) از سوی رئیس‌جمهور به مجلس تقدیم شد که یکی از بخش‌های اصلی آن، طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای یا همان طرح‌ها و پروژه‌هایی است که دولت قصد سرمایه‌گذاری در این زمینه‌ها دارد. پیوست شماره یک لایحه بودجه سال آینده به اعتبارات دولت در طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای برمی‌گردد که ۱۷۹۴ هزار و ۴۲۱ میلیارد و ۷۵۹ میلیون تومان در بخش‌های مختلف برآورد شده است.

بیشترین اعتبارات به فصل حمل و نقل با بیش از ۶۱۷ هزار میلیارد تومان اختصاص دارد که در حوزه‌های حمل و نقل جاده‌ای، ریلی، هوایی و دریایی تقسیم‌بندی شده است. پس از آن بالغ بر ۲۸۶ هزار تومان اعتبار برای فصل منابع آب، بیش از ۱۸۹ هزار میلیارد تومان برای فصل آب و فاضلاب، حدود ۱۲۵ هزار میلیارد تومان برای فصل توسعه خدمات شهری، روستایی و عشایری، بیش از ۱۰۵ هزار میلیارد تومان برای فصل درمان و بالغ بر ۱۰۲ هزار میلیارد تومان اعتبار برای فصل انرژی پیش‌بینی شده است. باقیمانده این اعتبار در حوزه‌های دیگر از جمله آموزش عالی، کشاورزی، ارتباطات، فرهنگ و هنر، ورزش و تفریحات، آموزش و پرورش، صنعت و معدن، میراث فرهنگی، پژوهش‌های پایه‌ای و توسعه‌ای، رسانه، محیط زیست، گردشگری، دین و مذهب و … سرمایه‌گذاری خواهد شد.

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مر حله ای

همراه با ارزیابی کیفی (یکپارچه)

پروژه اجرای اسکلت و پوشش سقف دفاتر تریمینال شهرداری



نوبت اول

شهرداری لاهیجان براساس ردیف بودجه مصوب شهرداری در نظر دارد پروژه اجرای اسکلت و پوشش سقف دفاتر تریمینال شهرداری را با برآورد اولیه به مبلغ ۲۸/۲۵۴۹/۳۸۵/۷۲۴ ریال را براساس فهرست بهای سال ۱۴۰۱ و با استفاده از منابع داخلی شهرداری از طریق برگزاری مناقصه عمومی (همراه با ارزیابی کیفی) ، به شرکت‌های واجد شرایط دارای حداقل پایه (۵) رشته انبیه و دارای گواهینامه صلاحیت از سازمان مدیریت و برنامه ریزی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس : www.Setadim.ir واگذار نماید.

متقاضیان واجد شرایط می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) با واریز مبلغ ۲/۲۰۰/۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۱۶۱۰۳۳۸۹۲۲ درآمد شهرداری (بانک ملت) از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۶ لغایت روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۳ اقدام نمایند.

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: شرکت کنندگان جهت شرکت در مناقصه مبلغ ۱۷۲۶/۱۴۶۹/۲۵۲ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی به نفع کارفرما (با اعتبار سه ماه) یا واریز به حساب سیرده شماره ۰۰۸۸۷۰۰۲-۱۰۵۲۰ نزد بانک ملی اقدام نمایند.

-سپرده نفقات اول تا سوم مناقصه تا انجام تشریفات قانونی مناقصه و عقد قرارداد مسترد نخواهد شد.

-چنانچه برندگان اول و دوم و سوم مناقصه از انعقاد قرارداد خودداری نمایند به ترتیب سیرده شرکت در مناقصه آنها به نفع شهرداری لاهیجان ضبط خواهد شد.

-آخرین مهلت جهت ارائه پیشنهادها در سامانه دولت (ستاد) تا پایان وقت اداری (ساعت ۱۲ ظهر) روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۶ می باشد.

-تصوره: متقاضیان میبایست جهت ارائه تمامی اسناد پاکت (الف و ب و ج) از طریق سامانه فوق الذکر بارگذاری و اقدام نمایند، ضمناً شرکت کننده می بایست محتوی پاکت (الف) را بصورت درب بسته تا زمان اعلام شده به کارفرما (دفتر امور پیمان و رسیدگی) تحویل نماید.

-تاریخ بازگشایی پیشنهادهای ارایه شده با حضور شرکت کنندگان (همراه با معرفی نامه) روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷ راس ساعت ۱۰ صبح به آدرس : لاهیجان ، بلوار امام رضاع) ، میدان گلستان ، ساختمان ستادی شهرداری خواهد بود.

-هزینه درج اکپی به عهده برنده مناقصه می باشد.

-شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار می باشد.

-سایر جزئیات و اطلاعات در اسناد مناقصه قید گردیده است و متقاضیان میبایست جهت اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی ذکر شده مراجعه نمایند.

پیشنهادهای فاقد سیرده و مهم و مشروط از درجه اعتبار.
 ساقط می باشد.
 دارا بودن حداقل پایه (۵) رشته انبیه الزامی می باشد.

رضاننده دل – شهردار لاهیجان

بورس نامه

روند صعودی نماگرهای بوری ادامه یافت

۲ سوگیری مثبت بورس در دی ماه

روند صعودی بورس تهران که از آبان ماه آغاز شد، در دی ماه با نرخ بیشتر تداوم یافت. در دی ماه بازدهی ماهانه بورس برای سومین ماه متوالی مثبت شد، اما برخلاف ماه‌های گذشته شاهد ورود سرمایه حقیقی به بازار سهام بودیم. دی ماه برای بورسی‌ها ماه خوشایندی بوده است. شاخص کل بورس در پایان معاملات روز شنبه ۲۴ دی ماه به سطح یک میلیون و ۶۴۷ هزار واحد رسید. تا دی ماه در دو کانال بالاتر از آخرین روز کاری آذر به پایان ببرد. بدین ترتیب، پس از روند نزولی بورس در ماه‌های خرداد، تیر، مرداد، شهریور و مهر، شاخص‌های بازار برای سومین ماه متوالی رشد کرد.

در خردادماه شاخص افت ۲.۵ درصدی پیدا کرد. در تیرماه شاخص ۴.۴ درصد ریزش کرد و در مرداد نیز ۳.۲ درصد پایین آمد. در شهریور شاخص ۴.۹ درصد سقوط کرد و در مهرماه نیز ۳.۴ درصد افت کرد، اما در آبان ماه شاخص ۷.۶ درصد و در آذر ۶.۲ درصد رشد کرد. رشد شاخص در دی ماه بیشتر از ماه‌های پیشین بوده است.

با ایستادن شاخص بورس در سطح یک میلیون و ۶۴۳ هزار واحد، بازدهی بورس در دی ماه به مثبت ۹.۸ درصد رسید. شاخص کل در ۱۵ روز کاری اخیر -در دی ماه- در مجموع ۱۴۷ هزار و ۵۲۲ واحد رشد کرده است. البته دی ماه به پایان نرسیده و در هفته پیش رو احتمال ریزش بازار وجود دارد؛ چراکه در دو روز کاری اخیر شاخص کل روند نزولی داشته است، اما شاخص کل هم‌وزن نیز در روز شنبه نسبت به آخرین روز معاملاتی آذرماه ۵۹ هزار و ۱۸۵ واحد بالاتر ایستاد. بنابراین شاخص هم‌وزن رشد ۱۳ درصدی را در دی پشت سر گذاشت.

در ۱۵ روز معاملاتی دی ماه در ۱۰ روز شاهد ورود پول حقیقی به بازار بودیم. مجموع تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی در دی ماه هزار و ۵۸۱ میلیارد تومان بود. به عبارت دیگر، به طور میانگین روزانه ۱۰۵ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شده است، در حالی که در ماه‌های آبان و آذر در مجموع شاهد خروج پول حقیقی از بازار بودیم، به طوری که در آبان خروج روزانه ۲۵۹ میلیارد تومان و در آذرماه میانگین روزانه خروج سرمایه ۴۳ میلیارد تومان بوده است.

حذف بازار سیاه با عرضه خودروی بورسی

آیا مخالفان، مخالف شفافیت هستند؟

یک کارشناس ارشد بازار سرمایه با بیان اینکه عرضه خودرو در بورس به رشد تولید و عرضه در بازار کمک می‌کند، گفت با عرضه کامل خودروها در بورس از بازار سیاه در صنعت خودرو جلوگیری می‌شود و منفعت این اقدام به مردم و خودروسازان می‌رسد. «نوید خاندوزی» درخصوص عرضه خودرو در بورس کالا به «ایرنا» گفت: دلیل آغاز عرضه خودرو در بورس کالا این بود که سال‌ها سیاست سرکوب قیمت و در ادامه تولید صنعت خودرو در پیش گرفته شده بود، اما با استفاده از ظرفیت بورس کالا، کشف عادلانه جای قیمتگذاری دستوری را می‌گیرد و این رویه به رشد تولید و عرضه نیز کمک می‌کند. بورس کالا سبیری است که برای خودروسازها و نیز مردم شرایط بهتری را رقم می‌زند و مردم می‌توانند به راحتی از طریق بورس به شیوه‌ای امن اقدام به خرید خودرو کنند.

این کارشناس بازار سرمایه معتقد است که تحویل خودروها آن هم زودتر از موعد مقرر باعث تشویق حضور مردم به این بستر شده است. به اعتقاد خاندوزی، سازمان بورس و بورس کالا باید شرکت‌های خودروسازی را مجاب کنند تا براساس منافع خود، سهامداران و مردم، تعداد بیشتری خودرو عرضه کنند تا تعادل قیمتی هرچه سریع‌تر در بورس شکل بگیرد. رشد عرضه‌ها و تعادل قیمت هم‌اکنون نیز قابل مشاهده است.

او با تأکید بر اینکه افرادی که مخالف عرضه خودرو در بورس هستند باید دلایل کاملآ شفاف و روشنی داشته باشند، ادامه داد: نمی‌توان از طرفی بر لزوم قیمت پایین‌ن خودرو و حمایت از مردم سخن گفت، اما از سوی دیگر از هر ۵ هزار نفر یک نفر بتواند خودرو خریداری کنند؛ این عدم دسترسی به خودروی صفر کیلومتر حمایت از مردم نیست. شفافیت قیمت و معاملات خودرو می‌سبیر بورس کالا اتفاق می‌افتد و هر کسی که با این موضوع مخالفت می‌کند با شفافیت مقابله کرده است و سیستم شفاف را قبول ندارد. سازوکار بورس عرضه خودرو در بورس می‌تواند صنعت خودروسازی که نیازمند به رهایی از قیمتگذاری دستوری است را به قیمت واقعی و منطقی سوق دهد تا علاوه بر حذف رانت‌ها، صنعت خودرو نیز با سرعت بیشتری حرکت کند.

این کارشناس بازار سرمایه درخصوص اینکه گفته می‌شود قیمت خودرو با عرضه در بورس کالا افزایش یافته است؟ گفت: به نظر من در مقطعی که دلار در حال رشد بوده و قیمت همه خودروهای داخلی و خارجی افزایش یافته است، باید بسنجیم و ببینیم خودروهایی که در بورس کالا عرضه شدند افزایش قیمت بیشتری پیدا کردند یا خودروهایی که در بورس عرضه نشدند؟! اکنون قیمت پژو پارس در میان خودروهای داخلی در بازار بیشترین افزایش را داشته در حالی که این خودرو در بورس عرضه نشده و از سوی دیگر پژو ۲۰۷ که در بورس عرضه شده با کمترین افزایش مواجه شده است. به عقیده این تحلیلگر بورس، کسانی که با عرضه خودرو در بورس مخالف هستند باید روی این موارد تحقیق کنند که بورس کالا بستر گرانی خودرو نبوده، بلکه در خودروهایی که پرضعه ظاهر شدند این موضوع باعث تعادل بازار و کنترل قیمت‌ها شده است؛ بنابراین اگر کسی دنبال این است که قیمت در بازار متعادل شود باید از افزایش عرضه در بورس کالا استقبال کند.

«خاندوزی» در پایان درخصوص نظر شورای رقابت برای عرضه خودرو در بورس کالا افزود: شورای رقابت در مواردی که انحصار وجود دارد باید در مسیر رفغ انحصار و تصمیم‌های کارشناسی و دقیق‌تر به این زمینه قدم بردارد، این رویه در گذشته و در حوزه سرکوب قیمت خودرو مشاهده نشد، اما امیدواریم در فضای جدید، این شورا با استفاده از بستر رقابتی بورس کالا و تقویت سمت عرضه به احیای صنعت خودرو و احقاق حق مسلم مصرف‌کنندگان خودرو و سهامداران کمک کند.

فرصت امروز: نخستین گزارش کارشناسی مرکز پژوهش‌های مجلس درخصوص لایحه بودجه ۱۴۰۲ منتشر شد. در این گزارش از گسترش پوشش بیمه به عنوان یکی از نقاط قوت و از برنامه نامشخص برای حل ناتسازي نظام بانکی به عنوان یکی از نقاط ضعف بودجه سسال آینده یاد شده است.

لایحه پیشنهادی دولت برای بودجه سال آینده با حدود ۳۶ روز تاخیر، در روز چهارشنبه هفته گذشته با حضور رئیس‌جمهور در صحن علنی مجلس رونمایی شد و این در حالی است که همچنان تکلیف برنامه هفتم توسعه به عنوان یک سند بالادستی در بررسی بودجه سال ۱۴۰۲ نامشخص است. براساس آیین‌نامه داخلی مجلس، دولت باید تا پایان خردادماه ۱۴۰۰، لایحه برنامه هفتم توسعه را به مجلس ارائه می‌کرد. به رغم تعدید یکساله زمان برنامه ششم توسعه و فرصت بیشتر دولت سیزدهم برای تدوین و ارائه برنامه هفتم اما این اتفاق نیتاد تا اولویت بررسی لویاح بودجه سال ۱۴۰۲ و برنامه هفتم توسعه در مجلس، باعث تاخیر چند هفته‌ای در ارسال بودجه از پاسور به بهارستان شود. البته دولت در اوایل دی ماه لایحه بودجه را به مجلس ارائه کرد ولی از آنجا که نمایندگان به اولویت بررسی برنامه هفتم توسعه بر بودجه سال آینده نظر داشتند، لایحه بودجه دولت اعلام وصول نشد. البته «ابراهیم رئیسی» رئیس دولت سیزدهم هفته گذشته در زمان تقدیم لایحه بودجه، این قول را به نمایندگان داد که «ان‌شاءالله بزودی برنامه هفتم توسعه هم تقدیم مجلس می‌شود.»

افزایش ۴۰ درصدی سقف بودجه، افزایش ۵۹ درصدی درآمدهای مالیاتی، افزایش دو سال به سن بازنشستگی، ثابت ماندن میزان یارانه نقدی و افزایش ۲۰ درصدی حقوق کارکنان دولت از ویژگی‌های بودجه سال آینده است. حال آنطور که ارزیابی یازوی پژوهشی مجلس نشان می‌دهد، نقاط قوت و ضعف متعددی در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ به

یازوی کارشناسی مجلس بررسی کرد

۲۱ نقطه قوت و ضعف بودجه



نقاط ضعف لایحه بودجه ۱۴۰۲ به مواردی نظیر «بیش‌برآوردی قابل توجه برخی اقلام منابع عمومی نظیر صادرات نفت، واگذاری شرکت‌های دولتی و مولدسازی دارایی‌های دولت و کم‌برآوردی برخی از اقلام مصارف نظیر خرید تضمینی گندم و تکالیف به سازمان تامین اجتماعی»، «درج ارقام قابل توجه خارج از سقف بودجه عمومی، عدم ارائه جدول منابع و مصارف هدفمندی یارانه‌ها و اخذ مجوزهای بدون سقف برای واگذاری نفت خام جهت پرداخت تعهدات و عناوین غیردقیقی مانند طرح‌های پیشران»، «تقاضای دائمی‌شدن برخی از احکام در قالب لایحه بودجه با ماهیت یک ساله و ابهام حقوقی در رابطه با شیوه تصویب این احکام»، «عدم پیشبرد برنامه مشخص در مسیر حل ناترازی نظام بانکی به عنوان پیش‌شرط‌های نیل به ثبات اقتصاد کلان و رونق تولید، به طوری که هیچ مبلغی برای این مورد در نظر گرفته نشده است»، «حذف الزام به افشای اطلاعات مربوط به تسهیلات و تعهدات کلان و اشخاص مرتبط بانک‌ها»، «حذف مالیات بر سود سپرده اشخاص حقوقی که در لایحه بودجه ۱۴۰۱ مطرح و به تصویب مجلس رسید با ظرفیت ایجاد درآمد پایدار حدود ۸۰ هزار میلیارد تومان و کمک به کاهش تقاضای تسهیلات سرمایه در گردش»، «امهال بدهی‌های شرکت‌های تابعه وزارت نفت به بانک مرکزی و بانک‌های تجاری»، «فقدان احکام تنظیمی درخصوص فروش اوراق دولتی نظیر ممنوعیت خرید بانک مرکز در بازار اولیه»، «تداوم سیاست تکلیف به بانک مرکزی درخصوص خرید ارزهای دولت، حذف بند اعطای اختیار به دولت برای واگذاری عملیت فروش ارز به بانک‌های دولتی و عدم قاعده‌گذاری درخصوص نرخ ارز فروش منابع ارز دستسگاه‌های اجرایی از جمله بانک مرکزی» و «حذف سامانه رصد و پایش محرومیت در کشور و سایر احکام به‌روز رسانی شاخص‌های محرومیت» اشاره کرده است.

چشم می‌خورد. در این گزارش با توجه به کاهش اثر شوک قیمتی ناشی از حذف ارز ترجیحی، در سال ۱۴۰۲ پیش‌بینی شده است که با فرض تداوم وضعیت موجود، نرخ تورم نسبت به سال ۱۴۰۱ کمتر ولی همچنان بالای ۴۰ درصد باشد. ضمن اینکه با وجود نرخ رشد اقتصاد پایین و نرخ تورم بالا کاهش نرخ فقر دور از انتظار خواهد بود. همچنین پیش‌بینی می‌شود که نسبت کسری تراز عملیاتی به مصارف عمومی منفی ۲۵ درصد باشد. گزارش مرکز پژوهش‌ها در تشریح نقاط قوت لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ به ۱۱ مورد اشاره کرده است. نقاط قوت لایحه بودجه سال آینده از نگاه مرکز پژوهش‌ها شامل «حرکت به سمت برنامه محوری با ارائه جدول اطلاعات تکمیلی و برنامه دستگاه‌ها»، «توسعه ارائه خدمت براساس بیمه پایه سلامت و گسترش پوشش بیمه با شناسایی و تحت پوشش بیمه قیراراد افراد فاقد بیمه پایه از سه دهک پایین درآمد به صورت فعالانه و رایگان»، «تقویت ساز و کار نظارتی تبصره ۱۸ از طریق راه‌اندازی نظام جامع اطلاعات بازار کار و سامانه‌های مربوطه»، «رشد سهم مجموع اعتبارات حمایتی (نهادهای حمایتی و یارانه‌های نقدی) از کل بودجه عمومی کشور»، «توجه به موضوع واگذار اموال مازاد و ظرفیت مشارکت بانک‌های دولتی در سرمایه‌گذارهای راهبردی»، «توجه به ظرفیت انتشار اوراق درون‌سازی برای مدیریت نقدینگی خزانه و پیشبرد طرح‌های عمرانی در ماه‌های ابتدایی سال»، «کاهش ۷ واحد درصدی نرخ مالیات عملکرد بخش تولید»، «عمل سقف بر تسهیلات تکلیفی موضوع تبصره ۱۶ با هدف کنترل نقدینگی»، «اهتمام بر اجرا حساب واحد خزانه، شناسه یکنای پرداخت»، «برنامه‌ریزی برای اجرای مشارکت عمومی- خصوصی با رعایت قانون مناقصات عمومی» و «ایجاد شفافیت مالی در سازوکار پیشبرد طرح‌های مرتبط با واگذاری قیر (بند ک تبصره یک)» است.

نهاد پژوهشی مجلس همچنین در تبیین نقاط ضعف لایحه بودجه سال آینده به ۱۰ نقطه ضعف اشاره کرده است. این گزارش در تشریح

۱۴ روایت بودجه در تعیین نرخ دلار؛ ۳۳ تا ۴۶ هزار تومان

نرخ دلار در بودجه ۱۴۰۲ چند؟

به همین علت وجود یا عدم آن در سهم دولت، خود دو سناریوی مختلف خواهد بود. آخرین متغیر، ارزش دلار برای هر بشکه است که طبق پیش‌بینی‌ها و عملکرد اسمال نیز قیمت هر بشکه در بازارها بین ۷۰ تا ۸۰ دلار ارزیابی می‌شود؛ موضوعی که می‌تواند خود دو سناریوی مجزا از هم باشد.

در فرمول محاسباتی نرخ دلار، تعداد بشکه را در ۳۶۵ روز سال و حاصل را در ارزش دلاری هر بشکه ضرب می‌کنیم. با ضرب این رقم در نرخ دلار و سهم دولت از درآمدهای نفتی محاسبه می‌شود که تا چه حد رقم نهایی با میزان دریافتی دولت از واگذاری‌های سرمایه‌ای مطابقت دارد؟ در سناریوی نخست؛ در نظر می‌گیریم کل درآمدهای دولت یعنی ۶۰۳ هزار و ۸۰۷ میلیارد تومان از سمت نفت و در ازای سهم ۴۲.۵ درصدی دولت از این شاخص بوده است. اگر ارزش هر بشکه را به طور میانگین برابر با ۸۰ دلار فرض کنیم در نتیجه قیمت هر بشکه حدودا ۲۴ هزار و ۷۵۰ تومان به دست می‌آید. در کنار آن در نظر گرفتن نرخ ۷۰ دلار برای هر بشکه محاسبه نرخ دلار را در سطح ۳۷ هزار و ۱۰۰ تومان رقم می‌زند. در بررسی‌ها برخی سهم درآمد دولت از صادرات را بدون کسر ۳ درصد در نظر گرفته که در نتیجه این رقم در فرمول نفت ۴۵.۵ درصد خواهد بود. با جایگذاری این سهم در معادله نرخ دلار در کانال ۳۷ هزار تومان خواهد بود.

برخی درآمدهای نفتی را به صورت مجزا پارامتر صحیح‌تری درخصوص ارزیابی نرخ دلار در نظر می‌گیرند. در این صورت فروش یک میلیون بشکه در معادله منظور شده که در سمت دیگر فرمول حجم درآمدهای نفتی را شنیده‌ها دو عدد مختلف عنوان کرده‌اند. برخی منابع حاصل از صادرات نفت درج شده در بودجه را رقم قابل اتکا در نظر گرفته که برابر با ۴۲۸ هزار و ۲۵۰ میلیارد تومان بوده است. در این صورت با نرخ دلار ۷۰ و ۸۰ دلار و سهم دولت با حالت‌های ۴۲.۵ درصد و ۳۰ درصد، نرخ دلار در بازه ۳۳ هزار تومان تا ۴۰ هزار تومان به دست می‌آید. این در حالی است که برخی منابع دیگر، رقم دریافتی دولت در ازای فروش یک میلیون بشکه را مجموع درآمد حاصل از صادرات نفت، میعانات گازی و صادرات گاز طبیعی می‌دانند که در این صورت جمع ۴۲۸ همت با ۶۵ همت میعانات گازی و صادرات گاز طبیعی در بودجه ۱۴۰۲ تقریبا ۵۰۳ همت می‌شود.

در این حالت‌ها نرخ دلار از ۳۸ هزار تومان تا ۴۶ هزار تومان به دست می‌آید

به دلیل به حد تصاب نرسیدن مجمع عمومی عادی به طورفوق العاده (توبت دوم)

موسسه نظم آوران حفیظ (درحال تصفیه)

به شماره ثبت ۳۳۴۱۸ شناسه ملی ۰۵۶۷۷-۳۹۰۱۴۰۰

اول مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۴ ساعت ۱۱ الی ۱۲ ،بدینوسیله از کلیه سهامداران و ی

نمایندگان قانونی موسسه نظم آوران حفیظ (درحال تصفیه) به شماره ثبت ۳۳۴۱۸ شناسه ملی ۰۵۶۷۷-۳۹۰۱۴۰۰ دعوت به عمل می آید تا در جلسه مجمع عمومی

عادی به طور فوق العاده مورخ شنبه ۱۴۰۱/۱۱/۰۸ ساعت ۱۱ الی ۱۲ به آدرس

استان تهران، شهرستان تهران ،بخش مرکزی ، شهر تهران، محله تهران نو، خیابان

شهید ناصر تریبی، بن بست اول ، پلاک ۰۲، ساختمان حفیظ ، طبقه اول -کدپستی

۱۷۴۱۸۱۶۶۴۱ تشکیل می شود حضور به هم رسانند .

- دستور جلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده:
- گزارش مدیر تصفیه در خصوص صورت دارایی منقول و غیر منقول و ترازنامه و حساب سود و زیان.
- گزارش تراز نامه و صورت های مالی از تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۱۲ الی ۱۴۰۰/۱۲/۲۹.
- گزارش اعمال انجام شده از زمان شروع تصفیه.
- سایر مواردی که در صلاحیت مجمع باشد.

مدیر تصفیه

بررسی سوالي کلاسیک در بین کارآفرینان

چرا باید به حرف مشتریان گوش داد؟



آدم‌های یک‌دنده معمولاً خیلی زود منزوی می‌شوند. حتی بهترین کارآفرینان دنیا هم وقتی الکی روی حرف خودشان پافشاری می‌کنند، دیر یا زود صدای تک تک کارمندان را بلند خواهند کرد. این وسط تکلیف مشتریان کاملاً روشن است؛ کافی است برای یک روز هم که شده حرف آنها را جدی نگیرید تا در یک چشم به هم زدن حتی یک خریدار هم از کنار فروشگاهتان رد نشود. باور کنید یا نه، در بازار برای کسی فرش قرمز پهن نکرده‌اند و اگر به حرف دیگران گوش ندهید، کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. وضعیت کارآفرینانی که حرف هیچ‌کس را قبول ندارند، مثل کارگردان صفر کیلومتری است که نه به حرف عوامل با تجربه پروژه گوش می‌دهد نه کمی روی سلیقه عاشقان سینما زوم می‌کند. فکر می‌کنم پیش‌بینی شکست چنین پروژه سینمایی خیلی دور از ذهن نباشد، مگر نه؟

آدم‌های باهوش معمولاً در زندگی شخصی از مشاوره بقیه نهایت استفاده را می‌برند. قبول دارم اغلب اوقات نظرات دیگران به هیچ دردی نمی‌خورد، اما گاهی اوقات یک پیشنهاد ساده زندگی آدم را از این رو به آن رو می‌کند. چنین سناریویی در دنیای کسب و کار هم صدق دارد. خوب پیش خودتان فکر نکرده‌اید که برندهایی مثل گوگل یا آمازون فقط به خاطر ایده‌های خلاقانه یک نفر تک و تنها اینطوری رشد کرده است؟

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه طرقدار استفاده از نظرات دیگران و دریافت مشاوره‌های حرفه‌ای هستیم. این وسط گوش دادن به حرف مشتریان یکی از بهترین ایده‌های دنیا محسوب می‌شود؛ چراکه مشتریان از زاویه‌ای متفاوت اوضاع شرکت را زیر نظر داشته و نظراتشان همیشه از سر دلسوزی است.

احتمالاً کارآفرینان یک‌دنده و آنهایی که همیشه با وسواس زیاد دست به انتخاب می‌زنند، به همین سادگی حرف‌های ما درباره گوش دادن به مشتریان را قبول نخواهند کرد. خوب حق هم دارند؛ در دنیایی که هر روز یک ترند متفاوت تبدیل به گزینه‌ای طلایی می‌شود، نباید بی‌گدار به آب زد. به همین خاطر ما در ادامه قصد داریم بعضی از مهمترین دلایل برای گوش دادن به حرف مشتریان را به اتفاق شما مرور کنیم. پس سر فرصت با ما همراه شوید تا دیدگاه‌تان نسبت به مدیریت کسب و کار تغییر کند.

گوش دادن به مشتریان دقیقاً یعنی چه؟
مهاجم فوتبالی را در نظر بگیرید که در جلسات تمرینی مدام از سرمربی درباره اهمیت حضور در مجموعه جریمه و مجده قدم توصیه‌های رنگارنگ می‌شنود. حالا اگر مهاجم قصه ما اصلاً نداند این اصطلاحات چه معنایی دارد، آیا تبدیل به موتور گلزنی خواهد شد؟ بی‌شک هر جوابی که غیر از یک نه قرص و محکم حساسی مشکوک به نظر می‌رسد؛ چراکه بدون یادگیری اصول اولیه هر کاری حتی خواب موفقیت را هم نباید دید. به همین خاطر ما در این بخش اول از همه کارمان را با بررسی تعریفی دقیق از گوش دادن به مشتریان شروع می‌کنیم. اینطوری با دستی پر وارد بخش‌های بعدی مقاله‌مان خواهیم شد.

گوش دادن به مشتریان، برخلاف آنچه از اسمش به نظر می‌رسد، فقط به شنیدن مشکلات خریدارها ختم نمی‌شود. اگر کمی به دور و برتان دقت کنید، همه ادعا می‌کنند دنبال گوش دادن به دغدغه‌های مشتریان هستند. با این حال کمتر کسی ارتباطی نزدیک با آنها برقرار کرده و صدای‌شان را به عنوان یک دوست صمیمی می‌شنود. به علاوه، خیلی از مشتریان اصلاً حوصله درد و دل با شما را ندارند. درست در همین جاست که هنر کارآفرینان در ایجاد ارتباط با مشتریان خودش را نشان می‌دهد. خوب اگر قرار بود همه از پشت تلفن بازخوردهای کلیدی‌شان را تحویل شما دهند، حتی آدم‌های آماتور هم تبدیل به یک با بیل گیتس یا استیو جابز می‌شدند! اما نظر ما را بخوانید، گوش دادن به مشتریانی بیشتر از اینکه مربوط به شنیدن حرف‌شان از طریق کاتال‌های ارتباطی باشد، به درک احساسات آنها بستگی دارد. ما بارها و بارها در روزنامه فرصت امروز درباره این نکته که مشتریان از روی عقل و منطق تصمیم نمی‌گیرند، تأکید کرده‌ایم. به همین خاطر شناخت احساسات مشتریان خیلی مهمتر از درک رفتارهای به اصطلاح عقلانی‌شان خواهد بود. براساس آنچه گفتیم، گوش دادن به مشتریان در واقع توجه به احساسات آنهاست. البته این کار اصلاً بی‌نتیجه نیست؛ چراکه شما باید از نظرات و احساسات مشتریان نسبت به کسب و کارتان برای آیدیت وضعیت شرکت استفاده کنید. با این دست فرمان همیشه جای خاصی در فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان خواهید داشت؛ به همین سادگی.

چرا باید به حرف مشتریان گوش داد؟

بعد از اینکه با کم و کیف گوش دادن به حرف مشتریان آشنا شدیم، باید نگاهی هم به اهمیت موضوع داشته باشیم. همانطور که جذاب‌ترین سخنران‌های انگیزشی تا وقتی حرف‌شان به درد مخاطب نخورد هیچ شهرتی کسب نمی‌کنند، گوش دادن به حرف یک عده خریدار هم باید ثمره مشخصی همراه داشته باشد. وگرنه شما الکی وقت‌تان را سر آشنایی با یک استراتژی به درد نخور هدر داده‌اید؛ همین و بس.
مسا در این بخش قصد داریم برخی از مهمترین نکات مربوط به گوش دادن به حرف مشتریان را زیر ذره بین ببریم. اینطوری شما خیالتان از این استراتژی راحت شده و با خاطری آسوده از آن در کسب و کارتان استفاده خواهید کرد. اجازه دهید با هم روراست باشیم، آدم تا وقتی مزایای یک استراتژی را نشناسد، همیشه با ترس و لرز از آن استفاده خواهد کرد. پس

در ادامه با ما همراه باشید تا جایی برای ترس یا نگرانی باقی نماند.

کاهش ریزش مشتری

مشتریان عاشق چشم و ابروی هیچ برندی نیستند. حتی شرکت‌های بزرگی که سالانه میلیاردها دلار سود خالص دارند هم اگر فقط یک هفته ساز مخالف با مشتریان بزنند، خیلی زود با سر زمین خواهند خورد. بیایید منطقی فکر کنیم؛ این روزها آنقدر برند رنگارنگ در بازار ریخته که مشتریان دلیلی برای پافشاری بر روی خرید از یک شرکت خاص ندارند. اگر هم در این شرایط بعضی از برندها میلیون‌ها مشتری وفادار دارند، ماجرا بیشتر به پشتکارشان در پاسخگویی به نیاز آنها برمی‌گردد، نه بخت و اقبال!

اجازه دهید این بخش را با یک سوال چالش‌برانگیز ادامه دهیم: هدف کارآفرینان از حضور در بازار چیست؟ احتمالاً ساده‌ترین جواب برای سوال بالا مربوط به کسب سود خواهد بود. بی‌شک چنین جوابی جذابیت‌های خاص خودش را دارد. هرچه باشد کارآفرینان همینطور الکی که خودشان را به آب و آتش نمی‌زنند. در عوض کسب سود بیشتر انگیزه اصلی آنها برای فعالیت و تلاش بیشتر است. البته یک ایده هوشمندانه در این میان طور دیگری ماجرا را ترسیم خواهد کرد. اگرچه کسب سود هدف جذابی به نظر می‌رسد اما در حد و اندازه تبدیل شدن به هدف اصلی نیست. اینطوری انگار بخواهیم یک روزشکار معمولی را به زور تبدیل به قهرمان دنیا کنیم؛ همینقدر عجیب و حتی خنده‌دار.

جواب ما در روزنامه فرصت امروز درباره هدف اصلی کارآفرینان، جلب رضایت مشتریان است. وقتی مشتریان از یک برند راضی باشند، همه چیز مثل ساعت دقیق پیش می‌رود. اینطوری نه تنها سود بیشتر، بلکه ابرو و اعتبار فراوان هم به سوسی شما سرازیر خواهد شد. سوالي دیگری که اینجا مطرح می‌شود، چگونگی جلب رضایت مشتریان است. خوب با حلوا حلوا گفتن که دهن شیرین نمی‌شود!

گوش دادن به مشتریان به عنوان یک استراتژی نوظهور مهمترین راهکار برای جلب رضایت مشتریان است. با این فرمول شما می‌توانید همیشه بهترین محصولات و خدمات را پیش روی مشتریان قرار دهید. از طرف دیگر، تمرکز بر روی حرف دل مشتریان شما را تبدیل به قهرمان بازار می‌کند؛ چراکه همیشه بهترین محصولات دنیا را دم دست خریداران قرار می‌دهید که اتفاقاً مطابق سلیقه‌شان نیز هست. خوب مگر یک مشتری به غیر از برندی که کامل به حرفش گوش می‌دهد، چه انتظار دیگری در بازار دارد؟

افزایش وفاداری مشتریان

مشتریان وفادار یک شب سر و کله‌شان پیدا نمی‌شود. در عوض کارآفرینان باید سال‌ها تلاش کنند تا دست آخر اعتماد خریداران را جلب کرده و چیزی به اسم «مشتری وفادار» متولد شود. اگر بخواهیم از یک مثال دم دست استفاده کنیم، باید به وضعیت استادهای باسابقه‌ای اشاره کنیم که تک تک دانشجوها در دانشگاه عاشقشان هستند. بی‌شک چنین استادهایی یک شبه تبدیل به آدم‌هایی بی‌اندازه محبوب نشده‌اند. در عوض رفتار منطقی طی سال‌های متمادی و گوش دادن به حرف دل دانشجوها از آنها شخصیت‌هایی محبوب ساخته است.

سناریوی بالا بدون کم و کاست درباره برندهایی که همیشه آماده پذیرش پیشنهادات و نظرات مشتریان هستند نیز صدق می‌کند. خیلی وقت‌ها مشتریان به خاطر کیفیت پایین محصولات یک برند، بلکه یک‌دندگی مدیرانش سراغ رقبا می‌روند. هرچه باشد مشتریان مصرف‌کننده نهایی محصولات شما هستند. پس طبیعی است ایده و نظرات کاربردی درباره کارتان داشته باشند. حالا اگر شما با روی خوش از ایده و نظراتشان استقبال کنید، شانس برای تبدیل آنها به مشتری وفادار خواهید داشت وگرنه نداشت. گوش‌تان را دیدید، خرید دوباره آنها از کسب و کارتان را هم خواهید دید.

اگر هنوز درباره اهمیت گوش دادن به حرف مشتریان شک دارید، کافی است نگاهی به بازار انداخته و سراغ برندی را بگیرید که علی‌رغم یک‌دندگی محض هنوز مشغول فعالیت و کسب سودهای کلان است. امیدوارم الکی خودتان را خسته نکنید؛ چراکه چنین برندی اصلاً پیدا نمی‌شود.

بازیابی بازار بازاریابی

تا حالا چند بار هزینه‌های سنگین برای بازاریابی کرده‌اید و دست آخر هیچ تغییری در اوضاع برندتان حاصل نشده است؟ فکر می‌کنم هر کسی که با خودش روراست باشد، کلی خاطر بد از مارکتینگ دارد. البته این به معنای متهم کردن بازاریابی نیست؛ چراکه حتی بهترین کمپین‌های بازاریابی هم وقتی مدیران شرکت توجهی به حرف مشتریان ندارند، فایده‌ای نخواهد داشت. فکر می‌کنم حالا دیگر فهمیده باشید چرا بعضی از برندها علی‌رغم هزینه‌های تبلیغاتی بالا در بازار هیچ وقت رنگ سود را نمی‌بینند! اجازه دهید شما را کمی به خیال‌پردازی دعوت کنیم. اگر میانه خوبی با خیال‌پردازی داشته باشید، احتمالاً بارها و بارها درباره اینکه چطور برندتان را به مشتریان بیشتری معرفی کنید، فکر کرده‌اید. یکی از راه حل‌های سریع و صدالبته پرهزینه برای چنین کاری استفاده از تبلیغات گران‌قیمت است. برندهایی که در مسابقه سوپرمان یا فینال جام جهانی کلی تبلیغ تلویزیونی و محیطی دارند، نمونه بارز این راه حل هستند. بی‌شک چنین راهکاری به درد همه برندها نمی‌خورد؛ چراکه هم خرج زیادی روی دست آدم می‌گذارد، هم اینکه خیلی از کسب و کارها عملاً جلب توجه این مدلی را لازم ندارند. کافی است به یک رستوران محلی فکر کنید که فقط دنبال جلب مشتری از

بین ساکنان همان محله است.

مزیت گوش دادن به حرف مشتریان در چنین سناریویی آشنایی تعداد بیشتری از مردم با کسب و کارتان است. البته اینجا خبری از تبلیغات گران‌قیمت نیست. در عوض این مشتریان اولیه شما هستند که با رضایت از کارتان تبدیل به سفیران برندتان خواهند شد. کمی پیش خودتان فکر کنید؛ تا حالا چند بار دوستان یا اعضای خانواده برندی را به شما معرفی کرده‌اند؟ بی‌شک آنها از برندها مورد نظر پولی دریافت نکرده‌اند. در عوض این خدمات عالی یک برند است که آدم را متقاعد می‌کند کلی از آن تعریف و تمجید کند.

برندهایی که همیشه حواس‌شان به درد و دل مشتریان است، خیلی زود به این نتیجه می‌رسند که بازاریابی و تبلیغات به سبک سنتی دیگر به تاریخ پیوسته. در عوض حالا دور دور مشتریان است تا با نظرات‌شان یک‌تاری کنند. برندهای برنده هم آنها هستند که خیلی خوب به حرف مشتریان گوش داده و از آن برای بهبود کارشان استفاده کنند. نتیجه چنین کاری تبدیل مشتریان فعلی برنده به بهترین بازاریاب‌های دنیاست. بعد هم که کلی از دوستان و آشنایان مشتریان اولیه به سمت کسب و کارتان سرازیر خواهند شد. به طوری که دیگر حتی یک محصول اضافه هم در انبارتان باقی نماند.

تعامل نزدیک‌تر با مشتریان

برندهایی که همیشه خودشان را از مشتریان دور کرده و چهره منزوی به خودشان می‌گیرند، دیر یا زود در بازار شکست‌های سنگینی خواهند خورد. این سرنوشت کسب و کارهایی است که فقط ادای حرفه‌ای‌ها را درمی‌آورند. در عوض برندهای بزرگ همیشه جفت گوش‌های‌شان در اختیار مشتریان است. اینطوری آنها نه تنها دل هر مشتری را می‌برند، بلکه تعاملی نزدیک‌تر با آنها خواهند داشت. حتماً پیش خودتان می‌پرسید تعامل بیشتر با مشتریان اصلاً به چه دردی می‌خورد. خوب اجازه دهید کمی بیشتر بحث را بشکافیم.

وقتی مشتریان‌های شما را داشته باشند، عملاً فرصت‌های بسیار بیشتری برای مدیریت بحران خواهید داشت. هرچه باشد ارتباط نزدیک با مشتریان توضیح شرایط دشوار را بی‌نهایت ساده می‌کند. شما را نمی‌دانم، ولی من که خیلی راحت‌تر با افزایش قیمت محصولات برندی که همیشه ارتباط نزدیکی با مشتریان دارد، کنار می‌آیم. این وسط کسب و کارهای منزوی هدف انتقادات سست و سختی قرار می‌گیرند و چه بسا از بحران‌ها جان سالم به در برند.

اگرچه خیلی از کارآفرینان ارتباط نزدیک با مشتریان را مهم می‌دانند، اما عملاً اقدامی برای آن انجام نمی‌دهند. به همین خاطر تا جایی هر چند کوچک از راه می‌رسند، خیلی زود کنترل‌شان را از دست داده و اوضاع‌شان حساسی به هم می‌ریزد. پس اگر دوست دارید در بازار اوضاع بهتری داشته و دست کم مشتریان با اوضاع فوق‌العاده‌تان منطقی برخورد کنند، باید کمی بیشتر به حرف‌شان گوش دهید. اینطوری شانس بیشتری برای به دست آوردن دل مشتریان داشته و آینده برندتان هم تضمین می‌شود.

سخن پايانی

اگر تا اینجا با ما همراه بودید، احتمالاً دیگر سوال زیادی درباره دلیل گوش دادن به حرف مشتریان ندارید. قبول دارم گاهی اوقات انتظارات مشتریان از برندها خیلی زیاد و غیرمنطقی است اما شرایط همیشه اینطوری نیست.

اغلب مشتریان فقط دوست دارند مدیران ارشد برندها پای حرف‌شان نشسته و اقدامی موثر در واکنش به آن انجام دهند. حتی اگر حرف مشتریان به نظراتان بی‌ربط است، باید کمی به آنها توضیح دهید. اینطوری حرف‌تان کاملاً به دل مشتریان نشسته و دیگر لازم نیست نگران از دست رفتن‌شان باشید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله به دردتان خورده و رابطه‌تان با مشتریان را متحول کند. مثل همیشه اگر سوالي درباره گوش دادن به حرف مشتریان داشتید، ما همیشه آماده کمک به شما هستیم.

منبع:

<https://blog.hubspot.com/service/listening-to-customers#:~:text=Listening%20to%20customers%20isn%27t,help%20them%20achieve%20their%20goals>

<https://www.forbes.com/sites/shephyken/2017/04/29/six-ways-listening-improves-the-customer-experience/?sh=141d69cc72da>

هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۸۸۰۹۰۳۰۰۳۱۸۶۰۱۶۰۱۴ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلاعارض زهر بازارگرد شالکوهی مجرد فرزند سیدعلی به شماره شناسنامه ۱۲۲ صادره از رشت در قریه شالکو در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احدانی به مساحت ۱۲۹۱۹۰ متر مربع پلاک فرعی ۴۱۹۲۳ از اصلی ۷۷ مفروز مجزی از پلاک ۲۳۷۱ از اصلی ۷۷ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای سید علی بازارگرد شالکوهی مجرد محرز گردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۰/۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۰/۲۶

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت - سعید بدوی ۱۷۸

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۲۹۲۲۰۱۰۰۲۹۲۳۰۱۰۰۱۶۰۱۴ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۰ هیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلاعارض متقاضی خاتم نیرالسادات ابوالمعالی فرزند سید مرتضی شماره شناسنامه ۲۹۲۵۶ که ملی ۲۲۵۱۰۹۱۳۳۶ صادره از کرمانشاه در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۹۸.۴ متر مربع محدوده اراضی پلاک فرعی ۱ از ۱۴۳ اصلی واقع در بخش یک حومه کرمانشاه خریداری از مالک رسمی آقای داود ذوالفقاری به آدرس بلوار باغ ابریشم بین کوچه ۸ و ۹ مقابل پایگاه بسیج محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۰/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۰/۲۶

شماره م . الف: ۱۳۸۵۸
حجت الله تجری
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو کرگان از طرف محمد امین صافی

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۲۹۲۲۰۱۰۰۲۹۲۳۰۱۰۰۱۶۰۱۴ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۰ هیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلاعارض متقاضی خاتم نیرالسادات ابوالمعالی فرزند سید مرتضی شماره شناسنامه ۲۹۲۵۶ که ملی ۲۲۵۱۰۹۱۳۳۶ صادره از کرمانشاه در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۹۸.۴ متر مربع محدوده اراضی پلاک فرعی ۱ از ۱۴۳ اصلی واقع در بخش یک حومه کرمانشاه خریداری از مالک رسمی آقای داود ذوالفقاری به آدرس بلوار باغ ابریشم بین کوچه ۸ و ۹ مقابل پایگاه بسیج محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۰/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۰/۲۶

مهدی زارعی وش - رئیس ثبت اسناد و املاک

راه اندازی پایگاه جهادی سلامت و کارآفرینی در حوزه تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر



بوشهر - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر؛ پایگاه جهادی خدمات محور همزمان با میلاد حضرت فاطمه زهرا (س) به مناسبت گرامیداشت مقام زن و روز مادر خبر داد وی افزود: کمیته ای در اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر تشکیل یافته که با حضور این اداره کل به همراه مدیریت درمان تأمین اجتماعی، دانشگاه علوم پزشکی، اداره کل بهزیستی، اداره کل آموزش فنی و حرفه ای، کانون پرورش و فکری استان بوشهر، فرمانداری دانشجویان و شهرداری شورای اسلامی شهر وحدتیه در خصوص خدمت رسانی مناسب در قالب رویداد دوروزه بزرگداشت جایگاه زنان در روزهای ۲۲ و ۲۳ دی ماه در شهر وحدتیه با رویکرد ارائه خدمات مختلف جهادی و با هدف ارتقاء سلامت، مشاوره و آگاهی، مهارت، توسعه اشتغال و کارآفرینی و ... بر گزای می گردد. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان افزود: خدمات درمانی غربالگری (فشارخون، دیابت، سرطان سینه، سرطان روده بزرگ) ویزیت پزشک عمومی، ارائه مشاوره های راه اندازی کسب و کار، مشاوره متقاضیان جویای کار و معرفی آنها به شرکتهای متقاضی نیرو جهت بکارگماری، برگزاری دوره های آموزشی(مهارت های زندگی، فرزند پروری، پیشگیری از اغتیاد) خدمات مهارت آموزی (آموزش خیاطی، معرفی رشته های مهارت آموزی در فنی و حرفه ای، شناسایی افراد متقاضی و معرفی آنها به مراکز آموزش فنی و حرفه ای) برنامه های فرهنگی و هنری (شناسایی کارگران ورزشکار، برگزاری مسابقات دارت، برگزاری برنامه فقه گویی، ایستگاه نقاشی) نیز بخش دیگری از خدمات در قالب این رویداد است. کشاورزی اظهار داشت: با عنایت به منویات مقام معظم رهبری باید جهاد تبیین در جامعه شکل بگیرد و ما مسئولان در حوزه های مختلف خدمت با اقدامات و عملکرد و نظارت مستقیم و متمرکز خود می توانیم به نشاط آفرینی و شادابی در جامعه کمک کنیم. رئیس شورای هماهنگی دستگاه های اجرایی تابعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در استان بوشهر با بیان اینکه در کنار مطالبه گری باید مشارکت نیز داشته باشیم عنوان کرد: تمامی ظرفیت های موجود در بخش نیروی انسانی و تجهیزاتی و ... با هدف ارائه خدمت به مردم به ویژه در مناطق کم برخوردار بکار خواهیم برد.

شبکه برق انتقال و فوق توزیع کهگیلویه و بویراحمد در پایداری کامل است



اهواز - شبنم قجوانند: مدیر امور بهره برداری ناحیه کهگیلویه و بویراحمد شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: علی رغم بارش شدید برف در ۲۴ ساعت گذشته در مناطق سردسیر استان، شبکه برق انتقال و فوق توزیع در پایداری کامل است. مسعود رضازاده با اشاره به بارش سنگین برف در ۲۴ ساعت گذشته در مناطق سردسیر استان به ویژه یاسوج، تصریح کرد: شبکه انتقال و فوق توزیع از ابتدای بارش سنگین برف و باران در پایداری کامل بوده و از ناحیه این شرکت هیچگونه خاموشی در شبکه رخ نداده است. وی افزود: پیش از شروع شرایط جوی، اقدامات لازم در شبکه انتقال و فوق توزیع انجام و نقاط حادثه خیز برطرف

شد و همین امر کمک کرد تا بارش شدید برف خللی در شبکه ایجاد نکند. مدیر امور بهره برداری ناحیه کهگیلویه و بویراحمد شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: در حال حاضر نیز گروه های عملیاتی در آمادگی کامل بوده تا پایداری شبکه حفظ و نگهداری شود. بر اساس این گزارش، امور بهره برداری ناحیه کهگیلویه و بویراحمد یکی از نواحی ۱۰ گانه بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان است.

معاون دریایی اداره کل بندار و دریانوردی هرمزگان

مجوز دریا منوط به برطرف کردن نواقص و انجام بازرسی مجدد است



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: معاون دریایی اداره کل بندار و دریانوردی هرمزگان گفت: ۲ هزار و ۱۸۶ فرزند شناور ایرانی و خارجی طی ۹ ماهه سال جاری توسط کارشناسان اداره کنترل و بازرسی کشتی ها در بندار این استان مورد بازرسی قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی اداره کل بندار و دریانوردی هرمزگان، "اسماعیل مکی زاده" با اشاره به بازرسی از ۲ هزار و ۱۸۶ شناورهای در بندار این استان طی ۹ ماهه امسال اظهار کرد: از مجموع بازرسی ها ۷۷ درصد معادل یک هزار و ۶۸۰ مورد از شناورهای تحت پرچم ایران و ۲۳ درصد معادل ۵۰۶ مورد از شناورهای با پرچم کشورهای خارجی بوده است. وی ادامه داد: از مجموع شناورهای بازرسی شده ایرانی، ۱۲۵ فرزند شناور کنوانسیون و یک هزار و ۵۵۵ فرزند غیر کنوانسیون بودند، افزون بر این از مجموع ۵۰۶ شناور بازرسی شده خارجی، ۳۷۱ فرزند شناور کنوانسیون و ۱۳۵ فرزند نیز غیر کنوانسیون بوده است. به گفته معاون دریایی اداره کل بندار و دریانوردی هرمزگان: ۹۸۸ مورد معادل ۶۰ درصد بازرسی های انجام شده از شناورهای ایرانی و تعداد ۱۷۶ مورد معادل ۳۵ درصد بازرسی های انجام شده از شناورهای خارجی منجر به توقیف کشتی شده است. مکی زاده عمده نواقص ثبت شده را در شناورهای کنوانسیون مربوط به رویه ها، گواهی نامه ها، الزامات کنوانسیون کار دریایی، ماشین الات، سیستم تهویه، کتابها و نشریات دریایی و سند شناسایی خدمه عنوان کرد. وی به نواقص شناورهای غیر کنوانسیون نیز اشاره کرد: گواهی بیمه نامه، گواهی نامه شایستگی خدمه، کیسول اطفا حریق جلیقه و حلقه نجات عمده نواقص بوده که مطابق قوانین و رویه های ملی و بین المللی، مدیریت و خدمه شناور تا بازرسی مجدد ملزم به رفع نقایص موجود شدند. مکی زاده خاطر نشان کرد: مجوز دریاوری شناورهای مذکور منوط به برطرف کردن نواقص و انجام بازرسی مجدد خواهد بود.

متلاشی شدن ۹۸ باند سرقت در گلستان



گرگان - خبرنگار فرصت امروز: سرهنگ "مجتبی مروتی" در نشست خبری با خبرنگاران رسانه های گروهی با بیان اینکه ۷۵ درصد از سرقت های استان جزو سرقت های خرد محسوب شده و مابقی جرایم مهم هستند، گفت: در راستای انهدام باندهای سرقت در استان از ابتدای امسال تا پایان آذر ماه، تعداد ۹۸ باند جرایم مهم در قالب ۳۸۲ نفر در گلستان متلاشی شد که با دستگیری اعضای این باندها، ۲ هزار و ۴۹ فقره پرونده منجر به کشف شدوی اضافه کرد: این باندها شامل ۱۳ باند سرقت به عنف با ۵۷ فقره پرونده، ۱۶ باند سرقت منازل با ۱۶۹ فقره پرونده، چهار باند سرقت مغازه با ۲۴ فقره پرونده و ۱۲ باند سرقت اماکن (مولتی و خصوصی) با ۲۴۶ فقره پرونده بود. رئیس پلیس آگاهی فرماندهی انتظامی گلستان افزود: همچنین از مجموع باندهای متلاشی شده، چهار باند سرقت خودرو و ۶۶ فقره پرونده، هفت باند سرقت موتورسیکلت با ۸۵ فقره پرونده، چهار باند سرقت لوازم و قطعات داخل خودرو با ۱۳۳ فقره پرونده و ۲۲ باند سرقت سیم و کابل با هزار و ۱۳۰ فقره پرونده بودند. سرهنگ مروتی افزود: باندهای ساید سرقت ها هم ۹ باند با ۱۵۴ فقره پرونده بودی با یادآوری اینکه معادین متجاهر و بیاعباتی ها نقش مهمی در افزایش سرقت های خرد دارند بیان داشت: برای به نتیجه رسیدن برنامه ها و اهداف کاهش این نوع سرقت ها، همه متولیان و مسولان باید در کنار هم باشند. این مقام انتظامی افزود: سرقت های مغازه، منازل، اماکن عمومی، قطعات و لوازم داخل خودرو، کیفیابی و احشام به ترتیب ۱۲، ۱۲، پنج، سه و ۱۵ درصد کاهش داشته است. وی بیان کرد: سرقت اتومبیل و موتورسیکلت نیز به ترتیب ۱۳ و ۱۱ درصد افزایش دارد. رئیس پلیس آگاهی فرماندهی انتظامی گلستان گفت: بیشتر سرقت های سیم و کابل در بیرون از شهرها و در بلات و ویلاها انجام می شود. مروتی اضافه کرد: سرقت های خشن و سرقت های مسلحانه در ۹ ماه سپری شده از سال جاری، به میزان صد درصد رشد داشته است. وی افزود: وقوع قتل ها هم در همین بازه زمانی در گلستان، نسبت به مدت مشابه سال قبل به میزان چهار صد درصد رشد داشته که بیشترین قتل های به وقوع پیوسته در گنبد کاووس، گرگان و علی آبادکتول و برخی شهرهای شرق استان رخ داده است. مروتی با یادآوری اینکه در مجموع ۹۹ درصد قاتلین شناسایی و دستگیری می شوند، اضافه کرد: از مجموع پرونده های قتل کشف شده در سال جاری چهار فقره مربوط به قتل های سنوات گذشته بوده است.

اجرای ۳ ویژه برنامه جشن میلاد حضرت زهرا(س) در حرم امامزاده سید

معصوم(ع)



قم - خبرنگار فرصت امروز: مرکز آفق آستان مقدس امامزاده سید معصوم(ع) سه ویژه برنامه را به مناسبت سالروز میلاد حضرت صدیقه طاهره(س) برگزار می کند. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، به مناسبت فرارسیدن سالروز میلاد حضرت فاطمه زهرا(س)، سه ویژه برنامه به همت مرکز آفق آستان مقدس امامزاده سید معصوم(ع) تدارک دیده شده است. بر این اساس مراسم نخست پنجشنبه عصر ساعت ۱۵ ویژه خواهران همراه با سخنرانی و مولودی خوانی در این مکان مقدس برگزار خواهد شد. دومین ویژه برنامه، همان روز بعد از اقامه نماز مغرب و عشاء، برگزار می شود و شامل سخنرانی حجت الاسلام پنازاده و مداحی و مولودی خوانی جمعی از مآدحین اهل بیت عصمت و طهارت خواهد بود. همچنین مسابقاتی با عنوان "هدارانه" و با محوریت سبک زندگی حضرت زهرا(س) در فضای مجازی و توسط مرکز آفق این بقعه متبرکه برگزار می شود. علاقمندان می توانند برای شرکت در این مسابقه به کانال بقمه متبرکه امامزاده سید معصوم(ع) در پیام رسان اپتا به شناسه @Seyedsad@ مراجعه کنند.

ارزیابی رضایت بخش کارشناسان مدیریت شبکه برق ایران از دیسپاچینگ برق منطقه ای خوزستان



شاخص های ارزیابی در دیسپاچینگ جنوب غرب دیده شد و از این روند رضایت خود را اعلام کردند. محمود دشتبزرگ مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در این نشست با تبریک ولادت حضرت فاطمه زهرا (س) با ارائه گزارش از وضعیت شبکه برق خوزستان، شرایط اقلیمی و چالش های پیش رو، با تقدیر از ارزیابان کارشناسان مدیریت شبکه برق ایران، گفت: تعامل دیسپاچینگ خوزستان با دیسپاچینگ ملی برقرار است و در صورت وجود نقاط قابل بهبود در ارزیابی های صورت گرفته از دیسپاچینگ، مورد بررسی و ملاک عمل قرار خواهد گرفت. گفتنی است، کارشناسان مدیریت شبکه برق ایران با حضور در یادمان شهدای گمنام شرکت برق منطقه ای خوزستان بر مزار شهید به قرائت فاتحه پرداختند.

بر اساس این گزارش، دیسپاچینگ جنوب غرب یکی از بزرگترین دیسپاچینگ های مهم کشور در حوزه تأمین تولید و بار شبکه است. مراکز دیسپاچینگ مسئولیت پایش، کنترل و راهبری شبکه برق را بر عهده دارند.

چهارمین نشست قرارگاه جهادی مدیریت گاز استان گیلان



از زمستانی آرام و گرم باز هم نیازمند صرفه جویی در مصرف برق با مشارکت و همیاری آحاد ملت هستیم. همچنین در این جلسه عیسی جمال نیجوی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان گزارشی از عملکرد این شرکت در خصوص مدیریت مصرف گاز ارائه کرد.

جمال نیجویی با اشاره به پایش ۶ هزار و ۲۵۰ مکان در استان گفت: هم اکنون بیش از ۲۰۰ اکپ در سراسر استان به صورت روزانه نمای ادارات و نهادهای دولتی را مورد بررسی و پایش قرار می دهند. وی با اشاره به مصرف روزانه بالغ بر ۱۹ میلیون مترمکعب گاز در بخش خانگی استان گفت: با بررسی های بعمل آمده ۷ هزار و ۵۰۰ مشترک خانگی برصرف شناسایی شده اند که به آنها پیامک اخطار قطع ارسال شده است.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان، همچنین از اعمال محدودیت کامل گاز بر صنایع و ایستگاه های CNG استان خبر داد و گفت: علاوه بر این، گاز ۴۱۴ اداره و ویلا، ۴۱ گرماتاب و ۲۸ استخر قطع شده است. جمال نیجویی در خاتمه ضمن قدردانی از حمایت های استانداری گیلان و همراهی همه ادارات و نهادهای دولتی استان در زمینه مدیریت مصرف گاز، ابراز امیدواری کرد تا با همکاری مردم همانند سال های گذشته، زمستان پیش رو نیز بدون مشکل سپری گردد.



نفر اول و دوم رشته حفظ ۵ جز به ترتیب فرزانه فلکی و مطهره مومنی تبار و نفر اول رشته حفظ ۱۰ جز فخر السادات مصطفوی معرفی شدند. وی نفرات اول و دوم رشته مفاهیم قرآن در مرحله مقدماتی چهاردهمین دوره مسابقات همسران و کارکنان شرکت گاز مازندران در بخش کارکنان «برادران»، را به ترتیب رامین رضایی و محسن هندوستانی اعلام کرد و گفت: روح الله حسین زاده نفر اول رشته مفاهیم نهج البلاغه معرفی شده است. معادنی نفر اول تا سوم رشته آنان را به ترتیب حسین ایرانمهر، موسی بشیری و یوسفعلی اکبری اعلام کرد و ادامه داد: نفر اول رشته صحیح خوانی علی اکبر قلی پور، نفر اول رشته حفظ ۳ جز محمد صادق رضوی زاده، نفر اول رشته حفظ ۵ جز علیرضا جلویی و نفر سوم رشته حفظ عمومی مهدی رضایی معرفی شدند.

معرفی برگزیدگان مرحله مقدماتی چهاردهمین دوره مسابقات همسران و کارکنان شرکت گاز مازندران

های حفظ کل، حفظ ۵ جز، حفظ ۱۰ جز، حفظ ۱۵ جز، حفظ ۲۰ جز، حفظ ۲۵ جز، تحقیق، ترتیل، مفاهیم قرآنی، نهج البلاغه، صحیح خوانی و آذان برگزار شده، ادامه داد: این رشته ها با حذف رشته آذان، در بخش خواهران و برادران مشترک بوده است. معادنی با بیان اینکه نفرات برتر مرحله مقدماتی چهاردهمین دوره مسابقات همسران و کارکنان شرکت

گاز مازندران در بخش «همسران» رشته مفاهیم قرآن: نفر اول خدیجه کاظمی، نفر دوم مهدیس رضایی و نفر سوم زهرا شریفی معرفی شدند، افزود: در رشته مفاهیم نهج البلاغه: نفر اول مرضیه بابی، نفرات دوم به صورت مشترک مریم ضمیر پور و میترا ثنایی و نفر سوم اشرف السادات حسینیان اعلام شدند. وی نفر برتر رشته قرائت تحقیق را عالیله نورپور اعلام کرد و گفت: از سوی داوران در رشته قرائت ترتیل نیز زینب رضایی بعنوان نفر اول و سهیلا سبطی و حدیثه قاسمی نیز نفر سوم مشترک معرفی شدند. معادنی با بیان اینکه در رشته قرائت تقلیدی نفر سوم استاد عبدالباسط عطیه اشکاران معرفی شد، افزود: نفر اول رشته حفظ ۱ جز مزگان ذبیحی، نفر اول رشته حفظ ۲ جز آنسبه مقیمی، نفر اول و سوم رشته حفظ ۳ جز به ترتیب معصومه رضایی و سیده مهناز موسوی،

ساری - دهقان : مسئول دارالقرآن شرکت گاز استان مازندران با بیان اینکه ۴۵۰ نفر در مرحله مقدماتی چهاردهمین دوره مسابقات همسران و کارکنان شرکت گاز مازندران شرکت کردند، گفت: این مسابقات با حضور ناظر دارالقرآن شرکت ملی گاز ایران و با دآوری اساتید برجسته استانی، به کار خود پایان داد.

به گزارش خبرنگار روزنامه تبریک به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، سید حمزه معادنی، به استقبال پرشور از مرحله مقدماتی چهاردهمین دوره مسابقات همسران و کارکنان شرکت گاز استان مازندران اشاره و اظهار کرد: امسال ۴۵۰ نفر از کارکنان و همسران در دوره مقدماتی مسابقات قرآن حضور پیدا کردند. مسئول دارالقرآن شرکت گاز استان مازندران با بیان اینکه مرحله مقدماتی چهاردهمین دوره مسابقات قرآن کریم و نهج البلاغه با عنوان (بهار در بهار) ویژه کارکنان و همسران شرکت گاز استان امروز در آستانه ولادت با سعادت و سراسر نور حضرت فاطمه زهرا(س) آغاز شده، افزود: مشتاقین در این دوره از مسابقات در ۱۲ رشته با یکدیگر به رقابت پرداختند. وی با بیان اینکه چهاردهمین دوره مسابقات قرآن کارکنان و همسران در رشته

با حضور مسئول دبیر خانه انجمن های علمی حوزه های علمیه کشور:

مراسم اختتامیه جشنواره گفتمان خدمت در استان مرکزی برگزار شد



اراک - فرناز امیدی: مراسم اختتامیه جشنواره گفتمان خدمت با حضور حجت الاسلام هاجری ریاست جشنواره گفتمان خدمت، حجت الاسلام ربیعی سرپرست حوزه علمیه برادران استان مرکزی، مجید مومنی مدیرکل کمیته امداد استان و جمعی از ولی نعمتان تحت حمایت و همچنین مردم شریف استان در محل مصلی بزرگ کلاشهر اراک برگزار شد. مجید مومنی، دبیر جشنواره گفتمان خدمت و مدیرکل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مرکزی، در این مراسم گفت: سلام و درود می فرستم محضر امام زمان (عج) و آرزوی صحت و سلامتی برای رهبر گرامی انقلاب امام خامنه ای دارم. یاد و خاطره همه شهدا به ویژه سید شهدا انقلاب، شهید سلیمانی و ۷۲۰۰ شهید استان مرکزی را گرامی می دارم. وی در ادامه ضمن تبریک ولادت با سعادت دخت نبی گرامی اسلام حضرت فاطمه زهرا (س) و روز زن به همه بانوان و رهروان آن حضرت اظهار داشت: تلاوت قرآن، نگاه به چهره پیامبر اکرم (ص) و انفاق در راه خدا بنا به فرمایش حضرت فاطمه زهرا (س) چیزی نبود که از دنیای ما در نزد او محبوب بود و امیدوارم همه ما از پیروان آن حضرت باشیم. مدیر کل کمیته امداد استان با بیان اینکه دشمنان امروز تمام سرمایه خود را به منظور تبلیغ و تحریف علیه دستاوردهای نظام اسلامی به کار گرفتند که راهکار مقابله با اینگونه تهدیدات تبیین است، بیان داشت: جهاد تبیین از دیدگاه رهبری یک فریه است، یک

آغاز پیوند آسمانی ۱۰۰ زوج جوان در حرم حضرت معصومه(س)

حرم مطهر بانوی کرامت با افزایش ظرفیت از دو اتاق به ۴ اتاق در روز ولادت حضرت فاطمه زهرا سلام الله علیها، امسال میزبان بیش از ۱۰۰ زوج جوان برای انجام عقد ازدواج بوده است. اتاق عقد حرم مطهر بانوی کرامت با تغییر دکوراسیون و چینش جدید سفرفه عقد هر روز بجز ایام عزاداری اهل بیت(ع) با ظرفیت دو اتاق عقد از ساعت ۱۱ الی ۱۸ به صورت یکسره پذیرای زوج های جوان است. علاقه مندان برای استفاده از اتاق عقد حرم مطهر حضرت معصومه سلام الله علیها می توانند با مراجعه به نشانی اینترنتی fatemirwafatimamfmr.com فرایند ثبت نام را انجام دهند و یا با مراجعه به پرتال جامع آستان مقدس فاطمه معصومه سلام الله علیها در بخش پرتال ها بر روی گزینه پیوند آسمانی کلیک کرده و مراحل ثبت نام اتاق عقد را دنبال کنند. برای ثبت نام



قم - خبرنگار فرصت امروز: اتاق عقد حرم مطهر حضرت معصومه سلام الله علیها در سالروز ولادت حضرت فاطمه زهرا سلام الله علیها با افزایش دو برابری ظرفیت و در چهار اتاق مختلف میزبان بیش از ۱۰۰ زوج جوان بوده است. به گزارش پایگاه خبری استان مقدس حضرت معصومه سلام الله علیها، اتاق عقد

نویسنده: علی آل علی

هر کارآفرین یا کارمند ساده‌ای دوست دارد بعد از چند سال موقعیت شغلی‌اش را بهبود بخشیده و تبدیل به مدیری همه فن حریف شود. این وسط اگر آدم خوش‌شانسی باشید، همان اول کار یک مدیر حرفه‌ای به پُست‌تان می‌خورد که راه و چاه مدیریت و رهبری سازمانی را یادتان می‌دهد. چه بسا بعد از چند سال همان مدیر یک موقعیت بهتر در شرکت به شما پیشنهاد دهد. آن وقت نان‌تان در روغن خواهد بود. البته روی دیگر سکه اینقدرها جذاب و روشن نیست. کارآفرینانی که از ابتدای مسیر یک مدیر خوب کنار دست‌شان نبوده، باید خودشان صفر تا صد کار را یاد بگیرند. ترجمه این فکت به زبان ساده یعنی آزمون و خطای بی‌پایان کارآفرینان در مسیر یادگیری روش‌های مدیریت کسب و کار. تازه بعد از این باید سراغ مدیریت خلاقانه با چاشنی نوآوری‌های پی در پی هم رفت! این روزها کلی مدیر در دنیای کسب و کار وجود دارد که ادعای‌شان سر هر کسی را درد می‌آورد. با این حال در عمل فقط تعداد اندکی از کارآفرینان هستند که توانایی مدیریت کارها به شیوه‌ای اصولی و همراه با خلاقیت‌های گاه و بیگاه را دارند. یادتان باشد وقتی درباره خلاقیت و نوآوری حرف می‌زنیم، منظورمان بی‌گدار به آب زدن نیست. متأسفانه خیلی از مدیران جوان این دو مفهوم را با هم اشتباه می‌گیرند. نتیجه هم شکست‌های زودهنگامی می‌شود که عملا پایانی برای ماجراجویی آنها در دنیای مدیریت است.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم مدیران خلاق از بدو تولد این ویژگی را نداشته‌اند. در عوض آنها در طول زمان خلاقیت در مدیریت کسب و کار و نوآوری را یاد گرفته‌اند. بنابراین شما هم می‌توانید با کمی تمرین و انگیزه کافی تبدیل به مدیری خلاق و نوآور شوید. برای این کار هم لازم نیست دنبال فرمول‌های عجیب و غریب برود. در عوض کافی است تا پایان این مقاله با ما همراه باشید تا سیر تا پیاز ماجرا را یادتان دهیم. پس کوله‌پشتی‌تان را آماده کنید تا ماجراجویی‌مان در این حوزه را شروع کنیم. چه کسی مدیر خلاق تلقی می‌شود؟

حالا که دوست دارید تبدیل به مدیریت خلاق و نوآور شوید، باید سیر تا پیاز این مفهوم را با هم دربیابیم. وگرنه مثل ماجراجوهایی ناشی خواهید شد که بدون اطلاع از کم و کیف کار دل به دریا زده‌اند. اگر بخواهیم دور تعاریف کلیشه‌ای را خط بکشیم، مدیر خلاق کسی است که مسئولیت نظارت بر عملکرد نیروی کار و تولید محصولات نوآورانه را برعهده دارد. به زبان خودمانی، تمام وظایف شما مثل یک مدیر عادی است، به جز اینکه باید همه این کارها را با هدف تولید محصول یا افزایش راندمان نیروی کار به گونه‌ای خلاقانه دنبال کنید؛ همین و بس.

خیلی وقت‌ها کارآفرینان تا پای مدیریت خلاق به بحث باز می‌شود، سریع جا می‌زنند. انگار که این شیوه مدیریت مسئولیت و سختی‌های بسیار زیادی برای آدم دارد. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، ما در ادامه نشان‌تان می‌دهیم که مدیریت نوآورانه اصلا هم کار سختی نیست. پس با ما همراه باشید تا یکبار برای همیشه تکلیف این بحث را روشن کنیم.

قدم به قدم تا مدیریت خلاق

یک مدیر خلاق دقیقا چه کاری انجام می‌دهد؟ این سوالی است که ما به زبانی ساده قصد داریم در ادامه بررسی کنیم. شما در انتهای این مقاله یاد می‌گیرید که چطور خلاقیت و نوآوری را جاشنی کارتان کرده و اوضاع را به نحو دلخواه سامان دهید. اینطوری حداقل روی کاغذ با مدیریت خلاقانه آشنا شده‌اید و آمادگی لازم برای استفاده از آن در عمل را خواهید داشت. اجازه دهید بدون هیچ توضیح اضافه‌ای یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم مدیریت به شیوه مدیریت خلاقانه در دنیای کسب و کار.

بوفان ذهنی در ابتدای پروژه‌ها: شروع قدرتمندانه کار هر کاری در این دنیا یک قلق خاصی دارد. با این حال قرار نیست همه کار مورد نظر را به یک شکل انجام دهند. خب اگر قرار بود هیچ تغییری در نحوه فعالیت انسان ایجاد نشود، احتمالا حتی چرخ هم اختراع نمی‌شد. پس

هیچ وقت به عنوان یک مدیر خلاق به سابقه یا روندهای گذشته اعتماد نکنید. یادتان باشد شما به عنوان یک مدیر خلاق در بازار حضور دارید و باید کارتان را به هر قیمتی شده جلو ببرید. این وسط روش‌های قدیمی معمولا دست و پاگیر بوده و جلوی خلاقیت‌تان را می‌گیرد. پس به جای اینکه خودتان را الکی سرگرم روش‌های کلاسیک کنید، کمی شجاعت داشته و آنها را کنار بگذارید.

کنار گذاشتن روش‌های قدیمی مدیریت مثل وضعیت خطوط هواییمایی است که دیگر قصد ندارد از بوئینگ‌های قدیمی استفاده کند. در این مسیر رئیس خطوط هوایی قصه‌مان باید اول از همه هواییماهای درجه یکی برای جایگزینی با نمونه‌های قدیمی پیدا کند. وگرنه تمام نقشه‌ای نقش بر آب خواهد شد. پس شما هم قبل از اینکه کلسک روش‌های قدیمی را بکنید، به فکر راهکارهای تازه باشید. فقط در این صورت شانسِی برای بهبود اوضاع‌تان

خوردن مدیریت کنید، همیشه فرصت کافی برای اعمال تغییرات خلاقانه در فرآیند اجرای پروژه خواهد داشت. در نقطه مقابل، مدیریت زمان ناکارآمد شما را حسابی به دردسر می‌اندازد. اینطور وقت‌ها آدم احساس می‌کند توان انجام هیچ کاری را ندارد. به همین خاطر خیلی از مدیران فقط دوست دارند پروژه‌ها به هر قیمتی تمام شود. این وسط هم کیفیت کار اولین قربانی خواهد بود. فکر می‌کنم حالا دیگه دلیل کارهای بی‌کیفیت مدیران سراسر دنیا را درک می‌کنید!

مدیران خلاق هم مثل بقیه مدیران کارمندانی دارند که باید به وضعیت‌شان رسیدگی کنند. فرض کنید شما به عنوان مدیر بخش بازاریابی چهار کارمند دارید. در این صورت فرمول ما برای مدیریت زمان حرفه‌ای اختصاص ۵ درصد از کل وقت‌تان در طول روز به هر عضو تیم بازاریابی است. اینطوری در طول روز ۲۰ درصد از وقت‌تان پای



تعامل با بازیاب‌ها می‌رود. یادتان باشد این تعامل باید نتیجه‌بخش باشد. پس الکی حواس‌تان را به ساعت ندهید و سعی کنید به موقع به کمک کارمندان بشنابید. براساس این فرمول شما ۸۰ درصد از بقیه‌ه زمان‌تان را کاملا در اختیار دارید. با این حال چنین فکتی به معنای کار سخت در این زمان نیست.

مدیران خلاق نه تنها بایدند کارهای روزمره را مدیریت کنند، بلکه زمانی برای جست‌وجو در میان ایده‌های مختلف یا حتی تأمل دربراره روش‌های نوآورانه لازم دارند. توصیه ما در ایین مورد اختصاص ۲۰ درصد دیگه از وقت‌تان در طول روز برای فکر کردن پیرامون ایده‌های تازه و خلاقانه است. ۶۰ درصد بقیه وقت کاری نیز کاملا مخصوص وظایف روزمره خواهد بود. اینطوری شما به تمام مسئولیت‌های خود رسیده و ۲۰ درصد از وقت‌تان هم صرف برنامه‌ریزی برای خلاقیت بیشتر می‌شود.

احتمالا پیش خودتان می‌پرسید چطور آدم می‌تواند ۲۰ درصد از وقت روزمره‌اش را به برنامه‌ریزی یا ایده‌پردازی اختصاص دهد. اولین فرمول ما در این مسیر استفاده درست از وقت است. خیلی از مدیران در طول روز به طور دائم سرشان در گوشی موبایل است. اگر شما هم چنین عادتی دارید، باید خیلی زود آن را ترک کنید. وگرنه هر لحظه امکان رویارویی با شکستی سنگین در بازار برای‌تان وجود دارد. اینطوری چه بسا خیلی زود شکست در بازار را تجربه کرده و دیگه شانسِی برای بقا نداشته باشید. به علاوه، شما باید دور جلسات بی‌سر و ته را نیز خط بکشید. اجازه دهید با هم روراست باشیم، ۹۰ درصد جلسات کاری اصلا دلیلی برای برگزاری ندارند. پس به جای اینکه وقت‌تان را در چنین جلساتی تلف کنید، کمی به فکر کسب و کارتان باشید. اینطوری نه تنها وقت کم نمی‌آورید، بلکه کلی هم وقت اضافه دم دست‌تان خواهد بود.

حمایت از کارمندان در عین تعیین انتظارات: تعادلی طلایی برای مدیران خلاق قهرمانان افسانه‌ای فرمول یک همیشه به تنهایی جام مسابقات را بالای سر می‌برند. با این حال پشت سر آنها یک سرمربی حرفه‌ای با کلی کمک مربی هستند که ثانیه به ثانیه توصیه‌های طلایی به راننده قسه می‌دهند. این وضعیت درباره مدیران خلاق نیز صادق دارد. خب انتظار

فرصت امروز بررسی می‌کند

چطور یک مدیر خلاق و نوآور باشیم؟

ندارید که چنین مدیرانی یکه و تنها دنیای کسب و کار را تغییر دهند؟

اگر شما هم دوست دارید کارمندان‌تان در فرآیند مدیریت خلاق کسب و کار مشارکت داشته باشند، باید از همان گام نخست حمایت‌تان را از آنها نشان دهید. وقتی کارمندان حمایتی از تیم مدیریت دریافت نمی‌کنند، شجاعت لازم برای ریسک‌پذیری را نیز از دست خواهند داد. آن وقت شما می‌مانید و انتظارات بزرگی که تحت عنوان «مدیر خلاق» از کارتان می‌رود.

اولین توصیه ما برای حمایت از کارمندان به عنوان یک مدیر خلاق مربوط به حمایت عملی از آنهاست. اگر فکر کرده‌اید بسا چند تا جمله محبت‌آمیز همه کارمندان دل‌شان قرص می‌شود، سخت دراشتباهید. در عوض این رفتارتان در شرکت است که کارمندان را امیدوار یا ناامید خواهد کرد. پس منتظر چه هستید؟ در عمل از خلاقیت و ایده‌های تازه کارمندان حمایت کنید تا ذهنیت آنها نسبت به کار در شرکت عوض شود.

اگر فکر کرده‌اید حمایت از کارمندان نقطه پایان ماجراست، باید بگوییم سخت دراشتباهید؛ چراکه کارتان تازه در این حوزه شروع شده است. وقتی حمایت مدیران از کارمندان افزایش پیدا می‌کند، همیشه احتمال بی‌خیالی مغرط وجود دارد. این وسط تنها عاملی که کارمندان را به جلو هل می‌دهد، تعیین انتظارات مشخص است. اینطوری در کنار حمایت‌های بی‌دریغ از کارمندان، شما انتظار درستی نیز از آنها خواهید داشت. چنین عاملی به تنهایی کارمندان را به سوی کار سخت‌تر حرکت می‌دهد. پس همیشه در کنار حمایت‌های بی‌دریغ، انتظارات مشخصی نیز از کارمندان داشته باشید. وگرنه هرگز شانسِی برای مدیریت خلاقانه کسب و کارتان پیدا نمی‌کند.

ارتباط با کارمندان به سبک دیجیتال: وقتی ایمیل جای جلسات حضوری را می‌گیرد

اگر یادتان باشد در بخش مربوط به مدیریت زمان درباره اهمیت صرف نظر از جلسات کلیشه‌ای با هم حرف زدیم. از آنجایی که برخی از مدیران به برگزاری جلسات منظم عادت کرده‌اند، حذف یکباره آن فشار زیادی به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر توصیه ما جایگزینی ایمیل با جلسات حضوری است. اینطوری هم در زمان‌تان صرفه‌جویی می‌شود، هم اینکه دیگه لازم نیست نگران مدیریت جلسات باشید. ماجرا جالب شد، نه؟

وقتی کارآفرینان از شر جلسات تکراری خلاص می‌شوند، ناخودآگاه فرصت بیشتری برای خلاقیت و تفکر خسارچ از چارچوب پیدا می‌کنند. خب تا وقتی آدم درگیر فرایندهای کلیشه‌ای باشد، حوصله نوآوری را نخواهد داشت. پس به جای اینکه خودتان را با جلسات تکراری سرگرم کنید، حرف‌تان را به خلاصه‌ترین شکل ممکن در قالب ایمیل تحویل مخاطب دهید. اینطوری نه تنها به خود، بلکه به دیگران نیز احترام خواهید گذاشت.

دریافت کمک‌های مورد نیاز: نوآوری تک نفره معنایی ندارد!

نوآوری در روندهای مدیریتی کار یک نفر تک و تنها نیست. گاهی اوقات یک تیم حرفه‌ای پشت موفقیت‌های بزرگ هستند. مثلا عرضه سری آیفون را در نظر بگیرید. اگرچه اسستیو جابز همه افتخار مربوط به این موفقیت را درو کرد، اما در عمل کلی پژوهشگر و کارشناس خبره IT در این پروژه حضور پررنگی داشتند. به بیانی ساده‌تر، استیو جابز به عنوان مدیرعامل اپل به خوبی از حمایت تیم فنی برخوردار بود. این دقیقا همان عاملی است که شما هم برای موفقیت به عنوان یک مدیر نوآور باید دنبالش باشید. اگر شما در بخش‌های قبلی به خوبی از کارمندان‌تان حمایت کرده باشید، باید کم کم انتظار دریافت حمایت از آنها را هم داشته باشید. به علاوه، شما خودتان هم از مطالعه و ارزیابی شرایط بازار امکان حمایت از طرح‌های نوآورانه‌تان را دارید. اجازه دهید با هم روراست باشیم، ایده‌های تازه‌ای که با اطلاعات دقیقی پشتیبانی نشود، هیچ ارزشی ندارد. درست به همین خاطر تمام فعالیت‌های شما باید با پشتوانه اطلاعات دقیق دنبال شود. اینطوری نه تنها اعضای هیأت‌مدیره را در یک چشم به هم زدن با خودتان همراه خواهید کرد، بلکه ریسک فعالیت‌تان نیز به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا می‌کند. شما را نمی‌دانم، ولی من که ترجیح می‌دهم خلاقیتم دیرتر نتیجه دهد اما خیالم بابت آن راحت باشم.

بعد از اینکه خیال‌تان بابت دریافت کمک از سوی کارمندان و مطالعه منظم درباره بازار راحت شد، باید کمی هم به فکر آرشیو ایده‌ها باشید. گاهی اوقات آدم کلی ایده تازه برای فعالیت در بازار یا ایجاد تحول در مدیریت کسب و کار دارد، اما بعد از چند دقیقه همه چیز از ذهنش پاک می‌شود. توصیه ما در این رابطه استفاده از یک دفترچه یادداشت ساده است. اینطوری شما همیشه حواس‌تان به تک تک جزئیات کار خواهد بود. به علاوه، دیگه لازم نیست خودتان را کلی حرص داده یا از فراموشی ایده‌های جذاب‌تان حرص بخورید.

همانطور که کارمندان بدون حمایت تیم مدیریتی خیلی در شرکت دوام نمی‌آورد، مدیران خلاق هم همیشه حمایت کارمندان و صدالبته مدیران بالادستی را لازم دارند. پس خیلی شفاف نیازتان را با دیگران به اشتراک گذاشته و آنها در جریان شرایط قرار دهید. اینطوری خیلی راحت‌تر فرصت نوآوری در ساز و کار شرکت را پیدا می‌کنید.

منابع:

https://www.masterclass.com/articles/creativity-manager

https://www.behance.net/blog/7-secrets-to-being-an-extraordinary-creative-manager

در بازار خواهید داشت.

توصیه ما در این بخش برای پیدا کردن روش‌های تازه «توفان ذهنی» است. این روش نه تنها در دنیای مدیریت، بلکه در زندگی شخصی هم به آدم برای یافتن روش‌های تازه کمک می‌کند. کافی است به مدت ۱۰ دقیقه بدون حتی یک لحظه توقف هر ایده‌ای که برای مدیریت بهتر شرکت به ذهن‌تان می‌رسد، روی کاغذ پیاده کنید. آن وقت می‌توانید با خیال راحت سراغ ایده‌ها رفته و با گزینه‌های مختلفش حیرت زده شوید.

قبول دارم اغلب ایده‌هایی که با چنین سرعتی روی

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| دوشنبه **|** ۲۶ دی ۱۴۰۱ **|** شماره ۲۱۷۱ **|** صفحه ۸ **|**

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

مدیریت خلاقانه بیش از هر عنصری با مدیریت زمان پیوند دارد. اگر شما بلد باشید چطور زمان را مثل آب