



خبر



اَبَر کارخانه جدید تسلا در شانگهای



شرکت آمریکایی تسلا اعلام کرد در پی افتتاح یک کارخانه بسیار بزرگ در شانگهای چین است که می‌تواند سالانه ۱۰ هزار مگا پک تولید کند. مگا پک (Megapack) یک باتری بسیار بزرگ است که انرژی را ذخیره می‌کند و برای تثبیت شبکه برق و جلوگیری از قطع برق به کار گرفته می‌شود. این باتری‌ها اپراتورهای شبکه برق را قادر می‌سازند تا ظرفیت اضافی را بین شهرستان‌ها یا ایالت‌ها جابه‌جا و اطمینان حاصل کنند که برق می‌تواند از منابع متناوب و مختلف ذخیره و استفاده شود. از این پک‌های ذخیره برق به‌ویژه می‌توان زمانی که تقاضای مصرف بیشتر است یا هنگامی که قطعی‌های برنامه‌ریزی نشده در شبکه انتقال وجود دارد، استفاده کرد. همچنین این پک‌های انرژی، بخشی از زنجیره تأمین انرژی قابل اطمینان برای حرکت به‌سوی «گذار به انرژی سبز» محسوب می‌شود. تسلا در حال حاضر یک کارخانه بزرگ در لاتروپ کالیفرنیا دارد که می‌تواند هر سال ۱۰ هزار واحد مگا پک تولید کند. ایلان ماسک، مدیر عامل تسلا در تویییت گفت که کارخانه‌ای که در چین افتتاح می‌شود، تولیدات کارخانه کالیفرنیا را تکمیل خواهد کرد. به این ترتیب بخشی از زنجیره تولید این کالای مهم در ذخیره‌سازی انرژی به چین منتقل شده‌است.

هند پر جمعیت‌ترین کشور جهان می‌شود

مرکز داده‌های سازمان ملل متحد اعلام کرد که هند در مسیر پیشی گرفتن از چین است و تا اواسط سال جاری (۲۰۲۳) پرجمعیت‌ترین کشور جهان خواهد شد. در حالی که ۲۵۴ میلیون نفر از جمعیت هند را افراد بین ۱۵ تا ۲۴ سال تشکیل می‌دهند و چین با جمعیت سالخورده و نرخ رشد جمعیت کُند دست‌وپنجه نرم می‌کند، کارشناسان بر این اعتقادند که تغییرات جمعیتی می‌تواند راه‌برای تبدیل شدن هند به یک ورزنه سنگین اقتصادی و جهانی هموار کند. البته اقتصاددانان هشدار داده‌اند که حتی با توجه به اینکه اقتصاد هند با افزایش جمعیت یکی از سریع‌ترین رشد‌ها را تجربه می‌کند، نرخ بیکاری نیز در این کشور جنوب آسیا افزایش یافته‌است. در این گزارش آمده است که هند در اواسط سال جاری (۲۰۲۳) حدود ۲۰۹ میلیون نفر بیشتر از چین جمعیت خواهد داشت. بر اساس پیش‌بینی‌های سازمان ملل، در آن زمان هند حدود یک میلیارد و ۴۲۵ میلیون نفر، جمعیت خواهد داشت. جمعیت‌شناسان می‌گویند محدودیت داده‌های جمعیتی محاسبه تاریخ دقیق را غیرممکن می‌کند. هند از سال ۲۰۱۱ تاکنون سرشماری انجام نداده است. چین از سال ۱۹۵۰ یعنی سالی که سازمان ملل شروع به انتشار داده‌های جمعیتی کرد، بزرگ‌ترین جمعیت جهان را داشته‌است. چین و هند هر دو بیش از ۱.۴ میلیارد نفر جمعیت دارند و روی هم رفته بیش از یک‌سوم از جمعیت ۸ میلیاردی جهان را تشکیل می‌دهند. انتظار نمی‌رفت هند تا اواخر این دهه به پرجمعیت‌ترین کشور جهان تبدیل شود، اما این زمان با کاهش نرخ باروری در چین تسریع شده‌است.

هند جمعیت بسیار جوان تر و نرخ باروری بالاتری نسبت به چین دارد و در سه دهه گذشته شاهد کاهش چشمگیر مرگ‌ومیر نوزادان بوده‌است. با این حال طبق داده‌های بانک جهانی، نرخ باروری این کشور پیوسته در حال کاهش است، به‌طوری که از بیش از پنج تولد به ازای هر زن در سال ۱۹۶۰ به کمی بیش از دو مورد در سال ۲۰۲۰ رسیده‌است.



پیش‌خدمت و غیره به آژانس‌های تبلیغاتی رفت. پس از مدتی پیشنهادات زیادی برای فرنچایز کردن برند خود دریافت کرد و مجبور شد درباره معنای فرنچایز و شیوه عملکرد آن تحقیق کند (فرنچایز با حق امتیاز، گونه‌ای از کسب‌وکار است که بر پایه آن به یک شرکت اختیار داده می‌شود تا تولیدات یا فرآورده‌های شرکت دیگری را بفروشد و در برابر آن مبلغی دریافت کند. «دوسا پلازا» در حال حاضر ۲۶ شعبه دارد، دارای ۱۵۰ کارمند و گردش مالی ۷ میلیارد روپیه‌ای است. تمامی شعب آن به هم متصل و تحت یک شبکه هستند. مدیران آموزشی و دستورالعمل‌های مناسب برای حفظ کیفیت محصول و خدمات استاندارد و یکنواخت در سراسر شعب وجود دارد.

یک ماشین خواب!

داستان موفقیت جان پل دی جوریا

«جان پل دی جوریا» به اندازه «استیو جابز» یا «ایلان ماسک» یک نام‌آشنا نیست، اما او شاهکارهایی در زمینه کارآفرینی و مدیریت تجاری انجام داده که با آن‌ها رقابت می‌کند. او فرزند دو مهاجر بود و در سال ۱۹۴۴ در ایالات متحده به دنیا آمد. دی جوریا تحصیلات دانشگاهی ندارد، او تنها توانست دبیرستان را به پایان برساند. او که در یک خانواده نسبتاً آشفته بزرگ شده بود، پس از طلاق والدینش مجبور شد برای مخارج خود کار کند. هنگامی که در دادگاه ثابت شد که مادر مجرد او قادر به حمایت از هر دو فرزند نیست، آن‌ها جان پل کوچک را به یک یتیم‌خانه در شرق لس آنجلس فرستادند تا زمانی که ۹ ساله شد و نزد مادرش بازگشت. دی جوریا در سن ۹ سالگی مجبور بود به همراه برادر بزرگ‌ترش برای تأمین هزینه‌های خانواده کار کند. آن‌ها در ابتدا شروع به فروش کارت‌های کریسمس و روزنامه کردند. او به‌خاطر وضعیت خانوادگی و فقر در طیف وسیعی از مشاغل کار کرد. دی جوریا با کار خود را به‌عنوان پیک روزنامه آغاز کرد. بعدها به‌عنوان سرایدار، راننده کامیون یدک کش، فروشنده بیمه و فروشنده محصولات بهداشتی هم کار کرد. پیش از اینکه کسب‌وکار نوآورانه خود را راه‌اندازی کند، شب‌ها مجبور بود که در اتومبیل خود بخوابد. در همان روزهای بی‌خانمانی و سرگردانی بود که سرانجام در یک شرکت مراقبت از مو شروع به کار کرد. او به‌عنوان فروشنده محصولات مو، به در خانه افراد می‌رفت، اما بعد از مدتی از آن کار اخراج شد. در همین مدت با یک آرایشگر به نام پل میچل آشنا شد و آن دو با یک وام ۷۰۰ دلاری، تجارتی را راه‌اندازی کردند که بعد به یک شرکت بزرگ تبدیل شد. شرکتی که اکنون به نام John Paul Mitchell Systems شناخته می‌شود. دی جوریا مدتی بعد شرکت (Patron Spirits) را تأسیس کرد و شریک مؤسسات مختلف محصولات بهداشتی و آرایشی شد، طوری که امروز شبکه مالی او بیش از ۳۰۱ میلیارد دلار ارزش دارد.

داستان چند کارآفرین کمتر شناخته‌شده

چگونه می‌توان از هیچ همه‌چیز ساخت

اگرچه ممکن است به‌نظر برسد که این ویژگی‌ها تنها مختص کارآفرینان نیستند، اما باید در نظر داشت که خود فرایند کارآفرینی همچون سایر فعالیت‌های انسانی از فنون و خصوصیات مختلف تشکیل شده که در عرصه‌های دیگری نیز قابل مشاهده هستند. همچنین در این گزارش، چند نمونه از کارآفرینان خودساخته معرفی می‌شوند؛ کسانی که کارشان را از فقر شروع کردند و با خلاقیت و موقعیت‌شناسی مثبت به موفقیت رسیدند.

کارآفرین کسی است که ایجاد، مدیریت و ریسک مالی راه‌اندازی یک سرمایه‌گذاری تجاری را برعهده می‌گیرد. کارآفرینان معمولاً کار خود را با یک چشم‌انداز شروع می‌کنند، سپس محصول یا خدماتی را با آن چشم‌انداز خاص هدف قرار می‌دهند و برای تحقق بخشیدن به آن، فعالیت خود را آغاز می‌کنند. البته اغلب کارآفرینان با جمع‌آوری سرمایه، تیم تخصصی و تصمیم‌گیری استراتژیک برای رشد کسب‌وکار شناخته می‌شوند. در این گزارش سعی شده تا ویژگی‌های یک کارآفرین برشمرده شود.

گزارش

حمید رضاعلی‌نیا

روزنامه‌نگار

شروع و رشد یک کسب‌وکار موفق در هر کجای دنیا که باشد یک فعالیت چالش‌برانگیز است که به‌ترکیبی منحصر به‌فرد از مهارت، تجربه و طرز فکر نیاز دارد. کارآفرینان باید بتوانند فرصت‌های بازار را شناسایی کنند، محصولات یا خدمات نوآورانه را توسعه دهند، سرمایه جذب کنند، تیم بسازند، امور مالی را مدیریت کنند و محیط‌های نظارتی پیچیده را در میان بسیاری از چالش‌های دیگر هدایت کنند. رقابت در فضای کارآفرینی می‌تواند شدید باشد چون بسیاری از کسب‌وکارها برای جلب توجه سرمایه‌گذاران، مشتریان و کارمندان با هم رقابت می‌کنند.

در حالی که کارآفرینی می‌تواند یک مسیر شغلی فوق‌العاده با ارزش محسوب شود، اما برای همه مناسب نیست و به مقدار قابل توجهی کار سخت، فداکاری و ریسک‌پذیری نیاز دارد. ویژگی‌ها و خصوصیات زیادی وجود دارد که می‌تواند متناسب با موقعیت، برای موفقیت یک کارآفرین ضروری باشد. در اینجا به چند نمونه آن اشاره می‌کنیم:

ویژگی اشتیاق و انگیزه: بیشتر کارآفرینان موفق عمیقاً به ایده‌های خود علاقه‌مند هستند و مایل‌اند برای تحقق بخشیدن به آن‌ها به‌طور خستگی‌ناپذیر تلاش کنند. انعطاف‌پذیری و پشتکار: کارآفرینان با شکست‌ها و چالش‌های زیادی روبه‌رو هستند و مهم است که بتوانند از شکست عقب‌نشینی نکنند و به حرکت رو به جلو ادامه دهند.

خلاقیت و نوآوری: کارآفرینان باید بتوانند خارج از چارچوب‌های تثبیت‌شده فکر کنند و راه‌حل‌های جدید و منحصر به‌فردی برای مشکلات ارائه دهند.

ریسک‌پذیری: شروع یک کسب‌وکار مستلزم پذیرش ریسک‌های قابل توجه است. کارآفرینان موفق باید با عدم اطمینان کنار بیایند و مایل به پذیرش ریسک‌های حساب‌شده باشند.

رهبری و تیم‌سازی: کارآفرینان باید بتوانند تیم‌های مؤثری را ایجاد و مدیریت و دیگران را تشویق کنند تا دیدگاه‌های خود را به اشتراک بگذارند و تلاش‌شان در جهت یک هدف مشترک باشد.

هوش مالی و تجاری: کارآفرینان باید با مدیریت امور مالی، بتوانند روند بازار را درک کنند و تصمیمات استراتژیک تجاری بگیرند.

ممکن است کسی بگوید خصوصیات کسه در اینجا برشمردیم برای موفقیت در اکثر حرفه‌ها ضروری است. باید گفت که البته همین‌طور است، اما با این همه کارآفرین باید بتواند این خصوصیات را با موقعیت و رویکرد خاص خود، انعطاف‌پذیری و خلاقیت و مشتری‌محوی ترکیب کند. در نهایت باید تأکید کرد که هیچ‌فرمول یکسانی برای موفقیت به‌عنوان یک کارآفرین وجود ندارد و موفق‌ترین کارآفرینان اغلب دارای ترکیبی منحصر به‌فرد از ویژگی‌ها و تجربیات هستند که برای دستیابی به اهداف‌شان به آن‌ها کمک می‌کند.

مثال‌هایی از کارآفرینان

یادآوری این نکته مهم است که هیچ مجموعه‌ای از ویژگی‌های «درست» و «سراسر» برای موفقیت به‌عنوان یک کارآفرین وجود ندارد و کارآفرینان مختلف ممکن است ترکیب‌های مختلفی از مهارت‌ها و تجربیات را داشته باشند که به آنها در دستیابی به اهداف‌شان در موفقیت خاص آنها کمک می‌کند.

شکست‌های متعدد و موفقیت نهایی

داستان تیم هوگینز از آفریقای جنوبی

«تیم هوگینز» کودکی فقیر در یکی از شهرستان‌های آفریقای جنوبی بود که هر آخر هفته بچه‌هایی را تماشا می‌کرد که به سمت پارک‌های ورزشی می‌رفتند. او می‌دانست که نمی‌تواند به آن‌ها بپیوندد، به همین دلیل به خود قول داد تا یک روز پارک‌هایی بسازد که هر کسی خواست بتواند از آن‌ها بازدید کند؛ خصوص بچه‌های محرومی مانند خودش. خانواده هوگینز فروشنده بودند و تیم همیشه به والدینش برای فروش وسایل کمک می‌کرد. پدرش یک کافه سیار کوچک داشت که در آن همبرگر و چیپس می‌فروخت، مادرش هم شیرینی

دزدی که بانی خیر شد

داستان پرم گاناپاتی از هند