

بورس

دلار ۴هزارو ۷۰تومان شد

● در جریان معاملات بازار آزاد تهران، دلار چهار هزار و ۷۰ تومان شد؛ ضمن اینکه سکه طرح قدیم نیز با پنج هزار تومان افزایش، به یک میلیون و ۲۹۵ هزار و ۹۹۷ تومان رسید. به گزارش مهر، در جریان معاملات شنبه بازار آزاد تهران، قیمت هر دلار آمریکا به چهار هزار و ۷۰ تومان رسید؛ همچنین هر یورو چهار هزار و ۷۹۰ تومان، یوند پنج هزار و ۴۰۲ تومان، درهم امارات هزارو ۱۱۴ تومان و لیر ترکیه هزار و ۶۵ تومان است. در عین حال هر قطعه سکه تمام‌بهار آزادی طرح قدیم با پنج هزار تومان افزایش به یک میلیون و ۲۹۵ هزار و ۶۲۱ تومان رسید؛ همچنین یک میلیون و ۲۹۵ هزار و ۴۱۱ تومان جدید هم با پنج هزار تومان افزایش به یک‌میلیون و ۳۵۸ هزار و ۱۵۱ تومان رسید. هر نیم‌سکه ۶۸۱ هزار و ۳۳۶ تومان، ربع سکه ۳۸۰ هزار و ۱۸۷ تومان و سکه یک گرمی ۲۵۴ هزار و ۱۲۱ تومان است. هر اونس طلا در بازارهای جهانی ۱۲۷۶ دلار و ۴۴ سنت و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۱۲۴ هزار و ۷۹۶ تومان است.

۱۴ میلیون دلار از منابع صندوق توسعه به بخش خصوصی اعطاشد

● گزارش عملکرد تسهیلات ارزی و ریالی از محل منابع صندوق توسعه ملی در شش‌ماهه اول سال ۱۳۹۶ کشور منتشر شد. به گزارش روابطعمومی صندوق توسعه ملی؛ در این دوره زمانی بخش عده‌ای از تسهیلات ارزی پرداخت‌شده از منابع صندوق توسعه ملی بر اساس مفاد بند «خ» اساسنامه و با عاملیت بانک‌های طرف قرارداد پرداخت شده است. مبلغ کل تسهیلات ارزی پذیرش‌شده (اعلام وصول شده) توسط صندوق، تا انتهای شهریور سال ۱۳۹۶، معادل ۳۶۰۰۰ میلیون دلار بوده است، از این مقدار تقاضای پذیرش‌شده، معادل ۳۴۰۲۸۴ میلیون دلار، به مرحله تخصیص ارز (صدور مسدودی به بانک مرکزی) رسیده است و از مجموع تسهیلات ارزی مسدودشده معادل ۱۹۰۷۸۰ میلیون دلار به بخش خصوصی و معادل ۱۴۰۵۰۴ میلیون دلار به طرح‌های بنگاه‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی اختصاص یافته است. از کل مبلغ مسدودشده برای پرداخت تسهیلات از طریق قراردادهای عاملیت ارزی، مبلغ ۱۱،۲۱۶ میلیون دلار با همکاری بانک‌های عامل و بانک مرکزی ج.ا.ایران به مرحله پرداخت رسیده است.

روزهای میانی پاییز ۹۶ کورش‌مال، جایی است که مدیران ارشد «گروه صنعتی گلرنگ» با «برایان تریسی»، مدرس و پژوهشگر کسب‌وکار به گفت‌وگو درباره مهم‌ترین دستاوردهای حوزه مطالعاتی کسب‌وکار خود نشستند. برایان تریسی، نویسنده کهنه‌کار کانادایی که اکنون مالک شرکت «اینترنشنال» است، یک سئوی این نشست علمی و البته دوستانه بود. طرف دیگر مهدی فضلی و مدیران ارشد گروه صنعتی گلرنگ بودند که در دنیای صنعت ایران نامی آشنا دارند. برایان تریسی به عنوان یکی از شاخص‌ترین استراتژیست‌های موفقیت در بازار شناخته می‌شود و در دیگر شاخه‌های نوین کسب‌وکار مانند رهبری، فروش و مدیریت مؤثر، صاحب‌نظر است و آثاری همچون «کمک به خوشبختن»، «قدرت جذب»، «جادوی انگیزش»، «مدیریت زمان»، «قدرت بیان»، «قدرت برنامه‌ریزی»، «مدیریت بحران»، «قورباغه را قورت بده» و «قورباغه‌ات را ببوس» را در بیشتر کشورهای دنیا به چاپ رسانده است. بی شک تریسی در میان اقتصاددانان مشهوری که تاکنون به ایران سفر کرده‌اند، در زمره بهترین‌هاست و باید این سفر را به فال نیک گرفت.

● در سفر فعلی خود به ایران در یک سمینار با مدیران ارشد «گروه صنعتی گلرنگ» صحبت کردید و از اهداف آنها مطلع شدید. ویژگی‌های این شرکت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

من فکر می‌کنم، مهم‌ترین ویژگی برای هر شرکتی، داشتن اراده است و در شرکت گلرنگ این ویژگی وجود دارد. تمام افراد این شرکت نسبت به هدف خود که تبدیل‌شدن به یکی از ۵۰۰ شرکت برتر دنیاست، مصمم هستند و برای رسیدن به این هدف هر کار ممکن را انجام می‌دهند، این امر بیش از هر نکته دیگری اهمیت دارد. انسان‌ها دوست دارند در هر کاری که انجام می‌دهند، عالی باشند. بنابراین با داشتن این هدف، شرکت گلرنگ همچنان بهتر خواهد شد. من در جلساتی که با مدیران گروه صنعتی گلرنگ داشتم، سعی کردم به آنها ایده‌هایی بدهم که بهتر از آنچه هستند، شوند. می‌دانم شرکت گلرنگ یکی از بهترین مجریان در خاورمیانه و ایران است. یکی از بهترین‌خصوصیات مدیران گلرنگ این است که دائما خود را بهتر می‌کنند و به سطح دانش خود متقاعد نمی‌شوند. آنچه ما امروز دنبال آن هستیم ارتقای سطح دانش از طریق یادگیری مطالب جدیدتر است. آینده شرکت گلرنگ فقط این نیست که بهترین شرکت در ایران باشد، بلکه می‌خواهد یکی از ۵۰۰ شرکت برتر در زمینه فعالیتش در دنیا باشد و این افتراق دست‌یافتنی خواهد بود. پژوهشگران چند سال پیش متوجه

محمد مساعد: در چهاره‌ار استانبول به هر سو که قدم بزنم، می‌توانی هیاهوی دست‌فروشان را ببینی که سکه و اسکناس‌های دیکتاتورهای سقوط‌کرده اینجا و آنجای جهان را با اسکناس‌های رایج امروز تعویض می‌کنند. بیرمردهایی نشست‌ه بر کتل‌های چوبی که سکه‌های قدیمی را زیر نور آفتاب بالا و پایین می‌کنند و آنهایی که بسته‌های اسکناس تانخورده شاهنشاهی را زیر سایه دیوار سفارت‌های غرب و شرق تکان می‌دهند. از کنار چند سفارت که بگذری، می‌توانی در امتداد خیابان تا قبل از رسیدن به منوچهری، جماعتی را ببینی که ایستاده در کنار خیابان، آرام و بی‌چ‌وچ‌کنان به رهگذران «وقت» می‌فروشند.

وقت سفارت این کشور یا آن کشور، هرکدام فروشنده و بازار خود را دارد و می‌توانی از بین فروشندگان سراغ کشور مقصد را بگیری. اما داغ‌ترین بازار، بازار فروش وقت سفارت کانادا است که حالا چند سالی می‌شود در تهران تعطیل است و دسترسی به آن سخت‌تر. یکی از «وقت‌فروشان»، آقا مرتضی است که روی موتورسیکلتش نشسته و تسبیح می‌چرخاند. مثل دکترها نگاهی به ظاهرش می‌اندازد و بعد اسم و رسمت را می‌پرسد و همان‌طور که به ریش جانکرده‌اش دست می‌کشد و انگشترهای درشت عقیقش را دور انگشت می‌چرخاند، تخمین می‌زند که چقدر طول می‌کشد با وضعیتی که داری، پایت به سفارت کانادا در استانبول برسد و ویزایی که البته برای تو تضمینی نیست (چون ویزای شنگن نداری و کارت حسابی سخت است) بگیری.

۹۵۰ دلار برای صفر تا صد کار

اما پروسه رسیدن به سفارت و طی مراحل، همگی به‌وسیله آنها که آقا مرتضی می‌شناسد، انجام می‌شود و چیزی حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان هزینه دارد؛ هزینه‌ای که همان ابتدای کار دریافت می‌شود. اما آقا مرتضی تنها کسی نیست که وقت سفارت کانادا را می‌فروشد. کمی جلوتر برویم به عابربانک کنار چهارراه تکیه داده و مسافران کانادا را راهی ابوظبی و دوبئی می‌کند. جایی که به گفته پرویز سریع‌تر و مطمئن‌تر از استانبول ما را به نتیجه می‌رساند و در یک تا سه ماه به خاک کانادا می‌رساند. صفر تا صد کار را پرویز و دوستانش انجام می‌دهند

و ۹۵۰ دلار بابتش دریافت می‌کنند. ۱۰ متر آن طرف‌تر جوانی برکه‌های کوچک تبلیغاتی را به دست عابران می‌سپارد که ویزای چندگانه ۵ساله کانادا را تضمین می‌کند. ویزایی که البته در اینجا ویزای «مولتی» خوانده می‌شود و دریافتش تنها دو هفته تا یک ماه در سفارت آنکارا زمان می‌برد. همه اینها که هزار و ۵۰۰ دلار هزینه دارد، به شرطی است که ویزای شنگن داشته باشید و این البته شرطی لازم است و هیچ اما و اگری ندارد. ویزای شنگن هم داستان خودش را دارد و البته «بازار وقت» خودش را.

شنگن یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان

چند نفری هم در همین خیابان وقت ویزای شنگن را می‌فروشند که هر کدام راه‌حل و سفارت مخصوص به خودشان را دارند. رضا که به گفته خودش چند سال است اینجا صد تا مثل من را راهی اروپا کرده، یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان می‌گیرد تا صفر تا صد مراحل گرفتن ویزای شنگن را انجام دهد. مرحله‌ی که البته از توضیح کاملش سر باز می‌زند و سعی می‌کند با چند اصطلاح

اقتصاد

گزارش میدانی «شرق» از بازار درخواست ویزا

«وقت‌فروشی سفارت» در تهران



غریبه که چیزی جز تلفظ عجیب‌وغریب کلمات پذیرش و بررسی و سوء پیشینه به انگلیسی نیست، هفت‌خان رستمی را ترسیم کند که از سفارت یونان در تهران شروع خواهد شد. ترجمه مدارک بر عهده مشتری خواهد بود و پس از آن است که رضا بقیه کارها را در سفارت یونان دنبال خواهد کرد. اما یکی از همکاران رضا در همین خیابان مراحل کار را روشن‌تر توضیح می‌دهد: «لیست مدارک لازم رو بهت می‌دم. میری تهیه‌شون می‌کنی، اونایی که بهت می‌گم رو می‌دی دارالترجمه، ترجمه‌اش رو میاری، بعد من برات وقت می‌گیرم و کار تمومه». مسیر رسیدن به اروپا برای ما از طریق همکار رضا، سفارت لهستان در تهران است که به گفته او راحت‌تر از همه سفارت‌های اروپایی ویزای شنگن صادر می‌کند و سریع‌تر از بقیه وقت سفارت می‌دهد. وقتی که البته به همین راحتی‌ها هم گیر هر کسی نمی‌آید. این را بهادر می‌گوید که هم «وقت» می‌فروشد و هم «ارز». می‌گوید هرکس که وقت ویزای تحصیلی می‌خواهد، اینجا سراغ

آقا مرتضی تنها کسی نیست که وقت سفارت کانادا را می‌فروشد. کمی جلوتر برویم به عابربانک کنار چهارراه تکیه داده و مسافران کانادا را راهی ابوظبی و دوبئی می‌کند. مطمئن‌تر از استانبول ما را به نتیجه می‌رساند و در یک تا سه ماه به خاک کانادا می‌رساند. صفر تا صد کار را پرویز و دوستانش انجام می‌دهند و ۹۵۰ دلار بابتش دریافت می‌کنند

من می‌آید. وقتی که به قول او همیشه امکان کنسل‌شدن دارد اما اگر سراغ آدم وارد کار بیایی، شانسش برای رسیدن به سفارت بیشتر خواهد بود.

نسخه‌پیچی برای دور از دسترس‌ها

وقتی بهادر را پیدا می‌کنم، مشغول چانه‌زدن با دو، سه مشتری است. همان‌طور که اسکناس‌های رنگی اروپایی را از کیف کمربش‌اش بیرون می‌آورد و به مشتری اول می‌دهد، برای دیگری شرایط وقت‌گرفتنی از سفارت اتریش برای پذیرش تحصیلی را توضیح می‌دهد. دو میلیون تومان نرخ او برای گرفتن وقت از سفارت اتریش است؛ به شرطی که پذیرش دانشجویی‌ات از یک دانشگاه اتریشی را همراه داشته باشی. مشتری بهادر پذیرشش را پاییز سال گذشته از یک دانشگاه هنر در وین گرفته اما هنوز نتوانسته از سفارت اتریش ویزای تحصیلی بگیرد. «وقت سفارت» مهم‌ترین دغدغه این روزهای اوست و بهادر با اطمینان می‌گوید تنها کسی که می‌تواند برای او وقت سفارت بگیرد، همین‌جا روبه‌رویش ایستاده. او سر عوض‌کردن اسمش شرط می‌بندد که هیچ‌کس دیگری نمی‌تواند پای دانشجویی نوازنده پیانو را به سفارت اتریش باز کند و البته این خدمت ویژه هم دو میلیون تومان برای او هزینه خواهد داشت. بازار وقت‌فروشان را که رد کنی به شلوغی ابتدای خیابان منوچهری می‌رسی که غلغله بورس غیررسمی بازار ارز است. جمعیتی که از جدول‌های کنار خیابان تا سکوهای میان آن را اشغال کرده‌اند و قیمت‌ها را فریاد می‌زنند. قیمت‌ها پیوسته از پشت تلفن‌های همراه چک می‌شود و هرازگاهی یکی از مکالمه‌کنندگان نرخ تازه‌ای را برای ارز تازه‌ای فریاد می‌زند. جمعاتی کمی دورتر از هیاهوی تجمع، روی زمین نشسته‌اند و ارز کشورهایایی را می‌فروشند که اگر خریداری داشته باشند، عجیب است. می‌توانی بین فروشنندگان قدم بزنی و پیشنهادهایی برای خرید ارزهای پنج قاره دریافت کنی. قیمت‌ها بالا و پایین می‌شوند و هر چند لحظه یک بار در گوشه‌ای بحث بر سر صد تومان بالاتر و پایین‌تر بالا می‌گیرد. نوازنده جوان پیانو غرق خواندن برکه‌ای که در دست دارد، از کنار رد می‌شود. برکه‌ای که احتمالا نسخه بهادر برای رسیدن به سفارت اتریش است.

خبر

واریز ۶۵۰میلیاردی سود سهام عدالت

● آن‌طور که سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده، تاکنون شرکت‌های سرمایه‌پذیر بابت سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۵، ۶۵۰میلیارد تومان سود پرداخت کرده‌اند. البته با رو به اتمام‌بودن فرصت این شرکت‌ها برای پرداخت سود، این مبلغ می‌تواند تا دو یا سه برابر نیز افزایش یابد. به گزارش ایسنا، سازمان خصوصی‌سازی چند ماه است که اعلام کرده آماده پرداخت سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ است. طبق آمارهای این سازمان و گفته‌های عبدالله پوری‌حسینی، تاکنون ۶۵۰میلیارد تومان از سود شرکت‌های سرمایه‌پذیر به حساب سازمان خصوصی‌سازی واریز شده است. این شرکت‌ها پس از برگزاری مجامعشان بر اساس قانون هشت ماه فرصت داشته‌اند تا سود مربوط به سهام عدالت را به حساب سازمان خصوصی‌سازی واریز کنند و از آنجاکه سود شرکت‌های بزرگی مانند هلدینگ خلیج فارس کامل به حساب سازمان خصوصی‌سازی واریز نشده است، با پایان مهلت هشت‌ماهه این شرکت‌ها انتظار می‌رود این مبلغ ۶۵۰میلیارد تومان، به دویا حتی سه برابر افزایش یابد.

پای دلانل به بازار گندم باز شد

● عضو شورای مرکزی خانه کشاورز گفت: با گذشت چند ماه از خرید تضمینی گندم مازاد بر نیاز بسیاری از کشاورزان در استان‌ها، پای دلانل به بازار فروش گندم باز شده است. نازخند صبحی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه امسال آمار خرید گندم از کشاورزان ۱۱۵ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال است، اظهار کرد: طبق اعلام شرکت بازرگانی دولتی تاکنون حدود ۸۲ هزار و ۸۹۰ میلیارد ریال به گندم‌کاران پرداخت شده است. او تصریح کرد: پرداخت دیر هنگام بهای گندم به کشاورزان موجب کاهش نقدینگی و فقر کشاورزان می‌شود و در نتیجه نمی‌توانند نهادهای لازم را برای کشت پاییزه تهیه کنند. این مسئول ادامه داد: پرداخت‌شدن به‌موقع پول کشاورزان موجب می‌شود که دلانل حضور فعال‌تری در بازار داشته باشند و گندم را که نرخ تضمینی آن هزارو ۳۳۰ تومان است، به جهت نیاز گندم‌کار به قیمت هزارو ۱۸۰ تومان او بخرند. صبحی یادآور شد: تاوأم این روند باعث می‌شود تا دلانل عزیزتر از کشاورز تولیدکننده مردم شوند و بدون زحمت، دسترسی کشاورز را به جیب می‌زنند.

خود را از اول اختراع کنند و بررسی کنند که همه اجزا به بهترین روش کار می‌کنند یا نه. گاهی اوقات یکی از دلایل ناموفق بودن شرکت‌ها این است که افسردگی دارند که نمی‌توانند در این زمینه به آنها کمک کنند.

● **چند مورد از تجربیات خود را درباره مسیر موفقیت شرکت‌های بزرگ دنیا مثال بزنید.**

«زاپاس» یکی از همین شرکت‌های موفق دنیا است؛ این شرکت به‌صورت آنلاین گفش می‌فروشد. همه چیز از یک ایده شروع شد و الان این شرکت میلیاردها دلار فروش دارد. در ۱۰ سال به این میزان فروش دست پیدا کرد و مالک آن به یکی از ثروتمندترین مردان دنیا تبدیل شد. کاری که این شرکت انجام می‌دهد این است که اگر مردم از هر شرکتی از دنیا سفارش کفش بدهند، به وسیله این شرکت، کفش روز بعد جلوی درب منزل آنها تحویل داده می‌شود. آنها در این زمینه خیلی معروف هستند و کفش را سریع تحویل می‌دهند. آنها می‌گویند ما در کار خوشحالی هستیم و در حقیقت خوشحالی می‌فروشیم. در حقیقت کفش موضوع کار ما نیست، موضوع کار ما این است که مشتری را خوشحال کنیم. یکی دیگر از بهترین مثال‌هایی که می‌توانم برای شما مطرح کنم، شرکت «وال مارت» است. این شرکت بزرگترین شرکت خرده‌فروشی است و ۱۱۰ هزار فروشگاه در آمریکا دارد که یک تریلیون دلار فروش در سال ثبت می‌کند. علت این امر این است که مشتری را راضی نگه می‌دارد. وال مارت با یک فروشگاه‌کار خود را شروع کرد. فلسفه بنیان‌گذار این شرکت این بود که باید مشتری‌ها راضی باشند و به همه زیرمجموعه خود هم این را تاکید می‌کرد که باید مشتری را راضی نگه دارید و به‌این‌ترتیب استانداردهای خود را بالاتر برد. همچنین شرکت «آمازون» یکی از موفق‌ترین شرکت‌های دنیا است. این شرکت سال گذشته رشد عظیمی داشت. مالک شرکت آمازون، یک مرد با یک ایده مستقل درآمد خود را ۱۳ میلیارد دلار افزایش داد و اکنون این مرد دومین یا سومین مرد ثروتمند دنیاست. او کار خود را این‌چنین شروع کرد که به مردم جلوی در خانه‌شان کتاب تحویل دهد که آنها مجبور نباشند برای خرید کتاب به کتاب‌فروشی مراجعه کنند. البته برای این‌کار لازم بود فرایند پیچیده‌ای را دنبال کند، با ناشران و انبارها هماهنگی برقرار کرد. امروز صدها هزار کارمند دارد و بیش از صد میلیارد نسخه کتاب می‌فروشد. شرکت آمازون در بسیاری از کشورها فعالیت دارد و داشتن سرعت یکی از کیفیت‌های او محسوب می‌شود. سفارش و ثبت آمازون ۳۰ تا ۶۰ ثانیه طول می‌کشد و یک روز بعد ارسال می‌شود.

گفت‌وگو با برایان تریسی درباره مارکتینگ در جهان و برند شناخته‌شده ایران

«گلرنگ» در مسیر تحول طلبی برای جهانی شدن است

ایرانی‌ها نسبت به تحولات روز دنیا خوش بین‌تر شده و تغییر کسب‌وکار خود از طریق مهارت آموزی را دنبال می‌کنند



شرکت‌ها با وجود تلاش بسیار جایگاه مطلوبی را تجربه نمی‌کنند، چه دلایلی دارد؟

بله؛ من سال‌ها درباره دلایل موفقیت شرکت‌ها مطالعه کرده‌ام، فکر می‌کنم کلید موفقیت کسب‌وکار این است که کیفیت محصول آنها نسبت به محصولات مشابه در بازار بالاتر باشد. من صد صفحه ایده و قواعد برای موفقیت در رهبری بازار دارم. یکی از این ایده‌ها این است که شرکت‌ها تلاش کنند نمونه و الگویی برای دیگران باشند. کارکنان‌شان از آنها بیرونی‌ترند و رهبران به شیوه مناسبی با کارکنان رفتار کنند. به‌این‌ترتیب روحیه شرکت بالا می‌رود، همه افراد خوشحال خواهند شد و شرکت‌ها به تولید بهترین محصولات دست خواهند زد. شرکت‌ها برای اینکه موفق شوند، باید یک سوال خیلی سخت و جدی را از خود بپرسند. این سوال را خیلی‌ها دوست ندارند اما اگر هدف این است که یکی از بهترین شرکت‌ها شوند، باید بپرسند چرا الان نیستند؟ دلایش چیست؟ چرا بهترین نیستند و چه کارهایی باید انجام دهند که بهترین شوند؟ اغلب مواقع فقط یک تغییر کوچک

لازم است که به کسب‌وکارهای عالی تبدیل شوند. من به این کسب‌وکارها کمک می‌کنم که با یک تغییر کوچک عالی شوند. گاهی باید تمام اجزا کار

مهم‌ترین عنصر در توسعه کسب‌وکار نوآوری است. نوآوری باید در اغلب حوزه‌ها شکل بگیرد؛ از معرفی خدمات و محصولات جدید تا استخدام کارکنان آگاه به مهارت‌های نوین. البته من فکر می‌کنم در سراسر ایران، سطح بالایی از نوآوری وجود دارد و این امر را می‌توان نشانه‌ای از آینده روشن پیش‌رو این کشور دانست. هرچند مشکلاتی که از سمت کشورهای دیگر برای سیاست و اقتصاد ایران ایجاد می‌شود، ناراحت‌کننده و غیرضروری است، اما باید در نظر داشت خوشبختانه همه مردم دنیا، ایران را دوست دارند، ما مردم شما را دوست داریم، به هوش و ذکاوت شما اعتقاد داریم و علاقه‌مند هستیم با شما وارد کسب‌وکار شویم؛ بنابراین من فکر می‌کنم به مرور زمان فضای کسب‌وکار برای این کشور بهتر و پربرون‌تر خواهد شد.

● **شما به‌عنوان یک پژوهشگر، سال‌ها درباره راه‌های موفقیت شرکت‌ها مطالعه کرده‌اید و در این زمینه به خیلی از شرکت‌های بزرگ دنیا ایده ارائه داده‌اید. همه می‌دانیم قطعا همه شرکت‌های دنیا برای کسب موفقیت و بهترین‌بودن تلاش می‌کنند اما در این میان فقط تعدادی از آنها پیروز میدان می‌شوند و بازار خوبی کسب می‌کنند. فکر می‌کنید اینکه برخی از**



دشمن موفقیت در کسب‌وکار این است که متوقف شوید و خود را ارتقا ندهید، این باعث می‌شود سقوط کنید. مردم در برابر هرگونه تغییر مقاومت می‌کنند. بنابراین اگر شرکت گلرنگ می‌خواهد در ماه‌ها و سال‌های آینده تغییر ایجاد کند و از بهترین شرکت‌های دنیا شود باید متوقف نشود چرا که در مسیر تحول‌طلبی برای جهانی شدن است.

شما در هفت سال گذشته چندبار به ایران سفر کرده‌اید. به‌نظر می‌رسد در این سفرها عرصه کسب‌وکار ایران را به خوبی شناخته‌اید. ارزیابی شما از تحولات کسب‌وکار ایران چیست؟

تجربم‌ها اقتصاد ایران را در دهه گذشته با مشکلات و فرازونشیب‌هایی روبه‌رو کرد، این در حالی است که به نظر می‌رسد در سال‌های اخیر مردم این کشور نسبت به تحولات روز دنیا خوش‌بین‌تر شده‌اند و درصدد تغییر حوزه کسب‌وکار خود از طریق مهارت‌آموزی هستند. جامعه ایران علاقه‌مند به استفاده از روش‌های نوین کسب‌وکار و دانش‌های روز مدیریتی است. بر همین اساس من به آینده کسب‌وکار ایران بسیار خوش‌بین هستم. فکر می‌کنم شرکت گلرنگ نیت و بلندپروازی لازم را برای دست‌یابی به هدف دارد، چون رهبری و مدیران اجرایی توانمند و فلسفه رشد کاملی دارد. بزرگ‌ترین

شدند که بسیاری از شرکت‌ها که برای مدت طولانی خوب عمل می‌کردند، ناگهان به طرز شگفتی شرکت‌های موفق‌ی شدند و از خوب به بهترین سطح رسیدند. وقتی درباره برخی از این شرکت‌ها مطالعه کردند، متوجه شدند آنها تبدیل به رهبران جهانی در زمینه فعالیت خود شدند و از نظر کیفیت بسیار بالا بودند. این شرکت‌ها دارای رهبران خیلی خوبی بودند. بنابراین می‌خواهم بگویم شرکت گلرنگ رهبر خوبی دارد و موفقیت برای این شرکت نیز امکان‌پذیر است.

● **به‌طور مشخص مؤلفه‌های موفقیت شرکت گلرنگ را در تقویت و حفظ چه مواردی می‌دانید؟** شرکت گلرنگ بسیار رقابتی کار می‌کند و این ویژگی برای آینده بسیار مهم است. در بازار ایران رقابت جالبی وجود دارد و این شرکت سریع‌ا به رقابت پاسخ می‌دهد. هر اتفاقی می‌افتد آنها واکنش نشان می‌دهند و این نشان می‌دهد که گلرنگ نهایتا شرکت برتر خواهد بود. اگر هدف برای هر شرکتی روشن و شفاف باشد و همه کار خود را به‌درستی انجام دهند، موفقیت امکان‌پذیر است. من فکر می‌کنم شرکت گلرنگ نیت و بلندپروازی لازم را برای دست‌یابی به هدف دارد، چون رهبری و مدیران اجرایی توانمند و فلسفه رشد کاملی دارد. بزرگ‌ترین