کسب و کار

اهمیت ذهنیت فردی و سازمانی در دوران پرچالش

در روزهای سخت و پرابهامی به سر می‌بریم. درسالی که پشت‌سر گذاشتیم، سازمان‌ها و افراد خیلی سریع مجبور شدند عادت‌های تازه یاد بگیرند و خود را با روش‌های جدید کار کردن تطبیق دهند. خانه‌ها به فضای کار تبدیل شده‌اند و مرزهای بین زندگی شخصی و کاری کمرنگ شده است. برای همه ما، استرس این بحران خسته‌کننده شده است. اما برای برخی‌ها، فرصتی برای یادگیری مهارت‌های جدید، روش‌های جدید تعامل با همکاران یا به عبارت ساده‌تر شناخت خودشان، فراهم شده است؛ اینکه واقعا به چه چیزی در زندگی ارزش می‌دهند و چطور وقتی از همکاران و تیم‌شان دور هستند، می‌توانند بهره‌وری داشته باشند. برخی افراد چطور توانسته‌اند از فرصت‌های یادگیری که وقایع اخیر عامل آنها بوده، استقبال کنند؟ آیا ذهنیت آنها تفاوتی ایجاد کرده است؟

قدرت ذهنیت رشد

ذهنیت افراد، همان عقاید بنیادین آنها در مورد امکان تغییر توانایی‌ها، استعدادها، مهارت‌ها و شخصیت است. برخی افراد معتقدند نمی‌توانند تغییر کنند. برخی دیگر خود را منعطف و قابل تغییر می‌دانند.

دهه‌ها تحقیق، از جمله تحقیقاتی که در مدرسه کسب‌وکار لندن صورت گرفته، نشان می‌دهد که ذهنیت افراد، واکنش آنها را به چالش‌ها و دشواری‌ها شکل می‌دهد و محرک آنهایی است که به‌دنبال فرصت‌های یادگیری هستند.

لازم است که سازمان‌ها ذهنیت کارکنان خود را بدانند، چون توانایی ما برای انجام کارها و انجام بهینه کارها، با ذهنیتی که داریم شکل می‌گیرد. در شرایط استرس و چالش و دشواری، ذهنیت افراد، واکنش‌های آنها را متمایز می‌کند.

شواهد نشان می‌دهد افرادی که ذهنیت رشد دارند، چالش و استرس را مشابه افرادی که ذهنیت ثابت و بی‌تغییر دارند تجربه می‌کنند، اما در واکنش‌های احساسی خود به این شرایط، تلاش بیشتری می‌کنند، پافشاری بیشتری دارند و به‌دنبال یادگیری از تجربیات خود هستند. افراد دارای ذهنیت رشد، چون شکست را یک فرصت یادگیری می‌بینند، در دنیایی که همواره درحال تغییر است و سرعت این تغییرات هم بالا است، انعطاف، خلاقیت و چابکی بیشتری دارند. از طرف دیگر، افرادی که ذهنیت ثابت دارند، تلاش را نشانه عدم توانایی خود می‌دانند و بنابراین وقتی شرایط دشوار و بحرانی می‌شود، جامی‌زنند. آنها می‌خواهند توانایی‌هایی که دارند را به رخ بکشند که اغلب به فعالیت‌هایی بسنده می‌کنند که در آن بهترین هستند یا در انجام آن اعتماد به نفس کامل دارند و بنابراین هیچ وقت سراغ ریسک‌هایی که منجر به شکست و خجالت آنها شود، نمی‌روند.

درشرکت مایکروسافت، ذهنیت ثابت باعث جدال‌های داخلی و سکون سازمان شده بود و به‌عنوان یک مانع محدودکننده سازمانی برای موفقیت شناخته شد. به همین دلیل، شرکت برای پرورش اکتشاف، نوآوری و تمرکز بر مشتری، تحولی ایجاد کرد و فرهنگ ذهنیت رشد را رواج داد.

البته باید گفت ذهنیت انسان بسیار پیچیده است. ما فقط با ذهنیت خودمان سروکار نداریم. وقتی در محیط کار هستیم، باید ذهنیت دیگران و به‌ویژه مدیرانمان را هم مدنظر داشته باشیم. آنها هم می‌توانند تجربیات و واکنش‌های ما را به چالش‌های مختلف شکل دهند. اگر متوجه شوید که دیدگاه‌ها و ذهنیت مدیرانتان ثابت است و هیچ نوع یادگیری تازه‌ای را مورد تشویق قرار نمی‌دهند، دیگر انگیزه‌ای برای رشد ندارید و رفتارهایی را به نمایش می‌گذارید که از نظر آنها ارزش دارد.

ذهنیت‌های سازمانی

این قدرت ذهنیت انسان است. پائول اوکیف، استادیار کالج Yale-NUS سنگاپور، می‌گوید: «ذهنیت ما مثل عقاید سیاسی یا مذهبی ما، ریشه عمیقی دارد. ذهنیت ما چگونگی دید ما به مسائل را شکل می‌دهد؛ اینکه چطور چیزها را تفسیر می‌کنیم و به آنها واکنش نشان می‌دهیم. ذهنیت ما فیلتری است که از درون آن دنیا را می‌بینیم.»

ماری مورفی، استاد روانشناسی و علوم مغزی دانشگاه ایندیانا تاکید می‌کند آنچه کسب‌وکارها باید بدانند این است که ذهنیت هم در سطح فردی و هم در سطح سازمانی وجود دارد. «سازمان‌ها تنها زمانی که بفهمند پیام ذهنیت آنها چیست، می‌توانند تغییرات را شروع کنند و آغازگر مسیر توسعه‌فرهنگی ذهنیت رشد باشند.»

سوزان اشفورد از دانشگاه میشیگان هشدار می‌دهد که سازمان‌ها مراقب ارسال سیگنال‌های متناقض به کارکنان خود باشند. او در ادامه می‌گوید که اگر سازمان‌ها سیگنال‌هایی می‌فرستند و می‌گویند «ما فقط بهترین‌ها را انتخاب می‌کنیم، یا فقط نتایج عملکرد اهمیت دارد» در آن صورت کارکنان خودشان را با این ذهنیت تطبیق می‌دهند و به جای ذهنیت رشد، ذهنیت مبتنی بر عملکرد را به نمایش می‌گذارند و این موضوع در ادامه می‌تواند هزینه‌هایی برای سازمان به دنبال داشته باشد.

«سازمان چیزی را که می‌خواهد- یعنی عملکرد خوب و افرادی که دائما رشد کنند و قابلیت‌های رهبری سازمانی خود را توسعه دهند- به دست نمی‌آورد، چون کارکنان دیگر درگیر نگرانی‌ها در مورد عملکرد خود شده‌اند.» پروفسور مورفی می‌گوید شرکت‌هایی که می‌توانند ذهنیت رشد را در یک سطح سازمانی با موفقیت پیاده کنند، در مواجهه با تغییرات چابک‌تر هستند و کارکنان اعتماد و تعهد بیشتری به آنها دارند. او اضافه می‌کند: «ذهنیت رشد برای همه خوب است؛ اما به‌ویژه برای زنان و اقلیت‌های نژادی مفیدتر است. چرا؟ ذهنیت رشد به ما می‌گوید هر کسی، اگر درست تلاش کند، در مواجهه با چالش‌ها پافشاری کند، کمک بگیرد و صرفنظر از سابقه هویتی خود استراتژی‌های جدید را بیابد، می‌تواند موفق باشد.»

مترجم: مریم رضایی

رسولی تاکید کرد؛

سند توسعه محلات یکی از نتایج راه‌اندازی دفاتر خدمات نوسازی در کرج

عضو شورای شهر کرج با اشاره به اینکه راه‌اندازی ۱۰ دفتر خدمات نوسازی در کرج از تدوین سند توسعه محلات خبر داد.

به گزارش پیام آشنا، احد رسولی ظهر دوشنبه در جلسه بررسی عملکرد چهارساله مدیریت شهری کرج که با حضور معاونین شهردار برگزار شد، اظهار کرد: شورای پنجم دارای خط و مشی‌های خاصی بود که این دوره را با دیگر دوره متفاوت کرد.

وی با تأکید بر اینکه شورای پنجم بر روی برخی مسائل از جمله تحقق سند چشم‌انداز مطالعاتی شهر کرج تأکید ویژه‌ای داشته است، گفت: این سند در ابتدای آغاز به کار شورای پنجم به‌صورت ویژه‌ای مرور شد. عضو شورای شهر کرج در بخش دیگری با اشاره به اینکه بر اساس سند چشم‌انداز شهر کرج برش‌های سالانه در بسیاری حوزه‌ها انجام شد، گفت: معاونت برنامه‌ریزی برای اجرائی شدن سند چشم‌انداز اقداماتی در راستای بودجه‌ریزی را انجام داد.

رسولی با تأکید بر اینکه نظام نظارت و پایش برای سند چشم‌انداز پیش‌بینی شده بود، گفت: ما بر اساس سند توسعه شهر کارها را پیش بردیم.

وی در بخش دیگری با اشاره به اینکه شورای پنجم به دنبال تحقق نظام پاسخگویی مطلوب بوده و برای این مهم تلاش کرده است، گفت: برای مثال می‌توان گفت: در حوزه شهرسازی یا کمیسیون ماده ۱۰۰ شاهد شفاف‌سازی هستیم.

عضو شورای شهر کرج به راه‌اندازی ۱۰ دفتر خدمات نوسازی در بافت‌های فرسوده کرج اشاره کرد و گفت: تحقق محله محوری یکی از اهدافی است که دنبال کرده‌ایم.

رسولی یکی از نتایج راه‌اندازی دفاتر خدمات نوسازی را تهیه و تدوین سند توسعه محلات اعلام کرد و گفت: ضروری است سازمان عمران و نوسازی شهرداری در این خصوص گزارش مفصلی ارائه کند.

وی با اشاره به احصای نیاز محلات کرج، گفت: این مهم در نظام بودجه‌ریزی ویژه دیده می‌شود.

عضو شورای شهر کرج با تأکید بر اینکه برخی اقدامات شورای پنجم بی‌نظیر بوده است، گفت: در این دوره توانستیم سند توسعه حریم شهر کرج را به‌سرانجام برسانیم.

به زودی انجام می‌شود؛

افتتاح اولین مرکز سنجش و ارزیابی بدنی آتش‌نشانان کشور در کرج

رئیس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری کرج گفت: اولین مرکز سنجش و ارزیابی بدنی آتش‌نشانان کشور در کرج به بهره‌برداری می‌رسد.

به گزارش پیام آشنا، عباس وحیدی گفت: تمامی دستگاه‌ها دیجیتال و هوشمند بوده و همچنین تست‌های دوره‌ای بدو و حین خدمت به‌صورت دوره‌ای از تمامی کارکنان صف عملیات با استفاده از این دستگاه‌ها صورت خواهد پذیرفت و دیگر خطای انسانی حذف می‌شود.

وی ادامه داد: از این‌پس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری کرج به‌عنوان مرجع علمی برای اخذ تست‌های آمادگی جسمانی در کشور شناخته می‌شود.

رئیس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری کرج افزوده کرد: بهره‌برداری از دستگاه‌های فوق در دستور کار سازمان قرارگرفته و اولین مرحله تست ادواری از کارکنان سازمان بعد از ماه مبارک رمضان صورت خواهد پذیرفت.

رئیس سازمان شهرداریها و دهیاریها خبر داد

ابلاغ راهنمای عمل مدیریت شهری و روستایی در تحقق شعار سال ۱۴۰۰

معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزیر کشور از ابلاغ راهنمای عمل مدیریت شهری و روستایی در تحقق شعار سال ۱۴۰۰ "تولید، پشتیبانی ها، مانع زدایی ها"، به استان ها به منظور برنامه ریزی موثر شرایط تحقق شعار سال توسط شهرداری ها دهیاری ها با همکاری شوراهای اسلامی شهر و روستا و در تعامل با سایر سازمان ها و نهادهای مسئول و نقش آفرین در این حوزه و انجمن های صنفی مرتبط و اجرای اقدامات لازم در این زمینه خبر داد.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، مهدی جمالی نژاد ضمن بیان مطلب فوق گفت: توجه به مقوله تولید، با استفاده و اتکاء به ظرفیت های توسعه درون زا و حمایت از آن به اشکال مختلف، همواره به عنوان یکی از مولفه های کلیدی در نامگذاری و تعیین شعار سال از سوی رهبر معظم انقلاب (حفظه الله) بوده است و این مهم با نامگذاری سال ۱۳۹۱ به عنوان "تولید ملی حمایت از کار و سرمایه ایرانی"، سال ۱۳۹۶ "اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال"، سال ۱۳۹۷ "حمایت از کالای ایرانی"، سال ۱۳۹۸ "رونق تولید" و سال ۱۳۹۹ با عنوان جهش تولید صورت گرفت. امتداد این سیاست گذاری ملی در قالب نامگذاری سال ۱۴۰۰ تحت عنوان "تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها"، انجام و این موضوع حاکی از اهمیت مؤلفه‌های تولید به عنوان موتور محرک اقتصاد کشور است.

وی با بیان اینکه امروزه با افزایش جمعیت شهرها اقتصاد ملی نیز روز به روز به شهرها و تولیدات روستایی وابسته تر می شود، ادامه داد: در این راه حمایت از تولید، کسب و کار و کارآفرینی شهری و روستایی و رفع موانع در مسیر فعالیت آنها می تواند چالشها و مسائل جوامع شهری و روستایی را به فرصت هایی چون افزایش نرخ اشتغال، درآمد شهروندان، کاهش آسیب های اجتماعی و جرایم ناشی از بیکاری و فقر، رونق اقتصاد شهری، منطقه ای، ملی و حتی صادرات و افزایش خودکفایی کشور تبدیل نماید.

جمالی نژاد تصریح کرد: در این ارتباط مدیریت شهری و روستایی امر از شهرداری ها، دهیاری ها و شوراهای اسلامی شهر و روستا می توانند بستر مناسبی را برای حمایت از تولید فراهم آورند. نقش این نهادها در توسعه و ارتقای تولید با بررسی وظایف و مسئولیت های اجتماعی آنها، نقش آنها در رونق کسب و کار، اقتصاد شهری و ایجاد بستر و افزایش ظرفیت واحدهای تولیدی و صنعتی متناسب با شرایط اقلیمی و آمایش سرزمینی و فرصت سازی برای حمایت از تولید و عرضه محصولات داخلی موثر و غیرقابل انکار می باشد.

رئیس سازمان شهرداری ها و دهیاری های کشور کشور، همچنین برنامه ریزی برای ساماندهی صنایع و مشاغل شهری در راستای تحقق بند ۲۰ ماده ۵۵ قانون شهرداری و حمایت های لازم از مشاغل مولد، تسهیل فرآیند اداری سرمایه‌گذاری، ایجاد و توسعه واحدهای تولیدی و کسب و کار و پروژه های محرک تولید و پیشران توسعه شهری و روستایی از طریق اصلاح و حذف ضوابط و مقررات ناکارآمد و بازدارنده، حمایت از رونق کسب و کار و مشاغل تولیدی خرد و خانگی و متناسب سازی عوارض و بهای خدمات دریافتی از واحدهای تولیدی و اعطای مشوق های لازم با هدف کاهش هزینه فرصت تولید؛ را سایر موضوعاتی عنوان نمود که شهرداری ها و دهیاری ها طی همکاری با شوراهای اسلامی شهر و روستا و سایر دستگاه های ذیربط باید به منظور تحقق شعار "تولید، پشتیبانی ها، مانع زدایی ها" به آنها توجه مضاعف داشته باشند.

بر اساس گزارش روابط عمومی سازمان شهرداری ها و دهیاری های کشور، جمالی نژاد همچنین پشتیبانی و حمایت های اداری، مالی و اعتباری برای تسهیل در فرایندهای تولید و رفع موانع احتمالی با توجه به سیاست ها و راهبردهای مندرج در بخشنامه بودجه شهرداری ها و دهیاریها در سال ۱۴۰۰، اعلام و پیشنهاد رفع موانع تولید در سطح شهرها و روستاها به مراجع ذیربط و پیگیری اجرایی شدن آنها؛ تولید داده ها و اطلاعات پایه از ظرفیت های تولیدی در شهرهای و روستاها با بکارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات را دیگر موضوعات عمده ای برشمرد که خانواده بزرگ مدیریت شهری و روستایی برای تحقق شعار سال ۱۴۰۰ باید در کانون توجه قرار دهد.

معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزیر کشور، همچنین برنامه ریزی برای ساماندهی صنایع و مشاغل شهری در راستای تحقق بند ۲۰ ماده ۵۵ قانون شهرداری و حمایت های لازم از مشاغل مولد، تسهیل فرآیند اداری سرمایه‌گذاری، ایجاد و توسعه واحدهای تولیدی و کسب و کار و پروژه های محرک تولید و پیشران توسعه شهری و روستایی از طریق اصلاح و حذف ضوابط و مقررات ناکارآمد و بازدارنده، حمایت از رونق کسب و کار و مشاغل تولیدی خرد و خانگی و متناسب سازی عوارض و بهای خدمات دریافتی از واحدهای تولیدی و اعطای مشوق های لازم با هدف کاهش هزینه فرصت تولید؛ را سایر موضوعاتی عنوان نمود که شهرداری ها و دهیاری ها طی همکاری با شوراهای اسلامی شهر و روستا و سایر دستگاه های ذیربط باید به منظور تحقق شعار "تولید، پشتیبانی ها، مانع زدایی ها" به آنها توجه مضاعف داشته باشند.

شهرها چگونه خواهر خوانده می‌شوند؟

رابطه خواهرخوندگی زمانی تشکیل می‌شود که دو شهردار یا مقامات رسمی از دو شهر مختلف دنبال قراردادی مبنی بر ایجاد مشارکت در زمینه‌های متعدد، همبستگی و اتحاد بیشتر را تصویب می‌کنند.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایمنا، خواهر خوندگی برای اولین بار در دنیا پس از جنگ جهانی اول، در سال ۱۹۲۰ بین یک شهر انگلیسی و شهری از فرانسه ظهور پیدا کرد و پس از آن، در سایر نقاط دنیا ترویج یافت. اغلب، شهرهایی قرارداد خواهرخوندگی با یکدیگر می‌بندند که دارای منافع مشترک هستند و قصد دارند از این طریق، اتحاد بین شهروندان را، اغلب در زمینه فرهنگی، اقتصادی، تجاری و ورزشی افزایش دهند. بنابراین شهرهایی که دارای تشابهاتی به عنوان مثال از نظر تاریخی، فرهنگی، علمی و ورزشی باشند می‌توانند با یکدیگر توافقنامه‌ای را در راستای افزایش بیشتر روابط امضا کنند اما خواهرخواندها با به اصطلاح اروپایی‌ها، شهرهای دوقلو یا همسان، چه مراحلی را باید طی کنند تا به این ارتباط دست یابند؟

شهرها چگونه خواهر خوانده می‌شوند؟

اولین و مهم‌ترین مرحله در ایجاد خواهرخوندگی اطمینان از این مسئله است که هر دو شهر حداقل در یک زمینه دارای تشابهاتی با یکدیگر باشند. برای این کار، باید بالاترین مقام رسمی هر شهر به گفت‌وگو با مقام ارشد شهر همسان خود بپردازد و پس از توافق نهایی، قرارداد را به امضا برساند. بعضی از این قراردادها در زمینه ارتباط فرهنگی عقد می‌شود حال آن که در بسیاری از موارد نیز، منافع اقتصادی، آموزشی و اجتماعی مورد توجه قرار می‌گیرد.

مرحله تحقیق

رابطه خواهرخوندگی مشارکتی طولانی مدت به حساب می‌آید و در نتیجه باید برای هر دو شهر طرف قرارداد، مزایایی داشته باشد بنابراین شناخت کامل شهر همسان، پایه و اساس موفقیت رابطه محسوب می‌شود که دستیابی به آن، تنها از طریق انجام تحقیقات متعدد از سوی سران هر دو شهر امکان‌پذیر است. از جمله اطلاعاتی که مقامات هر شهر باید در مورد خواهر خوانده احتمالی خود داشته باشند، می‌توان به جمعیت، موقعیت جغرافیایی، صنعت، مؤسسه‌های آموزشی، نهادهای فرهنگی، روابط پیشین و ارتباطات تاریخی و موروثی اشاره کرد.

بسیاری از جوامع معیارها و تدابیری را شکل داده‌اند که بر اساس آن‌ها می‌توانند تحقیقات خود را در مورد شهر خواهرخوانده‌شان سازماندهی کنند و به بهترین نتیجه در مورد پیامدهای احتمالی ایجاد رابطه دست یابند.

ایجاد خطی ارتباطی با شهر همسان

مرحله بعدی در فرآیند خواهرخوندگی، ایجاد خطی ارتباطی با شهر همسان است که این کار از طریق ارسال نامه‌ای از یک شهردار به مدیر خواهرخوانده خود امکان‌پذیر می‌شود. این نامه باید شامل جزئیات کاملی باشد که شهر میزبان را به طور کامل برای همسان خود معرفی می‌کند و علت تمایل شهردار آن به ایجاد ارتباط با شهر طرف را شرح می‌دهد. این مرحله زمانی اتفاق می‌افتد که برای اطمینان خاطر شهرهای خواهر خوانده از تجربه یک قرارداد مثبت، پیروی از یک پروتکل بین‌المللی الزامی است. تناسب بین دو شهر یکی از جنبه‌های بسیار مهم در پروتکل بین‌المللی به حساب می‌آید به خصوص اگر امور یکی از خواهرخواندها توسط گروهی از داوطلبانی اداره می‌شود که از طرف شهردار مجاز هستند.

شناخت بیشتر شهرها از یکدیگر

پس از این که شهر همسان نامه را از طرف شهردار دیگری دریافت کرد و یک خط ارتباطی به وجود آمد، آنگاه چندین ماه زمان لازم است تا هر دو شهر از یکدیگر شناخت بیشتری پیدا کنند، به تطابق تشابهات یکدیگر بپردازند، فرصت‌های تبادلی را مورد ارزیابی قرار دهند و یک طرح همکاری ایجاد کنند. در بسیاری از فرهنگ‌ها، هر دو شهر مایل به تبادل فیزیکی اطلاعات در این مرحله هستند حال آن که، بسیاری نیز از تکنولوژی برای دست یافتن به تطابق بین خود و شهر همسان بهره می‌گیرند. این دوره فرصتی بسیار ارزشمند برای دو شهر به شمار می‌رود که در آن می‌توانند به بررسی اهداف شهر همسان خود از برقراری ارتباط دست یابند.

ایجاد قرارداد مشارکت

وقتی که دو شهر همسان از تمام جنبه‌ها به توافق می‌رسند و تصمیم می‌گیرند تعاملات بیشتری برقرار کنند، آنگاه باید یک قرارداد بین‌المللی و اسنادی رسمی را مبنی بر عقد خواهرخوندگی امضا کنند. این اسناد در اغلب موارد به هر دو زبان شهرهای همسان نوشته و به امضای طرفین می‌رسد. منافع مشترک به طور کامل مورد تأکید قرار می‌گیرد، طرح‌های پیشنهادی دو طرف در آن ذکر می‌شود و اهداف مربوط به تبادلات توسعه اقتصادی نیز در آن جای می‌گیرد.

شهرها چگونه خواهر خوانده می‌شوند؟

پس از اینکه شهردارها یا مقامات رسمی دو شهر خواهرخوانده به توافق رسیدند و تمام اسناد مربوطه را امضا کردند، آنگاه نوبت به امضای قرارداد نهایی می‌رسد که اغلب در یک مراسم رسمی صورت می‌گیرد.

در این مرحله خواهرخواندها باید طرح‌هایی را اجرا کنند که در مورد آن‌ها به توافق نظر رسیده‌اند. در بیشتر موارد، تاریخ خاصی برای اجرای هر برنامه در نظر گرفته می‌شود و هر دو شهر همسان موظفند گزارش کاملی از انجام آن را در اختیار مقامات ارشد خواهرخوانده خود قرار دهند. این مرحله برای ارزیابی مشارکت و عملکرد دو طرف از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و می‌تواند حتی به ایجاد تغییراتی توافقی در قرارداد اصلی منجر شود.

خبر

دومین صادرات تکنولوژی موفق اروپا

انتظار می‌رود بازار جهانی پلت‌فرم‌های اتوماسیون روباتیک در سه تا پنج سال آینده، فروش سالانه ۳۰ میلیارد دلاری داشته باشد.

به گزارش پیام آشنا: به نقل از دنیای اقتصاد، بالاخره کابوس کرونا و این همه گیری جهانی پایان می‌یابد اما تاثیرات آن ماندگار خواهد بود. با ادامه شیوع کووید-۱۹، خانه‌نشینی‌ها و قرنطینه باعث شده است تا کارمندان بیشتری به دور کاری روی بیاورند و بسیاری از فرآیندهای کاری که زمانی به‌صورت حضوری و فیزیکی انجام می‌شدند، کم‌کم خودکار شوند. این موضوع به رشد قابل به رباتها و انجام فرآیندها با استفاده از آنها منجر شده است. با این اوصاف، نرم‌افزارهای مرتبط با این صنعت هم در مسیر رشد قرار گرفته‌اند. تجربه انجام فرآیندهای کاری به‌صورت خودکار و با استفاده از روباتها، باعث شده است که مدیران تمایل بیشتری به آن پیدا کنند. درست به همین دلیل هم است که یک شرکت نوظهور و نه‌چندان شناخته‌شده از رومانی در هفته گذشته توانست با افزایش سرمایه به ۱/۳ میلیارد دلار، سهامش را در بورس نیویورک برای اولین‌بار عرضه کند. این اتفاق ارزش بازار شرکت UIPATH را به ۳۰ میلیارد دلار رساند که حتی از ارزش بازار شرکت سوئدی SPOTIFY در زمان عرضه اولیه سهامش در سال ۲۰۱۸ هم بیشتر است.

حالا تمام دغدغه بخش‌های آی‌تی در شرکت‌ها و سازمان‌ها روی اتوماسیون یا فرآیند خودکار انجام کارها متمرکز شده است. با این حال معمولا سیستم‌های مختلف یک شرکت با هم در ارتباط نیستند. پس اطلاعات صورت‌حساب‌ها یا نرم‌افزارهایی که امکان انتقال را ندارند، باید به‌صورت دستی کپی شوند. پیشرفت‌های اخیر در هوش‌مصنوعی و به‌خصوص الگوریتم‌های بینایی کامپیوتری که می‌توانند اسناد را اسکن کرده و اطلاعات را دسته‌بندی کند، به UIPATH و رقبای دیگرش مانند AUTOMATION ANYWHERE و BLUE PRISM این امکان را می‌دهد که روندهای تکراری و خسته‌کننده گذشته را کنار بزنند.

یکی از تحلیلگران موسسه تحقیقاتی گارتنر معتقد است که بازار اتوماسیون روباتیک که تعریف نسبتا تازه‌ای در تکنولوژی‌های کاری به‌حساب می‌آید طبیعتا هنوز کوچک است و با این اوصاف تعجبی ندارد که فروش جهانی آن در سال گذشته میلادی به بیش از ۳ میلیارد دلار نرسیده باشد. UIPATH و رقبای دیگرش به‌عنوان بازیگران اصلی این بازار پلت‌فرم‌های اتوماسیون را تولید می‌کنند که شامل برنامه‌هایی برای شناسایی وظایف و دیگر عملکردها و در نهایت انجام آنها هستند. با افزایش اقبال بازار اتوماسیون روباتیک و انجام کارهای بیشتر از این طریق، تقاضا برای چنین ابزارهایی بیشتر و بیشتر می‌شود.

«ری بین» یکی از فعالان و تحلیلگران این بازار معتقد است که در دیدگاه وسیع‌تر، انتظار می‌رود بازار پلت‌فرم‌ها و ابزارهای اتوماسیون روباتیک در فاصله سه تا پنج سال آینده، فروش سالانه ۳۰ میلیارد دلاری داشته باشد.

بعضی از تحلیلگران و کارشناسان بازار اتوماسیون روباتیک را بازار کوچک و بعضی دیگر آن را بازاری گسترده می‌دانند: صرفنظر از اندازه این بازار، تخمین زده می‌شود که شرکت رومانیایی UIPATH حدود یک‌سوم آن را در اختیار خودش داشته باشد. درست مثل «دنیل اک» مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار شرکت SPOTIFY، «دنیل دینز» مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار شرکت UIPATH -که آن را در سال ۲۰۰۵ تاسیس و دوباره در سال ۲۰۱۲ به‌عنوان یک تولیدکننده پلت‌فرم‌های اتوماسیون روباتیک راه‌اندازی کرد- هم می‌دانست که برای موفقیت شرکتش باید مرزهای جغرافیایی را فراموش کند و فعالیتش را تنها به بازار کوچک خانگی محدود نکند و حتی به آن‌سوی مرزهای اروپا برود. تا پیش از همه‌گیری کرونا در دنیا، شرکت UIPATH سرمایه‌گذاری سنگینی روی شبکه توزیع جهانی کرده بود. درست در همان دوره ویروس کرونا به دنیا آمد و همه‌چیز را تغییر داد و در نتیجه آن درآمد این شرکت رومانیایی تقریبا دو برابر شده و به ۶۰۰ میلیون دلار رسید تا آن را به سودآوری برساند.

با این همه اما حفظ جایگاه برتر در بازار کار ساده‌ای نیست. طبیعتا بازاری که رو به رشد است و انتظار می‌رود حجم تقاضا در آن با سرعت خیره‌کننده‌ای افزایش پیدا کند، می‌تواند توجه شرکت‌های دیگر را جلب غول‌های بزرگ تکنولوژی را هم به خودش جلب کند. با این اوصاف است که حالا خبرهایی منتشرشده که نشان می‌دهد مایکروسافت و SAP هم در تلاش هستند تا وارد بازار اتوماسیون روباتیک شوند. این درحالی است که شایعاتی درباره توجه مایکروسافت به UIPATH برای خرید و ادغام هم شنیده می‌شد و گویا دنیل دینز دندان طمع مایکروسافت را از ریشه درآورده است. با این همه اما از آنجا که هر دو شرکت‌های مایکروسافت و SAP از رباطات گسترده و نزدیکی با بسیاری از شرکت‌های کوچک و بزرگ جهان دارند، می‌توانند به راحتی وارد این بازار نوظهور شده و با سرعتی زیاد سهم قابل‌توجهی از آن را به خودشان اختصاص بدهند. فعالان بازار معتقدند که این غول‌های نرم‌افزاری می‌توانند پلت‌فرم‌ها و ابزارهای اتوماسیون روباتیک خودشان را همراه با دیگر نرم‌افزارهای تجاری و به‌صورت بسته‌های کاربردی به مشتریان‌شان ارائه دهند تا به این ترتیب، این محصولات را با قیمت ارزان‌تری به آنها بفروشند. به این ترتیب، عرضه پلت‌فرم‌های اتوماسیون روباتیک ارزان‌قیمت توسط شرکت‌های بزرگ نرم‌افزاری می‌تواند توان بازار این محصولات را به‌هم‌ریخته و موقعیت شرکت‌های نه‌چندان بزرگی مانند UIPATH را به‌خطر بیندازد. بعضی از کارشناسان معتقدند که UIPATH ابزار چندانی برای محافظت از خودش در برابر این حملات پی‌آمان ندارد. قیمت سهام این شرکت در اولین روز عرضه آن در بورس نیویورک تا ۲۰ درصد افزایش پیدا کرد که در مقایسه با استاندارد عرضه اولیه سهام دیگر شرکت‌های تکنولوژی متوسط بوده است.

با تمام اینها اما بسیاری از تحلیلگران معتقدند که بازار پلت‌فرم‌های اتوماسیون روباتیک آن‌قدر بزرگ است که گنجایش تولیدکنندگان بسیار بیشتری را هم داشته باشد. این درحالی است که بسیاری از مشتریان، همچنان محصولات تخصصی UIPATH را ترجیح می‌دهند تا از آن طریق بتوانند به بازدهی بیشتری برسند.

از طرفی این شرکت رومانیایی در حال حاضر از یک جهت موفق شده و آن اثبات این موضوع است که سیلیکون‌ولی یا همان درمتکنولوژی معروف، به‌تدریج در حال از دست‌دادن انحصار و واگذاری بسیاری از بخش‌های این صنعت به استارت‌آپ‌های نه‌چندان بزرگ اما خلاق و درخشان است. «ریچ ونگ» از شرکت سرمایه‌گذاری ACCEL و عضو هیات‌مدیره UIPATH معتقد است که این شرکت چنین مدعایی را با دلایل و نشانه‌های مختلف و البته مهم ثابت کرده است.

گسترش و شیوع کووید-۱۹ علاوه بر ترغیب شرکت‌ها به استفاده از اتوماسیون روباتیک و دیگر ابزارهای مفید برای دورکاری، سرمایه‌گذاران مخاطره‌ای را هم متقاعد کرده است تا به برگزاری جلسات کاری از طریق ZOOM و دیگر ایده‌های خلاقانه‌ای که در دنیای بیرون از ماشین‌های تسلای آنها وجود دارند، با دقت بیشتری نگاه کنند. این درحالی است که تا همین یک دهه پیش بسیاری از سرمایه‌گذاران تنها حاضر به سرمایه‌گذاری‌های ریسک‌پذیر به‌صورت کوتاه‌مدت بودند روندی که در سال‌های اخیر کمتر شده و در یک‌سال گذشته هم سرعت بیشتری گرفته است.