

به نام خداوند جان و خرد

اعتماد

پایه گذاری برای کارآفرینی
در کشورهای در حال توسعه

نویسنده:
تارون خانا

مترجم:
شبیم کوهی

انتشارات شهر آشوب

۱۳۹۹

سرشناسه	Khanna, Tarun : خانای، تارون
عنوان و نام پدیدآور	اعتماد: پایه‌گذاری برای کارآفرینی در کشورهای در حال توسعه/ نویسنده تارون خانای، مترجم شبنم کوهی.
مشخصات نشر	تهران: شهرآشوب، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	۱۷۴ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک	978-622-97028-0-2
وضعیت فهرست‌نویسی: فیاپا.	
یادداشت	عنوان اصلی: [20018] Trust: creating the foundation for entrepreneurship in developing...
عنوان دیگر	پایه‌گذاری برای کارآفرینی در کشورهای در حال توسعه.
موضوع	مسئولیت اجتماعی کسب و کار-- کشورهای در حال رشد
موضوع	Social responsibility of business -- Developing countries :
موضوع	اعتماد-- کشورهای در حال رشد
موضوع	entrepreneurship -- Developing countries :
موضوع	مصرف‌کنندگان-- کشورهای در حال رشد
موضوع	Consumers -- Developing countries :
موضوع	مشارکتی، ناسب-- کشورهای در حال رشد
موضوع	Consumer relations -- Developing countries :
شناسه افزوده	شبنم ۱۳۶۱۳۴۰-، مترجم
رده‌بندی کنگره	HD۶۰/۵
رده‌بندی دیویی	۳۳۸
شماره کتابشناسی ملی:	۶۲۱۱۸۹۰



انتشارات شهرآشوب

تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، کوچه انوری، پلاک ۸ طبقه ۱ و ۲
تلفن: ۰۹۱۲۳۸۳۱۶۴۴-۶۶۴۶۴۸۰۷

عنوان	اعتماد (پایه‌گذاری برای کارآفرینی در کشورهای در حال توسعه)
ناشر	انتشارات شهرآشوب
نویسنده	تارون خانای
مترجم	شبنم کوهی
نوبت چاپ	اول ۱۳۹۹
تیراژ	۵۰۰ نسخه
قیمت	۲۵۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۹۷۰۲۸-۰-۲

فهرست مطالب

۵	پیشگفتار
۹	مقدمه :
۹	اعتماد، کارآفرینی، و کشورهای در حال توسعه
۹	اعتماد محیطی
۱۵	خلاء های موجود در کشورهای در حال توسعه
۲۰	راه حلی وجود دارد
۲۴	کارآفرینان در کشای در حال توسعه
۳۰	چرا امروزه این رویکرد مهم است
۳۵	بخش اول:
۳۵	چراها و چگونگی های اعتماد
۳۶	بازسازی اعتماد از دست رفته
۳۹	پرکردن خلاء اعتماد
۴۲	آغاز راه حلی مبتنی بر تکنولوژی پیشرفته به "خو" حال "در صنعت لبنیات چین
۵۵	راه حل جامعه محور و مبتنی بر تکنولوژی غیرپیشرفته در صنعت لبنی هند
۶۸	نکاتی برای تأمل
۷۱	بخش دوم:
۷۱	تغییر چارچوبهای ذهنی
۷۲	تعریف خدمات درمانی کارآمد برای بیماران قلبی بی بضاعت، به سبک والمارت
۷۵	شفقت به شیوه مادر ترزا
۷۷	مشکلات درهم تنیده و حل آنها از طریق تکرار
۸۹	فراسوی مرزهای بنگلور
۹۵	نکاتی برای تأمل
۹۷	بخش سوم:
۹۷	اعتمادسازی بر بستر هنجارهای موجود در جامعه
۹۸	هرگز از صفر شروع نکنید
۱۰۱	تامین مالی خرد: خواستگاه و فراگیری آن
۱۰۵	سود و اعتماد در تامین کننده های مالی خرد مکزیک
۱۱۴	چگونه باید اعتماد را در بخش تسهیلات خرد هندوستان از بین (ت) برد

۱۳۱	 نکاتی برای تأمل
۱۳۳	 بخش چهارم :
۱۳۳	 همکاری با دولت به عنوان یک تیم
۱۳۴	 کار تیمی اجتماعی
۱۳۶	 بولسا فامیلیا در برزیل
۱۴۲	 داستان بولسا فامیلیا
۱۵۰	 پلهایی به سوی جریان اصلی جامعه
۱۵۵	 ترکیب قدیمی از کارآفرینی بخش خصوصی و اقدامات دولتی در هند
۱۶۵	 نکاتی برای مل
۱۶۷	 اعتماد : حرف آخر
۱۶۷	 جمع‌بندی
۱۷۳	 نکاتی برای تأمل

پیش‌گفتار

من حدود دو دهه است که فعالان کارآفرینان را در کشورهای در حال توسعه مطالعه می‌کنم. در ابتدا، در حوزه کسب و کارهای کار می‌کردم که اغلب توسط خانواده‌های بزرگ اداره می‌شدند. در طول مسیر، دیدن این دسته غالب توجه بود که چگونه نسل‌های جدیدتر، مسیر خود را در دل موانع قدرتمند موجود می‌بردند. در قیاس با کارآفرینان تازه‌کار، شرکت‌های ثبت شده و رسمی، دسترسی بیشتر و سریع‌تری به پول و استعدادهای محدود داشتند و می‌دانستند چگونه با کانال‌های غالباً فاسد قدرت تعامل کنند. اما این باعث نمی‌شد که کارآفرینان از تلاش برای یافتن راه‌های هرچند کوچک برای ارتباط برقرار کردن با این سیستم‌های قدرت ناامید شوند.

کمتر از ده سال پیش، من به عنوان یک سرمایه‌گذار فرشته^۱ شروع به حمایت از کارآفرینان جوان نمودم و کمی پس از آن کسب و کار خودم را در جهان در حال توسعه راه‌اندازی نمودم. امروز در محل کارم در کمبریج، استعدادهای ایده‌های بسیاری را فرصت‌های بزرگ و بینش مورد نیاز در کشورهای در حال توسعه متصل نموده و به آنها مشاوره می‌دهم.

من به این نتیجه رسیده‌ام که این کار می‌تواند به شدت سازنده و پرنشاط باشد! در حقیقت من فعالیت کارآفرینی خود، و فعالیت دانشگاهی‌ام در کمبریج، را در تعامل نزدیک با یکدیگر می‌دانم، هرچند که این امر از نظر برخی افراد غیرعادی به حساب می‌آید.

در این کتاب، که شامل چندین داستان می‌شود، تلاش من بر آن بوده است تا چکیده‌ی برخی از الگوهایی که یافته‌ام را بیان نمایم. اگرچه هیچ یک از این داستان‌ها دربارهٔ اقدامات خود من نیست، ولیکن متاثر از تجربیات شخصی من در تعامل با آنها است. این داستان‌ها عمدتاً در وصف کارآفرینان مستقلى است که من در موقعیت‌های مختلف و معمولاً با شیوه‌های گوناگون در طی چندین سال و گاهی حتی بیش از یک دهه مطالعه، با آنها کار کرده‌ام.

همچنین مضمون فصل‌های این کتاب مستقیماً منعکس کننده‌ی تلاش‌های کارآفرینانه‌ی من می‌باشد. به عنوان مثال، مواجهه با عدم اعتمادی که معمولاً مشتریان هنگام خرید کالاهای مصرفی روزانه خریداران، مثل شک آنان به فروشندگانی که آنها را فاقد صلاحیت یا بی‌وجدان می‌پندارند، باعث شد که من مجموعه‌ی "ذهن‌های مشتاق" را تاسیس نمایم که یک سیستم هوشمند ارزیابی استعداد است که با بکارگیری تکنولوژی کیفیت استعدادها در سرتاسر آسیا را تضمین می‌کند. شعبه‌ی این موسسه در شهرهای پکن، دهلی‌نو، و مانیل فعالیت می‌کنند. "ذهن‌های مشتاق" از طرفی به یار جویانان به فرصت‌های اقتصادی، به اعتمادسازی در اکوسیستم کمک می‌نماید.

به همین صورت، همان‌طور که در داستان‌های این کتاب خواهد آمد، رویارویی با تکنولوژی، خواه به وسیله‌ی اتصال خرده‌فروشان به تجارت جهانی در چین باشد یا استفاده از سیستم بیومتریک پیشرفته در هند، برای من نویدی بی‌نظیر بود. نکته دیگری که متوجه آن شدم این بود که تکنولوژی باید در محیطی مستقر شود که مشکل مورد نظر نیز در آنجا وجود دارد، و در اکثر مواقع لزوم این امر نادیده گرفته می‌شود. این درسی بود که در چایخانه‌های زنجیره‌ای "چای پوینت" در هند یاد گرفتم. ما با استفاده از ربات‌هایی که در سنژن ساخته شده بودند شروع به تولید انبوه چای آسیایی باکیفیت کردیم. ما دریافتیم که این کار باید به شیوه‌ای انجام شود که به آیین‌های هزارساله‌ی نوشیدن چای در این کشورها نیز احترام گذاشته باشیم.