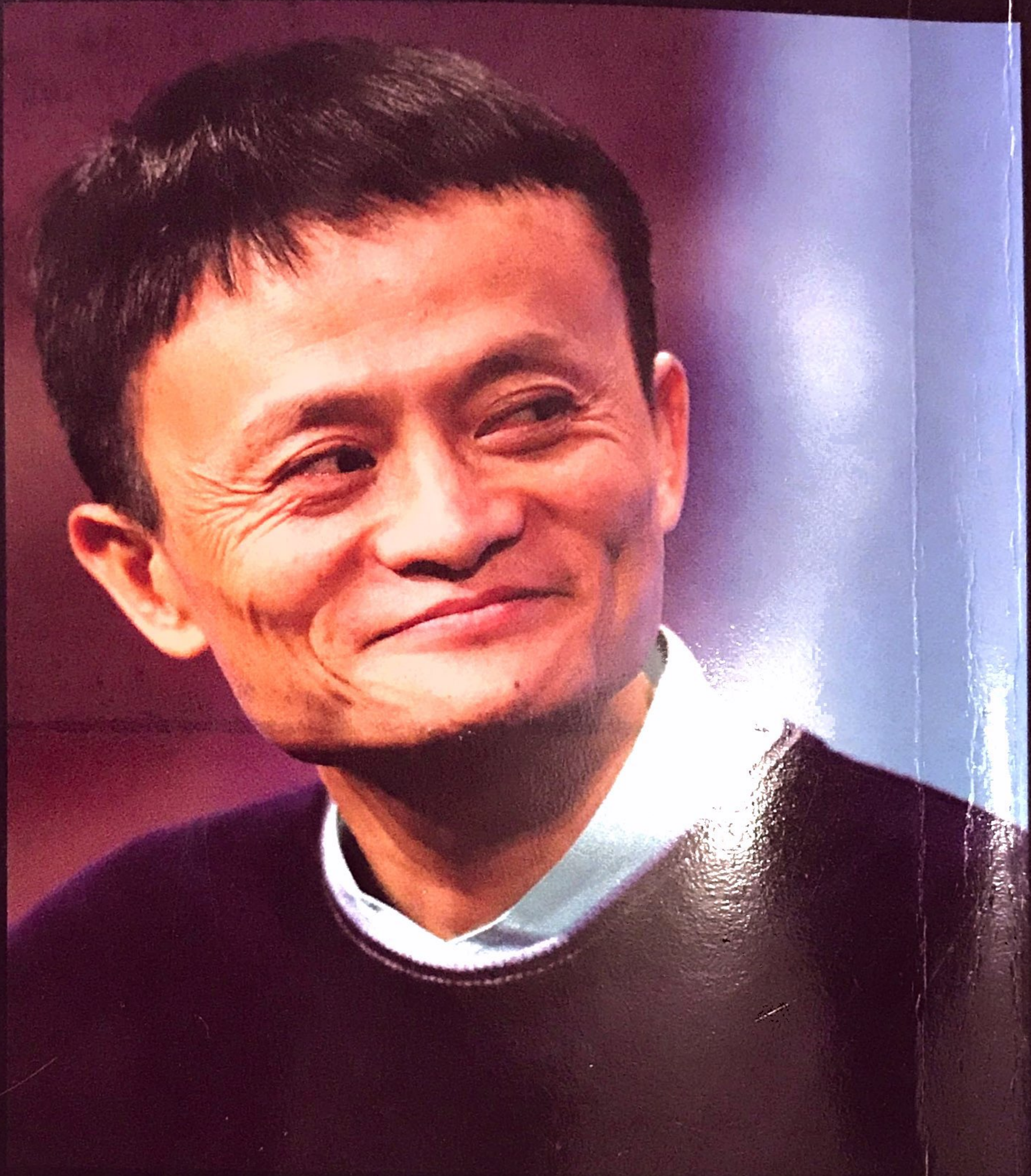


هیڅکله مه تسلیمېږه

د جک ما خبرې د هغه پخپله ژبه

دویم چاپ

سوک لي او باب سانګ

ژباړن: عبدالله عابد

دا کتاب د باور کتابتون څخه ډانلوډ شوی دی.

www.bawarketabtoon.com

د کتاب سکن کوونکي: عبدالله حیران

د عبدالله حیران فیسبوک:

https://www.facebook.com/abdul.javed.988

باور کتابتون

BAWAR KETABTOON

ایمیل: admin@bawarketabtoon.com

هیڅکله مه تسلیمېږه!

د جک ما خبرې د هغه پخپله ژبه

سوک لي او باب سانګ

ژباړه: عبدالله عابد

سپهار کتاب پلورنځی
S.B.C
Mob:
0767048908
0789904577

بسم الله الرحمن الرحیم

هیڅکله مه تسلیمېږه

د جک ما خبرې د هغه پخپله ژبه

لیکوال: سوک لي او باب سانګ

ژباړن: عبدالله عابد

ډیزاین چارې: حسیب الرحمن ساحل

خپرندوی: اکسوس کتابپلورنځی

چاپځی: وایګل چاپ

چاپ کال: ۱۳۹۶ / ۲۰۱۷

ISBN: 9789936626492

Aksos

اکسوس کتابپلورنځی

دهبوریو پارک جنوبي دروازې ته مخامخ

0202 504 652, 0798 98 96 96

aksosbookstore@gmail.com

aksosbookstore.af

aksos book store

aksosbookstore

ددې کتاب د هر ډول چاپ او خپرولو حقوق له خپرندوی سره خوندي دي

لیکلړ

د ژباړن خبرې ۱۲
سریزه ۱٤

د ځان په اړه

د تکنالوجۍ په برخه کې مهارتونه ۲۲
انډول ۲۲
د انګلیسي ژبې زده کړه ۲۳
احمق نه یم ۲٤
روند پړانګ ۲٤

د سوداګرۍ اصول

ګډ ارزښتونه ۲۵
کمپنۍ کې د مراتبو سلسله ۲٦
د څواکمنې زېربنا جوړول ۲٦
د دروغجنو ادعاو په اړه ۲۷
اقتصادي رغېدنې په اړه ۲۷
د کړنې کلیدي شاخصونه ۲۹
دوکـه ۳۰
بریالۍ پلان جوړونه ۳۰
نیوکـه ۳۱
یوویشتمه پیړۍ کې د شرکت مسولیت ۳۲

صبر ۳۳
بشپړتیا ۳۳
وحشي سپی او سپین سوی ۳٤
گومارنه ۳۵
پر کارکوونکو پانگونه ۳۵

علي بابا کمپنی او نورې پانگونې

لومړی ورځ ۳٦
مسکا ۳٦
د سوداگری بڼه ۳۷
یوازې یوه عادي چینایی کمپنی نه ۳۸
متفاوت فکر ۳۸
تمرکز ۳۹
سوداگری کې د ښځو ونډه ٤۰
دولت سره اړیکې ٤۱
د تجربې کاروونکی ٤۲
بدلون ٤٤
د کمپنی کلتور ٤٤
راتلونکې په اړه تصور ٤۵
د چین Yahoo تر لاسه کول ٤۵
د غبرگو یوولسو ورځ ٤٦
د علي بابا کالج ٤۸

ټوباوو (Taobao) ۴۸
د پیسو د ورکړې سیستم (Alipay) ۴۹
پر روغتیا پانګونه ۵۰
پر خوشالۍ پانګونه ۵۱

رهبري

د غوره اداري ټیم رامنځته کول ۵۱
خندا ۵۲
د کارکوونکو ستاینه ۵۲
د سازمان جدول ۵۳
ټیمي روحیه ۵۴
د یوه مشر په توګه ۵۴
د باسکېټبال لوبغاړي ۵۴
لیدلوري، پراخه سینه او ځواکمنتیا ۵۵
کړکېچ سره مقابله ۵۷
سرتېري باید دوربین ولري ۵۷
یوازېتوب ۵۸
تصمیمونه او تېروتنې ۵۸
د عامل مدیر پوهه ۵۹
د کارکوونکو روزنه ۵۹
د اداري او سوداګرۍ په څانګه کې ماسټري ۶۰

بريا او ناکامي

له سختو ورځو درس اخيستل ٦١
عامل مديران هم تېروتنې کوي ٦١
له تجربو زده کړه ٦٢
څلور ځانګړنې ٦٢
د واقعي موخو ټاکل ٦٣
د کارکوونکو رضايت ٦٤
کړکېچ سره چلند ٦٤
مثبت اوسېدل ٦٤
زيـار ٦٥
له ناکاميو زده کړه ٦٥
له تېروتنو نه وېرېدل ٦٦
ناکامي؛ برياوې زېږوي ٦٦
چټک توپ ٦٧
د کړکېچ پر مهال د مشتريانو په اړه فکر کوئ ٦٨

سيالي

سيالی ته غېږه پرانيستل ٦٨
له سيالی خوند اخيستل ٦٩
د پيسو نفوذ ٦٩
د ينګتېز سيند کې تمساح ٧٠
بې لارې توب ٧٠

هېڅ ګټونکی شتون نلري ۷۱
ایبې کمپنی ۷۲
رقابت سره مقابله ۷۳
د جګړې بیه ۷۳
د رقابت تشخیص ۷٤
لومړی یا دوهم ځای ۷٤
ستراتیژي ۷۵
امازون کمپنی ۷٦
فیل ۷٦
کاپي ۷۷

پیسې، پانګونه او ارزښت

د مدیرانو بورډ ۷۸
پانګه وال ۷۹
مالي مسولیت ۷۹
د پیسو سپما ۸۰
د دلالانو شړل ۸۱
ونډه وال، پانګوال او پېرودونکي ۸۱
ارزښتمند کېدل ۸۲
سافټ بانک ۸۲
پانګونه د واده په څېر ده ۸۳
هانګ کانګ کې د ونډې اعلان ۸۳

ونډه ۸۵
د نیویارک د ونډو بازار ۸۵
مشتریانو ته ګټه رسول ۸۶
پیسې ۸۷
وړیا خدمات ۸۸
د علي بابا کمپنۍ پانګه ۸۹

سوداګرۍ رامنځته کول او نوښت

د علي بابا کمپنۍ کارکوونکو ته ایمیل ۹۰
زمونږ ستراتیژي څه ده؟ ۹۱
یوه موخه ولرئ ۹۲
کورني لګښتونه ۹۳
پیسې د موخې په وړاندې ۹۳
مننداويي ۹٤
۱۰۰۱ تېروتنې ۹٤
د پیل پانګه ۹۵
د کمپنۍ کچه او تمرکز ۹۶
نوښت ۹۶
ننګونې ۹۷
بدې نظریې ۹۸
د شبکو چلوونکو ته مشوره ۹۸
لیوني نوښتګر ۹۹

هوکړې ته رسېدل ۱۰۰
وړوکی او د منځنی کچې کاروبار ۱۰۰
ځوان قشر ۱۰۱

رسنی او بازار موندنه

زموږ د کمپنی نوم ۱۰۱
سوداګریز اعلانونه ۱۰۲
د خپل کاروبار پراخول ۱۰۲
خبره زما خو نقل قول د بل ګېټس ۱۰۳
جک ما اوسېدل ۱۰٤
رښتیا ویل ۱۰۵
باور ۱۰٦
له لویدیځو رسنیو سره د مرکې لومړنی تجربه ۱۰۷
د اعتماد جوړول ۱۰۸
انټرنېټ ۱۰۹

انټرنېټ، انلاین سوداګري او نړیواله سوداګري

چین ته د انټرنېټ راوړل ۱۱۰
چین د امریکا په وړاندې ۱۱۱
چین ته مشوره ۱۱۱
امریکایي سوداګریو ته مشوره ۱۱۲
پیسو ګټل ۱۱۳
د نورو نظر ۱۱۳

سوداګري ۱۱٤
نوی ډول منځلاري ۱۱۵
د وړو او منځنۍ کچې سوداګريو نقش ۱۱٦
تقلب ۱۱٦
چيناي B۲B سوداګري ۱۱۷
وړوکی ښکلی وي ۱۱۸
بـاور ۱۱۹
د واړه او منځنۍ کچې کاروبار ۱۱۹

چاپېريال ساتنه او بشرپالنه

د چين مکلفيت ۱۲۰
خيريه چارې ۱۲۱
بشرپالنه ۱۲۱
ښېګڼه ۱۲۲
چاپېريال ساتنه ۱۲۲
د اقليم بدلون ۱۲۳

د ژوند درس

درېګوني اصول ۱۲٤
درېيمه نړيواله جګړه ۱۲٤
د ځان پرمختګ ۱۲٤
د چين ورو کېدونکی اقتصاد ۱۲۵
رخـه ۱۲۵

پر خپل ځان باور درلودل ۱۲۶
ښوونه ۱۲۶
خندونه ۱۲۷
مفکورې او پلې کېدل يې ۱۲۷
اتلان ۱۲۸
رښتيا ويل ۱۲۸
په خپل ځان کې بدلون ۱۲۹
هېڅکله مه تسلیمېږه! ۱۳۰
د ژوند مهم پړاوونه ۱۳۱

د ژباړن خبرې

په ټوله کې د هر انسان ژوند له لوړو او ژورو سره مل دی. په ژوند کې بریالیتوبونه او ناکامۍ یوه طبیعي پېښه ده؛ خو رښتیني بریالي انسانان هغه دي چې له ناکامۍ څخه وېره نه لري خو د یوه واقعیت په توګه یې مني؛ خپلې ناکامۍ ته د یوه فرصت په سترګه ګوري. بریالي انسانان هغه دي چې کله خپلې موخې ته د رسېدو په لار کې پاتې راشي خواشیني کېږي خو مایوسه کېږي نه. جک ما هم په نړۍ کې د بریالیو انسانانو له ډلې څخه یو دی چې د خورا ډېرو ناکامیو د خوند له څښلو وروسته د بریا لوړو څوکو ته رسېدلی دی. نوموړی یو وخت وغوښتل تر څو پولیس شي. خو کله چې اړوندې ادارې ته یې مراجعه وکړه نو ورته یې وویل چې له جسمي پلوه دغې دندې ته مناسب نه دی او ناکام شو. پوهنتون ته د لار موندلو ازموینه کې څو ځلې ناکام شو. هاروارډ پوهنتون کې یې د زده کړو هیله درلوده نو لس ځله یې ازموینه ورکړه او ناکام شو، یوې امریکایي کمپنۍ ته چې کله په چین کې یې خپله څانګه پرانیسته د جک په ګډون ۲۴ کسانو د کار لپاره خپل غوښتنلیکونه وړاندې

کړل ۲۳ کسان بریالي شول چې دندې تر لاسه کړي خو جک یوازینی کس و چې ناکام شو. خو نن جک ما د نړۍ یو تر ټولو اغیز لرونکی او ځواکمن انسان دی؛ نوموړی د نړۍ په کچه د علي بابا په نوم پر لیکه د پیر او پلور یوې تر ټولو لویې کمپنۍ تر څنګ نورو کمپنیو او ونډو خاوند دی. د جک ما پانګه میلیاردونو ډالرو ته رسېږي. د نوموړي شعار دا دی: "هېڅکله مه تسلیمېږه!" او جک د بریا راز هم په همدې خبره کې ده چې هر ځل ناکام شوی خپله هیله یې له لاسه نه ده ورکړې او خپلې موخې ته د رسېدو لپاره بیا را اوچت شوی دی.

په اوسنیو شرایطو کې له بده مرغه زمونږ خلک په ټوله کې خو ځوانان په ځانګړي توګه له ډول ډول کړاونو او ستونزو سره مخامخ دي. او ځینې ځوانان خپلو موخو ته د رسېدو په لار کې پاتې راتللو له امله بیا د مایوسۍ کندې ته لوېږي چې دا بیا خورا خطرناک حالت دی؛ نو د دغه کتاب لوستل کولای شي لوستونکو ته له لوېدلو وروسته د پورته کېدو او له ناکامۍ وروسته د بریا هیله وبښي.

عبدالله عابد

۱۳۹٦/۴/۱۷

سریزه

جک ما، چینایي سوداګر او بشرپال د ۱۹۶۴ زېږدیز کال د سپټمبر میاشتې په لسمه نېټه نړۍ ته سترګې پرانیستې دي. نوموړی د علي بابا ګروپ، د نړۍ یوه تر ټولو بریالۍ انټرنېټي کمپنۍ بنسټ ایښودونکی او عامل مدیر دی. په انګلیز ډول د ۲۱,۸ ملیارده ډالرو نغدي پانګې درلودو سره جک ما د نړۍ یو تر ټولو شتمن کس هم ګڼل کېږي. د نوموړي د ژوند کیسه د داسې یوه بېوزله انسان کیسې ته ورته ده چې ان د اغوستلو لپاره یې سمې جامې نه درلودې خو وروسته بیا خورا شتمن کېږي. د علي بابا کمپنۍ له رامنځته کولو وړاندې جک ما د هانګزو نورمال (Hangzhou Normal) په نامه کالج کې د انګلیسي ـ ژبې عادي ښوونکی و. جک ماپه ۱۹۹۵ ز کال کې د واشنګټن سیټل سیمې ته د سفر په ترځ کې د خپل یوه ملګري په مرسته له انټرنېټ سره آشنا شو. جک ما وغوښتل چې انټرنېټ کې د خپل هېواد نوم یعني چین او بیر (څښاک) کلمو په اړه پلټنه وکړي. خو په انټرنېټ کې یې په دې اړه هېڅ ونه موندل. نو پرېکړه یې وکړه چې یوه انټرنیټي کمپنۍ رامنځته کړي او د نړۍ په کچه خپل هېواد

د یوې لویې او پېژندل شوې ویبپاڼې خاوند کړي. جک ما کمپیوټر او د کمپیوټرایز پروګرامونو په برخه کې په هېڅ نه پوهېده او ان ډېر لږ شمېر چینایي وګړو انټرنېټ سره آشنایي درلوده، همدارنګه ډېر لږ خلک په مارکېټ کې د انټرنېټ اغېزې په اړه پوهېدل. جک ما ځان "داسې یو ړوند کس سره ورته ګڼلی چې د یوه ړوند پړانګ په شا سپور وي او ځغلوي یې."

خو له خنډونو سره سره جک ما خپلې موخې رسېدو (د کمپنۍ جوړولو) ته ژمن و. هغه له خپل خپلوانو څخه پیسې پور کړې او په هانګزو سیمه کې خپل وړوکي کور کې د ۱۷ تنو په ملګرتیا یې یو دفتر جوړ کړ. په لومړي وختونو کې کمپنۍ هېڅ ګټه نشوای ترلاسه کولای نو خپل خدمات یې وړیا او ډېر ژر یې پراخ هم کړل، خو له دې سره سره بیا هم داسې وخت راورسېده چې کمپنۍ خپلې ماتې منلو ته نږدې شوه. په پیل کې له ډېرو تېروتنو وروسته علي بابا ددې لپاره چې په چین کې وړې او منځنۍ کچې سوداګرۍ له نړیوالو پېرودونکو یا مشتریانو سره ونښلوي یو انټرنېټي پروګرام (پلټ فورم) رامنځته کړ.

بلاخره له درې کلونو وروسته کمپنۍ د ګټې په تر لاسه کولو پیل وکړ. د جک ما بېساري نظریې چې د مثبتې روحیې او کلک هوډ درلودل دي له علي بابا سره مرسته وکړه تر څو هغه نن په چین کې د انلاین سوداګرۍ پر یوې خورا مخکښې او اغېزناکه کمپنۍ بدله شي. د جک ما تر ټولو مشهور شعار دا دی:

"هېڅکله مه تسلیمېږه"

دا شعار د نومورړي هغه چلند په ګوته کوي چې په ژوند کې د نه یا رد ځواب سره مخامخ کېدو په صورت کې یې پلی کړی. جک ما دوځله پوهنتون ته د لارمو ندنې ازموینه کې نا کام شو. نوموړی زیاتوي له دوځله ناکمېدو وروسته

" د خپل ښار یو تر ټولو ناکاره پوهنتون ته بریالی شوم".

وروسته د هاروارډ پوهنتون د سوداګرۍ د عملي زده کړو څانګې ته یې لس ځله ازموینه ورکړه او لس ځله ناکام شو.

کله چې KFC[1] يا کينټاکي فرايډ چکن کمپنۍ په چين کې خپله څانګه پرانيسته ۲۴ کسانو ورته د دندو غوښتنليکونه وړاندې کړل، ۲۳ کسان بريالي شول چې دندې تر لاسه کړي او جک يوازينی کس وه چې ناکام شو. خو په ۲۰۱۵ کال کې د فوربس[2] مجلې (Forbes Magazine) جک ما د نړۍ په کچه ۲۲ ځواکمنو کسانو نوملړ کې راووست. له هغه مهاله

---

[1] Kentucky Fried Chicken: د رسټورانټونو او په چټکه توګه د خوړو تيارولو يوه شبکه ده چې مرکز يې د امريکې په کينټاکي ايالت کې دی خو د نړۍ بېلابېلو برخو کې څانګې لري-ژباړن

[2] Forbes Magazine: امريکايي معتبره او مشهوره اونيزه ده چې تر ډېره په اقتصادي، سوداګرۍ او بازار موندنې په څېر مقالو او موضوعګانو باندې تمرکز کوي. ياده مجله د ټکنالوجۍ، مخابراتو،ساينس او سياست اړوند موضوعات هم خپروي. د فوربس مجلې مرکزي څانګه د امريکې نيوجرسي ايالت جرسي ښار کې ده-ژباړن

چې په ۲۰۱۴ کال کې د سپټمبر په ۱۹ نېټه علي بابا کمپنۍ د ۲۵ میلیارده ډالرو په کچه ریکارډ ماتوونکې لومړنۍ پانګې سره خلکو تر منځ مشهوره شوه نو د نړیوالو رسنیو یوه تر ټولو ګرمو موضوعاتو باندې بدله شوې ده. جک ما لومړنی چینایی سوداګر دی چې انځور یې د فوربس مجلې پر پوښ راڅرګند شوی او د چارلس روس په څېر ژورنالیستانو او بارک اوباما په څېر د نړۍ مشرانو سره یې خبرې او مرکې خپرې شوې دي. نوموړي ته په چین کې د هغه د بشرپالنې، اخلاص او خیر سېګنې څخه ډک شخصیت له امله د سوداګرۍ په ډګر کې یو د قدر وړ او منل شوې څېرې په سترګه کتل کېږي. دا د حیرانتیا خبره نه ده چې ولې: علي بابا د چین هېواد د سوداګرۍ او تشبث په برخه کې خورا بدلون رامنځته کوونکی پاتې شوی دی. علي بابا نه یوازې د ځایي او نړیوالې سوداګرۍ د پېر او پلور لپاره لومړۍ درجه شبکه رامنځته کړې بلکې د یو بې مخینې میتود کارولو له لارې یې د الي پې په نوم د پیسو د ورکړې یو ډاډمن انلاین سیستم هم رامنځته کړی دی.

د علي بابا له رامنځته کېدو وړاندې چین د داسې میلیونونو وړو او منځنیو کچو سوداګریو سیند ته ورته و چې نه یې له پېرودونکو سره د نښلېدو اسانه لار درلوده او نه هم د مشتریانو له خوا د پیسو د ورکړې او راټولېدو سیستم درلوده. نږدې دوه لسیزې جک ما او د هغه ټیم نه ستړې کېدونکې هڅې وکړې تر څو د چارو ترسره کولو لپاره یو مثبت او ګټور چاپېریال رامنځته کړي او نوموړي تل هغه نظریه چې د علي بابا ونډه وال او کارکوونکي باید تر پېرودونکو یا مشتریانو لومړیتوب ولري، ننګولې ده. د وړو او منځنیو کچو سوداګریو څښتنانو ته د علي بابا د پاملرنې له امله میلیونونه وګړي توانېدلي تر څو ښه او هوسا ژوند ولري او خپلو کورنیو سره مرسته وکړي، دا هغه مسولیت دی چې هېڅ داسې نه ښکاري چې جک یې د علي بابا راتلونکې او هغې موخې ته په کتو سره چې «په نړۍ کې دوه میلیارده انلاین پېرودونکو سره مرسته کول دي، بابیزه وګڼي.»

له خپلو کارکوونکو سره د سخاوت په برخه کې، جک ما نه یوازې په خپل ډول یو عامل مدیر دی بلکې د خپلو کارکوونکو د ودونو د مراسمو د لګښتونو پرېکولو او همدارنګه د علي بابا

د لسمې کلیزې د مراسمو د "آیا کولای شې نن شپه مینه احساس کړې" په څېر د غونډو او ننداړو د ګډونوالو لپاره د ځانګړو جامو برابرولو له امله هم مشهور دی.

د دغه کتاب موخه دا ده تر څو له خبرونو، لیکنو، عامو نظرونو، ټلویزیوني مرکو او داسې نورو سرچینو څخه د هغه را اخیستل شویو خبرو له لارې د نړۍ په ګوټ ګوټ کې لوستونکو ته د جک ما په اړه د هغه په خپله ژبه معلومات وړاندې شي. که څه هم جک ما په انګلیسي- ژبه په روانه توګه خبرې کوي او کله ناکله امریکایي رسنیو له خوا ورسره مرکې کېږي خو مونږ زرګونه ساعتونه په دې هم ولګول چې چینایي ورځپاڼو او ټلویزیوني خپرونو سره مرکو کې د نوموړي څرګندونې، او همدارنګه د علي بابا شبکې د چلوونکو وخت په وخت منظمو غونډو کې د نوموړي هغه خبرې چې مشتر یانو ته یې د خدماتو وړاندې کولو په برخه کې کړې دلته راواخلو.

یادو سرچینو څخه ګټې اخیستلو سره د جک ما د سوداګرۍ ارزښتونو، پر لیکه سوداګرۍ، خیر ښېګڼې چارو، رقابت او داسې نور څه په اړه د نوموړي څرګندونې او نظرونه ځکه مهم بریښي چې د لومړي ځل لپاره یو انګلیسي- ژبی مخاطب ورته

لاسرسی مومي. پښتو ژبې ته یې له ژباړلو څخه زموږ موخه هم همدا ده.-ژ

هغه څه چې په دغه کتاب کې بیانېږي د داسې یوه شخص په اړه دي چې د سوداګرۍ او تکنالوجۍ په برخو کې او همدارنګه په خپل مخکیني ژوند کې د بر یا د تجربې درلودو پر ته د نړۍ په کچه د انلاین سوداګرۍ نړۍ کې یې انقلاب رامنځته کړ.

دا کتاب د هغه چا لپاره ده چې خپل ژوند کې موخه لري، همدارنګه هغه چا لپاره ده چې لږ اړتیا لري تر څو ور په یاد کړای شي چې:

"هیڅکله مه تسلیمېږه"

سوک لي او باب سانګ

د ځان په اړه

د تکنالوجۍ په برخه کې مهارتونه

د تکنالوجۍ په برخه کې ښه نه يم. زه روزل شوی وم چې د لېسي ښوونکی شم. خو دا خندونکې ده چې نن د چين او يا ښايي د نړۍ په کچه تر ټولو يوه لويه انلاين سوداګرۍ کمپنۍ چلوم؛ په داسې حال کې چې د کمپيوټر په برخه کې په هېڅ نه پوهېږم. ټول هغه څه چې زه د کمپيوټر په برخه کې پرې پوهېږم د ايميل لېږل، ترلاسه کول او د ويبپاڼو راخلاصول او پلټل دي.

د Asia Game Changer د جايزې د ورکړې مراسم؛ ۲۰۱۴ کال

انډول

تايچي[3] (Taichi) لوبه زما ډېره خوښېږي. تايچي يوه فلسفه او حکمت لري. هغه د يين يانګ په اړه ده. تايچي ددې لپاره

---

[3] يوه چينايي لرغونې لوبه ده چې هم معنوي اړخ لري او هم له ځان څخه د دفاع په برخه کې ترې ګټه پورته کېږي-ژباړن

ده چې څرنګه له انډول او توازن څخه ګټه واخلی. زه د تایچي فلسفه په سوداګرۍ کې کاروم. آرامه اوسی، تل د وتلو یوه لاره شته او خپل ځان متوازن او معتدل وساتی. رقابت یوه شوخي او سرګرمي ده. سوداګري د جګړې ډګر په څېر نه ده چې که ته مړ شوې زه به ګټونکی شم. سوداګرۍ کې که ان ته مړ هم شې ښایي زه ګټونکی نه شم.

په نړیواله اقتصادي ناسته کې چارلي روس سره مرکه، ۲۰۱۵ کال، جنوري ۲۳مه

د انګلیسي ژبې زده کړه

کله چې زه ۱۲ کلن وم انګلیسي- ژبه مې په خپله زده کړه. دا چې ولې؟ په دلیل یې نه پوهېږم خو زده مې کړه. فقط له انګلیسي ژبې سره مې مینه پیدا شوه. هر سهار پینځه بجې به له خوبه پاڅېدم او په خپل بایسکل به مې ۴۰ دقیقې مزل کاوه تر څو به چې د هانګزو هوټل ته رسېدم او هلته به مې توریستان یا ګرځندویانو ته په تمه وم چې انګلیسي- ژبه را زده کړي. ما به هغوی ته د ښار چارچاپېره سیمو په اړه معلومات ورکول او هغوی به انګلیسي را زده کوله.

Asia Game Changer د جايزې د ورکړې مراسم؛ ۲۰۱۴ کال

احمق نه يم

زه لېونی يم خو احمق نه.

د نوې سوداګرۍ رامنځته کولو په اړه د جک ما خبره ۲۰۰۸

روند پړانګ

د ۱۵ کلونو را په دېخوا چې زه کار کوم، ما خپل ځان ته "د يوه ړانده سړي چې په يو ړانده پړانګ سپور دی" خطاب کړی. کومو تجربه لرونکو او پوهو کسانو چې اسونه ځغلول هغوی تول ولوېدل. مونږ روغ پاتې شو ځکه چې مونږ د راتلونکي په اړه اندېښنه کې وو. مونږ په راتلونکي باور وکړ. مونږ خپل ځانونو ته بدلون ورکړ.

Asia Game Changer د جايزې د ورکړې مراسم؛ ۲۰۱۴ کال

د سوداګرۍ اصول

ګډ ارزښتونه

په یوې کمپنۍ یا سازمان کې ګډ ماموریت، د ګډو ارزښتونو، او ګډو موخو درلودل حتمي دي. له دې درې ځیزونو پرته تاسې نشئ بریالي کېدلی.

د نینګو شبکې د چلوونکو غونډه، ۲۰۰۲ کال د جون ۱۱ مه

کله چې مونږ یو ځوک په دنده ګومارو نو هغه باید داسې کس وي چې زمونږ د کمپنۍ په ارزښتونو پوه وي. د یو چا فردي وړتیاوې ډېرې مهمې نه دي خو دا حتمي ده چې باید زمونږ کلتور او موخې تشخیص کړي. د کار د زده کړې له لومړۍ ورځې څخه مونږ د ګډو ارزښتونو او ټیمي روحیې په اړه خبرې کوو. یو بل سره په ګډه دا چاره عام خلک لویې بریا په لور خوځوي.

"جک ما مدیریت"، ۲۰۰۴ کال، فبروری ۲۵ مه

کمپنۍ کې د مراتبو سلسله

مونږ تل دې ته ژمن یو چې پیرودونکو یا مشـــتریانو ته لومړی ځای
کارکوونکو ته دوهم او ونډه والو ته بیا دریم ځای ورکړو.

د علي بابا لسمې کلیزې لمانځغونډه، ۲۰۰۹ کال، سپټمبر ۱۰ مه

د ځواکمنې زېربنا جوړول

زمونږ سیستم پر یو یا دوه کسانو تکیه نه کوي. که زه چېرته کمپنۍ
پرېږدم او په دې سره کمپنۍ سـقوط وکړي نو په حقیقت کې دا
کمپنۍ بنه نه وه رغول شوې.

د آسیا پاسفیک برښنایي سوداګرۍ د اتلانو د سترې جایزې د
ورکړې د پنځم پړاو مراسم. ۲۰۰۸ کال، اګست ۲ مه

د دروغجنو ادعاو په اړه

څرنګه کولای شې یوه کڅوړه چې په دروغو د ګوسي (Gucci)[٤] یا کوم بل سوداګریز نښان پرې لګېدلی وي په ښه بیه وپلورې. زه پوهېږم چې د سوداګریز نښان درلودونکې کمپنۍ دغه ډول دروغ سوداګریز نښان درلودونکو سوداګریو شتون له امله خپه دي، خو زه هم درته وایم چې دا ستا خپل ډول سوداګري ده. نو ته باید د خپلې سوداګرۍ دغې بڼې او ډول ته بیا کتنه وکړې.

فوربس مجله ۲۰۱۵ کال د نومبر ۴ مه

اقتصادي رغېدنې په اړه

دوه ورځې وړاندې د شپې ډوډۍ پر مهال له خپلو سینګاپوري ملګرو سره یو ځای وم. هغوی وویل "حکومت مونږ هڅوي تر څو زیات ماشومان ولرو ځکه چې خلک د

---

٤ د فیشن په برخه کې یو ایټالیایي سوداګریز نښان دی. د سوداګرۍ دغه نښان تر ډېره د چرمي صنایعو تولیداتو کې کارېږي.

زړېدو پـه حـال کـې دي او پـه کـافي انـدازه ماشـومان شـتون نلـري." هـر هېـواد او هـر ملـت د دي لپـاره چـې وړې او منځنـۍ کچې کمپنـۍ ولـري نـو يـوې هڅـوونکې کڅـوړې تـه اړتيـا لـري تـر څـو پـه دي سره ژونـد کـې لا ډېـره هيلـه او آرمـان ولـري. هـره سـتره کمپنـۍ لـه يـوې وړې سـوداگرۍ څخـه جـوړېږي. لـه دا ډول هيلـې او اميـد پرتـه او د ډېـرو "ماشـومانو " درلودلـو هڅـوونې او مشـوق درلـودو پرتـه مـونږ مـرو. ولـې زه تـل د خوښـۍ احسـاس کـوم؟ زه اتـه ماشـومان لـرم. د تېـرو ۱۵ کلونـو پـه تـرڅ کـې مـا ۸ کمپنـۍ جـوړې کـړې دي. اووه يـې ډېـرې ښـې دي، يـوه مـې وپلورلـه. کلـه چـې زه خپلـو ماشـومانو تـه گـورم، او همدارنگـه خپلـو کمپنيـو هـر يـوه الي بابـا، تووبـاوو، الي پـي او الي کلـوډ تـه گـورم د خوښـۍ احسـاس کـوم. ، همـدا يـوازې دوه مياشـتې وړانـدې مـو يـو نـوی ماشـوم نـړۍ تـه راغـی، نـو تـل د خوښـۍ احسـاس ځکـه وي چـې تاسـې هيلـه مـومی او پـوهېږی چـې، "دا ماشـوم بـه مـا تـه بدلون راوبښي.دا ماشوم به نړۍ ته بدلون ور وبښي."

د آسيا پاسـفيک اقتصـادي همکارۍ د وړو او منځنـۍ کچې انلاين سوداگرۍ غونډه، ۲۰۰۹ کال

د کړنې کلیدي شاخصونه

د هر بل چا په څېر (KPIs) یا د کړنې کلیدي شاخصونو څخه کرکه لرم. دا د دې لامل کېږي تر څو مونږ خپل لید، موخې او خیالونه له لاسه ورکړو او سخت ستړي شو. دا زمونږ کاري لیوالتیا، نوښت او مینه کموي. ځکه نو ترې کرکه لرو. خو د هغه پرته څه کولای هم نه شو. (KPI) په خپله، هغومره ستونزه نه ده، لکه څومره چې هغه خلک چې هغه طرح، ډیزاین او پلې کوي یې. (KPI) څه شی دی؟ (KPI) په چارو کې هغه واټن را په ګوته کوي کوم چې بریا پورې رسېدو لپاره شتون لري. له شتون پرته یې مونږ د خپل کار ارزونه نشو کولای. دا په دې مانا هم نه ده چې یوازې د (KPI) له لارې مونږ کولای شو کار په ښه توګه بشپړ کړو. (KPI) داسې ده لکه چې ته ډاکټر ته ورځې او هغه ستا د بدن حرارت او د وینې فشار ګوري او وینه دې معاینه کوي. ښایي دا ټول دا وښیي چې تاسې ناروغ نه یاست، نو دا هم په بشپړ ډول نشي-ثابتولای چې تاسې په ټوله مانا روغ یاست.

د جک ما د یادښتونو له پاڼې څخه، ۲۰۰۹ کال

دوکه

هېڅکله په سوداګریز او یا عادي ژوند کې نور مه دوکه کوئ.
په ۱۹۹۵ کال کې زه د څلورو کمپنیو له خوا دوکه شوم، اوس
هغه څلور واړه ترلې دي. هېڅ کمپنۍ په چل او دوکې مخ ته
نشي تللی.

د ښانګهای شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای
میاشت

بریالی پلان جوړونه

نږدې ټول کال زموږ مرستیالان له موږ سره وي. په دې مانا
چې تر اوسه هم کمپنۍ کې د شته کارکوونکو چمتو ځای
ناستو کسانو شتون اړین دی. خو کمپنۍ باید د کلیدي
کارکوونکو له خوا برمته ونه ساتل شي او نه هم کلیدي کار
کوونکي د کمپنۍ له خوا. زه په خپله څو کاله وړاندې علي
بابا له خوا برمته شوی وم. داسې چې ما هغو څلورو
کارکوونکو ته چې د کمپنۍ په چارو کې یې کلیدي او مهم
رول درلود اجازه ورکړه تر څو په نوبت سره خپلې رخصتۍ
واخلي او په ترڅ کې دوه یا درې کلونو لپاره بهر ته زده کړو

لپاره لاړ شي، نو دا زما لپاره په دې مانا وو چې له کمپنۍ څخه هېڅ چېرته هم تللی نشوای او باید چارې مې سمبال کړې وای.

ځینې وایي چې جک ما خپل د کمپنۍ لوړ پوړي کار کوونکي له دندې "شړي". خو زمونږ د کمپنۍ ځای ناستی سیستم باید د هغو کسانو نشتون ته چمتو وي چې د لسیزو لپاره په کمپنۍ کې کار کوي او ښایي ستړي شوي وي، هغه کسان چې یوازې د خپل کاري ملګرو پرته نور ملګري نلري. کله چې داسې وبرېښي چې هېڅکله د دوی د رخصتېدو ښه او مناسب وخت نه دی، باید په همدې وخت کې رخصتي واخلي. کله چې دوی دې چارې ته اړ کړای شي نو ستاسو ځوان کارکوونکو ته د هغوی په ځای د کار کولو فرصت په لاس ورځي. مونږ د زړه له کومې په دې باور لرو.

د بیجینګ شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۱۷

نیوکه

زمونږ اندېښنه د رسنیو، په انټرنېټ کې د مبصر-ینو او پانګوالو له خوا د نیوکو په اړه نه ده، یوازې مونږ ته دا مهمه ده چې

زمونږ خدماتو په اړه د مشتریانو او سوداگرو نظر څه دی. که چېرې د هغوی نظر منفي دی نو دا په دې مانا ده چې مونږ د سوداگرۍ په ډگر کې ځای نلرو او له بازار څخه وتلي یو.

ډیجیټل چینا فورم، د چین- بیجینگ ټکنالوجۍ د صنایعو اونۍ. ۲۰۰۱ کال، مې ۱۱ مه

یوویشتمه پیړۍ کې د شرکت مسولیت

نړۍ د سوداگرۍ یو نوي تمدن او کلتور ته په تمه ده. پخواني سوداگریز تمدن کې تصدۍ او شرکتونه او همدارنگه گټه یې د دې پر ځای چې پر ټولنه متمرکز وي په خپل ځان راټول او متمرکز وو. په ۲۱ پیړۍ کې شرکتونه او پانگونې له ټولنې، چاپېریال، انسانیت او پېرودونکو سره خپلو اړیکو ته باید له سره کتنه وکړي. ننني پانگونې او تشبثات ددې لپاره چې ۲۱ پیړۍ کې خپل بازار ښه کړي باید روڼتیا، مسولیت او نړیوالتوب زده کړي.

د علي بابا د لسمې کلیزې لمانځغونډه، ۲۰۰۹، سپتمبر ۱۰ مه

صبر

کله چې غواړې د يو نوي کور بنسټ کېږدي، ستا ۳۰ سلنه وخت نيسي. يوه ښه کمپنۍ چې ښه ثبات او مناسب عايد ولري، پينځه کلونه وخت نيسي- تر څو برياليتوب ته ورسېږي.... علي بابا زمونږ دغه قاعده نه ده بشپړه کړې. مونږ خپل کار و بار ته د دې لپاره دوام نه ورکوو چې نور خلک هم همداسې کوي او يا نور خلک مونږ څخه د همداسې څه کولو تمه لري. مونږ خپل کار او سوداګرۍ ته دوام ورکوو ځکه پر هغه څه چې تر سره کوو يې باور لرو چې څرنګه يې ترسره کړو او څرنګه په تر سره کولو کې يې برياليي شو.

ChinaByte.com، ۲۰۰۱ کال، جولای

بشپړتيا

وړاندې له دې چې جاپان ته لاړ شم د جاپان کمپنيو او سوداګرو په اړه زما انګېرنه مثبته وه. هغوی نه يوازې چې قوانينو او ادابو ته يې اهميت ورکړی بلکې د چارو تر سره کولو کې يې هم خورا زياتې هڅې کړې دي. د دې تر څنګ هغوی په سمه توګه د چارو تر سره کولو ته هم پاملرنه کړې.

خو کله چې يو ځل جاپان ته لاړم حيران شوم. سترو تصديو به کله ناکله د ډېرې معمولي خبرې لپاره خپل تصميمونه ځنډول او له همدې امله يې فرصتونه له لاسه ورکول. زه د هغو کسانو قدر کوم، کوم چې د چارو کمال او بشپړتيا په لټه کې وي، خو دا بيا يوې تصدۍ لپاره مرګونې ده چې يو قاطع اقدام په داسې حال کې ځنډوي چې بريا ته رسېدو لپاره وخت او شرايط د چټکتيا غوښتنه کوي.

Nikkei Business: ، ۲۰۰۲ کال، مې

وحشي سپی او سپين سوی

مونږ کارکوونکي د دوه معيارونو له مخې ارزوو: د کار او ټيمي روحيې له مخې... ښه کار تر سره کوونکي خو د ټيمي روحيې نه درلودونکي "وحشي- سپي" ته ورته دي، او ښه ټيمي روحيه لرونکي خلک خو د کار ښه نه تر سره کوونکي سپين سوی ته ورته دي نو لطفا نه سپي او نه هم سوی ته ورته کارکوونکي؛ د دواړو ځانګړنو درلودونکي (ښو اجرااتو او ښې ټيمي روحيې) درلودونکي کارکوونکي تر ټولو ښه وي.

د زیمن شبکې د چلوونکو غونډه، ۲۰۰۱ کال، سپټمبر میاشت.

ګومارنه

ټاکلې دندې ته تر ټولو مناسب کس وګوماری نه تر ټولو ښه استعداد لرونکی کس. دا کېدلای شي یو دردونکی درس وي. د دې لپاره چې تاسې ټراکټور ته حرکت ورکړې دا نو ډېره بې مانا ده چې تاسې دې د بوینګ جیټ الوتکې انجین یا ماشین په ټراکټور کې نصب کړی.

د ډانګون شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، مارچ

پر کارکوونکو پانګونه

هغه پیسې چې د کارکوونکو د ټریننګ یا زده کړې له لارې ستاسو د کمپنۍ د وړتیاو او ظرفیتونو پراخېدو او لوړېدو لپاره پانګول کېږي نسبت هغو پیسو ته چې مارکېټ کې پرمختګ لپاره لګول کېږي ښې او ګټورې دي. کارکوونکو ته اړینه ده تر څو ستاسو کمپنۍ وپېژني، ستاسو پېرودونکي یا مشتریان وپېژني او ستاسو رقابت په اړه پوه شي. لکه یوه چینایي وینا

ده چې وایي: "خپل دښمن داسې وپېژنه لکه چې ځان د پېژنې".

نیکي بزنس، ۲۰۰۲ کال، مې

علي بابا کمپنی او نورې پانګونې

لومړی ورځ

د کاروبار د پیل لومړی اونی کې مو اووه کارکوونکي درلودل. په خپلو کې به مو پېر او پلور کاوه. دوهمه اونی یو کس راپیدا شو چې زمونږ ویبپاڼې له لارې یو څه وپلوري. دوه خونې مو درلودې چې دواړه له اضافي او نه کارېدونکو څیزونو او اسبابو څخه ډکې وې. دوه اونیو لپاره هسې کوتړه ول، یوازې د دې لپاره مو پېرودلي وو چې خلکو ته وښیو چې کار روان دی.

د نیویارک اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹ مه

مسکا

د علي بابا کلتور کې مسکا خورا مهمه ده. زمونږ نښان یا لوګو مسکا ده. کله چې زمونږ کارکوونکي او پیرودونکي یا مشتریان خپلو کورنو ته ځي زه غواړم چې هغوی مسکي وي. کله چې

زه نشم کولای چې د ټولو هغو کسانو څېرې په یاد وساتم کوم چې دفتر ته راځي نو که چېرې د علي بابا کارکوونکي وي له مسکا یې پېژنم.

د علي بابا مدیرانو ته وینا، ۲۰۰۶ کال، جون ۱۶ مه

د سوداګرۍ بڼه

سره له دې چې مونږ په نړۍ کې د آنلاین سوداګرۍ تر ټولو لویه کمپنۍ لرو خو مونږ یوه انلاین سوداګرۍ کمپنۍ نه یو. مونږ ایبي (eBay) کمپنۍ هم نه یو. مونږ پیر او پلو نه کوو. مونږ له هغو خلکو سره مرسته کوو کوم چې غواړي انلاین سوداګرۍ کمپنۍ ولري. دا زمونږ او د آمازون کمپنۍ ترمنځ توپیر دی. مونږ باور لرو چې هره کمپنۍ باید یوه امازون وي. امازون یوه عنعنوي سوداګري ده چې د یوې ویبپاڼې درلودو سره مخ ته ځي.

د ستېنفورډ د عملي زده کړو ځانګه، جیري یانګ سره مرکه، ۲۰۱۵ کال، سپټمبر ۲۴ مه

یوازې یوه عادي چینایی کمپنی نه

زمونږ فکر او خیال دا و چې د نړۍ په کچه تر ټولو ښه کمپنی رامنځته کړو. سره له دې چې علي بابا د یوه چینایي تبعه لخوا رامنځته شوه خو زمونږ هیله او موخه دا ده چې د پانګه والو، کارکوونکو او پېرودنکو یا مشتریانو نړیواله کمپنی و اوسو نه یوازې یوه ساده چینایي کمپنی. په دې اړه تصمیمونه دونډو له مخې نه بلکې له دې مخې نیول کېږي چې ځرنګه کولای شو لا پرمختګ وکړو. جک ما هیله لري چې دا ثابته کړي چې د یوې انټرنیټي کمپنی بریا په هوښیارۍ، ستراتیژۍ، جرأت او ټیمي کار پورې تړلې ده نه په پانګې پورې.

د نېکمرغۍ ژوندۍ خپرونه، ۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹ مه

متفاوت فکر

زمونږ کارکوونکو ته داسې روزنه ورکول کېږي چې د علي بابا د لارې فکر او باور ورسره وي. دا مهمه نه ده چې د نړۍ کوم ځای کې کار کوي خو هڅوی باید یوې میاشتې لپاره هانګزو ته راشي تر څو زمونږ د کمپنی ماموریت او ټولیز ارزښت او د

کمپنۍ کلتور په اړه پوه شي. له دې پرته هغوی د علي بابا کمپنۍ کارکوونکي نه شي کېدای. موږ دوه ساعتونه کارکوونکو ته په دې خبره تېره وو چې د دوی کړنې د دوی د فکرونو انعکاس دي. ډېری وختونه پلورونکی دا فکر کوي چې څرنګه ۵ چینایي ین ستا له جیبه واخلي او په خپل جیب کې یې واچوي. خو د علي بابا کمپنۍ کارکوونکي اړ دي تر څو په دې فکر وکړي چې څرنګه کولای شي دغه ۵ ین پیسې ستا په جیب کې خوندي کړي او ۵۰ ینو ته یې ورسوي. دغه ډول فکر موږ له نورو متفاوت وي.

د ډونګون شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، مارچ

تمرکز

انلاین سوداګرۍ باندې زموږ پام او تمرکز دوامداره دی. لس کاله وړاندې هم زموږ تمرکز په انلاین سوداګرۍ و او اوس هم همداسې ده. لس کاله وړاندې هم زموږ تمرکز په وړو او منځنۍ کچې کمپنیو وه او تر اوسه هم زموږ تمرکز په وړو او منځنۍ کچې کمپنیو دی. نو موږ به د اوږد وخت لپاره خپل

کار ته دوام ورکوو څکه چې مونږ پر وړو او منځنۍ کچې سوداګرۍ باندې تمرکز کوو.

د علي بابا د لمسي کلیزې مراسم، ۲۰۰۹ کال، سپټمبر ۱۰ مه

سوداګرۍ کې د ښځو ونډه

د علي بابا کمپنۍ د بریا یو پټ راز دا دی چې مونږ ډېرې ښځینه کارکوونکې لرو.... زمونږ د کمپنۍ ۴۷ سلنه کارکوونکې ښځې دي. اصلا دا شمېر ۵۱ سلنه وو خو ځینو کمپنیو کې مو وموندل چې د نارینه و شمېر زیات دی نو دغه اندول راهیسته شو. د مدیریت په برخه کې مو ۳۳ سلنه ښځې دي، د لوړې کچه مدیریت کې هم ۲۴ سلنه ښځې دي. مونږ د عامل مدیرې، مالي برخې مشرې او اداري برخې مشرې په توګه او همدارنګه نورو برخو کې ښځینه مدیرانې لرو. که غواړۍ چې په ۲۱مه پیړۍ کې ګټونکي شی نو باید دا یقیني کړۍ چې تاسې د نورو خلکو پیاوړي کولو ته کار کوی. دا یقیني کړۍ چې نور خلک تر هغه څه چې تاسو یاست غوره دي، نو په دې صورت کې به تاسې بریالي شی.

لـه همـدې املـه مـا دا مونـدلې چـې ښـځې د ځـان پـه نسـبت د نورو په اړه زيات فکر کوي.

چـارلي روس (ژورناليسـت) سره مرکـه، نړيوالـه اقتصـادي ناسـته، ۲۰۱۵ کال، جنوري ۲۳ مه

دولت سره اړيکې

کلـه چـې د دولـت لخـوا د لاسـوهنې پـه اړه پوښـتنه رابرسـېره کېږي: مـا هېڅکلـه څـو پيسـې هـم لـه دولت څخـه نـه دي تـر لاسه کړې. مـا يـو سـنټ هـم لـه چينـايي بـانکونو څخـه نـه دی تـر لاسـه کـړی. ځکـه زه خـورا آزاد او مسـتقل يـم. مـا لـه خپـل ټـيم سره پـه کلکـه دا خـبره شريکـه کـړې چـې هېڅکلـه هـم دولـت سره معاملـه ونـه کـړئ. مينـه ورسره وسـاتی خـو واده ورسره مـه کـوئ. نـو مـونږ هېڅکلـه د دولتـي پـروژو سره کـار نلـرو. کـه هغـوی مـونږ تـه راشي او ووايـي چـې: "جـک کـولای شې پـه دغـې برخـه کـې لـه مـونږ سره مرسـته وکـړې؟" زه بـه ورتـه ووايـم چـې ښـه، زه بـه داسـې ملګـري در وپېـژنم چـې د دغـې چـارې تـرسره کولـو تـه لېـوال دي. خـو کـه تاسې لـه مـا غوښـتنه کـوی چـې هرومـرو يـې زه تـر سره کـړم نـو زه يـې تاسـو تـه پـه وړيـا توګـه تـر سره کـوم، خـو

یوازې دا هیله درڅخه کوم چې بل وخت بیا ما ته رانشئ. له همدې امله ده چې مونږ دولت سره د مینې یوه ښه اړیکه ساتو.

۶۰ *دقیقې پروګرام، ۲۰۱۴ کال، سپټمبر ۲۸ مه*

د تجربې کاروونکی

زه خپل کمپیوټر او انټرنیټ د دوه شیزونو لپاره کاروم: ایمیل او د ویب سایټونو پلټل. له دې ورهاخوا نور هرڅه ان پر لیکه یا انلاین فلمونو کتلو څخه هم لیرې یم. زه ټکنالوجی په برخه کې خپلو انجنیرانو ته دا وایم چې د خلکو اړتیاوې ور پوره کړئ. دا مهمه نه ده چې د ټکنالوجی هغه برخه چې یو څوک یې اړتیا لري څومره ښه او ګټوره ده. که چېرې خلک یې نشي- کارولی نو هغه بې ګټې ده! ولې زمونږ ویبپانه د عادي سوداګرو تر منځ خورا پېژندل شوې او مشهوره ده؟ دا ځکه چې زه د ټولو هغو پروګرامونو کیفیت کنټرولوم کوم چې زمونږ انجنیران یې لیکي او زه یې په خپله باید وکارولی شم. او که زه یې وکارولی نشم نو ایسته غورځول کېږي دا ځکه

چې ۸۰ سلنه زما په څېر خلک هم نشي- کولای تري ګټه واخلي.

نېکمرغۍ ژوندۍ خپرونه، ۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹ مه

بدلون

په دې وروستیو کې زمونږ د کارکوونکو ادلون بدلون زیات شوی دی. له بدلونونو وروسته یې په دې اړه لږ شکایتونه هم اوس اورم. زمونږ د معلوماتو د راکړې ورکړې په برخه کې اوس اوس هرڅه چټک روان دي. د علي بابا کارکوونکي اړ دي تر څو هغو ننګونو له منځه وړلو ته چمتو وي کوم چې کمپنۍ کې ادلون بدلون څخه وروسته راټوکېږي او باید په پرانیسته غېږ ورته ښه راغلاست ووايي.

د علي بابا د پینځمې کلیزې مراسم، ۲۰۰۴ کال، سپټمبر ۱۰ مه

د کمپنۍ کلتور

علي بابا له دې امله پرمختګ نه دی کړی چې زمونږ ګټه زیاته ده او یا زمونږ کارکوونکي خورا تکړه دي. دا پرمختګ مو له لومړي سره پر لرلید، ستراتیژۍ، سیستم جوړونې، ټیمي روزنه، او د کمپنۍ په کلتور باندې ټینګار له امله دی.

کینلګه/وشبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای ۲۲ مه

راتلونکې په اړه تصور

مونږ غواړو چې زمونږ کمپنۍ ۱۰۲ کلونو لپاره دوام وکړي. خلک بیا ملنډې وهي چې ولې ۱۰۲ کلونه؟ ځکه چې علي بابا په ۱۹۹۹ زیږدیز کال کې رامنځته شوې کمپنۍ ده په دې مانا چې یو کال مو تېره پیړۍ کې درلوده، اوسنۍ پیړۍ کې بیا سل کلونه لرو او یو کال هم په راتلونکې پیړۍ کې، نو ۱۰۲ کلونو سره مونږ په حقیقت کې له درې پېړیو تېرېږو.

د نیویار اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹ مه

د چین Yahoo تر لاسه کول

جیري یانګ، (Jerry Yang)[٥] را ته وویل "جک ما کولای شې چې نن شپه راشې او د وروستۍ هڅې لپاره یوه ګډه مېلمستیا ولرو؟" ما ورته وویل "سمه ده" نو هغه زه یوه وړوکې

---

[٥] یو امریکایي انټرنېټي متشبث او پروګرام جوړونکی دی چې ۱۹٦۸ زیږدیز کال د نومبر په شپږمه ویتنام کې زیږېدلی دی. نوموړی د Yahoo! Inc کمپنیو یو له بنسټګرو او اجرایي مشرانو څخه هم دی-ژباړن

جاپاني رسټورانټ ته بوتللم. او یو لوی ګیلاس ښنباک یې راوړ. وموښنبه او هغه هڅه کوله تر څو ما قانع کړي چې Yahoo څومره ښکلی دی. له ښنباک وروسته مو وویل "سمه ده خبرې به جاري ساتو." دا زما د ژوند تر ټولو د لوړې بیې معاملې ناسته وه. اوس نو زه د ښنباک په وړاندې خورا حساس یم.

د سټنفورډ د سوداګرۍ د عملي زده کړو ځانګه، جیري یانګ سره مرکه، ۲۰۱۵ کال سپټمبر ۲۴ مه

د غبرګو یوولسو ورځ

د غبرګو یوولسو ورځ (Double Eleven Day)[٦] یوازې پر لیکه یا د انلاین پلور ورځ نه ده. دا هغه ورځ ده چې تولید کوونکي او سوداګر له پېرودونکي سره اړیکه ټینګوي. د پېرودونکو یا مشتریانو لپاره داسې ورځ ده چې هر کال د

---

[٦] د غبرګو یوولسو ورځ د هر زیږدیز کال یوولسمې میاشتې (نومبر) یوولسمې نېټې سره برابره ده چې په چین کې په عنعنوي توګه د پېر ورځ نومول شوې.

نوښت، نوي تولیداتو او د نوې لیوالتیا په اړه خبرېږي د امریکا د خلکو په اړه، که چېرې هغوی پوهېږي چې په دغې ورځ یوازې چینایي تولیدات نه بلکې له فلیپین، کینیا، افریقا، ارجنټینا، افریقا او له ټولو دغو ملتونو څخه تولیدات پېر او پلور کېږي نو دا به بېسارې وي.

سرک په سر مرکه، ۲۰۱۴ کال، نومبر ۱۱ مه

دا یوه بېسارې ورځ ده، مونږ له ټولو تولید کونکو او ټولو هېوادو څخه غواړو چې په دې ورځ له پېرودونکو څخه منندوی وي. مونږ پېرودونکو لپاره هیله من یو چې یوه ښکلې ورځ ولري. دا یو ځانګړې ورځ ده خو ښایي د پیر په برخه کې کوم ځانګړی توپیر شتون ونلري خو په خپله دا ورځ چین کې د یوې خوښۍ په مانا ده.

بلومبرګ مارکېټ، ۲۰۱۵ کال نومبر ۱۱ مه

د علي بابا کالج

وروسته له هغه چې یو څوک د علي بابا مشتري یا پیرودونکی کېږي نو باید زده کړې ته چمتو وي. مونږ به د راتلونکي کال لومړیو کې د علي بابا کالج رامنځته کړو تر څو کارکوونکو او پیرودونکو ته روزنه ورکړو. دوی کولای شي هره میاشت زمونږ کمپنۍ ته د روزنې لپاره راشي او یا هم مونږ په خپله بیلابیلو ښارونو ته ور شو. زمونږ کورسونه به د علي بابا تولیداتو څخه ګټې اخیستنې، مدیریتي اقداماتو، د وړو او منځنۍ کچې سوداګریو پراختیا په اړه روزنه وړاندې کوي.

هارورډ تیسینګا اجرایي پروګرام، ۲۰۰۳ کال، ډسمبر

ټوباوو (Taobao)

کومه چټکتیا چې زمونږ ټوباوو ویبپاڼې خپله کړه نو امریکایي رسنیو لپاره حیرانونکې وه، هغوی فکر کاوه چې ایبې کمپنۍ نه ماتېدونکې ده. هغوی نه غوښتل چې په دې باور وکړي چې یو چینایي ویبپاڼه دې وکولای شي د ایبې، یاهو او داسې نورو سره سیالي وکولای شي. خو د ټوباوو د کارونې معلوماتو امریکایي شنونکي اړ کړل چې مونږ ته په نوي نظر

وګوري. بیا نو هغوی درک کړه چې (C2C)[۷] رقابت د ننه په چین کې تر هغه څه چې دوی تصور کاوه ډېر توند او پاروونکی و.

Reuters، ۲۰۰۴ کال، سپتمبر

د پیسو د ورکړې سیستم (Alipay)

لکه څرنګه چې اوس مهال د الي پې د پیسو ورکړې سیستم ډېر کامیاب ښکاري، خو مونږ د دغه سیستم رامنځته کولو په اړه فکر ته هله اړ شوو چې د ټوباوو له لارې د پیسو راکړه ورکړه مو خوندي کولای نشوای، زمونږ کورنیو بانګه والو هم و نه غوښتل په دې مسله کې ښکېل شي نو مونږ د سیټي ګروپ (Citigroup) او همدارنګه (HSBC) ته مخه کړه. هغه بل کال یوې ناستې په ترځ کې د یوې څانګې رئیس راته

[۷] یا پیرودونکي د پیرودونکو لپاره: دا د برښنایي سوداګرۍ له ځلورګونو کټګوریو له ډلې یوه داسې معامله یا سوداګري ده چې پر بنسټ یې د پیرودونکو تر منځ راکړه ورکړه او یا د خدماتو وړاندې کول اسانه کوي-ژباړن

وویل چې "راتلونکې لپاره څرنګه نوښت کوې او تصمیمونه به څه ډول نیسې؟" دا نو هغه مهال وه چې مونږ الي پې رامنځته کړه. زمونږ حساب کتاب پاک دی او په خورا روښتیا یې ترسره کوو او د کال په هره ربع یا څلورمه برخه کې یې اړوند ځانګې ته راپور ورکوو.

زیشانګ انلاین، کال ۲۰۱۱ مارچ ۳۱مه

پر روغتیا پانګونه

نننۍ چین کې د هوا، خوراکي توکو او اوبو په څېر برخو کې ککړتیاو له امله ښایي مونږ له روغتیایي ستونزو سره مخ شو. مونږ کولای شو خپلې ټکنالوجۍ څخه کار اخیستنې سره ستونزه حل کړو. نو ځکه موږ اړ یو تر څو نن پانګونه وکړو او لس کاله وروسته کله چې چین له ستونزې سره مخ شي ورته چمتو واوسو.

بولمبرګ مارکېټ، ۲۰۱۵ کال نومبر ۱۱ مه

پر خوشالۍ پانګونه

نننۍ نړۍ، په ځانګړې توګه بیا چین کې شتمن خلک خوښ نه دي. بېوزله خلک هم خوښ نه دي. دولتي افسران هم خوښ نه دي.... زه غواړم چې په چین کې خلک د فلمونو، تیاتر او ټلویزیوني پروګرامونو په څېر ډیجیټلي تولیداتو څخه خوند واخلي، ټول هغه ډیجیټلي وسایل چې ځوانان خوشاله وي، تر څو خپل راتلونکې په اړه هیله من وي.

د *(نېکمرغه ژوند) خپرونه، ۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹مه*

رهبري

د غوره اداري ټیم رامنځته کول

کمپنۍ باندې واک چلول باید د هغو ونډه‌و شمیر پورې تړلې نه وي کوم چې یو عامل مدیر یې په اړوند کمپنۍ کې په خپل لاس کې لري؛ بلکې کمپنۍ باندې کنټرول او واک باید د عامل مدیر د ځیرکتیا او لید له امله وي. د قربانۍ په ورکولو او پر منطق ولاړ اداري ټیم رامنځته کولو سره هېڅکله یو ځانګړې شخص یا فرد ته پر کمپنۍ د واک چلولو فرصت په لاس مه ورکوئ.

د نېکمرغه ژوند خپرونه، *۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹مه*

خندا

کله چې ته سوداګري کوې نو بايد خندا هم وکولای شې. يو پياوړی لرليد او فعاله مفکوره کولای شي تا ته د خندا زمينه برابره کړي. په هغه څه چې ترسره کوې يې و وياړه او وړ او څواکمن اوسه. د دې لپاره چې ته موسکی او وياړلی واوسې نو چټک ليدلوری او پراخ فکر ته اړتيا ده.

د نينګ بو شبکې د *چلوونکو ناسته، ۲۰۰۲ کال، جون ۱۱مه*

د کارکوونکو ستاينه

د يوه يادښت په توګه زما د دفتر پر دېوال د نظامي فنونو ناول ليکونکي جين يانګ خبره ځوړنده ده چې وايي: "ستر رهبران پوهېږي چې څنګه د خپل شاو خوا شته استعدادونو قدر وکړي."

جي فنګ ورځپاڼه ۲۰۰۴ کال، سپټمبر ۴مه

د سازمان جدول

زمونږ کمپنۍ کې د اداري پلاوي او کارکوونکو جدول برعکس دی. پېرودونکی د جدول په سر کې دی، کارکوونکي لاندې ښي لور ته، بيا مديران، د کمپنۍ مرستيالان او د کمپنۍ عامل مدير يعنې زه په لاندېنۍ برخه کې يو. زما رئيسان يعنې مرستيالان زما څخه پورتنۍ برخه کې دي، د مرستيالانو رئيسان مديران دي چې له مرستيالانو پورتنۍ برخه کې دي، او بيا نو د کارکوونکو څخه پورته برخه کې پېرودونکي يا مشتريان دي چې د رئيسانو ځای لري. د اجرائيه رئيس يا عامل مدير په توګه زه د فوټبال د دغه ټيم "ګول ساتونکی" يم. که چېرې ګول ساتونکی داسې انګيري چې د کار ډېره برخه پر ټيم ورواچوي نو دا مهمه نه ده چې څومره مهارت لري بلکې دا د خطر په مانا ده.

د شنزن شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۴ کال د مارچ ۵مه

ټيمي روحيه

چينايي سوداګرۍ بايد ټيمي روحيې ته زياته پاملرنه وکړي. همکاري له ټيمي کار څخه رامنځته کېږي. تر بل هر چا ځان اتل ګڼه بيا يې پايلې هم ګوره.

د نينګبو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۲ کال، جون ۱۱ مه

د يوه مشر په توګه

لرليد، پراخ فکر او ښې وړتيا سره د رهبر په څېر عمل کوي. دا هغه څه دي چې زه پوهېږم چې د يو وړ او مستعد رهبر يا مشر اوسېدو لپاره په خاصه مانا دي.

ليک سايډ اکاډمي، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۲۸ مه

د باسکېټبال لوبغاړي

يو ښه رهبر خپل لاس لاندې مخکښ کسان پالي. دا ښه ده چې هغوی مبارزه کې وي. که چېرې تاسې د شپږو مياشتو په ترڅ کې يو مناسب ځای ناستی نشی موندلای نو تاسې د ښو استعداونو د ګومارنې په برخه کې ستونزه لرئ. يو رهبر بايد د هر چا په ځان کې تر ټولو مثبت يا د قوت ټکي ته

پاملرنه وکړي. د هر چا د قوت یو داسې تکی ومومی چې په خپله ښایي تري خبر نه وي. د یو ښه رهبر لپاره په خپل ځان کې د دغه ډول وړتیا روزل خورا اړین دي. کوم شیز زما پام دې مسلې ته راوګرځاوه؟ د NBA یا د باسکېټبال ملي ټولنې لوبې لیدو.

د باسکټبال لوبغاړي ښه پایله ځکه تر لاسه کوي چې د هر ټیم ټول ۱۲ واړه لوبغاړي غواړي مسولانه کار وکړي. د هغوی ټول فکر دا وي چې هر یو د لوبې وړتیا لري او دا خورا همغږی فشار رامنځته کوي. که تاسې چېرې خپله کمپنۍ کې هم ورته سیستم ولری په دې مانا چې قضاوت د کړنو پر بنسټ وي نو تاسې به یو ښه ټیم میدان ته کړی وي.

د نینګبو شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۲ کال، جون ۱۱ مه

لیدلوری، پراخه سینه او ځواکمنتیا

د رهبر پاتې کېدو هنر له دغو درې شیزونو پرته بل څه نه دی: لیدلوری، پراخه سینه او ځواکمنتیا. لیدلوری تاسو ته فرصت درکوي تر څو د زړ میله په اندازه سفر سره د زرو کتابونو تر لوستلو ډېر څه زده کړی. له هغه څه زده کړی چې

ته يې د تګ پر مهال تر لاسه کوي، دا تاسو لپاره دا ورتيا درکوي تر څو د نورو په پرتله لا ډېر ليرې نظر وکړی. ستاسو په خپل ښارګوټي کې ښايي له وړاندې ته يو ځواکمن کس واوسې. بيا چې شانګهای ته ځې نو د ځان په پرتله پياوړو خلکو سره مخ کېږې. همداسې ټوکيو او نيويارک په لور چې ځې نو د ځواکمنو او پياوړو خلکو شمېر لا زياتيږي. له همدې امله هر څومره چې ستا ليدلوری پراخېږي نو نور خلک به راځي او ستا هوس به کوي. يو رهبر بايد پراخه سينه ولري. له هرو لسو ښه استعداد لرونکو کسانو نهه يې عجيبه دي. د هغوی ځان پورې منحصر- مزاج له وړاندې دا تصور ورکړی چې هغو چارو کې چې دوی يې ترسره کوي تر ټولو ښه دي. له دوی سره له زغم څخه کار اخلی. ستا سينه بايد پراخه شي، او همداسې به کېږي که چېرې تاسې هره ورځ په دې لار کې د نظم منونکی واوسې. دا خندونکې ده چې ځينې خلک ځينو بې ارزښته شيزونو لپاره تندی تريوه وي. هغوی په خپله د پراخې سينې نه درلودو له امله خپل ځانونه په غمونو لړي.

د (نبکمرغه ژوند) خپرونه، ۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹ مه

کړکېچ سره مقابله

البته چې علي بابا کمپنۍ په خپل حد کې له کړکېچ سره مخ شوې ده. زه به ولې د تېرو پينځو کلونو په ترڅ کې دومره ډنگر پاتې وم او ان يو کيلو وزن مې هم نه دی زيات شوی؟ يو وخت مې داسې فکر کاوه چې کله کمپنۍ په گټې وټې او پراخېدو راځي نو رئيس به لږ څه آرامېږي. خو اوس زه تر بل هر وخت ستړی يم. يو سوداگر په دوامداره توگه له کړکېچ سره مقابله کوي او دا ښه ده چې ته په کمپنۍ کې د ننه هره ورځ وړو دردونو او ستونزو سره مقابله وکړې وړاندې له دې چې دغه واړه دردونه په سرطان بدل شي.

د هانگزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۷ کال، سپتمبر ۱۵ مه

سرتېري بايد دوربين ونلري

په جگړه کې سرتېري بايد لرليد وسيله (دوربين) ونلري. کنه نو کله چې قوماندان د بريد امر کوي نو هغوی به وايي: اوه، هغه ده مونږ مقابل لوری گورو چې درې ماشينگنې لري، نو ښه به وي چې په شا شو.

د سوداگرۍ پيل کولو په اړه د جک ما خبرې، ۲۰۰۸ کال

یوازېتوب

په کومه ورځ چې رهبر کېږې نو ته به ډېر یوازې یې. ان تر دې چې له تا څخه وروسته دوهم او درېیم کس لپاره به هم ستونزمنه وي چې تا په سمه توګه درک کړي. کله چې ماښو د کېښتې د باد څپره سموي نو کله ناکله په خپله اړ کېږي چې د کېښتې خاده ودروي تر څو وګوري چې باد په کومه درومي. زما د ځان په اړه، زه اړ یم تر څو د مسایلو په اړه یو کال وړاندې فکر وکړم تر څو سم سیستم او بشري ځواک په سمه توګه ورته وګومارم. بریا ښایي بل کال پورې لرې وي، تصمیمونه ښایي تر هغه وخته واضح نه وي. خو زه نشم کولای چې د بریا خوند وڅکم مګر دا چې د ناکامی مسولیت ته اوږه ورکړم.

د شنزن شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۵مه

تصمیمونه او تېروتنې

یوازې دوه حالاتو کې تاسې کولای شی د عامل مدیر په توګه عمل وکړی نه "عادي" حالاتو کې. لومړی کله چې تاسې یو تصمیم نیسی او بل دا چې کله تېروتنه کوی. تل خپلې

تېروتنې ومنی او هېڅ کله خپلو تېروتنو لپاره دې ته مه ګوري چې د خپلو کارکوونکو په کړنو کې غلطۍ راپیدا کړي، یا دا چې د خپل لاس لاندې کسان پړه ثابت کړي. یو عامل مدیر باید له وخت وړاندې د بریا ادعاګانو نه وي یرغمل کړی.

د شنزن شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۵ مه

د عامل مدیر پوهه

د یوه رهبر په توګه، د یوه عامل مدیر مفکوره باید دا وي چې بهر ووځي او نوره نړۍ وګوري او د هغه څه په اړه فکر وکړي کوم چې ویني او ترسره کوي یې. دا هغه څه دي چې پېرودونکو ته فرصت او نېکمرغي رامنځته کوي.

د هانګزو شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۷ کال، سپټمبر ۱۵ مه

د کارکوونکو روزنه

د یوه رهبر بله دنده دا ده چې د خپل ټیم د هر غړي ځانګړي مهارتونه کشف او ومومي. په نړۍ کې بد کارکوونکي هېڅ شتون نلري، مګر بد رهبران او بد سیستمونه شتون لري. په خورا دقت سره د هر کارکوونکي کاري ځواک وروزئ پرته له

دي چې د هغه ځواک ورځخه واخلئ د هر لاربښود له نظره ټول کارکوونکي ښه دي. د یوه وتلي او مسلکي مدیر له نظره بیا ټول بد دي. یو رهبر په ټولو کارکوونکو کې کاري وړتیا او ځواک مومي او ترې ګټه اخلي.

د شانگهای شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای

د ادارې او سوداګرۍ په ځانګه کې ماسټري

تېر کال مې درې همکاران وارټن او یو بل هم هارورډ پوهنتونونو ته د ادارې او سوداګرۍ په ځانګه کې د ماسټرۍ لپاره واستول. دوی ته مې وویل: "کله چې تاسې بېرته راګرځئ که چېرې ټول هغه څه مو تر شا پرې ایښي وي کوم چې تاسو ته یې زده کړه درکړل شوې وي او په عملي برخه کې له ځانه وړتیا وښیی نو تاسې فارغ شوي یاست. او که چېرې تر اوسه هم په همغه قاعده او قانون پورې نښتي یاست کوم موچې لوستي نو تاسې باید خپلو زده کړو ته دوام ورکړئ. د ماسټرۍ دوه کلنې دورې وروسته تاسې اړ یی چې هغه څه شاته پرېږدی کوم موچې زده کړي وي او د عمل په ډګر کې باید وځلېږئ. دا ریښتیني بریا ده."

نړیواله اقتصادي غونډه، د چین د سوداګرۍ سرمشریزه، ۲۰۰۲ کال، اپریل ۱۹ مه

بریا او ناکامي

له سختو ورځو درس اخیستل

کوم درسونه چې ما علي بابا کمپنۍ کې له سختو او تیارو ورځو څخه زده کړي هغه دا دي چې ته باید خپل ټیم داسې وپالې چې سنجونه، نوښت او لیډلوري ولري. همدارنګه که تاسې چېرې سختو او تیارو ورځو په ترخ کې په شا نشی نو دا په دې مانا ده چې تر اوسه هم د بریا چانس لرې او کله چې ورکې یې نو باید د خپل ځواک پر ځای تر ډېره پر خپل فکر او مغزو تکیه وکړې.

Inc، ۲۰۰۸ کال، جنوري لومړۍ نېټه

عامل مدیران هم تېروتنې کوي

هغه چې تېروتنې نه کوي هغه د کمپنۍ عامل مدیر نه دی. هر بریالی انسان له نهیلۍ او تېروتنو سره مخ کېږي.

د کینډاګډو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای ۲۲ مه

له تجربو زده کړه

په حقیقت کې ډېره اسانه ده چې یوه سوداګري رامنځته کړی. دا په یوې تیارۍ کې ګام اخیستلو ته ورته ده تر څو کوم چېرته یو څراغ وموموئ او ورځخه ګټې اخیستنې سره ورانده لاړ شی. لس کاله وروسته زه اوس د دې جوګه یم چې د ستراتیژۍ او تکتیکونو په اړه خبرې وکړم. زه دې ته ترجیح ورکوم چې د هغو لاملونو د مطالعې پر ځای چې سوداګري بریا ته رسوي هغه لاملونه مطالعه شي کوم چې سوداګري له ناکامۍ سره مخ کوي. خلک وایي چې د علي بابا د بریا راز د جک ما ښې رهبرۍ پورې تړلې ده، خو دا ناسمه ده. زه هغومره هم وړ نیم، ولې له تجربو څخه د زده کړې په برخه کې بیا ښه یم.

د ګوانګزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال مارچ ۲۱ مه

څلور ځانګړنې

د استعداد تر څنګ څلورو ځانګړنو درلودو ته اړتیا ده: د امانت ساتل، ټیمي روحیه، سازش، او خوشبیني.

فیرسټ فایننشیل ورځپاڼه، ۲۰۰۵ کال، نومبر ۲۴ مه

د واقعي موخو ټاکل

تر اوسه هم زمونږ چینایي لومړی درجې کمپنیو او نړیوالو سترو کمپنیو تر منځ یو د پام وړ واټن شتون لري. لکه څرنګه چې لویدیځ کلتور تر ډېره سترو سوداګریو یا کمپنیو ته ډېره پاملرنه کوي خو دلته زمونږ ۱٫۳ میلیارده خلک بیا وړو او منځنی کچې سوداګري مخ ته بیایي. دلته نو له بریاو څخه ډکه راتلونکې بنسټ کېښودل کېږي، د چین د سوداګری وړې او منځنی کچې یو لښکر تر سترو سوداګریو مخ ته کېږي. د موخو په ټاکلو کې له دقت څخه کار اخلی. که همدا سبا یوې سوداګریزې معاملې ترسره کولو کې د یو میلیارد ډالرو ترلاسه کول موخه ټاکی نو تاسې په لوی لاس ځان ناکاموی.

خو که چېرې زمونږ موخه دا وي چې خپله کمپنی د غیر واقعي شمېرو باندې له تمرکز پرته خپلې کمپنی ته وده ورکړو نو د ۱٫۳ میلیارده د "میږیو"یو چمتو لښکر درلودو سره هر کله کولای شو ستر فیلونه خپل ملکیت وګرځوو.

د هانګزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۴ کال، د جون ۱۳ مه

د کارکوونکو رضايت

کوم څه په ۲۱مه پيړۍ کې د يوې کمپنۍ د پرمختګ لپاره ډېر اړين دي؟ کارکوونکي. له هغوی سره ښه چلند خورا مهم دی. د کارکوونکو درناوی په مستقيم ډول د کمپنۍ له لرليد سره اړيکه لري.

د ګوانګزو د شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، مارچ ۲۱مه

کړکېچ سره چلند

انلاين سوداګري راتلونکې لپاره لويه مرسته کولای شي. خو هم اوس او هم راتلونکې کې ښايي کړکېچ شتون ولري، نن به هم دردونکې وي خو سبا به لا ډېر دردونکې وي. دوام ورکوی، دمه کوی او هر کله تر ټولو بد حالت ته چې ښايي سبا به وي چمتو اوسی. نو بيا به بل سبا ګوری چې لمر راخېژي.

د هان کانګ د ونډو د پير او پلور کنفرانس، ۲۰۰۷ کال، نومبر ۶مه

مثبت اوسېدل

زه ډېر وړ او مستعد شخص نه يم. زما راځرګندېدل، زما وړتياوې او زما زده کړې هغسې غوره نه دي کوم چې ټولنه

ده. خو ما انساني طبیعت درک کړی. د دې لپاره چې بریا ته ورسېږې نو باید منفي اوسېدل او منفي فکرونه کنټرول کړې او مثبت اوسېدل او مثبت فکر کول رامنځته کړې. زه هڅه کوم تر خو د ټیمي روحیې او ګډ ماموریت له لارې همداسې څه وکړم.

له کازوو انیموري سره خبرو کې، ۲۰۰۸ کال، اکتوبر ۲۸ مه

زیار

زه د کمپیوټر په اړه په هېڅ نه پوهېږم. نو ځکه زه ځوان نسل ته وایم چې که چېرې جک ما " بریالی کېدلای شي نو تاسې ۸۰ سلنه کسان هم بریالي کېدلای شی خو د زیار ګاللو سره ."

د (نېکمرغه ژوند خپرونه)، ۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹ مه

له ناکامیو زده کړه

که چېرې ته د یوې ناکامی د لامل په اړه د فکر کولو پر ځای په خپله ناکامی لپاره افسوس کوې، نو ته به د تل لپاره د افسوس کولو په حالت کې یې.

د سوداګرۍ رامنځته کولو په اړه د جک ما خبره، ۲۰۰۸ کال

له تېروتنو نه وېرېدل

د یوې ښې انټرنېټي کمپنۍ ناکامېدل چې هر نوم ورکوي اصلي لامل یې له تېروتنې وېره ده. د دې لپاره چې سبا وځلېږئ او وغوړېږئ نن باید تېروتنه وشي. یوازې دا هڅه کوي چې ورته تېروتنې تکرار نکړئ.

د علي بابا د دوهمې کلیزې لمانځل، ۲۰۰۱ کال، سپټمبر ۱۰ مه

ناکامي؛ برياوې زېږوي

پیاوړتیا ناکامیو څخه جوړېږي، که زه یوه ورځ خپل لمسي-او یا لمسۍ ته یوازې د خپلو بریاو کیسې وکړم نو هغه به ډېر په اسانۍ ځواب راکړي چې "تا خو څه غټ کار نه دی تر سره کړی، انټرنېټ له لارې دې انلاین سوداګري جوړه کړې او له دې سره دې یو څه پانګه تر لاسه کړې ده." خو که چېرې د کلونو په ترڅ کې زه خپل ټولو ناکامیو او تېروتنو کیسې ورته

وکړم نو په دې صورت کې به ما ته شاباسی راکړي. وروستی بریا له خورا دردونکو تجربو څخه تر لاسه کېږي.

د نینګبو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۲ کال، جون ۱۱ مه

چټک ټوپ

په ۱۹۹۹ زېږدیز کال کې د علي بابا پخوانی ستراتیژي دا وه چې ژر له خپلې کورنی انلاین سوداګری څخه نړیوالې هغې ته ټوپ کړو. مونږ دا موضوع "په لومړي ګروپ کې نړیوال کېږ ته د یو ټیم نیغ په نیغ تګ ونومولو." که څه هم له ۱۹۹۹ زېږدیز کال څخه تر ۲۰۰۱ کال پورې علي بابا ډېره پېژندل شوې کمپنی نه وه. زمونږ اصلي موخه اروپا او امریکا وه، له همدې امله هغه مهال ما ډېرې ویناوې واورولې. زما لپاره تر ټولو سخته شېبه هغه مهال وه چې په جرمني کې مو ۱۵۰۰ کسانو لپاره څوکی کېښودې خو یوازې درې کسان غونډې ته حاضر شول. زه ډېر خجالت شوم خو بیا هم د خپلې وینا اورولو ته ژمن وم.

د کینګداو شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای ۲۲ مه

د کړکېچ پر مهال د مشتریانو په اړه فکر کوئ

کله چې ستونزې او مصیبت پر تاسو فشار راوړي نو لومړی خپلو پېرودونکو ته پام او په اړه یې فکر کوئ، دوهم خپلو کارکوونکو او له هغه وروسته خپل رقابت او سیالی په اړه. خو په حقیقت کې غوره به دا وي چې د رقابت پر ځای لومړی د خپلې ستونزې د حل کولو په اړه فکر وکړی. له کړکېچ سره مبارزه کې په دې فکر وکړی چې څرنګه په لومړي سر کې لومړی ستاسې مشتریان او بیا کارکوونکي اغېزمن کېږي. که چېرې ستاسې کارکوونکي په دې اړه پوهېږي چې د کړکېچ په وړاندې څرنګه غبرګون وښیي نو په دې صورت کې اوږد مهال لپاره بازار کې ستاسې د چلېدو شونتیا زیاتېږي.

په چین کې بریا، ۲۰۰۷ کال، اګست

سیالي

سیالی ته غېږه پرانیستل

په ژوند کې سیالي حتمي ده. دا یوه له کړاو څخه ډکه لړۍ ده خو ستاسو کمپنۍ ته پرمختګ وربښي. تر ټولو غوره سیال انتخاب کړی چې رقابت ورسره وکړی، خو هېڅکله خبره مه

شخصي- کوی. له خپلو سیالانو سره جګړه مه کوی بلکې غېږه ورته پرانیزی او د هغوی د مفکورې زړې تحلیل کړی.

د شانګهای شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای

له سیالۍ خوند اخیستل

آیا زما رقابت یا سیالي خوښېږي؟ هو، ځکه سیالي دا فرصت درکوي چې پرمختګ وکړې، او کار و بار کې غوره و اوسې، خپل سیالان راپاروی. یو پارېدونکی سیال دومره ډېر ښه او تکړه نه وي.

د بیجینګ د شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۱۷ مه

د پیسو نفوذ

که چېرې هر څه په پیسو ګټل کېدلای نو بانکونو به تر ټولو سترې کمپنۍ په واک کې درلودې. د سترو سیالانو په وړاندې ستا کارو بار ښه مخ ته تګ ستا کارکوونکو ، ونډه والو، شریکانو او پېرودونکو ته باید تر یوې کچې رضایت او آرامښت ډالۍ کړي. په دې صورت کې به کار و بار لا ډېر ښه شي.

بیجینګ د شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۱۷ مه

د ینګتز سیند کې تمساح

الي بابا، د ینګتېنز سیند کې د یو وړوکي ماهي په خېر ده. نو له یوې تمساح سره یې جګړه د ماتې په مانا ده. سره له دې هم، که چېرې مونږ ینګتېز (Yangtze) سیند کې جګړه کې ښکېل شو په یقین سره چې څوک مو ماتولی نشي- اي بي کمپنی (eBay)چین ته راغله چې مونږ سره زمونږ خپل ټاټوبي کې مقابله وکړي. دا ځای ځکه مونږ ته ښه ده چې د یو قاب ماکروني لپاره د ۳۰۰ ¥ ین(د چین هېواد مروجه کرنسي-) پر ځای یوازې ۳ ¥ ورکوو. زمونږ یوازې ۱۰۰ میلیونو ¥ په وړاندې ایبي ۷۰ میلیارده ¥ د چین مارکېټونو کې پانګونه وکړه، خو هغه څه چې هغوی تر مونږ ښه تر سره کولای شي کوم دي؟

له CNBC ټلویزیون سره مرکه، ۲۰۰۴ کال، اکتوبر ۲۳ مه

بې لارې توب

ځینې ښایي ووایي چې هغوی سیالې کمپنی غوړې ټوباوو او یا علي بابا ته ماتې ورکړي. ډېر ښه، خو یوازې زمونږ خپل بې لارې توب مونږ ته ماتې راکولای شي.

د هانگزو آنلاین سوداگرو اتمه ناسته، ۲۰۱۱ کال، سپټمبر ۱۰ مه

هېڅ گټونکی شتون نلري

یو سیال یا رقیب ته ماتې ورکول هېڅکله د گټلو یا بریا په مانا نه ده ځکه تل به یو بل سیال شتون ولري. یو ایکو سیستم په نظر کې ونیسی چېرته چې هر ډول رقابت شتون لري. خو رقابت او سیالي تاسو سره مرسته کوي چې پرمختگ وکړئ. لکه څرنگه چې یو ایکو سیستم کې زمری، غرڅه وژني، د دې لپاره یې نه وژني چې غرڅه یې بده راځي بلکې د دې لپاره یې وژني تر څو یو څه وخوري. تاسې خپل سیال ته ماتې ورکوئ دا له دې امله نه ده چې خورا پیاوړي او ځواکمن یاست بلکې ستاسې مقابل لوری هغه څوک دی چې نه غواړي پرمختگ وکړي، په تېر وخت پورې یې ځان نښلولی وي او راتلونکې له لاسه ورکوي. که چېرې د تکنالوجۍ په برخه کې وروسته پاتې وي نو باید وده ورکړي. که چېرې ستونزه په کارکوونکو کې وي باید اصلاح یې کړي. یو ایکو سیستم ته په کتو فکر وکړئ او خپل مقابل لوري سره مقابله کې وړوکي-وړوکي په څېر عمل وکړئ. مونږ ټول

همداسې يو له زمري پرته غرڅه خپل کمال ته نشي

رسېدلای.

د هانګزو انلاین سوداګرو اتمه ناسته، ۲۰۱۱ کال، سپټمبر ۱۰ مه

ایبې کمپنی

دا د خواشینی ځای دی چې علي بابا هېڅ رقیب نلري، موږ

بیخي د رقیب یا سیالې کمپنی په لټولو ستړي شوي یو. خو

ټوباوو بیا بختوره ده چې د ایبې په څېر سیاله کمپنی لري.

که ته چېرې اړ و اوسې چې له مایک ټایسن سره د بوکس

سیالي وکړې نو ښایي ځان نېکمرغه ونه ګڼې. خو د نړۍ په

کچه دغه ډول رقیب ښه دی. ځان بختور وګڼه که چېرې

میشل جورډن سره باسکېټبال کې مخ کېږې. ټوباوو کمپنی

کولای شي د ایبې په څېر یوې کمپنی څخه ډېر څه زده

کړي.

بیجینګ مانیټورینګ پوسټ، ۲۰۰۴ کال، اکټوبر ۲۱ مه

رقابت سره مقابله

کله چې سیالې ډلې سره مقابله کوی نو څلور خیزونه په فکر کې ساته. لومړی هغه څه دي چې ته یې لیدلی نشې. دوهم هغه څه دي چې ته ورته په ټیټه سترګه ګورې او بابیزه یې ګڼې. دریم هغه څه دي چې ته پرې نه پوهیږې. او څلورم هغه څه دي چې له ټولو هڅو سره سره ته یې تعقیبولی نشې.

د کینګډاو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای ۲۲مه

د جګړې بیه

هغه پوښتنه چې تاسې یې باید وپوښتی دا ده: "که چېرې مونږ خپلو پانګه والو د پیسو له لارې نه بلکې خپلو اضافي پیسو له لارې یو رقابت ته مخه کړو او پیسې پرې ولګوو، نو آیا دا په دې مانا ده چې مونږ هرڅه لرو او ډاډمن واوسو؟" په ډېرو کمپنیو کې د پانګې یا پیسو زیاتوالی اړین نه دی هغسې چې فکر اړین او مهم دی. تل په دې فکر کوی چې د چا لپاره مبارزه کوی، ولې مبارزه کوی او څرنګه به مبارزه کوی. تر ټولو بد حالت ته چمتووالی ونیسی. ددې لپاره چې

بریالي شو باید په اعظمي توګه د پېرودونکو حقونه او همدارنګه د تولیدونکو ګټه په پام کې ونیسو. که چېرې یوه قیمتي جګړه ستا د غرور له امله داسې پریوځي چې تولیدونکي برمته کوي او پېرودونکي دوکه کوي نو په دې صورت کې به یې بیه ډېره لوړه وي.

د علي بابا کارکوونکو ته خبرو کې، ۲۰۱۲ کال، اګست ۲۷ مه

د رقابت تشخیص

که چېرې یوه وړه یا د منځنۍ کچې انټرنېټي سوداګري لری نو له (NetEse), (Sina), (Sohu) او علي بابا په څېر کمپنیو سره سیالي مه کوی. یوازې په مسلکي برخه کې هغه څه سره سیالي وکړی چې تاسې یې کولای شی او هغوی یې نشي- کولای.

NetEase.com، ۲۰۰۴ کال، د فبرورۍ ۱۷ مه

لومړی یا دوهم ځای

مونږ ځینو برخو کې لومړی ځای لرو او ځینو نورو کې بیا دوهم زمونږ ځینې معاملې د پیسو په ګټلو کې ناکامه شوې او

له منځه لاړې. دوهم ځای لږ لګښت سره ښې پیسې تر لاسه کول او اغېزمن پاتې کېدل ښه دي. په حقیقت کې زمونږ یو شمېر آنلاین سوداګریو دوهم ځای په نښه کړی دی. سره له دې، زمونږ هېڅ یو آنلاین سوداګری درېیم ځای نه دی په نښه کړی چې تر لاسه یې کړي. تل لومړی اوسه یا دوهم نه درېیم. دوه کلونو په ترڅ کې درېیم ځای کې پاتې کېدل او دوهم ځای نیولو کې پاتې راتلل په دې مانا ده چې باید خپله معامله وتړو.

چینایي Yahoo *نښه راغلاست، تیم ته وینا، ۲۰۰۵ کال،* سپټمبر ۲۳مه

ستراتیژي

که چېرې زمونږ سیال په مرمیو سمبال وي نو مونږ به هڅه کوو تر څو هغه اړ کړو چې پر یو دېوال یې تشې کړي. د یوې سمې ستراتیژۍ له مخې سیالي باید یوه لوبه وي نه د کړاو سرچینه. د دغې لوبې پر ستراتیژۍ پوهېدل تاسې او ستاسې کارکوونکي یو موټی کوي. په یاد مو وي چې په دغې لوبه کې پر کارکوونکو نه کنټرول د لوبې بایلل دي.

د شانګهای شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای

امازون کمپنی

مونږ له امازون (Amazon) سره رقابت نه کوو.... او هغه ځکه چې زمونږ بنه له امازون سره توپیر لري. هغوی پېر او پلور کوي. علي بابا یو کاري چوکاټ لري، مونږ په دې باور یو چې هره کمپنی امازون کېدلای شي. مونږ په دې فکر یو چې که چېرې امازون یوه غټه منه وي نو علي بابا د منې ونه ده. مونږ غواړو چې هره کمپنی د پېر او پلور انلاین کمپنی وي. مونږ غواړو چې ډېر خلک هغسې بریالي وي لکه امازون.

بلومبرګ مارکېټ، ۲۰۱۵ کال، نومبر ۱۱ مه

فیل

دا ډېره ستونزمنه ده چې یو فیل ټول میږي په لغتو ووژني. ځکه میږي به دا فرصت ورنکړي. هغوی به هاخوا دېخوا منډې وهي او کله چې فیل هڅه وکړي تر څو ټول میږي په خپله پښه ووهي نو ښایي یوه پښه یې ماته هم شي.

بیجینګ مانیټورینګ پوسټ، ۲۰۰۴ کال، اکتوبر ۲۱ مه

کاپي

آیا شونې ده چې علي بابا کاپي شي؟ هو زمونږ د کار بڼه نبایي کاپي شي. خو زمونږ ټیم او ځیرکتیا چې زمونږ له تېروتنو څخه ترلاسه شوې کاپي کېدلای نشي. هېڅکله زما مفکوره، زمونږ د پېرودونکو باور پرمونږ او یا هغه فرصتونه چې دوی مونږ ته په لاس راکړي کاپي کېدلای نشي. خو دا په دې مانا نه ده چې هېڅوک تر مونږ مخ ته کېدلای نشي. نبایي مونږ ددې شاهدان وو چې ۱۰۰، ۲۰۰ او یا ان ۱۰۰۰ سوداګریزې ویبپاڼې دې جوړې شي. زه هیله من یم چې د چین انلاین سوداګریز مارکېټ کې ډېرې نورې ویبپاڼې رامنځته شي او له فرصتونو څخه ګټه پورته کړي. که چېرې علي بابا ویبپاڼه د پرمختګ په حال کې پاتې کېږي نو له نن څخه پینځه کاله وروسته به ډېره کمه اړتیا وي چې زمونږ کار دې څوک کاپي کړي.

د شنزن شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۵مه

د خپلې کمپنۍ د رقابت اصلي زړي تاسې په خپله او ستاسې ټیم دی. نور خلک ښايي ستاسې د کار ښه کاپي کړي، خو ستاسو صبر، استقامت او لیوالتیا نشي- کاپي کولای. د ټر ټولو ښه نوښت تر شا باید یو ښه ملاتړی سیستم، استعداد او اجراات شتون ولري. له دې پرته نوښت داسې دی لکه یوه بې ارزښته کیسه.

(په چین کې ګټونکی شه) خپرونه، ۲۰۰۷ کال، اګست

پیسې، پانګونه او ارزښت

د مدیرانو بورډ

اصلا علي بابا یو مدیره هیئت یا د مدیرانو بورډ درلود تر څو زمونږ پانګوالو ته ځواب ووایي. خو اوس مونږ په ۵ کمپنیو ویشل شوي یو چې هر یوه خپل ځان ته مدیره هیئت یا د مدیرانو بورډ لري، تر څو د یوه پانګه وال له خوا د هر څه کنټرولولو ګواښ له منځ لاړ شي. سره له دې چې زه د ونډه والو درناوی کوم او په ځینو مواردو کې د هغوی خبرې ته غوږ ږدم خو اقدام یوازې د خپل فکر له مخې کوم. له خپلو کارکوونکو څخه هم اورم خو بیا هم هغه څه کوم چې زما په

خپل اند سم وي. خو خپلو پېرودونکو او یا مشتریانو لپاره بیا غوړیږم د هغوی مشورې اورم او د شونتیا په صورت کې د هغوی مشورې پلې کوم. مشتریان لومړی، کارکوونکي دوهم او ونډه وال دریم ځای لري، دا ترتیب د ونډو د مارکېټ او (IPO)[۸] په خاطر بدلون نه مومي.

کیجینګ (Caijing) مجله، ۲۰۰۷ کال، اګست لومړی

پانګه وال

د هغو پانګه والو که خوښېږم او یا نه خو هغوی پرما ګران دي.

بلومبرګ مارکېټ، ۲۰۱۵ کال، نومبر ۱۱ مه

مالي مسولیت

که چېرې د بریالیو سوداګرو موخه دا وي چې ډېرې پیسې وګټي او شتمن شي، نو کېدلای شي ډېر شتمن شي. خو د

---

[۸] (Initial Public Offering)، د یوې کمپنۍ د پیسو ونډه ده چې د لومړي ځل لپاره اعلانیږي. معمولا وړې او منځنۍ کچې کمپنۍ خپل ای پي اوې اعلانوي.

دغو پیسو درلودلو موخه څه کېدلای شي؟ که چېرې ته ۱۰۰ میلیونه ډالر ولرې نو فکر کوم دا ستا او ستا د ماشومانو لپاره بیخي زیاتې دي. کله چې ستا نغدې پیسې له یو ټاکلي حد څخه زیاتې شوې نو په دې صورت کې دا ستا پیسې نه دي بلکې دا د ټولنې پیسې دي. دا هغه پیسې دي چې ټولنې تا ته درکړې او ته باید دا مسولیت په غاړه واخلې تر څو په یوه سمه لاره کې یې په کار واچوې. ما د دې موضوع په اړه دوه یا درې کاله وړاندې فکر کاوه نو دا پوښتنه راته پیدا شوه چې "بیا به څه کېږي؟"

Nature.org، ۲۰۰۹ کال، ډسمبر

د پیسو سپما

تاسې امریکایانو دا خوښېږي چې د سبا پیسې نن مصرف کړی او ښایي هغه هم د نورو خلکو پیسې وي. خو زمونږ چینایانو خوښېږي تر څو پیسې سپما کړو. ښایي په نړۍ کې مونږ تر ټولو د پیسو زیات سپما کوونکي خلک واوسو. دا ځکه چې مونږ کلونه بېوزلي پاتې شوي یو. کله چې مونږ پیسې پیدا کوو نو هغه بانک کې ږدو، ځکه مونږ پوهېږو چې یوه

سخته ورځ به راځي او موږ به يې هغه مهال لګوو. نو ځکه کله چې بد اقتصادي وضعيت هم راشي موږ د لګښت لپاره پيسې لرو خو تاسې به يې بنايي نلرئ.

د کلينټن (Clinton) نوښت کلنۍ نړيواله ناسته، ۲۰۱۵ کال، سپټمبر ۲۹مه

د دلالانو شړل

په ۱۹۹۹ کال کې، هغه کمپنۍ به نېکمرغه وې کوم چې يوازې اته مياشتې به يې دوام کاوه، خو موږ وويل چې زموږ پلان دا دی چې زموږ سوداګري به ۸۰ کلونو لپاره دوام کوي. نو زموږ دغه هدف هغه دلالان وشړل کوم چې يوازې د (IPO) په لټه کې ول.

د هونګون شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، مارچ.

ونډه وال، پانګوال او پېرودونکي

په ۱۹۹۹ کال کې د حساب کتاب په لومړۍ ورځ مې ونډه والو ته وويل چې د علي بابا پانګوال زموږ کاکاګان دي. پېرودونکي زموږ د ميندو او پلرونو حيثيت لري. له هغه مهاله

چې زه له خپلو کاکاګانو سره ښه مخ ته ځم نو د ونډه والو غونډې تر بل هر وخت ژر خلاصیږي.

چین کې کمپیوټر په اړه ملي ناسته، ۲۰۱۰ کال، اکتوبر ۱۲ مه

ارزښتمند کېدل

که چېرې ستا اجرائیه رئیس ۱۰۰۰۰ پېرودنکو لپاره خدمات وړاندې کوي نو ستا ټیم باید ۱۰۰۰۰۰ تنو پېرودنکو لپاره کار وکړي. ۱۰۰۰۰۰ پېرودونکي باید ۱ میلیون نورو لپاره کار وکړي. تا به هغه وخت رښتینی ارزښت تر لاسه کړی وي کله چې ستا پېرودونکي له نورو پېرودونکو سره مرسته کوي.

د هانګزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۷ کال، سپټمبر ۱۵ مه

سافټ بانک

زه ډېر هوښیار خلک پېژنم خو د سافټ بانک عامل مدیر ماسی یوشي سن یو بې جوړې انسان دی. هغه ښایي په زړه پورې انګلیسي- خبرو سره لږ څه پخ وبریښي خو خورا هوښیار

سړی دی. تر ۷۰۰ زیاتې کمپنۍ هر کال له سافټ بانک څخه د پانګې غوښتنه کوي. هغوی یوازې ۱۰ سلنه پانګونه کوي. خو هغه یوازې له یوې کمپنۍ سره خبرې اترې کوي او هغه هم مونږ. هغه ماته وایي: "زه له تاسره پانګونه کوم او هغه هم ستا بېساري مدیریت په خاطر نو خپل دغه ډول مدیریت او رهبرۍ ته تل دوام ورکړه."

د لوړ پرواز لپاره مقدمه/ ۲۰۰۳ کال

پانګونه د واده په څېر ده

د پانګونې لپاره سمې کمپنۍ موندل داسې وي لکه د ژوند د جوړې انتخابول. مونږ باید په سختو حالاتو کې اوړه په اوږه واوسو. نن ښایي هر څه سم وي، خو سبا ورځ که چېرې بخت مو واوښت نو زه به د تاسو ملاتړ ته اړتیا ولرم.

د Xiamen شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۱ کال، سپتمبر

هانګ کانګ کې د ونډې اعلان

فبرورۍ میاشت کې د کارکوونکو یوې ناسته کې ما وویل چې د ژمي راتګ لپاره باید چمتووالی ونیسو. دا نو هغه مهال و چې هر څه تضمین شوي ګڼل کیدای نشواې. په ناسته کې

زمونږ خبرو څخه وروسته کله چې نورو گومان کاوه زمونږ د ونډې بیه به تر خپل حده درې برابره زیاته وي نو زه په دې فکر کې وم چې خوشالیو او خوښیو په منځ کې توري وريځې او تندر راځي. مينه او ليوالتيا هم چې ژر راځي كېدلاى شي حيرانوونكي چټكتيا سره تېره شي. ما هم نه غوښتل چې د ونډې په بيه كې د چټک زياتوالي انديښنې څخه سترگې بلخوا واړوم. د ليدنې پر مهال مې وويل چې مونږ به تل همداسې چټک مخ ته ځو. مونږ به خپل ماموريت بدل نكړو. د ونډې د بيې نوسانات هېر کړی او دا قاعده مو په ياد وي چې مشتري مونږ ته لومړيتوب لري. مونږ خپلو پېرودنكو، ټولنې، ونډه والو، او د هغوی كورنيو سره اوږد مهاله ژمنتيا او تعهد لرو. كله چې مونږ دغه ژمنتيا او تعهد پوره كړل نو په دې صورت كې د ونډې بيه به په طبيعي ډول هغه ارزښت راښرگند كړي كوم چې د كمپنۍ له خوا رامنځته شوی.

"د ژمني ماموريت"، د علي بابا كاركوونكو ته ايميل، ۲۰۰۸ كال، جولای ۲۳مه

په هانګ کانګ کې علي بابا ګروپ لپاره زمونږ د ابتدايي ونډې اعلان يوازې د کار پيل دی. مونږ يوازې د تيلو په يوه پمپ کې يو خورا اوږد مزل لپاره خپل موټر کې تيل اچوو.

د هانګ کانګ د پيسو د راکړې ورکړې کنفرانس، ۲۰۰۷ کال، نومبر ٦ مه

ونډه

انصاف بايد خپور وي، د پيسو پر ځای هوښيارتيا او ټيمي کار بايد د کمپنۍ پر مديريت سيوری غوړولی وي. زمونږ تر ۱۰۰۰ زيات کارکوونکي او سافټ بانک (SoftBank) زمونږ تر ټولو لوی ونډه وال دي. لکه څرنګه چې د مارکېټ ارزښت مخ پر زياتېدو دی، د مديريت او د کارکوونکي د ونډې نسبت کېدلای شي ورسره مطابقت پيدا کړي.

NetEse.com، ۲۰۰۴ کال، فبروري ۱۷ مه

د نيويارک د ونډو بازار

کله چې ته د يو ميليارد ډالرو خښتن يې نو دا دې په ياد وي چې دا ستا پيسې نه دي. دا له تا څخه د خلکو تمه ده. خلکو پر تا دا باور کړی چې کولای شې دغه پيسې او سرچينې تر نورو ښې مديريت

کړې. که ته داسې فکر وکړې چې دا ستا پیسې دي نو ته له خطر سره مخ یې.

له جیري یانګ سره مرکه، ۲۰۱۵ کال، سپټمبر ۲۴مه

مشتریانو ته ګټه رسول

ولې مونږ علي بابا کمپنۍ رامنځته کړه؟ زمونږ موخه دا ده تر څو خپل پېرودونکي میلیونران کړو. مونږ خپلو پېرودنکو ته لومړی ځای ورکړی ځکه د هغوی بریا د علي بابا د بریا په مانا ده. مونږ هغه مهال ګټه تر لاسه کوو کله چې زمونږ مشتریان میلیونران شي او یا تر دې هم ډېرې پیسې وګټي.

د علي بابا پینځمې کلیزې لمانځغونډ، ۲۰۰۴ کال، سپټمبر ۱۰مه

زمونږ ډېری کارکوونکي زمونږ هغې پالیسۍ ته ګوته نیسي کوم چې مونږ خلکو ته په کې لومړیتوب ورکړی او دوی وایي چې ولې مونږ لومړی ځای نلرو. ریاکار او ځان ښودونکي نه یو. کله چې مونږ د علي بابا د غړو د ستونزې د حل لپاره راټولېږو نو مونږ نشو کولای چې د کارکوونکو هغه پوښتنې چې هغوی یې ګیج کړي لومړی راواخلو چې دا په خپله د

ویبپاڼې د ستونزو لـه حـل څخـه تمرکـز بـل خـوا وړي. هـر کلـه چې زه لـه مشـتریانو سره خـبرې کـوم نـو غـواړم چـې ورڅخـه واورم چې دوی د علـي بابـا پـه مرسـته پیسـې ګټـي. زمـا تـر ټولـو لویـه اندیښـنه دا وي چـې دوی ووایـي چـې ګـواکې ګټـه وټـه یـې نشـته. همدارنګـه کلـه چـې زه لـه ونـډه والـو سره مـخ کېـږم نـو د خپلـو لومړیتوبونــو پــه اړه ورسره اســتدلال کــوم کــه څــه هــم د دوی خوښ نشي.

شنزن شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، نومبر

پیسې

کله چې غـواړې د یـوې سـوداګرۍ یـا کـارو بـار بنسـټ کېـږدې نـو هېـڅ کلـه د پیسـو پـه اړه فکـر مـه کـوی. ځکـه کـه تاسـې پـه پیسـو فکـر وکـړې نـو هېڅکلـه بـه یـوه ښـه کمپنـۍ رامنځتـه نشـی کـړی. پانګـه والـو پسـې مـه ځـئ ځکـه کلـه چـې تاسـې ورشـی هغـوی لا چټـک کېـږي. خـو پـه دې پـوه شـی چـې د یـوې وړې یـا منځنـۍ کچـې سـوداګرۍ رامنځتـه کولـو سره پانګـه وال بـه پـه خپلـه تاسـو تـه راځـي. نـو پـه دې وخـت کـې بـه د پیسـو شـته والـی تاسـو لپـاره د خوښـۍ څخـه ډکـه حیرانتیـا وي.

د NetEase.com، ۲۰۰۴ کال، فبروري ۱۷ مه

وړیا خدمات

کله چې دوه کاله مخکې مونږ تهوباوو کمپنۍ رامنځته کړه نو وړیا چوپړونه به مو وړاندې کول. علي بابا هم درې کاله وړیا خدمات وړاندې کړل. نړدې زمونږ د ټولو فعالیتونو پیلېدو سره یو یا دوه کاله وړیا خدمات وړاندې کړي. ددې څلور اصلي دلیل دا دی تر څو په دغې دوره کې د پېرودونکو اصلي اړتیاو باندې پوه شو او ځان ورسره عیار کړو. څو که چېرې ان د وړیا خدماتو وړاندې کولو پر مهال تاسې نشی کولای چې خلک په ځان راټول کړی نو دا نهیلې کوونکې ده. ښایي نور نو ارزښت ونلري. مونږ د خپل وړیا خدماتو د وړاندې کولو له دورې څخه ارزښتناکه تجربې لرو، له همدې امله نن هر څه په سمه روان دي. نن مونږ یو میلیارد امریکایي ډالر لرو او کولای شو لا ډېر وړیا خدمات وړاندې کړو.

د نېکمرغه ژوند خپرونه، ۲۰۰۳ کال، مارچ

د علي بابا کمپنۍ پانګه

فکر کوم کلونه وړاندې خلکو ویل: علي بابا یوه خطرناکه کمپنۍ ده. زه پوهېدم چې مونږ هېڅ خطرناک نه یو او ډېر ښه یو. مونږ تر هغه څه ښه وو کوم چې خلکو فکر کاوه. خو نن چې کله خلک له مونږ څخه لوېې تمې لري نو زه اندېښمن یم ځکه چې تر اوسه مونږ هغومره ښه نه یو کوم چې خلک یې تمه لري. علي بابا یوازې ۱۵ کلونه عمر لري. مونږ په چین کې یوه انټرنېټي سوداګري مخ ته بیایو. دلته په چین کې د ځوان نسل منځنی عمر یوازې ۲۸ کاله دی. نو دا یوه ځوانه کمپنۍ او یو ځوان صنعت دی او اسانه هم نه دی. کله چې خلک له مونږ څخه لوېې تمې او غوښتنې لري نو زه خپل ځان او خپلو کارکوونکو ته وایم چې هغسې اوسۍ کوم چې یاست. په هغه څه چې مونږ باور لرو همغه سم دي. کله چې خلک فکر کوي چې تاسې ښه یاست نو ته باید ډاډمن واوسې چې ښه یاست. او کله چې خلک فکر کوي تاسې بد یاست نو ته باید ومنې هغومره بد یې څومره چې خلک فکر کوي.

سرک پر سر خبرې، ۲۰۱۴ کال، نومبر ۱۱ مه

سوداګري رامنځته کول او نوښت

د علي بابا کمپنۍ کارکوونکو ته ایمیل

مونږ هېڅکله تا سره دا ژمنه نه کوو چې د علي بابا کارکوونکي په توګه به ته نه ایساریدونکی پرمختګ کوې او یا پانګه کې به ستره ونډه ترلاسه کوې. خو دا ژمنه درسره کوو چې ته به زمونږ دوامداره ستونزو، تشویشونو او درد سره مقابله کې ونډه لرې. که ته چېرې یوه کال په ترڅ کې له مونږ سره یې نو د علي بابا د ستراتیژۍ راپور او پرمختیایي پلان څخه سترګې پټې کړه. دا به درته غوره وي چې د خبرو کولو او د خپلې خولې خلاصولو پر ځای د وتلو یوه لار درته خلاصه کړې. هو، که د درې کلونو په ترڅ کې له مونږ سره یې نو په دې صورت کې زه تا ته غوږ یم تر څو پرمختګ لپاره ستا وړاندیزونه واورم او زمونږ ښه والي لپاره ستا له لیوالتیا مننه وکړم.

په یاد وي چې علي بابا ستا شخصي پرمختګ لپاره پیسې نه درکوي مګر ددې لپاره یې درکوي چې ته زمونږ مشتریانو د پرمختګ لپاره هغوی سره مرسته کوي. مونږ د خپلو پیرودونکو له لارې پرمختګ کوو.

علي بابا کمپنۍ کارکوونکو ته ایمیل، ۲۰۱۱ کال، اګست ۲۷ مه

زمونږ ستراتیژي څه ده؟

واړه او منځنۍ کچې کار و بار او سوداګرۍ خپل دوام او پاتې کېدو لپاره ځانګړو مېتودونو ته اړتیا لري. فرصت په خطر کې شتون لري. یو ستر کړکېچ کېدلای شي لویې کمپنۍ ماتې سره مخ کړي او د وړو او منځنۍ کچې کمپنیو د رامنځته کېدو فرصت برابر کړي. د درې پوښتنو په اړه فکر وکړئ: ۱- څه کول غواړئ؟ ۲- څه باید وکړئ؟ ۳- د څومره وخت په ترڅ کې یې باید ترسره کړئ؟

څه کول غواړې؟ ته باید یوه مفکوره او یو خیال له ځان سره ولرې.

څه باید وکړې؟ په دې اړه ډېر له لومړي سره فکر کول ښه نه بریښي.

څومره وخت په ترڅ کې به یې ترسره کوې؟ صنعت داسې یو ډګر دی چې لږ تر لږه لومړیو پینځو کلونو کې ۳۰ چانسونو باندې حساب کېدلای شي. پر همدې قاعدې ولاړ پاتې شئ، له دې هاخوا فشارونو او وسوسو په اړه فکر مه کوئ.

د بیجینګ شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۱۷ مه

یوه موخه ولرئ

دا مهمه نه ده چې هرومرو دې ستاسو خیال او موخه دا یا هغه وي؟ تر ټولو مهمه کاري پانګه دا ده چې پیل وکړې. دوهم دا چې دوام ورکړې. ښايي ډېر ښه هوښیار او په کاروبار پوه خلکو شتون درلودلو، خو مونږ کامیاب شوو او پیسې مو وګټلې، په داسې حال کې چې نورو داسې نشوای کولای؟ ځکه چې مونږ کار ته دوام ورکړ. نورو انټرنېټ، انلاین سوداګرۍ او (B۲B) شبکې لپاره ښه راتلونکې نه لیده. کله چې نورو خلکو ماتې خوړله، مونږ کار ته دوام ورکړ.... زمونږ کارکوونکو دا فکر ونکړ چې بل ځای کې به دندې پیدا کړي او په خورا ناخرګند مهال کې له مونږ سره پاتې شول تر هغه پورې چې زمونږ ټولو وضعیت بیرته ښه شو.

د هانګزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۷ کال، سپټمبر ۱۵ مه

کورني لگښتونه

زما انا د خپلو د جامو په بکس کې یوازې یو کمیس درلوده، زما مور بیا درې کمیسونه لرې خو زما لور او زما د لور همزولې بیا ۵۰ کمیسیونه لري، ځینې داسې کمیسونه هم په کې شته چې ان یو ځل یې هم نه اغوندي. دې ته کورني لگښتونه ویل کېږي او مونږ اړ یو چې خلک وهڅوو تر څو پیسې مصرف کړي. حکومت په دغې چاره کې ډېر ښه نه دی خو مونږ په ځېر کاروباریان بیا په دې اړه ښه پوهېږي.

له جیري سانگ سره مرکه، ۲۰۱۵ کال، سپټمبر ۲۴مه

پیسې د موخې په وړاندې

پیسې مهمې نه دي، ستا فکر، خیال او موخه مهمه ده. دا یوازې ټکنالوجي نه ده چې نړۍ به بدلوي، دا ستا خیال، فکر او موخه ده چې نړۍ به بدلوي.

د نیویارک اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹مه

منندويي

په دې پوه شی چې تاسې څوک یاست او د بریا لامل مو څه دی؟ په کوم وضعیت کې چې اوس مهال مونږ یو باید انټرنیټ څخه منندوی واوسو. له انټرنیټ پرته ښایي دغه ډول بدلون راوړونکې موخې او خیالونه مو نه درلودلی. دوهم مونږ باید د چین چټکې اقتصادي ودې منندوی واوسو. زه د خپل ټیم منندوی یم چې پینځه کاله ما سره یې له زغم څخه کار واخیست او تر اوسه په همدې اند ما پسې دي. خو دا د جک ما هوښیاری او وړتیا له امله نه بلکې دغه وړتیا او هوښیاري زما د کارکوونکو ده.

د شننزن شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۵مه

۱۰۰۱ تېروتنې

زه علي بابا ته د "۱۰۰۱ تېروتنو" خطاب کوم. مونږ په خورا چټکه توګه وده وکړه خو بیا زمونږ انلاین پېر کمپنی له موقتي مالي ستونزو سره مخ شوه. په ۲۰۰۲ کال کې مونږ یوازې د ۱۸ میاشتو لپاره نغدې پیسې درلودې. زمونږ کمپنی خورا ډېر افتخاري کاروونکي درلودل او مونږ نه پوهېدو چې څرنګه

پیسې وګټو. مونږ چینایي صادروونکو داسې تولید رامنځته کړ تر څو له انلاین لارې امریکایي پېرودنکو غوښتنه ځواب کړي، همدغه موډل مونږ وژغورلو. د ۲۰۰۲ کال وروستیو پورې مو پیسې وګټلې. د هر کال په تېرېدو سره مو پرمختګ کاوه او اوس علي بابا خورا ګټونکې ده.

Inc، ۲۰۰۸ کال، جنوري لومړۍ نېټه

د پیل پانګه

په ۱۹۹۹ز کال کې ما خپل کاروبار له صفر څخه پیل کړ. پانګه له قوي هوډ او ټیمي کار څخه جوړه وه. ډېری کاروباریان وايي چې له پیسو پرته هېڅ کار نشي- تر سره کېدلای. دا ناسمه خبره ده. سوداګري او کاروبار باید د مسولیت او ټیمي کار له مخې مخ ته لاړ شي نه د پیسو پر بنسټ. ښه سوداګر او کاروباریان په لومړي سر کې د پیسو په اړه فکر نه کوي بلکې خپل هغه خیال او خوب په اړه فکر کوي چې د کمپنۍ جوړول او رامنځته کول دي. پیسې ورته وروستی عنصر دی.

د الي بابا، د انلاین سوداګرۍ د پینځم دور د جایزې د ورکړې مراسم. ۲۰۰۸ کال، اګست ۲ مه

د کمپنۍ کچه او تمرکز

وړې کمپنۍ پر خپل کار او فعالیت تکیه کوي، منځنۍ کچې کمپنۍ پر خپله اداره او مدیریت او لویې کمپنۍ بیا په خپل ټیمي کار تکیه کوي. دلته درې شیزونه درلودل خورا مهم دي: لومړی یو هر اړخیز لیدلوری، پراخ فکر او د سترو چارو ترسره کولو لپاره وړتیاوې. لکه څرنګه چې یو وخت هوزي یان ویلي وو "تر ټولو ستونزمن وخت د یو کاروبار یا سوداګرۍ د پیل مهال دی، وروسته بیا د لارې په اوږدو کې خورا زیات فرصتونه شتون لري."

د وینزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۱ کال، نومبر ۱۹ مه

نوښت

د یوې کمپنۍ هویت او پېژندګلوي د یوه ژوبڼ پېژندګلوۍ ته ورته ده. په یوه ژوبڼ کې د ډول ډول ژوو شتون د هغه اهمیت زیاتوي. نو یوه کمپنۍ هم د ټولنې هر قشر- څخه د کارکوونکو

درلودو څخه ګټه اخلي. او دا چاره د نوښت رامنځته کېدو په برخه کې مرسته کوي.

د سیند په غاړه مرکه، ۲۰۰۷ کال، جون ۲۴ مه

ننګونې

زه هېڅ کله دا ادعا نه کوم چې زه ګټونکی یم یا بریالی یم، بلکې دا وایم چې د ډېرو ستونزو او ننګونو فاتح یم. هره ورځ له ستونزو سره مخ کېږم او داسې مقابله ورسره کوم چې باید پرې بریالی شم. دا زما د بریا راز دی. ټول سوداګر او د کاروبار خاوندان په دې پوهېږي چې د کامیابۍ په نسبت هره ورځ له ستونزو او ناکامیو سره لاس او ګریوان دي. زما تر ټولو ستونزمن او د کړاو وخت نه دی رارسېدلی خو په یقین سره چې رارسېدونکی دی. د سوداګرۍ په برخه کې زما لس کلنې تجربې دا راښودلې چې د کړاو وختونو ته د نورو خلکو اورې نه اړم کېږي بلکې په خپله باید له ستونزو او ناکامیو سره مقابله وکړم او هېڅکله په شا نشم.

له CCTV ویبپاڼې سره مرکه، ۲۰۰۴ کال

بدې نظریې

د بدو نظریو شتون ښه دی، مونږ هغومره چې د نظریو له نشتون او نه درلودو څخه ویرېږو هغومره د بدو نظریو له شتون یا درلودو څخه نه ویرېږو. په بیړه د اوسنیو او راتلونکو ستونزو د حل په موخه د چټک اقدام کولو څخه هېڅکله مه ویرېږئ. مونږ نه یوازې دا چې خپله ویبپاڼه بیا بیا ګورو بلکې د خپلو سیالانو او رقیبانو ویبپاڼو ته هم سر ورښکاره کوو تر څو څرنګه کېدلای شي ښه نظرونه ژر تر ژره عملي شي.

د ICBU خوځښت ناسته، ۲۰۰۷ کال، جون ۱۳ مه

د شبکو چلوونکو ته مشوره

ستونزو او سخت ورځنې کار لپاره چمتو اوسئ. هېڅوک هم په لومړۍ ورځ بریا ته نشي- رسېدلای. ما ډېرې تېروتنې کړې خو ډېرې تجربې مې هم ترې ترلاسه کړې. یو سوداګر یا د کاروبار خاوند لپاره دا ښه ده. هېڅکله یوازې په دې فکر مه کوئ چې څومره پیسې ګټلی شی په ځانګړې توګه که چېرې د انټرنېټي کمپنیو د کاروبار پیلوونکي یاست، که مو داسې وکړل نو ځان سم دردونکي درس اخیستلو لپاره چمتو کوئ.

نن ښايي ډېر بريالي چلوونکي به شتون ولري چې د خپل کار لومړيو درې کلونو په ترځ کې يې هېڅ پيسې نه وي ګټلې.

د هانګزو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۴ کال، جون ۱۳مه

ليوني نوښتګر

ددې لپاره چې تاسې يو نوښتګر واوسې نو بايد د فشار، نيوکو او يوازيتوب زغملو لپاره چمتو واوسې. لومړيو کې موږ دوکه کوونکي او نقل کوونکي وګڼل شوو، ورپسې ليونيان وګڼل شوو خو موږ ته دا مهمه نه ده چې خلک څه وايي بلکې موږ پر خپلو ځانونو او خپلې کمپنۍ باور لرو. زه په دې فکر نه کوم چې نور موږ ته په کومه سترګه ګوري بلکې په دې فکر کوو چې موږ نړۍ ته څه ډول ګورو. خپلې موخې ته د رسېدو لپاره مخ ته تګ باندې پوهېدل د کار و بار او سوداګرۍ لاره ده.

د بيجينګ پوهنتون، نوښت په اړه ناسته، ۲۰۰۵ کال، ډسمبر ۸مه

هوکړې ته رسېدل

د کمپنۍ په یوه ناسته کې به کله ناکله زه د هغه څه خلاف وم، کوم چې ۹۰ سلنه زما کارکوونکي به ورسره موافق وو. فکر کوم تر ټولو ښه وخت هغه دی چې د موضوع په اړه نیم ستاسې موافق یاست او نیم نور مخالف او ته یې په اړه هوکړې ته د رسېدو په اړه دواړو خواو سره خبرې کوې. ستا سیالان هم پر همدې شیزونو بحث کوي، نو دا یو ښه فرصت دی چې خپله لاره ومومې.

د کینګډاو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای ۲۲مه

وړوکي او د منځنۍ کچې کاروبار

دا مهمه نه ده چې کوم هېواد او یا کوم کوچنی یا هم د منځنۍ کچې کاروبار د نوښت اصلي سرچینې دي. یو ځل دې چې کاروبار پراخ او غټ شو نو نوښت هم ځان ستا د کاروبار کچې سره برابر وي. نو په دې صورت کې زما په فکر ته باید نوښت لپاره له خپلې کمپنۍ بهر سترګې واچوې.

بوآوو ناسته، ۲۰۰۸ کال، اپریل ۱۴ مه

ځوان قشر

پر ځوان قشر- باور وکړی، د دوی پر نوښتونو باور وکړی. دوی هره ورځ بدلون رامنځته کوي، نوښتونه بدلوي. پېرودونکي هم ټول همداسې دي. دوی نوي ځیزونه غواړي، دوی ارزانه او ښه ځیزونه غواړي. دوی بېساري ځیزونه غواړي. نو که دغسې ځیزونه مونږ پېرودونکو لپاره چمتو کولای شو هغوی به مونږ ته راځي.

پر سرک خبرې، ۲۰۱۴ کال، نومبر ۱۱ مه

رسنۍ او بازار موندنه

زموږ د کمپنۍ نوم

د "علي بابا" کلیمې تلفظ د نړۍ په ټولو ژبو کې اسانه او ساده دی. دا مسله زمونږ ټول بالقوه پېرودونکي او مشتریان هڅوي چې مونږ ومني او زمونږ ویبپاڼه وکاروي.

له چارلي روز سره نړیوالې اقتصادي ناسته کې مرکه، ۲۰۱۵ کال، جنوري ۲۳ مه

سوداګریز اعلانونه

سوداګریز اشتهار او اعلانونه کولای شي د یو څیز پېژندلو کې مرسته وکړي، خو د سوداګریز نښان رغېدل او په بازار کې ځای موندل د خلکو څواب پورې تړلی دی. دا یو کلتوري ارزښت دی چې هېڅکله په وړاندې یې اعلانات هغه ټکولی نشي- اعلانات لګښتونه او بیې زیاتوي ان تر دې کچې چې ښایي یو وخت پېرودونکي به یې هم له تابه نشي- وتلی. ته باید با کیفیته ټیم او د کمپنۍ چلولو کلتور سره سم خپل کار ته دوام ورکړې له دې پرته سوداګریز اعلانونه او اشتهارات به یوازې لګښت زیات کړي نه ګټه.

علي بابا بلاګ، ۲۰۱۲ کال، مارچ ۱۹ مه

د خپل کاروبار پراخول

ښه پلان جوړونې سره سره بیا هم کېدلای شي خبرو اترو او اړیکو په برخه کې ستونزې شتون ولري. مې میاشت کې مونږ " د خپل کار و بار پراخ کړئ! " تر عنوان لاندې یوه وړیا غونډه جوړه کړه. وروسته له هغه د هر چا تمه دا وه چې هره غونډه به وړیا وي، دا په داسې حال کې وو چې زمونږ سیالانو

د تل په څېر دغه ډول غونډې لپاره له ګډون کوونکو پيسې اخيستلې او مونږ د پيسو نه اخيستلو له امله نيوکو سره هم مخ شوو، خو مونږ هم دا پټېيلې وه چې بايد غونډه کې د برخې اخيستلو په موخه له ګډون کونوکو څخه يو څه پيسې واخلو. مونږ هېڅوک ملامتولای نشوای مګر خپل ځان چې ولې مو ښې او سمې عامه اړيکې جوړې نکړې. پېرودونکو لپاره د يو نوي توليد وړاندې کولو په برخه کې بايد څلورو ټکو ته پاملرنه وشي: بايد مشتري يا پيرودنکي ته په منطقي ډول قناعت ورکړل شي. پېرودنکی بايد له احساسي پلوه وهڅول شي، توليد بايد زړه راښکونکی وي او پېرودونکو په وړاندې منصف پاتې کېدل اړين دي.

د علي بابا اجرائيه مشرانو ته خبرې، ۲۰۰۶ *کال، جون* ۱۶ *مه*

خبره زما خو نقل قول د بل ګېټس

په ۱۹۹۵ز کال کې ما دا خبره وکړه چې انټرنيټ خپل موجوديت ثابت کړ خو ډېری خلکو نه غوښتل چې پرې باور وکړي. هغوی نشوای درک کولای چې انټرنيټ څرنګه کولای شي د خلکو ژوند سره مرسته وکړي. هغه مهال ما دا احساس

هم وکړ چې انټرنېټ به د ژوند ټولو اړخونو باندې اغېزه وکړي.
خو کله چې دا خبره د جک ما په څېر د یوه شخص له خولې راووځي نو هېڅوک پرې باور نه کوي. نو له همدې امله ما وویل چې بل ګېټس ویلي چې انټرنېټ به د خلکو د ژوند لار بدله کړي. رسنیو دا خبره پورته کړه. خو په حقیقت کې دا خبره زما خپله وه او په ۱۹۹۵ کال کې ان بل ګېټس په انټرنېټ باوري نه و ما چې هغه څو ځله ولیده ترې ښښنه مې وغوښته.

د هنن نوې سوداګرۍ غونډه، ۲۰۰۴ کال، اکتوبر ۲۵ مه

جک ما اوسېدل

شپږ کاله وړاندې زموږ د عامه اړیکو مسول راته وویل چې باید رسنیو سره مرکې وکړم. خو ما د دې غوښتنې په وړاندې ځان کلک کړ او نه مې غوښتل چې رسنیو سره وګورم. ځکه ما فکر کاوه چې زه ډېر بدرنګه یم او کله چې په عامه لارو تېرېږم نو خلک به ما وپېژني. او دا ما نه غوښتل. خو له دې سره سره له درې ورځو تېنګار وروسته زموږ د عامه اړیکو مسول راته وویل، جک ما! دا نوم اوس یوازې تا پورې اړه نلري

بلکې دا علي بابا پورې هم اړه لري. له دې وروسته ما له رسنیو سره خبرو او مرکو ته زړه ښه کړ. له هغه وخته تر اوسه خلک علي بابا په بشپړه توګه د جک ما نوم سره تړي. خو لطفا پر رسنیو ډېر باور مه کوئ، ځکه رسنۍ هغه څه چې یوه ورځ په ستایلو تاسو لوړو ته خېژوي بله ورځ د همدوی د برید له امله راپرېوزي. عادي اوسېدل ډېر ښه دي.

د کینګډاو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای ۲۲مه

رښتیا ویل

علي بابا د عامه اړیکو یو خورا وړ او ښه ټیم لري. زمونږ یوازېنی راز دا دی چې رښتیا وایو. ځای او وخت مهم نه دی یوازې هغه څه وایی چې په اړه یې فکر کوي. هغه څه مه وایی چې د رسنیو خوښېږي او مضمون ورته جوړېدلی شي. که چېرې اوس یو دروغ ووایی نو اړ یی چې دغه دروغ ته دوام ورکړي ان تر هغه وخته پورې چې ددغه دروغ ځینې برخې مو هېرې شوې هم وي. نو دا به یوازې کړاو زیات کړي. د خلکو رښتیا او رښتینولي خوښېږي. کېدلای شي چې ډېری خلک

به یو وخت رښتیا نه وایي خو ته یې وایه ځکه همدا به تا له نورو متفاوت کړي.

Chinate.com، ۲۰۰۱ کال، جولای

باور

همدا تېر کال زمونږ پراختیایي بودیجه صفر وه، سره له دې چې زمونږ شهرت زیاتېده. د سوداګریز نښان دغه معجزه دوله پرمختګ ان د هاروارډ پوهنتون د سوداګرۍ پوهنځي پام هم ځان ته راواړوه. خو دلته کومه معجزه نه وه. له ۱۹۹۵ کال څخه تر ۱۹۹۹ کال پورې مونږ د ستونزو او کړاو څخه ډک پېنځه کلونه درلودل. خو علي بابا به راتلونکی کال ډېر ښه څه تر سره کړي. مونږ نه یوازې خپل تېروتنو څخه ډېر څه زده کړي بلکې د نورو چینایي کمپنیو څخه مو هم ډېر څه زده کړي دي.

تېرسټ پاس کنفرانس، ۲۰۰۲ کال، مارچ ۱۰ مه

له لویدیځو رسنیو سره د مرکې لومړنی تجربه

په ۱۹۹۹ کال اگسټ میاشت کې لومړی ځل و چې رسنیو سره مو وکتل. هغه داسې چې امریکا کې بزنس ویک رسنۍ وغوښتل چې علي بابا په اړه یو څه خپاره کړي. لومړی مونږ د هغوی د مرکې وړاندیز رد کړ، خو بیا وروسته په زیجانګ ولایت کې د بهرنیو چارو وزارت له لارې مو دا وړاندیز ومانه. هغه مهال مونږ ان د دفتر ټلیفون او د فکس ماشین نه درلود. خو په امریکا کې مو د کار و بار یو آدرس درلوده، خو د دې لپاره چې مونږ یوه ځایي چینایي کمپنۍ په خبر نه بلکې د یوې نړیوالې کمپنۍ په خبر ښکاره شو نو مونږ مرکه کوونکی ژورنالیست د اوسېدو هغه ځای ته بوته کوم چې مونږ په کې میشت وو، خو هغه مونږ ته د شک په سترګه کتلې. کله مو چې ور پرانیست نو څلورو خوب خونو کې له ۲۰ تر ۳۰ کسان مو درلودل. په داسې حال کې چې ژورنالیست داسې فکر کاوه چې علي بابا به خپل هغه شهرت سره چې لري یې او زرګونه غړو درلودلو سره باید خورا یوه لویه کمپنۍ وي. نو بلاخره دغه مقاله او راپور هېڅ کله خپور نه شو.

د نینګبو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۲ کال، جون ۱۱مه

د اعتماد جوړول

په هانګزو کې یوې ځایي ورځپاڼې د کنایې په بڼه ولیکل چې زموږ کمپنۍ نیمګړې ده. ددې لپاره چې موږ خپل ځان ثابت کړو نو د کمپنۍ په اړه مو د عامه اړیکو پورې تړلي مواد په انګلیسي- ژبه چې امریکا کې چمتو شوي وو وړاندې کړل. موږ دغه مواد په امریکا کې له خپلې ویبپاڼې څخه راواخیستل او په رنګه بڼه مو چاپ کړل تر څو خپل نړیوال حضور وښیو. دا یو ستونزمن پیل و. که مو پام وي سوی لومړی په خپل سوري کې وابنه خوري، دا په دې مانا چې موږ باید په خپل اصلي ځای کې په ځایي یا محلي کچه له لومړي سره ملګري پیدا کړو. دا د باور او اعتماد رامنځته کولو په برخه کې مرسته کوي. له همدې امله زه نېکمرغه یم چې که کمپنۍ څخه ووځم هم یوازې د یوه ټلیفون له لارې کولای شم چې ۳۰ میلیونه ډالر کمپنۍ ته ترلاسه کړم. دا د اعتماد او باور له امله کېدلای شي. زه د سوداګرۍ په برخه کې یو لوی شمېر زده کوونکي لرم چې پر ما د هغوی باور د اعتماد له امله دی. البته چې باید دغه ډول اعتماد څخه په ښه توګه

ګټه واخیستل شي او هغه څه وکړی چې په ژبه یې وایی. په همدې باور سره مونږ ګام اوچتوو.

د CCTV د نوبت ناسته، د بیجینګ پوهنتون، ۲۰۰۵ کال، ډسمبر ۸مه

انټرنېټ

انټرنېټ مونږ لپاره یوه وسیله ده. ولې انټرنېټ خورا ځواکمن دی؟ زه د پولیسي- ناولونو پوخ مینه وال یم. اوس دا مهمه نه ده چې د تورې وهلو په برخه کې یو څوک څومره پیاوړي دي، ځکه ټوپک کولای شي هغه په اسانۍ له منځه یوسي هغه له دې امله چې ټوپک یوه لا ډېره ځواکمنه وسیله ده. د هغې خبرې په پرتله چې ستا د یوه ملګري یا یو خپلوان له خولې راووځي او یا هم یوې ورځپاڼې او مجله کې خپرېږي، قطعا انټرنېټ به ډېره پیاوړې وسیله شي او که چېرې دغه فرصت له انټرنېټ څخه ګټه اخیستل له لاسه ورکړی نو ته به ښې طالع نلرې. نویو راڅرګندېدونکو وسایلو ته په ټیټه سترګه مه ګورئ. نوي وسایل وکاروئ، په دې سره به ستاسو کاروبار او

سوداګري لا نه شي. که لږ يې وکاروی او يا يې هيڅ ونه کاروی نو زيان به وکړي.

د ونزو شبکې چلوونکو ناسته، ۲۰۰۱ کال، نومبر ۱۹ مه

انټرنېټ، انلاین سوداګري او نړیواله سوداګري

چین ته د انټرنېټ راوړل

د ۱۹۹۶ کال يوه ورځ چين له انټرنېټ سره ونښلول شو ما خپل کور ته د رسنيو د برخې خپل څو ملګري راوبلل تر څو ورته ووايم چې " زه دروغ نه وايم او دا دی په خپله يې وګوري چې دلته يوه شبکه شتون لري چې نوم يې انټرنېټ دی." مونږ دري نيم ساعته منتظر شوو تر څو لومړنی انځور ډونلوډ شو، خلکو ويل "آيا دا انټرنېټ به کار وکړي. "ما ويل هو کار کوي خو نن نه، په لسو کلونو کې به کار وکړي." نو انټرنېټ ثابته کړه چې زه دروغ نه وايم.

د نيويارک اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹ مه

چین د امریکا په وړاندې

په امریکا کې آنلاین سوداګري داسې ده لکه د ډوډۍ له پاسه چې څوک شیریني خوري. په دې مانا چې آنلاین یا پر لیکه سوداګري د اصلي سوداګرۍ بشپړونکې ده. خو په چین کې بیا آنلاین سوداګري په خپله اصلي سوداګري ده.

د نیویارک اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹ مه

چین ته مشوره

د امریکا له نظره امازون کمپنۍ د آنلاین سوداګرۍ یوازینۍ بېلګه او ماډل ده. خو نه مونږ متفاوت یو مونږ د امازون او ایبې کمپنیو درناوی کړی، خو فکر کوم چې زمونږ فرصت او ستراتیژي امریکایي وړو سوداګریو سره مرسته کوي چې چین ته لاړې شي او خپل تولیدات په چین کې وپلوري. تېرو ۲۰ کلونو په ترڅ کې چین تر ډېره پر صادراتو تمرکز کړی خو زه فکر کوم چې راتلونکو لسو کلونو کې باید وارداتو باندې تمرکز وکړي. چین باید پېرل زده کړي، چین باید پیسې مصرف کړي، چین باید ډېر خیزونه ځان لپاره له نړۍ څخه وپیري. او زه فکر کوم چې وړې امریکایي سوداګرۍ چې امریکایي

سوداګریز نښان لرونکي تولیدات پلوري باید انټرنېټ وکاروي او چین ته لاړ شي.

د نیویارک اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹ مه

امریکایي سوداګریو ته مشوره

کله چې د امریکا او یا نړیوالې سوداګرۍ متشبثین، چین ته راځي نو تر ټولو لومړنۍ ستونزه یې د چین بیروکراسۍ او یا کاغذپرانۍ سره تعامل وي. خو ددې پر ځای چې د چین (Guanxi) په لومو کې ځان بند کړي باید چینایي مارکېټونو کې ځان لپاره ارزښت رامنځته کړي. په امریکا کې بریالیتوب په چین کې د ورته بریا ضمانت نه شي کولای، دغو کمپنیو ته اړینه ده چې ځان د چینایي مارکېټونو له ځانګړنو سره برابر کړي.

دوهمه دا چې رهبریت خورا مهم رول لوبوي. په چین کې د دغو کمپنیو مشران په امریکا او یا اروپا کې جوړ شویو سوداګریزو نښانونو څخه د ساتنې په پرتله باید خپلو هڅو کې راتلونکې په اړه متوجه وي او په دې اړه چې څه به کېږي پراخ لیدلوری ولري.

دریېمه دا چې د چین اقتصاد یو سوداګریز اقتصاد دی. هر څوک خورا مهم دي او هرڅه شوني دي. لکه د سلیکان دره (Silicon Valley).

د فوربس نړیوال کنفرانس، ۲۰۰۴ کال، سپټمبر ۲۱ مه

پیسو ګټل

ویل کېږي چې د سوداګرۍ په برخه کې بریا ته د رسېدو لپاره درې څیزونه اړین دي: څواکمن اوسېدل، حساب ورکوونکی اوسېدل او استواره اوسېدل، خو زما په اند اوسنۍ انټرنېټي ډوله سوداګرۍ په برخه کې یادو درې برخو کې پرمختګ نشي- تر لاسه کېدلای. په دغسې یو پیچلي او له رقابت څخه ډک وضعیت کې یوازې کوم احمق سوداګر به د پیسو ګټلو په اړه خپل پلان په ټراو نورو ته خبرې کوي.

د کانټون ۸۹ نندارتون، ۲۰۰۱ کال، اپریل ۱۳ مه

د نورو نظر

کله چې یوه سوداګري پیلېږي نو بې له شکه چې تېروتنې به هم کېږي. تر ټولو مهم ستاسو د مشتریانو نظرونه دي. که

چېرې هغوی ستاسو خدمات ښه او ګټور ګڼي نو همداسې ده، یعنې ستاسو خدمات ښه او ګټور دي. خو که چېرې هغوی وایي چې ستاسو کار او چوپړونه ګټور نه دي نو نه دي، دا مهمه نه ده چې تاسې خپله د خپلو خدماتو او کار په اړه څه نظر لرئ او یا څه وایئ. په برښنایي سوداګرۍ کې برښنا وسیله ده او سوداګري موخه ده. پانګوال ښایي ستاسو تولیدات دومره وستایي چې آسمان ته یې وخېژوي خو که چېرې ستاسو مشتریان بیا هغه ګټور او د ګټې اخیستلو وړ ونه ګڼي نو تاسې به پرته له ځنډه پر ځمکه راپرېوځئ. لکه څرنګه چې زه خپل کارکوونکو ته سپارښتنه کوم چې "ما څخه دا مه پوښتئ چې څرنګه پیسې وګټئ، یوازې دا راته ووایئ چې څرنګه مشتري ته ارزښت ورکولای شو."

د زیمن شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۱ کال، سپټمبر

سوداګري

سوداګري یوه آزادي ده. سوداګري د بشر حق دی. سوداګري باید د نورو ملتونو په وړاندې د وسیلې په توګه ونه کارول شي.

له جمهور رئیس بارک اوباما سره خبرې، د آسیا پاسفیک ناسته، ۲۰۱۵ کال، نومبر

نوی ډول منځلاري

د مدیریت په برخه کې ځینې مدیران ادعا کوي چې د یوه منځلاري په توګه پاتې کېدل ستونزمن دي. ځینې وخت له ما څخه دا پوښتنه کېږي چې خپل کار و بار پلور او یا تولید کچې ته وغځوو تر څو خپله راتلونکې خوندي کړو. کله چې ټلیفون اختراع شو، خلکو به ویل چې نور نو پوستي خدماتو خبره ختمه شوه. خو بیا هم پوستي خدمات شتون لري. دا ډېره ستونزمنه ده چې یو صنعت دې په بشپړه توګه په بل صنعت بدل شي. برښنایي سوداګري به د پېر او پلور په برخه کې منځلاري ګوښه نه کړي خو په یو نوي بڼه منځلاري به راڅرګند کوي. هېڅ بد صنعت شتون نلري خو بده سوداګري شتون لري. دغه د پېرودونکو او پلورونکو تر منځ نوی منځلاریتوب به تر ډېره پر ټکنالوجیکي مهارتونو ولاړ وي. هغوی به هغه بدلونونو باندې پوه شي کوم چې ورته اړتیا ده، ان هغه بدلونونه چې ښایي سل کاله وروسته ورته اړتیا وي.

فیرسټ فاینېنشل ورځپاڼه، ۲۰۰٦ کال، جنوري

د وړو او منځنۍ کچې سوداګریو نقش

د انلاین سوداګرۍ بازار اوس ګرم دی. ډېرې کمپنۍ غواړي تر څو دغه بازار ته راووځي خو هېڅ داسې ځای نه لري چې هلته دوی د یوې کامیابې بېلګې په توګه شتون ومومي. هغوی تر هغه د کار دوام ته لیوالتیا نه ښیي مګر دا چې ثابته شي چې ګټه کولای شي. کله چې د یوې بریالۍ کمپنۍ بیلګې پوښتنه رامنځته کېږي زه علي بابا ته اشاره کوم. د بحري ملخو یو لوی ګروپ یو ځای کولو سره مونږ په حقیقت کې نهنګونه جذبوو تر څو راشي او تغذیه شي. نو وړې او منځنۍ کچې سوداګرۍ د کامیابه برښنایي سوداګرۍ لپاره یو فرصت دی.

د تېرسټ پاس، کنفرانس، ۲۰۰۲ کال، مارچ ۱۰ مه

تقلب

تقلب یا جعل تور یا سپین نلري. پلورنکي لپاره دا ډېره نا مناسبه ده که چېرې پېرودونکی یوازې تر اذیت شي. مونږ ته هم اړینه ده چې یوازې سوداګریز نښان لرونکي سوداګریو

خونديتوب ته پاملرنه ونکړو. تاسې بايد ټولو خلکو او د هغوی حقونو ته پام وکړی.

فوربس مجله، ۲۰۱۵ کال، نومبر ۴ مه

چيناي B2B سوداګري

کله چې د سوداګری خبره کېږي نو آسيايان په دې باور دي چې ددې په پرتله چې د پړانګ لکی واوسې د سپي سر اوسېدل ښه دي. هر سړی غواړي خپل خپل واک ولري او انټرنېټ هم تر ډېره فرديت خوښوي. د انټرنېټ کاروونکی په ځان متمرکز دی، کله چې انټرنېټ رامنځته شو نو له وړاندې خورا زياتو معلوماتو شتون درلوده، خو زما يوازينی موخه دا وه چې د اړينو معلوماتو چاڼ چمتو کړم کوم چې وړو او د منځنی کچې کمپنيو تل ترې کار اخيسته. امريکايي ماډل کمپنی نظر خپل لوی والي ته کولای شول د سافټ وير په برخه کې ان يو ميليون ډالر ولګوي خو ډېری چينايی کمپنی بيا د دغه ډول سافټ وير له تابه نشي- وتلی. چينايي (B2B) سوداګری د سوداګرو ترمنځ پر مخامخ اړيکو ټينګار کوي.

د کانټون ۸۹ يم نندارتون، ۲۰۰۱ کال، اپريل ۱۳ مه

وړوکی ښکلی وي

راتلونکې لسیزه کې، انټرنېټ به له اوږد مهال انتظار وروسته بدلون رامنځته کړي، د یوه بازارموندنې کانال څخه به پر یوه بالقوه بنسټ بدل شي چې په دې سره به وړې کمپنۍ چې په حقیقت کې د نوښت اصلي ماشینونه دي ددې جوګه کړي چې په اغېزمنه توګه له لویو شرکتونو سره سیالي وکړي. د نړۍ په ټولو برخو کې د نویو سوداګریو د فرصتونو د تشخیص وړتیا به نه محدودېدونکې وي. د بېلګې په توګه کومه سوداګري چې په چین او یا هند کې په کار پیل کوي دا وړتیا به لري چې د امریکې د انډیانا ایالت سوداګرۍ سره سیالي وکړي. همدارنګه د انډیانا سوداګري چې نړیوال لیدلوری لري نه یوازې دا چې په چین او هند کې به سیالي کوي بلکې د امریکا او اروپا له لویو شرکتونو سره به هم رقابت وکولای شي.

نیویارک ټایمز ورځپاڼه، وړوکی ښکلی وي، ۲۰۰۹ کال، اکتوبر ۲۶مه

باور

له خورا ډېرو څېړنو وروسته مو یوازنی تر ټولو غوره څيز چې ومونډ هغه اعتماد او باور دی. سوداګره طبقه تر ډېره د اعتماد او باور ترلاسه کولو په اړه اندېښمن دي. تېر کال زمونږ ملي او نړیوالو رسنیو داسې راپورونه خپاره کړل چې ډېری خلکو علي بابا پاڼې ته مراجعه وکړه خو هلته اعتماد او باور کم و ځکه چې دا کمپنی په چین کې ده او ډېری کاروونکې یې هم چینايي کاروباريان دي. هغوی رسنيو ادعا وکړه چې اروپایي ويبپاڼې که څه هم وړې وې خو د يو محرم انټرنېټي نندارتون تالار ته ورته دي. زمونږ لويه ويبپاڼه يو انټرنېټي بازار ته ورته وه. وروسته بيا مونږ ومونډله چې يو د اعتبار وړ سيستم رامنځته کړو او لا يې وغځوو.

د ټيرسټ پاس کنفرانس، ۲۰۰۲ کال، مارچ ۱۰ مه

د واړه او منځنی کچې کاروبار

کله چې زه د وړې او منځنۍ کچې کاروبار يا سوداګري وينم نو د خوښۍ احساس کوم. ځکه کله چې زه د وړو او منځنۍ کچو سوداګريو کنفرانس کې يم نو ستاسو په سترګو کې هيله، کار سره مينه او موخې ګورم. خو کله چې د Fortune

۵۰۰ کنفرانس ته ورځم نه هلته ارقام وینم، عواید وینم، KPIs وینم او خطرناک رقابت وینم.

د آسیا پاسفیک د وړو او منځنی کچې کمپنیو نړیواله ناسته، ۲۰۰۹ کال

چاپېریال ساتنه او بشرپالنه

د چین مکلفیت

د چین خلک په چین کې چاپېریال ساتنې ته خورا زیات پام کوي. دا به له نړۍ سره د دوی لویه مرسته وي. ما سره دا سوچ دی چې افریقا لپاره د ډېر نور څه کولو فکر وکړم. خو څومره نور خلک جک ما ته ورته نظر لري؟ څومره چینایان دا امکانات لري چې یو لوی نړیوال لیدلوری رامنځته کړي او څومره دا خیال ورسره دی چې بهر نړۍ ته نظر وکړي. د نړۍ په اړه د مسولیت احساس ښه دی خو ښایي چینایان ووایي چې د دوی مسولیت دا دی تر څو خپل چاپېریال ته په پام زیاتولو سره لا ډېر لاس په کار شي. که چېرې ته خپل ځان ته پام ونه کړې او یا پاملرنه ونشې کولای نو زه فکر کوم چې نورو ته هم څه نشې کولای.

Nature.org، ۲۰۰۹ کال، ډسمبر

خیریه چارې

ټوباوو کمپنۍ خلکو ته په اسانه توګه د پیسو ورکړې پر ځای ۱۰ میلیونه خلکو ته د دندو او ژوند کې هیلې رامنځته کولو سره د هغوی لاس نیوی کوي. که چېرې دغه خلک کاري فرصت او یو څه عاید ولري نو د یوې باثباته ټولنې درلودل بیا یو خیال دی.

د سوداګرۍ رامنځته کولو په اړه جک ما خبره، ۲۰۰۸ کال

خلکو سره د پیسو مرسته اړینه ده، تر ټولو ښه خیرات دا دی چې کمو پیسو درلودو سره هم خیرات ورکړې.

د سوداګرۍ رامنځته کولو په اړه د جک ما خبره، ۲۰۰۸ کال

بشرپالنه

د پیسو مصرف تر ګټلو یې لا ډېر ستونزمن دی. کله چې ته ښه نیت او زړه لرې نو باید پیسو مصرفولو لپاره ښه پوهه او ظرفیت هم ولرې، له دې پرته ته د ښه نیت له مخې ښه کارونه تر سره کوې خو په ناسمه توګه.

له جیري یانګ سره مرکه، ۲۰۱۵ کال، سپټمبر۲۴ مه

ښېگڼه

خیر ښېگڼه یا خیرات باید د شهرت لپاره ونه شي بلکې په پټه او له نوم اخیستلو پرته وشي.

د سوداگرۍ رامنځته کولو په اړه د جک ما خبره، ۲۰۰۸ کال

چاپېریال ساتنه

د هغه څه چې مونږ یې د خلکو تر منځ د رامنځته کولو په هڅه کې یو هغه ځیرکتیا او پوهاوی دی. مونږ غواړو چې خلک د ککړتیا رامنځته کول دومره ناوړه وگڼي لکه د یو چا وژل. ځکه د ککړتیا رامنځته کول هم بلاخره اوږد مهال کې د یو چا وژل دي. سوداگري مهمه ده هغومره چې د چاپېریال موضوع په وړاندې عمل اړین او مهم دی. زه زیاتی نه کوم، مونږ یوازې پر هغه څه ټینگار کوو کوم چې پرې باور لرو او د خپل ځان او خپلو ماشومانو لپاره یې ښه گڼو. او زه دا هم نه غواړم چې خلک ددې لپاره چاپېریال ته پاملرنه وکړي چې دوی ته ویل شوي چې دا یې مسولیت دی، د "مسولیت" کلیمې څخه کرکه لرم. زه عمل کوم ځکه دا هغه څه دي چې زه پرې باور لرم. دا زما د فکر لار او د پوهې یوه برخه ده.

Nature.org، ۲۰۰۹ کال

د اقلیم بدلون

دا چې "د چا تېروتنه ده" په دې اړه شکایت کول لپاره ډېره ناوخته ده، راځئ چې په ګډه د ستونزې حل ته مخه کړو.

ولسمشر- بارک اوباما سره خبرې، د آسیا پاسفیک سوداګرۍ ناسته، ۲۰۱۵ کال، نومبر ۱۸ مه

د ژوند درس

درېگونې اصول

دا درېگونې اصول تل په یاد لره: څه کول غواړې، څه باید وکړې، او څه مودې لپاره یې باید وکړې.

د بیجینګ شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۱۷ مه

درېیمه نړیواله جګړه

درېیمه نړیواله جګړه پیښېدونکې ده، خو دا جګړه به ملتونو تر منځ نه وي. په دې جګړه کې به مونږ په ګډه د ناروغیو، بېوزلۍ او اقلیم بدلون په وړاندې درېږو، زه په دې باور یم چې دا به کېږي. انسانان باید یو بل ته سره لاس ورکړي.

د نیویارک اقتصادي کانون، ۲۰۱۵ کال، جون ۹ مه

د ځان پرمختګ

د خپل ځان د پرمختګ لپاره هڅه کوی او په دوامداره توګه زده کړه کوی. د خپل ژوند او وضعیت په اړه خدای او یا نور خلک مه ملامت وی.

د شانګهای شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای

د چین ورو کېدونکی اقتصاد

که چېرې چین خپله اقتصادي وده ۹ سلنه وساتي، نو ځینې ستونزې به شتون ولري. تاسې به شین اسمان ونشی لیدلی. اقتصادي برابري به هېڅکله ونشی لیدلی. چین باید اقتصادي برابری ته پام وکړي. دا د انسان د وجود ودې ته ورته ده. وجود هېڅکله تل وده نه کوي. په یوه مشخص وخت کې د وجود وده ورو کېږي. نو باید خپل فکر ته وده ورکړی، خپل کلتور، خپلو ارزښتونو او خپلې ځیرکتیا ته وده ورکړی. زه فکر کوم چې چین پر همدې لور روان دی.

له چارلس روس سره مرکه، ۲۰۱۵ کال، جنوري ۲۳ مه

رخه

هېڅ کله بلې سترې کمپنۍ سره رخه او کینه مه کوی، ستاسې اوسنۍ کمپنۍ تر ټولو غوره ده، تر هغه چې ګډې موخې، ماموریتونه او ارزښتونه له نورو سره شریک وی.

د شانګهای شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۵ کال، جولای

پر خپل ځان باور درلودل

پر خپلو باورونو ټینګ اوسه، مطالعه کوه یې او له مخې یې سمې چارې تر سره کوه. یادو مهمو ټکو علي بابا سره په لومړنیو ګامونو کې مرسته وکړه. له دغه عقیدې پرته ګام نشي-پورته کولای. زما کلک باور دا و چې انټرنېټ به چین باندې اغېزه کوي او بدلون به رامنځته کوي، چین به انلاین سوداګرۍ ته وده ورکوي او دغه انلاین سوداګرۍ څخه ګټه اخیستونکي به شتمن وي.

د هانګزو شبکې چلوونکي، ۲۰۰۷ کال، سپتمبر ۱۵ مه

ښوونه

زما لومړنۍ دنده ښوونکي په توګه ښوونه او روزنه وه. که زه د خپل کاروبار لس کلنه تجربه له نورو سره شریکه نشم کولای نو دا به یوه ستره ضایعه وي. ډېر څه شته چې باید شریک شي او ارزښت ورکړل شي.

له کازو انیموري سره خبرې، ۲۰۰۸ کال، اکتوبر ۲۸ مه

د يوه ښوونکي په توګه تاسې تل پر راتلونکې باور لرئ. تاسې په دې باور لرئ چې علم د خلکو ژوند بدلوي. تاسې په دې باور لرئ چې ستاسو زده کوونکي تر هغه څه چې تاسې ياست غوره دي. زده کوونکي تر ټولو ښه توښه ده. خو نن زه ښوونکی نه يم خو زه عامل مدير ته د خپل ښوونځي د علمي برخې د مشر خطاب کوم.

د Asia Game Changer د جايزې د مرکزې مراسم، ۲۰۱۴ کال

خنډونه

هغه اوږد واټن خنډ او ستونزه نه ده چې موخې ته رسېدل ورپورې تړلي دي. ستونزه د دغه واټن د لرې والي په اړه نه پوهېدل دي.

د نينګبو شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۲ کال، جون ۱۱ مه

مفکورې او پلي کېدل يې

هغه څه وکړه چې ستا مفکوره او خيال په واقعيت اړوي. کله نا کله دا چاره د يو ګام شاته کېدو غوښتنه هم کوي. خو بيا

به ګام اخیستلو ته چمتو اوسې. په سختو شیبو کې له نورو سره کار کولو کې برخه اخله.

د شننزن شبکې د چلوونکو ناسته، ۲۰۰۸ کال، مارچ ۵مه

اتلان

هغه څه چې په هالیوډ فلمونو کې زما خوښېږي هغه د فلم اتلان دي. چینایي فلمونو کې هم مونږ اتلان لرو خو هغوی ټول مري. په امریکایي فلمونو کې بیا ژوندي پاتې کېږي. نو زه له خلکو پوښتنه کوم چې که ټول اتلان ومري نو څوک به وغواړي چې اتل پاتې شي.

بلومبرګ مارکېټ، ۲۰۱۵ کال، نومبر میاشت

رښتیا ویل

زه په دې باور یم چې دلته ټول ځوانان زما په څېر دا خوښوي چې رښتیا واوري. زه له دوی سره خورا رښتینی او سوچه یم. کله چې کېدلای شي رښتیا ویل په نړۍ کې تر ټولو ستونزمن کار وي نو دا هم کېدلای شي چې تر ټولو اسانه کار وي. کله چې تاسې رښتیا وایې نو خلک درته غوږ نیسي.- کله چې زه پر

ځینو خلکو نیوکه کوم دا ددې لپاره ده چې ما ته ګران دي.
که چېرې هغوی د نیوکې وړ وي او زه هېڅ هم نه ورته وایم دا
په دې مانا ده چې هغوی زما نه خوښېږي.

د نېکمرغه ژوند خپرونه، ۲۰۰۳ کال، مارچ ۲۹ مه

په خپل ځان کې بدلون

کلونه وړاندې ما غوښتل چې نړۍ ته بدلون ورکړم. اوس په دې فکر یم چې که چېرې غواړو نړۍ بدله کړو نو باید لومړی خپل ځان کې بدلون رامنځته کړو. خپل ځان کې بدلون راوستل نړۍ کې بدلون راوستلو په پرتله خورا مهم او په ورته وخت اسانه دي. دوهمه خبره دا چې زه غواړم نړۍ کې پرمختګ راولم، په نړۍ کې بدلون راوستل ښايي د اوباما دنده وي.

له چارلیز روس سره مرکه، نړیواله اقتصادي غونډه، ۲۰۱۵ کال، جنوري ۲۳ مه

هېڅکله مه تسلیمېږه!

پینځه کاله وړاندې ما او زما همکارانو وغوښتل چې د نړۍ تر ټولو ستره کمپنۍ جوړه کړو. ډېریو داسې فکر کاوه چې دا ډول خبرې لېونتوب دی. خو مونږ لپاره هغه څه مهم نه وو چې ویل کېدل، د دغه ډول کمپنۍ جوړولو لپاره زمونږ فکر بدل نشو. په ۲۰۰۱ او ۲۰۰۲ کلونو کې چې د انټرنېټ بازار خورا سوړ و مونږ یوازې له اقتصادي کړکېچ څخه د کمپنۍ ژوندي راوتلو په اړه فکر کاوه. که چېرې ټولې کمپنۍ له منځه هم تللې وای مونږ باید پاتې وای. همداسې وشول، یوازې شاته تګ نه ویلو سره او خپلې موخې باندې باور لرلو سره مونږ ژوندي راووتلو. نه سترې کېدونکې هڅې او له تېروتنو څخه په دوامداره توګه د زده کړې وړتیا درلودل مونږ بریا ته ورسولو. کله چې نن یوه ستونزمنه ورځ وي نو ښایي سبا لا ډېره ستونزمنه وي خو بل سبا به ښایي یوه ښکلې ورځ وي. خو ډېری خلک به له ستونزمنو وختونو وروسته په داسې حال کې چې یوازې یوه شپه به بریالیتوب ته پاتې وي له خپلې موخې لاس په سر کېږي. نو هېڅ کله مه تسلیمېږه!

په چین کې د اقتصاد په برخه کې د کال غوره شخصیت د جایزې ترلاسه کولو پر مهال، ۲۰۰۴ کال، ډسمبر ۲۸مه

د ژوند مهم پړاوونه

۱۹۶۴ زېږدیز کال:

جـک مـا د چـین پـه (Zhejiang) ولایـت پـه (Hangzhou) سیمه کـې د لرغونـو کیسـو ویونکـو پـلار او مـور څخـه زېږیـدلی دی.

۱۹۸۵ کال:

جک ما لـه آسترالیا څخـه لیدنـه وکـړه، چېرتـه چې یـوه شـو نـړۍ تـر هغـه څـه ډېـره متفاوتـه ده کـوم چـې ده یـې د ښـوونځي پـر مهال فکر کاوه.

۱۹۸۸ کال:

جـک مـا د (Hangzhou) لـه انسـتیټوټ څخـه د انګلیسي- ژبـې په برخه کې د لیسانس په کچه فارغ شو.

۱۹۹۵ کال:

جـک مـا د امریکـا لـه (Seattle) سـیمې څخـه لیدنـه وکـړه چېرتـه چې یـوه ملګري یـې هغـه لـه انټرنېټ سره آشـنا کـړ. Ma، میرمن یـې (Zang Ying) او ملګـري یـې د (China Yellow) Pages) پـه نامـه د ویبپاڼې جوړولو پـر یـوې کمپنـۍ ۲۰۰۰۰ چینـایي یـن پانګونه وکړه.

۱۹۹۸ کال:

جک ما او ۱۷ نورو شریکان یې د چین لومړني انلاین سوداګریز مارکېټ جوړولو ته چمتو شول.

۱۹۹۹ کال:

علي بابا ګروپ خپل سایټ پرانیست چې (B۲B)دوله انلاین سوداګرۍ بڼه یې درلوده. په همدې کال علي بابا ګروپ په آسیا او اروپا کې د لومړۍ کچې کمپنیو څخه چې د (Goldman Sachs) او نور یې بنسټګر وو، ۵ میلیونه ډالر د پانګې په توګه تر لاسه کړل.

۲۰۰۰ کال:

الي بابا، له (SoftBank)، (Goldman Sachs) او (Fidelity) په څېر پانګه والو څخه ۲۰ میلیونه ډالر د پانګې په توګه تر لاسه کړل. علي بابا ګروپ په همدې کال کې انټرنېټي سوداګرۍ مخکښو څېرو لپاره ځانګړې شوې د (West-Lake) غونډه جوړه کړه.

۲۰۰۲ کال:

علي بابا ګروپ د لومړني ځل لپاره ګټه تر لاسه کړه.

۲۰۰۳ کال:

علي بابا ګروپ د C2C ډوله انلاین سوداګرۍ باندې ۴۵۰ میلیون چینايي ین پانګونه وکړه.

الي باباګروپ په همدې کال کې د (AliTalk) په نوم یو سافټویر وړاندې کړ چې پېرودونکي او پلورونکي کولای شي په مستقیم ډول او له ځنډ پرته یو بل سره پر لیکه خبرې وکړي. علي بابا ګروپ همدارنګه د (Taobao's Platform) له لارې د (Alipay) تر نامه لاندې انلاین یا پر لیکه د پیسو د ورکړې خدمات معرفي کړل.

۲۰۰۴ کال:

علي بابا ګروپ د (SoftBank)، (Fidelity Investment)، (DFJ) او (Granite) په څېر پانګه کوونکو بنسټونو څخه ۸۲ میلیونه ډالرو تر لاسه کولو سره د چینايي انټرنېټي کمپنیو تر ټولو ستره خصوصي پانګه ترلاسه کوونکې کمپنۍ شوه.

په همدې کال کې علي بابا ګروپ، د (Netreprenuer) لومړنۍ غونډې کوربه توب وکړ. علي بابا Group همدا راز د (Aliwangwang) په نامه د پیغامونو چټکه وسیله وړاندې کړه. په دغه کال کې CCTV جک ما د کال د لسو غوره سوداګر مشرانو په نوملړ کې راوست.

۲۰۰۵ کال:

(Yahoo!)، د یـو میلیـارد ډالـرو پـانګونې سره ۴۰ سـلنه ونـډه پـه علي بابا ګروپ کې وپېرله.

عـلي بابـا ګـروپ، د (China Yahoo!) کنټـرول پـه لاس کـې واخيست.

د (CCTV) د سروې لـه مخـې عـلي بابـا ګـروپ خلکـو تـه د کـاري فرصـتونو رامنځتـه کولـو کـې د کـال تـر ټولـو غـوره بنسـټ ونومـول شو.

عـلي بابـا هـره ورځ ۱ میلیـون چینـایي یـن حکومـت تـه مالیـه ورکوي چې دا په چین کـې یـو تـر ټولـو لـوی رقم دی. دا لـه یـوې خـوا جـک مـا تـه د ویـاړ ځـای دی لـه بلـې خـوا د هغـه د کـار و بـار او کمپنۍ سترواله او وده هم په ډاګه کوي.

د (BusinessWeek) مجلې جک ما د کال سوداګر ونوموه.

۲۰۰۶ کال:

(Taobao) پـه چیـن کـې انلایـن سـوداګرۍ پـه برخـه کـې لـه (eBay) کمپنـۍ سره پـه سـیالۍ کـې ښـکېل شـوه چـې ګټـونکې

هم شوه. (eBay) اړه شوه چې په چین کې خپله ځانګه وتړي.

۲۰۰۷ کال:

علي بابا ګروپ د انلاین سوداګرۍ کاروونکو لپاره (Taobao University) پروګرام په لاره واچوه.

د (Hangzhou) ځایي اداري، انلاین سوداګرۍ ټولنې او علي بابا ګروپ په ګډه د شبکې د چلوونکو دوهم فیستیوال په (Hangzhou) کې جوړ کړ.

۲۰۰۸ کال

(Taobao) خپله پینځمه کلیزه ونمانځله او جک ما د (Taobao) کمپنۍ ویبپاڼه باندې د ۲ ملیارده چینایي ینو پانګونه وکړه. (Taobao) بیا و وړو ځیزونو د پېر لپاره په چینایي ژبه (B۲C)ډوله (TMall.com) ویبپاڼه جوړه کړه.

د علي بابا ګروپ د علي بابا (R&D) یا د پلټنې او پرمختګ څېړنیز انستیټیوټ جوړ کړ چې موخه یې سوداګرۍ په برخه

کـــې د شـــته تولیـــداتو د ودې او همدارنگـــه د نویـــو تولیـــداتو د ودې لپاره د لارو چارو پر موندلو تحقیقات او څېړنې کوي.

۱ (B۲C): هغـه انلایـن سـوداگري ده چـې یـوه کمپنـۍ او عـادي مشتریان په مستقیم ډول په کې ښکېل وي-ژباړن.

۲۰۰۹ کال:

علي بابا خپله لسمه کلیزه ونمانځله. جک ما دوه غبرگو یوولسو (چین کې د پېر ورځ) رامنځته کړه چې دغه ورځ د زیږدیز کال یوولسمې یعنې د نومبر میاشتې یوولسمې نېټې سره سمون لري. د (Alipay) کاروونکي تر ۲۰۰ میلیونو تنو واوښتل، په دې مانا چې چین کې تر نیمایي زیات خلک برښنایي سوداگرۍ څخه گټه اخلي.

(General Atlantic)، چـې د نـړۍ پـه کچـه مـخ پـر ودې ونـډه لرونکـې کمپنـۍ ده، عـلي بابـا گـروپ کـې د ۷۵ میلیونـو امریکـایي ډالـرو پانگونـه وکـړه. عـلي بابـا گـروپ همدارنگـه پـه همدې کال کې الي کلوډ کمپنۍ جوړه کړه.

(Alibaba.com) پـه چـین کـې د انټرنېټـي خـدماتو وړانـدې کوونکې کمپنۍ (HiChina) وپیرله.

تـایم مجلـې جـک مـا د نـړۍ ۱۰۰ ډېـر اغېزلرونکـو کسـانو نـوملړ کې راوست.

(CCTV) جـک مـا د اقتصـاد پـه برخـه کـې د کـال غـوره شخصیتونو په ډله کې راوست.

۲۰۱۰ کال:

(Alibaba.com) نـوم پـر ۱٦۸۸.com بـدل شـو. عـلي بابـا گـروپ (AliExpress) کمپنـۍ رامنځتـه کـړه چـې موخـه یـې د چین صادراتو په برخه کې د اسانتیاو رامنځته کول وو.

عـلي بابـا گـروپ د یـوې "د سـترې ټوبـاوو" رامنځتـه کلـو پـه موخـه اجرایـي مـدیرانو څخـه جـوړه یـو کمیټـه رامنځتـه کـړه، تـر څـو داسـې یـوه ستراتیژي رامنځتـه کـړي چـې عـلي بابـا کمپنـۍ او تـر لاس لانـدې نـورې کمپنـۍ سره یـو ځـای کـړي. یـاده کمیټـه د Taobao، Alipay، Compeuting Cloud Alibaba، او د (China Yahoo) عامل مدیرانو څخه جوړه وه.

عـلي بابـا گـروپ خپـل ۰٫۳ سـلنه کلنـۍ عایـد د چاپېریـال ساتنې په برخه کـې عامـه پوهـاوي رامنځتـه کولـو پـه موخـه یـو پروگـرام تـه ځانگړي کړ.

علي بابا ګروپ د (Vendio) او (Auctiva) په نامه وړو امریکايي سوداګریو لپاره برښنايي خدماتو وړاندې کوونکې کمپنۍ وپېرلې.

(Taobao) خپل مبایل (App) وړاندې کړ.

۲۰۱۱ کال:

(Tmall.com) په یوه خپلواکه کمپنۍ بدله شوه.

علي بابا د توکو د زیرمتونونو یا ګودامونو د یوې شبکې د رامنځته کولو اعلان وکړ او د چین د لوجسټیک صنعت په برخه کې یې خورا زیاته پانګونه وکړه.

(Yahoo) له خوا رابرسېره شوي معلوماتو وښوده چې جک ما د علي بابا ګروپ په اډانه کې د (Alipay) مالکیت د (Alibaba Zhejiang) په نامه یوې کورنۍ کمپنۍ ته چې په خپله د جک او د علي بابا بل بنسټګر (Xie Shihang) له خوا مخ ته بېول کېږي سپارلی دی.

د (Alipay) د کنټرول خپلولو په موخه هڅې راوتوکېدې. د (چین د خلق بانک) له خوا (Alipay) ته د پیسو د ورکړې په برخه کې د دریېم ګړي د رول لوبولو په توګه د فعالیت جواز

ورکړل شو. دا د ۲۷ کمپنیو له ډلې یوه وه چې یاد جواز ورکړل شو.

(Alibaba Group)، (Yahoo) او (SoftBank) رسما (Alipay) کمپنۍ د ونډې د لېږد هوکړه لیک امضا کړ. په دې مانا چې یاد بنسټونه به (Alipay) کمپنۍ کې د خپلې ونډې په تناسب مالکیت ولري. (Alipay) به علي بابا او د علي بابا اړوند کمپنیو لپاره خدماتو وړاندې کولو ته دوام ورکوي او تر څنګ به یې ځینې نورې ګټې هم ورځخه تر لاسه کوي.

جک ما په ښکاره توګه د (Yahoo!) ونډو ترلاسه کولو هوډ وکړ.

علي بابا ګروپ او یاهو اعلان وکړ چې دواړو خواو د مالکیت د بیا پېر په برخه کې یو هوکړه لیک امضا کړي. علي بابا له یاهو څخه د ۲۰ سلنې د ونډې د مالکیت پېرلو باندې ۷,۱ ملیارده ډالر ولګول.

(Alibaba Network Co.,Ltd) د هانکانګ د ونډو د بازار له لیست څخه و ایستل شو.

۲۰۱۲ کال:

علي بابا ګروپ (Alibaba Fundation) رامنځته کړ چې ټولنیزو چارو باندې تمرکز کوي. علي بابا ګروپ له (Yahoo!) سره خپلې اړیکې تنظیم کړې او هغه ونډه یې هم چمتو کړه کوم چې (Yahoo!) کمپنۍ کې به یې پانګوله.

د ټوباوو ویبپاڼې او TMall پلټ فارم یو تریلیون چینایي ین تر لاسه کړل.

۲۰۱۳ کال:

ټوباوو کمپنۍ خپله لسمه کلیزه ونمانځله.

جک ما خپل کارکوونکو ته اعلان وکړ چې د علي بابا ګروپ د عامل مدیر په توګه له خپلې دندې څخه ګوښه کېږي او ځای یې (Jonathan Lu) نیسي- خو د عامل مدیرانو د بورډ د مشر په توګه به په دنده کې پاتې کېږي.

علي بابا ګروپ د علي بابا ۱ (Smart TV OS) او د Laiwang په نوم ټولنیزې شبکې اپلیکیشن وړاندې کړ.

جک ما د هانکانگ ساینس او ټکنالوجۍ له پوهنتون څخه افتخاري دکتورا تر لاسه کړه.

علي بابا گروپ له (Yintai Grpup)، (Shunfeng Grpup)، (Yuantong)، (Shentong او Yunda) په څېر کمپنیو سره شریک شو تر څو د (Rookie) د انټرنېټي او ټکنالوجۍ کمپنۍ جوړه کړي، همدارنگه د (CSN) په نوم بله کمپنۍ یې هم رامنځته کړه او جک یې د رئیس په توگه ونومول شو.

علي بابا گروپ په (ShopRunner) کې چې (eBay) پورې تړلې د برښنایي سوداگرۍ او لوجستیکي خدماتو وړاندې کوونکې کمپنۍ ده، د ونډې خاوند شو او ۳۰ سلنه ونډه یې وپېرله.

(Singles Day) یا په چین کې د پېر ورځ (Alipay) لپاره ۱۷۰ میلیونه د پیسو د راکړې ورکړې معاملې ډالۍ کړې او له دې لارې یې ۳۵ میلیارده چینایي یېن تر لاسه کړل چې د تېرو کلونو په پرتله چې یوازې ۱۹,۱ میلیارده چینایي یېن کېدل ۸۳ سلنه زیاتوالی ښیي.

فوربس مجلې جک ما ته د نړۍ د ځواکمنو څېرو نوملړ کې (۳۰ام) ځای ورکړ.

۱ (Smart TV Operating System): ځیرک ټلویزیون دی چې انترنټ سره نښلول کېږي او تر ډېره پر لیکه یا انلاین خدماتو ته لاسرسي په موخه تري کار اخیستل کېږي. دغه ټلویزیون تر ډېره کمپیوټر ته ورته دی چې ویبپاڼې په کې پلټل کېدلای او یوټیوب په کې لیدل کېدلای شي. وروستي ماډل یې چې (Samsung) کمپنۍ له خوا تولید شوي فلش یا USB هم په کې کاریدلای شي.....ژباړن

۲۰۱۴ کال:

جک ما او د علي بابا ګروپ بل بنسټګر(Joe Tsai) خیربښېګڼې چارو لپاره یو صندوق رامنځته کولو اعلان وکړ چې دغه پیسې د علي بابا د ټولو ونډو یوازې دوه سلنه وه.

علي بابا د (ChinaVision) په نامه د فلم او ټلویزیوني پروډکشن په نامه کمپنۍ کې ۶۰ سلنه ونډه تر لاسه کوي.

په ۲۰۱۴ کال کې د کار په بازار یا مارکېټ کې د علي بابا ګروپ د ټولي پانګې ارزښت ۲۳۸,۳۳۲ ملیارده ډالرو ته رسېده او د جک نغده پانګه ۲۱,۲۱۲ ملیارده امریکایي ډالرو ته ورسېده چې په دې سره نوموړی نړۍ کې یو تر ټولو شتمن کس ګڼل کېږي.

ټایم مجلې جک ما د ځواکمنو خبرو خپل کلني نوملړ کې شامل کړ.

علي بابا ګروپ (Youku Tudou) کې چې یو یوټیوب ته ورته یوه شبکه ده د پام وړ ونډه وپېرله.

علي بابا ګروپ د (Ali Health) په نامه روغتیایي خدماتو او طبي تولیداتو په برخه کې د انټرنېټي سوداګرۍ یو پلټ فارم جوړ کړ.

علي بابا ګروپ د (Guangzhou Evergrand) په نامه د فوټبال یو کلپ کې د ۱۹۲ میلیارده ډالرو په بیه ونډه وپېرله.

جک ما د آسیا ټولنې د (Aisia Game Changer) کلنۍ جایزه تر لاسه کړه.

۲۰۱۵ کال:

فوربس مجلې جک ما د نړۍ تر ټولو ځواکمنو خبرو په کتار کې (۲۲ام) کس اعلان کړ.

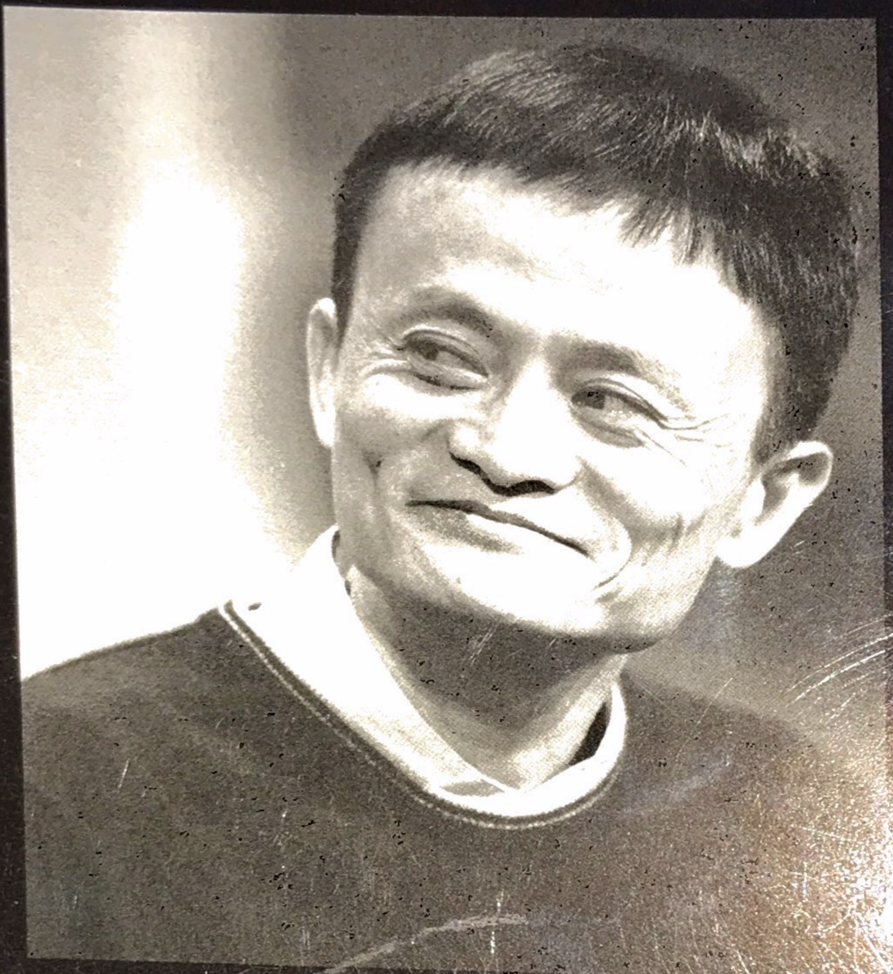
د نومبر یوولسمه (په چین کې د پېر ورځ) په ترخ کې علي بابا کمپنی ۱۴,۳۲ ملیارده ډالر تر لاسه کړل چې د ۲۰۱۴ کال په پرتله ۶۰ سلنه زیاتوالی ښيي.

علي بابا کمپنی د هند برښنايي سوداګرۍ مارکېټ ته د ننه شوه او ددغه هېواد (Communictaions) One۹۷ کمپنی کې يې د ۲۵ سلنې ونډې پانګونه وکړه.

علي بابا (South China Morning Post) نشریه او اړونده پانګې يې چې ۲۲۶ میلیونه ډالر کېدله خپله کړه.

پای

"Alibab's Visionary-in-Chief." *Forbes*



NEVER GIVE UP

Jack Ma In His Own Words

EDITED BY SUK LEE AND BOB SONG

Aksos

www.aksosbookstore.af

ISBN 978 9936 626 49 2

9 789936 626492

EDIT
EDIT
Abd Ul (عبدال)
8 Pending Posts
ctivity Log
Update Info
View As
زه ناست يم په تمه ماښام نه تر سهاره
درسره فالو
facebook
مې کړي
Photex