

پولشویی با حساب مردگان

احراز هویت صاحبان حساب‌های بانکی و همچنین رصد دقیق اطلاعات آنها یکی از وظایف مهم نظام بانکی برای کاهش تخلفات است؛ اما عدم نظارت درست بر حساب‌های بانکی و عدم تطبیق درست اطلاعات حساب با هویت اشخاص موجب شده برخی از افراد با کارت دیگرن به جرم‌هایی دست بزنند که قابل پیگیری نیست. همچنین این امر مانع دستیابی سازمان امور مالیاتی به اطلاعات واقعی حساب‌های بانکی می‌شود. شناسایی حساب‌های مشکوک یکی از برنامه‌های دولت برای دریافت مالیات و همچنین شفاف‌سازی در نظام بانکی و مبارزه با پولشویی بوده است. البته به بانک‌ها برای رصد اطلاعات صاحبان حساب‌های بانکی و ارائه آنها به سازمان امور مالیاتی اولتیماتوم داده...

تامین مالی قراردادهای مشترک شرکت‌های ایرانی حاضر در نمایشگاه ICT عراق

مدیر کل دفتر توسعه کسب و کار بین الملل معاونت علمی، جزئیات نحوه حمایت از حضور شرکت‌های دانش بنیان در نمایشگاه ICT عراق را تشریح کرد و گفت: قراردادهای مشترک شرکت‌های ایرانی تامین مالی می‌شود. روح... استثنای با اشاره به حمایت و کمک‌های بلاعوض معاونت علمی از شرکت‌های دانش بنیان برای حضور در نمایشگاه تخصصی ارتباطات و فناوری اطلاعات عراق گفت: اگر شرکتی در عراق موفق شد پروژه‌ای گرفته و یا قراردادی از جنس صادرات، انتقال تکنولوژی یا سرمایه‌گذاری مشتری...

«کسب و کار» خروج نیروهای متخصص از کشور را بررسی می‌کند

موج مهاجرت با ویزای استارت‌آپی



۲ صفحه

۴ صفحه

همکاری کارخانه‌های تولید لوازم خانگی با گروه‌های به‌دلیل تحریم‌ها قطع شده است

عقب ماندگی از تکنولوژی روز لوازم خانگی

سرمقاله

اولویت اصلاح نظام بانکی

وحیدشاقی

یکی از مهم‌ترین شاخص‌های کسب و کار، شفافیت اطلاعات است. وقتی در یک کسب و کار یا نظام و محیط کسب و کار فعالیت داریم، مهم است که...

متن کامل در صفحه ۲

یادداشت

زیان بازار کار از مهاجرت نخبگان

افشین کلاهی، عضو اتاق بازرگانی ایران

متن کامل در صفحه ۲

اقتصاد

افت ۳۸ درصدی تولید سواری در چهار ماهه امسال

۸ صفحه

اقتصاد

۱۸۳ درصد گران شد؛ صادراتی ۹۵ درصد

در بهار امسال

۸ صفحه

نوبت خانه دار شدن شماست

دریافت تسهیلات

کد شعبه: ۳۶۴۱ | زمان انتظار: دقیقه | چهارشنبه: ۹۸/۵/۳۰ | ساعت: ۱۳:۱۵

۱۴۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن در تهران

با اوراق ممتاز بانک مسکن

بانک مسکن
www.bank-maskan.ir
۰۲۱-۶۱۰۸۸

تغییر هیات مدیره بانک‌های ادغامی

بانک‌ها از طریق بورس به بانک سپه منتقل شده که به‌طور کل در این پنج بانک حدود ۷۰ درصد است. مدیر عامل بانک سپه با بیان اینکه اکنون از نظر مالکیتی می‌توانیم در این بانک‌ها اعمال مدیریت کنیم، گفت: گام بعدی ما این است که بتوانیم مجمع عادی فوق العاده انتخاب هیات‌مدیره این بانک‌ها را داشته باشیم و به اقتضای شرایط، تغییراتی در هیات مدیره آنها بدهیم.

تا پایان سال تابلوسوی بانک‌های ادغامی تغییر می‌کند چنانچه در ادامه داد: در مرحله فعلی هم برای اینکه مالکیت خود را نشان دهیم و به مردم اعلام کنیم که مراحل این ادغام در حال انجام است، بحث وابسته

برنامه آلمان برای مالیات گرفتن از ثروتمندان

حزب دموکرات مسیحی با لایحه مالیات بر ثروت ثروتمندان مخالفت کرده بودند. در صورتی که توافق بین اعضای دولت حاصل نشود احتمال توقیف اجرای این لایحه تا سال ۲۰۲۱ وجود خواهد داشت.

طبق اعلام صندوق بین‌المللی پول، یک درصد ثروتمند جامعه آلمان حدود یک چهارم کل دارایی‌های خالص این کشور را در اختیار دارند. طبق نتایج یک نظرسنجی جدید صورت گرفته، ۵۸ درصد مردم آلمان موافق اجرای قانون مالیات ثروتمندان و ۳۳ درصد مخالف اجرای شدن آن هستند. از زمان پیوستن حزب سوسیال دموکرات به ائتلاف با حزب دموکرات مسیحی، محبوبیت آن بین مردم آلمان کاهش پیدا کرده است.

ابهامات جدید در یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های استارت‌آپی

فعالیت این هلدینگ مورد توجه بود، ارزش‌گذاری‌هایی بود که برای مجموعه‌هایی که در آنها سرمایه‌گذاری می‌کرد، قائل می‌شد. روش کار بدین صورت بود که با سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها و تبلیغات بسیار زیاد برای آنها، مقداری رشد محقق می‌کرد و سپس با پشتوانه این رشد و بازار ارزش‌گذاری‌های بسیار بالاتر، برای سرمایه‌گذاران قبلی سودهای چند صد درصدی شناسایی و سرمایه‌گذاران جدید را به سرمایه‌گذاری تشویق می‌کرد و سپس با منابع جدید جذب‌شده، سعی در تداوم رشد فعالیت قبلی داشت. از مهم‌ترین اخبار مرتبط با این گروه، جذب سرمایه‌گذار خارجی بود که در گزارش ۱۰۰ روز دولت نیز به آن اشاره شد و بعدها مشخص شد که شرکت سرمایه‌گذار خارجی صورتی بوده و این شرکت عملاً توسط همان شرکت ایرانی تأسیس شده بوده است. کارشناسان معتقدند این گروه از طریق معرفی سرمایه‌گذار خارجی، سعی در توجیه ارزش‌گذاری‌های

در شرایطی که تا چند وقت پیش ورود شرکتهای استارت‌آپی به بورس و ارزش‌گذاری‌های چند هزار میلیارد تومانی آنها در محافل کارشناسی مورد نقد و بررسی قرار می‌گرفت و بیشتر کارشناسان این ارزش‌گذاری‌ها را صوری و فاقد اعتبار می‌دانستند، مدیر یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های استارت‌آپی مدتی است که بی‌سر و صدا از کشور خارج شده و از مدیریت آن کناره‌رفته است. به گزارش ایسنا، بعد از صحبت‌های زیاد درباره ارزش‌گذاری غیرواقعی استارت‌آپ‌ها، مدیر یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های استارت‌آپی کشور که همواره از ابتدای شروع فعالیت و سرمایه‌گذاری خود در اکوسیستم استارت‌آپی دارای حاشیه‌های زیادی بوده است، چندی پیش در سکوت خبری از کشور خارج شد و از مدیریت این هلدینگ کناره‌گیری کرد. بسیاری معتقدند که این موضوع می‌تواند شروعی برای ابهامات جدید در این هلدینگ باشد. یکی از مواردی که از ابتدای شروع به

تولید لوازم خانگی با کره‌ای‌ها به دلیل تحریم‌ها به طور کامل متوقف شده است

عقب ماندگی از تکنولوژی روز لوازم خانگی



لوازم خانگی با کره‌ای‌ها به دلیل تحریم‌ها به طور کامل قطع شده و این صنعت را دچار مشکل کرده است. اما باید این موضوع به فرصتی برای افزایش

توان تولید داخلی تبدیل شود و تولیدکنندگان داخلی از این فرصت برای ارتقای صنعت لوازم خانگی داخل استفاده کنند.

صنعت لوازم خانگی نتوانسته روی پای خود بایستد

پوریا لوندی، کارشناس بازار لوازم خانگی

بازارهای لوازم خانگی ایران تا همین امروز مملو از اجناس خارجی است در حالی که با کاهش قدرت خرید مردم نیاز به کالاهای داخلی افزایش پیدا کرده است. اگر خواهیم به عقب برگردیم باید از تمام توان و تکنولوژی خارجی‌ها که در کشور فعالیت می‌کردند استفاده می‌شد تا در این زمان که به دلیل تحریم‌ها دیگر همکاری با آنها را نداریم می‌توانستیم از تجربیات و دانش روز آنها در تولید لوازم خانگی استفاده کنیم. با اعمال تحریم‌ها شرکت‌های خارجی چاره‌ای جز ترک ایران نداشتند و با خروج از کشور دست

شایلی قرانی
News.kasbokar@gmail.com

تولید داخلی و خودکفایی در آن یکی از اهداف چند سال اخیر در کشور است که متأسفانه به دلایل مشخصی که همواره از آن صحبت به میان آمده تحقق پیدا نکرده است. صنعت لوازم خانگی یکی از صنایع مهم کشور است که تحقق تولید داخلی در آن از مهم‌ترین اهداف چند سال اخیر بوده است. اشباع بازار از محصولات و کالاهای خارجی در چند سال اخیر موجب شد تا توان تولید داخلی لوازم خانگی به کار گرفته نشود و از طرفی دیگر ورود برندهای خارجی به کشور برای تولید مشترک موجب شد تا تولیدکننده ایرانی به دنبال دستپاچی به تکنولوژی روز دنیا برای روزهایی که این برندها در ایران نخواهند بود، نباشد.

سید مرتضی میری، رئیس اتحادیه لوازم خانگی در این رابطه گفته است: همکاری کارخانه‌های تولید

صنعت لوازم خانگی ایران خالی ماند. البته پیشرفت‌های خیلی خوبی در رابطه با ساخت و تولید لوازم خانگی داشته‌ایم و در چند سالی که برندهای مختلف در ایران فعالیت می‌کردند توانستیم کارهای خوبی در این رابطه بکنیم. اما با توجه به نیاز بازار و استانداردهای روز دنیا هنوز به آن درجه‌ای که باید نرسیده‌ایم. هم چنین از طرفی دیگر تقویت توان تولید داخلی را با اعمال تحریم‌ها و خروج شرکت‌های کره‌ای انتظار داشتیم که متأسفانه با نوسانات ارزی و مشکل مواد اولیه روبرو شده‌ایم و این صنعت در یک سال اخیر به همین دلایل هنوز به درستی نتوانسته توان خود را بسنجد و روی پای خود بایستد.

به دلیل کاهش قدرت خرید مردم و اوضاع نامناسب اقتصادی باید توان تولید در کشور افزایش پیدا کند تا کالاهایی وارد بازار شود که هم از قیمت مناسب و هم کیفیت بالایی برخوردار باشد. به طور قطع کالایی که در کشور تولید می‌شود باید ارزان‌تر از نوع خارجی مشابه آن باشد اما باز مشکلی در این بین به وجود آمده که مشکل تهیه مواد اولیه است. همین موضوع موجب شده تا قیمت تمام شده کالای تولید شده در حوزه لوازم خانگی گران‌تر شود و ترجیح خریداران به خرید کالای خارجی باشد.

کمالوندی:

چهار اقدام در چارچوب گام سوم کاهش تعهدات برجامی انجام شده است

بین این هشت موضوع در حوزه نظارت و دسترسی آژانس و شفاف‌سازی فعالیت‌ها بنا داریم به این حوزه دست بزنیم. وی ادامه داد: آژانس امروز مراجعه می‌کند و می‌بیند که چهار اقدام در چارچوب گام سوم انجام شده است.

سخت‌گیری سازمان انرژی اتمی گفت: کنترل فروتا اقدام ایران این است که اکنون گازدهی ماشین IR۶S که قرار بود از ابتدای سال یازدهم برجام گازدهی شود را شروع کردیم. مورد سوم، راه‌اندازی زنجیره ۲۰ تایی ماشین IR۴ است که آن هم قرار بود از ابتدای سال یازدهم انجام شود که الان آن را انجام می‌دهیم و چهارمین اقدام در گام سوم این

بین این هشت موضوع در حوزه نظارت و دسترسی آژانس و شفاف‌سازی فعالیت‌ها بنا داریم به این حوزه دست بزنیم. وی ادامه داد: آژانس امروز مراجعه می‌کند و می‌بیند که چهار اقدام در چارچوب گام سوم انجام شده است.

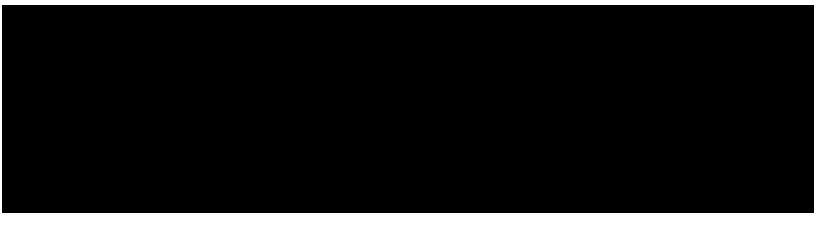
سخت‌گیری سازمان انرژی اتمی گفت: کنترل فروتا اقدام ایران این است که اکنون گازدهی ماشین IR۶S که قرار بود از ابتدای سال یازدهم برجام گازدهی شود را شروع کردیم. مورد سوم، راه‌اندازی زنجیره ۲۰ تایی ماشین IR۴ است که آن هم قرار بود از ابتدای سال یازدهم انجام شود که الان آن را انجام می‌دهیم و چهارمین اقدام در گام سوم این

نشست سخنگوی سازمان انرژی اتمی ایران برای تشریح برنامه‌های مدنظر در گام سوم کاهش تعهدات برجامی آغاز شد. بهروز کمالوندی، سخنگوی سازمان انرژی اتمی با اشاره به دستور اخیر رئیس‌جمهور برای آغاز گام سوم ضمن تشریح فعالیت‌های هسته‌ای کشور اظهار کرد: دشمنان انقلاب که پیشرفت‌های ایران را نمی‌دیدند در حوزه هسته‌ای شروع کردند به کار شکنی. اوج فعالیت‌های ما غنی‌سازی بوده است و در حوزه صنعتی در ابعاد مختلف بر اساس اسناد بالادستی توسعه نیروگاه‌های هسته‌ای و بر بنام غنی‌سازی برای یک میلیون سوطی ۱۵ سال در دستور کار قرار گرفت. وی ادامه داد: سازمان تلاش کرد و بر اساس برجام زمان بندی توسعه نیروگاه‌های هسته‌ای و تولید سوخت تعیین شد. بعد از برجام علنا با بدهی‌های مواجه شدیم و مشکلاتی به وجود آمد که اوج آن به خروج آمریکا از برجام برمی‌گردد و مقداری فشار بر ایران و دیگر کشورها آوردند و به دنبال آن نظام تصمیم گرفت تازنی برقرار کند یا طرف مقابل بر گردد به تعهدات یا ایران با کاهش تعهدات اقدام ایران این است که اکنون گازدهی ماشین IR۶S که قرار بود از ابتدای سال یازدهم برجام گازدهی شود را شروع کردیم. مورد سوم، راه‌اندازی زنجیره ۲۰ تایی ماشین IR۴ است که آن هم قرار بود از ابتدای سال یازدهم انجام شود که الان آن را انجام می‌دهیم و چهارمین اقدام در گام سوم این

تاسیس شرکت سهامی خاص مدیریت تجارت بعلوه یک در تاریخ ۱۳۹۷/۱۱/۰۸ به شماره ثبت ۵۳۷۰۱۹ به شناسه ملی ۱۴۰۵۸۱۱۱۸۳۰ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع فعالیت: ارائه خدمات توانمندساز و توسعه دهنده کسب و کارهای نوآور و نوپا در قالب ایجاد و مدیریت شتاب دهنده کسب و کار ، انجام مشاوره مالی، اقتصادی، تجاری، بازاریابی غیررشدیگه‌ای و غیره، سرمایه‌گذاری، حقوقی و بازرگانی، مشارکت، مدیریت، خرید و فروش، صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی، ترخیص کالا از گمرکات داخلی و بین المللی، شرکت در مناقصه و مزایده، عقد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، اخذ وام و تسهیلات ارزی و ریالی از کلیه بانک‌های دولتی و خصوصی و موسسات مالی و اعتباری داخلی و خارجی، افتتاح حساب، گشایش اعتبارات و ال‌اس‌سی نزد بانک‌ها، ساخت و راه‌اندازی کارخانجات تولیدی، طراحی و تولید انواع محصولات، مالکیت و ثبت برند، اخذ و اعطای نمایندگی از شرکت‌ها و موسسات داخلی و خارجی، مشارکت و شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی تخصصی و غیرتخصصی داخل و خارج کشور برابرضوابط و مقررات کشورهای ایران ، در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران، عباس‌آباد- اندیشه، خیابان شهید دکتر بهشتی ، خیابان میر عماد ، پلاک ۴۸ ، طبقه دوم، واحد ۳ کدپستی ۳۳۳۵۸۷۷۷۶-۱۵۸۷۷۷۶ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰ سهم ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریالی تعداد ۱۰۰ سهم آن با نام عادی مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال توسط موسسین طی گواهی بانکی شماره ۹۷۰۹۴۰۴۷ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۹ نزد بانک گردشگری شعبه اسدآبادی با کد ??? پرداخت گردیده است و الباقی در تعهد صاحبان سهام می‌باشد اعضا هیئت مدیره آقای ایمان زبیبانی به شماره ملی ۱۳۳۷۳۷۸۰۳۳۷۳۷۸۰۰۰ و به سمت نایب رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال آقای سید آرش زاده به شماره ملی ۱۵۵۹۲۲۰۰ و به سمت مدیرعامل به مدت ۲ سال و به سمت عضو هیئت مدیره به مدت ۲ سال کار و تجارت ویستا به شناسه ملی ۸۳۳۳۶۷۹۰۶۸۳۳۳۶۷۹۰۶۸۳۳۳۶۷۹۰۶ و به نمایندگی محمد جهانگیری به شماره ملی ۱۳۶۸۸۲۴۳۶۸۸۲۴۳۶۸۸۲۴۳۶۸۸۲۴۳۶ و به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال دارنگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهیادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادهای عقود اسلامی با امضا، آقایان محمد جهانگیری روزنامه گزیرت و انتشار کسب و کار جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران

(۵۸۸۵۴۱)



جزئیات حمایت از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه ICT عراق اعلام شد

تامین مالی قراردادهای مشترک شرکت‌های ایرانی

شود کمک هزینه حضور در نمایشگاه را پرداخت می‌کنیم. همچنین اگر بازار عراق استانداردهای خاصی را از شرکت‌ها درخواست کرد، ما در معاونت در این زمینه نیز کمک بلاعوضی را برای دریافت آن استاندارد در نظر گرفتیم؛ همه این‌ها در قالب پکیچی شامل ۱۵ دستورالعمل حمایتی و پرداخت کمک بلاعوض از سوی معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری دیده شده و شرکت‌ها می‌توانند از کردپور توسعه صادرات و تبادل فناوری از جزئیات آن اطلاع یابند.

مدیرکل دفتر توسعه کسب و کار بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه این گونه حمایت‌ها می‌تواند منجر به کاهش دغدغه‌های توسعه کسب و کار شود، ادامه داد: حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد هزینه‌های اجاره غرفه و غرفه‌سازی توسط معاونت علمی و فناوری و سایر دستگاه‌های حمایت‌کننده در حمایت از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان یا فناوری تامین می‌شود.

به گفته وی، این حمایت می‌تواند زمینه حضور شرکت‌های فناوری کشور که در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان نیستند ولی پتانسیل زیادی برای عرضه محصولات خود در بازارهای جهانی دارند را نیز فراهم سازد. همچنین شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند طرف‌های عراقی را بعد از نمایشگاه و با حمایت معاونت علمی جهت ادامه مذاکرات به ایران دعوت کنند.

نحوه حمایت‌های معاونت علمی در راستای توسعه و پیشرفت همه جانبه شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه ICT را تشریح کرد.

استیبری گفت: حمایت‌های مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به شکل هم‌افزایی با حمایت سایر نهادها صورت می‌پذیرد. وی با اظهار امیدواری از اینکه نمایشگاه تخصصی ارتباطات و فناوری اطلاعات به خوبی در کربلا برگزار شود و نتایج خوبی برای شرکت‌ها به همراه داشته باشد گفت: کشور عراق زیرساخت‌های خوبی در این حوزه دارد. اما شرکت‌ها باید به این نکته توجه کنند که مطالعات خود را در مورد بازار عراق و کربلا بیشتر کنند و تحقیقات بازار جزو بایدهایی است که شرکت‌ها ضروری است به آن توجه کنند.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز از طریق کردپور صادرات به شرکت‌های دانش‌بنیان این حوزه کمک‌های بلاعوضی خواهد داشت و از برگزاری این نمایشگاه حمایت‌های لازم را انجام می‌دهد. استیبری ادامه داد: در عین حال اگر شرکتی قصد حضور در مناقصه‌ای دارد می‌توانیم از آن حمایت کرده و کمک هزینه حضور در مناقصه، تکمیل اسناد و یا موارد مرتبط به مناقصه را به شرکت‌ها بپردازیم.

وی اظهار داشت: در عین حال اگر قرار بر این بود که دوباره نمایشگاهی در کشور عراق برگزار

شایلی قرانی
News.kasbokar@gmail.com

مدیرکل دفتر توسعه کسب و کار بین‌الملل معاونت علمی، جزئیات نحوه حمایت از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه ICT عراق را تشریح کرد و گفت: قراردادهای مشترک شرکت‌های ایرانی تامین مالی می‌شود. روح‌الله استیبری با اشاره به حمایت و کمک‌های بلاعوض معاونت علمی از شرکت‌های دانش‌بنیان برای حضور در نمایشگاه تخصصی ارتباطات و فناوری اطلاعات عراق گفت: اگر شرکتی در عراق موفق شد پروژه‌ای گرفته و یا قراردادی از جنس صادرات، انتقال تکنولوژی یا سرمایه‌گذاری مشترک انجام دهد، ما در معاونت آماده‌ایم تا این پروژه‌ها را با کمک نهادهای مالی، تامین مالی کرده و اگر سرمایه‌های گردشگی نیاز داشتند حمایت‌های لازم را انجام می‌دهیم.

وی با اشاره به برگزاری نمایشگاه بین‌المللی ارتباطات و فناوری اطلاعات عراق که با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی، وزارت ارتباطات و معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری از شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری، نهم تا دوازدهم مهرماه جاری در کربلا برگزار می‌شود،

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز از طریق کردپور صادرات به شرکت‌های دانش‌بنیان این حوزه کمک‌های بلاعوضی خواهد داشت و از برگزاری این نمایشگاه حمایت‌های لازم را انجام می‌دهد. استیبری ادامه داد: در عین حال اگر شرکتی قصد حضور در مناقصه‌ای دارد می‌توانیم از آن حمایت کرده و کمک هزینه حضور در مناقصه، تکمیل اسناد و یا موارد مرتبط به مناقصه را به شرکت‌ها بپردازیم.

وی اظهار داشت: در عین حال اگر قرار بر این بود که دوباره نمایشگاهی در کشور عراق برگزار

بهترین امکانات در اختیار کسب و کارهای نوین قرار بگیرد

رضا قرابانی، کارشناس فناوری اطلاعات

شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها به عنوان مزیت رقابتی کشورها و موتور محرک رشد اقتصادی مطرح هستند. بنابراین تمام دولت‌ها در صدد هستند تا بهترین امکانات را در اختیار این کسب و کارها قرار دهند. برای تامین منابع مالی شرکت‌های دانش‌بنیان تلاش شده است تا همه حوزه‌های سرمایه‌گذاری برای حمایت از این شرکت‌ها فعال شوند و از آنجایی که با منابع محدود دولتی نمی‌توان در این حوزه وارد شد، از این رو باید صندوق‌ها و مراکز حمایتی متعددی در این رابطه ایجاد شوند. «تابلو بورس»، «صندوق‌های جسورانه»، «تامین مالی جمعی» و «شرکت‌های سرمایه‌گذاری» از جمله روش‌های تامین مالی این شرکت‌ها در رویدادهای خارجی است که با این شرکت می‌توان ظرفیت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها را به دنیا معرفی کرد. هم چنین فعالیت‌های بخش تامین مالی جمعی، به‌ویژه استفاده از ظرفیت وقت یکی دیگر از روش‌های نوین و کارآمد تامین مالی است که با استقبال چشمگیری مواجه شده است.

رئیس اتاق اصناف تهران:

نمایشگاه پاییزه در ۳ نقطه تهران برگزار می‌شود

رئیس اتاق اصناف تهران با بیان برگزاری نمایشگاه پاییزه در سه نقطه از شهر تهران گفت: برای هیات‌ها گوشت قرمز مرغ، برنج، شکر و روغن در حال توزیع است. قاسم نوده‌فرهانی در رابطه با عرضه اقلام مصرفی هیات‌ها و برگزاری نمایشگاه پاییزه اظهار کرد: بنابر رازبانی‌ها و تصمیمات صورت گرفته عرضه گوشت قرمز، گوشت مرغ، برنج، روغن و شکر برای هیات‌ها در دستور کار قرار گرفته که تمام اقلام دارای نرخ مصوب بوده و نهادهای ۱۵ درصد ارزان‌تر از قیمت مصرف‌کننده، عرضه می‌شود. رئیس اتاق اصناف تهران ادامه داد: هر کیلو گوشت مرغ ۱۲ هزار و ۵۰۰، گوشت قرمز به صورت مخلوط، ران، قله‌گاه و سینه ۴۷ هزار و ۷۰۰، گوشت قرمز به صورت جداگانه ۵۵ هزار، برنج هندی ۵۰۰ و شکر ۳۲۵ تومان عرضه می‌شود.

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود گروه بین‌المللی طرح و اجرا، آ‌ش‌ا در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۲ به شماره ثبت ۱۴۰۵۸۱۱۱۸۳۰ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع فعالیت: تولید نرم‌افزارهای تخصصی، تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سفارش مشتری، ارائه و پشتیبانی بسته‌های نرم‌افزاری و CD اطلاعاتی تولید داخل، خدمات شبکه‌های اطلاع‌رسانی در داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران مشاوره و نظارت بر اجرای طرح‌های انفورماتیک، شبکه داده‌ها (طراحی، اجرا و پشتیبانی) مشاوره، طراحی و اجرای سامانه‌های رایانه‌ای و اتوماسیون اداری و فرآیندها و مدیریت منابع ، مشاوره، طراحی و اجرای صفحات وب در داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران، فاطمی ، خیابان هشت بهشت ، خیابان اردشیر ، پلاک ۲۵ ، طبقه دوم، واحد شمالی کدپستی ۱۴۱۴۷۳۴۶۸۶ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا آقای علیرضا طارمی به شماره ملی ۱۵۱۰۰۷۶۳۳۲ دارنده ۱۰۰ سهم الشرکه آقای شهرام طارمی به شماره ملی ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای شهرام طارمی به شماره ملی ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه مدیرعامل به مدت نامحدود دارنگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهیادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادهای عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌ها و اوراق با امضا، مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر میباشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه گزیرت و انتشار کسب و کار جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران

(۵۹۰۵۲۹)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود گروه بین‌المللی طرح و اجرا، آ‌ش‌ا در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۲ به شماره ثبت ۱۴۰۵۸۱۱۱۸۳۰ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع فعالیت: تولید نرم‌افزارهای تخصصی، تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سفارش مشتری، ارائه و پشتیبانی بسته‌های نرم‌افزاری و CD اطلاعاتی تولید داخل، خدمات شبکه‌های اطلاع‌رسانی در داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران مشاوره و نظارت بر اجرای طرح‌های انفورماتیک، شبکه داده‌ها (طراحی، اجرا و پشتیبانی) مشاوره، طراحی و اجرای سامانه‌های رایانه‌ای و اتوماسیون اداری و فرآیندها و مدیریت منابع ، مشاوره، طراحی و اجرای صفحات وب در داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران، فاطمی ، خیابان هشت بهشت ، خیابان اردشیر ، پلاک ۲۵ ، طبقه دوم، واحد شمالی کدپستی ۱۴۱۴۷۳۴۶۸۶ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا آقای علیرضا طارمی به شماره ملی ۱۵۱۰۰۷۶۳۳۲ دارنده ۱۰۰ سهم الشرکه آقای شهرام طارمی به شماره ملی ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه مدیرعامل به مدت نامحدود دارنگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهیادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادهای عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌ها و اوراق با امضا، مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر میباشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه گزیرت و انتشار کسب و کار جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران

(۵۹۰۵۳۰)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود گروه بین‌المللی طرح و اجرا، آ‌ش‌ا در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۲ به شماره ثبت ۱۴۰۵۸۱۱۱۸۳۰ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع فعالیت: تولید نرم‌افزارهای تخصصی، تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سفارش مشتری، ارائه و پشتیبانی بسته‌های نرم‌افزاری و CD اطلاعاتی تولید داخل، خدمات شبکه‌های اطلاع‌رسانی در داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران مشاوره و نظارت بر اجرای طرح‌های انفورماتیک، شبکه داده‌ها (طراحی، اجرا و پشتیبانی) مشاوره، طراحی و اجرای سامانه‌های رایانه‌ای و اتوماسیون اداری و فرآیندها و مدیریت منابع ، مشاوره، طراحی و اجرای صفحات وب در داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران، فاطمی ، خیابان هشت بهشت ، خیابان اردشیر ، پلاک ۲۵ ، طبقه اول ، واحد ۱ کدپستی ۱۵۸۵۶۷۱۵۸۵۶۷ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا خانم زینب محمدی قهی به شماره ملی ۱۸۷۹۵۵۳۶ دارنده ۹۰ سهم الشرکه آقای رحیم محمدی قهی به شماره ملی ۱۵۵۰۰۵۴۱۵۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم اکرم محمدی قهی به شماره ملی ۱۷۷۸۹۸۰۵۴۱۵۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه مدیرعامل به مدت نامحدود دارنگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهیادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادهای عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌ها و اوراق با امضا، مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر میباشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه گزیرت و انتشار کسب و کار جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران

(۵۹۰۵۲۳)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود مهندسی جورچین رایانه فرداد در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۵ به شماره ثبت ۳۳۱۴ به شناسه ملی ۱۴۰۵۸۴۹۸۳۳۶ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع فعالیت: طراحی سایت ، سئو (طراحی اول گوگل) و پروژه‌های علمی و تحقیقاتی ، شرکت در مناقصات و مزایادات دولتی و خصوصی ، اخذ وام و اعطای نمایندگی و اعطای تسهیلات و اعتبارات از کلیه بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران ، شهرستان بهارستان ، بخش گلستان ، شهر گلستان، محله گلستان ، کوچه نسترن هشتم ، خیابان ۲۴ متری نسترن ، پلاک ۳۰ ، طبقه اول ، واحد ۱ کدپستی ۱۵۸۵۶۷۱۵۸۵۶۷ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا خانم زینب محمدی قهی به شماره ملی ۱۸۷۹۵۵۳۶ دارنده ۹۰ سهم الشرکه آقای رحیم محمدی قهی به شماره ملی ۱۵۵۰۰۵۴۱۵۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم اکرم محمدی قهی به شماره ملی ۱۷۷۸۹۸۰۵۴۱۵۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه مدیرعامل به مدت نامحدود دارنگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهیادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادهای عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری با امضا، مدیرعامل و رئیس هیات مدیره همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه گزیرت و انتشار کسب و کار جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک استان تهران مرجع ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری بیاط کریم

(۵۹۰۵۲۵)



کسب و کار

روزنامه کسب و کار اقتصادی کسب و کار
یکشنبه ۱۷ شهریورماه ۱۳۹۸ | سال هفتم | شماره ۱۲۴۴
محل چاپ: تهران، ویدئو، موبایل، اینترنت، شبکه‌های اجتماعی
سرویس: مردم‌پایایی
عنوان: روزنامه کسب و کار غیر دولتی و مدیترانه‌ای

پایگاه خبری کسب و کار ۰۲۱-۸۴۰۰۸۲۰
روزنامه کسب و کار ۰۲۱-۸۴۰۰۸۲۰
کتاب ۰۲۱-۴۴۷۰۸۲۰

تولید کسب و کار
آینده اخلاقی هرچه ای
WWW.KASBOKARNEWS.IR
پایگاه خبری کسب و کار
WWW.KASBOKARNEWS.IR
آدرس: تهران، ویدئو، موبایل، اینترنت، شبکه‌های اجتماعی
newskasbokar@gmail.com

چاپ گلبرگ
پایگاه ۰۲۱-۴۴۷۰۸۲۰
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR



تمرکز، راز قدرت در سیاست، جنگ، تجارت و به طور خلاصه، راز قدرت در تمامی امور انسانی است.

راشدین و نورسوزن



آخر کسب و کار

اخبار

در بهار امسال کالاهای وارداتی ۱۸۳ درصد گران شد؛ صادراتی ۹۵ درصد

آمار رسمی از افزایش ۱۸۳ درصدی قیمت کالای وارداتی و حدود ۹۵ درصدی کالاهای صادراتی در بهار امسال نسبت مدت مشابه در سال ۱۳۹۷ حکایت دارد. به گزارش ایستاد، آمار جدید مرکز آمار از وضعیت شاخص قیمت کالاهای وارداتی و صادراتی در بهار امسال منتشر شد. بر اساس این گزارش، تغییرات شاخص قیمت کالاهای صادراتی مبنی بر داده‌های ریالی در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل قبل ۱۳۹۷، ۱۳۶٫۱ درصد است که در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۲۴۰ درصد) حدود ۱۰ واحد درصد کاهش داشته است. همچنین تغییرات شاخص قیمت کالاهای صادراتی مبنی بر داده‌های دلاری نیز در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل قبل، ۰٫۱ درصد افزایش داشته که در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۰٫۷ درصد) حدود ۰٫۶ واحد درصد کاهش داشته است. در گروه‌های اصلی طبقه‌بندی HS کمترین نرخ تورم فصلی در بخش ریالی مربوط به گروه «چربی‌ها و روغن‌های حیوانی یا نباتی، فرآورده‌های حاصل از تفکیک آنها، چربی‌های خوراکی آماده موم‌های حیوانی یا نباتی» (۰٫۱- درصد) و بیشترین نرخ مربوط به گروه «کالاهای و مصنوعات گوناگون» (۳۳٫۶ درصد) است.

تورم نقطه به نقطه صادرات به ۹۵ درصد رسید
تغییرات شاخص قیمت کالاهای صادراتی مبنی بر داده‌های ریالی در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل مشابه سال قبل ۹۵٫۱ درصد است که در مقایسه با تورم نقطه به نقطه زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۱۰۲٫۹ درصد) ۷٫۸ واحد درصد کاهش داشته است. همچنین تغییرات شاخص قیمت کالاهای صادراتی مبنی بر داده‌های دلاری در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل مشابه سال قبل ۱۲٫۷ درصد است که در مقایسه با تورم نقطه به نقطه زمستان سال ۱۳۹۷ (برابر با ۲۳٫۹ درصد) ۱۱٫۲ درصد کاهش داشته است. در گروه‌های اصلی طبقه‌بندی HS کمترین نرخ تورم نقطه به نقطه در بخش ریالی مربوط به گروه «توراید طبیعی یا پرورده، سنگ‌های گرانیتها و...» (۰٫۳- درصد) و بیشترین نرخ مربوط به گروه «کالاهای و مصنوعات گوناگون» (۲۱۴٫۲ درصد) است.

تورم ۷۸ درصدی سالانه در کالای صادراتی
تغییرات میانگین شاخص قیمت کالاهای صادراتی مبنی بر داده‌های ریالی در چهار فصل منتهی به فصل بهار ۱۳۹۸ در مقایسه با تورم سالانه زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۶۱٫۱ درصد) ۱۷٫۳ واحد درصد افزایش داشته است. تغییرات میانگین شاخص قیمت کالاهای صادراتی مبنی بر داده‌های دلاری در چهار فصل منتهی به فصل بهار ۱۳۹۸ برابر با ۱۹٫۳ درصد بوده که در مقایسه با تورم سالانه زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۱۹۶٫۶ درصد) ۰٫۳ درصد کاهش داشته است. در گروه‌های اصلی طبقه‌بندی HS کمترین نرخ تورم سالانه در بخش ریالی مربوط به گروه «مواد طبیعی یا پرورده، سنگ‌های گرانیتها و...» (۸٫۲ درصد) و بیشترین نرخ مربوط به گروه «کالاهای و مصنوعات گوناگون» (۱۵۰٫۱ درصد) است.

وضعیت واردات چگونه است؟
تغییرات شاخص قیمت کالاهای وارداتی مبنی بر داده‌های ریالی در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل قبل ۱۳۹۷، ۳۴٫۶ درصد است که در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۳۹٫۹ درصد) حدود ۵٫۳ واحد درصد کاهش داشته است. همچنین تغییرات شاخص قیمت کالاهای وارداتی مبنی بر داده‌های دلاری نیز در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل قبل، ۱۰٫۵ درصد افزایش داشته که در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۱۲۳٫۲ درصد) حدود ۱۰٫۹ واحد درصد کاهش داشته است. در گروه‌های اصلی طبقه‌بندی HS کمترین نرخ تورم فصلی در بخش ریالی مربوط به گروه «حیوانات زنده و محصولات حیوانی» (۰٫۱- درصد) و بیشترین نرخ مربوط به گروه «لات و دستگاه‌های الکترونیک، عکاسی، سینما، تئاتر و...» (۴۴٫۲ درصد) است.

افزایش تورم نقطه به نقطه تا ۱۸۳ درصد
تغییرات شاخص قیمت کالاهای وارداتی مبنی بر داده‌های ریالی در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل مشابه سال قبل ۱۸۳٫۰ درصد است که در مقایسه با تورم نقطه به نقطه زمستان ۱۳۹۷ (برابر با ۲۰۳٫۳ درصد) حدود ۲۰٫۳ واحد درصد کاهش داشته است. همچنین تغییرات شاخص قیمت کالاهای وارداتی مبنی بر داده‌های دلاری در فصل بهار ۱۳۹۸ نسبت به فصل مشابه سال قبل ۲۸٫۸ درصد است که در مقایسه با تورم نقطه به نقطه زمستان سال ۱۳۹۷ (برابر با ۳۳٫۵ درصد) ۵٫۷ واحد درصد افزایش داشته است. در گروه‌های اصلی طبقه‌بندی HS کمترین نرخ تورم نقطه به نقطه در بخش ریالی مربوط به گروه «حیوانات زنده و محصولات حیوانی» (۱٫۲- درصد) و بیشترین نرخ مربوط به گروه «ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی، اجزا و قطعات آنها و...» (۲۸۱٫۷ درصد) است.

**آخرین آمار هات‌شان داد
افت ۳۸ درصدی تولید سواری در ۴ ماهه امسال**
تولید انواع سواری طی ۴ ماهه ابتدای امسال به ۲۴۶ هزار و ۷۰۰ دستگاه رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۸٫۴ درصد افت داشته است. همچنین در این مدت ۱۹ هزار و ۱۰۰ دستگاه وانت در کشور به تولید رسید که نسبت به ۴ ماهه ابتدای سال ۹۷ کاهش ۱۶ درصدی را تجربه کرده است. در عین حال، تولید تراکتور در کشور طی ۴ ماهه ابتدای امسال ۲۹۱٫۰ درصد رشد داشته است. درباره تولید اتوبوس، مینوس و ون نیز باید به افت ۶۱٫۲ درصدی تولید طی ۴ ماهه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل اشاره کنیم. در این مدت تولید کمپون کشنده افت ۶۷٫۶ درصد و تولید کمپون نیز کاهش ۴۶٫۳ درصدی را تجربه کرده است. درباره تولید انواع سواری در تیر سال جاری نیز باید به عدد ۶۲ هزار و ۲۰۰ دستگاه اشاره کنیم که نسبت به خرداد امسال ۱۳ درصد افت داشته است.

وضعیت تولید کالاهای منتخب صنعتی
بررسی آمار تولید کالاهای منتخب صنعتی طی ۴ ماهه ابتدای امسال نشان می‌دهد تولید روغن ساخته‌شده نباتی ۵۸ درصد و تولید داروی انسانی ۹۶ درصد افزایش داشته است. در مقابل، تولید پودر شونده طی ۴ ماهه اول امسال ۶۶ درصد و تولید لاستیک خودرو ۲۰٫۴ درصد کاهش را نسبت به مدت مشابه سال قبل تجربه کرده است. در ۴ ماهه ابتدای امسال تولید انواع تلویزیون ۲۷٫۴ درصد افت داشته و در مقابل، تولید یخچال و فریزر رشد ۱۵۶ درصدی را تجربه کرده است. همچنین تولید ماشین لباسشویی در این مدت ۸۴٫۴ درصد افت داشته اما تولید کولر آبی بارش ۸٫۵ درصدی همراه بوده است.

وضعیت تولید کالاهای منتخب معدنی
در باره وضعیت تولید کالاهای منتخب معدنی و صنایع معدنی نیز باید به رشد ۷٫۱ درصدی تولید فولاد طی ۴ ماهه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل اشاره کنیم. در این مدت، تولید محصولات فولادی نیز ۱۱٫۶ درصد رشد داشته است. در مقابل، تولید شمش آلومینیوم با افت ۲۲٫۲ درصدی همراه بوده و تولید سنگ آهن نیز ۵۴ درصد کاهش داشته است.

وضعیت تولید کالاهای منتخب شیمیایی و پتروشیمی
در باره وضعیت تولید کالاهای منتخب شیمیایی و پتروشیمی نیز باید به رشد ۶۴٫۴ درصدی تولید پلی اتیلن طی ۴ ماهه ابتدای امسال در مقایسه با مدت مشابه سال قبل اشاره کنیم. در این مدت تولید پلی پروپیلن ۵۸ درصد رشد و تولید پلی استایرن نیز ۴ درصد رشد داشته است. در مجموع تولید کالاهای منتخب شیمیایی و پتروشیمی طی ۴ ماهه ابتدای امسال رشد ۲٫۵ درصدی را در مقایسه با مدت مشابه سال قبل تجربه کرده است هر چند این تولید در ماه تیر امسال نسبت به خرداد ۲۴٫۴ درصد افت داشته است.

مهارت‌های مدیریتی

مدیر یک سازمان نوآور باشید



نوآوری و پرداختن به اهمیت آن در کسب و کار برای شرکت‌ها حکم نوشدارو را دارد. تجربه نشان داده است کمپانی‌هایی که این فاکتور مهم را مورد توجه قرار داده‌اند با سرعت بیشتری در مسیر موفقیت گام برداشته، رشد کرده و از نتایج مثبت آن بهره‌مند شده‌اند. شاید بد نباشد برای این مورد از تئوری زد زبانی‌ها یا مدیرت زبانی بیرونی کنید. بر اساس این تئوری، حمایت از کارمندان طی دوران خدمت، ایجاد صمیمیت، افزایش وفاداری، مسئولیت‌پذیری، اشتراک مساعی در تصمیم‌گیری و مواردی دیگر از این دست موجب می‌شود تا کارمندان سازمان را متعلق به خود بدانند و صادقانه در مسیر شکوفایی اهداف آن حرکت کنند. از شکست‌ها برای خود کابوس نسازید و مسیر پیشرفت سازمانی را در نظر بگیرید. شکست‌ها تنها موانع موقت هستند. شک نداشته باشید نوآورترین سازمان‌های دنیا یک شبه و بدون هیچ چالشی به موفقیت نزدیک نشده‌اند. از همان ابتدای مسیر شکست را نیز به عنوان یک اصل مهم در برنامه‌ریزی خود وارد کنید تا از مواجهه با آن شوکه و ناامید نشوید. برای خلق و توسعه نوآوری‌ها به مقدار کافی هزینه کنید؛ اما از گرفتاری در چرخه معیوب خودداری کنید.



مقیاس پذیری، کلید رشد سریع استارت‌آپ‌ها

کلید موفقیت استارت‌آپ‌ها هم در قسمت بازاریابی و هم در قسمت فروش، در پیاده‌سازی مدل کسب و کار مقیاس‌پذیر است که از رشد سریع آن محافظت کند. این مدل در طول سال‌ها در اثر تجربه الگویی از رفتارهایی که منجر به موفقیت می‌شود استخراج شده است. مقیاس‌پذیری یکی از مراحل مهم و حساس رشد استارت‌آپ است که ممکن است به سقوط یا موفقیت چشمگیر استارت‌آپ منتهی شود. توسعه کسب و کار از مراحل آغازین راه‌اندازی استارت‌آپ تا زمان تبدیل به شرکت بزرگ و باثبات، مستلزم تلاش‌های پیگیرانه است. هنگامی که استارت‌آپ‌ها رفتارفته به همخوانی محصول با بازار وارد مرحله جدیدی می‌شوند. مرحله‌ای که به رشد مقیاس‌پذیر (Scalable Growth) معروف است؛ مرحله‌ای که در آن بیزینس مدل یک سازمان به پایداری نسبی رسیده و استارت‌آپ در مسیر رشد‌های پرسرعت قرار می‌گیرد. رشد پرسرعت - (Hyper-Growth) در اینجا به معنی رشد‌های چند دهه تا چند صد درصد سالانه (عموما بالاتر از ۵۰ درصد) است که بسته به صنعت و مرحله استارت‌آپ می‌تواند متغیر باشد. از دیجی‌کالا که رشد هزار درصد سالانه را نیز تجربه کرده است تا استارت‌آپ‌هایی که هفتگی ۵ درصد رشد دارند، رشد نمایی استارت‌آپ‌ها اگر نتواند به خوبی ادامه پیدا کند، شاید دیگر نتوان نام استارت‌آپ را برای آن به کار برد و به یک کسب‌وکار بالغ و موفق تبدیل می‌شود.

در استارت‌آپ‌هایی با درجات مقیاس‌پذیری بالاتر عموماً نمودار رشد حالتی شبیه چوب‌هاکی به خود می‌گیرد. قبل از فاز رشد ما حال ساخت و توسعه محصول هستیم تا باگ‌های موجود را برطرف کرده و به چیزی که مورد نیاز مشتری است برسیم. اما هنگامی که به نقطه بحرانی رشد برسیم، دائم مشغول خواهیم بود به رسیدگی و پاسخگویی به مشتریان و کاربرانی که روز به روز افزایش می‌یابد. یک نکته مهم آن است که باید تفاوت بین دو واژه رشد (Growth) و مقیاس‌پذیری استارت‌آپ (Scale) را در نظر داشته باشیم. وقتی از رشد صحبت می‌کنیم یک استارت‌آپ با کسب‌وکار سنتی می‌تواند مورد نظر باشد که با افزایش منابع و هزینه‌های خود به افزایش درآمد می‌رسند. به عبارت دیگر رابطه بین منابع و درآمد رابطه‌ای خطی و مستقیم است. اما در ارتباط با مفهوم رشد مقیاس‌پذیر این رابطه نامایی و مستقیم است. یعنی چندین و چند برابر افزایش منابع ممکن است افزایش درآمد اتفاق بیفتد که این امر مختص به استارت‌آپ‌هاست و نه کسب‌وکارهای سنتی. آنچه ما در ادامه این مطلب درباره آن می‌گوییم منظور رشد مقیاس‌پذیر است و نه رشد.

اما این رشد مقیاس‌پذیر سریع و نمایی استارت‌آپ در این مرحله، برای استارت‌آپ‌ها چالش‌های زیادی نیز پیش می‌آورد که اگر به‌درستی مدیریت نشوند ممکن است بعضاً بسیار خطرناک و دردسرساز نیز ظاهر شود؛ ولی اگر این مرحله پشت سر گذاشته شود دیگر ریسک‌های استارت‌آپ از بین رفته و جایگاه تثبیت‌شده‌ای در بازار خواهید داشت. در

مفاهیم بازاریابی

بازاریابی مجدد چیست؟

بازاریابی مجدد اقدامی صورت گرفته‌شده توسط شرکت‌ها برای معرفی یک محصول یا خدمات به بازار در جهت پاسخ به کاهش فروش است. بازاریابی موقت در واقع یک راه هوشمندانه برای تبلیغات هدفمند در مقابل مخاطبان هدف تعریف می‌شود. مطمئناً برای شما اتفاق افتاده است که در جستجوی یک محصول شروع به مشاهده تبلیغات، خدمات و شرکت‌های مختلفی در اینترنت می‌پردازید. تبلیغی را می‌بینید و آن را مشاهده می‌کنید اما به گفته آن عمل نمی‌کنید، یک ماه بعد در حالی که شما به دنبال یک چیز دیگر در وب‌سایت‌ها هستید همان تبلیغ قبلی به شما نشان داده می‌شود. این کار بازاریابی مجدد نامیده می‌شود. بازاریابی مجدد اشاره به تکنیک‌ها و استراتژی‌هایی برای پیگیری بازدیدکنندگان یک وب‌سایت است که عملی را انجام ندهاند (معمولاً کسانی که سبک خرید خود را رها کرده‌اند) که می‌توانید آنها را در سراسر اینترنت دنبال کنید. به عنوان یک بازاریاب، بازاریابی مجدد حتماً برای شما بسیار هیجان‌انگیز خواهد بود. کسی که وب‌سایت شما مراجعه می‌کند و شما او را دنبال می‌کنید و فرصت دوباره خرید را به او می‌دهید. شما اطلاعات آنها را ندارید اما برای ۱۸۰ روز می‌توانید آنها را در سراسر اینترنت دنبال کنید و نام برند و محصولات خود را به آنها یادآوری کنید و آنها را تحت تاثیر قرار دهید. بازاریابی مجدد معمولاً زمانی استفاده می‌شود که یک شرکت بخواهد شرایط فروش را بهبود دهد. به عنوان مثال یک شرکت فناوری ممکن است ویژگی‌های سیستم‌هایش را بهبود دهد و بخواهد مشتریانی را که قبلاً سیستم را مشاهده کرده‌اند اما خرید نکرده‌اند را از بهبود سیستم‌هایش خبردار کند. بازاریابان می‌دانند که مهم‌ترین مساله در بازاریابی مجدد انتخاب صحیح بازار هدف است.

فرهنگ سازمانی

وقتی چند بنیان‌گذار در کنار یکدیگر استارت‌آپ را راه می‌اندازند، با اخلاق و رفتار خود فرهنگی را در آن سازمان پایه‌گذاری می‌کنند که این فرهنگ می‌شود زیربنایی برای اخلاق کاری و حرفه‌ای افرادی که بعدها به تیم اضافه می‌شوند. به مرور که افراد به تیم جذب می‌شوند باید فرهنگ حاکم با آن همراه می‌شوند و طبق آن ارزش‌ها رفتار می‌کنند. به عنوان مثال برای چشم‌اندازها و اهدافی که تیم دنبال می‌کند وقت و انرژی می‌گذارند و ممکن است برای آن بسیار بیشتر از وظیفه خود وقت بگذارند. این فرهنگ در ابتدا چیز عجیبی نیست که افراد تا دیروقت سر کار باشند و کارهای عقب‌مانده‌ای که وظیفه‌شان نیست نیز انجام می‌دهند. اما موضوع اینجا است که هنگام رشد مقیاس‌پذیر، استارت‌آپ ناچار است به سرعت استخدام کند تا بتواند پاسخگوی کاربران خود باشد. اگر در پروسه on-boarding افرادی که به تازگی استخدام می‌شوند تلاش نشود تا طبق فرهنگ سازمان کار کنند ممکن است تا این فرهنگ دستخوش تغییرات بنیادینی شود که معمولاً ویرانگر است.

توسعه فردی بنیان‌گذاران و افراد کلیدی

بنیان‌گذاران یک استارت‌آپ هم به نسبت به رشد سازمانشان باید رشد کنند. اگر آنها رشد نکنند شرکت‌شان هم در اندازه‌های وسیع و ظرفیت خودشان باقی می‌ماند. اگر آنها روی توسعه فردی خود کار نکنند ممکن است، در دوران رشد مقیاس‌پذیر به مشکلاتی خواهند خورد که به گلوگاه رشد تبدیل خواهند شد و یکی از موانع رشد خودشان خواهند بود. این توسعه فردی می‌تواند ابعاد مختلفی داشته باشد، از مهارت رهبری و تصمیم‌گیری گرفته تا اخلاق و رفتار ساده با کارمندان سطح پایین سازمان تا ماندگاری که در بخش قبل توضیح داده شد. بنیان‌گذاران معمولاً در این مساله مقاومت می‌کنند و خود را رهبری لایق می‌دانند و بدون خطا، اما باید دانست که مطالعه کتاب‌ها و منابع مفید و نیز استفاده از مشاور و منتور توسعه فردی می‌تواند خیلی خیلی موثر باشد تا شرایط سخت دوران رشد را به خوبی پشت سر بگذارند.

جمع‌بندی مقیاس‌پذیری استارت‌آپ

خیلی از این چالش‌هایی که عنوان شد و از خطرناک بودن آنها صحبت کردیم، باید از طبیعی بودن آنها نیز صحبت کنیم. به این معنی که شاید رخ دادن برخی از این چالش‌ها حتی برای چندین مرتبه ناگزیر و غیرقابل اجتناب باشد. این حرف را باید هافمن کوفلندر لیتسکد این می‌زند که خود می‌گوید let fires burn. به عبارت دیگر باید گاهی به خاطر رشد، اجازه دهید خیلی از این آتش‌ها بسوزند و افرادی ناراضی شوند ولی شما به رشد خود ادامه دهید.

