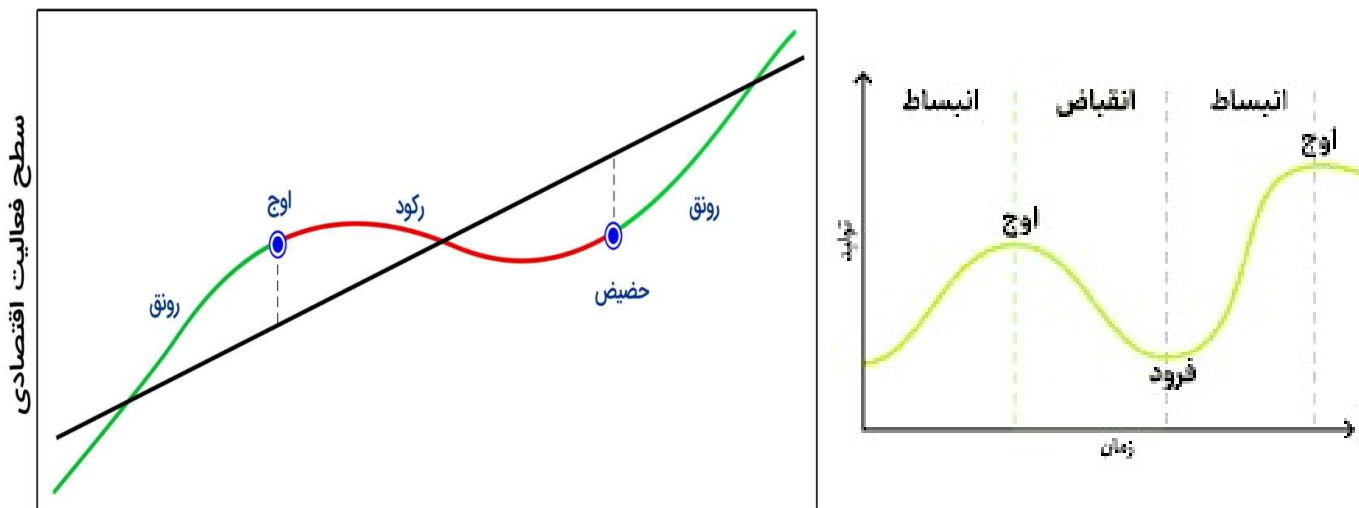


بخش اول) رونق و رکود اقتصاد، صنعت و کسب و کارها



در "رونق" فرق "سیستم سازی" ها و تیم بازرگانی معلوم می شود و در "رکود" "تفاوت مدیران" و "بازرگانان"

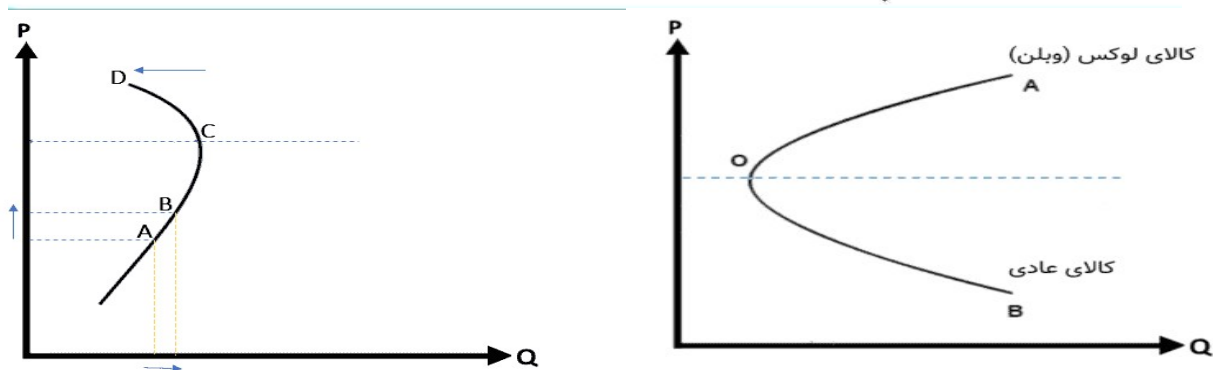
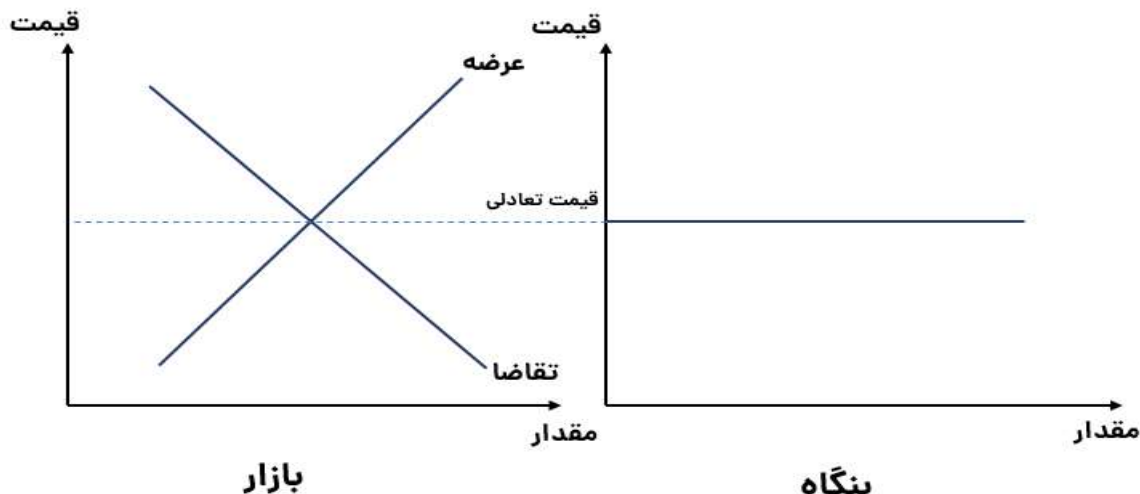
جدول ۱- برآورد متغیرهای اصلی اقتصاد ایران و منابع و مصارف اقتصادی بودجه عمومی دولت با استفاده از مدل برنامه ریزی مالی (FP)									
سناریو	متغیر	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	۱۴۰۵	۱۴۰۶	رشد متوسط سالانه
	رشد اقتصادی	۸	۴	۱	-	-	-	-	۱,۷
	نرخ تورم	۴۱	۴۷	۴۸	۵۳	۵۹	۶۵	۶۵	۵۳,۷
	نرخ ارز	۲۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	۴۶۰,۰۰۰	۷۰۰,۰۰۰	۱,۱۰۰,۰۰۰	۱,۷۸۰,۰۰۰	۲,۸۴۸,۰۰۰	۵۰

👉 ارز گران = کاهش قدرت خرید ریال؛ استراتژیهای مالی (مانند حفظ یا فروش یا خرید دارایی، موجودی مواد اولیه و ساخته شده و انبار و فروش و شرایطی و ...) و وام و تسهیلات و اعتبارات و ... هلدینگ و شرکت و حتی خانواده نمایان می شوند

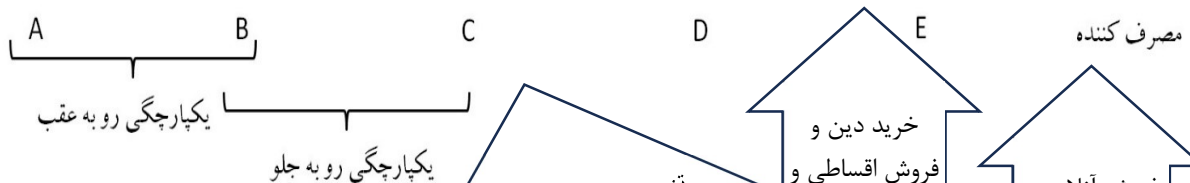
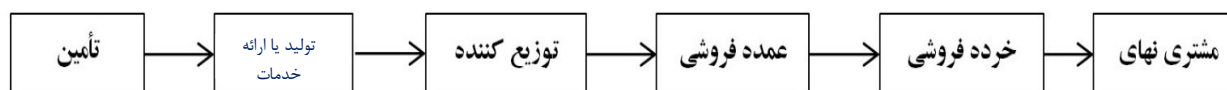
بخش دوم) انواع بازار رقابتی و انحصاری

مقایسه انواع بازارها و ویژگیهای آنها					
نوع بازار	تولیدکنندگان	نوع رقابت	موانع ورود	نامی دیگر برای شرکتها	ویژگی خاص
انحصار کامل	۱	بدون رقابت	ورود ناممکن	قیمت گذار	تنها یک شرکت
انحصار چندجانبه	اندک	رقابت اولیه و غیرقیمتی	موانع متوسط ورود دشوار	—	امکان همدمتی و داشتن رفتاری مانند انحصارگر
رقابت انحصاری	زیاد	رقابت غیرقیمتی و رقابت قیمتی	موانع اندک ورود آسان	قیمت گذار	محصولهای متفاوت و برندینگ
رقابت کامل	بسیار زیاد	رقابت قیمتی	بدون مانع ورود آزاد	قیمت پذیر	تقاضای کاملاً کشش پذیر

بخش سوم) عرضه و تقاضا و کالای گیفن و وبلن



بخش چهارم) کدام استراتژی توسعه و سرمایه گذاری با توجه به ابرچالشهای اقتصادی و ناترازیها در ایران



سوال: در نظر گرفتن ملاحظات تاب آوری در بحرانها و چالشهای اساسی یا Resilience

(مثل محدودیتهای گاز و برق و ...) در استراتژیهای کدام بخش بیشتر اثرگذار است؟

تنوع بخشی ناهمگن هم در محصول هم در بازار توسعه همگن و تنوع محصولات در سبد محصول و بازار فعلی توسعه نیمه همگن و تنوع بخشی به بازار

خرید دین و فروش اقساطی و حفظ سهم بازار یا فروش امن و حفظ موجودی؟

فروش آنلاین و پلتفرم و ... یا برون سپاری و ...

و نیاید های استراتژیک؟