



- ۲ سرمایه‌گذاری ۶۶ هزار میلیاردی در سال ۹۹ ▶
- برای سالم‌سازی روابط اقتصادی، هیات‌های
- داوری و اعتبارسنجی تشکیل شود..... ▶ ۲
- تعریف و تمجیدها دوباره بیت کوین را صعودی
- کرد..... ▶ ۳
- تقسیم بدهی مالیاتی برخی بنگاه‌های تولیدی
- غیردولتی برای ۵ سال..... ▶ ۳
- مشکل تبادل ارزی میان ایران و سوریه باید حل
- شود..... ▶ ۴
- مفسدان ارزی ثروت خود را در خارج کشور تبدیل
- به خانه و ویلا کرده‌اند..... ▶ ۵
- کنترل نمایشی تورم و نرخ ارز ▶ ۵
- سایت‌های خرید و فروش بیت‌کوین مجوز ندارند..... ▶ ۶
- معامله رمز ارزها برای چه اموری مجاز و ممنوع
- است؟ ▶ ۶
- معافیت مالیات ناشی از سود تسعیر ارز برای
- تمامی کالاهای صادراتی ▶ ۷

اهدای نشان امین‌الضرب به جمشید بردبار

در ادامه این مراسم نشان امین‌الضرب به جمشید بردبار مدیرعامل شرکت الکترونیک افراز آزما از چهره‌های برتر صادرات کشور و چهره‌های ماندگار صنعت برق ایران اهدا شد.

بردبار در یک پیام ویدئویی ضبط شده که در مراسم پخش شد اظهار داشت: در ایران اشتباه مدیریتی بسیار زیاد است، شعار تولید و تحقیق زیاد داده می‌شود اما در عمل خبری نیست و در اینجا مملکت تولید و تحقیق نیست بلکه مملکت بیزنس و رانت است و آن کسانی که دانش کار را دارند خیلی مشارکت نمی‌دهند بنابراین اگر یک مقدار مدیریت‌ها اصلاح شود و یک مقدار هم محدودیت‌های بانکی رفع شود همان طور که برای آراز آزما خوب خواهد بود برای سایر صنایع نیز آینده خوبی را خواهیم داشت.

بردبار در ادامه این مراسم طی سخنانی خطاب به مسئولان در این مراسم اظهار داشت: انشاءالله مشکلاتی که دولتی‌ها برای بخش خصوصی ایجاد می‌کنند از بین برود زیرا صدور بخشنامه‌ها توسط دولت برای بخش خصوصی مانند این است که پزشکی بدون اینکه بیمار خود را ویزیت کند تشخیص می‌دهد که فرد چه بیماری دارد و برای او نسخه صادر کند.



در پنجمین مراسم اعطای نشان و تندیس امین‌الضرب از ۹ نفر از فعالان عرصه تولید و صنعت کشور توسط اتاق بازرگانی تهران تقدیر شد.

وزارت نیرو به منابع مالی بودجه‌ای اکتفا نکرده است

سرمایه‌گذاری ۶۶ هزار میلیاردی در سال ۹۹



۵۸۰ میلیارد تومان به بهره‌برداری رسید.

■ افتتاح ۶۶ هزار میلیارد پروژه توسط وزارت نیرو در سال ۹۹

وزیر نیرو با اشاره به این نکته که افتتاح پروژه‌های صنعت آب و برق منوط به دستور و وزیر نبوده و کلیه ارکان این وزارتخانه به همراه بخش خصوصی برای پیش رفتن اهداف پوییش همه توان خود را به میدان آوردند، گفت: تا پایان هفته چهل سوم از پوییش هر هفته الف به ایران، ۲۹۱ پروژه با سرمایه‌گذاری ۶۶ هزار میلیارد تومانی به بهره‌برداری رسیده است و در تلاشیم این رویه را تا انتهای دولت در سال ۱۴۰۰ ادامه بدهیم.

وی با اشاره به اینکه همراه با همکاران وزارت نیرو مصوبات مجلس شورای اسلامی پیرامون تلفیق بودجه ۱۴۰۰ را به طور دقیق بررسی می‌کنیم، گفت: در مجموع امیدواریم با اتخاذ تصمیمات درست پیرامون بودجه سال

وزیر نیرو گفت: در طول عمر دولت تدبیر و امید تا کنون ۶,۷ میلیارد یورو از منابع ارزی و ۶۵ هزار میلیارد تومان منابع ریالی خارج از چهارچوب بودجه برای طرح‌های الویت دار صنعت آب و برق مورد استفاده قرار گرفته است.

وزارت نیرو به منابع مالی بودجه‌ای اکتفا نکرده است / سرمایه‌گذاری ۶۶ هزار میلیاردی در سال ۹۹ به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، مراسم افتتاح ۲۰ پروژه صنعت آب و برق در قالب هفته هفته چهل و سوم پوییش هر هفته الف ب ایران با مشارکت ۵ استان کشور برگزار شد.

در این مراسم، رضا اردکانیان، وزیر نیرو با اشاره به برگزاری این پوییش در ۲ روز از هفته جاری، گفت: روز یکشنبه موفق به افتتاح ۳۵ طرح سازوکاری شدیم و امروز نیز از ۲۰ پروژه ساخت و سازی با سرمایه‌گذاری

آینده، مسیری را که شروع کردیم ادامه دهیم.

■ سرمایه‌گذاری ۶,۷ میلیارد یورویی خارج از بودجه برای طرح‌های اولویت دار صنعت آب و برق

اردکانیان با اشاره به اینکه در طول دولت تدبیر و امید علاوه بر منابع ناشی از بودجه از منابع مالی غیر بودجه‌ای نیز بهره‌بردیم، گفت: در طول عمر دولت تدبیر و امید تا کنون ۶,۷ میلیارد یورو از منابع ارزی غیر از بودجه و ۶۵ هزار میلیارد تومان منابع ریالی خارج از چهارچوب بودجه برای طرح‌های الویت دار صنعت آب و برق مورد استفاده قرار گرفته است. به گزارش فارس، صبح امروز مورخ ۱۲ اسفندماه سال جاری، "وزیر نیرو دستور افتتاح ۲۰ پروژه صنعت آب و برق در ۶ استان کشور را صادر کرد. از ۲۰ پروژه افتتاح شده ۶ پروژه در استان کرمانشاه، ۴ پروژه در استان گیلان، ۶ پروژه در دو استان آذربایجان شرقی و فارس، دو پروژه در استان بوشهر، یک پروژه در همدان و یک پروژه برق‌رسانی روستایی در ۱۷ استان کشور قرار دارد.

■ افتتاح ۲۰ پروژه در چهارچوب هفته ۴۳ پوییش وزارت هر هفته الف ب ایران

بر این اساس، ۶ پروژه صنعت آب و برق استان کرمانشاه شامل تصفیه‌خانه فاضلاب هرسین، احداث و توسعه سه پست، ۴,۶ کیلومتر خطوط انتقال و فوق توزیع و یک نیروگاه مقیاس کوچک ۸,۶ مگاواتی با هدف افزایش قابلیت اطمینان شبکه، کاهش تلفات انرژی، بهبود تغذیه پست فوق توزیع، جبران افت ولتاژ شبکه و تامین برق مشترکان جدید افتتاح شد. در همین راستا ۸۳ روستای کشور از این پس دارای نعمت برق پایدار بوده و میزان برق‌رسانی به روستاهای کشور به ۹۹,۷ درصد رسیده است. گفتنی است در این مراسم، استانداران ۵ استان مذکور به همراه امام جمعه شهرهایی که پروژه در آن افتتاح می‌شود و مدیران ارشد صنعت آب و برق کشور به صورت ویدئو کنفرانسی حضور داشتند.

غلامحسین شافعی در نشست ویدئو کنفرانس با رئیس اتاق بازرگانی اوکراین

برای سالم‌سازی روابط اقتصادی، هیات‌های داوری و اعتبارسنجی تشکیل شود

روسای اتاق‌های بازرگانی ایران و اوکراین در نشست ویدئو کنفرانس، ضمن تشریح چالش‌های توسعه روابط دو کشور، راهکارهایی برای بهبود مناسبات ارائه دادند. تاسیس اتاق مشترک بازرگانی اوکراین و ایران و تشکیل هیات‌های داوری و اعتبارسنجی از جمله مهم‌ترین موضوعات مطرح شده در این نشست بود که از سوی طرف ایرانی بیان شد.

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران در این نشست با تاکید بر تمایل بخش‌های خصوصی دو کشور برای توسعه روابط، تحریم و شیوع ویروس کرونا را دو به عنوان دو عامل مهمی عنوان کرد که مانع توسعه روابط ایران و اوکراین در چند وقت اخیر شده است. با این حال او تاکید کرد عزم مقامات دولتی و بخش خصوصی دو کشور برای توسعه روابط جزم است و امیدوار هستیم تا آینده اقتصادی با رونق تری پیش روی دو کشور ترسیم شود.

شافعی با اشاره به محدودیت‌های نقل و انتقال مالی، راه‌اندازی و تقویت سیستم تهاتر را پیشنهاد داد که به باور او بواسطه آن بسیاری از مشکلات حل شدنی خواهد بود.

او همچنین با بیان این موضوع که تجار غیرحرفه‌ای با وارد شدن به بازار کشورهای هدف، موجب به وجود آمدن اختلافات تجاری و وجود مشکلاتی بین بخش‌های خصوصی واقعی دو کشور می‌شوند، پیشنهاد داد تا با هدف حل این موضوعات تشکیل

تعریف و تمجیدها دوباره بیت کوین را سعودی کرد

در حالی که طی چند روز گذشته قیمت هر توکن بیت کوین به ۴۳ هزار دلار هم سقوط کرده بود، اما رویکرد بانک سیتی آمریکا این ارز مجازی را دوباره مثبت کرد.

به گزارش خبرنگار گروه اقتصاد بین الملل خبرگزاری فارس به نقل از راشا تودی، یکشنبه هفته گذشته و پس از چند هفته متوالی صعود بیت کوین به خاطر تعریف و تمجید ایلان ماسک، بنیانگذار شرکت تسلا، بیت کوین روندی نزولی را در پیش گرفت و در حالی که رقم ۵۸ هزار دلار را دیده بود، دو روز پیش حدود ۴۳ هزار دلار را لمس کرد.

دلیل سقوط بیت کوین این بود که برخلاف تعریف و تمجید گذشته، ایلان ماسک در چند توئیت متوالی گفته بود که سرمایه‌گذاری در بیت کوین خیلی جذاب نیست و قیمت این ارز مجازی بیش از حد بالا رفته است.

با این سقوط سنگین قیمت بیت کوین شاهد آن هستیم که دوباره برخی مؤسسات بانکی پا پیش گذاشته و تلاش می‌کنند با تعریف و تمجید دوباره قیمت این ارز را افزایش دهند.

اخیراً نیز بانک سیتی آمریکا اعلام کرده که ممکن است روزی بیت کوین به ارز پرطرفداری در تجارت بین المللی بدل شود.

این گزارش باعث شد تا قیمت بیت کوین از دیروز دوباره روندی صعودی را در پیش گرفته و حالا به بالای ۴۹ هزار دلار رسیده است.

بانک سیتی می‌گوید: در حالی که تا پیش از این سرمایه‌گذاران خرد نقش آفرینان بازار بیت کوین

بوده‌اند، اما عاملی که طی چند هفته گذشته صعود سنگینی را برای بیت کوین رقم زده، ورود شرکت‌های بزرگی نظیر تسلا و مسترکارد به این بازار بوده است که می‌تواند قدم بزرگی برای بیت کوین در ورود به جریان متداول نقل و انتقالات تجاری باشد.

بانک سیتی می‌گوید: ورود مؤسسات سرمایه‌گذاری باعث شده تا اعتماد به ارزهای مجازی افزایش یابد اما همچنان موانعی بر سر راه توسعه استفاده از بیت کوین در تجارت بین الملل وجود دارد. برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری موضوعاتی نظیر بیمه، بهینه بودن سرمایه‌گذاری، نقدشوندگی، امنیت و برخی دیگر از عوامل همچنان مورد نگرانی هستند. بانک سیتی می‌گوید: در صورتی که شرکت‌ها و اشخاص بتوانند به ارزهای دیجیتال ارائه‌شده از سوی بانک‌های مرکزی از طریق کیف پول مجازی دسترسی پیدا کنند، نفوذ بین المللی بیت کوین، امکان رهگیری آن و پتانسیل استفاده از این ارز در پرداخت‌های بین المللی افزایش خواهد یافت.

البته این مسأله بستگی به آن دارد که چگونه در حوزه بین الملل فضا برای ورود بیشتر مؤسسات سرمایه‌گذاری به بیت کوین و نظارت سازمان‌های پولی فراهم شود.

کارشناسان بانک سیتی می‌گویند: البته هنوز آینده بیت کوین نامشخص و نامطمئن است اما اتفاقاتی که در آینده نزدیک رخ خواهند داد، در این زمینه تعیین کننده خواهند بود.

بیت کوین از هفته گذشته تاکنون ۲۰ درصد از ارزش خود را از دست داده، اما انتشار این گزارش بازار امروز را مثبت کرده است، به گونه‌ای که اتریوم به عنوان دومین ارز بازار نیز امروز رشد ۷ درصدی داشته و به ۱۵۷۰ دلار در هر توکن رسیده است.



رئیس سازمان امور مالیاتی کشور اعلام کرد:

تقسیم بدهی مالیاتی برخی بنگاه‌های تولیدی غیردولتی برای ۵ سال

رئیس سازمان امور مالیاتی گفت: با توجه به شرایط اقتصادی مدت زمان تقسیم بدهی مالیاتی بنگاه‌های تولیدی غیردولتی، از سه سال به پنج سال افزایش می‌یابد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از سازمان امور مالیاتی، رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور، با صدور بخشنامه‌ای اعلام کرد: با توجه به شرایط موجود اقتصادی و به منظور جلوگیری از بروز اختلال در روند تولید و اشتغال، مدت زمان تقسیم

بدهی مالیاتی بنگاه‌های تولیدی غیردولتی، از سه سال به پنج سال افزایش می‌یابد.

امید علی پارسا با صدور بخشنامه شماره ۹۲/۹۹/۲۰۰ مورخ ۱۱/۱۲/۱۳۹۹، حکم بندهای (۱) و (۲) مصوبه پنجاه و ششمین جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی مورخ ۲۲/۱۰/۱۳۹۹ را به ادارات کل امور مالیاتی سراسر کشور ابلاغ کرد. براساس این بخشنامه، حکم بندهای مصوبه مذکور که به تأیید مقام معظم رهبری رسیده است، بدین شرح است:

۱- با توجه به شرایط موجود اقتصادی، تا پایان سال ۱۴۰۰، به منظور جلوگیری از بروز اختلال در روند تولید و اشتغال و با هدف امکانپذیر نمودن وصول مطالبات مالیاتی از بنگاه‌های تولیدی غیردولتی، مدت زمان تقسیم مندرج در ماده (۱۶۷) قانون مالیات‌های مستقیم، صرفاً برای بنگاه‌هایی که برنامه احیای تولید و ساماندهی مالی آنها به تأیید ستاد ملی تسهیل و رفع موانع تولید رسیده است، به حداکثر ۶۰ ماه افزایش می‌یابد.

۲- به ستاد ملی تسهیل و رفع موانع تولید اجازه داده می‌شود تا پایان سال ۱۴۰۰، به منظور جلوگیری از تعطیلی بنگاه‌های تولیدی که طرح احیای تولید و ساماندهی مالی آنها به تأیید آن ستاد رسیده است، نسبت به تعویق یک ساله و فقط برای یک بار اجراییه‌هایی که به درخواست سازمان امور مالیاتی کشور، تأمین اجتماعی، شرکت‌های آب، برق، گاز، شبکه بانکی و شهرداری‌ها علیه بنگاه‌های مذکور صادر گردیده، در صورت تعیین تکلیف، استمهال و تقسیم بدهی‌ها توسط ستاد مذکور اقدام نماید. دستگاه‌های مزبور و بانک‌ها می‌توانند در صورت تصویب ستاد ملی تسهیل و رفع موانع تولید، نسبت به تعویق اجرائیه‌های مربوط اقدام نمایند.



در کنفرانس همکاری‌های ایران و سوریه مطرح شد؛

مشکل تبادل ارزی میان ایران و سوریه باید حل شود

یک مقام مسئول، عدم تسهیل روابط بانکی بین دو کشور، پوشش بیمه‌ای ناکافی در صادرات خدمات فنی مهندسی از سوی صندوق توسعه صادرات را از جمله موانع پیش روی توسعه روابط تجاری با سوریه اعلام کرد.

به گزارش خبرگزاری مهر، علی حسین شهریور، مدیر کل بین الملل وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در کنفرانس تجارت و همکاری‌های اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و سوریه که توسط مؤسسه بین المللی پژوهش‌های صنعتی ایران برگزار شد، با اشاره به اینکه سوریه یکی از کشورهایی است که می‌تواند قویاً در اولویت اقتصادی ایران قرار گیرد، گفت: زمانی که در روابط تجاری میان ایران و سوریه محدودیت وجود داشته باشد، امکان سرمایه‌گذاری و انجام پروژه کلان‌تر

نخواهد بود، اما بعد از حل مشکلات اولیه خصوصاً در بخش لجستیک و بانکی باید استانداردهای بین المللی در حوزه صادرات را مورد توجه قرار داد و تجارت فیما بین را به خوبی توسعه داد.

به گفته وی، صادرات ایران به سوریه ۱۰ برابر بیشتر از واردات از این کشور است، این روند باعث نامتوازن شدن روابط اقتصادی بین دو کشور می‌شود، برای ایجاد توازن باید در بخشهای مورد نیاز از توانمندی‌های صنعتی و تولیدی سوریه استفاده کنیم و واردات داشته باشیم.

شهریور ادامه داد: بازار سوریه برای کشورمان یک اولویت است و مزیت آن نیز بدون واسطه بودن است، ضمن آنکه امکان صادرات از طریق دریایی، زمینی و هوایی از مسیرهای سهل الوصول و در دسترس وجود دارد. برای تسهیل روابط تجاری و تردد تجار بین دو کشور، فراهم کردن امکانات سخت افزاری و نرم افزاری و لزوماً مباحث مرتبط با حفظ امنیت باید مد نظر قرار گیرد. تولید کالای با کیفیت برای صادرات نیز می‌تواند تأثیر دو چندان در تجارت فیما بین بگذارد. متأسفانه مشکل صادرات در این است که تولید کنندگان و صادرکنندگان اکثراً به سود مقطعی و تجارت کوتاه مدت فکر می‌کنند.

لزوم رفع و رجوع مشکل تبادل ارز

هوشنگ رضایی ثمرین، مدیر بازرگانی خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران نیز در این کنفرانس گفت: از ۳۸ هزار کارت بازرگانی در کشور ۱۸ هزار کارت بازرگانی متعلق به استان تهران و از این تعداد ۱۴ هزار کارت بازرگانی فعال است، تهران در حوزه واردات بیشترین آمار را دارد، روابط تجاری با جمهوری سوریه خصوصاً در استان تهران رو به رشد است و قطعات خودرو، مکمل‌های دارویی، خشکبار، مخمرها، فسفات کلسیم و غیره

به صورت منظم به سوریه صادر می‌شود. وی عدم تسهیل روابط بانکی بین دو کشور، پوشش بیمه‌ای ناکافی در صادرات خدمات فنی مهندسی از سوی صندوق توسعه صادرات، عدم امکان خروج ارز از کشور را از جمله موانع و مشکلات روابط تجاری با کشور سوریه بیان کرد.

روابط سیاسی با سوریه بر روابط اقتصادی غلبه دارد

علی السید احمد کاردار کشور روسیه در ایران با حضور در این کنفرانس اظهار داشت: روابط ایران و سوریه بسیار قدیمی و مستحکم است، ثبات در روابط بین دو کشور بسیار مهم است. بین ۲۰۰ تا ۴۰۰ میلیارد دلار برای بازسازی نیاز است و ایران در بازسازی سوریه می‌تواند کمک بسزایی داشته باشد اما متأسفانه آنقدر که روابط سیاسی مستحکم داریم، روابط اقتصادی با ایران نداریم.

ایجاد بانک مشترک

به گفته احمد خمیس، ریزن اقتصادی سوریه در ایران، اواخر سال ۲۰۱۹ جلسه‌های مشترکی با بانک مرکزی ایران میان دو کشور برگزار شد و در ماه‌های آینده خبر تأسیس بانک مشترک ایران و سوریه و گسترش روابط بانکی با بانک‌های خصوصی را اعلام خواهیم کرد، ضمن آنکه راه‌های انتقال کالا را نیز از جمله خط کشتیرانی از مسیر بندرعباس به سمت سوریه را راه‌اندازی خواهیم کرد.

سهم پایین صادرات نسبت به عراق

سید حمید حسینی عضو هیأت مدیره اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق با بیان اینکه کشور سوریه تنها کشوری است که با ایران قرارداد تجارت آزاد دارد، گفت: متأسفانه در بازار سوریه مزیت اقتصادی نداریم و به علت حمل و نقل به مسیر دور تر و مسافت بیشتر نسبت به عراق، باید فعالیت بیشتری در سوریه داشته باشیم و بستر سازی و سرمایه

گذاری و نگاه بلند مدت را در همکاری میان ایران و سوریه مورد توجه جدی قرار دهیم.

به گفته وی، آینده سوریه نسبت به عراق متفاوت خواهد بود و سوریه بر خلاف عراق می‌تواند تولید کننده موفق‌تری در کالا باشد زیرا کشور و مردم سوریه نگاه بلند مدت اقتصادی دارند و ما نیز می‌توانیم در زمینه خدمات فنی و مهندسی به دلیل بازسازی این کشور در کنار شرکت‌های سوری حضور فعال داشته باشیم. ضمن آنکه می‌توان در زمینه نفت، گاز، پتروشیمی و IT با سوریه همکاری موفق‌تری داشته باشیم و بندر آزاد تجاری در کشور سوریه ایجاد کنیم.

ایجاد بسترهای قانونی در تجارت

فرید یوسفی، نماینده دفتر همکاری‌های بین الملل گمرک جمهوری اسلامی ایران نیز در این کنفرانس گفت: گمرک جمهوری اسلامی ایران سعی کرده همواره در کنار بخش خصوصی و حامی جدی صادرات باشد، اعم از اینکه بسترهای قانونی برای تسهیل تجارت با کشورهای دیگر فراهم کند، اما در این مسیر موانعی هست و با وجود تنگاتنگ بودن روابط سیاسی، حجم تجارت با سوریه تا کنون خیلی بالا نبوده است.

به گفته وی قیمت‌های ارائه شده کالاهای دو کشور غیر رقابتی است و باید در این زمینه استراتژی‌ها به گونه‌ای طراحی شود که امکان رقابت بیشتر وجود داشته باشد. بسترهای سخت افزاری از سوی دولت تبیین شده است اما در اجرا کماکان مشکلاتی وجود دارد.

گفتنی است؛ در این کنفرانس مدیران عامل بیش از ۵۰ شرکت بزرگ صنعتی و صادر کننده ایران در حوزه‌های خدمات فنی و مهندسی، پتروشیمی، فولاد، سیمان، برق، نیروگاه و خودرو حضور داشتند.

دولت‌ها چطور در آستانه انتخابات همه چیز را درست می‌کنند؟

کنترل نمایشی تورم و نرخ ارز

باتوجه به اینکه درآمدهای صادراتی حاصل از فروش نفت برای دولت، به انحصار در عرضه ارز انجامیده، دولت‌ها با کنترل نرخ ارز به راحتی تورم را در بازه مورد نظر خود نگه می‌دارند. به این ترتیب، امور اقتصادی مثل تسهیل فضای کسب و کار، اصلاح نظام پاداش دهی به نفع تولید و بالا بردن هزینه فعالیت‌های غیر مولد در کشور در سیاست دولت‌ها، به ویژه در دوره دوم آن‌ها جایی ندارد.

رفتار دولت‌ها، پیش و پس از هر انتخابات متفاوت است. سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها پیش از انتخابات به طور معمول انبساطی است. دولت‌ها در این دوره تلاش می‌کنند نرخ مالیات‌ها را کاهش دهند و از بیکاری بکاهند. هم‌چنین افزایش مصرف سرانه و رشد یارانه‌های پرداختی از دیگر سیاست‌های دولت‌ها در آستانه برگزاری انتخابات است. پس از هر انتخاباتی، دوباره سیاست‌های محدود کننده و انقباضی دولت‌ها برقرار می‌شود. این حرف‌هایی نیست که مردم در کوچه و بازار بگویند. رفتار دولت‌ها پیش و پس از انتخابات در نظریه سیکل‌های تجاری-سیاسی مطرح و مطالعه شده است.

پژوهشگران ایرانی در یک بررسی تلاش کردند اثر ادوار انتخاباتی بر متغیرهای کلان اقتصاد ایران را از سال ۵۸ تا ۹۴ بررسی کنند. یافته‌های آن‌ها نشان می‌دهد در اقتصاد ایران، تورم و نرخ ارز از متغیرهایی در اقتصاد کلان است که در ادوار نزدیک به انتخابات، از انتخابات اثر می‌پذیرد. در واقع متغیر کنترلی دولت‌ها در اقتصاد ایران برای رسیدن به

ارگان و سوءاستفاده‌کنندگانی که نام کارآفرینی را مخدوش و جامعه را بدبین کرده‌اند، بوده که در حال ماهی گرفتن از آب گل‌آلود هستند.

وی اظهار داشت: وظیفه داریم که در پس این فضای سیاسی از بخش کارآفرینی کشور غبارزدایی کنیم و باید به سیاستگذاران هشدار دهیم که امروز زمان آن نیست برای پیروزی یک جناح سیاسی، از هیچ بی‌اخلاقی دریغ نکنیم، در یک مبارزه انتخاباتی دیگران و نظام را تخریب کنیم و برای منفعت شخصی، مصلحت یک ملت را نادیده بگیریم.

رئیس اتاق بازرگانی ایران تأکید کرد: از تجاری که در شرایط فعلی مشغول به کار هستند، باید به عنوان تجار تاریخی ایران یاد شود؛ اگر صد سال قبل قحطی بود، امروز تحریم است و اگر وبا بود، امروز کرونا است و اگر بی‌ثباتی سیاسی بود، امروز بی‌برنامگی اقتصادی است و اگر دیوان‌سالاری بود، امروز بروکراسی دائم و گسترده است.

خوانساری گفت: امروز شکل‌گیری اعتماد بین دولت و بخش خصوصی و تبدیل تعارض منافع به تعامل سازنده، به مسیر توسعه ایران سرعت می‌بخشد. از شرق تا غرب زمین، هیچ اقتصادی بدون توجه به بخش خصوصی توسعه نمی‌یابد.

وی یادآور شد: برگزاری مراسم امین‌الضرب با این هدف بود که الگوهای واقعی در اختیار نسل جوان کشور قرار گیرد. هم‌چنین کارآفرینانی که با ناامیدی پایه کار خود را گذاشته و با میهن‌دوستی موانع را پشت سر گذاشته‌اند، مورد تقدیر قرار گیرند. بخش خصوصی، مولد، ملی و بالنده می‌تواند در فراز اقتصاد ایران برای دستیابی به توسعه پایدار قرار گیرد و این مهم با همت جمعی و احیای اعتماد عمومی امکان‌پذیر است.

سبب خطاهای دیگران تکفیر شده است. رئیس اتاق بازرگانی تهران افزود: در ۲۰ سال گذشته و طی افزایش درآمدهای نفتی و حیف و میل اموال، تکفیر کارآفرینان کشور به اوج خود رسیده درحالی‌که کشور نیازمند حضور فعالان اقتصادی است چرا که فعالان اقتصادی می‌توانند هم به اشتغالزایی و هم به بهبود معیشت مردم کمک کنند؛ آن‌هم در شرایطی که پای تحریم روی گلوی اقتصاد کشور قرار گرفته است.

وی ادامه داد: در این دوران پیچیده، بخش خصوصی ایستاده است، اجازه نداده چرخ کارخانه‌ها از کار بیفتد و بیکاری و ناامنی در جامعه افزایش یابد، درحالی‌که بسیاری از نوآوران به سبب فساد ارزی، ثروتی به دست آورده‌اند، آن‌را به خارج از کشور برده و تبدیل به خانه و ویلا کرده‌اند. خوانساری گفت: در چنین شرایطی، بخش خصوصی دغدغه‌مند سنگر را خالی نکرده و در حال مبارزه برای بقا است.

رئیس اتاق بازرگانی تهران تأکید کرد: دست‌اندازی به بیت‌المال در حالی است که در این لیست بلند بالای مفسدان اقتصادی، کمتر نامی از کارآفرینان شناسنامه‌دار آمده اما در پس فضای پوپولیستی که در اظهارات مسئولان به گوش می‌رسد، تر و خشک را با هم سوزانده و به ریز و درشت اتهام می‌بندند.

وی تصریح کرد: فساد ناشی از سیاستگذاری‌های غلط دولتی، توزیع ارز رانتی، صدور بخشنامه‌های متعدد، اصرار به توزیع یارانه غیرهدفمند، برهم زدن رقابت، افزایش واگذاری‌های غیرکارشناسی و بازپس‌گیری غیرکارشناسی اموال واگذار شده به بازتوزیع چرخه فساد در کشور کمک کرده است. خوانساری افزود: حاصل این وضعیت، ظهور افراد و شرکت‌های جعلی و وابسته به این نهاد و آن



نئیس اتاق تهران:

مفسدان ارزی ثروت خود را در خارج کشور تبدیل به خانه و ویلا کرده‌اند

رئیس اتاق تهران گفت: در حالی که کارآفرینان دغدغه‌مند تکفیر شده‌اند، اما مفسدان ارزی ثروت به دست آورده را به خارج برده و تبدیل به خانه و ویلا کرده‌اند.

به گزارش خبرنگار مهر، مسعود خوانساری امروز در «پنجمین دوره اهدای نشان و تندیس کارآفرینی امین‌الضرب» اظهار داشت: هر اندازه که کارآفرینان خارجی در کشور ما تبدیل به ستاره شده‌اند، اما کارآفرینان ایرانی این جایگاه را ندارند؛ اگرچه بخش خصوصی تاریخ بلندی در ایران دارد، اما به همان نسبت مورد احترام نبوده است و گاهی به

از سوی دیگر طبق گفته همتی، به زودی چند صرافی مشخص می‌شود تا ثبت سفارش‌هایی که به صرافی‌ها داده می‌شوند بتوانند برای واردات از طریق رمز ارزها، تأمین ارز کنند.

علاوه بر این، محمدرضا مانی یکتا، معاون اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی در یک برنامه تلویزیونی نیز گفت که بر اساس قانون شورای عالی مبارزه با پولشویی و مصوبه هیئت دولت در سال ۹۸ "مبادله رمز ارزها مانند بیت‌کوین در ایران ممنوع است."

وی افزود: مردم بدانند خطرهای این رمز ارزها بسیار زیاد است و پرونده‌های بسیاری در زمینه کلاهبرداری، سرقت از کیف پول و مسدود شدن کیف پول رمز ارزها تشکیل شده است. در موضوع رمز ارزها با یک پدیده روبرو هستیم که اثر آن در کشورها یکنواخت نیست. هیچ پشتوانه دولتی و حاکمیتی در دنیا برای رمز ارزها وجود ندارد و به این علت مبادلات جهانی آن از سال ۲۰۱۶ افزایش نداشته است.

سهم ۶۰ درصدی بیت کوین در بازار رمز ارزها
معاون اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی ادامه داد: در سال ۲۰۱۶ میزان مبادلات روزانه رمز ارزها ۱۳۰ میلیارد دلار بوده که همچنان این رقم حفظ شده و به دلیل غیر مجاز بودن این حوزه برآورد دقیقی از مبادلات آن در کشور وجود ندارد. البته میزان مبادلات رمز ارزها قابل مقایسه با بازارهای دیگر مانند سهام و طلا نیست. بیش از ۶ هزار رمز ارز در دنیا وجود دارد که ۶۰ درصد سهم این بازار در اختیار بیت کوین است.

یکتا گفت: به علت پشتوانه نداشتن رمز ارزها نوسانات قابل ملاحظه‌ای در حد ۱۵ تا ۲۰ درصد در روز برای آن وجود دارد.

معامله رمز ارزها برای چه اموری مجاز و ممنوع است؟

با توجه به اینکه پیش از این رئیس کل بانک مرکزی از امکان معامله رمز ارزها تنها برای واردات نه بین اشخاص خبر داده بود، معاون اداره نظام‌های پرداخت این بانک نیز اعلام کرد که بر اساس قانون شورای عالی مبارزه با پولشویی و مصوبه هیات دولت در سال ۹۸، مبادله رمز ارزها در کشور ممنوع است.

به گزارش ایسنا، این روزها بازار رمز ارزها داغ شده است و با نوسانات و افت شاخص بورس بسیاری فعالان این بازار به سمت مبادله در ارزهای دیجیتال حرکت کرده‌اند.

اما در این بین با استقبال مردم از این بازار کلاهبرداران هم از این موضوع سو استفاده کردند و بعضاً بیت کورن را به جای بیت کوین به مردم می‌فروختند که کارشناسان رمز ارز این اتفاقات را منوط به نبود قانون و موضع مشخص دولت نسبت به بیت کوین می‌دانند و معتقدند اگر خرید و فروش بیت کوین قانونی است، مردم باید بدانند که کدام صرافی دارای مجوز معامله در این حوزه است.

در این زمینه، رئیس کل بانک مرکزی در جدیدترین اظهارات خود اعلام کرد: قرار شده تا کسانی که رسمی رمز ارز استخراج می‌کنند بتوانند برای واردات از آن استفاده کنند و مبادله رمز ارزها بین یکدیگر مجاز نیست.

سایت‌های خرید و فروش بیت کوین مجاز نیستند
همچنین، صبح امروز مرکز ملی فضای مجازی اعلام کرد که "سایت‌های خرید و فروش بیت کوین مجوز ندارند."

خریداران همواره وجود دارد. در این اطلاعیه همچنین آمده است، در کنار این موارد، گزارش‌های فراوانی از طرف مردم و نهاد‌های نظارتی در زمینه سرقت و کلاهبرداری در این بازار وجود دارد که بررسی آنها موید سیر صعودی فعالیت‌های مجرمانه در این خصوص است. حضور بازیگران و عوامل فعال ناشناخته و غیرقابل شناسایی در بازار خرید و فروش این نوع شبه‌دارایی‌های فاقد پشتوانه، موجب شده که این فضای خرید و فروش بسیار غیرقابل اعتماد شده و قدرت هرگونه پیگیری برای جبران زیانهای احتمالی و ارائه اسناد و ادله، از نهادهای حمایتی و صیانتی مرتبط با حفظ حقوق مردم سلب شده است.

مرکز ملی فضای مجازی شرایط با اعلام اینکه فعالیت در بازار این نوع ارزهای دیجیتالی شفاف نیست، عنوان کرده است؛ علاوه بر خروج سرمایه از کشور، هیچ نشانه‌ای از وجود سازوکارهای حفظ دارایی‌های مردم توسط گردانندگان پشت پرده آنها ارائه نشده است. از این رو اکیداً توصیه می‌شود همگان در این زمینه احتیاط‌های لازم را بخرج داده و در دام تبلیغات سوداگران این بازار غیرشفاف نیفتند.

در این اطلاعیه تاکید شده است؛ تجربه از دست رفتن دارایی‌های مردم در جریانهای مشابه مانند شبکه‌های هرمی در کشور و دنیا وجود دارد و انتظار می‌رود همه نهادها و صاحبان رسانه، مسئولانه نسبت به آگاهی‌بخشی صحیح به شهروندان تلاش کنند. در این زمینه تاکید می‌شود تاکنون هیچگونه تصمیمی برای اعطای مجوز به درگاه‌ها و سایت‌های فعال خرید و فروش رمز ارزها و بیت کوین در کشور گرفته نشده و لازم است همگان مراقبت‌های لازم در این خصوص را به عمل آورند.



اطلاعیه مرکز ملی فضای مجازی در خصوص خرید و فروش بیت‌کوین

سایت‌های خرید و فروش بیت-کوین مجوز ندارند

مرکز ملی فضای مجازی اعلام کرد رمز ارزهایی مانند بیت‌کوین از هیچ‌گونه پشتوانه و تضمینی برخوردار نیستند و همچنین تاکنون تصمیمی برای اعطای مجوز به درگاه‌ها و سایت‌های فعال خرید و فروش رمز ارزها و بیت‌کوین در کشور گرفته نشده است.

به گزارش ایسنا، با توجه به عرضه انواع رمز ارزها در فضای مجازی و مواجه شدن بسیاری از افراد با تبعات منفی و مشکلات متعدد به وجود آمده در این زمینه، مرکز ملی فضای مجازی در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که این نوع شبه‌دارایی‌ها از هیچ‌گونه پشتوانه و تضمینی برخوردار نیستند و علاوه بر آن به‌طور دائم دچار نوسانات قیمتی خارج از مناسبات اقتصادی متعارف شده و بیم از دست رفتن ثروت و دارایی



در هشتمین نشست کمیته حمایت از کسب و کار تصویب شد

معافیت مالیات ناشی از سود تسعیر ارز برای تمامی کالاهای صادراتی

معاون حقوقی سازمان امور مالیاتی در نشست کمیته حمایت از کسب و کار، اعلام کرد: صادرکنندگانی که رفع تعهد ارزی خود را از سال ۹۷ به بعد انجام داده‌اند، می‌توانند از معافیت سود تفاوت نرخ ارز ناشی از تسعیر ارز حاصل از صادرات استفاده کنند.

در هشتمین نشست کمیته حمایت از کسب و کار ضمن بررسی امکان عرضه کالاهای سلامت محور غیردارویی از جمله مکمل‌های غذایی و ورزشی روی پلتفرم‌های فروش آنلاین، نتیجه بررسی سازمان امور مالیاتی درباره دو موضوعی که در نشست قبل کمیته مطرح شده بود، توسط نماینده این سازمان ارائه شد.

محمود علیزاده، معاون حقوقی و فنی مالیاتی سازمان امور مالیاتی با بیان این مطلب که نماینده این سازمان طبق مصوبه هفتادونهمین نشست کمیته حمایت از کسب و کار باید در کارگروهی با حضور معاون قوه قضائیه به بررسی دو موضوع مالیاتی مطرح شده در این نشست، می‌پرداخت،

درباره نتایج بررسی‌های صورت گرفته گفت: درباره موضوع معافیت مالیاتی سود تفاوت نرخ ارز ناشی از تسعیر ارز حاصل از صادرات، طبق آنچه نظر دبیرخانه شورای گفت‌وگو بود، موضوع معافیت را عام در نظر گرفتیم و قرار شد برای حل مشکلات صادرکنندگان با صدور بخشنامه‌ای به اداره‌های مالیاتی، اعلام کنیم که صادرکنندگانی که رفع تعهد ارزی خود را از سال ۹۷ به بعد انجام داده‌اند، می‌توانند از معافیت سود تفاوت نرخ ارز ناشی از تسعیر ارز حاصل از صادرات استفاده کنند.

او درباره موضوع دوم که مربوط به مهلت مرور زمان رسیدگی و مطالبه جرائم موضوع ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم مصوب ۱۳۸۰ در ارتباط با عملکرد سال‌های ۱۳۹۰ لغایت ۱۳۹۴ می‌شد نیز گفت: طبق بررسی‌های انجام شده به نظر اعضای کارگروه تخصصی نمی‌توان ایرادی از بخش‌نامه و عملکرد سازمان امور مالیاتی گرفت. سازمان امور مالیاتی در بخش‌نامه خود، مبدا محاسبه مرور زمان را وقف ماده ۱۵۷ قانون مالیات‌های مستقیم، تاریخ سررسید پرداخت در نظر گرفته که مشکلی از این بابت ندارد.

در ادامه این نشست امکان عرضه کالاهای سلامت غیردارویی از جمله مکمل‌های غذایی و ورزشی روی پلتفرم‌های فروش آنلاین بررسی شد. خواسته اصلی صاحبان پلتفرم‌های اینترنتی این است که بتوانند محلی برای معرفی و به هم‌رسانی داروخانه‌های دارای مجوز فروش آنلاین با مصرف‌کنندگان باشند. در واقع قرار است کلیه فعالیت‌های مربوط به دارو از تامین، نگهداری، انبارش، تعیین قیمت و حتی ارسال دارو برای مشتری نیز توسط داروخانه انجام شود و پلتفرم مربوطه تنها امکان معرفی داروهای موجود در هر داروخانه را به صورت یکجا و منسجم

برای مصرف‌کننده فراهم کند و دیگر نیازی به جست‌وجوی تک تک سایت‌های هر داروخانه برای پیدا کردن یک داروی خاص نباشد. سازمان غذا و دارو نسبت به فروش آنلاین انواع مکمل‌ها با وجود اینکه خرید آنها نیازی به نسخه پزشک ندارد اما دارو محسوب می‌شوند، نگران است. محمدرضا شانه‌ساز، رئیس سازمان غذا و دارو با اشاره به برخی نگرانی‌های موجود از امکان فعالیت داروخانه‌هایی که مجوز لازم را ندارند سخن گفت و تاکید کرد: سازوکار نظارت بر عملکرد داروخانه در صورت فروش آنلاین، پیچیده و مبهم است. از طرفی امکان دارد که در این قالب شاهد تبلیغات انواع مکمل‌ها باشیم که این اقدام نیز غیرقانونی است و از طرفی کالاهای قاچاق و بدون مجوز نیز از این بستر امکان فروش پیدا کنند.

او خاطرنشان کرد: به هیچ عنوان با عرضه و فروش مکمل‌ها، اقلام سلامت محور و حتی دارو در آینده، مخالف نیستیم؛ اما ابعاد حقوقی این مسئله باید به طور دقیق بررسی شود. آنچه امروز روی آن تاکید می‌شود به نظر اقدامی عجله‌ای و نسنجیده است و می‌تواند خاطره بدی از اجرای این ایده مثبت و موثر در اذهان باقی بگذارد.

معاون وزیر بهداشت از این اقدام پلتفرم‌ها در شرایط کنونی، دخالت غیرمجاز در امور پزشکی، برداشت کرده و خواستار بررسی بیشتر در این حوزه شد. محمدباقی الفت، معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضائیه نیز با تاکید بر ضرورت استفاده از شیوه‌های نو در عرضه انواع محصولات حتی دارو به شرط رعایت اصول و استانداردهای مترتب بر آن، تصریح کرد: به هیچ عنوان نمی‌توان نسبت به اصول و استانداردهای حاکم بر دارو و غذا بی‌تفاوت بود. فروش دارو بر اساس مجوز و ارائه

اهلیت صورت می‌گیرد و عرضه این محصول باید تنها توسط فرد دارای اهلیت انجام شود، بنابراین ارائه نمایندگی برای خرید و فروش دارو نمی‌تواند به فرد غیراهل اعطا شود. این نکته باید در سازوکاری که برای فروش آنلاین دارو مدنظر قرار می‌گیرد به جد رعایت شود.

مجتبی توانگر، نماینده مجلس شورای اسلامی در تایید آنچه درباره اهمیت حفظ استانداردهای حاکم بر شیوه تامین و فروش دارو وجود دارد، یادآور شد: این کمیته باید در راستای حمایت از کسب و کار حرکت و تلاش کند تا حد ممکن انحصار ایجاد شده در فضای دارو را بشکند. این مهم باید در دوران کرونا با جدیت بیشتری پیگیری شود.

او در بخش دیگری از سخنان خود بر لزوم ایجاد زیرساخت‌های نظارتی لازم بر شیوه عرضه محصولات غیردارویی به صورت آنلاین تاکید کرد و گفت: نمی‌توان تنها با این استدلال که زیرساخت‌های نظارتی لازم وجود ندارد، کار را انجام نداد. اگر نظارت بر عرضه آنلاین، کار سختی است، می‌توان حداقل به ۱۰ مورد، مجوز فروش داد. لعیا جنیدی، معاون حقوقی رئیس جمهور و رئیس دوره‌ای کمیته حمایت از کسب و کار به توجه به آنچه در دنیای امروز اه هستیم و تغییراتی که در محیط کسب و کار کشور روی داده، شاید تا حدودی داورخانه‌ها نیز به فعالیت‌های تجاری نزدیک شده باشند اما هیچ کس قوبل ندارد که مانند سایر کالاها به محصولات دارویی نیز نگاه کرد. نظارت مضاعف در این حوزه ضروری است و برای رسیدن به یک روش کار نمی‌توان تنها با تکیه بر یک رویکرد خاص جلو رفت بلکه باید در مجموعه به وفاق رسید.

او تصریح کرد: بر اساس آنچه در این نشست تشریح شد، پلتفرم‌ها قرار نیست نقش مهم حقوقی

شرکت‌های توزیع سال ۱۳۹۹ را چگونه پشت سر گذاشتند؟

آزمون‌های جدید صنعت برق

دنیای اقتصاد: داده‌ها و تحلیل‌ها نشان می‌دهد سال ۱۳۹۹ برای صنعت برق سالی سخت و پرچالش بوده است. در این میان بخش توزیع صنعت برق هم مانند دو بال دیگر صنعت برق یعنی تولید و انتقال با دست‌اندازهایی روبه‌رو شد. به اعتقاد تحلیلگران صنعت برق، شاه‌کلید تمایز وضعیت صنعت برق در امسال با سال‌های گذشته، پاندمی کووید-۱۹ است؛ و بروسی که نه تنها ایران که کل جهان را درنوردید و آرام آرام همه حوزه‌های سلامت، اقتصاد، سیاست و حتی تکنولوژی را تحت تاثیر خود قرار داد. صنعت توزیع برق نیز با آزمون‌های جدیدی روبه‌رو شد که آنها را می‌توان به‌عنوان دغدغه اصلی سال ۱۳۹۹ مطرح کرد. با این مقدمه به سراغ فهرستی از مشکلات شرکت‌های توزیع برق می‌رویم که حمید علاقه‌مندان، مدیرعامل شرکت توزیع برق استان اصفهان در مصاحبه با «دنیای اقتصاد» به آنها اشاره کرده است.

آزمون اول؛ استمهال بدهی برق مشترکان

اصلی‌ترین منبع درآمد حوزه برق وزارت نیرو و حتی یکی از منابع درآمدی دولت؛ مطالبات حاصل از فروش انرژی برق به مشترکان است. همواره وصول به‌روز تمامی مطالبات دغدغه شرکت‌های توزیع برق کشور که بخش اصلی این مشترکان را در حوزه مسوولیت خود دارند بوده است. همچنین جزو اهداف هر ساله هر شرکت توزیع برق افزایش درصد بالاتری از وصولی سالانه مطالبات بوده به‌گونه‌ای که هم رقم فروش انرژی سالانه خود و حتی ارقامی که از دوره‌های قبلی مانده است را

بتواند دریافت کند. در سال ۹۹ وزارت نیرو به‌واسطه مشکلات اقتصادی ناشی از شیوع کرونا که باعث تعطیلی بخش‌های مختلف تجاری و صنعتی شد، برای همراهی با مشترکان خود استمهال سه‌ماهه هزینه برق مصرفی را ابلاغ کرد. این رویکرد توانست مسوولیت‌پذیری اجتماعی صنعت برق را به منصفه ظهور بگذارد اما ادامه محدودیت‌های ناشی از شیوع کرونا کار را دشوار کرد.

متاسفانه در بخشی از مشاغل به لحاظ رعایت پروتکل‌های بهداشتی، تعطیلی کسب‌وکارها ادامه یافت و در غالب بخش‌های دیگر هم به‌رغم اجازه بازگشایی و ادامه کسب‌وکارها به علت رکود اقتصادی درآمد مردم کاهش قابل ملاحظه‌ای پیدا کرد. از این‌رو با اتمام دوره امهال، شرکت‌های توزیع با مطالبات بالایی روبه‌رو شدند که طی سال هم کار وصول مطالبات را دشوارتر از سال‌های قبل کرد. اگر چه آخرین اطلاعات دریافتی نشانگر آن است که با تمهیدات بسیار، بخش قابل ملاحظه‌ای از مطالبات اول سال و دوره‌های قبلی درحال وصول است. امیدواریم با پایان سال و نهای شدن آمار و کسب رتبه قابل قبول در اخذ مطالبات شرکت‌های توزیع برق از آزمون اول خود موفق بیرون بیایند.

آزمون دوم؛ رعایت پروتکل‌های بهداشتی و فرصتی برای تحقق خدمات غیرحضور

اپیدمی کووید-۱۹ برای تمامی کشور و همه مشاغل رعایت پروتکل‌های جدیدی را الزامی کرد که به شدت فرآیند اجرای اکثر کسب‌وکارها را دگرگون ساخت. رعایت فاصله اجتماعی و کاهش تعداد مراجعات برای صنعت برق و همه متقاضیان و مشترکان برق هم اصلی الزام‌آور بود. اما این بار تدبیری هوشمندانه باعث شد این الزام به فرصت مناسبی برای تحقق یکی از اهداف اصلی شرکت‌های

توزیع برق یعنی «ارائه خدمات غیرحضور» تبدیل شود. در سال‌های قبل اقدامات متعددی در تعدادی از شرکت‌های توزیع برق و توانیر برای غیرحضور کردن ارائه خدمات صورت گرفته بود؛ حذف قبوض کاغذی در برخی شرکت‌ها، ایجاد سامانه‌های دریافت و پاسخگویی متمرکز تلفنی و بالاخره طرح فخمی از جمله این تلاش‌ها بود اما اولین قدم اجرایی در کل کشور با اجرای «قبض سبز» در سال ۱۳۹۸ شروع شد که به حذف قبوض برق در تمامی کشور منجر شد. اما در سال ۱۳۹۹ با محوریت اپلیکیشن برق من موضوع غیرحضوری کردن کل خدمات آن هم با ابزاری فراگیر کلید خورد. شاید بتوان این اقدام و نتایج حاصل از آن را یکی از مهم‌ترین دستاوردهای شرکت‌های توزیع برق کشور در عرصه خدمت‌رسانی به مردم تلقی کرد و در صورت استمرار این تلاش بهترین امتیاز را در موفقیت برای این آزمون به توانیر و شرکت‌های توزیع برق داد.

آزمون سوم؛ تورم و بی‌ثباتی قیمت‌ها

اگر چه هر سال شاهد تورم و افزایش قیمت‌ها بوده‌ایم اما در سال ۱۳۹۹ صعود قیمت‌ها غیرقابل پیش‌بینی و به‌صورت متغیر از چند درصد تا چند برابر نیز اتفاق می‌افتد. به‌طور حتم این رشد قیمت با افزایش حدود ۱۰ درصدی در هزینه فروش انشعاب که هر ساله مصوب می‌شود نمی‌تواند هیچ‌گونه تناسبی داشته باشد. از این‌رو کاهش قابل ملاحظه‌ای در تمامی قراردادهای توسعه رخ می‌دهد. اگر نبود مجموعه اقدامات خوبی که در زیرساخت‌های غالب شرکت‌های توزیع برق طی چندسال گذشته انجام گرفته بود، به‌طور حتم گستردگی خاموشی‌های شبکه هم موجی از نارضایتی را موجب می‌شد. اما نکته استثنایی

این آزمون موضوع عدم تثبیت قیمت‌ها و متغیر بودن آنها حتی طی دوره‌های کمتر از چند هفته بوده است. پیمانکاران بخش توزیع برق که از قبل مطالبات وصول‌نشده‌ای هم دارند نمی‌توانند در مناقصات قیمتی را ارائه دهند که اجناس با آن قابل خرید باشند. با توجه به افزایش قیمت‌ها درصد حجم متوسط اجناس در قراردادهای توسعه از حدود ۸۰ درصد به بالای ۹۰ درصد می‌رسد و متغیربودن این بخش مهم در قراردادهای می‌تواند هر پیمانکاری را دچار سرگردانی و تزلزل کند. عدم حضور پیمانکاران در مناقصات باز هم بر پیچیدگی مشکلات افزود و لاجرم قراردادهای سالانه و کلید در دست به قراردادهای کوتاه‌مدت چند ماهه و نیمه کلید در دست و حتی اجرایی محض تبدیل شدند. در این نوشتار نمی‌توان قضاوتی از نتیجه آزمون‌های که بر سر راه شرکت‌های توزیع برق قرار گرفت به عمل آورد و امید داریم با به پایان رسیدن امسال سنج‌های عملکرد شرکت‌ها را بررسی و مقایسه کنیم.

آزمون چهارم؛ کمبود نقدینگی بی‌سابقه حوزه برق همواره تاخیر یا کاستی اندکی در برگشت سهم نقدینگی حاصل از فروش انرژی برق به خزانه در کوتاه‌مدت وجود داشته است اما در سال ۱۳۹۹ به‌واسطه نیاز شدید به منابع مالی و نقدینگی در سایر بخش‌ها، به‌ویژه حوزه سلامت و بهداشت سهم قابل توجهی از درآمدهای فروش انرژی به جای برگشت به صنعت برق برای نیاز سایر بخش‌ها هزینه شد. این اتفاق شرایط را سخت‌تر کرد تا آنجا که حتی در نحوه پرداخت حقوق ماهانه پرسنل هم اثرات نامطلوبی گذاشت. محدودیت سقف پرداخت جاری به شرکت‌ها در حد سال قبل و حتی تقسیم همین پرداخت به دو بخش در ابتدای هر ماه و



درس‌های ارزشمند یوری چرنیکوف، قائم‌مقام شرکت نرم‌افزاری Itransition

مذاکرات بین‌المللی موفق؛ کلید گسترش بازار

مذاکرات بین‌المللی موفق، کلید گسترش بازار است. در حقیقت، این مذاکرات می‌توانند زمینه رشد شرکت‌ها را به نحوی فراهم کنند که کارکنان آنها از ۵۰ نفر به بیش از ۲ هزار نفر برسند. در این مقاله، تلاش می‌کنم با استفاده از برخی تجربیاتم، راه‌های به‌ثمر رساندن مذاکرات بین‌المللی را توضیح دهم. در شرکت خدمات نرم‌افزاری ما، درحالی‌که برخی از مذاکرات بین‌المللی از همان ابتدا خوب پیش رفتند، برخی نیاز به تلطیف موضع‌مان برای برنده شدن پروژه داشتند. همین موضوع، درس‌های ارزشمندی به ما داد که خوشحال می‌شوم آنها را در اختیار شما هم بگذارم.

۱- تمرین‌های خود را انجام دهید

این درس ساده اما ارزشمند را زمانی گرفتیم که در رقابت برای برنده شدن در یک قرارداد پیمانکاری با شرکت مالی پی‌پال (PayPal) بودیم. ما می‌دانستیم که برای موفقیت‌آمیز بودن مذاکراتمان باید داده‌های مربوط به تمام مشارکت‌کنندگان در پروژه را جمع‌آوری کنیم، نیازهای تمام آنها

را شناسایی کنیم و یک برنامه دقیق برای دقیقه دقیقه مذاکرات داشته باشیم. تا پایان جلسه، مطمئن شدیم که تمام حاضران به درکی مشترک از اهداف و نکات مورد بحث دست یافته‌اند.

به این نکته توجه داشته باشید که اگر نماینده کسب‌وکار شما، به زبان مادری طرف دیگر مذاکره صحبت نمی‌کند، بهتر آن است که یک مترجم حرفه‌ای را دعوت کرده و او را در جریان تمام اهداف و برنامه‌های مذاکره قرار دهید.

۲- افراد نفوذی پیدا کنید و آنها را سخنگوی خود سازید

یکی از بهترین رمزهای موفقیت در مذاکرات بین‌المللی آن است که افرادی قابل اعتماد در تیم رقیب داشته باشید که از شما دفاع کنند. ما این مهارت را در مذاکره پیرامون یک پروژه با شرکت نفتی شل (Shell) پیدا کردیم. آن زمان متوجه شده بودیم که برای به‌دست آوردن اطلاعات ارزشمند درباره موکل آینده‌مان باید به‌دنبال گروه‌های ذی‌نفع در شرکت آنها بگردیم و علایق و انگیزه‌های شخصی‌شان را شناسایی کنیم (مواردی مانند دغدغه‌ها، انگیزه‌های شخصی، ترفیع، پاداش و...). چنین کاری باعث می‌شود که فرد یا گروه مدنظر برای به نتیجه رسیدن مذاکره تلاش کند و با این کار، نیازها و خواسته‌های شخصی‌اش را محقق سازد.

اگر به‌دنبال استفاده از این تکنیک هستید، روی آموزش فرد نفوذی سرمایه‌گذاری کنید. در این صورت، زمانی که آنها در جلسات هیات‌مدیره خود شرکت می‌کنند و به بررسی پیشنهاد شما می‌پردازند، پیشنهادهای تجاری را به اندازه شما ماهرانه و مسلط ارائه خواهند کرد.

۳- وقت خود را با جلسات فردی تلف نکنید

بسیاری از شرکت‌ها تلاش می‌کنند با برگزاری جلسات فردی، در بودجه خود صرفه‌جویی کنند. چنین اقدامی هر چند می‌تواند به توافق‌هایی کوچک بینجامد اما در توافق‌های بزرگ بی‌نتیجه خواهد بود. ما سخاوتمندانه روی جلسه‌ای که با شرکت فناوری و الکترونیک فیلیپس داشتیم، سرمایه‌گذاری کردیم. تجربه ما نشان داد که برای رسیدن به توافق‌های بزرگ، شخصیت‌های تصمیم‌گیرنده شرکت‌ها باید در جلسه حاضر باشند و با ملاقات چهره‌به‌چهره ارتباط و درک عمیق‌تری از یکدیگر به دست آورند. در نتیجه، هر قدر که ارزش مالی قرارداد مدنظر شما بیشتر باشد، باید آمادگی سرمایه‌گذاری زمان، انرژی و بودجه بیشتری برای آن داشته باشید.

زمانی که بحث جبران هزینه‌ها می‌شود، هزینه جلسات بزرگ اغلب توسط موکلان پوشش داده می‌شود. اگر این توافق ضمنی وجود نداشت، می‌توانید به بررسی موکل بالقوه‌ای بپردازید که در صورت برنده شدن پروژه هزینه‌ها را پرداخت کند. در این شرایط، ممکن است ابتدا تمام هزینه‌ها را متقبل شوید اما پس از نهایی شدن توافق، فرصت ذکر «هزینه‌های پیش از فروش» را در نخستین پیش‌فاکتور دارید. این رویکرد می‌تواند یک استراتژی برد-برد برای دو طرف قرارداد باشد.

۴- موکلان را به شرکت خود دعوت کنید

اهمیت دیدار موکلان بالقوه در محیط فعالیت شما، اغلب دست‌کم گرفته می‌شود. اگر موکلان شما از کشور دیگری هستند، می‌توانید آنها را به دفتر شرکت دعوت کنید تا با حضور در آنجا از نزدیک با فرهنگ محلی و سازمانی شما آشنا شوند. در این صورت، می‌توانید نشان دهید که این تفاوت‌های فرهنگی و شرایط کار شما می‌توانند چه اثرات

مثبتی بر پروژه داشته باشند. یک دیدار به راحتی می‌تواند برخی افسانه‌ها و تردیدهای برون‌مرزی را از بین ببرد.

زمانی که موکلان از دفتر کار شرکت بازدید می‌کنند، این فرصت منحصربه‌فرد را دارید که نگاهی جامع از کل کسب‌وکار خود به آنها بدهید. می‌توانید آنها را به تمام تیم کاری‌تان (از جمله هیات‌مدیره) معرفی کنید و نشان دهید که شرکت شما چگونه سازماندهی شده است. ارزیابی اولیه موکلان از شرکت‌های طرف قراردادشان می‌تواند اعتماد آنها برای پروژه‌های بلندمدت را به شدت افزایش دهد.

۵- تیمی از رهبران سازمانی آماده کنید

ترجیحات شخصی یا در دسترس بودن برخی کارکنان، معیارهای خوبی برای قرار دادن آنها در تیم مذاکره نیست؛ کارمندی که برنامه‌اش خالی است یا کسی که ویزای لازم را دارد، هم همین‌طور. خوشبختانه ما معیارهای دیگری در انتخاب تیم مذاکره داشتیم و زمانی که برای یک توافق با توپوتا اقدام کردیم، پرپتانسیل‌ترین تیم مذاکره را تشکیل دادیم. معیار ما این بود که چه کسانی می‌توانند بیشترین ارزش‌آفرینی را برای کسب‌وکار داشته باشند. ما می‌دانستیم که بر سر میز مذاکره با بحث‌های مهم تجاری، فنی و حقوقی مواجه خواهیم شد و به همین دلیل یک متخصص کسب‌وکار، یک نماینده حقوقی و یک متخصص فنی به همراه بردیم که تمام آنها از بهترین‌های حوزه خود و ارزش‌آفرینان شرکت ما بودند.

سطح نمایندگان دو طرف مذاکره باید برابر باشد. بنابراین پیش از برنامه‌ریزی به بررسی تیم طرف مذاکره بپردازید تا بتوانید هم‌تایان آنها در شرکت خود را انتخاب کنید. علاوه بر آن، تمرین و تکرار

روستای «تابستان نشین» املش در برف

