

گروه ارتباطات صنعت برق
Khatam Industry & Energy Group

تولید کننده تجهیزات
سنسورهای حرارتی، انواع
ترموکوپل و ترمیست
و هیترهای صنعتی

تولیدات
سنسورهای صنعتی و گرمایشی در صنایع نفت و گاز
تولیدات هیترهای صنعتی در صنایع پتروشیمی، فولاد و
آهنرسانهای ساختمانی، صنایع غذایی و دارویی
تولیدات ترموکوپل و ترمیست در صنایع مختلف

THERMOCOUPLE
KATD
PT-100, TTFK K...

02188343851

www.khatamindustry.com

تولیدات سنسورهای صنعتی و گرمایشی در صنایع نفت و گاز
تولیدات هیترهای صنعتی در صنایع پتروشیمی، فولاد و آهنرسانهای ساختمانی، صنایع غذایی و دارویی
تولیدات ترموکوپل و ترمیست در صنایع مختلف

رسانا

دوشنبه ۸ آذر ۱۴۰۰
۳۰۱۰
خبرنامه رسمی سندیکای صنعت برق ایران



فهرست

۱. نمایشگاه صنعت ساختمان و خدمات فنی و مهندسی در باکو برگزار می شود..... ۶
۲. همکاری با سندیکایی ها پتانسیل فوق العاده ای برای نمایشگاه های صنعت برق در اقلیم کردستان عراق است ۶
۳. جمع آوری کامل کنتور برق استخراج کنندگان غیرمجاز رمزارز ۷
۴. وزیر نیرو فردا به کردستان سفر می کند..... ۷
۵. بیش از ۱۲ هزار عنوان قانون در کشور وجود دارد..... ۸
۶. الزام تولیدکنندگان به درج برچسب معافیت مالیات ارزش افزوده ۹
۷. دولت قبل از ظرفیت های اکو استفاده نکرد..... ۹
۸. ایران و سوریه؛ همراه در مناسبات سیاسی ۱۰
۹. نماینده بخش خصوصی به هیات حل اختلاف معاملات شهرداری تهران اضافه شود ۱۱

در نشست مشترک اعضای هیات مدیره دوره های هفتم و هشتم صورت گرفت؛

تقدیر از هیات مدیره دوره هفتم

جلسه مشترک هیات مدیره دوره های هفتم و هشتم سندیکای صنعت برق ایران، ۷ آذر با حضور اعضای اصلی و علی البدل هر دو دوره هیات مدیره سندیکا برگزار شد.





رئیس هیات مدیره دوره هشتم سندیکا افزود: بنده به عنوان عضوی از هیات مدیره دوره گذشته گواهی می‌دهم که تمام اعضای دوره مذکور تمام تلاش خود را برای پیگیری مطالبات اعضا به کار گرفتند و در تمام جلسات و محافلی که حضور داشتند، منافع کل سندیکا و صنعت برق کشور را دنبال کردند. اقدامات انجام شده در هیات مدیره دوره هفتم بستر و زمینه‌ای برای پیشبرد برنامه‌های سندیکا در دوره هشتم خواهد بود تا بتوانیم اهداف این شکل را به منصه ظهور برسانیم. در ادامه، تعدادی از اعضای دوره هفتم نکته نظرات خود را درباره ضرورت پیگیری مطالبات به حق و قانونی شرکت‌های عضو مطرح کرده و با تاکید بر اهمیت اتحاد بین شرکت‌های عضو سندیکا، برای همکاری با دوره هشتم در پیگیری امور اعلام آمادگی کردند. در بخش پایانی جلسه نیز با اهدای لوح تقدیر از تلاش‌ها و زحمات اعضای هیات مدیره و بازرس دوره هفتم تقدیر به عمل آمد.

در این جلسه که به منظور تقدیر از اعضای هیات مدیره دوره هفتم سندیکا برگزار شد، پیام باقری، رئیس هیات مدیره دوره هشتم سندیکا با اشاره به جایگاه سندیکا به عنوان برترین و بزرگترین تشکل اقتصادی کشور، گفت: سندیکا برای رسیدن به این جایگاه دوران متفاوتی را پشت سر گذاشته است به ویژه در چند سال اخیر که فضای کسب و کار کشور با چالش‌های جدی مواجه بود و فعالیت‌های تشکلی شرایط سخت‌تری را تجربه می‌کرد، سندیکا همواره تلاش کرده با استمرار پیگیری‌ها، مشکلات شرکت‌های عضو خود را پیگیری و دنبال کند. وی ادامه داد: سندیکای صنعت برق که پیشکسوتان صنعت برق سنگ بنای آن را گذاشتند، محصول همدلی و همراهی ادوار مختلف هیات مدیره از روز تاسیس تا به امروز است. هر کدام از ادوار هیات مدیره در جهت دستیابی به اهداف و تحقق آرمان‌های سندیکا سهم جدی داشتند.

باقری در ادامه تصریح کرد: تک تک اعضای هیات مدیره‌های ادوار قبل سندیکا، با تلاش و بضاعتی که برای رسیدن به آرمان‌های این تشکل به خرج دادند، همدلی و انسجامی بی‌نظیر در این تشکل ایجاد کردند که در صنعت برق کشور اثرگذار بوده است و این اثرگذاری جای تقدیر و تشکر دارد. همه ما به همدلی بین اعضای سندیکا و اعضای هیات مدیره افتخار می‌کنیم.







در ابتدای جلسه سعیدی ضمن اشاره به توانمندی‌ها و سوابق شرکت صنایع برق در آن اقلیم اظهار داشت: این شرکت می‌تواند در زمینه‌های احداث خط و پست برق، احداث نیروگاه از جمله نیروگاه‌های تجدیدپذیر و همچنین در حوزه آب و تصفیه خانه‌های آب و فاضلاب، زهکشی و کانال‌کشی شهری و زهکشی کشاورزی در اقلیم کردستان عراق فعالیت کند.

در ادامه عضو هیات مدیره سندیکای صنعت برق با اشاره به قابلیت‌ها و ظرفیت‌های بیش از ۶۰۰ شرکت عضو سندیکای صنعت برق ایران اذعان داشت: همکاری با سندیکای صنعت برق ایران و شرکت‌های عضو می‌تواند پتانسیل فوق العاده‌ای جهت غنای هر چه بیشتر برگزاری نمایشگاه‌های حوزه صنعت برق در اقلیم کردستان عراق و همچنین زمینه ساز توسعه بیش از پیش فعالیت‌های تجاری، اقتصادی و صنعتی بین جمهوری اسلامی ایران و آن اقلیم باشد. همچنین در ادامه نیز پیرامون آخرین وضعیت پروژه‌ها و مشکلات پیش روی صنایع در آن اقلیم بحث و تبادل نظر صورت پذیرفت. در پایان سعیدی ضمن تشکر و قدردانی از مساعدت‌های همیشگی جناب آقای رشنودی سرکنسول محترم ایران، از اهتمام و مساعدت دکتر مهدی صفری معاون محترم دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه که همواره به عنوان حامی جدی شرکت‌های ایرانی مجدانه مسائل را پیگیری می‌کنند، کمال تشکر و قدردانی به عمل آورد.

در این جلسه سمیعی رایزن اقتصادی کنسولگری و کاروان محمودی آذر نماینده شرکت صنایع برق در اقلیم کردستان عراق نیز حضور داشتند. شایان ذکر است منصور سعیدی طی این سفر از نمایشگاه بین‌المللی صنایع غذایی، بسته‌بندی، کشاورزی، دام و طیور اربیل عراق نیز بازدید بعمل آوردند.

ملاقات مدیر عامل شرکت صنایع با سرکنسول ج.ا.ا در اقلیم کردستان عراق؛ همکاری با سندیکایی‌ها پتانسیل فوق العاده‌ای برای نمایشگاه‌های صنعت برق در اقلیم کردستان عراق است

منصور سعیدی مدیر عامل شرکت صنایع و عضو هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران با نصرالله رشنودی سرکنسول ج.ا.ا در اقلیم کردستان عراق در محل آن کنسولگری دیدار و گفتگو کرد.



نمایشگاه صنعت ساختمان و خدمات فنی و مهندسی در باکو برگزار می‌شود

نمایشگاه اختصاصی صنعت ساختمان، آب، برق، و خدمات فنی و مهندسی در شهر باکو، توسط نمایشگاه بین‌المللی تبریز برگزار می‌شود. این نمایشگاه از روز ۲۷ تا ۲۹ دی‌ماه برگزار خواهد شد.

به گزارش بازار به نقل از اتاق ایران، قرار است نمایشگاه اختصاصی ایران در حوزه‌های صنعت ساختمان، آب، برق، و خدمات فنی و مهندسی در آذربایجان، شهر باکو، توسط نمایشگاه بین‌المللی تبریز برگزار شود.

مجوز برگزاری این نمایشگاه به استناد بند ۳۱ ماده ۵ اساسنامه سازمان توسعه تجارت ایران از طرف این سازمان صادر شده است.

این نمایشگاه از دو روز از ۲۷ الی ۲۹ دی‌ماه برگزار خواهد شد.

علاقه‌مندان برای شرکت در این نمایشگاه برای کسب اطلاعات بیشتر و رزرو غرفه می‌توانند با شماره تلفن‌های ۰۴۱-۳۶۳۷۳۷۰۸ و ۰۴۱-۳۶۳۷۳۷۰۶ تماس بگیرند.

آزاد، بازدید از سد آزاد، ایستگاه پمپاژ و نیروگاه برقابی و جلسه با استاندار، نمایندگان مجلس و مدیران صنعت آب و برق استان، از دیگر برنامه های سفر محرابیان به کردستان است.

کردستان، استانی کوهستانی و اقلیم آن متاثر از توده های هوای گرم و مرطوب مدیترانه ای است که موجب بارندگی هایی در بهار و ریزش برف در زمستان می شود.

میزان بارندگی سالانه در شرایط عادی اقلیمی معادل ۴۵۵ میلی متر است بیشترین میزان بارندگی سالیانه مربوط به شهرهای مریوان و بانه با حدود ۸۰۰ میلی متر و کمترین میزان بارندگی هم در شرق استان با حدود ۴۰۰ میلی متر است، میزان بارندگی در قسمت مرکزی استان یعنی سنندج هم حدود ۵۰۰ میلی متر است.

از حوضه های آبریز اصلی استان کردستان می توان به خلیج فارس و دریای عمان، دریای خزر و دریاچه ارومیه، حوضه های آبریز سفیدرود شامل رودخانه های تلوار و قزل اوزن، حوضه های آبریز مرزی در غرب شامل رودخانه های سیروان و زاب کوچک، حوضه کرخه شامل رودخانه رازآور و دریاچه ارومیه شامل رودخانه های زرینه و سیمینه اشاره کرد.

تعداد دشت های استان کردستان ۹ مورد است که پنج دشت آن در نیمه شرقی، ۲ دشت در غرب و ۲ مورد دیگر هم در جنوب استان واقع شده است دشت های قروه، دهگلان و چهاردولی در شرق استان جزو دشت های ممنوعه محسوب می شوند.

۱۸ سد در کردستان وجود دارد که از این تعداد مدیریت ۱۲ سد در اختیار استان و بهره برداری از سایر سدها در اختیار استان های همجوار از جمله آذربایجان غربی و کرمانشاه قرار دارد.



وزیر نیرو فردا به کردستان سفر می کند

سنندج - ایرنا - رئیس شورای اطلاع رسانی صنعت آب و برق کردستان گفت: وزیر نیرو روز سه شنبه برای بازدید از سدهای در دست اجرا و پروژه های آبرسانی به استان سفر می کند.

کوهسار رسولی تبار روز دوشنبه در گفت و گو با خبرنگار ایرنا اظهار داشت: علی اکبر محرابیان روز سه شنبه برای اطلاع از آخرین وضعیت پروژه های نیمه تمام حوزه آب، فاضلاب و برق به کردستان سفر خواهد کرد.

وی اضافه کرد: بازدید از تصفیه خانه فاضلاب سنندج، رودخانه قشلاق و سد ژاوه، بازدید هوایی از سد سورال، سنگ سیاه و قوچم دهگلان و پروژه آبرسانی به قروه و دهگلان، از جمله برنامه های سفر وزیر نیرو به کردستان است.

رئیس شورای اطلاع رسانی صنعت آب و برق کردستان یادآور شد: بازدید از سد قشلاق، بازدید از پروژه آبرسانی به تصفیه خانه آب سنندج از سد



سخنگوی صنعت برق کشور اعلام کرد

جمع آوری کامل کنتور برق استخراج کنندگان غیرمجاز رمزارز
رجبی مشهدی، سخنگوی صنعت برق از جمع آوری کامل انشعاب و کنتور استخراج کنندگان غیرمجاز رمزارز خبر داد.

به گزارش بازار، مصطفی رجبی مشهدی سخنگوی صنعت برق کشور گفت: از امروز کنتور و انشعاب برق مراکز غیرمجاز استخراج رمز ارز که کشف می شوند بطور کامل جمع آوری و مجوز بهره مندی آن مراکز از برق لغو می شود.

وی گفت: تا پیش از این برق مرکز کشف شده قطع می شد و پس از طی مراحل قضائی و قانونی امکان وصل برق بطور مجدد بود، اما از این به بعد کنتور کامل جمع آوری می شود.

همچنین از سال ۱۳۹۷، پایگاه اطلاع‌رسانی قوانین و مقررات به آدرس dotic.ir راه‌اندازی شده است که تمام قوانین و مقررات به فاصله ۲ تا ۳ ساعت از زمان تصویب در آن بارگذاری می‌شود. این پایگاه، همچنین، پیش‌نویس مصوبات هیات وزیران، لوایح، طرح‌ها، آراء و خلاصه مذاکرات مجلس را نیز اطلاع‌رسانی می‌کند. در عین حال، برش‌های اطلاعاتی در مورد مقررات وضع‌شده در حوزه‌های مختلف از جمله کسب و کار نیز در آن ایجاد شده است.

او گفت: یکی از زمینه‌های همکاری اتاق تهران و معاونت حقوقی ریاست‌جمهوری می‌تواند به اطلاع‌رسانی هدفمند در حوزه قوانین و مقررات به فعالان اقتصادی متمرکز شود. در واقع اتاق می‌تواند به ما کمک کند که قوانین و مقررات را به اطلاع مخاطبان اصلی آن برسانیم.

مهدی‌زاده در بخش دیگری از سخنانش به راه‌اندازی سامانه ملی قوانین و مقررات که به گفته او، یک بانک اطلاع‌رسانی تنقیحی است نیز اشاره کرد و گفت: در این سامانه به آدرس qavanin.ir همه قوانین و مقررات مصوب از سال ۱۲۸۵ تاکنون بارگذاری شده است. چنانکه ۱۲ هزار عنوان قانون، ۹۰ هزار مصوبه هیات دولت و مصوبات سایر مراجع وضع قوانین و مقررات را در این بانک اطلاعاتی قرار داده‌ایم. در واقع رسالت این بانک اطلاعاتی این است که احکام قانونی معتبر را به اطلاع مخاطبان برساند. به عنوان مثال قانون مدنی از سال ۱۳۰۷، ۲۳ بار مورد اصلاح قرار گرفته است. در این صورت مخاطب باید متن قانون ۱۳۰۷ را بیابد و ۲۳ مورد اصلاحی را در آن اعمال کند و سپس به آن استناد کند. اما سامانه ملی قوانین و مقررات، قانون مدنی با اصلاحات ۲۳ گانه آن را در اختیار مخاطبان قرار

خواهد داشت. این امر اگرچه زمان‌بر است اما باید به هر حال از نقطه‌ای آغاز شود.

مصوبات هیات وزیران به ۹۰ هزار مصوبه می‌رسد
در ادامه این جلسه، مهدی‌زاده، معاون تدوین، تنقیح و انتشار قوانین و مقررات معاونت حقوقی ریاست‌جمهوری توضیحاتی درباره اقدامات این معاونت در حوزه اصلاح قوانین و مقررات ارائه کرد و گفت: در کشور حدود ۱۲ هزار عنوان قانون مشتمل بر صدها هزار حکم وجود دارد که اشراف بر همه آنها از عهده حقوقدانان نیز ساخته نیست. این مساله در حوزه مقررات بغرنج‌تر است. در عین حال، مصوبات هیات وزیران نیز به حدود ۹۰ هزار مصوبه می‌رسد. مصوبات شوراها، عالی و سایر مقامات را نیز باید به این موارد افزود.

او با بیان اینکه «باتلاقی از قوانین شکل گرفته که نجات از آن به سادگی میسر نیست» ادامه داد: با وجود سپری شدن ۱۱۵ سال از آغاز قانونگذاری در ایران، مکانیزم مشخصی برای اطلاع‌رسانی قوانین وجود نداشته است. در واقع، این قوانین به دست مخاطبان نرسیده اما این انتظار وجود داشته است که آنها از این قوانین مطلع باشند. البته قوانین در روزنامه رسمی منتشر می‌شود و این فرآیند نیز صرفاً به منزله ابلاغ قانونی است. در حوزه مقررات همین ابلاغ قانونی نیز وجود ندارد و مراجع صادرکننده مقررات، در صورت صلاحدید، آن را برای روزنامه رسمی ارسال کرده‌اند.

مهدی‌زاده با اشاره به اینکه معاونت حقوقی ریاست‌جمهوری، اطلاع‌رسانی قوانین را فراتر از انتشار آن در نظر می‌گیرد، گفت: یک سامانه رایانامه حقوقی راه‌اندازی شده است که جدیدترین قوانین و مقررات را برای شهروندان ارسال می‌کند.

بررسی تنقیح قوانین و مقررات در نشست مشترک دو کمیسیون اتاق تهران

بیش از ۱۲ هزار عنوان قانون در کشور وجود دارد

نمایندگان بخش خصوصی در جلسه مشترک دو کمیسیون «بهبود محیط کسب و کار و رفع موانع تولید» و «حمایت قضایی و مبارزه با فساد» اتاق تهران در جریان اقدامات معاونت حقوقی ریاست جمهوری در زمینه اطلاع‌رسانی و تنقیح قوانین قرار گرفتند.



دو کمیسیون «بهبود محیط کسب و کار و رفع موانع تولید» و «حمایت قضایی و مبارزه با فساد اتاق تهران» طی نشستی مشترک، فرصت‌های همکاری اتاق تهران با معاونت تدوین، تنقیح و انتشار قوانین و مقررات قوانین و مقررات معاونت حقوقی ریاست جمهوری را مورد بحث و بررسی قرار دادند. در این جلسه چنین عنوان شد که با وجود ۱۲ هزار عنوان قانون در کنار ۹۰ هزار مصوبه هیات وزیران و آراء و مصوباتی که از سوی دیگر مراجع وضع می‌شود، باتلاقی از قوانین و مقررات در کشور شکل گرفته است که نجات از آن به سادگی میسر نیست.

در ابتدای این جلسه، محمدرضا نجفی‌منش، رئیس کمیسیون بهبود محیط کسب و کار و رفع موانع تولید اتاق تهران با اشاره به اینکه تنقیح قوانین و مقررات در کشور، گام بزرگی در جهت حذف قوانین زائد و البته حاکمیت قانون تلقی می‌شود، ادامه داد: به روزرسانی قوانین از اهمیت بسزایی در فضای کسب و کار برخوردار است و چه بسا، بخشی از مشکلات تولید را برطرف کرده و سرمایه‌گذاری را تشویق کند.

او سپس با تأکید بر اینکه، تنقیح قوانین و مقررات باید بر اساس یک برنامه اجرایی مورد پیگیری قرار گیرد، ادامه داد: اگر در سال حتی ۲۰ مقرر نیز مورد تنقیح قرار گیرد، دستاورد خوبی به همراه

آمریکا و انگلیس بود حذف کردند و تحت عنوان سازمان همکاری های اقتصادی راه اندازی کردند. نماینده سابق ایران در صندوق بین المللی پول از پیوستن کشورهای جدا شده از اتحاد جماهیر شوروی گفت و بیان کرد: امروز ۱۱ کشور عضو اکو هستند.

وی افزود: صرف نظر از اینکه در پانزدهمین اجلاس سران اکو چه گذشته است، اکو ظرفیت های گسترده ای برای همکاری بین اعضا دارد. این ظرفیت ها به حدی گسترده است که حتی دانشکده اکو داریم که دانشجویهای عضو اکو تحصیل می کنند.

آقا قوام که در یک گفت و گوی رادیویی سخن می گفت، با اشاره به این موضوع که زمینه های استفاده از ظرفیت کشورهای عضو اکو بسیار زیاد و متعدد است، اظهار کرد: گسترش تجارت و ایجاد قراردادهای پولی یک ظرفیت مناسب است. برای انجام تجارت ها اکو می تواند یک پول واحد تشکیل دهند و یا به صورت دو جانبه بین کشورها انجام شود. همچنین استفاده از شبکه راه ها بین کشورها نیز می تواند از دیگر ظرفیت هایی باشد که کشورها از آن بهره ببرند.

نماینده سابق ایران در صندوق بین الملل درباره عدم تحقق بسیاری از اهداف سازمان اکو گفت: در هشت سال گذشته متأسفانه نگاه به غرب داشت و اساسا نگاهی به کشورهای همسایه ها و کشورهای آسیایی وجود نداشته است.

وی درباره ایجاد مناطق آزاد در ایران با هدف گسترش همکاری با کشورهای عضو اکو تصریح کرد: بیش از ۳۰ منطقه آزاد ایجاد کرده ایم اما متأسفانه فقط سه یا چهار منطقه آزاد فعالیت درست و صحیحی دارند و بقیه آن ها تبدیل به «هاب» های واردات و کالای قاچاق شده اند.



نماینده سابق ایران در صندوق بین المللی پول:

دولت قبل از ظرفیت های اکو استفاده نکرد

نماینده سابق ایران در صندوق بین المللی پول با اشاره به اینکه زمینه های استفاده از ظرفیت کشورهای عضو اکو بسیار زیاد و متعدد است، اظهار کرد: در هشت سال گذشته دولت سابق متأسفانه نگاه به غرب داشت.

به گزارش ایسنا، محمد آقا قوام از پیشینه قدیمی سازمان همکاری های اقتصادی اکو گفت و بیان کرد: این سازمان در سال ۱۳۴۳ شمسی و در قالب سازمان توسعه منطقه ای توسط ایران، پاکستان، ترکیه و با حضور انگلیس و آمریکا تشکیل شد. آن سازمان در واقع بازوی اقتصادی پیمان امنیتی و سیاسی «سنتو» بود که آمریکا برای مهار نفوذ شوروی در خلیج فارس ایجاد کردند.

وی با بیان اینکه بعد از انقلاب اسلامی، آن سازمان معلق شد، اظهار کرد: در سال ۱۳۶۳ ایران با یک ابتکار عمل آن سازمان را مجددا احیا کرد با این تفاوت که اهداف سیاسی آن که در راستای منویات



از سوی سازمان امور مالیاتی کشور اعلام شد

الزام تولیدکنندگان به درج برچسب معافیت مالیات ارزش افزوده
بنا بر اعلام سازمان امور مالیاتی، از تاریخ ۱۳ دی ماه ۱۴۰۰، تولیدکنندگان و عرضه کنندگان کالاهای موضوع بند (الف) ماده ۹ قانون مالیات بر ارزش افزوده، مکلف به درج برچسب معافیت از این مالیات روی بسته بندی کالاهای مذکور هستند.

رئیس سازمان امور مالیاتی کشور طی نامه ای به رئیس اتاق بازرگانی ایران، جزئیات اجرای تبصره «۲» جزء ۱۷ بند (الف) ماده ۹ قانون مالیات بر ارزش افزوده مصوب ۱۴۰۰/۰۳/۰۲ را که از تاریخ ۱۳ دی ماه ۱۴۰۰ عملیاتی می شود را تشریح کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق تهران، بر اساس این تبصره، «تولیدکنندگان یا عرضه کنندگان کالاهای موضوع این بند از قانون، مکلفند که برچسب معافیت از مالیات بر ارزش افزوده را روی بسته بندی کالاهای مذکور درج کنند». همچنین بر این اساس، «دریافت مالیات و عوارض از کالاهای و خدمات معاف توسط عرضه کنندگان آنها مشمول جریمه ای معادل دو برابر مالیات و عوارض دریافتی بوده و قابل بخشودگی نیست».

بر اساس نامه سازمان امور مالیاتی کشور به رئیس اتاق ایران که به امضای داود منظور رئیس این سازمان رسیده، علاوه بر آنکه تولیدکنندگان و عرضه کنندگان کالاهای معاف مکلفند برچسب معافیت از مالیات بر ارزش افزوده را از تاریخ اجرای قانون، روی بسته بندی کالاهای مزبور درج کنند، به هنگام عرضه، مجاز به دریافت مالیات و عوارض ارزش افزوده از کالاهای و خدمات معاف نیستند و در صورت تخلف نه تنها باید مالیات و عوارض دریافتی را عودت کنند، بلکه مشمول جریمه ای معادل دو برابر مالیات و عوارض دریافت نیز می شوند که غیر قابل بخشش است.

مهر گزارش می‌دهد:

ایران و سوریه؛ همراه در مناسبات سیاسی، بیگانه در اقتصاد

همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران و سوریه در سال‌های گذشته نه تنها متناسب با پیوندی‌های سیاسی و امنیتی دو کشور نبوده، بلکه در سال‌های اخیر نیز کاهش پیدا کرده است.



به گزارش خبرنگار مهر، کشور سوریه از شرکای راهبردی ایران در حوزه‌های سیاسی و امنیتی در سال‌های پس از انقلاب اسلامی محسوب می‌شود. با این وجود، نه تنها همکاری‌های اقتصادی و تجاری دو کشور در سال‌های گذشته متناسب با هم پیوندی‌های سیاسی و امنیتی دو کشور نبوده، بلکه در سال‌های اخیر نیز کاهش پیدا کرده است. باید اشاره شود که حضور ایران در بازار سوریه محدود به صادرات کالاهای غیرنفتی و نفتی نیست و شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی ایرانی و برخی شرکت‌های صنعتی قبل از شروع بحران داخلی سوریه، نقش فعالی در بازار این کشور داشته و از سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۷ پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی و سرمایه‌گذاری مختلفی را به ارزش

حدود ۲.۵ میلیارد دلار در این کشور در زمینه‌های مختلف اجرا کرده‌اند که به دلیل جنگ داخلی و ناامنی این کشور، روند تداوم صادرات خدمات و فنی و مهندسی از ایران به این کشور دچار وقفه شد. همچنین سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های ایرانی در صنایع سوریه مانند خودروسازی بخش دیگری از سهم صادراتی ایران در بازار سوریه را تشکیل داده که این نوع فعالیت‌ها هم به دلایلی مشابه تقریباً متوقف و یا با کاهش سطح فعالیت مواجه شد.

با توجه به سفر وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران به کشور سوریه و بازگشایی نمایشگاه معرفی توانمندی‌های اقتصادی-صنعتی ایران به بازرگانان این کشور و شناساندن نقاط قوت کشورمان و همچنین نقاط ضعف در رقابت با کشورهای منطقه همچون ترکیه، در این گزارش به برخی از این نکات اشاره می‌شود.

اقتصاد و تجارت سوریه

سوریه دارای برخی ظرفیت‌های اقتصادی و تجاری از جمله در حوزه‌های کشاورزی، صنعتی و منابع معدنی است؛ به گونه‌ای که در حوزه کشاورزی تولیدکننده محصولات مانند گندم، جو، پنبه، عدس، نخود، زیتون، چغندر، گوشت گاو، گوسفند، تخم‌مرغ و مرغ و شیر است. از نظر صنعتی تولیدکننده نفت، منسوجات، مواد غذایی، نوشیدنی‌ها، توتون و تنباکو، سنگ فسفات، سیمان و مونتاژ خودرو بوده و دارای منابع معدنی مانند نفت، فسفات، کروم، سنگ معدن منگنز، آسفالت، سنگ آهن، نمک، مرمر، گچ و برق آبی است. اما به دلیل تنش‌های سیاسی و امنیتی در زمره کشورهای فقیر دنیا قرار دارد.

در این رابطه می‌توان به شاخص‌های کلان اقتصادی

این کشور در سال ۲۰۱۹ اشاره کرد؛ در این سال تولید ناخالص داخلی سوریه حدود ۵۰ میلیارد دلار بر اساس برابری قدرت خرید و ۲۴.۶ میلیارد دلار بر اساس نرخ ارز رسمی، درصد رشد تولید ناخالص داخلی این کشور معادل منفی ۳۶.۵، نرخ تورم حدود ۲۶ درصد، نرخ بیکاری حدود ۵۰ درصد و درآمد سرانه سوریه ۲۹۰۰ دلار بوده و از نظر اقتصادی در این سال در ردیف کشورهای فقیر دنیا قرار داشته است

همچنین با توجه به تنش‌های سیاسی و امنیتی و جنگ داخلی و در ادامه تحریم‌های بین‌المللی علیه این کشور در سال‌های اخیر حجم مبادلات تجاری سوریه با جهان در سال‌های گذشته نیز دچار نوسانات شدید شده است؛ به طوری که از حدود ۳۰ میلیارد دلار (شامل ۱۶ میلیارد دلار صادرات و ۱۴ میلیارد دلار) در سال ۲۰۰۸ به حدود ۵ میلیارد دلار (شامل ۸۲۳ میلیون دلار صادرات و ۴.۱ میلیارد دلار واردات) در سال ۲۰۲۰ و حدود ۴.۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ کاهش پیدا کرده است.

حضور چشمگیر ترکیه در سوریه

بر اساس آمارهای مرکز تجارت بین‌الملل (ITC) در سال ۲۰۲۰ کشورهای ترکیه با ۱.۶۰۰ میلیون دلار و سهم ۳۸.۵ درصد، چین با ۸۳۴ میلیون دلار و سهم ۲۰ درصد، مصر با ۲۸۹ میلیون دلار و سهم ۷ درصد، روسیه با ۱۸۳ میلیون دلار و سهم ۴.۴ درصد، هند با ۱۲۴ میلیون دلار و سهم ۳ درصد و لبنان با ۱۲۲ میلیون دلار و سهم ۳ درصد رتبه‌های اول تا ششم صادرکنندگان کالا به سوریه را به خود اختصاص داده‌اند.

سهم ۳ درصدی ایران از بازار سوریه

بر همین مبنا، صادرات ایران به سوریه در این

سال حدود ۱۲۰ میلیون دلار بوده است که سهم ۳ درصدی از بازار این کشور و کسب رتبه هفتم توسط ایران را در بازار سوریه در سال مذکور نشان می‌دهد.

صادرات ۷۵ میلیون دلاری به سوریه در نیمه نخست ۱۴۰۰

همچنین طبق آمار گمرک ایران، در سال گذشته ۱۱۵ میلیون دلار صادرات به سوریه داشتیم. همچنین در ۶ ماه نخست امسال میزان صادرات به این کشور حدود ۷۵ میلیون دلار بود که پیش بینی می‌شود تا آخر سال به ۱۵۰ میلیون دلار برسد.

البته باید توجه داشت که بر اساس گزارش‌های غیررسمی، بخشی از صادرات ایران به کشورهای عراق و امارات از طریق صادرات مجدد وارد بازار سوریه شده که در نهایت افزایش بیشتر سهم ایران از بازار این کشور را باعث می‌شود. همچنین بر اساس برخی از گزارش‌های غیررسمی، مقصد بخشی از صادرات غیررسمی محصولات نفتی ایران، بازار سوریه است.

ایران و سوریه؛ همراه در مناسبات سیاسی، بیگانه در اقتصاد

موافقت نامه‌های اجرا نشده...

باید اشاره شود که طبق برنامه ریزی‌های انجام شده، تا سال ۱۴۰۴، حجم مبادلات بین ایران و سوریه باید به ۲ میلیارد دلار برسد که قطع به یقین استفاده از موافقت نامه‌ها و رفتن به سمت تجارت آزاد می‌تواند مسیر دستیابی به این هدف را تسهیل کند.

در این خصوص مهدی عباسی مدیر دفتر اقتصادی ایران در حلب به مهر می‌گوید: موافقت‌نامه‌های زیادی بین کشورهای ایران و سوریه از جمله،

در نشست کمیته حمایت از کسب و کار تاکید شد

نماینده بخش خصوصی به هیات حل اختلاف معاملات شهرداری تهران اضافه شود

در تازه ترین نشست کمیته حمایت از کسب و کار مقرر شد با نظرخواهی از بخش خصوصی، شیوه نامه اجرای ماده ۳۸ آیین نامه معاملات شهرداری تهران تدوین شود.



تدوین شیوه نامه اجرای ماده ۳۸ آیین نامه معاملات شهرداری تهران موضوعی بود که در نشست اخیر کمیته تخصصی حمایت از کسب و کار مورد تاکید قرار گرفت و در نهایت مقرر شد این شیوه نامه با نظرخواهی از بخش خصوصی، سازمان شهرداریها و دهیاریها، مجمع کلانشهرها و شهرداری تهران تدوین و پس از نهایی شدن از سوی سازمان شهرداریها به کلیه شهرها ابلاغ شود.

بر اساس اظهارات محسن عامری، مدیر دبیرخانه کمیته حمایت از کسب و کار در سال ۱۳۹۰ قانون اصلاح و تسری آیین نامه معاملات شهرداری تهران از سوی مجلس مورد بازنگری قرار گرفت و اصلاحات آن به تصویب نمایندگان رسید و از سوی رئیس جمهور وقت ابلاغ شد.

ماده ۳۸ این قانون می گوید «اختلافات ناشی از معاملات موضوع این آیین نامه در هیات حل اختلافی با عضویت یک نفر قاضی دادگستری با انتخاب رئیس قوه قضائیه، یک نفر از اعضای شورای شهر با انتخاب شورای مربوطه، نماینده شهرداری به انتخاب شهردار، نماینده بخش دار یا فرمان دار حسب مورد و نماینده قانونی طرف قرارداد، قابل رسیدگی و حکم صادره از طرف قاضی جلسه برای دو طرف لازم الاجرا است.»

در این بین نبود ضمانت اجرایی مشخص برای آرای صادر شده توسط این هیات، طولانی بودن روند برگزاری جلسات آن، نبود نماینده بخش خصوصی در جلسات هیات و مواردی از این دست مورد اعتراض بخش خصوصی است.

عامری درباره حضور نماینده بخش خصوصی به عنوان عضو در جلسات کمیسیون موضوع ماده ۳۸ قانون، تاکید کرد: حضور یک نماینده از سوی تشکلها می تواند به صدور آرای تخصصی و دقیق کمک کند. بنابراین تغییر در اعضای هیات برای بهبود و تقویت فعالیت این هیات، کارساز خواهد بود.

در ادامه محمد تکلی، عضو سندیکای شرکت های ساختمانی با انتقاد از نبود نماینده بخش خصوصی در جلسات این هیات، خاطرنشان کرد: متن این قانون دچار ابهاماتی است که شرایط کار را پیچیده کرده است. اگر طبق آنچه در بند پایانی قانون آمده و تنها قاضی باید رای دهد پس حضور نمایندگانی از شورای شهر، شهرداری و غیره معنایی ندارد و اگر این طور نیست و باید نظرات این افراد هم دیده شود پس باید از طرف بخش خصوصی هم نماینده ای در راستای تشریح موضوعات تخصصی حضور داشته باشد.

این فعال اقتصادی ساختار نظارت و بررسی مجدد احکام و آرای هیات را مبهم توصیف کرد و خواستار بازنگری قانون در این بخش شد. به گفته او مهم ترین مشکل مربوط به اجرای احکام صادره است که چون تخصصی نیستند، قابلیت اجرا ندارند؛ درباره بیشتر پرونده ها شاهد صدور رای هستیم که کلی هستند و با وجود اینکه به نفع پیمان کار هم هستند اما امکان اجرا ندارند.

محمدرضا پروازی مقدم، نماینده شهرداری تهران نیز با تایید مشکلات و چالش هایی این بخش و آنچه مورد اعتراض نمایندگان بخش خصوصی به ویژه سندیکای شرکت های ساختمانی قرار دارد، تصریح کرد: کمیسیون موضوع ماده ۳۸ محلی برای رفع اختلافات است که در صورت به نتیجه نرسیدن می توان موضوع را به دادگاه ارجاع داد.

او با تاکید بر لزوم تهیه دستورالعمل یا شیوه نامه ای برای اجرای ابعاد مختلف قانون گفت: چون قانون از سوی مجلس به تصویب رسیده پس اگر نیاز به بازنگری داشته باشد باید از مجلس استفساریه دریافت کرد و یا درخواست اصلاح قانون را داد.

پروازی مقدم با بیان این مطلب که درباره ماهیت کمیسیون، اختلاف نظر وجود دارد، تصریح کرد: اجرای آرا تا حدی در تهران حل شده و با همکاری دادگستری شعبه ای را در نظر گرفتیم و اجرای احکام به کمک این شعبه دنبال می شود. هرچند به دلیل ابهامات موجود در حال تهیه شیوه نامه ای در شهرداری تهران هستیم تا بر اساس آن کار را جلو ببریم.

او با تغییر در ترکیب اعضای هیات نیز مخالفت کرد و یادآورد شد: از آنجایی که پیمانکار به عنوان یک طرف دعوا در جلسات حضور دارد دیگر نیازی به نماینده بخش خصوصی نیست.

محسن مرادی، نماینده مجمع کلانشهرهای ایران با اشاره به آسیب شناسی صورت گرفته درباره فعالیت این هیات گفت: به نظر می رسد عمده مسائل موجود به شیوه اجرا مربوط است و در کنار آن بی توجهی به موضوعات حقوقی از سوی پیمان کاران باید مورد توجه باشد. با رفع این مسائل در قالب دستورالعمل ها می توان مشکلات را برطرف کرد و دیگر نیازی به اصلاح قانون نیست.

او ادامه داد: این کمیسیون یک موضوع قدیمی است و سالهاست که کار کرده و نتیجه آن را دیدیم. در این کمیسیون نماینده شورای شهر در واقع نماینده مردم است و این فرضیه که به نفع شهرداری دفاع می کند درست نیست.

مرادی با تاکید بر ضرورت اعمال برخی اصلاحات در چارچوب روش های اجرای قانون، تصریح کرد: نیازی به اصلاح قانون نیست و می توان به کمک تدوین شیوه نامه ای این ابهامات را برطرف کرد.

حسن نوری، مدیرکل حقوقی و امور قراردادهای سازمان شهرداریها و دهیاری های کشور با تایید نظرات نماینده مجمع کلانشهرهای ایران، تاکید کرد: بخشی از مشکلاتی که امروز برای پیمانکاران به وجو می آیند ناشی از عدم استفاده از مشاوران حقوقی هنگام انعقاد قرارداد است. اگر پیمانکاران در زمان انعقاد قرارداد از مشاور حقوقی استفاده کنند، بخش قابل توجهی از مشکلات برطرف می شود.

او خاطرنشان کرد: قانون موجود ابهامات زیادی ندارد و به کمک یک شیوه نامه می توان مشکلات را برطرف کرد.

پارسا گوهری، نماینده اتاق تعاون در انتقاد از نبود نماینده بخش خصوصی در ترکیب اعضای کمیسیون موضوع ماده ۳۸ تصریح کرد: هدف این

برملاشدن رازی که به یک باور غلط میان فروشندگان و حتی مشتریان تبدیل شده است

تحقق رویای کارآفرینی از طریق فروش

آیا واقعا راه بهتری برای فروش وجود دارد؟ این سوالی است که ذهن دو مشاور فروش، دکتر «روی ویتن» و «اسکات روی» را درگیر کرده بود. و برای یافتن پاسخ این سوال، پس از تحقیقات بسیار، اقدام به تالیف کتابی کردند که ابتدای سال ۲۰۲۱ منتشر شد. کتابی به نام «خوب بفروش، درست عمل کن». این دو در این کتاب، با استفاده از علم تحول آفرین، یک مشکل ریشه‌ای در حوزه فروش را برای مخاطب برملا می‌کنند. یا بهتر است بگوییم یک باور غلط میان فروشندگان و حتی مشتری‌ها: «فروش یعنی فرآیند متقاعدسازی و فشار بر آدم‌ها برای خرید کردن». این باور غلط به تنهایی باعث شکل‌گیری رفتارهای فردی و سیستم‌های سازمانی می‌شود که خود تقویت‌کننده، ناکارآمد و برای همه افراد دخیل، بی‌فایده هستند. همین، شرایطی ایجاد می‌کند که مأموریت بنگاه‌های اجتماعی را تضعیف و تأثیرشان را محدود می‌سازد. آنها در این کتاب با استناد به داستان‌های واقعی که طی یک دهه فعالیت در این حوزه شنیده‌اند، شما را وارد اتاق آموزش می‌کنند تا عادت‌های قدیمی و ذهنیت‌های تثبیت‌شده را کنار بگذارید و یاد بگیرید چطور با تغییر رویکرد، بهترین کار را خلق کنید، مشتریان را آموزش دهید تا بهترین تصمیم را برای خرید بگیرند و سیستم فروشی طراحی کنید که رفتار نمایندگان فروش و مشتریان را تغییر دهد.

آنها است، بسیاری از آنها می‌بینند که رویایشان، به مرور تبدیل به یک کابوس در بیداری می‌شود. بسیاری از رهبران کسب‌وکار، تمام تمرکزشان را روی تحلیل بازار، طراحی محصول، توسعه زنجیره تامین و اپلیکیشن‌های جذاب موبایل می‌گذارند و وقتی موقع فروش می‌رسد، که آخرین خان از هفت خان رستم و فاصله میان فروشنده و خریدار است، ناگهان دست از همه آن فعالیت‌ها برمی‌دارند. در این مرحله، نه از تحلیل خبری هست، نه از طراحی و نه از نوآوری. آنجاست که همرنگ جماعت می‌شوند و همان راهی را می‌روند که دیگران رفته‌اند. آنها تصور می‌کنند فروش، یک جعبه سیاه است. یک شیطان ضروری! (پروسه ناخوشایند اجباری که باید طی شود). و با اتکا به همان روش‌های قدیمی، ناکارآمد و مخرب که دهه‌ها از عمرشان می‌گذرد،



در این مقاله، چکیده‌ای از دیدگاه این دو نسبت به مقوله فروش را می‌خوانیم:

کارآفرینان اجتماعی، رویاپرداز هستند. آنها برای مشکلات قدیمی، چاره‌های جدید می‌اندیشند. اما متأسفانه، وقتی کنجکاو و هوش خود را در فروش محصول و خدماتی که خلق کرده‌اند، به کار نمی‌برند که همین، عامل تعیین‌کننده شکست یا موفقیت

کلی فروشنده استخدام می‌کنند، آموزش می‌دهند و مدیریت می‌کنند. و تا به خودشان می‌آیند، با موجی از مشتریان ناراضی، کارکنان فروش بی‌ثبات و مدیران فروش سنگدل روبه‌رو می‌شوند که با نمایندگان فروش خود به شدت بدرفتاری می‌کنند. حتی خود کارآفرینان هم نمی‌توانند یک لحظه چنین رفتاری را تحمل کنند.

این تراژدی جدیدی نیست و همیشه اتفاق می‌افتد. اما می‌توانند از افتادن در این تله جلوگیری کنند: اگر چشمانشان را باز کنند و بدانند به کجا نگاه کنند، اگر بدانند چطور چیزی را که یافته‌اند، درک کنند و اگر بدانند چطور سیستم فروشی طراحی کنند که نوآورانه و همسو با ارزش‌هایشان باشد (درست همان روشی که موقع توسعه محصول یا خدماتشان در پیش گرفتند).

من و اسکات، اوایل امسال کتابی نوشتیم به نام «خوب بفروش، درست عمل کن». این کتاب به کارآفرینان اجتماعی یاد می‌دهد چطور این دو کار را انجام دهند و حتی بیشتر. کتاب ما، درباره حلقه مفقوده آموزش‌های حرفه‌ای است. درباره چیزهایی حرف زده‌ایم که در دوره‌های آموزشی از قلم افتاده. ما جعبه سیاه فروش را باز کرده‌ایم. از عقاید و باورهای غلطی پرده برداشته‌ایم که بسیاری از فروشندگان و مدیرانشان، بر آن اساس عمل می‌کنند. ما یک الگوی جدید برای فروش پیشنهاد می‌کنیم و یاد می‌دهیم که چطور یک سیستم فروش طراحی کنید که مختص و متناسب با ارزش‌هایتان و مبتنی بر بهترین روش‌های کارآفرینی اجتماعی باشد.

قصه کتاب ما، بسیار گسترده است اما من در اینجا قصد دارم چکیده‌ای از فصل سوم را برایتان روایت کنم. پس از کشف چالش‌هایی که کارآفرینان

اجتماعی با آن روبه‌رو می‌شوند، ما به کارآفرینان یاد می‌دهیم چطور وارد مسیر دگرگونی جذاب، نوآورانه و با دیسپلین شوند تا به تحقق رویایشان نزدیک و نزدیک‌تر شوند؛ همان رویایی که هر صبح، انگیزه آنها برای بیدار شدن است. کارآفرینان اجتماعی باید همان‌قدر که در امر نوآوری محصول، تخصص دارند در امر فروش نیز تخصص داشته باشند. و وقتی این را بپذیرند، همه چیز تغییر می‌کند.

«اریکا مکی»، هم‌بنیان‌گذار و مدیر ارشد عملیات سابق شرکت «گرید الکتریک» (که حالا نامش زولاست)، از تجربه‌اش در تانزانیا می‌گوید: «وقتی سعی می‌کنی فروشنده‌های محلی استخدام کنی، می‌فهمی که دو حالت وجود دارد. یا اصلا کار فروش نکرده‌اند یا فقط کالاهای مصرفی «تندمصرف» فروخته‌اند (منظور کالاهای سوپرمارکتی است). شما نمی‌توانی به همان طریقی که سیم‌کارت و سیگار می‌فروشی، سیستم‌های خورشیدی را به فروش برسانی.»

«ادواردو بونتمپو»، یکی از موسسان پلت‌فرم آموزشی «گیکی» در برزیل است. او هم دیدگاه مشابهی درباره مدیران فروش دارد. ما مشاهدات خود را با او در میان گذاشتیم. به او گفتیم کارآفرینان اجتماعی معمولا از سازمان خود بیرون می‌آیند تا مدیران فروش کارکشته پیدا کنند. او خندید و گفت: «خب! من هم همین اشتباه را داشتم. ما با شما برای توسعه یک سیستم فروش کار می‌کردیم و مدیرانمان را آموزش می‌دادیم که استفاده از آن را یاد بگیرند. آنها هم طبق برنامه با نماینده‌ها پیش می‌رفتند و سیستم جواب داد.» سپس لحظه‌ای مکث کرد، انگار می‌خواست روی صحبت‌های بعدی‌اش تأکید کند و گفت: «سپس نسخه گسترده آن را اجرا کردیم و مدیرانی از

ISNA PHOTO

Mohammad ghajar