

* نَشْرِیه عَطَف

پایه ۱۴۰۱
شماره اول
فصلنامه

دانشگاه فنی و حرفه‌ای



دانشگاه فنی و حرفه‌ای
الزهر اشهد



انجمن علمی حسابداری آموزشگاه (افرا) مشهد (اس)



سبحان الله
الحمد لله
الحمد لله



انجمن علمی حسابداری آموزشکده الزهرا(مشهد)س

اطلاعات

صاحب امتیاز: انجمن علمی
حسابداری آموزشکده الزهرا(مشهد)س

استاد مشاور:

سرکارخانم زینب نور بخش حسینی

مدیر مسئول:

سرکار خانم مهدیه بیهقی

سر دبیر:

سرکار خانم فاطمه زهرا امیری

طراح و گرافیک:

سرکار خانم زینب مصطفی پور

ویراستاران:

سرکار خانم فاطمه زهرا امیری

سرکار خانم فاطمه جعفرنژاد

اعضای هیئت تحریریه:

ماریه خویشتندار، زینب جورخواه

لیلا لامی ، مهدیه بیهقی

فاطمه تقی آبادی ، رومینا شاکری

کوثر قره داغی ، مهلا یوسف پور

زینب مصطفی پور، زهرا صبوری

مرحوم زهرا میرزایی



این شماره از نشریه عطف تقدیم میشود به
مرحومه مغفوره سرکارخانوم زهرا میرزایی به
پاس زحماتی از ایشان در این نشریه انجام
دادند.

عطف



زمینه انتشار: خبری، علمی، اجتماعی

ترتیب انتشار: فصل نامه

تاریخ انتشار: 1401



فهرست مطالب

4

سخن استاد مشاور

5

سخن سر دبیر

6

ارز دیجیتال

16

تأثیر نتوورک مارکتینگ یا بازاریابی شبکه ای
در شرایط کرونا

21

تأثیر ایجاد سبد سهام در سرمایه گذاری
در بازار سرمایه

26

بررسی مالیات های مستقیم

32

فرار مالیاتی و پیامد های آن

38

تأثیر حسابرسی بر کیفیت صورتهای مالی

44

مصاحبه با اساتید

47

زندگی نامه بزرگان

بسمه تعالی

مالی که ز تو کس نستاند، علم است
حرزی که تو را به حق رساند، علم است
جز علم طلب مکن تو اندر عالم
چیزی که تو را ز غم رهاند، علم است

شیخ بهایی

سپاس پروردگاری را که هستی مان بخشید و در مسیر علم و دانش قرار مان داد و به همنشینی رهروان علم و دانش مفتخرمان نمود و خوشه چینی از علم و معرفت را روزی مان ساخت درزیر سایه لطف خداوند و با تلاش و کوشش جمعی از دانش جویان عزیز، اولین نشریه انجمن علمی حسابداری آموزشکده فنی و حرفه ای دخترانه الزهرا (س) مشهد، باعنوان "عطف" در تابستان 1401 تدوین و به چاپ رسیده است. باشد که نقطه عطفی برای آشنایی با مباحث نوین حسابداری فراهم شود. در نهایت از تمام عزیزانی که در این مسیر همراهی مان کرده اند کمال تشکر و قدردانی را داریم.

با تشکر

زینب نوربخش حسینی

استاد مشاور انجمن علمی حسابداری



سخن سر دبیر

بسمه تعالی

اکنون که با پیشرفت های روز افزون و اهمیت جایگاه دانش حسابداری در جهان کسب و کار روبه رو هستیم، بر آن شدیم به جهت ارتقای سطح علمی دانشجویان گامی هدفمند برداریم و سر انجام توانستیم با تلاش های بی شائبه و شبانه روزی تیم انجمن علمی حسابداری آموزشکده الزهرا(س) اولین شماره از نشریه عطف را در تابستان امسال، منتشر کنیم.

نشریه ی عطف باهدف ارائه مقالات و مجموعه تحقیقات و فعالیت های دانشجویی مرتبط باحسابداری وکسب وکار منتشر می شود تا بستری مناسب برای ارائه مباحث تخصصی محققین و همچنین افزایش آگاهی و دانش دانشجویان و خواننده گان آن باشد.

بی شک تولید یک نشریه کاری است گروهی که بدون همکاری و هماهنگی عوامل آن امکان پذیر نمی باشد در اینجا ضمن قدر دانی و سپاس گزاری از نویسندگان و گرد آورندگانی که حاصل تلاش و زحمات خود را توسط نشریه عطف در اختیار تشنگان علم قرار می دهند، از اساتید بزرگواری که در ارتقای سطح کمی و کیفی این نشریه کمک های شایانی نمودند کمال تشکر را داریم.

درپایان با توجه به اینکه نشریه عطف در ابتدای راه است از کلیه دانشجویان گرامی و صاحب نظران بزرگوار تقاضا داریم با راهنمایی های خود ما را در ادامه این مسیر یاری نمایند.

فاطمه زهرا امیری _ سردبیر



سر مقاله

ماریه خویشتندار



ارز دیجیتال

یکی از مواردی که امروزه مورد توجه بسیاری از افراد قرار گرفته است، پدیده ای به نام ارز دیجیتال است. در واقع بسیاری از مردم، حتی اگر با جزئیات این پدیده آشنا هم نباشند، نام آن را شنیده اند. به طور کلی با پیشرفت تکنولوژی این رمز ارزها به وجود آمدند.



ارز دیجیتال: (Digital currency)

ارزهای دیجیتال شکل خاصی از پول هستند که بر پایه علم رمزنگاری، ساخته شده اند. ویژگی مهم آن ها غیر متمرکز بودن (به این معنی که مرکزی برای تولید این پول ها وجود ندارد)، شفافیت و تغییر ناپذیری بلاکچین آن ها است، که در اغلب این ارزها، این خصوصیات وجود دارد. همچنین ارزهایی هستند که به صورت الکترونیکی ذخیره و منتقل می شوند و مبنای آن ها صفر و یک است همانطور که از واژه آن نیز بر می آید، ارز دیجیتال به هر ارزش ایجاد شده در بستر دیجیتال اشاره دارد. این مفهوم در مقابل واسطه های فیزیکی مانند اوراق بانکی یا سکه مطرح می شود. ارز دیجیتال ویژگی هایی مشابه با ارزهای فیزیکی دارد، اما معمولاً تراکنش های انتقال سرمایه ارزهای دیجیتالی به صورت آنی و بدون مرزین افراد قابل انجام است. ارزهای مجازی و رمزارزها (cryptocurrency) هر

دو از نمونه های ارزهای دیجیتال هستند اما هر ارز دیجیتالی از مجازی یا رمز ارز نیست پول های دیجیتال مانند پول های فیزیکی برای خرید کالا و خدمات مورد استفاده قرار می گیرند اما می توانند به استفاده در مجامع خاص نیز محدود شوند مثلاً می توان یک پول مجازی مخصوص یک بازی یا شبکه اجتماعی داشت.



واژه بلاک چین (Blockchain) ترکیبی از دو کلمه Block (بلوک) و Chain (زنجیره) است. این فناوری در حقیقت زنجیره‌ای از بلوک‌هاست، به زبان ساده بلاک چین یک نوع سیستم ثبت اطلاعات و گزارش است. تفاوت آن با سیستم‌های دیگر این است که اطلاعات ذخیره شده روی این نوع سیستم، میان همه اعضای یک شبکه به اشتراک گذاشته می‌شود. با استفاده از رمزنگاری و توزیع داده‌ها، امکان هک حذف و دستکاری اطلاعات ثبت شده، تقریباً آزمون می‌رود. بیت کوین و ارزهای دیجیتال غیر متمرکز، از مهم‌ترین و موفق‌ترین کاربردهای فناوری بلاک چین هستند برای درک بهتر ارتباط ارز دیجیتال و بلاک چین به عنوان مثال، بیت کوین را در نظر بگیرید در بیت کوین با استفاده از فناوری بلاکچین، امکان تلقب و دوبار خرج کردن پول و این فناوری علاوه بر ارزهای دیجیتال می‌تواند کاربردهای بیشتری داشته باشد و در هر کجا که نیاز به فضایی برای ذخیره داده باشد، از این فناوری می‌توان استفاده کرد به طور مثال در برگزاری انتخابات الکترونیکی و بدون تقلب، می‌توان از بلاکچین استفاده کرد.

با استفاده از این فناوری، تا حد زیادی خطر تقلب در انتخابات و نیاز به نیروی انسانی را می‌توان کاهش داد. البته در حال حاضر با توجه به این که این فناوری غیر متمرکز است، هنوز در دنیای واقعی به صورت گسترده نمی‌توان از آن استفاده کرد. اما با فراهم شدن زیر ساخت‌های لازم مثل توسعه هوش مصنوعی می‌توان به کار بردهای بیشتر این فناوری امیدوار بود.



ریشه های ارز دیجیتال به ایجاد شرکت دیجی کش در اوایل دهه 90 توسط دیوید چاوم برمی گردد. دیجی کش که در آن از علم رمز نگاری استفاده شده بود، بستری برای بانک ها فراهم می کرد تا به وسیله آن قابلیت انتقال ارزش به صورت الکترونیکی فراهم شود.

سیاست های بانک مرکزی در ارتباط با ارزهای دیجیتال

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تأکید دارد که گسترش استفاده از رمزارزها تأثیرات بالقوه ای بر سیاستهای پولی و ارزی کشور خواهد داشت و همراه ایجاد فرصت های جدید، تهدیدهایی را متوجه عموم مردم و سازمان های استفاده کننده از آن خواهد نمود؛ لذا بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به منظور ممانعت از بروز صدمات حمایت از حقوق مصرف کنندگان و تسهیل کسب و کار در این حوزه چار چوب اولیه مقررات مرتبط با رمز ارزها را که به تصویب شورای پول و اعتبار رسیده است اعلام می نماید. بانک مرکزی بنا بر وظایف مشخص شده در حوزه پولی و بانکی، برای آن بخش از حوزه هایی که می توانند بر سیاست های پولی و مالی کشور تأثیرگذار باشد، سیاست های مربوطه را در این سند تدوین نموده است. به طور مثال از تاریخ 5 خرداد 1400 تا 31 شهریور 1400، به خاطر مشکل کمبود برق، هرنوع استخراج رمز ارز ممنوع و غیرقانونی می باشد. این حوزه ها محدود به موارد زیر است:

1- (ICO) عرضه اولیه سکه

2- صرافی های رمزارزی و سامانه های مرتبط

3- کیف پول رمزارزی

4- استخراج رمزارز

رمزارزها چگونه کار می کنند؟

پول های رمز گذاری شده از تکنولوژی های متفاوتی استفاده میکنند، که برای هرنوع پول متفاوت است، ولی به صورت کلی به کاربران این امکان را می دهد که پول خود را به صورت اینترنتی ذخیره کنند بدون اینکه نامی از آنها در



بانکی ثبت شده باشد همچنین هر مبلغی از پول را به هر شخصی در سراسر دنیا به صورت لحظه انتقال بدهند بدون آن که شخصی بتواند تراکنش را کنترل یا ردگیری کند و حتی خطر حریم و مسدود شدن حساب وجود داشته باشد.

نحوه انجام تراکنش در شبکه ارز دیجیتال بیت کوین

مسئولیت نظارت بر شبکه ارزهای دیجیتال و تامین امنیت آن توسط نودها تامین می شود. نودها در شبکه های مختلف به روش های مختلفی انتخاب می شوند. برای مثال در بیت کوین، استخراج کنندگان یا ماینرها هستند که این مسئولیت را برعهده دارند، در ایاس و ترون درباره انتخاب این نودها رای گیری می شود و در شبکه های اثبات سهام، هر کسی که بخشی از سکه هایش را در شبکه به صورت سهام قفل کرده باشد، می تواند در مورد تراکنش ها تصمیم گیری کند.



ارزهای دیجیتال چه تفاوتی با پول‌های معمولی دارند؟

برخی ویژگی‌های منحصر به فرد سبب ایجاد تمایز بین ارزهای دیجیتال و پول‌های معمولی شده است. البته تمام این ویژگی‌ها در همه ارزهای دیجیتال وجود ندارد و می‌توان استثنائاتی را نیز مشاهده کرد. اولین ویژگی ارزهای دیجیتال غیرقابل برگشت بودن تراکنش‌هاست. اگر انتقال ارز دیجیتال را انجام دهید و تراکنش شما تایید شود، دیگر نمی‌توانید آن را برگردانید و این کار تنها در صورتی امکان‌پذیر خواهد بود که گیرنده مایل به انجام این کار باشد. اما این شیوه در بانک‌ها متفاوت است. اگر شما به اشتباه پولی را به حساب شخصی دیگر انتقال داده باشید، در نهایت با پیگیری قضایی می‌توانید آن را پس بگیرید. اما اگر بیت کوین یا ارز دیجیتال دیگری را اشتباهاً به آدرس دیگری بفرستید، باید بخیال آن شوید.

دومین ویژگی منحصر به فرد ارزهای دیجیتال ناشناس بودن یا نیمه ناشناس بودن آن‌هاست. آدرس کیف پول‌ها که همان نقش شماره کارت یا شماره حساب را در حساب‌های بانکی دارد، شامل اطلاعات هویتی شما نمی‌شود. این آدرس‌ها که از رشته عبارات حروف و اعداد تشکیل شده‌اند را تنها با بررسی تاریخچه تراکنش‌ها و تحلیل‌های عمیق می‌توان به هویت افراد پیوند زد. البته برخی ارزهای دیجیتال پیگیر گریز و حریم خصوصی محور مانند: مونرو، زی‌کش و گرین‌طوری طراحی شده‌اند که شناسایی هویت را خیلی سخت و تقریباً غیرممکن می‌کنند. سومین ویژگی رمزارزها جهانی یا فرامرزی بودن آنهاست. ارسال پول به نقاط مختلف دنیا ممکن است با سیستم‌های فعلی تا چندین روز طول بکشد ولی ارزهای دیجیتال این کار را در عرض چند دقیقه می‌توانند انجام دهند. ارزهای دیجیتال محدودیت مرزی نمی‌شناسند و آن‌ها را می‌توان از هر نقطه‌ای در دنیا به نقطه دیگر فرستاد.

چهارمین ویژگی، امنیت ارزهای دیجیتال است. این امنیت در مبادلات درون شبکه‌ای توسط قدرت هش به اشتراک گذاشته شده توسط افراد (در سیستم‌های اثبات کار) تامین می‌شود. از طرفی سیستم رمزنگاری کلید عمومی و کلید خصوصی این امکان را به اشخاص می‌دهد که خودشان کنترل پول‌های دیجیتالشان را بر عهده بگیرند و شخص دیگری نتواند به آن‌ها دسترسی پیدا کند.

پنجمین ویژگی که رمزارزها را نسبت به پول‌های معمولی متمایز کرده، انحصاری نبودن آن‌هاست. افراد برای اینکه بتوانند از شبکه‌های ارز دیجیتال مختلفی مانند بیت کوین، اتریوم، لایت کوین و غیره استفاده کنند، نیازی نیست از شخص یا گروه و سازمانی اجازه بگیرند. آن‌ها می‌توانند کل تاریخچه تراکنش‌ها را دانلود کرده و خودشان بدون نیاز به کسب اجازه اقدام به ارسال یا دریافت ارز دیجیتال کنند.



در حال حاضر بیش از 2,200 نوع ارز دیجیتال در بازار وجود دارد، که بیشتر آن‌ها پروژه‌های مرده یا رها شده هستند. در طول تاریخ 10 ساله ارزهای دیجیتال، برخی از آن‌ها از همان ابتدای ورود به بازار جایگاه خود را در رده‌های بالای جدول ارزشمندترین‌ها حفظ کرده‌اند



بیت کوین

بیت کوین (bitcoin) یکی از انواع ارزهای دیجیتال بوده که به صورت غیر متمرکز در بستر شبکه بلاکچین فعالیت می‌کند. این ارز با محاسبات بسیار پیچیده ریاضی به صورت رمزهای دیجیتالی به دست می‌آید و همین امر باعث شده تا ارزش پولی داشته باشد. برای استخراج این رمزارزها از دستگاه‌های ویژه ای استفاده میشود که از مصرف برق بسیار بالایی برخوردار بوده و از این روی خیلی از کشورها تولید آنها را به صرفه نمی‌دانند. از بین رمز ارزهای موجود بیت کوین اولین و در واقع شناخته شده ترین آنها است که نخستین بار در سال 2008 و پس از بحران به وجود آمده در آن سال، توسط فرد یا گروهی به نام ساتوشی ناکاموتو با هدف ذخیره و انتقال امن پول، به دنیا معرفی شد، لازم به ذکر است که هویت ساتوشی ناکاموتو هنوز هم نامشخص است. از جمله ویژگی‌هایی که سبب محبوبیت بیت کوین (bitcoin) شده این است که تمام ویژگی‌های پول‌های واقعی مانند قابلیت خرید کردن، سرمایه گذاری، انتقال ارزش و ... را دارد. اما با این تفاوت که از یکسو به دلیل غیرمتمرکز بودن آن تحت نظارت هیچ دولت یا سازمان خاصی نبوده و در نتیجه تمامی واسطه‌ها در انجام معاملات با این رمز ارز از بین رفته اند، و از سوی دیگر با توجه به استفاده از فرآیندهای ریاضی بسیار پیچیده در استخراج این ارزهای دیجیتالی بسیار امن ترا پول‌های رایج عمل کرده و از درجه امنیت به مراتب بالا تری برخوردار می‌باشند.



ایده اتریوم در سال 2013 توسط ویتالیک بوترین مطرح شد. عرضه اولیه سکه آن در سال 2014 به وقوع پیوست و شبکه آن در جولای 2015 راهاندازی شد. اتریوم از همان ابتدا با ایده‌های نوآورانه ظاهر شد. ارزش ارز دیجیتال این پلتفرم اتر (ether) نام دارد و از اتریوم برای ساخت توکن می‌توان استفاده کرد.



ریپل

ریپل، پلتفرم متن‌بازی است که برای انجام تراکنش‌های ارزان و سریع طراحی شده است. این سیستم پرداختی در سال 2012 عرضه شد و از پول‌های رایج در شبکه خود پشتیبانی می‌کند. ریپل بر روی همکاری با بانک‌ها و توسعه سیستم پرداختی خود تمرکز کرده و کوین آن، اکس‌آرپی (XRP) نام دارد.



لایت کوین با هدف پرداخت‌های سریعتر، با اعمال تغییراتی بر روی کدهای بیت کوین توسط چارلی لی ساخته شد. این ارز دیجیتال با نام نقره دیجیتال شناخته می‌شود و یکی از قدیمی‌ترین آلت کوین‌هاست.



بیت کوین کش

یکی از فورک‌های معروف بیت کوین که با اعمال تغییر بر روی اندازه بلاک‌ها در سال 2017 به وجود آمد. بیت کوین کش در سال 2018 به دو زنجیره SV و ABC تقسیم شد، به طوریکه زنجیره ABC با نام بیت کوین کش به فعالیت خود ادامه داد.



ارزهای دیجیتال به دلیل بازار پرنوسان‌شان، فناوری که در آن‌ها به کار رفته و همچنین ایده‌های آزادی‌خواهانه‌ای که دارند، به سرعت بین مردم به محبوبیت بالایی دست یافتند. بازار ارزهای دیجیتال به دلیل نوپایی آن‌ها، نوسانات زیادی دارد و ممکن است در یک روز قیمت یکی از آن‌ها تا چندصد درصد رشد کرده و یا چند ده درصد ریزش کند. فناوری به کاررفته در ارزهای دیجیتال با به کارگیری علم رمزنگاری که پایه آن ریاضیات است، امکان تقلب را از افراد می‌گیرد و سیستم‌های پرداختی را در جهت راستگویی تشویق می‌کند. علاوه بر این، جنبه آزادی‌خواهانه و کنار گذاشتن واسطه‌ها باعث شده تا افرادی که نسبت به سیستم‌های مالی سنتی بدبین بودند نیز به سمت ارزهای دیجیتال متمایل شوند.

کاربرد ارزهای دیجیتال

بهترین و مهمترین کاربرد رمزارزهای دیجیتالی، سهولت در استفاده و امنیت بالا است. همه افراد می‌توانند به جای پول کاغذی یا کارت‌های بانکی از ارزهای دیجیتالی استفاده کنند. به عبارت بهتر تمام کارهایی که با پول عادی می‌توان انجام داد، با سرعت بهتر و امنیت بالاتر از طریق ارزهای دیجیتالی قابل انجام است. خریدهای روزانه، خرید بلیط هواپیما، رزرو هتل و ثبت دامنه سایت از جمله خدماتی است که همین حالا در برخی از کشورها با استفاده از رمز ارزها صورت می‌گیرد. همچنین با توجه به نوظهور بودن بازار رمزارزها بسیاری از افراد از بازار کریپتوکارنسی برای سرمایه‌گذاری و کسب سود استفاده می‌کنند. برای خرید، فروش و به‌طور کلی معامله ارزهای دیجیتال باید به یک صرافی ارز دیجیتال مراجعه کنید؛ صرافی‌هایی که مجازی هستند و در قالب سایت یا اپلیکیشن موبایل فعالیت می‌کنند.

جفت ارز چیست؟

در یک صرافی ارز دیجیتال برای نشان دادن امکان تبدیل یک ارز دیجیتال به ارز دیجیتال دیگر از مفهومی به نام جفت ارز استفاده می‌کنند. یک جفت ارز در صرافی به این صورت نمایش داده می‌شود:

نماد اختصاری ارز دیجیتال اول / نماد اختصاری ارز دیجیتال دوم

به عنوان مثال، نماد اختصاری بیت کوین BTS و نماد اختصاری تتر USDت بنابراین جفت ارز بیت کوین تتر این گونه

مشاهده می‌کنید **BTS / USDت**



صرافی ارز دیجیتال یا اکسچنج (Exchange) بستری است که در آن اشخاص میتوانند ارزهای دیجیتال خود را معامله و به ارز دیجیتال دیگر یا پول ملی تبدیل کنند. صرافی میتواند یک سایت باشد یا یک اپلیکیشن موبایل که روی تلفن همراه نصب میشود یا دو با ثبت نام در یک صرافی ارز دیجیتال میتواند در قبال پول ملی یا ارز دیجیتال دیگر، ارز دیجیتال خریداری کنید یا ارز دیجیتال خود را در قبال پول ملی (مانند ریال) یا یک ارز دیجیتال دیگر به فروش برسانید برای ثبت نام یا انجام معامله، نیاز به حضور فیزیکی در محل دفتر صرافی ارز دیجیتال وجود ندارد و تنها کافی است از طریق سایت یا اپلیکیشن موبایل اقدام شود، چراکه وقتی با داراییهایی از جنس دیجیتال سروکار داریم، نیاز به مراجعه حضوری از بین میرود. اینکه یک صرافی ارز دیجیتال چگونه کار میکند به نوع صرافی بستگی دارد. اما اگر بخواهیم نگاهی کلی به کار صرافیها داشته باشیم، هر صرافی به یکی از این دو شکل کار میکند.

حالت اول آن است که شما با خود صرافی معامله میکنید. (از خود صرافی میخرید یا به خود صرافی میفروشید در حالت دوم صرافی خودش طرف معامله نیست و فقط یک واسطه بین خریداران و فروشندگان است و از انجام معاملات مقداری کار مزد میگیرد در تعداد کمی از صرافیها (که البته در بین صرافیهای ایرانی تعدادشان زیاد است)، طرف معامله خود صرافی است، یعنی افراد برای خرید ارز دیجیتال، آن را از خود صرافی خریداری میکنند و برای فروش، ارز دیجیتال خود را به خود صرافی میفروشند. در اینجا درآمد صرافی از تفاوت قیمت خرید و فروش است؛ یعنی قیمت خرید ارز دیجیتال از صرافی نسبت به قیمت فروش آن به صرافی بالاتر است.

در حالت دوم دیگر صرافیها طرف معامله شما نیستند، بلکه در حقیقت واسطه بین خریداران و فروشندگان هستند و از هر معامله درصدی کمیسیون (مثلاً 0.1 درصد از مبلغ معامله) دریافت میکنند. از نظر جهانی، اغلب صرافیها به روش دوم کار میکنند، اما در ایران (حداقل در زمان نگارش این مطلب) بیشتر صرافیها از نوع اول هستند، یعنی صرافی خودش طرف معامله است.

BLOCKCHAIN

1- برای اعتبارسنجی یک صرافی ایرانی اقدامات زیر می‌توانند برای شما مفید باشند:

قیمت‌ها را با هم مقایسه کنید

با مقایسه قیمت صرافی‌ها بایکدیگر می‌توانید مناسب‌ترین قیمت را برای خرید یا فروش پیدا کنید. فراموش نکنید که قیمت نباید تنها معیار در نظر گرفته شود و قیمت بسیار مناسب ممکن است دامی از سمت کلاهبرداران باشد.

2- ظاهر صرافی را بررسی کنید

صرافی‌های معتبر معمولاً اهمیت زیادی برای ظاهر سایت خود می‌دهند. بنابراین صفحات مختلف وبسایت‌ها را بررسی و آنها را با یکدیگر مقایسه کنید. همچنین هر قدر که یک صرافی معتبرتر باشد، تعداد مخاطبان آن نیز بیشتر است. رتبه الکسای (Alexa.com) وبسایت‌های صرافی (که برحسب بازدید صرافی است) هم می‌تواند به انتخاب بهتر شما کمک کند.

3- به بلاگ صرافی سر بزنید

بسیاری از صرافی‌های معتبر ارز دیجیتال، در بخشی تحت عنوان «بلاگ» برای مخاطبان خود محتوای آموزشی تولید می‌کنند. بسیار بعید است که یک صرافی کلاهبردار چنین وقت و هزینه‌ای را برای کلاهبرداری صرف کند.

4- شبکه‌های اجتماعی را دست‌کم نگیرید

تقریباً همه صرافی‌های معتبر، در شبکه‌های اجتماعی مانند: لینکدین، توئیتر و اینستاگرام فعال هستند. به صفحات آن‌ها سر بزنید و نظرات سایر کاربران را درباره این صرافی‌ها بخوانید. در آخر می‌توانید از افراد حرفه‌ای کمک بگیرید اگر بعد از طی همه مراحل فوق باز هم به نتیجه نهایی نرسیدید، از دوستان و آشنایانی که بیشتر با فضای ارزهای دیجیتال آشنایی دارند، برای تشخیص صرافی‌های معتبر کمک بگیرید.

منابع

<https://www.imna.ir/news/490663> ارز-دیجیتال-چیست-و-چه-کاربردی-دارد-خرید-و-فروش-ارز-دیجیتال

<https://arzdigital.com/what-is-cryptocurrency/>

<https://fa.wikipedia.org/wiki> ارز دیجیتال

سایت ویکی پدیا

صرافی ارز دیجیتال





کرونا

براساس فرموده ی مقام معظم رهبری در رابطه با اهمیت تولید ثروت ملی و گسترش رفاه عمومی در نظام اسلامی و ضرورت امید نبستن به خارج از کشور و تاکید بر این مهم که : کار و راهبرد اساسی «مصون سازی اقتصاد از آسیب تحریم ها از طریق تقویت و رونق تولید داخلی» است، برخورد دیدم تا شما را از یک کار مهم موج سومی آگاه کنم سالها از فعالیت قانونی بازاریابی شبکه ای در ایران می گذرد و به جای خالی برخی از مطالب آموزشی حرفه ای مناسب با فرهنگ جامعه ی ایران به شدت حس میشود. بازاریابی شبکه ای شغلی است متفاوت از سایر مشاغل، چرا که سرتاسر آن آمیخته با تغییر و رشد و تحول فردی است.

بازاریابی شبکه ای چیست ؟

بازاریابی شبکه ای (Network Marketing) یا فروش هرمی (Pyramid Selling) یا بازاریابی چند سطحی (Marketing Multi-level) با نام اختصاری اِم_اِل_اِم (MLM) نوعی شیوه فروش است که در آن کمپانی ها محصولات و کالاهای خود را بدون تبلیغات و بدون واسطه به فروش می رسانند ، و مشتریان پس از خرید در صورت تمایل می توانند محصولات کمپانی را بازاریابی کنند و سود بگیرند. درآمد در بازاریابی شبکه ای هم در ازای فروش مستقیم کالا و هم در ازای فروش از طریق زیرمجموعه کسب می شود بازاریابی شبکه ای حرفه ای پویا و پر هیجان است که در سرتاسر دنیا به سرعت در حال گسترش است. حرفه ای قانونی که برای میلیون ها نفر امکان تولید ثروت را فراهم نموده است. این صنعت چه در دوران رکود و چه در دوران رونق اقتصادی فرصت های بسیار مطلوبی را برای افراد ایجاد کرده است. این سیستم روشی نوین برای توزیع کالا و ارائه ی محصولات است که توسط شبکه ای از هزاران فروشنده یا توزیع کننده ی مستقل انجام می شود. این توزیع کنندگان از طریق فروختن کالا یا خدمات و همچنین معرفی و حمایت از فروشندگان دیگر کسب درآمد می کنند. این تجارت بر دو اصل مهم بنا شده است ، 1- عدم استفاده از تبلیغات رایج سنتی و جایگزین شدن آن با تبلیغات کلامی و 2- حذف واسطه های سنتی در فروش، که باعث رونق و سود دهی قابل توجه این شرکت ها شده است. در بازاریابی شبکه ای ، بازار یاب ها به صورت «تبلیغات کلامی» یا «تبلیغات چهره به چهره» اقدام به فروش محصولات کمپانی می کنند. در حال حاضر به ترتیب کشورهای آمریکای شمالی، چین، کشورهای اروپایی از جمله ایتالیا و ژاپن در زمینه بازاریابی شبکه ای سرمدار هستند. به گفته ریچارد پو در کتاب موج چهارم، قدرت کمپانی های شبکه ای، در پنج سال اول کاری، مشخص می گردد. یک کمپانی در 2 سال اول فعالیت خود، بیش از 50% احتمال شکست دارد و کمپانی که 5 سال به تعهدات خود عمل کند، احتمال شکستش به 1% خواهد رسید.

قانونی بودن بازاریابی شبکه ای

در حال حاضر، قوانین و مقررات فعالیت در شرکت های بازاریابی شبکه ای در اکثر کشورها معین شده اند؛ ولی هیچ ارگان مشخصی وجود ندارد که مشخص کند یک کمپانی خاص هرمی یا شبکه ای قانونی است اما در ایران، قانونی یا غیرقانونی بودن یک شرکت بازاریابی شبکه ای را وزارت صنعت معدن و تجارت مشخص می کند.

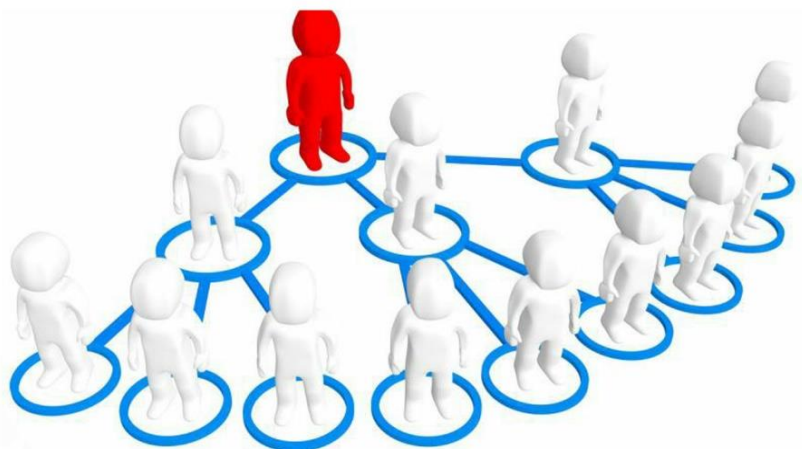


بازاریابی شبکه ای از اواخر دهه ی هفتاد وارد ایران شد، و شرکت های زیادی با سوء استفاده از این نام به فعالیت بازاریابی شبکه ای پرداختند. این شرکت ها به شیوه ی آدم یابی و خرید و فروش اجباری از محصولی که حتی وجود نداشت درآمد زایی می کردند. در بهمن ماه 1384 فعالیت این گونه شرکت ها غیر قانونی اعلام شد، و از آن به بعد برخورد قاطع با آنها آغاز شد. ازسوی دیگر باتوجه به ظرفیت بالای بازاریابی شبکه ای اصولی و قانونی در کشور، عزم دولت برای جاد ساز و کار قانونمند این فعالیت جزم شد. در تاریخ 18/9/1388 کمیته ای از نمایندگان وزارت اطلاعات وزارت صنعت معدن و تجارت، نیروی انتظامی و دادستانی کل کشور به عنوان کمیته ی نظارت بر فعالیت های شبکه ای تشکیل و دبیرخانه ی آن در مرکز امور اصناف و بازرگانان وزارت صنعت و معدن و تجارت واقع شد. همچنین دستورالعمل نحوه ی صدور مجوز و نظارت بر فعالیت شرکت های بازاریابی شبکه ای در 12 ماده و 8 تبصره در این کمیته تصویب و ابلاغ گردید.

اشباع

با در نظر گرفتن مسئله تصاعد و رشد نمایی تعداد زیرشاخه های هر نفر می توان به سرعت، تعداد زیادی مشتری و در واقع تعداد زیادی فروشنده جذب کرد. اما در جهان واقعی این امر ممکن است؟ اگر تعداد زیر شاخه های هر نفر را 4 نفر در نظر بگیریم و نفر اول ده لایه زیرشاخه داشته باشد، به رقم باور نکردنی یک میلیون نفر می رسیم. آیا یک شرکت بازاریابی با حوزه محدود کاری و محصولات تخصصی می تواند یک میلیون بازاریاب داشته باشد؟ مسئله ای که در این مورد شرکت با آن روبه رو می شود مسئله اشباع بازار است. پس از مدتی بازار یاب های جدید که قصد دارند زیرشاخه بگیرند با افرادی روبه رو می شوند که یا قبلاً عضو شده اند یا قبلاً به آنها پیشنهاد داده شده و مورد توجه آنها قرار نگرفته. در این زمان جذب عضو جدید و فروشنده اضافی برای اعضای جدید ممکن نیست و مجموعه با اشباع و رکود مواجه می شود. برخی شرکت های بازاریابی شبکه ای و بازاریاب های فعال مدعی هستند که این اتفاق هرگز نمی افتد اما اشباع در بازاریابی چند سطحی حتمی است.

ماهیت بازاریابی شبکه ای باعث می شود این ماشین زیر وزن خودش له شود. اما چگونه؟ بازاریابی شبکه ای با وعده موفقیت و داشتن زیرمجموعه های پرتعداد برای هر توزیع کننده اقدام به کار می کند. فرض کنید همه چیز خوب پیش رود و فروشنده ها روز به روز بیشتر شوند. وقتی تعداد فروشنده ها به واسطه افزایش نمایی و تصاعدی به حالت نهایی خود برسد، دیگر بازاریابی، برای استخدام موجود نخواهد بود. حال شرکت با انبوهی از فروشندگان رو به رو است که قصد دارند محصولات را به خریداران عرضه کنند اما کدام خریدار؟ خود خریداران تبدیل به فروشنده شده اند. دیگر در سمت خریدار کسی نمانده و همه قصد فروش دارند. در این حالت حجم عظیم عرضه و میل بالای فروشندگان به عرضه کالا و اشباع بازار باعث ضرر گسترده توزیع کنندگان رده پایین می شود



مفهوم بازاریابی شبکه ای باواژه اهرم عجین است و تحت هیچ شرایطی نمیتوان این دورا از هم جدا کرد. جان پل گتی یکی از ثروتمندان دنیا به خوبی اهرم را تعریف کرده است. تعریفی کوتاه اما جامع که معنی اهرم در بازاریابی شبکه ای را به وضوح بیان می کند. (من ترجیح میدهم با استفاده از یک درصد توان صد نفر کسب درآمد کنم تا با صد درصد تلاش خودم) راز کسب ثروت در بازاریابی شبکه ای در یک واژه خلاصه می شود. اهرم (در جامعه ی ماضی). اهرم در کسب و کار را، به طور درست آموزش نمی دهند. به ما آموخته اند که خوب درس بخوانیم، سابقه ی کاری برای خودمان بسازیم ساعت هایی را مشغول کار باشیم و آن را با پول مبادله کنیم. مشکل اینجاست که این روش از کسب درآمد یعنی مبادله ی زمان با پول، دامی بزرگ در کسب و کار است. (چون با محدودیت زمانی در طی روز مواجه هستیم).

جادوی کار پاره وقت

این نامی است که پدربزرگ بازاریابی شبکه ای جهان، استاد استادان، جیم ران، برای این تجارت انتخاب کرده است. بازاریابی شبکه ای در همه جای دنیا در ابتدایه عنوان شغل دوم یا کار پاره وقت شناخته می شود چرا که در شروع فعالیت وقت زیادی را از شما نمی گیرد اما این فرصت را به شما می دهد که با اهرم کردن زمان های اضافی خود و اطرافیان بر روی ثروتمند شدن خود و آن ها کار کنید. شما می توانید با اختصاص روزانه 3 تا 5 ساعت یعنی هفته ای 20 تا 35 ساعت از زمان خود، به این تجارت پیوندید. در صورتی که با تمرکز کامل مهارت های لازم را بیاموزید، زمان زیادی نمی برد تا جادوی اعجاز آور کار پاره وقتتان را ببینید. فرصت درآمد زایی از کاری که به صورت پاره وقت انجام می شود یکی از دلایل جذب افراد به این تجارت است.

نظر زیگ زیگلار در مورد تفاوت شرکت های بازاریابی شبکه ای و شرکت های هرمی:

درست است که طرح های هرمی در ظاهر، ساختاری شبیه به طرح های بازاریابی شبکه ای دارد. اما غیر قانونی اند، زیرا پاداشی که به افراد می دهند در ازای زحمات آن ها برای عضو گیری هر چه بیشتر است و عموماً جنبه ی بازاریابی و فروش کالا را نادیده می گیرند. طرح های هرمی ناگزیر به شکست می انجامد، چرا که دیر یا زود عضو گیری افراد متوقف می شود و اکثر کسانی که در این طرحها شرکت می کنند، شاید به استثنای کسانی که در راس هرم قرار دارند، مالشان را می بازند. در یک شرکت سنتی، فیش حقوق و مزایای رئیس هیئت مدیره مدیر اجرایی و معاونان، همیشه چشمگیرتر است، تا حقوق و مزایای افراد زیر دست آن ها. درست است که آن ها کار های متفاوتی انجام می دهند، اما در

هر حال در یک شرکت یا موسسه، پول به طرف بالا سرازیر می شود. در بازاریابی شبکه ای، هر مشتری فعالی صرف نظر از میزان تحصیلات، سن، جنس، تجربه یا تخصصش دارای فرصتی برابر برای به دست آوردن درآمدهای بالای حاصل از این تجارت است. همچنین افراد می توانند درآمدی بیشتر از حامیان بالاسری خود کسب کنند.



چهار ربع نقدینگی E_S_B_I

حال به بررسی انواع مشاغل موجود در دنیا بپردازیم تا ببینیم در عصر حاضر، انتخاب و شروع فعالیت در کدام حرفه می تواند آینده ی ما را تضمین کند. پس از آشنایی با انواع مشاغل و نقاط ضعف و قوت آن ها می توانید تصمیمی هوشمندانه برای ادامه زندگی مالی خود اتخاذ نمایید.

ربع اول : (مشاغل کارمندی Employee)

گروهی از افراد که ،شغل کارمندی دارند و فرقی نمی کند که این افراد کارمند ساده در یک سازمان دولتی یا مدیرفروش ارشد یک شرکت بزرگ باشند، در هر صورت برای فرد دیگری کار می کنند. بزرگترین ایرادی که بر این دسته از مشاغل وارد می شود، این است که افراد اختیاری بر ساعت کاری خود ندارند و در همه حال فرد دیگری تعیین می کند که چه ساعت هایی مشغول کار باشند و چه روزهایی از مرخصی استفاده نمایند. و امکان افزایش درآمد قابل توجهی برای آن ها وجود ندارد.

ربع دوم : (مشاغل خویش فرما self-employe)

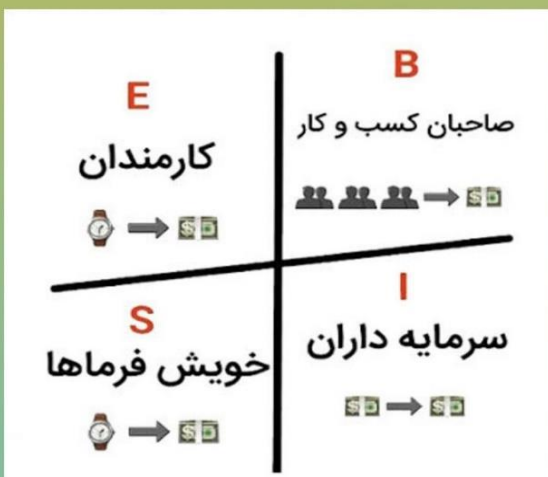
این گروه، صاحب مشاغل کسب و کارهای کوچک و خویش فرما هستند. افراد با مشاغلی چون کاسبان بازار، پزشکان، وکلا و... در این دسته قرار می گیرند. آنها برای خود و به طور انفرادی کار می کنند. زیرا تمایل دارند کسب و کار خود را به صورت مستقل اداره نمایند، به طور مثال اگر دچار حادثه ای مثل ؛ سانحه ی رانندگی شوند یا هر اتفاق دیگری پیش آمد کند، آن ها درآمد خود را از دست خواهند داد.

ربع سوم: (صاحبان کسب و کارهای بزرگ Business owner)

صاحبان کارخانه های بزرگ در این گروه قرار می گیرند. آن ها حداقل پانصد نفر کارمند در استخدام شرکت خود دارند. کسب درآمد این افراد به ساعاتی که مشغول کاری باشد، محدود نمی شود و می توانند به واسطه ی اهرم انسانی که در سازمان خود دارند، در طول یک شبانه روز به اندازه ی صدها ساعت کار پول در بیاورند. آزادی زمانی و مالی از مهم ترین مزیت های این دسته از مشاغل است.

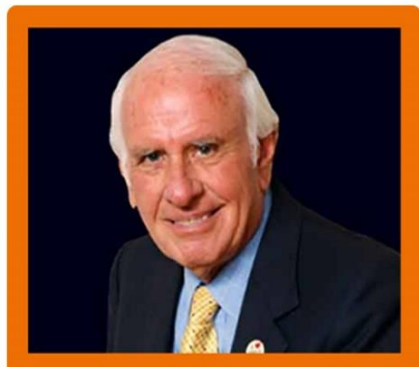
ربع چهارم: (سرمایه گذاران Investor)

این گروه به دلیل سرمایه های مالی که در اختیار دارند می توانند در پروژه های خاص سرمایه گذاری کنند و پولی که در ادامه ی پروژه در اختیارشان قرار می گیرد، کسب درآمد نمایند. این افراد از پول به بهترین شکل استفاده می کنند. ملاک اصلی این افراد ،سرمایه های مالی و گردش نقدینگی است.



معرفی برخی از نویسندگان موفق در بازاریابی شبکه ای

جیم ران:



او استثنای ترین شخصیت معاصر در آموزش رشد شخصی و موفقیت به حساب می آید تا جایی که تاثیر عمیقی بر زندگی افراد بزرگی، هم چون بریان تریسی، دارن هاردی، آنتونی رابینز، کریس وایدنر، اریک وور، جان مکسول، لس براون و دنیس وایتلی داشته است. این تاثیرگذاری تاحدی بوده است که به اولقب استاداستادان داده اند. در طول حیات جیم ران، بیش از پنج میلیون نفر در سراسر دنیا در سمینارهای او شرکت کرده بودند. ازجمله آثارمکتوب جیم ران می توان به جادوی کار پاره وقت، فصل های زندگی، فلسفه زندگی موفق، دوازده ستون موفقیت و پنج قطعه ازپازل زندگی اشاره کرد.

رندی گیج:



معروف به مسیح میلیونر، چرا که بر این اعتقاد است که انسان ها به دنیا آمده اند که ثروتمند شوند و فقیر، گناه است. او جزو خستگی ناپذیرترین شبکه سازان جهان است و در بیش از چهل کشور اقدام به شبکه سازی کرده است. رندی، مولف پر فروش ترین کتاب های جهان، نظیر نابغه ی دیوانه، مجموعه سعادت و قوانین توانگری می باشد. کتاب های دایره اول و درسنامه رهبری از پر کاربردترین کتاب های ترجمه شده ی رندی گیج به زبان فارسی در بازاریابی شبکه ای ایران می باشد.

بریان تریسی:



او در زمینه ی فروش و بازاریابی، سرمایه گذاری، مدیریت و رهبری و استراتژی های کسب و کار، ده ها کتاب نگاشته است و سمینارهای زیادی را در این زمینه برگزار کرده است. آثار او بدون شک یکی از پایه های اصلی بازاریابی شبکه ای در ایران است. ناشران گوناگونی در ایران، کتاب های او را ترجمه و روانه ی بازار کرده اند.

منابع

کتاب چرا بازاریابی شبکه ای؟ چرا بادران؟ _ امیرحسین جنتی، مرال سلطانی میرزایی _ تهران، انتشارات باما _ 1399

[/https://fa.m.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%8C_%D8%B4%D8%A8%D8%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%D8%8C](https://fa.m.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%8C_%D8%B4%D8%A8%D8%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%D8%8C)

[DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%D8%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%D8%8C](https://fa.m.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%8C_%D8%B4%D8%A8%D8%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%D8%8C)

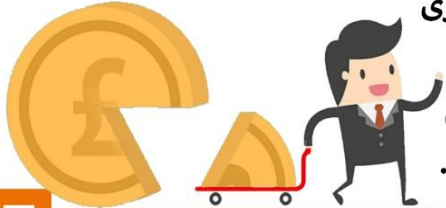
0%8C%D8%A7%DB%8C



تاثیر ایجاد سبد سهام در سرمایه گذاری در بازار سرمایه

تا همین چند سال اخیر، اکثر مردم تنها راه پس انداز یا حتی سرمایه گذاری کردن را نگهداری پول های خود در بانک می دانستند. دلیل شان هم این بود که با سایر روش های سرمایه گذاری آشنایی نداشتند. همه ما عموماً به دنبال آن هستیم تا پول خود را در جایی سرمایه گذاری کنیم که سود بیشتری را نصیبمان کند و در عین حال از قانونی بودن محلی که در آن سرمایه گذاری می کنیم نیز مطمئن باشیم. امروزه سرمایه گذاری در بازارهای سرمایه به سرعت چشمگیری رواج پیدا کرده است. و هر فردی تلاش می کند حتی با اندک سرمایه خود وارد بازار سرمایه شود. بازار سرمایه پلی است، که سرمایه مازاد افراد، شرکت ها و حتی دولت ها را به واحدهای که به سرمایه گذاری نیازمند هستند، منتقل میکند. در نتیجه هرچه بازار سرمایه کشوری پویاتر باشد زمینه برای رونق اقتصادی آن کشور بیشتر فراهم است. یکی از کارهایی که قبل از ورود به بازار سرمایه لازم است انجام دهیم، آشنایی این بازار است. چرا که هر فضای کسب و کاری، زبان و مفاهیم خاص خود را دارد، و کسی که بخواهد در آن بستر به فعالیت بپردازد، باید با ساختار آن آشنا باشد. هدف از سرمایه گذاری در بازار سرمایه افزایش بازده و کاهش ریسک است.

چرا که هر سرمایه گذاری، دارای ریسک است و سرمایه گذاری که بازده بیشتری بخواهد، به تبع باید ریسک بیشتری محتمل شود. به همین منظور یکی از راهکارهای کاهش ریسک در سرمایه گذاری تشکیل سبدهای باشد. بنابراین باید کاهش ریسک را به عنوان مؤثرترین عامل در تشکیل پرتفوی شناخت.



سبد سهام چیست؟

به مجموعه سهام خریداری شده توسط سرمایه گذار، سبد سهام می گویند. در واقع سبد سهام یا پرتفوی به این موضوع اشاره می کند که باید سرمایه خود را بین چندین دارایی مالی مختلف تقسیم کنید تا از این راه بتوانید ریسک سرمایه گذاری خود را کاهش دهید. بارها این اصطلاح را شنیده ایم که تمام تخم مرغ هایمان را نباید در یک سبد گذاشت. تصور کنید که شما 40 میلیون تومان برای ورود به بازار سرمایه اختصاص می دهید و با آن چهار سهم خریداری می کنید؛ این حالت نشان می دهد که شما یک سبد سرمایه گذاری تشکیل داده اید. اما مهم تر از مفهوم سبد سهام نکته های پیرامونی آن است که برای یک سرمایه گذاری موفق باید از آنها اطلاع داشته باشید. سبد های بانکی به صورت دستوری نرخي راه تحت عنوان (سود سپرده) تعیین می کنند و تمامی

بانک ها ناگزیر به پرداخت این سود سپرده هستند. اما در بازار بورس، قیمت سهام فقط براساس عرضه و تقاضای سرمایه گذاران شکل می گیرد. دلیل این عرضه و تقاضا تحلیل است که در پشت سهام های مختلف انجام می پذیرد. بنا بر این اگر شما به درستی قوانین سرمایه گذاری را رعایت نکنید آن گاه این موضوع می تواند منجر به خرید سهم در نقطه نامناسب شود. نتیجه چنین ماجرای کاهش ارزش ریالی سرمایه شما خواهد بود که در حقیقت، ریسک به همین موضوع اشاره دارد. بنابراین وظیفه شما به عنوان یک سرمایه گذار خریداری سهامی است که بیشترین بازدهی را با کمترین ریسک ممکن ارائه دهد.



ارزش پرتفوی چیست؟



به ارزش مالی و نقدی پرتفوی هر شخص حقیقی یا حقوقی، ارزش پرتفوی گویند. برای قیمت‌گذاری شرکت‌های سرمایه‌گذاری پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار، مهمترین عامل ارزش پرتفوی این شرکت‌هاست.

ریسک پرتفوی

مهم‌ترین عامل در استراتژی تشکیل پرتفوی سهام ریسک است. برخلاف بازدهی، ریسک پرتفوی برابر بامیانگین موزون ریسک تک تک اوراق بهادار موجود در پرتفوی نبوده و به این عوامل بستگی دارد:

*نسبت هر کدام از اقسام دارایی موجود در سبد سهام

*انحراف معیار هر کدام از اقسام دارایی در سبد سهام

*میزان همبستگی بین اقسام مختلف دارایی‌های سبد سهام،

از نظر میزان بازدهی هر کدام که برای آن کوواریانس بین

دارایی‌های موجود در سبد سهام محاسبه می‌شود. همان‌طوری که اشاره شد، کوواریانس، بیانگر نحوه ارتباط بین نرخ بازدهی سهام مختلف در پرتفوی است، به طوری که اگر رابطه مستقیم داشته باشند، مقدار کوواریانس مثبت، اگر مستقل از هم باشند، کوواریانس صفر و اگر دارای رابطه معکوس باشند، کوواریانس منفی است.



1- ریسک غیرسیستماتیک یا ریسک قابل اجتناب: ریسکی است که مربوط به یک شرکت یا صنعت خاص است، که اثر عوامل مختلفی مانند کالاها و خدمات شرکت یا صنعت، تغییرات میزان فروش و سهم بازار، ساختار هزینه های شرکت، تغییر و تحولات مدیریتی، نوع بازاری که شرکت در آن فعالیت می کند، عملکرد رقیبان موجود در بازار و مواردی از این قبیل ایجاد می شود.

برای کاهش این بخش از ریسک پرتفوی باید تنوع ترکیب دارایی ها و سهام موجود در پرتفوی را افزایش داد. جهت افزایش تنوع سبد سهام راه های متفاوتی وجود دارد که عبارت اند از:

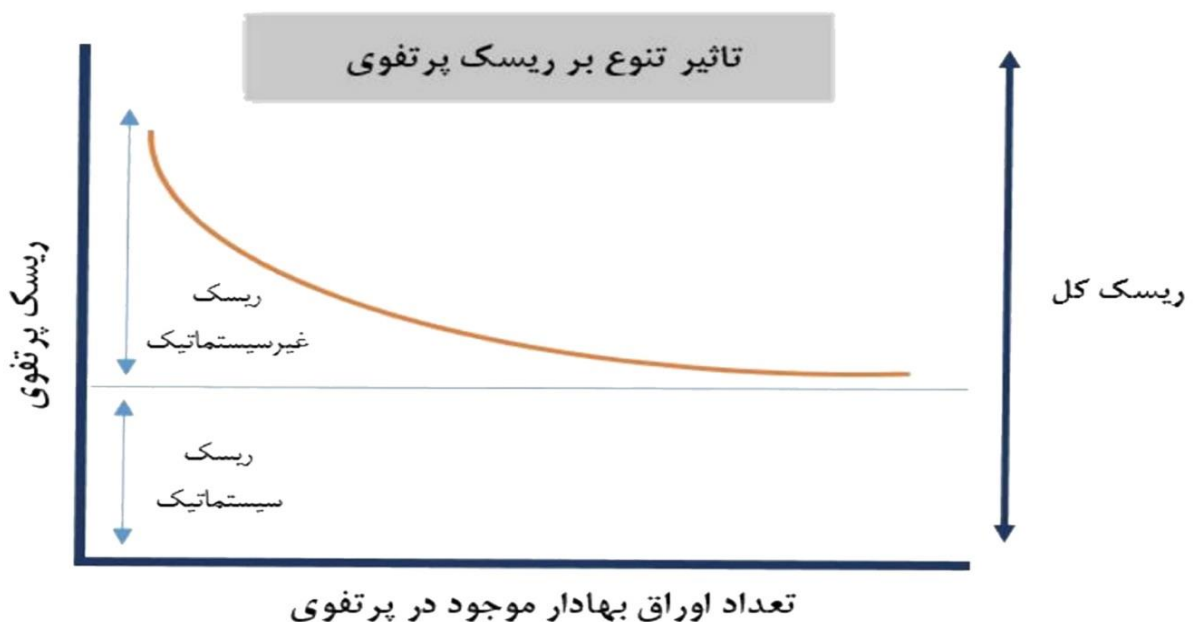
(الف) متنوع کردن سهام شرکت های مختلف: برای جلوگیری از تک سهم شدن و انتخاب متنوع سهام می توان از دو روش زیر استفاده کرد:

*سبد مبتنی بر ارزش بازار

*سبد هم وزن

(ب) تنوع سرمایه گذاری در صنایع مختلف: توزیع متناسب وزن سهام به تنهایی کافی نیست. و علاوه بر تنوع در سهام شرکت ها، به دلیل تغییر و تحولات مداوم اقتصادی به خصوص در سطح اقتصاد خرد، باید در نسبت سرمایه گذاری در صنایع مختلف نیز تنوع ایجاد کرد؛ به عبارت دیگر انتخاب چند سهم در یک صنعت لزوماً منجر به کاهش ریسک پرتفوی نمی شود و باید سهام مختلف از صنایع متفاوت انتخاب کرد.

2- ریسک سیستماتیک یا ریسک غیر قابل اجتناب: در بخش قبل، متوجه شدیم با تنوع سرمایه گذاری در سهام ها متعدد و مختلف، می توان ریسک غیرسیستماتیک پرتفوی را کاهش داد، اما قسمتی از ریسک پرتفوی غیر قابل اجتناب است و با روش های ذکر شده هم نمی توان آن را کاهش داد. این ریسک تمامی سهام بازار را تحت تأثیر قرار می دهد. عوامل ایجاد کننده آن عبارت اند از: تحولات سیاسی و اقتصادی، تورم، بیکاری، حوادث غیرمترقبه و مواردی از این قبیل.



انواع مختلفی از سهام وجود دارد که می توان از آنها در سود سهام بهره برد. این سهام ها معمولاً بر اساس ریسک، بازده سرمایه گذاری و نوسانات قیمت دسته بندی می شوند.

- 1- **سهام مستعد رشد (Growth stocks):** آن دسته از سهامی است که انتظار می رود با توجه به عملکرد تاریخی خود، سریع تر از سایر سهام ها افزایش قیمت داشته باشند. این سهام ها با گذشت زمان، در معرض خطر بیشتری قرار می گیرند؛ اما معمولاً در پایان، سود بیشتری دارند .
- 2- **سهام درآمدی (Income stocks):** سهام شرکت هایی هستند که، سودبهرتری نسبت به سایر شرکت های موجود در بورس پرداخت کنند .
- 3- **سهام چرخه ای (Cyclical stocks):** کیفیت کلی بازار سهام را ردیابی می کند. وقتی بازار خوب پیش می رود، سهام چرخه ای نیز همان گونه خواهد بود. همچنین، وقتی بازار ضعیف عمل کند، سهام چرخه ای نیز مشابه به آن عمل خواهد کرد .
- 4- **سهام سوداگرانه (Speculative stocks):** سهام شرکت های جوانی است که آینده آن ها ناشناخته است ؛ اما اگر همه چیز خوب پیش برود ، ارزش آن افزایش خواهد یافت . سهام این شرکت ها بسیار پر خطر است؛ اما در صورت موفقیت، سود بسیار زیادی خواهند داشت .



نکات مربوط به تشکیل سبد سهام

* استراتژی خود را از نظر ریسک و مدت سرمایه گذاری مشخص کنید.

* صرف نظر از نوع سبدی که، اعم از مستعد رشد، درآمدی و یا سوداگرانه انتخاب می کنید، همیشه باید تعداد مناسبی از سهام شرکت های مختلف را در سبد خود داشته باشیم. ترجیحا بیش از 5 سهم و کمتر از 15 سهم. دقت کنید. که تعداد کم سهام ریسک راز یاد می کند و افزایش پیش از حد تعداد آن ها، مدیریت سهام را دشوار خواهد کرد. هیچ گاه تک سهم نشوید، این کار سبب افزایش بسیار زیاد ریسک می شود.

* سعی کنید از صنایع مختلف یک سهم خوب داشته باشید.

* در خرید و فروش، تحت تأثیر قیمت های روزانه سهام قرار نگیرید و تحلیل های خود را بر اساس ویژگی های شرکت، صنعت و... انجام دهید.

* در جریان تغییرات قیمت ها باشید و اصطلاحا بازار را پیگیری کنید.

کارشناسان و حرفه ای های بازار سرمایه بر این باورند که تنها با انتخاب گزیده ای از سهام شرکت های گوناگون، کاهش ریسکی در پی ندارند؛ بلکه به جز تشکیل سبد سهام یا پرتفوی و گوناگونی دارایی ها، باید توجه کاملی در صنعت که در آن سرمایه گذاری می کنیم داشته باشیم. به عنوان مثال اگر در شرکت های فلزی، سبد سهام تشکیل داده باشیم، باید به دنبال نقشه جدیدی برای سرمایه گذاری بیایم؛ به این دلیل که اگر اتفاق برای این صنعت بیفتد و یا سیاست جدیدی در رابطه با صنعت فلز به وجود آید که به ضرر این صنعت باشد و تمام دارایی شما هم در بازار فلزی باشد، ریسک بسیار بالایی، سرمایه شما را تهدید می کند. اما اگر بجای تنها، سرمایه گذاری در صنایع فلزی، صنایع دیگری مانند پتروشیمی و یا کشاورزی را نیز انتخاب کرده باشید، ریسک سرمایه گذاری را به مقدار چشمگیری کاهش خواهید داد، به همین دلیل همیشه این توصیه اهمیت خودش را حفظ می کند که، گزیده ای از صنایع پر بازده، برای تشکیل پرتفوی انتخاب شود؛ در این حالت حتی اگر اتفاقی برای یک صنعت بیفتد، ضرری، کل سرمایه شما را تهدید نمی کند.

بهترین راه برای تشکیل یک پرتفوی سودمند و بازده این است که، چند صنعت برتر انتخاب شود و در این چند صنعت، سهام شرکت های مطلوب تر خریداری شود. و ریسک سرمایه گذاری تا کمترین میزان ممکن کاهش یابد اما فراموش نشود که سرمایه نباید بیش از حد خرد شود.

منابع

<http://Www.rade.ir>

<http://hamfekran.com>

<http://blog.faradars.org>

<http://khanesarmaye.com>

<http://ihadaf.com>

ویکی پدیا





فاطمه تقی آبادی



مهدیه بیهقی

بررسی مالیات های مستقیم

مالیات یک نوع هزینه اجتماعی به شهروندان پرداخت می کنند تا دولت ها بتوانند وظایف مندرج در قانون اساسی در جهت توسعه اقتصادی و اجتماعی محقق کنند. به همین علت گفته می شود مالیات ابزار حکومتی تامین منابع حکمرانی خوب برقراری ایستگاه های توسعه ای در مقطعی برنامه ای و زمانی است. در واقع، شهروندان با پرداخت بخشی از درآمد خود به دولت هادرقالب مالیات به دولت اختیار می دهند برای ادا ره امور کشور، اجرای سیاست های مالی، تامین کالا و خدمات عمومی و ضروری، تضمین امنیت و اجرای برنامه های توسعه و عمرانی کشور استفاده کند. در این بین گسترش وتنوع فعالیت های اقتصادی نقش فزاینده دولت ها در گسترش خدمات عمومی و همچنین گسترش تعهدات دولت ها مالیات را به مسئله مهم و تاثیرگذار برای تمامی دولت ها تبدیل کرده است و کارکردهای اصلی ابزار مالیات را به تامین درآمد های عمومی کشور، گسترش عدالت، تخصیص مجدد منابع از طریق توسعه اقتصادداری وثبات اقتصادی تغییر داده است. پرداخت مالیات از مهمترین عوامل رشد و توسعه جامعه محسوب می شود وموجب رونق اقتصادی تحقق عدالت اجتماعی افزایش خدمات وعمران و آبادانی کشور می شود در حال حاضر بخش عمده ای از اعتبارات و درآمد های مالیاتی صرف آبادانی امور زیربنایی کشور می شود از این رو ارتقای روز افزون نظام مالیاتی و همگامی ساختن آن با دانش روز نقش انکار ناپذیری در توسعه اقتصادی کشور دارد بر این اساس برنامه ریزی برای وصول کامل مالیات و جایگزین کردن درآمدهای مالیاتی به جای درآمدهای نفتی که در بیشتر موارد ناپایدارند از اساسی ترین محور های برنامه ریزی برای توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور است و بر همین اساس و با توجه به نقش مهم درآمد های مالیاتی در توسعه و پیشبرد اهداف دولت نظام مالیاتی همواره گوشی از موانع و مشکلات پیش روی خود را با اتخاذ تدابیر مناسب برطرف سازد.

اجرای طرح تحول نظام مالیاتی کشور:

اجرای طرح تحول نظام مالیاتی کشور که از 1384 به صورت جدی وبا همکاری موسسه حسابرسی بین المللی دیلیوت کانادا آغاز شده است. توسعه بیشتر نظام مالیات برارزش افزوده، بازنگری قوانین ومقررات مالیاتی باتوجه به تغییر نیازهای جامعه، اجرای طرح جامع مالیاتی و از جمله محور های اصلی این طرح می باشد.

تحول نظام مالیاتی ای که باعث، اصلاح موفق ساختار اقتصادی فعالیت های تولیدی، توسعه کیفی بخش خدمات حذف معافیت های غیرضروری، رفع محدودیت های بودجه ای سازمان و تامین نیروی انسانی می شود. ارتقای درآمد های مالیاتی و در نتیجه توسعه و آبادانی کشور از جمله نتایج اجرای این طرح خواهد بود.



مالیات غیر مستقیم:

مالیات غیر مستقیم که آن را با عناوین مالیات بر ارزش افزوده نیز می شناسند در کشورهای مختلف در حال گسترش است اما این نوع مالیات مشکلاتی دارد که باعث می شود مالیات غیرمستقیم همواره به عنوان گزینه اول دریافت مالیات محسوب نشود مشکلاتی که دریافت مالیات غیر مستقیم برای دولت ها به دنبال دارد شامل مواردی همچون پرداخت یکسان مالیات توسط اقشار پولدار و فقیر و یا غیرمعین بودن آن است. در این شرایط دولت ها برای پوشش مشکلات مالیات غیر مستقیم از مالیات های مستقیم استفاده می کنند مالیات غیر مستقیم به صورت غیر مستقیم از افراد مختلف دریافت می شود اما عموم مردم خودشان متوجه پرداخت این مالیات نیست چرا که این عملیات با من بر قیمت کالاها و خدمات اضافه می شود مالیات بر واردات و مالیات بر معاملات نیز از زیر مجموعه های مالیات های غیرمستقیم هستند.

مالیات مستقیم:

مالیات های مستقیم عنوان های متفاوتی مانند مالیات بر درآمد یا مالیات عملکرد دارند و نوعی از مالیات می باشد؛ که بر اساس داری شخص، تعیین و به طور مستقیم از دارایی و درآمد افراد گرفته می شود. مالیات های مستقیم بدون واسطه برای سازمان ها، موسسات و افراد، مشخص و توسط اداره امور مالیاتی دریافت می شود.

انواع مالیات مستقیم:

مالیات بر درآمد یکی از رایج ترین مالیات های مستقیم است که از درآمد اشخاص کسر می شود مالیات بر درآمد شامل 5 مورد است 1 مالیات بر درآمد املاک 2 مالیات بر درآمد حقوق 3 مالیات بر درآمد مشاغل 4 مالیات بر درآمد اشخاص حقوقی 5 مالیات بر درآمد اتفاقی

مالیات بر دارایی:

مالیات بر دارایی نیز از انواع مالیات های مستقیم است مالیات بر دارایی به عنوان مالیات بر ثروت شناخته می شود طبق قانون مالیات های مستقیم مصوب در سال 1366 مالیات بر دارایی خود شامل پنج دسته است، این پنج دسته عبارتند از مالیات بر ارث مالیات بر مایه مالیاتی بر اراضی بایر مالیات سالانه ام را مالیات مستغلات مسکونی خالی از سکنه



قانون مالیات های مستقیم چگونه تدوین می شود؟

اولین طرح جدید در زمینه تدوین قانون مالیات در قانون اساسی مربوط به دوران مشروطه است و این قوانین جدید در این زمینه 1345 تصویری رسیدن که تا به امروز که شامل تحولات و تغییرات زیادی گشته اند .



قانون مالیات مستقیم هرچند وقت یک بار مورد بررسی اصلاح قرار میگیرد تدوین قوانین مالیاتی از جهات مختلف اهمیت دارد از طریق قوانین مالیاتی چارچوبی ان برای مهیا شدن منابع مالی کشور است از طرف دیگر به سازماندهی امور اقتصادی منجر می شود بنابراین در مجموع هدف نهایی قانون مالیاتهای مستقیم رشد اقتصادی کشور است.

قانون مالیات های مستقیم

نکاتی مهم در مورد قانون مالیات های مستقیم:

طبق ماده 145 قانون مالیات های مستقیم ، مالیاتی به اوراق مشارکت و سود سپرده های بانکی تعلق نمی گیرد طبق قانون مالیات مستقیم مالیاتی به بهره توزیعی سهام در سطح افراد حقیقی نیز تعلق نمی گیرد. مالیاتی که به درآمد افراد حقیقی تعلق می گیرد، به صورت پایه های جدا گرفته می شود. نرخ مالیات در ایران نسبت به دیگر کشورهای جهان پایین تر است. ماده 85 قانون مالیاتهای مستقیم می گوید: نرخ مالیات وارده بر حقوق، به نسبت دیگر انواع مالیات بر درآمد کمتر است.

1- اشخاص زیر مشمول پرداخت مالیات هستند:

- 1) کلیه مالکین اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی نسبت به اموال خود واقع در ایران.
 - 2) هر شخص حقیقی ایرانی مقیم ایران یا خارج از ایران نسبت به کلیه درآمدهایی که در ایران یا خارج از ایران تحصیل می نمایند.
 - 3) هر شخص حقوقی ایرانی نسبت به کلیه درآمدهایی که در ایران یا خارج از ایران تحصیل می نمایند.
 - 4) هر شخص غیر ایرانی اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی (نسبت به درآمدهای که در ایران تحصیل می نمایند و همچنین نسبت به درآمدهای که بابت واگذاری امتیازات یا سایر حقوق خود و یا دادن تعلیمات و کمک های فنی و یا واگذاری فیلم های سینمایی که به عنوان بها عاید ان میشود) از ایران تحصیل می نمایند.
- اشخاصی که در ایران زندگی می کنند اگر دارای درآمد ناشی از شغل یا هر چیز دیگری باشند باید به نسبت آن 2- و با توجه به قانون مالیات پرداخت کند سه برق شرکت ها و بنگاه های اقتصادی یا اشخاص حقیقی در خارج از ایران فعالیت داشته اما در ایران هم درآمد کسب می کنند این اشخاص مشمول قوانین ایران شده و باید مالیات و عوارض درآمد خود را به دولت بپردازند 4 همه اشخاص حقوقی تابعیت ایران را داشته باشد باید از درآمدهایی که داخل ایران یا خارج از آن کسب می نمایند بخش را به عنوان مالیات پرداخت کنند اشخاص غیر ایرانی ، ایرانی که به هر طریق و داخل ایران صاحب درآمده است یا امتیاز کسب و کار خود را به یک ایرانی یا غیر ایرانی در ایران واگذار کرده اند و از محل آن دارای کسب می کنند.

بررسی جزئیات لایحه اصلاحیه بودجه سال 1400 کل کشور همچنان در دستور کار صحن علنی مجلس است. نمایندگان که در بخش نخست بررسی این لایحه به جزئیات درآمدی دولت در بودجه سال آتی می پردازند، در جلسه علنی پارلمان سقف معافیت مالیاتی به حقوق و درآمد کارکنان دولتی و غیر دولتی را تعیین کردند، بر اساس رای مجلسی ها و در صورت تایید شورای نگهبان در سال 1400 حقوق ماهانه کمتر از 4 میلیون تومان (سالانه 48 میلیون تومان) از پرداخت مالیات معاف خواهند بود.

بر اساس ردیف 4 تبصره 12 لایحه بودجه 1400 نرخ مالیات بر حقوق و درآمد کارکنان دولتی و غیردولتی به صورت پلکانی و در 6 پله محاسبه می شود، به این ترتیب در سال 1400 نرخ مالیات بر درآمد حقوق کارکنان دولتی و غیردولتی و حقوق و مزایا و کارانه برای کاربرانی که ماهانه از 4 تا 8 میلیون تومان درآمد دارند (درآمد سالانه 48 تا 96 میلیون تومان) 10٪ محاسبه می شود.

انواع مالیات نسبت به مازاد 4 میلیون تومان (بعنوان سقف معافیت مالیاتی) خواهد بود نمایندگان در پله دوم مالیات 15 درصدی را برای درآمد ماهانه تا 12 میلیون تومان وضع کرده اند و در پله سوم نیز برای درآمد ماهانه 12 تا 18 میلیون نسبت به مازاد 4 میلیون تومان مالیات 20 درصدی بستن مرحله چهارم مالیات درآمد ماهانه 18 تا 24 میلیون تومان نسبت به مازاد 4 میلیون تومان 25 درصد محاسبه خواهد شد پله پنجم نیز درآمدهای ماهانه 24 تا 32 میلیون تومان نسبت به مازاد 4 میلیون تومان مشمول مالیات 30 درصد خواهد بود نمایندگان همچنین به حقوق و درآمد بیش از 32 میلیون تومان در ماه نسبت به مازاد 4 میلیون تومان مالیات 35 درصد وضع کردن هم چنین بعد از این بخش از تبصره 125 لایحه بودجه میزان معافیت مالیات سالانه اشخاص باغ در آمد (موضوع ماده 57 قانون مالیات های مستقیم و مالیات بر درآمد مشاغل موضوع ماده 101 قانون مالیات های مستقیم) سالانه به مبلغ 36 میلیون تومان تعیین شده است.

جدول معافیت حقوق قانون بودجه ۱۴۰۰

ردیف	مبلغ حقوق از	مبلغ حقوق تا	نرخ مالیات	رفرنس قانونی
۱	۱	۴۰/۰۰۰/۰۰۰	% ۰	بند ۲ تبصره ۱۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۰
۲	۴۰/۰۰۰/۰۰۱	۸۰/۰۰۰/۰۰۰	% ۱۰	
۳	۸۰/۰۰۰/۰۰۱	۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰	% ۱۵	
۴	۱۲۰/۰۰۰/۰۰۱	۱۸۰/۰۰۰/۰۰۰	% ۲۰	
۵	۱۸۰/۰۰۰/۰۰۱	۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰	% ۲۵	
۶	۲۴۰/۰۰۰/۰۰۱	۳۲۰/۰۰۰/۰۰۰	% ۳۰	
۷	۳۲۰/۰۰۰/۰۰۱	و مازاد آن	% ۳۵	

حال به بررسی ریشه تفاوت قوانین مالیاتی در کشور های مختلف میپردازیم:

از دیر باز تا کنون، در بسیاری از کشورهای دنیا، از دریافت مالیات به عنوان در آمدی برای آن دولت و گذراندن امور کشور به واسطه ی آن مرسوم بوده و هر کشور (با توجه به سیاست های خود) قوانین متفاوتی را برای دریافت مبلغ مالیات تعیین میکند (که با توجه به درصد ها، کسور، امتیازات و.. متفاوت می باشد) در این مقاله میخواهیم به بررسی علت این تفاوت ها بپردازیم. در میان کشور های پیشرفته جهان، آمریکا بیشتر به نرخ مالیات بر درآمد. (یا بر سود) شرکت ها توجه دارد.



به درصد های مالیات بر درآمد شرکت های زیر نگاه کنید:

United states : 35% (آمریکا) Spain : 30% (اسپانیا)

French: 34% (فرانسه) Japan: 28% (ژاپن)

این تفاوت در درصد مالیات بر درآمد شرکت ها ، در سایر کشور ها نیز وجود دارد که در اینجا فقط نرخ مالیات بر درآمد شرکت های چند کشور با یک دیگر آورده شده .) با نگاه به درصد های بالا متوجه میشویم که آمریکا بیشترین نرخ مالیات بر درآمد شرکت ها را در میان سایر کشور های پیشرفته داشته است. اما درصد بالا ، دلیل بر عاید شدن مبلغ بیشتر نخواهد بود. علی رغم درصد بالای مالیات بر درآمد شرکت ها در آمریکا، درآمدی که از آن برای این کشور حاصل میشود ، نسبت به کشور های پیشرفته دیگر پایین تر است. این بدان خاطر است که کسورات و اعتبارات مالیاتی (نوعی امتیاز که باعث کاهش مالیات میگردد، تفاوت آن با معافیت مالیاتی در این است که اعتبار مالیاتی، مالیات تعلق گرفته به شرکت را کاهش می دهد، به جای آنکه درآمد مشمول مالیات را کاهش دهد.) این نوع مالیات زیاد بوده و در نتیجه بخش زیادی از آن را از بین خواهد برد. از یکسو منابع مالی و درآمدی در هر کشور انواع مختلفی دارد، این منابع میتواند، مالیات، درآمد های نفتی، فروش کالا و خدمات و ... باشد. و از سوی دیگر درآمد کشور ها و منابع آنها نیز با یکدیگر متفاوت است، بنابراین قوانین مالیاتی، درصد هایی که برای اخذ مالیات ذکر می گردد نیز متفاوت خواهد بود. هنگامی که تمرکز کشوری بر درآمد مالیاتی می باشد ، سعی می کند درصد ها را به گونه ای وضع کند تا بتواند هزینه های کشور را تامین و آن را اداره کند . به همین دلیل است که معمولا دولت ها به دنبال منابع درآمدی دیگری مانند صادرات ، گردشگری و... نیز اهمیت می دهند و همیشه به دنبال گسترش آن هستند و معمولا کشورهای پیشرفته دنیا نیز از این منابع درآمدی غافل نمیشوند. زیرا رونق کسب و کار و تولید را به همراه دارد . مورد دیگری که باعث تفاوت در قوانین مالیاتی یک کشور می شود، تفاوت در قوانین است که ریشه در قانون گذاری و هدف دولت از وضع این قوانین دارد . همه ی این موارد بستگی به فلسفه ی مالیاتی مورد نظر قانون گذار دارد، که ممکن است در یک سیستم مالیاتی بر روی اخذ مالیات از ثروت مندان تمرکز کند ، و در سیستم مالیاتی دیگر از همه شهروندان به طور برابر مالیات اخذ کند که این دو باهم متفاوت خواهد بود . و در نهایت منجر به وضع قوانین متفاوت و در پی آن درصد های مالیاتی ، کسورات و امتیازات متفاوت میباشد . بنابراین نمیتوان با مقایسه قوانین مالیاتی کشوری با کشور دیگر به کار آمدی یا ناکارآمدی آنان معترض شد ، زیرا هر کشوری با توجه به شرایط اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و سایر موارد به وضع قوانین میپردازد و برای بررسی کار آمدی یا ناکارآمدی آن ، می بایست همه ی ابعاد یک جامعه اعم از اجتماعی، فرهنگی ، اقتصادی و ... را بررسی کرد و به چرایی قانون وضع شده با توجه به شرایط آن کشور مراجعه کرد.

منابع <http://www.sabtviona.com> <https://donya-e-eqtesad.com> <https://www.ekhtebare.com>

<https://WWW.Sepidarsystem.com>

مجله مهر پل مقاله مالیات های فدرال آمریکا نویسنده: متیو یگلسیاس (Matthew Yglesias)

<http://USFacts.ir>



فرار مالیاتی و پیامدهای آن

در بیشتر کشورها، بخش عمده ای از منابع درآمدی دولت، از طریق مالیات تامین می شود. سهم مالیات از کل درآمدهای عمومی در میان کشورها، متفاوت است و میزان آن بستگی به سطح توسعه و ساختار اقتصادی آن ها دارد. در این میان، فرار مالیاتی و گریز از مالیات در کشورها باعث شده است تا درآمدهای مالیاتی کشورها، همواره از آنچه که برآورد می شود کمتر باشد و تمامی کشورها تلاش خود را برای کاهش این دو پدیده به کار می گیرند یا از طریق اصلاح نظام مالیاتی، به چاره جویی برمی خیزند.

فرار مالیاتی چیست؟

هرگونه تلاش غیرقانونی برای پرداخت نکردن مالیات مانند ندادن اطلاعات لازم در مورد عواید و منافع مشمول مالیات به مقامات مسئول، فرار مالیاتی خوانده می شود. تعریف فرار مالیاتی، برای انواع مالیات ها یکسان است. در فرار مالیاتی، به رغم تطبیق فعالیت با قوانین، در اجرای فعالیت یک یا چند ضابطه مصوب مراجع ذی ربط تعمداً نادیده گرفته می شود. درآمد مالیاتی نقش بسزایی در تامین هزینه های دولت دارد و این امکان را فراهم می کند تا دولت در راستای شکوفایی رشد و رونق اقتصادی سرمایه گذاری کند. اما تحقق این هدف با وجود فرار مالیاتی باعث اختلال می شود. فرار مالیاتی را میتوان یکی از مظاهر فساد اقتصادی شمرد. واضح است فرار مالیاتی در مبلغ کلان و سنگین و نه مبلغ ناچیز مالیاتی صورت می گیرد. این استدلال نیز درست است که بیشتر افراد فرار از مالیات بر ثروت و مالیات دارایی دارند و معمولاً به منظور مصرف بیشتر فرار مالیاتی صورت نمی گیرد. چون افراد ترجیح می دهند مبلغ فرار از مالیات را پس انداز و در چشم انداز بلندمدت استفاده کند. تاثیر فرار مالیاتی را از دو طریق می توان مورد مطالعه قرار داد. اولین که قرار از مالیات به دلیل عدم تحقق درآمد دولت، موجب کاهش سرمایه گذاری دولتی می شود. بنابراین می توان از منفی برای رشد اقتصادی داشته باشد. از طرف دیگر دلیل افزایش پس انداز خصوصی افراد می توانند محرکی برای سرمایه گذاری خصوصی بوده تاثیر مثبتی بر رشد اقتصادی داشته باشد.



تمایز مفهومی بین فرار مالیاتی و اجتناب از پرداخت مالیات به قانونی یا غیرقانونی بودن رفتار مؤدیان مربوط میشود. فرار مالیاتی، یک نوع تخلف از قانون است. وقتی که یک مؤدی مالیاتی از ارائه گزارش درست در مورد درآمدهای حاصل از کار یا سرمایه خود که مشمول پرداخت مالیات می شود، امتناع می کند، یک نوع عمل غیر رسمی انجام می دهد که او را از چشم مقامات دولتی و مالیاتی کشور دور نگه می دارد. اما در اجتناب از مالیات، فرد نگران نیست که عمل او افشا شود. اجتناب از مالیات، از خलाها قانونی در قانون مالیات ها نشأت می گیرد. در اینجا فرد به منظور کاهش قابلیت پرداخت مالیات، خود دنبال راه های گریز می گردد. مثلاً درآمدهای نیروی کار را در قالب در آمد سرمایه نشان می دهد که از نرخ پایین تری برای مالیات برخوردارند. در اجتناب از مالیات، مؤدی مالیاتی دلیلی ندارد نگران احتمال افشا شدن باشد، چرا که او الزاماً تمامی مبادلات خود را با جزئیات آن البته به شکل غیر واقعی، یادداشت و ثبت می کند.

در واقع، عوامل اقتصادی با استفاده از روزه های قانون مالیات و بازبینی در تصمیمات اقتصادی خود تلاش می کنند تا بدهی مالیاتی خود را کاهش دهند. از آنجا که اجتناب از پرداخت مالیات فعالیتی به ظاهر قانونی است از این رو بیشتر از فرار مالیاتی در معرض دید است.

به عبارت دیگر، اجتناب از مالیات، یک نوع سوء استفاده رسمی از قوانین مالیاتی است. این مقوله به بررسی و یافتن راه های گریز از پرداخت مالیات در قوانین مالیاتی مرتبط می شود که مؤدیان به آن وسیله خود را به نحوی از افراد مشمول مالیات کنار می زنند. مثلاً تبادل درآمد نیروی کار به درآمد سرمایه که نرخ کمتری از مالیات را به همراه دارد، مثالی از اجتناب مالیاتی است. به عنوان مثال، فرض کنید بر فعالیتی چون فروش دوچرخه، مالیات بر ارزش افزوده وضع شود. حال اگر فروشنده ای برای پرداخت مالیات کمتر، دوچرخه کمتری بفروشد، رفتار وی بر پایه اجتناب از مالیات است. اگر همین فروشنده برای پرداخت کمتر مالیات، میزان فروش دوچرخه را کمتر از مقدار واقعی آن به اداره مالیات گزارش کند،

رفتار وی فرار از مالیات قلمداد میشود. بنابراین اجتناب مالیاتی، قانونی و برای کاهش تعهدات مالیاتی فرد با دور زدن زدن قانون یا استفاده کامل از ظرایف قانونی است، اما تقلب یا فرار مالیاتی، غیر قانونی و مبادرت عمدی به اعمال خلاف قانون مانند گزارش غیر واقعی در آمد و فروش، کسورات و تنظیم اظهار نامه ها است. نظام مالیاتی در شرایط آرمانی، باید قابلیت مقابله با هر دو نوع فرار مالیاتی را داشته باشد.





زمینه های پیدایش فرار مالیاتی:

بررسی های مختلف نشان می دهد شایع ترین زمینه های پیدایش فرار مالیاتی چنین است:

- 1- عدم گسترش فرهنگ مالیاتی در جامعه: فرهنگ مالیاتی، مجموعه ای از طرز تلقی، بینش و عکس العمل افراد در قبال نظام مالیاتی است. به عبارت دیگر طرز تلقی، بینش، برداشت، آرمان ها، ارزش های اجتماعی، قوانین جاری و میزان تحصیلات و آگاهی، از جمله عواملی هستند که فرهنگ مالیاتی را شکل می دهند.
- 2- عدم مبادله کامل اطلاعات و نبودن سیستم نظارت و پیگیری در اخذ مالیات
- 3- تشخیص علی الراس و وجود ضعف در اجرای آن
- 4- عدم استقبال از تسلیم اظهارنامه های مالیاتی و ضعیف بودن ضمانت های اجرایی: ارسال نکردن اظهارنامه، دلایل گوناگونی دارد. رایج ترین دلیل عدم ارسال، می تواند این باشد که در صورت به روز نبودن ثبت مؤدی بهترین امکان برای ارسال نکردن اظهارنامه و پس از آن فرار از پرداخت مالیات فراهم شده است. دلیل دیگر عدم برخورد قاطع ماموران مالیاتی است که آن هم می تواند به دلیل عدم آشنایی و عدم تسلط کافی ماموران مالیاتی به قوانین مالیاتی و نداشتن مهارت کافی در اجرای آنها باشد.
- 5- تاخیر در وصول مالیات
- 6- عدم شناخت مؤدیان و مستند نبودن میزان درآمد آنها
- 7- وجود معافیت های وسیع و متنوع: دولت ها گاه با اتخاذ برخی سیاست های حمایتی مالیاتی و معافیت های مالیاتی، راه فرار مالیاتی را باز می کنند و در صورتی که در سیستم اطلاعات کار آمد نیز در نظام مالیاتی موجود نباشد، فرار مالیاتی گسترش می یابد. همچنین با اعطای معافیت های مالیاتی، گروهی از پرداخت مالیات معاف می شوند و این امر به کاهش درآمدهای مالیاتی دولت منجر می شود. بنابراین، اگر اعطای معافیت ها با دقت لازم صورت نگیرد، دولت برای کسب درآمد مالیاتی مورد نظر، فشار سنگینی را بر گروه های دیگر جامعه وارد می کند. یعنی برای جبران بخش خالی کاسه در آمد مالیاتی، میزان نرخ های مالیاتی بیشتری، بر گروه هایی که از معافیت های مالیاتی بهره مند نیستند، تحمیل خواهد شد. بی تردید اعطای معافیت های مالیاتی گسترده، به ناکارایی نظام مالیاتی و ضعف نظام اجرایی مالیاتی منجر می شود.

باعث تامین نشدن درآمد های مورد نیاز دولت برای هزینه های اجتماعی می شود. در نتیجه خدمات اجتماعی در حد مطلوب و باکیفیت از سوی دولت ارائه نمی شود. همچنین فرار مالیاتی سبب می شود درآمد در سطح جامعه، به نحو مناسب توزیع نشده و انباشت سرمایه در دست گروهی خاص، نه فقط زمینه تقویت قدرت این گروه را فراهم می آورد، بلکه شکاف طبقاتی موجب افزایش تنش های سیاسی و اجتماعی در جامعه می شود. در نهایت امنیت اقتصادی مورد نیاز برای گسترش فعالیت های اقتصادی و سرمایه گذاری را دچار اختلال می کند. چنین پدیده ای در میان مدت و دراز مدت سبب می شود که رشد اقتصادی دچار مشکل شود.

ناکارآمدی نظام مالیاتی ایران علل و زمینه ها:

نظامی که در سال های گذشته تبدیل به ویرانه ای شده است که اصلاح ساختاری و بنیادی آن هزینه های زیادی می طلبد. این مقاله به علل و زمینه های ناکارآمدی سیستم مالیاتی ایران از چهار بعد قوانین و مقررات، فرآیندهای مالیاتی، مؤدیان و منابع انسانی پرداخته در برخی موارد راه کارهایی جهت برون رفت از این مشکلات بیان میدارد.

1- قوانین و مقررات مالیاتی

یکی از مهم ترین عوامل موثر در تضعیف و عدم اثر بخشی سیاست های مالیاتی، پیچیدگی و ابهام در قوانین و مقررات مالیاتی است. این مساله به تهنایی به کارآیی اجرایی سیاست های مالیاتی صدمه وارد میکند. به منظور تضمین اثر بخشی دستگاه مالیاتی در قدم اول باید قوانین و مقررات مالیاتی و حسابداری به طور جامع تعریف و تضمین شود. برای رویه ها و قوانین جدید باید مجوز های جدید اخذ شود تا در مجمع القوانین کشوری و آیین نامه های مالیاتی ثبت شود. به طور کلی قوانین خوب و کارآ، چندین خصوصیت و ویژگی به شرح ذیل را دارا هستند:

الف - کارآیی ب - سازمان دهی ج - قابلیت درک د - انسجام

2- فرآیندهای مالیاتی

فرآیند مالیات گیری را میتوان از لحاظ ترتیب زمانی به تدوین و تصویب قانون، شناسایی مؤدیان، تشخیص مالیات کنترل و باز بینی تشخیص ها، طرح اعتراض به مالیات تشخیصی و نهایتاً وصول مالیاتی تجزیه کرد. ضعف، سیاست های مالیاتی (مدیریت مالیاتی) در هر یک از این مراحل می تواند جلوی اهداف قانون گذار را به هر نحو بگیرد. تحلیل فرآیندهای نظام مالیاتی از اظهار تا پرداخت در یک سیستم مالیاتی، زمانی مفید و ممکن است که اطلاعات بهنگام باشد و به درستی در مجاری صحیح قرار گیرد. اگر سازمان مالیاتی با اطلاعات ناقص مواجه شود، باید در سیستم اطلاعاتی و ممیزی خود تجدیدنظر کرده، آن را دگرگون سازد. از طرفی مطابق قوانین حسابداری مالیاتی دستگاه مالیاتی باید درآمدهای مالیاتی (چه به صورت پول نقد و چه به صورت حساب های بانکی مؤدی) را بدون واسطه از حساب مؤدی به حساب خزانه واریز کند. غالباً موانع قانونی و یا ضعف قانون باعث می شود که اطلاعات معتبر به دستگاه مالیاتی داده نشود. این امر فرهنگ تمکین مالیاتی را تضعیف می کند، اگر چه هیچ گاه قابل رویت نیست.

یکی از عوامل کلیدی در پیشرفت نظام مالیاتی، داشتن کارمندان کارآ و خلاق است. به منظور دارا بودن این پرسنل باید به 3 نکته توجه کرد:

1- اختیارات و مسوولیت های هر شخص به طور کامل و شفاف، مشخص باشد.

2- هر فرد به رتبه و سمتی دست یابد که در آن تخصص، مهارت و تجربه داشته باشد.

3- هر شخص به اندازه شئون، منزلت و مقامی که دارد حقوق و مزایا دریافت کند.

مؤدیان مالیاتی، عموماً به دو دسته تقسیم می‌شوند: مؤدیان قانونمدار و مؤدیان خلافکار. مؤدیان قانونمدار آن‌هایی هستند که مطابق قانون و به نسبت سهم خود، مالیات را پرداخت می‌کنند و عموماً مشکلی را برای سازمان امور مالیاتی ایجاد نمی‌کنند این نوع مؤدیان غالباً تمکین می‌کنند و از ایجاد هزینه و مشکل برای سازمان پرهیز می‌کنند به همین علت سازمان مالیاتی نیز از این نوع مؤدیان اظهار رضایت کرده و غالباً سعی می‌شود این نوع مؤدیان باقی بمانند و یا بر تعداد آن‌ها افزوده شود. اما در مورد دیگر مؤدیان خلافکار بحث و سخن بسیار است و سازمان امور مالیاتی سعی می‌کند با انواع سیاست‌ها، آن‌ها را وادار به پرداخت مالیات کند. مؤدیانی خلاف کار محسوب می‌شوند که مالیات‌های معوق را به دستگاه مالیاتی تحویل می‌کنند که همین موضوع یکی از گلوگاه‌های نظام مالیاتی ایران است. به نظر می‌رسد در این گونه مواقع، سنجش میزان مالیات‌های معوق و برنامه ریزی در جهت وصول آن‌ها، بهترین گزینه موجود باشد.

حقوق مالیاتی:

حقوق مالیاتی، رشته‌ای از حقوق عمومی است که مقررات مالیاتی و مزایای اجرای آن‌ها را مقرر می‌دارد. بنا بر تعریفی دیگر حقوق مالیاتی عبارت است از درخواست و گرفتن اموال به صورتی که در قوانین مالیاتی آمده و به صورت وسیله‌ای برای توزیع مخارج عمومی دولتی بین افراد. اگر قبول کنیم که مالیات پولی است که دولت جمع‌آوری می‌کند مفهوم حقوق مالیاتی را بهتر درک می‌کنیم. حقوق مالیاتی در اولین نگاه، مجموع مقررات حقوقی مربوط به مالیات به نظر می‌آید. مجموع این مقررات حقوقی در مورد اشخاص و اموالی اعمال می‌شود که قبلاً به موجب قوانین تعریف و بیان شده‌اند. بنابراین به جاست که سازوکاری طراحی شده تا مؤدیان مالیاتی از نحوه تعامل خود با نظام مالیاتی به طور کامل آگاه شده و همچنین وظایف قانونی خود را در قبال این سیستم به نحو احسن اجرا کنند.

ساختار مالیاتی کشور:

بیشتر کارشناسان اقتصادی برای ریشه‌یابی علل فرار مالیاتی، این موضوع را به دو دسته درون سازمانی و برون سازمانی تقسیم می‌کند که سهم هر دسته از این عوامل به تناسب فرهنگ اقتصادی و اجتماعی هر کشور متفاوت است. در دسته عوامل درون سازمانی، شاید به تحلیل ساختار نظام مالیاتی ایران بتوان بخشی از دلایل فرار مالیاتی در کشور را روشن کنیم. بر اساس تصریح سازمان امور مالیاتی کشور، کل مطالبات قابل وصول در کشور به دو دسته مالیات‌های مستقیم و غیرمستقیم مرتب شده که هر یک دارای شاخه‌ها و زیرشاخه‌های متنوعی هستند و مالیات مستقیم به سه شاخه مالیات اشخاص حقوقی، مالیات بر درآمد و مالیات بر ثروت تقسیم می‌شود. مالیات بر اشخاص حقوقی، تمام مطالبات اشخاص حقوقی دولتی و خصوصی را در بر می‌گیرد.



مالیات بر ارث

مالیات بر نقل و انتقال سرقفلی

مالیات بر سهام

مالیات بر املاک

مالیات بر حق تمبر و اوراق بهادار و خدمات

مالیات بر ثروت متفرقه

اما در گروه دوم از مالیات در آمد های مالیاتی کشور ، مالیات های غیر مستقیم هستند که خود به دو شاخه مالیات بر واردات و مالیات بر کالاها و خدمات تقسیم می شود . مالیات بر واردات بیشتر در حوزه گمرک قرار می گیرد که متشکل از سود بازرگانی و تعرفه گمرکی است که در مجموع حقوق ورودی خوانده می شود.

اما در شاخه دوم مالیات بر کالاها و خدمات قرار می گیرد که متشکل از زیرشاخه های متنوعی چون مالیات بر فروش فرآورده های نفتی ، سیگار ، نقل و انتقال خودرو، شماره گذاری خودرو، اشتراک تلفن، نوشابه، عوارض خروج از کشور و غیره است.

یک چنین نظام مالیاتی با چنین طول و عرضی به نظری نقص می آید اما ساختار همین نظام مالیاتی را دارای حفره می دانند که باعث فرار مالیاتی می شود.

آثار فرار مالیاتی بر اقتصاد کشور ها:

خود داری از پرداخت مالیات صرف نظر از علل و ریشه های آن، آثار نامطلوبی بر بدنه اقتصاد کشور به جای می گذارد که می توان به تأثیر منفی آن بر رشد اقتصادی، توزیع درآمد، پسانداز بخش خصوصی، سرمایه گذاری بخش دولتی و دیگر موارد اشاره کرد. به طور مثال، فرار مالیاتی با کاهشی که در درآمد دولت ایجاد می کند، اثر سوء بر رشد تولید نا خالص داخلی می گذارد چرا که دولت را در تخصیص سرمایه گذاری های لازم، با کمبود مواجه می کند. به عبارت دیگر، کاهش درآمدهای مالیاتی دولت منجر به اخلاص در بودجه بندی می شود و مانعی برای دستیابی به اهداف دولت بشمار می رود.

همچنین اجتناب از پرداخت مالیات باعث نارسایی در توزیع عادلانه درآمد و انباشت ثروت برای گروه های خاص شده و در نتیجه منجر به افزایش تنش های سیاسی و اجتماعی می شود. از سویی دیگر با عدم پرداخت مالیات توسط عده ای از شهروندان در جامعه، نقدینگی برای سرمایه گذاری در بخش تولید نیز به قدر کفایت موجود نخواهد بود و همین امر سبب می شود با عدم سرمایه گذاری در بخش تولید، معضل بیکاری نیز مرتفع نشده و بدین ترتیب بخشی از جامعه بدون درآمد یا با درآمد اندک و ناکافی باقی بمانند.

به عبارت دیگر گروهی که برخوردار هستند و به منابع دسترسی دارند هرروز غنی تر وقوی تر شوند و در مقابل گروه ها واقشاری که از این منابع استفاده نمی کنند هر روز عرصه های بیشتری را از دست بدهند. این مسئله بر تصور شهروندان از عدالت اجتماعی تأثیر می گذارد.

علاوه براین موارد فرار مالیاتی، ابزارها واهرم های نظارتی وکنترلی دولت را خنثی می کند. دولت با در نظرگرفتن فضای اقتصادی می تواند معافیت هایی برای برخی حوزه ها تخصیص بدهد تا به رشد اقتصادی و توسعه اقتصادی کمک کند .

منابع

کتاب فرار مالیاتی وعلل آن، آسیه برخوردار، انتشارات تی آرا، 1394

<https://e5.tax.gov.ir/Pages/Action/ShowContent/124807>

سایت سازمان امور مالیاتی کشور _



مرحوم
زهرا میرزایی



کوثر
قره داغی

تأثیر حسابرسی بر کیفیت صورتهای مالی

اتفاق های جهانی از جمله بحران های اقتصادی منجر به پررنگ تر شدن نقش اساسی گزارشهای مالی قابل اعتماد و باکیفیت شده است. مجموع این اتفاقات نشانگر اهمیت کیفیت حسابرسی بر جنبه ها و زمینه های گزارشگری مالی است. دستیابی به کیفیت گزارشگری مالی منوط به صحت و درستی هریک از حلقه های زنجیره گزارشگری مالی است. یکی از این حلقه ها که نقش عمده ای را در حمایت از کیفیت گزارشگری مالی در سرتاسر دنیا چه در بخش عمومی و چه در بخش خصوصی ایفا میکند، حسابرسی مستقل است.

حسابرسی مستقل با نظارت و بازرسی فعالیت های یک سازمان، این اطمینان را می دهد که اطلاعات موجود در گزارشهای مالی به طور منصفانه و صحیح ارائه شده است. از دیدگاه تئوری نمایندگی، این موضوع نقش مهمی را در کاهش عدم تقارن اطلاعاتی و کاستن مسائل نمایندگی بین مدیریت و مالکین و هم چنین سهامداران اکثریت و اقلیت بازی میکند.

جنسن و مکلینگ در سال 1976 با این فرضیه که (کیفیت حسابرسی مهم ترین موضوع برای تدوین کنندگان استانداردهای حسابرسی محسوب می شود) در تحقیقی به بررسی تأثیر قابلیت مقایسه صورت های مالی را بر سطح تحلیل و پیش بینی پرداختند. نتایج تحقیق نشان داد که زمانی که قابلیت مقایسه صورتهای مالی بیشتر است، سطح تحلیل ها افزایش می یابد و دقت پیش بینی بهبود می یابد و پراکندگی پیش بینی ها کاهش می یابد. هم چنین ایشان در تحقیق خود یافتند که برای یک مجموعه از شرکت ها، وجود اطلاعات قابل مقایسه، هزینه دستیابی به اطلاعات را کاهش می دهد و کمیت و کیفیت کلی اطلاعات موجود در مورد شرکت ها را افزایش می دهد. همچنین این امکان را فراهم می کند که تحلیلگران عملکرد تاریخی شرکتها را بهتر توضیح دهند.





کیفیت حسابرسی:

در گذشته، تلاش‌های زیادی برای تعریف «کیفیت حسابرسی» بیان شده است؛ هر چند هیچ کدام از آن‌ها مقبولیت عمومی پیدا نکرده اند. به طور کلی کیفیت حسابرسی به طور خاص یک مفهوم پیچیده و چند وجهی است.

شکل امکان درک کیفیت حسابرسی:

دیویدسون و تئو (1993) در تعریفی جامع تر، کیفیت حسابرسی را توانایی حسابرس در کشف و برطرف نمودن تحریف‌های بااهمیت و دستکاری‌های انجام شده در سود گزارش شده، عنوان می‌نمایند. بنابراین توانایی حسابرس، موضوعی مهم در کیفیت حسابرسی است، که از دیدگاه‌های مختلفی تفسیر شده و به طور گسترده‌ای با عوامل داخلی و خارجی، خصوصیات حسابرسان (همانند تجربه، شایستگی، رعایت اخلاق و...)، مستقل بودن حسابرسان (استقلال از کارفرما، رقابت در بازار و...) و محیط قانونگذاری (تعویض اجباری، خدمات حسابرسی و غیر حسابرسی و...) در ارتباط است. با توجه به چند بعدی بودن کیفیت حسابرسی، مشخص نیست که از بین عوامل ذکر شده، کدام یک در تعیین توانایی حسابرسان تاثیرگذارتر بوده و بنابراین نمیتوان کیفیت حسابرسی را به طور مستقیم مشاهده و اندازه‌گیری نمود.



قابلیت مقایسه صورتهای مالی:

بر اساس مبانی نظری حسابداری ایران که توسط، کمیته تدوین استاندارد های حسابداری ارائه گردیده خصوصیات کیفی به خصوصیات اطلاق میشود که موجب میگردد اطلاعات ارائه شده در صورت های مالی برای استفاده کنندگان، در راستای ارزیابی وضعیت مالی، عملکرد مالی و انعطاف پذیری مالی واحد تجاری مفید واقع شود، قابلیت مقایسه صورتهای مالی یکی از ویژگی های صورتهای مالی می باشد صورتهای مالی باید در برگرفته اقلام مقایسه ای دوره قبل باشد به جز در مواردی که یک استاندارد حسابداری نحوه عمل دیگری را مجاز یا الزامی کرده باشد. اطلاعات مقایسه ای تشریحی تا جایی باید افشا شود که جهت درک صورتهای مالی دوره جاری مربوط تلقی گردد.



حسابرسان:



باتوجه به این که قابلیت مقایسه یکی از عوامل کیفی صورتهای صورت های مالی شرکت ها می باشد لذا به موسسات حسابرسی و دست اندکاران اجرایی عملیات حسابرسی پیشنهاد میگردد با برگزاری منظم کلاسهای آموزشی اقدام به ارتقاء سطح دانش کارکنان خود نمایند تا کیفیت حسابرسی آنان نیز افزایش یابد.

اعتبار دهندگان و سرمایه گذاران:

- 1- همواره در سرمایه گذاری خود و خرید سهام به قابلیت مقایسه اطلاعات توجه می نمایند.
- 2- همواره در سرمایه گذاری خود به کیفیت شرکت حسابرسی توجه دارند.

کنترل داخلی:

کنترل داخلی از نظر حسابرسان مستقل نیز حائز اهمیت بسیاری میباشد، زیرا حدود، نوع و اجرای کنترل های داخلی بیش از هر موضوع دیگر، در تعیین روشهای حسابرسی و حجم رسیدگی های حسابرس موثر میباشد و حسابرس مستقل پس از بررسی چگونگی کنترل داخلی میتواند نسبت به گستردگی رسیدگی ها جهت اظهار نظر نسبت به گزارشهای مالی تصمیم لازم را اتخاذ نماید. کنترل داخلی نمی تواند موفقیت یک واحد اقتصادی یا حتی تداوم حیات آن را تضمین کند. حتی اثر بخش ترین سیستم کنترل داخلی، تنها میتواند به واحد اقتصادی کمک کند تا به اهداف تجاری اساسی دست یابد. کنترل داخلی اثربخش میتواند مدیریت را به اطلاعاتی درباره ی پیشرفت یا عدم پیشرفت در راستای تحقق اهداف مجهز کند، اما نمی تواند رویدادها یا پدیده های غیر قابل کنترل مانند سیاستها یا برنامه های دولت، اقدامات رقبا یا شرایط اقتصادی را تغییر دهد. ولی برای دستیابی به اکثر اهداف مهم، به کارگیری کنترلهای داخلی گریز ناپذیر است. به همین جهت، تقاضا برای سیستم های بهتر و برتر کنترل داخلی و گزارش عملکرد آنها دائماً رو به افزایش است. با دقت نظر بیشتر میتوان دریافت که کنترل داخلی ابزاری مفید برای حل مشکلات بالقوه است. کنترل های داخلی تنها به حسابداری وامور مالی محدود

نمی شود بلکه تمام واحد تجاری و فعالیت های آن را شامل می شود. برداشت افراد از اصطلاح کنترل داخلی متفاوت است. این امر سردرگمی بازرگانان، قانون گذاران، تدوین کنندگان مقررات و دیگران را به دنبال دارد. این برداشتهای ناهمگون و انتظارات متفاوت، مشکلاتی را برای واحدهای اقتصادی به بار می آورد. چنانچه در قوانین، مقررات یا دستورالعمل ها واژه کنترل داخلی به کار رود بی آن که، تعریف صریح و روشن از آن آورده شود، آن گاه بر دامنه مشکلات افزوده میشود.

کنترل داخلی



کنترل های هستند که مستقیماً بر قابلیت اتکای مدارک حسابداری و صورتهای مالی اثر دارند، و به منظور دستیابی به اهدافی چون حفاظت دارایی ها ، قابلیت اتکای مدارک حسابداری و تهیه صورتهای مالی قابل اطمینان، استقرار می یابند.

انواع کنترل های داخلی حسابداری (مالی) :

1- کنترل پایه (اولیه) : حداقل کنترل های داخلی لازم جهت اطمینان از ثبت صحیح و کامل فعالیت های واحد تجاری مانند : مشاهده عینی داراییهای ثابت ، بررسی اجمالی گردش حساب به منظور تعیین اقلام غیر عادی، تهیه و تنظیم صورت مغایرت بانکی یا رفع مغایرت ، تهیه و تنظیم تراز آزمایشی .

2- کنترل های انطباطی (ثانویه) : کنترل هایی که جهت اطمینان از حسن اجرای کنترل های داخلی پایه و حفاظت از اموال و داراییهای واحد تجاری صورت می گیرد .
کنترل های انطباطی در شرکت هایی مستقر می گردند که حجم فعالیت آنها گسترده می باشد.

قابلیت های کنترل داخلی:

واحدهای اقتصادی به کمک کنترل داخلی می توانند به اهداف عملیاتی و سودآوری خود دست یابند و از ائتلاف منابع اقتصادی جلوگیری کنند . به کمک کنترل داخلی از قابلیت اعتماد گزارش دهی مالی و رعایت دقیق قوانین و مقررات (که از آسیب دیدن شهرت و آوازه یک واحد اقتصادی و سایر پیامدها جلوگیری می کند) اطمینان حاصل می شود . در مجموع واحدهای اقتصادی ، به کمک کنترل داخلی می توانند به مقاصد و خواسته های خود دست یابند و درطول راه، از خطرات و رویدادهای غیر منتظره دوری کنند .



جامعه حسابداران رسمی ایران به موجب قانون استفاده از خدمات تخصصی و حرفه‌ای حسابداران ذی صلاح به عنوان حسابدار رسمی (مصوب 21 دی 1372 و اصلاحیه مورخ 17 بهمن 1372، مجلس شورای اسلامی) به عنوان اصلی ترین انجمن حرفه‌ای حسابداران عمومی گواهی شده در ایران رسمیت یافت، و فعالیت خود را از نیمه دوم 1380 آغاز کرد.

در تبصره 2 این قانون آمده است: «به منظور تنظیم امور و اعتلای حرفه حسابداری و نظارت حرفه‌ای بر کار حسابداران رسمی، نخستین گروه حسابداران رسمی با نصاب حداقل ده (10) نفر می‌توانند، به عنوان هیئت مؤسس، جامعه حسابداران رسمی ایران را به صورت مؤسسه ای غیر دولتی، غیرانتفاعی و دارای استقلال مالی و شخصیت حقوقی مستقل تشکیل دهند. اساس نامه جامعه مزبور توسط هیئت مؤسس، تهیه و به تصویب هیئت وزیران می‌رسد.

ارکان جامعه حسابداران رسمی ایران:

- الف) مجمع عمومی (ب) شورای عالی
- پ) هیئت مدیره (ت) هیئت عالی نظارت
- هدفهای کنترل داخلی و حسابرسی داخلی
- سیستم کنترل داخلی به منظور اطمینان
- یافتن از موارد زیر استقرار می یابد:



1- اعمال شدن سیاست ها و خط مشی های سازمان

2- شناسایی و شناساندن اصول و ارزشهای سازمان

3- رعایت قوانین و مقررات

4- دقیق و قابل اعتماد بودن صورت های مالی و سایر اطلاعات منتشر شده

5- مدیریت کارآمد و اثر بخش نیروی انسانی و سایر منابع

هدف حسابرسی داخلی، کمک به مدیریت است تا اطمینان یابد کلیه موارد بالا به همان گونه که باید اجرا یا رعایت می شود. در مجموع می توان گفت هرچه، کیفیت حسابرسی در شرکت هامطلوب تر گردد منجر به ارائه صورتهای مالی مطلوب تر، که مورد استفاده ی مفید مدیران و سرمایه گذاران برای تصمیم گیری های اقتصادی سازمان خواهد شد.

شادروان زهرا میرزایی دانشجوی فرزانه آموزشکده الزهرا(س)عضو فعال

انجمن علمی حسابداری، معاونت رسانه بسیج دانشجویی آموزشکده

الزهرا(س) و نویسنده یکی از مقالات نشریه عطف می باشد که در تاریخ

دوشنبه 24 مردادبه رحمت ایزدی پیوست.

منابع

اسدی، مرتضی؛ دارابی، مجید؛ (کیفیت حسابرسی)مجله حسابرس

شماره 62 دی 1391 اصول حسابرسی، 1 ترجمه عباس ارباب سلیمانی

و محمود نفري نشریه 87 سازمان حسابرسی حساس یگانه، یحیی؛

آذین فر، کاوه؛ « رابطه بین کیفیت حسابرسی و اندازه مؤسسه

حسابرسی» بررسی های حسابداری و حسابرسی

دوره 17 شماره 61 پاییز 1389 ص 85 تا 98





1- خودتان را به طور کامل معرفی کنید؟

اینجانب محمدرضا علی نژاد متولد 1344 در شهرستان اسفراین، خراسان شمالی .

مدارک تحصیلی: دیپلم حسابداری، فوق دیپلم علوم تربیتی، لیسانس حسابداری، فوق لیسانس حسابداری.

2- رشته تحصیلی و رتبه های قبولی خود را بازگو کنید؟

رشته حسابداری و رتبه قبولی یادم نیست ولی رتبه خوبی بود.

3- چرا حسابداری را انتخاب کردید و مشوق شما در این رشته چه کسی بود؟

چون پدر و مادر من بی سواد بودن و در روستا زندگی میکردند هیچ راهنمایی نداشتم و گرنه میتوانستم پزشکی قبول شوم.

در دوران راهنمایی من و دو نفر دیگر انقدر درس خون بودیم، دیران ساعات استراحت ما سه نفر را می بردند دفتر برای سرگرمی خودشان، هر دیرری درس های مربوط به رشته خودش را از ما ها سوال میکردند و آن دو نفر دیگر چون در شهر زندگی می کردند و به زرنگی من هم نبودند آنها رشته تجربی رفتند ولی من چون اول راهنمایی نداشتم و ثانیاً چون موتور داشتم و بدون گواهی نامه سوار می شدم و از روستا به شهر می آمدم، چون هنرستان رشته حسابداری بیرون از شهر و سر روستای ما بود من به رشته حسابداری و هنرستان رفتم.

که حتی یکی از دیران رشته حسابداری وقتی معدل و زرنگی من را دید، من را یک هفته از هنرستان بیرون کرد و گفت شما باید به رشته تجربی بروید، ولی من به آن دودلیل بالا دوباره برگشتم به هنرستان. آن دو نفر همکلاسی من هردو پزشک شدند و تخصص گرفتند و در خراسان شمالی خدمت می کنند .

4- در دوران دانشجویی چطور برنامه ریزی می کردید؟

در دوران دانشجویی کلا من شاگرد اول کلاس، دانشکده بودم و از کلاس یک راست به خوابگاه می رفتم و مشغول درس خواندن می شدم. در صورتی که هم کلاسی هایم به تفریح می رفتند، ولی من نمی رفتم. من طوری درس میخواندم که همیشه آماده امتحان دادن بودم و من شبهای امتحان زیاد درس نمی خوندم، چون قبلاً خوانده بودم.

5- وقتی در یادگیری درسی مشکل داشتید چه کار می کردید؟

وقتی من درسی را نمی فهمیدم، با نوشتن و مرور آن درس، یاد میگرفتم.

6- چطور به خودتان انگیزه می دهید که در شرایط سخت هم باز بتوانید ادامه دهید؟

من کلاً از درس خواندن و درس دادن خوشم می آید، به همین دلیل تدریس را انتخاب کردم .

7- مهمترین انگیزه و هدف شما برای پیشرفت چه بوده است؟

علاقه به درس و ذهن خوب برای یادگیری، البته شاید ذهن خوب درست نباشد که من گفتم، ولی علاقه و توانایی برنامه ریزی برای یادگیری.

8- اولویتتان در زندگی همواره چه بوده است؟

اولویت هایم، اداره خانواده و تامین خانواده از نظر مادی و داشتن یک زندگی معمولی و دست افراد نیازمند را تا جایی که بتوانم بگیرم.

9- چگونه با موانع سخت مسیر و ضعف ها برخورد می کنید؟

با مشورت با همسر و دوستان نزدیک.

10- یک توضیح مختصر از سابقه کاری که از اول تا به حال داشتید بدهید؟
من سال اول خدمت سال 1369 بعد از این که از تربیت معلم (دانشگاه فرهنگیان) فوق دیپلم علوم تربیتی گرفتم، در روستای عباس آباد، بخش صفی آباد، به عنوان مدیر آموزگار مشغول تدریس شدم و هم مدیر دبستان بودم و هم کلاس اول ابتدایی را تدریس می کردم و یک زن و شوهر هم بودند که آن ها پایه های دوم، سوم، چهارم و پنجم را تدریس می کردند، هر کدام از آنها دو پایه را تدریس می کردند، و بهترین خاطره من در زمان خدمت مربوط به همان سال است که کلاس اول را تدریس می کردم.

من زبان مادری ام کردی (کرمانج) است ولی آن روستا ترک زبان بودند و چون فارسی بلد نبودند، من در عرض 4 یا 5 هفته تا حدود (60%) زبان ترکی را یاد گرفتم که بتوانم با این دانش آموزان صحبت کنم، سال بعد در دانشگاه علامه طباطبائی تهران در رشته حسابداری قبول شدم. یک ترم اونجا درس خواندم، بعداً با دانشجویی دیگری از دانشگاه فردوسی مشهد جابه جایی کردم و من به دانشگاه فردوسی آمدم و او به دانشگاه علامه طباطبائی تهران رفت. من در دوران کارشناسی، چون معلم هم بودم باید هم درس می خواندم و هم میرفتم درس می دادم. به همین دلیل در مدارس راهنمایی درس های زبان و ریاضی را تدریس می کردم و از دانشگاه فردوسی با معدل 17/22 فارغ التحصیل شدم (در سال 1373) و یک دوربین عکاسی هم به عنوان شاگرد اول آن سال از طرف دانشگاه به من دادند، بعداً چون من سهمیه اسفراین بودم، باید می رفتم و در اسفراین در هنرستان تدریس می کردم، من در دوران دانشجویی که در مشهد بودم با همسرم ازدواج کردم، ایشان دبیر ادبیات فارسی هستند و متولد درگز هستند ولی در مشهد در منطقه رضویه مشغول خدمت بودند، و او دوست نداشت که به اسفراین بیاید. من هم در بهمن 1373 وقتی به اسفراین رفتم که مشغول تدریس شوم، جریان را به معاون آموزش و پرورش اسفراین گفتم و آنها موافقت کردند که من تا آخر شهریور در مشهد مشغول باشم، که آمدم رفتم به اداره آموزش و پرورش ناحیه 4 در مقطع راهنمایی در داخل اداره مشغول به کار شدم و بعداً با کارشناسان اداره کل آموزش و پرورش آشنا شدم و آنها مرا به مشهد منتقل کردند و در اداره آموزش و پرورش ناحیه (1) در هنرستان سینا و هنرستان دخترانه بدیع مشغول شدم، سپس به ناحیه (2) منتقل شدم و سپس به ناحیه (7) منتقل شدم و سپس به ناحیه (6) منتقل شدم و سپس به دانشگاه منتظری منتقل شدم. در دوران هنرستان، تمام دروس هنرستان که. مربوط به رشته حسابداری بود را تدریس می کردم. مانند (اصول 1، اصول 2، اصول 3، اصول 4، شرکتهای صنعتی، ریاضی 1 و 2، ریاضی 1 مور مالی، آمار 1 و 2 و.....)

چون وضع مالی مناسبی نداشتیم بعد از گرفتن لیسانس، من انقدر اضافه کاری می رفتم که وقت ادامه تحصیل را نداشتم، تا اینکه در سال 1385 برای کارشناسی ارشد قبول شدم و در سال 1387 با معدل 17/06 کارشناسی ارشد گرفتم.

11- حساسیت های شغلی حسابداری را بیان کنید؟

حساسیت شغلی حسابداری، باید دقیق و تیز باشید.

12- اگر به گذشته برگردید چه چیزی را عوض می کنید؟

اگر به گذشته برگردم حتماً می رفتم رشته پزشکی و تخصص می گرفتم.

13- از شرایط حال راضی هستید و خودتان را یک شخص موفق می دانید؟

بله راضی هستم، و تقریباً خودم را یک انسان موفق می دانم .

14- چه عواملی در موفقیت شما نقش داشتند؟

علاقه، همت، پشتکار، حوصله و وقت گذاشتن

15- یک کتابی را که خواندید و از آن لذت برده اید را به دانشجویان معرفی کنید؟

من به جز کتاب های مربوط به رشته حسابداری، کتاب دیگری را نخواندم و بیشتر وقتم را صرف خواندن کتاب های مربوط به رشته حسابداری نمودم .

چون من از سال 1376 که دانشکده ثامن، منتظری، ثامن الحجج (ع) دایر شدند، به عنوان مدیر گروه رشته حسابداری در دانشکده منتظری و ثامن الحجج (ع) بودم و تمام دروس دوره کاردانی و کارشناسی رشته حسابداری را در موسسه غیرانتفاعی اسرار، کاویان، عطار، علمی کاربردی مدیریت صنعتی شرق، شاندیز تدریس کردم و اگر درسی را برای تدریس به من می دادند، من انقدر مطالعه می کردم که بدون کتاب و جزوه در کلاس تدریس می کردم .

دروسی که تا الان تدریس کردم عبارت اند از:

صنعتی 1 و 2 و 3، شرکت های 1 و 2، اصول حسابداری 1 و 2 و 3، حسابداری میانه 1 و 2، حسابداری پیشرفته 1، حسابرسی 1 و 2، مدیریت مالی 1، حسابداری مالی 1 و 2، زبان فنی، زبان تخصصی کارشناسی 16- بزرگ ترین تجربه شما، چه در حیطه تحصیل، چه در حیطه کار و یا حتی در زندگی شخصی چه بوده است؟

بزرگترین تجربه من در تحصیل این است که، معلم و استاد باید انقدر مطالعه داشته باشد، که دانشجویان از نظردرسی نتوانند از او ایراد بگیرند و مرتباً اشتباه تدریس کند مخصوصاً در دوران هنرستان و دبیرستان اگر در درس مسلط نباشی، دانش آموزان اذیت می کنند .

17- اگر حرفی کلامی چیزی مانده بفرمایید؟

دراخترا توصیه من به دانش آموزان و دانشجویان این است، که قدر و ارزش یک معلم و استاد باسواد، کسی که برای درس دادن زحمت میکشد و از قبل با مطالعه خودش را برای تدریس آماده می کند، بدانند و از همکاران نیز می خواهم که شان، منزلت و حرمت خود را برای مسائل مادی و پول پایین نیاورند و دانشجویان را مانند فرزندان خود در نظر بگیرند . من خودم هیچ زمانی ابرو، شان و حرمت خودم و شغلم را به پول نفروختم و از این خوشحال هستم که دانشجویان من در ادارات مختلف و در دانشگاه های مختلف به عنوان کارمند و استاد مشغول هستند و من به آنها افتخار می کنم .

در پایان یادآوری کنم که اگر من رشته پزشکی را نمی رفتم، باز هم رشته حسابداری و تدریس را انتخاب می کردم .

این ها را هم اضافه کنم، من در دوران هنرستان، شاگرد اول هنرستان بودم و در آن دوران به عنوان شاگرد اول در استان خراسان رضوی در درس زبان انگلیسی انتخاب شدم.

در زمانی که درس می خواندم در دوران تحصیلم به کسی اجازه نمی دادم، که نمره کسی از من بیشتر شود، و اگر در یک درس 6 هایش بیشتر می شد، در درس های بعدی و در امتحانات بعدی جبران می کردم .

زندگی نامه بزرگان

دکتر علی ثقفی



جناب دکتر علی ثقفی، متولد سال 1323 در قزوین، پس از کسب دیپلم ریاضی و نام نویسی در مؤسسه عالی حسابداری در رشته حسابداری مدرک کارشناسی حسابداری خود را از مؤسسه عالی حسابداری شرکت ملی نفت ایران دریافت کرد.

سپس برای تحصیلات تکمیلی و آغاز دوره کارشناسی ارشد حسابداری به آمریکا سفر کرد و در سال 1353 پس از دریافت مدرک کارشناسی ارشد بلافاصله تحصیل در دوره دکتری حسابداری را در دانشگاه میزوری آغاز کرد. هم زمان، اصول حسابداری 1 و 2 و حسابداری صنعتی 1 و 2 را نیز در این دانشگاه تدریس می کرد.

دکتر علی ثقفی، آفریننده مکتب تفکر نظری حسابداری در ایران و بنیان گذار و نخستین رئیس انجمن حسابداری ایران، رئیس دانشکده حسابداری و علوم مالی دانشگاه علامه طباطبائی، نخستین دبیرکل جامعه حسابداران رسمی ایران، و نخستین دبیرکل کانون نهادهای سرمایه گذاری ایران است.

بنیان گذاری دوره های کارشناسی ارشد و دکتری حسابداری و راه اندازی مجلات دانشگاهی حسابداری در ایران و رئیس اسبق دانشکده حسابداری و علوم مالی دانشگاه صنعت نفت، رئیس اسبق دانشکده مدیریت و حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی، و عضو هیئت علمی گروه حسابداری دانشکده مدیریت و حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی و از سرشناس ترین دانشگاهیان حسابداری ایران در چهار دهه گذشته است.

از آثار ایشان میتوان به نظریه های حسابداری، بیش از 50 مقاله علمی- پژوهشی و 15 مقاله علمی (در مجلات دانشگاهی ایرانی و بین المللی) اشاره کرد.

منبع: ویکی پدیا



اعضای هیئت تحریریه



..... سرکار خانم ماریه خویشتندار



..... سرکار خانوم زینب جورخواه



..... سرکار خانوم لیلا لامی



..... سرکار خانوم مهدیه بیهقی



..... سرکار خانوم فاطمه تقی آبادی



..... سرکار خانوم رومینا شاکری



..... سرکار خانومه مرحومه زهرا میرزایی



..... سرکار خانوم کوثر قره داغی



..... سرکار خانوم مهلا یوسف پور



..... سرکار خانوم زینب مصطفی پور



..... سرکار خانوم زهرا صبوری

استاد مشاور



..... سرکارخانم زینب نوربخش حسینی

مدیر مسئول



..... سرکار خانوم مهدیه بیهقی

سر دبیر



..... سرکار خانوم فاطمه زهرا امیری

طراح وگرافیک



..... سرکار خانوم زینب مصطفی پور

ویراستاران



..... سرکار خانوم فاطمه زهرا امیری



..... سرکار خانوم فاطمه جعفرنژاد



این شماره از نشریه عطف تقدیم می شود به مرحومه مغفوره
سرکار خانوم زهرا میرزایی به پاس زحمات از ایشان در این نشریه
انجام دادند .