

ترمیم درآمدهای ارزی با معافیت مالیاتی ورود ارز

ادامه از صفحه ۷

علاوه بر این مصوبه، در بودجه سال ۱۴۰۱ جزء ۵ بند «ع» تبصره ۶ حکمی وجود دارد که می‌گوید کسانی که صادرات دارند شرط معافیت مالیاتی این است که ارز را به سامانه نیمایی برگردانند. در واقع در بودجه یک سیاست تنبیهی گذاشته شده و این معنا را دارد که صادرکننده در صورتی از سود حاصل از صادرات معافیت مالیاتی پیدا می‌کند که بازگشت ارز به کشور صورت بگیرد. به بیان دیگر سیاست تشویقی که در این مصوبه آمده ضمانت اجرای معافیت مالیاتی است که در قانون بودجه آمده و همگرایی این دو کمک می‌کند افراد برای بازگرداندن درآمد ارزی به کشور تشویق شوند. چرا که برخی شرکت‌ها مثل صنایع پتروشیمی که درآمد ارزی دارند، ترجیح می‌دهند درآمد خود را خارج از کشور سرمایه‌گذاری کنند. موضوعی که در کوتاه مدت برای شرکت منفعیت دارد اما در شرایطی که کشور با محدودیت ارزی مواجه است به ضرر منافع کشور خواهد بود. در جمع‌بندی نهایی می‌توان گفت مشوق‌ها و تنبیه‌های مالیاتی باعث می‌شود از محدودیت‌های ارزی خارج شویم. در برخی موارد مالیات می‌تواند ابزار سیاست‌گذاری و تنظیم‌گری باشد که در این مصوبه به درستی از ابزار مالیات استفاده شده است.

تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار، از شعار تا عمل

ادامه از صفحه ۷

اگر چه پس از ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی انتظار می‌رفت تا شرایط صدور مجوزها تسهیل شود اما به تأخیر افتاد تا اینکه پیگیری و رفع چالش‌های این حوزه از سر گرفته شد. با این تفاوت که حمایت از بخش خصوصی بعد از ابلاغ سیاست‌های اصل ۴۴ در همه دولت‌ها در حد لفاظی و شعار باقی مانده بود اما به جد می‌توان گفت در دولت سیزدهم حمایت از بخش خصوصی از شعار به عمل تبدیل شد. قانون تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار دارای ابعاد متفاوتی است اما در تین کلی آن می‌توان گفت یک بخش کلیدی در قانون جدید وجود دارد که آن باز کردن درهای ورود به کسب و کارهای حقوقی شامل وکالت، سردفتری و کارشناسی رسمی دادگستری است. حذف این انحصارها نه فقط برای ده‌ها هزار دانش‌آموخته حقوقی شغل ایجاد می‌کند بلکه منافع بسیاری برای اقتصاد ایران در پی دارد. با این توضیح که در حال حاضر بسیاری از قراردادهای تجاری در کشور بدون مشورت با مشاوران حقوقی منعقد می‌شوند و از کیفیت حقوقی پایینی برخوردارند چراکه تعداد وکلا و مشاوران حقوقی در کشور کم و دستمزدشان زیاد است. با انحصارزدایی از کسب و کارهای حقوقی هم قراردادها محکم‌تری در تجارت، کسب و کار و خرید فروش املاک و خودرو منعقد می‌شود و هم اختلافات تجاری ارجاح شده به دادگاه کاهش می‌یابد. چون قراردادهایی که با مشورت وکلا و مشاوران حقوقی بسته می‌شود از کیفیت حقوقی بالاتری برخوردار است و همین موضوع باعث می‌شود در دادگاه به راحتی حل و فصل شوند. در حال حاضر بسیاری از اختلافات تجاری بعد از ارجاح به دادگاه دچار بلاتکلیفی می‌شوند چراکه قراردادشان بی کیفیت و بدون مشورت با وکیل و مشاور حقوقی تنظیم شده است.

در جمع‌بندی نهایی باید گفت علاوه بر کارکردی که قانون جدید در حوزه کسب و کارهای حقوقی دارد، اجرای کامل آن باعث ارتقای امنیت سرمایه‌گذاری در ایران خواهد شد. موضوعی که اقتصاد ایران بشدت به آن نیاز دارد و می‌تواند موتور رشد سرمایه‌گذاری را در کشور روشن کند.

«ایران» از سکوت و انفعال نهادهای بازرسی، استاندارد و نظارتی در برابر کیفیت پایین خودروسازی گزارش می‌دهد

رد پای افراد صاحب نفوذ در تولید خودروی بی کیفیت ایرانی!

رئیس سازمان استاندارد: می‌دانیم که صبر مردم تمام شده و به همین دلیل در بحث کیفیت خودرو، کوتاه نخواهیم آمد



می‌بینیم که چنین امری اتفاق نیفتاده و همواره کیفیت روند نزولی داشته است. در حالی که خودروهای خارجی به سمت شیوه‌های کاهش مصرف سوخت رفته‌اند و تلاش می‌کنند که بهترین خودرو را به مردم عرضه کنند. خودروسازان ایرانی خودروهایی را تولید می‌کنند که مصرف سوخت بنزینی آن تصاعدی شود. اما وزارت صمت می‌خواهد به خلف وعده خودروسازان پایان دهد و آنها را با توجه به ۸ فرمان ابلاغ شده از سوی رئیس جمهور به سمت ارتقای کیفیت هدایت کند، که البته برای تحقق چنین امری تنها خودروسازان مسئول نیستند و باید سهم قطعه‌سازان را هم دید. خودروهی مجموعه‌ای از قطعات است که بخشی از آن قطعات در داخل و بخشی دیگر از خارج وارد می‌شود و بعضاً این قطعات کیفیت مناسب را ندارند.

قطعات چینی، فاتحه خودروهایی ایرانی را خواند؟

خیلی‌ها می‌گویند قطعات چینی، فاتحه خودروهایی ایرانی را خوانده است اما گروهی دیگر تخصصی‌تر به این موضوع نگاه می‌کنند و اعتقاد دارند وقتی مدل خودروها قدیمی است، نمی‌توان قطعات با کیفیت روی آن نصب کرد ولی در خودروهای جدید هم این آفت وجود دارد و بعضاً قطعاتی راه به خط تولید پیدا می‌کنند که بواسطه افراد خاص و صاحب نفوذ خریداری شده‌اند.

رابطه میان خودروسازان و ناظران کیفی قطع شد

روز گذشته نیز مهدی اسلام پناه، رئیس سازمان ملی استاندارد ایران درباره اینکه گذشته کیفیت خودروهایی داخلی افت پیدا کرده است، گفت: رویکرد تحولی سازمان استاندارد آغاز شد به گونه‌ای که در نخستین گام، سعی کرده‌ایم دستورالعمل‌های نظارتی را تصحیح کنیم تا شرکت‌ها و آزمایشگاه‌های همکار استاندارد طبق اقدام کنند، از طرفی رابطه میان خودروسازان و ناظران کیفی را قطع کردیم تا مفهده ایجاد نشود. در همین رویکرد، پروانه کاربرد نشان استاندارد

مجموحسین سلیمی، کارشناس صنعت خودرو به «ایران» گفت: کیفیت خودرو در دولت گذشته رها شده بود و خودروسازان هر گونه که خواستند با مردم رفتار کردند، بخصوص قبل از سال ۹۷، که تولیدکنندگان قطعه هم به سمت واردات قطعات چینی بی کیفیت

خودروسازان تنها شعار دادند

در این سال‌ها خودروسازان مرتب شعار ارتقای کیفیت را سر دادند و تأکید کردند که محصولاتشان از کیفیت‌های ابلاغ شده پیشی گرفته، اما در عمل اکثر پروژه‌های مشاوره‌ای ما به چشم می‌خورد، نبودن ارزی مناسب برای بررسی وضعیت مشتریان و همچنین تبدیل مشتریان معمولی به مشتریان وفادار

برای خودروسازان که دو ساله بود به یک ماه کاهش یافته تا بیست و دو درصد قرار گیرند. افزود: خودروسازان تعهد گرفته‌ایم اگر از بابت عدم کیفیت لازم، سرشناسان آسیبی ببینند، مدیران عالی رتبه خودروسازی ملزم هستند حقوق حادثه‌دیدگان را ادا کنند. می‌دانیم که صبر مردم تمام شده و به همین دلیل در بحث کیفیت خودرو، کوتاه نخواهیم آمد تا اعتماد از دست بر گردانیم.

دزدهای کوتاه نمی‌آییم

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران با معرفی خودروهایی که خط تولید آن متوقف شده است، گفت: این خودروها شامل انواع سواری، اتوبوس درون شهری و برون شهری، کامیون، کامیونت و وانت است، لذا ما در دفاع از حقوق مردم که حق الناس است، به عنوان وکیل مردم دزدهای کوتاه نمی‌آییم و به تعهدات خود در قبال مردم پایبندیم.

دولت از طرف مصرف‌کننده نگاه کند

رضا اسکندری از کارشناسان صنعت خودرو درباره اینکه کیفیت خودروهایی داخلی را چگونه می‌توان ارتقا داد به «ایران» گفت: برای اینکه کیفیت خودروهایی افزایش پیدا کند ضرورت دارد برای خودروسازان و قطعه‌سازان و با حضور نمایندگان آنها، برنامه عملیاتی

تعریف شود. افزود: برای آنکه کیفیت خودرو افزایش پیدا کند باید دولت از طرف مصرف‌کننده و خریداران به خودرونگاه کند، اگر نگاه حاکمیتی ایجاد فضا برای فعالیت خودروسازان فراهم شود، قطعاً کیفیت حاصل خواهد شد و همچنان مردم مجبور هستند که خودروهای بی کیفیت را خریداری کنند.

این کارشناس صنعت خودرو خاطرنشان کرد: درست است که کیفیت، موضوع نسبی است و نمی‌توان برای آن مقدار و اندازه‌ای مشخص کرد اما می‌توان اجبارهایی را لحاظ کرد تا خودروهایی بی کیفیت روانه بازار نشوند، هر چه حال خودروسازان برای مدیریت هزینه خود از کیفیت می‌کاهدند لذا نباید در این دوره فرصت چنین امری را داد.

او ادامه داد: صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی با چالش‌های جدی روبه‌رو است و به نظر می‌رسد ارتقای کیفیت محصولات آهنگ بسیار کندی داشته باشد، البته اگر همکاری با شرکت‌های خارجی در دستور کار قرار گیرد، احتمال دارد روند رشد کیفی محصولات بهبود پیدا کند.

شرکت خلاق و نوآور «پیش‌تازان هوشمند آفتاب تابان» توانسته است وارد عرصه باشگاه‌داری در اروپا شود

دکتر کلابز

متخصص وفادارسازی مشتریان

تصور کنید برای خرید کفش به شعبه‌ای یکی از تولیدکنندگان معروف و معتبر مراجعه کرده‌اید و بعد از پوشیدن انواع کفش‌ها در طرح و اندازه‌های مختلف، سرانجام محصول مورد علاقه‌تان را انتخاب می‌کنید. شاید در آن لحظه فکر کنید کار تمام شده است، اما درست بعد از آن که فروشنده شماره همراه شما را می‌پرسد و در سیستم وارد می‌کند، زمانی است که عضو باشگاه مشتریان آن برند می‌شوید و به مرور با سبیل پیامک‌های تبلیغاتی مواجه خواهید شد. در واقع هدف اصلی از ارسال این گونه پیامک‌ها، اطلاع‌رسانی از جشنواره‌ها، حراج‌ها و تخفیف‌های ویژه‌ای است که برای اعضای باشگاه مشتریان تدارک دیده می‌شود تا آنها را به خرید مجدد ترغیب نمایند؛ اما در اکثر موارد اتفاقی که رخ می‌دهد کاملاً برعکس است و این پیامک‌ها کار را به جایی می‌رسانند که با خودتان می‌گویید دیگر هرگز از محصولات آن برند خاص استفاده نخواهید کرد! «دکتر کلابز» نام پلتفرمی است که در حوزه ارائه خدمات مشاوره‌ای و بازاریابی به کسب و کارهای مختلف فعالیت می‌کند و پیاده‌سازی الگوریتم‌هایی که منجر به شناخت دقیق‌تر از نیازهای مصرف‌کننده می‌شوند، توانسته است علاوه بر افزایش نرخ تبدیل مشتریان معمولی به وفادار، اطلاع‌رسانی هدفمند با توجه به ذائقه مشتریان را در کسب و کار فراهم نماید.

محمود رویت‌پور، مدیرعامل شرکت «پیش‌تازان هوشمند آفتاب تابان»، طی شش سال فعالیت در زمینه بازاریابی دیجیتال موفق شده است گستره فعالیتش را از خدمات‌رسانی به فروشگاه‌های آنلاین فراتر ببرد و هم‌اکنون فروشگاه‌های آفلاین و حتی کسب‌وکارهایی که در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنند را نیز به جمع مشتریان دکتر کلابز اضافه کند. او داستان تولد دکتر کلابز را این گونه تعریف می‌کند: «یکی از عمده‌ترین مشکلاتی که در



بودن آن می‌شود. در بسیاری از پلتفرم‌های مشابه، کاربر پس از خرید سرویس ممکن است به امکانات جانبی و خدمات خاصی نیاز پیدا کند که مجبور می‌شود برای تمام این موارد هزینه‌های جداگانه‌ای بپردازد. همچنین از سوی دیگر، در بسیاری از موارد به دلیل مدل فروش ماژولار، بخش‌های مختلف یک نرم‌افزار در قالب بسته‌های گوناگونی به مشتری فروخته می‌شوند؛ اما ما توجه به رویکرد ویژه‌ای که دکتر کلابز در این گونه موارد دارد، تمام سرویس‌ها با امکانات یکسان در اختیار کسب‌وکارهای مختلف قرار داده می‌شوند و تفاوت در قیمت‌ها تنها از تفاوت در حجم و گستردگی کسب‌وکارها ناشی می‌شود.»

نسبت به رقبایش در جایگاه بهتری قرار داده است می‌گوید: «یکی از اصلی‌ترین خصوصیات دکتر کلابز سادگی و کاربرپسند بودن آن است. ما تلاش کرده‌ایم مفاهیم پیچیده‌ای که در دنیای بازاریابی، فروش و وفادارسازی مشتریان وجود دارند را به زبانی بسیار ساده در اختیار کسب‌وکارها قرار دهیم تا به راحتی بتوانند از آن استفاده نمایند.»

وی در ادامه می‌افزاید: «شرکت پیش‌تازان هوشمند آفتاب تابان ذاتاً یک شرکت نرم‌افزاری نیست و به طور تخصصی در زمینه مشاوره استارت‌آپی وارد می‌شود، آن را یکی از عمده‌ترین مشکلات و چالش‌ها در مسیر پیشرفت این نوع از کسب‌وکارها می‌داند و اظهار امیدواری می‌کند که با مساعدت بیشتر تمامی ارکان حاضر در فضای کار و اشتغال کشور، شاهد رونق روزافزون بازار و همچنین گردش سریع‌تر و روان‌تر چرخ‌های صنعت کشورمان باشیم.

**راه‌های ارتباط با این شرکت فناور**

drclubs.ir  
ceo@drclubs.ir  
drclubs  
۰۱۳۰۱۳۰۱۶۱ - ۰۹۱۲۰۱۳۰۳۳۳۳۳۳۳  
رشد، خیابان انقلاب کوچه گنجه ایی ساختمان کسری طبقه سوم واحد ۹

دورنمای «دکتر کلابز»

از تحریم‌های ناجوانمردانه‌ای که غربی‌ها علیه کشورمان ایجاد کرده‌اند، تا جایی که توانسته است پروژه‌هایی را در خارج از مرزهای کشور به سرانجام برساند نیز بسیار جالب باشد. رویت‌پور در این خصوص اظهار می‌کند: «در زیست‌بوم استارت‌آپی کشور اکثر شرکت‌ها فقط بر روی قابلیت‌های فنی نرم‌افزارهای خود متمرکز شده‌اند و متأسفانه از بخش ارتباطی کسب‌وکارشان غافل هستند؛ این در حالی است که ایجاد شبکه‌های ارتباطی مستحده و همچنین حفظ و تقویت این پیوندها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. ما با

تکیه بر همین شبکه ارتباطی قدرتمند توانسته‌ایم به راحتی وارد بازارهای بین‌المللی شویم و طی دو ماه گذشته دو پروژه برون‌مرزی در زمینه باشگاه مشتریان را در شهرهای چلیچتام انگلستان و مسقط عمان پیاده‌سازی کرده‌ایم. در ادامه این مسیر نیز بر اساس تجربه‌های بین‌المللی به دست آمده، کشورهای همسایه را به عنوان اهداف آتی دکتر کلابز در نظر گرفته‌ایم و برای تسلط بر بازار منطقه تلاش می‌کنیم.»

