



مهر تراکتس



۲۳۶

ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

در میزگردی با حضور مدیران عامل پنج شرکت معتمد مالیاتی تیس، کیسان، ریما، معتمد اول سام و
تیران هشدار داده شد

خطر غروب زود هنگام TSP ها



رضا جمیلی

مدیر پِنل



شرکت‌های معتمد مالیاتی ایران (TSP) که به عنوان بازوی فناوری و نوآوری حوزه مالیات و سازمان امور مالیاتی برای اجرای قانون سامانه مؤدیان شناخته می‌شوند، با جدی‌ترین چالش‌های خود از زمان تأسیس مواجه شده‌اند. یوسف پناهی، مدیرعامل تی‌یس؛ امیرکشورزاد، مدیرعامل کیسان؛ علی‌اکبر ارسنجانی، مدیرعامل متعمد اول سام؛ امیر یزدانی، مدیرعامل شرکت راهکارهای یکپارچه معتمد ایرانیان (ریم‌ا) و محمدرضا روشناس، مدیرعامل شرکت پردازش هوشمند معتمد کسب‌وکار (تیران) در میزگرد تخصصی ماهنامه عصر تراکنش درباره آینده مبهم این زیست‌بوم هشدار دادند و مهم‌ترین عامل تهدیدکننده را سیاست‌گذاری دستوری و عدم تناسب و رشد تعرفه کارمزدها با تورم ۵۰ تا ۶۰ درصدی اعلام کردند. آنها از تناقض آشکار در رویکرد دولت سخن گفتند؛ اینکه از یک سو وصول درآمدهای مالیاتی به اجرای کامل سامانه مؤدیان وابسته است و از سوی دیگر شرکت‌های معتمد مالیاتی با تعرفه‌های ابلاغی جدید عملاً در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند. از سوی دیگر عدم اجرای الزام قانونی برای ورود مؤدیان حقیقی از ابتدای دی‌ماه، سرمایه‌گذاری‌های کلان شرکت‌ها برای جذب این گروه را بی‌نتیجه گذاشته است. فعالان این بازار تأکید کردند که تداوم این روند، افزون بر تضعیف کیفیت خدمات و خروج نیروهای متخصص، به حذف بیش از دوسوم شرکت‌های فعال منجر خواهد شد و تنها راه نجات را تغییر نگاه رگولاتور از نگرش صرفاً دولتی به دیدگاه کسب‌وکاری و بازنگری اساسی در مدل کارمزد می‌دانند. به باور آنها، مسئله فقط بقای چند شرکت نیست؛ اگر این زنجیره تضعیف شود، هزینه‌های اجرای سامانه مؤدیان بالا می‌رود، کیفیت پشتیبانی افت می‌کند و خود سازمان نیز در مقیاس چندمیلیونی مؤدیان با بحران پاسخ‌گویی و حکمرانی داده روبه‌رو می‌شود؛ بحرانی که در نهایت، به درآمدهای مالیاتی دولت هم آسیب می‌زند.



یوسف پناهی: به اعتقاد من، بزرگ‌ترین چالش ما در این حوزه، به‌طور قطع، موضوع کارمزدهای دستوری سازمان امور مالیاتی است. اگر این روند در سال آینده نیز ادامه یابد، بعید می‌دانم شرکت‌هایی مانند ما که از نظر تعداد مؤدیان و حجم تراکنش‌ها در وضعیت مناسبی قرار دارند، توان ادامه فعالیت با همین شرایط را داشته باشند.

مهر تراکنش



۲۳۸

ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

آخرین وضعیت اکوسیستم شرکت‌های معتمد مالیاتی چگونه است؟ آیا ظرفیت‌هایی که پیش‌بینی شده بود در سال ۱۴۰۴ محقق شوند، تحقق یافته‌اند یا خیر. در مواردی که پیش‌رفتی حاصل نشده، چالش‌های اصلی چه بوده است؟

یوسف پناهی: به نظر من، سال ۱۴۰۴ سال تجلی تاب‌آوری تمامی شرکت‌ها بوده است؛ نه تنها در صنعت ما، بلکه در میان تمام صنایع، به‌ویژه در حوزه فین‌تک. با توجه به جنگ ۱۲ روزه، رخداد‌های اخیر و مسئله قطعی اینترنت، همین که اکنون در حال فعالیت و گفت‌وگو هستیم، جای شکر دارد. متأسفانه با توجه به این اتفاقات و به دلیل آنچه از منظر من عدم حمایت کافی از سوی رگولاتور نسبت به شرکت‌های TSP بوده است، در دو تا سه ماه اخیر فشار بسیار سنگینی بر همه ما وارد شده است. متأسفانه حمایتی که انتظار می‌رفت، به‌ویژه در حوزه کارمزد، مشاهده نمی‌شود. تعرفه سال ۱۴۰۴ حدود یک‌ماه‌ونیم پیش به ما ابلاغ شد. صرف‌نظر از زمان ابلاغ، مدل کارمزدی اعلام‌شده دقیقاً در تضاد با شرایط اقتصادی کشور و مسئولیت‌هایی است که شرکت‌های معتمد در اجرای قانون سامانه مؤدیان بر عهده دارند. این مدل کارمزدی عملاً در نقطه مقابل منافع و پایداری ما قرار دارد.

به نظر می‌رسد این روند هر سال نیز کاهشی‌تر می‌شود. برای مثال، در بیزینس پلنی که در سال ۱۴۰۱ برای اخذ مجوز ارائه کردیم، مبنای کار را با عدد ۱۱۰ تومان آغاز کردیم. در حالی که طی این سال‌ها با تورم سالانه ۵۰ تا ۶۰ درصدی مواجه بوده‌ایم، درآمدهای کارمزدی ما نه تنها متناسب با این شرایط تعدیل نشده، بلکه با کاهش‌های بسیار شدید، حتی در مقیاس‌های ۱۰۰، ۱۵۰ و اکنون حدود ۲۰۰ درصدی، روبه‌رو بوده است.

آقای کشورزاد، در موضوع کارمزد نوعی تناقض مشاهده می‌شود. از یک سو، اجرای کامل قانون سامانه مؤدیان برای دولت اهمیت بالایی دارد و تحقق درآمدهای آن به اجرای صحیح این قانون وابسته است. از سوی دیگر، زیرساخت اجرای درست این قانون را شرکت‌های معتمد مالیاتی فراهم می‌کنند؛ اما مسئله کارمزد و نارضایتی ایجادشده برای این شرکت‌ها می‌تواند بر کیفیت خدمات آنها تأثیر بگذارد. به نظر شما این تناقض چگونه شکل گرفته است؟

امیر کشورزاد: بخشی از این تناقض، به نظر من، ناشی از ساختار تصویب کارمزد است. در قانون کارگروه راهبری برای نظارت بر عملکرد مرکز تنظیم پیش‌بینی شده که ناظر شرکت‌های معتمد است. پیشنهاد مربوطه در آن کارگروه جمع‌بندی می‌شود، سپس سازمان امور مالیاتی آن را به وزیر اقتصاد ارائه می‌کند و در نهایت موضوع به شورای اقتصاد ارجاع می‌شود. اعضای شورای اقتصاد، به‌عنوان تصمیم‌گیران نهایی، فاصله قابل توجهی با فضای عملیاتی شرکت‌های معتمد و بازیگران این حوزه دارند. بنابراین، بخشی از مسئله، ماهیتی ساختاری دارد و بخشی نیز به نقش تعریف‌شده برای این شرکت‌ها بازمی‌گردد. در عمل، شرکت‌های معتمد به‌عنوان بازوی اجرایی قانون و شریک فناوری سازمان امور مالیاتی دیده نمی‌شوند. با وجود سند SLA و انتظاراتی که از ما وجود دارد، نقشی ما عملاً به‌صورت محدود شده است. در حالی که پیش‌بینی می‌شد سه منبع درآمدی وجود داشته باشد: نخست، وجوهی که دولت پرداخت می‌کند؛ دوم، ارائه خدمات تکمیلی و ارزش افزوده؛ و سوم، بهره‌برداری از داده‌ها. بهره‌برداری از داده‌ها، اعم از تجاری یا غیرتجاری، به‌طور کامل منتفی شده است. برای توسعه خدمات تکمیلی، شرکت باید به سطحی از رشد و ثبات برسد. سال نخست فعالیت شرکت‌ها، سال بقاست؛ شرکت ابتدا باید بتواند پایدار بماند تا سپس وارد توسعه خدمات شود. در مدل فعلی کارمزد و روال پرداخت، توازن میان ریسک و بازده برقرار نیست. به‌عنوان نمونه، اگر یک شرکت معتمد در جذب مؤدی جدید تلاش کند، اما آن مؤدی صورتحساب خود را ابطال کند یا در سال بعد فعالیتی نداشته باشد، شرکت معتمد مشمول جریمه می‌شود؛ در حالی که این موضوع خارج از اختیار اوست. نتیجه چنین سازوکاری، ایجاد احتیاط و حتی پرهیز از توسعه بازار و جذب مؤدیان جدید است.

به نظر می‌رسد ریشه اصلی تناقض مطرح‌شده نیز همین باشد: جایگاه شرکت معتمد به‌عنوان شریک فناوری سازمان امور مالیاتی در اجرای قانون به‌طور شفاف تعریف نشده است. در صورت شفاف‌سازی این جایگاه، در زمان بروز مشکلات سامانه مؤدیان، شرکت‌های معتمد می‌توانند در جریان قرار گیرند و در حل مسئله مشارکت کنند. در مجموع، نوعی فاصله میان سازمان امور مالیاتی و شرکت‌های معتمد وجود دارد؛ به‌گونه‌ای که این شرکت‌ها نه به‌عنوان بخشی از زنجیره اجرایی سازمان و نه

به‌عنوان شریک فناوری ارزش‌آفرین دیده می‌شوند. این مسئله در سند SLA، در مدل پرداخت کارمزد، در سازوکارهای نظارت و بازرسی و در سایر ابعاد تعاملات اجرایی نیز قابل مشاهده است.

جذابیت اولیه حوزه مالیات، که سال‌ها از حوزه فناوری و نوآوری فاصله داشت، همراه با روندهای جهانی در حوزه TaxTech، موجب شد افراد و کسب‌وکارها سرمایه، زمان و انرژی خود را وارد این عرصه کنند اما اکنون با مجموعه‌ای از چالش‌ها مواجه شده‌اند. در نتیجه، ممکن است شاهد خروج برخی کسب‌وکارها و نیروهای انسانی از این اکوسیستم باشیم و حتی در سناریوی بدبینانه، تضعیف جدی یا فروپاشی آن را تجربه کنیم. چرا به این نقطه رسیده‌ایم؟

محمد رضا روشناس: حوزه مالیات اساساً فضایی پیچیده و خاکستری است. زمانی که با مشتریان در بازار مذاکره می‌کنیم، به دلیل این ابهام، بسیاری از آنها ورود به این فضا را با تردید می‌پذیرند. یکی از اهداف شکل‌گیری شرکت‌های معتمد، کمک به سازمان امور مالیاتی برای شفاف‌سازی این فضا بود. همان‌طور که آقای کشورزاد اشاره کردند، ابزار لازم برای تحقق این هدف در اختیار ما قرار نگرفته است؛ در حالی که در صورت دسترسی به این ابزارها، امکان ایجاد شفافیت به‌مراتب بیشتری فراهم می‌شد. از سوی دیگر، در مقایسه با سازمان تنظیم مقررات حوزه پرداخت، تجربه زیسته ما از «شاپرک» است و به نظر می‌رسد تلاشی برای پیاده‌سازی مدل مشابهی در این حوزه صورت گرفته است. با این حال، برخی سخت‌گیری‌ها و تصمیمات ابتدایی به‌گونه‌ای اتخاذ شده که از ابتدا انحراف‌هایی ایجاد کرده و این روند به تدریج تشدید شده است. از یک سو اعلام می‌شود که دولت تمرکز درآمدی خود را بر مالیات گذاشته و از سوی دیگر، بازوی اجرایی این سیاست قرار بود شرکت‌های معتمد باشند. با این حال، در آغاز مسیر، شرکت‌هایی که سال‌ها پیش از این نیز اطلاعات و صورتحساب‌ها را ارسال می‌کردند، از جمله اشخاص حقوقی و بانک‌ها، به شرکت‌های معتمد واگذار شدند.

سپس مطرح شد که برای این خدمات باید هزینه پرداخت شود، در حالی که پیش‌تر این ارسال‌ها بدون هزینه انجام می‌شد. در ادامه، اجازه داده شد شرکت‌های موسوم به Self TSP و شرکت‌های حسابداری رأساً اقدام به ارسال صورتحساب کنند. این تصمیم عملاً نقش شرکت‌های معتمد را کمرنگ کرد. علاوه بر این، تغییرات مکرر مدیریتی در سازمان تنظیم مقررات مالیاتی و تفاوت سیاست‌ها میان مدیران مختلف، موجب بی‌ثباتی رویکردها شده است. در حال حاضر نیز تأکید بر تداوم فعالیت Self TSP است. در شرایطی که برخی فعالان اقتصادی ممکن است تمایل به استفاده از ساختارهای غیرشفاف داشته باشند، شرکت‌های Self TSP امکان ارائه خدمات در چهارچوبی متفاوت را دارند؛



یوسف پناهی
مدیرعامل تیسپر



امیر یزدانی
مدیرعامل ریما



امیر کشورزاد
مدیرعامل کیسان



محمد رضا روشناس
مدیرعامل تیسران



علی اکبر ارسنجان
مدیرعامل معتمد اول سام



در حالی که شرکت‌های معتمد، به عنوان بازوی رسمی تنظیم‌گری، چنین امکانی ندارند و مأموریت آنها جلوگیری از بروز تخلف و فساد است.

با این حال، احساس می‌شود که حمایت سیاست‌گذار بیشتر متوجه Self TSPهاست و این موضوع، همراه با تعرفه‌های تازه ابلاغ‌شده، این برداشت را تقویت می‌کند که جایگاه شرکت‌های معتمد در حال تضعیف است.

آقای ارسنجان، شما هم تحلیل خود را از آخرین وضعیت فضای کسب و کار شرکت‌های معتمد مالیاتی ارائه کنید.

علی اکبر ارسنجان: به نظر می‌رسد سازمان امور مالیاتی نقشه‌راه مشخصی برای کسب و کار شرکت‌های TSP ترسیم نکرده است. همان‌طور که اشاره شد، این شرکت‌ها خارج از محیط سازمانی تلقی می‌شوند و گاه به گونه‌ای دیده می‌شوند که گویی مأموریت آنها مالیات‌ستانی است؛ در حالی که ماهیت آنها شرکت‌های فناوری اطلاعات هستند که نقش تسهیل‌گر در ارتباط میان سازمان امور مالیاتی و مؤدیان را ایفا می‌کنند. نبود یک نقشه‌راه شفاف موجب شده است سرمایه اولیه و بیزینس پلن‌هایی که مبنای تأسیس این شرکت‌ها بوده، عملاً محقق نشود و بار سرمایه‌گذاری بر دوش سهام‌داران باقی بماند. نمونه روشن این مسئله در سال ۱۴۰۴ رخ داد. بر اساس قانون بودجه، مقرر بود از ابتدای دی‌ماه، تمامی فعالان اقتصادی حقیقی صورتحساب‌های خود را به صورت الکترونیکی ارسال کنند و در غیر این صورت، خریداران آنها امکان استفاده از اعتبار مالیاتی را نداشته باشند؛ به بیان دیگر، قرار بود اعتبار فاکتورهای کاغذی از اول دی‌ماه خاتمه یابد. سازمان امور مالیاتی نیز کارمزدها را با همین رویکرد اصلاح کرد و جذابیت بیشتری برای جذب مؤدیان حقیقی در نظر گرفت. با این حال، الزام قانونی مذکور اجرا نشد و عملاً با تأخیری حدود ده ماهه مواجه شدیم. در نتیجه، شرکت‌ها برنامه‌ریزی خود را بر مبنای جذب مؤدیان حقیقی انجام داده بودند، اما الزام و حمایت اجرایی سازمان را در اختیار نداشتند.

این امر برنامه‌ریزی صنعت را دچار اختلال کرد و فشار مضاعفی بر سهام‌داران وارد ساخت. در صورت تداوم این روند، سال ۱۴۰۵ می‌تواند برای شرکت‌های TSP سال دشوارتری باشد. اعطای مجوزهای جدید بدون برنامه‌ریزی مشخص نیز ممکن است به وضعیتی منجر شود که برخی شرکت‌ها امکان ادامه فعالیت نداشته باشند. به نظر می‌رسد نخست لازم است سازمان امور مالیاتی رویکرد خود را بازنگری کند. چنانچه قرار است از الگوی صنعت پرداخت و تجربه شاپرک تبعیت شود، وجود یک رگولاتور با نقشه‌راه روشن ضروری است؛ رگولاتوری که بتواند اهداف میان‌مدت و بلندمدت، برای مثال در افق پنج‌ساله را مشخص و اعلام کند. همچنین فقدان گزارش‌های شفاف از عملکرد شرکت‌های TSP نشان می‌دهد سازوکار منظم ارزیابی و مقایسه وجود ندارد.

مستر اکس



اسفند ۱۴۰۴

سال نهم
شماره صد و دوم



در سطح مؤدیان، نوع نگاه و میزان استقبال از این زیست بوم چگونه بوده است؟ در تعامل با مؤدیان چه چالش هایی وجود دارد و میزان همراهی یا مقاومت آنها به چه صورت است؟

پناهی: در موضوع جذب مؤدی، به ویژه در بخش حقوقی، بعید می دانم چالش جدی وجود داشته باشد. همان طور که اشاره شد، سیاست سازمان در سال ۱۴۰۴ با توجه به رویکرد کارمزدی، به سمت جذب مؤدیان حقیقی متمایل شد؛ زیرا مؤدیان حقوقی، به واسطه الزامی که در سال ۱۴۰۳ اجرایی شده بود، عمدتاً به سامانه مؤدیان پیوسته و تکلیف قانونی خود را انجام داده بودند. بر همین اساس، شرکت های معتمد برنامه ریزی خود را بر جذب مؤدیان حقیقی متمرکز کردند، به ویژه با توجه به اعلام اجرای الزام از ابتدای دی ماه. اما این الزام عملیاتی نشد و موضوع بار دیگر به مسئله کارمزد و سیاست های مرتبط بازگشت. در هر کسب و کاری، برنامه ریزی سالانه مبتنی بر پیش بینی جریان درآمدی انجام می شود. سهام داران انتظار سود و بودجه مشخص دارند. در حال حاضر، برای تدوین بودجه سال ۱۴۰۵ با عدم قطعیت جدی مواجه هستیم و مشخص نیست مبنای پیش بینی درآمد چه خواهد بود. در چنین شرایطی، موضوعاتی مانند فرهنگ سازی، آموزش، توسعه فنی، نوآوری و ارتقای کیفیت خدمات در اولویت های بعدی قرار می گیرند. فضای سال ۱۴۰۴ بیش از هر چیز به مسئله **تاب آوری** گره خورده است. اکنون نیز دغدغه اصلی، **یقااست** و این پرسش مطرح است که با رویکرد فعلی سازمان، در سال ۱۴۰۵ چه وضعیتی برای شرکت ها رقم خواهد خورد.

آقای کشورزاد، به عنوان کسی که تجربه بیشتری در این حوزه دارد، وضعیت فعلی را چگونه ترسیم می کنید و سناریوهای احتمالی آینده را چه می بینید؟

کشورزاد: اجرای قانون پایانه های فروشگاهی پس از چندین تأخیر، قرار بود بر اساس قانون، ۱۵ ماه پس از تصویب و با سه ماه زمان تنفس، اجرایی شود؛ یعنی حدود ۱۸ ماه پس از مهر یا آبان ۱۳۹۸. با این حال، به دلایل مختلف، اجرای آن به تعویق افتاد و نهایتاً از آبان ۱۴۰۱ آغاز شد. آغاز اجرای قانون با شرکت های بورسی بود که انتخاب مناسبی محسوب می شد؛ زیرا این شرکت ها دارای سیستم مالی و شفافیت مالیاتی بودند و سازمان و شرکت های معتمد را درگیر فرار مالیاتی نمی کردند. این شرکت ها بالغ بر ۷۰۰ شرکت بودند و گزارش دهی به سازمان بورس داشتند، بنابراین صرفاً برای ورود به یک روال جدید و آزمون سیستم آماده بودند. در سال های اولیه، **شرکت های معتمد نقش آتش نشان را ایفا کردند**؛ هرگونه اشکال در دیتا یا سیستم، فوراً به آنها ارجاع می شد. این طبیعی است، زیرا در شروع اجرای هر سیستمی مشکلات فنی رخ می دهد. به تدریج هماهنگی با سازمان ایجاد شد و اصلاحات و آپدیت ها اطلاع رسانی شد.

در دی ماه ۱۴۰۱، شرکت های دولتی نیز به سیستم اضافه شدند که انتخاب مناسبی بود، زیرا این شرکت ها با ابلاغ و الزام قانونی همکاری می کنند. سپس از فروردین ۱۴۰۲، اشخاص حقوقی مشمول شدند و برای اشخاص حقیقی، ابتدا تیرماه ۱۴۰۲ وعده اجرا داده شد. به این ترتیب، تعداد مؤدیان به طور قابل توجهی افزایش یافت: شرکت های بورسی حدود ۷۰۰، دولتی حدود ۵۰۰۰ و اشخاص حقوقی حدود ۴۰۰ هزار، و با ورود اشخاص حقیقی، این رقم به چند میلیون مؤدی رسید. این افزایش ناگهانی اندازه بازار، جذابیت سرمایه گذاری را بالا برد و شرکت های معتمد جدیدی وارد این حوزه شدند. روز اول اجرای قانون، تنها دو شرکت فعال بودند: کیسان و معتمد اول سام، سپس دیان و تیپس و سایر شرکت ها به تدریج اضافه شدند و تا پایان سال ۱۴۰۱، تعداد شرکت ها به پنج مورد رسید و اکنون حدود ۲۲ شرکت فعال اند. با این حال، سازمان امور مالیاتی به دلایل مختلف، اجرای کامل برنامه را به تعویق انداخت؛ زیرا توان عملیاتی پاسخگویی به تعداد بالای مؤدیان را نداشت. این تأخیر باعث شد انتظارات سرمایه گذاران و سهام داران شرکت های معتمد محقق نشود.

به عنوان مثال، برخی سرمایه گذاران چندین سال برای جذب مشتری سرمایه گذاری کرده اند، اما هنوز به نقطه سر به سر نرسیده اند و این موجب کاهش حمایت آنها می شود؛ که این موضوع نقطه آسیب پذیر زیست بوم شرکت های معتمد است. نمونه دیگری از چالش ها، تغییر قواعد اعتبارسنجی فاکتورها بود. در ۲۶ خرداد ۱۴۰۲، سازمان اعلام کرد که همه فاکتورهای ثبت شده تا آن تاریخ بایگانی شده و دیگر قابل اصلاح یا نمایش نیستند. این داده ها فیزیگاً موجود است، اما دسترسی و استفاده عملی از آن امکان پذیر نیست و تا امروز، شرکت ها با این موضوع مواجه اند.

به نظر می رسد پیش بینی می شود که در صورت ادامه روند فعلی و عدم ایجاد تغییرات، شرکت های کوچک تر احتمالاً توان ادامه فعالیت خود را از دست خواهند داد و برخی ممکن است تعطیل شوند. فشارهای عملیاتی، کمبود حمایت از سوی رگولاتور، محدودیت های درآمدی و پیچیدگی های قانونی باعث کاهش تاب آوری این شرکت ها شده و خطر خروج از بازار برای آنها به طور جدی افزایش یافته است.

روشناس: در خصوص تعرفه جدید، یکی از مشکلات اصلی این است که ابلاغ آن تازه است و مربوط به سال ۱۴۰۴ می شود، در حالی که تمام برنامه ریزی ها بر اساس تعرفه سال قبل انجام شده بود. انتظار می رفت تعرفه های سال جدید نسبت به سال گذشته افزایش یابد و سازمان جلساتی برگزار کرده و صورت های مالی و هزینه ها را دریافت کرده بود تا در تعیین تعرفه کمک کند. در ابتدا، تعرفه برای مشتریان خرد افزایش یافت که مطلوب بود، زیرا با الزامات اول دی ماه، امکان جذب مشتری خرد و افزایش درآمد فراهم می شد. اما تعرفه های ارسال های بالکی محدود شد؛ به گونه ای که نسبت درآمد بالکی به کل درآمد باید حداکثر ۴۰ درصد باشد و اگر بیشتر شود، تنها ۴۰ درصد پرداخت می شود. این امر بودجه سال آینده را دشوار کرد و فشار مضاعفی بر شرکت ها وارد کرد، زیرا همزمان باید تعداد مشتریان خرد افزایش یابد تا محدودیت بالکی جبران شود. همچنین، به دلیل اعتراضات اخیر و دستور دولت جهت تأخیر یک ساله در اجرای طرحی که مقرر بود اول دی ماه جهت اجباری کردن ارسال صورتحساب الکترونیکی اجرایی شود، وضعیت شرکت ها دشوارتر شد.

شرکت ها نمی توانند به سرعت مشتری خرد جذب کنند و ارسال های دسته ای نیز حجم بالایی دارند. این وضعیت باعث شده شرکت های تازه تأسیس و حتی برخی شرکت های موجود تاب آوری مالی و عملیاتی کافی نداشته باشند. نتیجه این شرایط، کاهش شدید توانایی ادامه فعالیت شرکت ها است و پیش بینی می شود که در سال آینده تنها ۵ تا ۶ شرکت قادر به ادامه فعالیت باشند، مگر آنکه فعالیت مأموریتی بدون در نظر گرفتن سود یا زیان برای مجموعه ای داشته باشند. به طور کلی، بازار به دلیل این محدودیت ها و تأخیرها در وضعیت بحرانی قرار گرفته و مسیر رشد و توسعه شرکت های معتمد به شدت تهدید شده است.

آقای ارسنجانی، به نظر می رسد سازمان امور مالیاتی رویکردی بسیار بوروکراتیک نسبت به فناوری در حوزه مالیات دارد؛ با وجود اینکه خود پیش قدم در ایجاد تغییرات بوده است، انتظار می رفت که نگاه بازتری به فناوری و نوآوری داشته باشد و اجرای سامانه های مالیاتی در سطح کشور را تسهیل کند، اما عملاً تمرکز آن بر برون سپاری بخشی از فرایندهای بوروکراتیک با سقف مشخصی از درآمد برای

شرکت‌هایی است که این وظایف را بر عهده می‌گیرند. این رویکرد از کج‌ناشی می‌شود و آیا مدل پیشنهادی «شاپرک مالیاتی» که قرار بود شکل بگیرد، به این مرحله رسیده است یا خیر؟

ارسنجان: اگر بخواهیم کسب‌وکار شرکت‌های TSP را بر اساس آمار و ارقام، تعداد فعالان اقتصادی، تعداد اسناد یا تعداد پایانه‌های فروشگاهی (POS) بررسی کنیم، بازار این حوزه هنوز بکر است و امکان سهم‌گیری و توسعه فعالیت شرکت‌های TSP وجود دارد. با این حال، این امر نیازمند ریل‌گذاری صحیح در فرایندهای مرتبط است. به‌طور کلی، وضعیت فعلی شرکت‌های TSP شباهت زیادی به وضعیت شرکت‌های PSP در سال‌های ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۰ دارد؛ زمانی که بازاری رو به رشد وجود داشت، اما هر بانک و هر شرکت به‌صورت مستقل عملیات پرداخت و تسویه را انجام می‌داد. در آن مقطع، اگر بانک مرکزی بدون کمک شاپرک و خدمات شرکت خدمات انفورماتیک وارد عمل می‌شد، وضعیت شرکت‌های PSP مشابه وضعیت کنونی شرکت‌های معتمد مالیاتی و TSP می‌شد. بنابراین، گام نخست این است که سازمان امور مالیاتی و مرکز تنظیم مقررات، به‌عنوان یک نهاد دولتی، از فضای رگولاتوری شرکت‌های TSP فاصله گرفته و این وظیفه را به یک شرکت فناورانه واگذار کنند.

مشخصات این شرکت فناورانه، زمان و نحوه تأسیس آن، و همچنین سهامداران آن، در حوزه تصمیم‌گیری سازمان امور مالیاتی قرار دارد. شرکت فناورانه باید مسئولیت رگولاتوری شرکت‌های TSP را بر عهده گیرد. همان‌گونه که شاپرک با بهره‌گیری از تکنولوژی و شرکت خدمات انفورماتیک، عملیات دولتی مالی را انجام می‌دهد، در حوزه TSP‌ها نیز باید این اتفاق با سرعت مشابه رخ دهد. اگر در سال ۱۴۰۵ چنین نهادی شکل نگیرد و نگاه سازمان به شرکت‌های فناوری که برای تسهیل امور مالیاتی به سازمان کمک می‌کنند، اصلاح نشود، شرکت‌های TSP رشد نخواهند کرد و اهداف سازمان محقق نمی‌شود. همچنین در بازار فعلی، هیچ شرکتی به جز PSP‌ها نمی‌تواند پایانه فروشگاهی داشته باشد، عملیات پرداخت انجام دهد، تسویه کند و اتصال به سیستم‌های مالی را برقرار کند؛ زیرا تمامی مسیرها، حتی از طریق شرکت‌های پرداخت و زیرسوئیچ‌ها، به شرکت‌های PSP متصل می‌شوند. بنابراین، اگر سازمان امور مالیاتی بازار و سامانه مؤدیان را برای شرکت‌های TSP ایجاد کرده و به آنها مأموریت داده است، لازم است از این شرکت‌ها حمایت شود و چهارچوبی روشن برای شرکت‌های نرم‌افزاری که خدمات حسابداری ارائه می‌دهند، ترسیم شود. این چهارچوب‌گذاری به معنای دخالت در کسب‌وکار شرکت‌ها نیست، زیرا فعالیت آنها مشخص و مستمر است و بیش از ۲۰ تا ۳۰ سال تجربه دارند. ورود کامپیوتر به فعالیت‌های مالی، روند فعالیت‌های این شرکت‌ها را توسعه داده است.

با این حال، عملیات محاسبات مالی و حسابداری

آنها توسط شرکت‌های نرم‌افزاری انجام می‌شود. لحظه‌ای که ارسال الکترونیکی اطلاعات به سامانه مؤدیان مطرح می‌شود، اگر سازمان امور مالیاتی چهارچوب مشخصی تعریف نکند، کسب‌وکار شرکت‌های TSP آسیب خواهد دید و ممکن است از بین برود. در شرایط فعلی، می‌توان حداقل اقدام ممکن را انجام داد. با وجود از دست رفتن زمان و تأخیر در اجرای الزامات کشوری، می‌توان بازه زمانی مشخصی تعریف کرد تا به مرور شرکت‌ها یا مؤدیانی که اطلاعات خود را از طریق Self TSP‌ها یا نرم‌افزارهای مالی ارسال می‌کنند، به سمت شرکت‌های TSP سوق داده شوند. با اجرای این رویکرد، شرکت‌های TSP قادر خواهند بود چرخش فعالیت خود را ادامه دهند تا نیازهای اولیه آنها برطرف شود، سپس به حوزه نوآوری و خلاقیت ورود کرده و ارزش افزوده بیشتری ایجاد کنند. نتیجه این اقدامات به نفع سازمان امور مالیاتی و کشور خواهد بود و در نهایت، منجر به افزایش درآمدهای دولت از محل مالیات خواهد شد.

اگر بخواهیم به راهکارهایی بپردازیم که می‌تواند زیست‌بوم شرکت‌های TSP را نجات دهد و حتی به صورت خوشبینانه، آن را به رشد اولیه‌ای که آقای کشورزاد به ارقام آن اشاره کردند، بازگرداند، این راهکارها چه مواردی هستند؟

پناهی: به نظر من، اولین اقدام لازم این است که رگولاتور نگاه خود را نسبت به شرکت‌های معتمد تغییر دهد و آنها را جدا از سازمان نبیند. هم‌اکنون حس می‌شود که این تغییر نگرش در حال وقوع است و شرکت‌ها به عنوان موجودیت‌هایی جدا از سازمان دیده می‌شوند، اما هنوز نگاه کسب‌وکاری کامل شکل نگرفته است. در واقع، هدف ایجاد کسب‌وکار براساس قانون تجارت، کسب سود است، اما چنین نگاهی نسبت به شرکت‌های معتمد وجود ندارد و این شرکت‌ها ممکن است صرفاً به عنوان شرکت‌های مأموریتی با بودجه محدود در نظر گرفته شوند.

به نظر من، همان‌طور که آقای روشناس اشاره کردند، لازم است دست‌کم تعرفه‌ها به حالت قبلی بازگردانده شود تا در سال ۱۴۰۵ شرکت‌ها بتوانند باقی بمانند و فعالیت خود را ادامه دهند. در حال حاضر، تمرکز شرکت‌ها صرفاً بر بقا است و فرصتی برای نوآوری یا ارائه خدمات ارزش افزوده وجود ندارد، زیرا پاسخگویی به سهامداران و تأمین سرمایه اولیه ضروری است. سهامدارانی که سال‌ها سرمایه‌گذاری کرده‌اند، انتظار بازده دارند و ادامه شرایط موجود، توانایی آنها برای حفظ شرکت را تحت فشار قرار می‌دهد، به‌ویژه در مورد شرکت‌های بورسی که گزارش‌های مالی آنها به صورت عمومی منتشر می‌شود. همچنین لازم است بازنگری کلی در تعرفه‌ها انجام شود یا محدودیت‌هایی مانند سقف ۴۰ درصد برداشته شود تا شرکت‌ها بتوانند از تراکنش‌های موجود بهره کافی ببرند.

برای نمونه، در گفت‌وگو با برخی شرکت‌ها مشخص شده است که مبلغ واقعی تراکنش‌ها با مبلغ شناسایی شده در صورت‌های مالی اختلاف چشمگیری دارد. تجربه مشابه در گذشته، مانند سیاست سازمان نسبت به شرکت‌های FCP، نشان می‌دهد که محدود نگه داشتن تعداد اپراتورها برای رگولاتور آسان بوده است. بر اساس این تجربه و شرایط فعلی، پیش‌بینی می‌شود که در سال آینده نهایتاً پنج یا شش شرکت توانایی ادامه فعالیت خواهند داشت و سایر شرکت‌ها حذف خواهند شد.

آقای یزدانی، سال ۱۴۰۴ چه تأثیری بر این شرکت‌ها داشته است؟ به نظر شما مشکلات اصلی کجا بوده و چه اقداماتی هنوز می‌توان برای بهبود وضعیت انجام داد؟

یزدانی: بیشترین آسیب یک اکوسیستم یا یک کسب‌وکار، ناشی از عدم قطعیت‌هاست و متأسفانه این عدم قطعیت‌ها به مرور زمان افزایش یافته است. به‌عنوان مثال، زمانی که موضوع صدور مجوز شرکت‌های معتمد مالیاتی مطرح شد، تعرفه اولیه ۱۱۱ تومانی تعیین شده بود. طبق قانون، این تعرفه باید سالانه بر اساس تورم افزایش می‌یافت و ما برنامه‌ریزی کرده بودیم تا به بازار تقریبی چهار میلیون مؤدی ورود کنیم؛ که مربوط به سال ۱۴۰۰ و شروع فرایند صدور مجوز معتمد مالیاتی است. در یک مقطع زمانی، قانون به ما اجازه نمی‌داد حتی برای آموزش اقدام کنیم و الزاماتی وجود داشت که مؤدیان باید رعایت می‌کردند. در ادامه، مسیرهای درآمدزایی نیز تشویق شد تا در چهارچوب مجوز حرکت کنیم.

ماهیت مجوز یک چهارچوب مشخص دارد و همه شرکت‌های حاضر، با تهیه بیزینس پلن وارد این کسب‌وکار شدند. پیش از سال ۱۴۰۴ نیز دغدغه‌های مشابهی وجود داشت؛ ابتدای سال، فرایندهای درآمدی و هزینه‌ای تعیین می‌شد و در پایان

مهرتراکنش

میزگرد

۲۴۱

اسفند ۱۴۰۴

سال نهم
شماره صد و دوم

رگولاتور در آن دوره این اقدامات را محدود کرد و ما تذکر و اخطار دریافت کردیم که چرا آموزش ارائه داده‌ایم. سپس در مراحل بعدی، مجدداً اعلام شد که آموزش جزئی از وظایف است و باید اجرا شود.



شرکت‌ها را به سمت SELF TSP هدایت کنند. در برخی استان‌ها، دست‌انکاران نرم‌افزار توصیه می‌کنند که از شرکت‌های معتمد استفاده نشود و به جای آن، با شرکت‌های دیگر همکاری شود؛ این تصمیم صرفاً به دلیل موقعیت جغرافیایی مدیران است و نه کیفیت خدمات. در همین حال، رگولاتور باید بازار را نیز رگوله کند و وظیفه قانونی خود را انجام دهد. امروزه هیچ دستگاه کارت‌خوانی به شاپرک متصل نمی‌شود مگر آنکه یک PSP پشت آن باشد، اما آیا هیچ مؤدی ای وجود دارد که بدون شرکت معتمد صورت‌حساب ارسال کند؟ پاسخ منفی است. باید استراتژی ای وجود داشته باشد تا این فرایند قانونی شود. ایجاد انحصار برای ما ضروری نیست. من پیشنهاد داده‌ام که نرم‌افزارهای بزرگ مجهز به ماژول تمامی شرکت‌های معتمد شوند و مؤدی مخیر باشد که از کدام شرکت سرویس بگیرد. هم‌اکنون در فضای PSPها، مؤدی می‌تواند از ۱۳ تا ۱۷ PSP سرویس دریافت کند؛ و ما اکنون ۲۲ TSP فعال داریم. قیمت سرویس پشتیبانی شرکت‌های معتمد به مراتب پایین‌تر از ماژول شرکت‌های نرم‌افزاری غیرمعتمد است، بنابراین ما می‌توانیم در این بازار رقابتی نقش مؤثری ایفا کنیم. مسئولیتی که دوستان رگولاتور بر عهده دارند این است که اگر فاکتوری به ارزش ۳۰ میلیارد تومان ارسال نشود، تعیین کنند چه مقدار جریمه برای شرکت معتمد و شرکت‌های نرم‌افزاری غیرمعتمد اعمال شود. رگولاتور باید در این زمینه حمایت کند؛ هم از حیث تراکنش و هم از حیث پشتیبانی. در برخی موارد، بازار بیرونی اعلام می‌کند که «شما معتمد سازمان مالیاتی هستید، ما با شما کار نمی‌کنیم.» و در

سال، بررسی می‌کردیم که آیا درآمدهای پیش‌بینی شده تحقق یافته‌اند یا خیر. این نوسانات و بی‌ثباتی‌ها، بیشترین آسیب را به کسب‌وکار وارد کرده است. طی سه سال گذشته، مرکز تنظیم چهار رئیس متفاوت داشته که این امر بر استراتژی‌ها و حمایت‌ها اثرگذار بوده است. در برخی دوره‌ها، حمایت کامل از شرکت‌های معتمد وجود داشت و شرکت‌ها رشد کردند؛ در دوره‌ای دیگر، حمایت کاهش یافت و این فشار برای شرکت‌ها افزایش پیدا کرد. در زمینه تعرفه‌گذاری، تصمیمات لحظه‌ای باعث شد بازار شرکت‌های معتمد زیر سؤال برود. به عنوان مثال، ما برنامه‌ریزی کرده بودیم که یکم دی ماه به عنوان نقطه عطفی در کسب‌وکارمان باشد و سهامداران را برای تحقق اهداف مطلع کرده بودیم اما یک تصمیم ناگهانی، سه راهکار اصلی برای مؤدیان و کسب‌وکارها را مختل کرد و سهم شرکت‌های معتمد در تصمیم‌گیری دیده نشد.

با وجود این مشکلات، ظرفیت بازار هنوز وجود دارد؛ حدود ۱۲۰۰ تا ۱۳۰۰ نفر به صورت مستقیم در این اکوسیستم فعال هستند و کسب‌وکار فناورانه است. افراد متخصص و نخبه‌ای در صنعت حضور دارند که سامانه‌های تراکنشی پیشرفته طراحی می‌کنند. برای نمونه، شرکت تیس تاکنون ۳ میلیارد تراکنش ارسال کرده و شرکت کیسان دارای ۴۵ تا ۵۰ هزار مؤدی خرد است. این سامانه‌ها و زیرساخت‌های فناورانه بدون حضور شرکت‌های معتمد قابل توسعه نبوده‌اند. در سال ۱۴۰۴ و پیش از آن، نقش شرکت‌های معتمد در تصمیم‌گیری‌ها دیده نشد و تصمیمات بدون حضور نمایندگان شرکت‌ها اتخاذ شد. حداقل انتظار این است که در تصمیم‌گیری‌های مالی، نماینده‌ای از شرکت‌های معتمد حضور داشته باشد تا نظرات و ظرفیت‌های این اکوسیستم لحاظ شود، چراکه تمامی شرکت‌ها دارای دغدغه‌ها و فهم مشترک از بازار هستند.

آیا تاکنون حرکتی صنفی صورت گرفته تا صدای شرکت‌ها به مراجع مربوطه منتقل شود، یا این تلاش‌ها به نتیجه نرسیده است؟

یزدانی: در یک مقطع، هم‌افزایی برای تحقق برخی اهداف انجام شد. همان‌طور که اشاره شد، تغییرات رگولاتور تأثیر مستقیم دارد و در آن مقطع، ما از انجام این هم‌افزایی منع شدیم. با اینکه تشکیل هرگونه کنسرسیوم یا انجمن صنفی منع قانونی ندارد، اما ما مورد انتقاد قرار گرفتیم. اکنون اما رویکرد سازمان تغییر کرده و از ما سؤال می‌شود که چرا تاکنون صنفی تشکیل نداده‌ایم. در مقطعی نیز سازمان اعلام کرد که یک نفر به عنوان نماینده معرفی شود تا برخی امور را پیگیری کند، اما این تعهد نیز به طور کامل رعایت نشد. به نظر من، وظیفه آن نماینده صرفاً جمع‌آوری دغدغه‌ها و انتقال آنها بوده، اما در سایر فرایندهایی که مستقیماً بر کسب‌وکار ما تأثیر دارند، نقش ما و ارتباط ما مشخص نیست. این موضوع، دغدغه‌ای است که از سال ۱۴۰۴ آغاز شد و در سال ۱۴۰۵ نیز ادامه دارد. صادقانه عرض می‌کنم، از دید من، از جانب رگولاتور و شاید سازمان، وجود یا عدم وجود شرکت‌های معتمد اکنون اهمیت چندانی ندارد.

سؤال این است که رگولاتور اکنون چه نگاهی به شرکت‌های معتمد دارد؟ نقش آنها چیست و قرار است چه کاری انجام دهند؟ آیا دیدگاه فعلی این است که آنها صرفاً یک فرصت محدود برای کمک به اجرای مدل جدید داشته‌اند و پس از آن باید از میدان خارج شوند؟

یزدانی: من بدترین مشکل را سردرگمی رگولاتور می‌دانم. به نظر من تمام این مشکلات از همین سردرگمی ناشی می‌شود و نتایج آن همان مواردی است که اشاره شد. به عنوان نمونه، در مورد قیمت تراکنش، همان‌گونه که آقای پناهی اشاره کردند، در مجموعه‌ای مانند TSP بانک ملی که ماهیتاً تراکنش‌محور است، اگر مبلغ ۳۸ میلیارد تومان را به ۱۰۸ میلیون تومان کاهش دهند، نه به یک میلیارد، این مجموعه باید حداقل ۳ میلیارد تومان حقوق پرداخت کند. اگر نیت رگولاتور حمایت از شرکت‌ها باشد، به مجرد تصویب قانونی که مقرر می‌کند سه اقدام خاص انجام شود، باید کسب‌وکارها را مطلع کند و هشدار دهد که بقای آنها در معرض خطر است.

نگرش دولتی حاکم بر کسب‌وکار ما، آفت اصلی محسوب می‌شود، زیرا افرادی که در این سیستم هستند دغدغه پرداخت حقوق ماهیانه ندارند و صرفاً می‌خواهند

مهر تراکنش



۲۴۲

ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



برخی موارد، در داخل سازمان امور مالیاتی گفته می شود «ما حمایت کافی از شما داریم ولی برخی افراد نسبت به این حمایت برخورد مناسبی ندارند و معترض هستند.» دغدغه اصلی این است که بود و نبود شرکت های معتمد، با تعداد مؤدیان مرتبط تعریف شود. در گذشته، اگر اقدامات لازم انجام می شد، سه میلیون تقاضا در بازار توزیع می شد و اعضای حاضر می توانستند آن نیازها را جمع آوری کنند. یادم هست روزهای اول برای آموزش پایانه فروشگاهی جلسه ای برگزار شد و پس از آن برخی مشاوران مالیاتی، شرکت های معتمد را نقد کردند اما در نهایت، یکی از مدیران بازنشسته سازمان مالیاتی اذعان کرد که «من نمی دانستم معتمد تا این حد خوب است و از امروز از شما دفاع می کنم.» این نگرش و این تصور از آن زمان تاکنون همراه ما بوده است.

آقای کشورزاد، با توجه به اینکه سازمان به جای حمایت و توسعه مسیر همکاری با شرکت های معتمد، به گفته آقای یزدانی، حتی در حال تبلیغ و ایجاد فضا برای غیر معتمدهاست، فارغ از اینکه این اقدام در حیطه اختیاراتش باشد یا خیر، چه خطراتی متوجه خود رگولاتور می شود؟

کشورزاد: اجازه دهید یک تکمله به فرمایش شما اضافه کنم. سازمان امور مالیاتی به صورت سازماندهی شده، مشکلی با شرکت های معتمد ندارد. مشکل اصلی ناشی از تفاوت دیدگاه ها و تششت آرای موجود در درون سازمان است. با توجه به اینکه این سازمان حدود ۳۳ تا ۳۴ هزار نیرو دارد، طبیعی است که برخی دیدگاه ها متفاوت باشد. من

فرمایش آقای یزدانی را تأیید می کنم. به عنوان مثال، در حوزه مؤدیان بزرگ، یکی از کارمندان ادارات مالیاتی را می شناسم که نرم افزاری نوشته و تبلیغ می کند تا مؤدیان از آن استفاده کنند. مرکز مالیاتی واکنش شدیدی نشان داد و پرسید چگونه یک کارمند می تواند نرم افزار بنویسد و آن را به مؤدیان ارائه دهد، در حالی که از سوی دیگر، گروهی دیگر در سازمان تمام تلاش خود را برای حمایت از شرکت های معتمد می کنند تا زیرساخت ارسال صورتحساب ها استاندارد شود.

به نظر می رسد تعداد این افراد کمتر است و رویکرد مخالفان غالب شده است. آسیب اصلی این است که چند میلیون مؤدی مجبورند به صورت مستقیم با سازمان ارتباط برقرار کنند.

دولت دارای اصل کوچک سازی ساختار است و این هدف بدون استفاده از شرکت های معتمد محقق نمی شود. سازمان امور مالیاتی با نیروی انسانی موجود، قادر نیست بیش از حدود ۱۰۰ هزار مؤدی را به طور دقیق رسیدگی کند. برای افزایش دقت، مالیات سستانی عادلانه و کارآمد، نیاز به زیرساخت اطلاعاتی و اکوسیستم مشخص با حکمرانی داده دارد، و این بدون بازوی فناوری و شریک تجاری ممکن نیست. شرکت های معتمد نقش مهمی در این اکوسیستم دارند. شریک تجاری، برخلاف کارمند دولت، ابتدا به سود خود و سپس به رضایت مشتری اهمیت می دهد، سرویس مناسب ارائه می کند و هزینه دریافت می کند، بنابراین سیستم پایدار و زنده باقی می ماند. اگر سازمان مالیاتی نتواند این یکپارچگی را ایجاد کند، انتظار ندارد که مدیران کل استان ها دغدغه حفظ شرکت های معتمد را داشته باشند و مؤدیان را تشویق به استفاده از خدمات آنها کنند.

به عنوان مثال، تیر یا مرداد ۱۴۰۴، سازمان ۱۰ خدمت جدید از طریق سامانه خادم به شرکت های معتمد سپرد که باید ارائه می شد، اما در عمل هیچ درآمدی برای شرکت ها ایجاد نشد، زیرا کاربران می توانستند همان خدمات را از کافی نت یا سایر دفاتر پیشخوان دریافت کنند. وقتی سازمان قصد دارد این خدمات را به شرکت های معتمد منتقل کند، بدون ارائه زیرساخت و ابزار لازم، اجرای آن دشوار است. با این حال، شرکت های معتمد تلاش کرده اند، تبلیغ کرده اند و خدمات رایگان ارائه داده اند تا چرخه کار ادامه یابد و امیدوارند سال آینده درآمد مناسبی حاصل شود.

به نظر شما، مدیران، به ویژه مدیران عامل شرکت های معتمد مالیاتی در پایان سال ۱۴۰۵ بابت عدم اتخاذ کدام تصمیم امروز، بیشترین حسرت را خواهند داشت؟

ارسنجان: عدم حرکت به سمت نوآوری و استفاده از فناوری های روز در کاربردهای صنعت معتمد مالیاتی. اگر امروز فرصت برنامه ریزی برای این موضوع را داشته باشیم و در سال ۱۴۰۵ روی آن سرمایه گذاری کنیم، مطمئناً تا پایان سال نتیجه آن را مشاهده خواهیم کرد. در غیر این صورت، قطعاً در پایان ۱۴۰۵ حسرت آن را خواهیم خورد. روشناس: به شکل بدبینانه، اگر امسال تصمیمی برای توسعه سیستم های ارزش افزوده برای مؤدیان خرد اتخاذ نکنیم، ظرفیت های شرکت من، مانند سوپرپلیکیشن آپ، فرصت ورود به این بازار بزرگ را نخواهند داشت. در این صورت، حتی تا اواسط تابستان سال آینده نیز قادر به فعالیت موثر نخواهیم بود.

پناهی: اگر واقعاً بخواهیم نقش یک شرکت فناوری مالیاتی را داشته باشیم، چند اقدام اساسی لازم است. یکی از این اقدامات، استانداردسازی و اتوماسیون فرایندهای داخلی تا حد امکان است تا بهای تمام شده کاهش یابد. در شرایط فعلی، نمی توانیم بخش قابل توجهی از درآمد را افزایش دهیم، بنابراین باید هزینه ها را کاهش دهیم. استفاده از هوش مصنوعی و ابزارهای مختلف می تواند در این زمینه کمک کننده باشد. همچنین باید خدمات اضافی ارائه کنیم که امکان درآمدزایی داشته باشد.

کشورزاد: من همیشه به دنبال ایجاد یک پلتفرم بوده ام که مؤدی یا هر فرد بتواند تمام نیازهای مالی، مالیاتی و بانکی خود را به صورت یکجا و آنلاین، به شکل سرویس دریافت کند. اگر این کار تا پایان ۱۴۰۵ انجام نشود، واقعاً حسرت خواهیم خورد.

یزدانی: حسرتی که ممکن است بخورم این است که نتوانم این پلتفرم را طوری حفظ کنم که افراد حاضر در سیستم، تجربه و دانش کسب کنند و در سال آینده بقای ریما را در چهارچوب تعاریف معتمد و شرایط بازاری که همگی به آن با نگرانی نگاه می کنیم، تضمین کنم. هدفم باید این باشد که از از بین رفتن این کسب و کار جلوگیری شود. ممکن است دو سال بعد دوستان به این نتیجه برسند که معتمد تجربه موفقی بود

مهرتراکتس

میزگرد

۲۴۳

اسفند ۱۴۰۴

سال نهم
شماره صد و دوم