

احكام تجارت و كسب و كار

خرید و فروش الكترونيکی

(ویژه متقاضیان صدور و تمدید پروانه كسب)

موضوع ماده ۱۴ آیین نامه اجرایی ماده ۱۲ قانون نظام صنفی

تعریف خرید و فروش الکترونیکی

در یک تعریف ساده، خرید و فروش الکترونیکی به فرآیند خرید و فروش کالا، خدمات یا اطلاعاتی گفته می شود که از طریق ابزارهای الکترونیکی و بر بستر شبکه اینترنت انجام می شود.

به عبارت دیگر زمانی که تمام ابعاد و فرآیند بازار از جمله: جستجو، سفارش و خرید، پرداخت، ارسال و تحویل کالا یا خدمات از طریق ابزار الکترونیکی و شبکه های کامپیوتری انجام پذیرد تجارت الکترونیکی انجام شده است.

ویژگی اصلی این نوع از تجارت تسهیل فرآیندهای تجاری، حذف فرآیندهای غیرضروری و زائد در انجام امور بازرگانی و کاهش هزینه ها از طریق بهبود و افزایش هماهنگی، کاهش هزینه های اداری خصوصاً هزینه مکاتبات و نیز بهبود دسترسی به بازار و افزایش تنوع برای مشتریان است. در این میان، فناوری های نوین ارتباطی مانند اینترنت، اکسترانت، پست الکترونیک و تلفن های همراه در گسترش و توسعه تجارت الکترونیک نقش بسزایی دارند.

مزایای خرید و فروش الکترونیک:

دسترسی تمام مردم جهان به اینترنت و گسترش روابط الکترونیکی از طریق وب سایت ها، باعث به وجود آمدن تجارتی پر سود و بدون محدودیت جغرافیایی و فیزیکی شده است. در طراحی سایت هایی که امروز کار تجارت را انجام می دهند، جذب مخاطب و مشتریان تبدیل به رقابتی برای کسب درآمد در اینترنت شده است.

مهمترین مزایای تجارت الکترونیک و کسب و کار الکترونیکی عبارتند از:

- ۱- حذف محدودیت مکانی و زمانی
- ۲- کسب و کار بدون تعطیلی
- ۳- دسترسی سریع به اطلاعات
- ۴- امکان مقایسه قیمت و نوع کالاها
- ۵- قابلیت استفاده از نظرات خریداران قبلی
- ۶- کاهش هزینه ها و کاهش زمان انجام کار
- ۷- حذف دلال ها و واسطه ها

۸- ایجاد فرصت های تجاری و شغلی جدید برای صنایع و بنگاه های اقتصادی

۹- امکان ارائه خدمات و محصولات در سطح جهانی

۱۰- بهبود و ارتقاء سطح خدمات مشتریان

۱۱- امکان استفاده از پرداخت های الکترونیکی

مراحل راه اندازی خرید و فروش الکترونیکی:

۱- طراحی و راه اندازی وب سایت: طراحی سایت، به روند برنامه ریزی، طراحی و ساخت صفحات و درگاه های اینترنتی گفته می شود که می توانند شامل متن، تصویر، فایل های صوتی و تصویری و... متناسب با نوع کالا یا خدمات ارائه شده باشند

این سایت ها معمولاً توسط طراحان سایت و با مشورت صاحبان مشاغل، ایجاد، به روز رسانی و نگهداری می شوند.

۲- خرید دامنه (Domain) نام دامنه، همان آدرس وب سایت است که منحصر به فرد می باشد مانند:

www.buasnaf.ir

جهت خرید و ثبت یک آدرس می توان به سایت www.nic.ir مراجعه کرده و بعد از ثبت نام در این سایت، طبق مراحل اشاره شده در سایت، اقدام به ثبت یک آدرس اینترنتی نمود.

۳- خرید میزبان (Host): میزبان یک سرور و در حقیقت یک نوع کامپیوتر بر روی شبکه اینترنت است و وظیفه ذخیره اطلاعات موجود در سایت را بر عهده دارد. این کامپیوتر با وسایل جانبی پیشرفته به شبکه وصل شده و بازدید کنندگان از این طریق می توانند به وب سایت دسترسی داشته باشند.

(معمولاً خرید دامنه و خرید میزبان (host) توسط طراحان سایت انجام می شود.)

۴- دریافت مجوز کسب و کار اینترنتی یا نماد اعتماد الکترونیکی: نماد اعتماد الکترونیکی مشخصه ای به منظور اعتماد سازی کاربران در هنگام مراجعه به سایت ها و فروشگاه های اینترنتی می باشد. مرکز توسعه تجارت الکترونیکی وظیفه اعطای نماد اعتماد الکترونیکی را بر عهده دارد. مراحل اعطای این نماد به شرح زیر است:

۴-۱- مراجعه به سایت مرکز توسعه تجارت الکترونیک به آدرس www.enamad.ir و ارسال درخواست بررسی سایت بصورت شخص حقیقی یا حقوقی و دریافت تاییدیه از مرکز تجارت الکترونیک.

۲-۴- مراجعه به اتحادیه و ثبت تقاضا در اتحادیه.

۳-۴- بارگذاری سند مالکیت یا اجاره نامه، گواهی صلاحیت فردی از نیروی انتظامی، گواهی گذراندن دوره های احکام تجارت و تاییدیه مرکز تجارت الکترونیک در سامانه اصناف به نشانی: www.iranianasnaf.ir

۴-۴- دریافت درگاه پرداخت الکترونیکی: امروزه هر درگاه فروش اینترنتی و کسب و کار به یک درگاه پرداخت الکترونیکی نیاز دارد تا بتواند با سهولت بیشتری خدمات بانکی را بطور الکترونیکی ارائه نماید. به این منظور باید به بانک و یا وب سایت آن مراجعه نمود و درخواست خود را با پر کردن فرم های خاص اعلام نمود.

۵-۴- بررسی کسب و کارهای موفق و مرتبط، بازار و رقبا

۶-۴- ارتباط موفق با مشتری و پایداری این ارتباط

۷-۴- حضور در شبکه های اجتماعی

اعتماد به کار و کسب های الکترونیکی:

وجود و صحت نماد اعتماد الکترونیکی در وب سایت یک فروشگاه، اعتماد به کار و کسب را به همراه دارد. تایید فروشگاه های اینترنتی توسط یک موسسه ثالث تاثیر زیادی در جلب اعتماد مراجعه کنندگان دارد و مراجعه کننده از در امان ماندن اطلاعات خود ایمنی بیشتری احساس می نماید و حتی در صورت سوء استفاده از این اطلاعات می تواند برای شکایت به مراجع قانونی ذی صلاح مراجعه نماید.

مدل های خرید و فروش الکترونیکی:

استفاده از اینترنت به عنوان اصلی ترین بستر ارتباطی در تجارت الکترونیکی باعث به وجود آمدن مدل های گوناگون در این سبک از تجارت شده است. این مدل ها که حاصل تعامل سه گروه اصلی تجارت الکترونیکی یعنی دولت، مشتری و بنگاه های اقتصادی است، باعث توسعه و گسترش مدل های مختلف تجارت الکترونیک شده است.

تجارت الکترونیک را می توان از حیث تراکنش ها (Transaction) به انواع مختلفی تقسیم نمود که مهم ترین آن ها عبارتند از:

۱- ارتباط بنگاه تجاری و بنگاه تجاری (B2B): به الگویی از تجارت الکترونیک گفته می شود که طرفین معامله، بنگاه های تجاری هستند. برای مثال، عمده فروشی که محصولاتی را به خرده فروشان می فروشند.

۲- ارتباط بنگاه مصرف کننده (مشتری) B2C: به الگویی از تجارت الکترونیکی گفته می شود که بسیار رایج بوده و ارتباط تجاری مستقیم بین بنگاه های تجاری و مشتریان می باشد. این نوع تجارت از طریق فروشگاه های اینترنتی و بدون نیاز به حضور فیزیکی مشتری انجام می شود و تصویری است که بیشتر مردم از تجارت الکترونیک دارند.

۳- ارتباط مصرف کننده با مصرف کننده C2C: در این مدل خریدار و فروشنده، مصرف کنندگان هستند.

۴- ارتباط بین بنگاهها و سازمان های دولتی B2A: شامل تمام تعاملات تجاری بین بنگاه ها و سازمان های دولتی می باشد. پرداخت مالیات ها و عوارض از این قبیل تعاملات محسوب می شود.

۵- ارتباط بین دولت و شهروندان G2C: الگویی بین دولت و توده مردم است که شامل بنگاه های اقتصادی موسسات دولتی و کلیه شهروندان می باشد. این الگویی از مولفه های دولت الکترونیک می باشد.

۶- ارتباط بین دولت ها G2G: این الگو شامل ارتباط تجاری بین دولت ها در زمینه هایی شبیه صادرات و واردات است.

تعریف پرداخت الکترونیکی:

عبارت است از پرداخت پول در مقابل کالا و خدمات در تجارت الکترونیک از طریق وسایل الکترونیکی و بر بستر اینترنت.

ویژگی های یک پرداخت الکترونیکی مناسب:

امنیت: ایمن ساختن اطلاعات به معنای جلوگیری از تحریف و دستیابی به اطلاعات توسط افراد غیرمجاز.

قابلیت بررسی: سیستم باید تمام عملیات مالی را ثبت کند تا در صورت لزوم بتوان اشکالات و خطاهای احتمالی را ردیابی کرد.

قابلیت اطمینان: سیستم باید به قدر کافی مستحکم باشد تا کاربران در صورت بروز مشکل، متضرر نشوند.

گمنامی: حریم خصوصی افراد رعایت شود.

عدم تکذیب: یک سیستم پرداخت اینترنتی باید گروه های درگیر را مطمئن و متعهد سازد که گروهی نتواند معاملات را انکار کرده و یا به طور غیر قانونی از زیر آن شانه خالی کند.

تقسیم پذیری: کارت های الکترونیکی باید در قسمت یا بازه زمانی مورد پذیرش باشند.

مزایای استفاده از پرداخت های الکترونیکی:

- ۱- ایجاد امنیت و عدم نیاز به حمل وجه
- ۲- کاهش مراجعه به بانک و صرفه جویی در زمان
- ۳- ایجاد نظم و دقت در حسابداری
- ۴- کاهش رفت و آمدهای غیر ضروری
- ۵- کاهش آلودگی هوا، سوخت و انرژی
- ۶- کاهش هزینه های چاپ اسکناس
- ۷- کمک به بهداشت عمومی
- ۸- افزایش قدرت بانک در مدیریت وجوه
- ۹- کاهش هزینه ارائه خدمات بانکی به دلیل بانکداری غیر حضوری

آئین نامه موجود در قانون نظام صنفی در خصوص صندوق مکانیزه فروش:

طبق این آئین نامه جهت اجرای ماده ۱۲۱ قانون برنامه پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران و با توجه به هماهنگی های به عمل آمده با وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان امور مالیاتی کشور، صاحبان مشاغل مکلف به استفاده از سامانه صندوق مکانیزه فروش یا یارانه ای که دارای سیستم نرم افزار فروشگاهی و صدور فاکتور الکترونیکی (صورت حساب فروش) است، می باشند.

صاحبان مشاغل در صورت عدم استفاده از صندوق مکانیزه فروش، از معافیت مقرر در قانون برای سال مربوطه محروم خواهند شد.

معادل هزینه خرید، نصب و راه اندازی سامانه صندوق مکانیزه فروش یا رایانه (اعم از سخت افزار یا نرم افزار) از درآمد مشمول مالیات در اولین سال استفاده از سامانه فروش، کسر خواهد شد.

تمامی کسب و کارهای خرد در کشور بر اساس تفاهم نامه ای که بین وزارت صنعت، معدن و تجارت، شورای اصناف و سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور به امضا رسیده باید به صندوق مکانیزه فروش مجهز باشند.

صندوق مکانیزه فروش چیست؟

صندوق مکانیزه فروش عبارت است از رایانه ای که دارای نرم افزار فروشگاهی بوده و به منظور ثبت اطلاعات خرید و فروش روزانه، نگهداری هزینه و موجودی کالا در یک واحد صنفی مورد استفاده قرار

می‌گیرد. لازم به ذکر است که هدف از بکارگیری سامانه فروش، مدیریت خرید، فروش، هزینه و موجودی کالا توسط صاحبان مشاغل و صدور الکترونیکی فاکتور فروش می باشد

صندوق فروش انواع مختلفی دارد که هر حرفه، متناسب با نوع فعالیت خود و میزان بودجه اش، مبادرت به انتخاب و خرید آن می کند. بنابراین، به خوبی روشن است که صاحبان مشاغل مختلف با هر میزان بودجه می توانند به راحتی از این صندوق ارزشمند استفاده کنند و کارهای خود را با رونق بیشتری به پیش برده و از سردرگمی و خستگی در امور خود به نحو چشمگیری بکاهند.

صندوق های فروش از ابتدای پیدایش تا کنون به دلایل گوناگون مورد استفاده قرار گرفته اند که از جمله مهمترین آنها می توان به مواردی همچون حفظ پول نقد از گزند سرقت و کلاهبرداری، ارائه فاکتور خرید به مشتری، ثبت اطلاعات فروش بنگاه جهت تعیین میزان دقیق فروش روزانه، مستند سازی مبادلات اقتصادی و تقویت شیوه های حسابداری و نهایتاً شفاف سازی در فرآیند کسب و کار و انضباط مالی در ابعاد خرد و کلان اجتماعی اشاره کرد.