

و هو اسرع الحاسبين...

چهل و ششمین همایش انجمن حسابداران خبره ایران
بررسی چالش های مالی، مالیاتی و حسابرسی اجرای
استاندارد ۴۳



چالش های عملی اجرا و پیاده سازی استاندارد

ارائه: سید محمد باقرآبادی

دکتری حسابداری، حسابدار رسمی، حسابدار مستقل





مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

بزرگترین چالش این استاندارد طی کردن مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد است:

مشخص نمودن قرارداد



مشخص نمودن تعهدات عملکردی



مشخص نمودن قیمت مبادله و تعیین مابه از



تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی
بر اساس قیمت مستقل



شناسایی درآمد همزمان با ایفای تعهدات عملکردی





مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

بزرگترین چالش این استاندارد طی کردن مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد است:

مشخص نمودن قرارداد





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **مشخص نمودن قرارداد:**



در بسیاری از شرکت ها، به ویژه **واحدهای کوچک و متوسط** یا کسب و کارهای خانوادگی، **قراردادهای رسمی، مکتوب و قابل اتکا وجود ندارد** یا بسیار **ساده** و **فاقد بندهای صریح حقوقی** هستند. از سوی دیگر، برخی توافقات به صورت **شفاهی، پیامک، فاکتور فروش، یا صرفاً ارسال کالا/ارائه خدمات** برقرار می شود.

این شرایط باعث می شود حسابداران **نتوانند** با اطمینان، قرارداد را در دوره مالی مناسب شناسایی و مستندسازی کنند.





مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

بزرگترین چالش این استاندارد طی کردن مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد است:

مشخص نمودن تعهدات عملکردی





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از شناسایی تعهدات عملکردی:



شرکت ها باید **قراردادها** را به دقت **تجزیه و تحلیل** کنند تا مشخص شود کدام کالاها یا خدمات **به طور مجزا** ارائه می شوند، به ویژه در قراردادهای که در قالب **پکیج** هستند. مثلا در بسیاری از قراردادهای رایج در ایران، به ویژه در صنایع فناوری اطلاعات، پیمانکاری، مشاوره، خودروسازی و دارویی، **خدمات و کالاهای متعددی در قالب یک قرارداد کلی گنجانده می شود**، بدون آن که به تفکیک تعهدات پرداخته شود. در نتیجه یکی از چالش های اجرا **شناسایی صحیح تعهدات اجرایی** است که ممکن است با قرارداد صریح همخوانی نداشته باشد.



چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **شناسایی تعهدات عملکردی**:



اغلب قراردادهای تجاری در ایران، بدون آگاهی از الزامات حسابداری تنظیم می شوند. در نتیجه تعهدات عملکردی ممکن است به صورت **صریح** در قرارداد ذکر شوند یا به صورت **ضمنی** از رویه های مرسوم تجاری، روش های کاری یا انتظارات مشتری ناشی شوند در نتیجه یکی از چالش های اجرا **شناسایی صحیح تعهدات اجرایی** است که ممکن است با قرارداد صریح همخوانی نداشته باشد.

در برخی صنایع، **خدمات پس از فروش** یا **گارانتی** ممکن است به عنوان یک **تعهد عملکردی جداگانه** در نظر گرفته شوند. تعیین اینکه آیا خدمات پس از فروش یا گارانتی بخشی از **تعهد اصلی** است یا یک **تعهد عملکردی مستقل** یک چالش اساسی است.

چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **شناسایی تعهدات عملکردی**:



اغلب قراردادهای تجاری در ایران، بدون آگاهی از الزامات حسابداری تنظیم می شوند. در نتیجه تعهدات عملکردی ممکن است به صورت **صریح** در قرارداد ذکر شوند یا به صورت **ضمنی** از رویه های مرسوم تجاری، روش های کاری یا انتظارات مشتری ناشی شوند در نتیجه یکی از چالش های اجرا **شناسایی صحیح تعهدات اجرایی** است که ممکن است با قرارداد صریح همخوانی نداشته باشد.

در بسیاری از شرکت های ایرانی، به ویژه شرکت های تولیدی، **فرآیند رسمی برای تحلیل قرارداد از نظر تعهدات متمایز وجود ندارد. واحد فروش، امور قراردادها و حسابداری** به صورت جزیره ای عمل می کنند و تحلیل حسابداری قرارداد، بعد از وقوع معامله و به صورت پس از واقعه انجام می شود، نه در زمان انعقاد قرارداد.



چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از شناسایی تعهدات عملکردی:



برنامه های وفاداری مشتریان، کوپن ها، یا تخفیف های بازاریابی ممکن است به عنوان تعهدات عملکردی در نظر گرفته شوند. تعیین اینکه آیا این برنامه ها به عنوان یک تعهد عملکردی جدید در نظر گرفته می شوند یا به عنوان یک تخفیف روی قرارداد اصلی یک چالش اساسی است.

در بسیاری از شرکت های ایرانی، به ویژه بنگاه های کوچک و متوسط، قراردادها فاقد شفافیت در تفکیک کالا و خدمات هستند؛ اطلاعات دقیق در خصوص اقلام تعهد شده، شرایط تحویل، ترتیبات زمانی و بهای تفکیکی موجود نیست یا به صورت غیرساختاری (مثلاً به شکل PDF یا Word ساده) ذخیره شده اند.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **شناسایی تعهدات عملکردی**:



پیاده سازی موفق بندهای مرتبط با تعهدات عملکردی، نیازمند تیم هایی با توان **تحلیل حقوقی قراردادها** است

در ایران، بیشتر تیم های مالی شرکت ها عمدتاً به ثبت عملیات سنتی متمرکزند و درک عملی از تفکیک تعهدات ندارند. این **شکاف دانشی**، ریسک نادرستی در شناسایی و گزارشگری درآمد را افزایش می دهد و زمینه بروز مغایرت با الزامات حسابرسی و مالیاتی را فراهم می کند.





مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

بزرگترین چالش این استاندارد طی کردن مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد است:

مشخص نمودن قیمت مبادله و تعیین مابه ازا





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **برآورد مابه ازای متغیر**:



قراردادها معمولاً شامل عناصر متغیری مانند **تخفیف ها، بازگشت محصول، پاداش ها و جریمه ها** هستند

در بسیاری از قراردادهای رایج در ایران، بندهای مرتبط با **تخفیف، جریمه، پاداش یا تعدیل قیمت به صورت مبهم، عرفی یا غیرمکتوب** قید شده اند

در چنین شرایطی، **تشخیص اینکه آیا واقعاً مابه ازای متغیر وجود دارد یا نه**، از نظر حسابداری دشوار می شود و محل اختلاف در رسیدگی های حسابرسی خواهد بود.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **برآورد مابه ازای متغیر**:



استاندارد از دو روش اصلی برای **برآورد مابه ازای متغیر** استفاده می کند:

روش ارزش مورد انتظار (Expected Value Approach): بر اساس وزن دهی احتمالات مختلف

روش محتمل ترین مبلغ (Most Likely Amount Approach): بر اساس مقداری که احتمال وقوع آن بیشترین است.

شرکت های ایرانی عموماً **مدل سازی مالی دقیق ندارند** و داده های تاریخی مناسبی برای انتخاب روش برآورد در دست نیست. در بسیاری موارد، برآورد صرفاً به صورت تقریبی یا با اتکا به قضاوت مدیر فروش انجام می شود، بدون مستندات یا تحلیل حساسیت.

استفاده نادرست از روش ها باعث شناسایی نادرست درآمد و تضاد با الزامات حسابرسی می شود.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **برآورد مابه ازای متغیر**:



چالش دیگر اینجاست که طبق استاندارد فقط زمانی که **اطمینان داشته باشیم** که افزایش درآمد از مابه ازای متغیر منجر به **بازپرداخت معنی داری نخواهد شد**، می توان این مابه ازای را به درآمد اضافه کرد. یعنی مابه ازای متغیر تنها تا سطحی شناسایی شود که **"احتمال تعدیل منفی آن ناچیز باشد"**.

چالش اینجاست که در ایران شرکت ها تمایل دارند درآمد را زودتر شناسایی کنند و **تخفیف/جریمه را بعداً ذخیره بگیرند**.

عمدتاً در ایران مستنداتی برای اثبات **«اطمینان بالا»** وجود ندارد؛ نه تحلیل آماری، نه مکاتبه کتبی با مشتری و نه سابقه روشن در افشا.

در عمل، حسابرس باید از شرکت بخواهد **اثبات کند چرا این مابه ازای متغیر با اطمینان بالا تحقق می یابد**؛ در غیر این صورت باید شناسایی درآمد را به تعویق بیندازد. این موضوع در حسابرسی سال های اول اجرای استاندارد به شدت مناقشه برانگیز خواهد شد.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **برآورد مابه ازای متغیر**:



اجرای صحیح این بند استاندارد، مستلزم وجود سیستم هایی است که بتوانند:

وضعیت تحقق شرط متغیر را ردیابی کنند،

احتمال تحقق را به روز برآورد کنند

اثر تعدیلات آتی را بر درآمد گزارش شده اعمال کنند.

در عمل، در بسیاری از ERP ها یا نرم افزارهای فروش در ایران، **چنین سازوکارهایی وجود ندارد** و تخفیف یا جریمه صرفاً به صورت دستی و در اسناد حسابداری نهایی اعمال می شود؛ نه در فرایند فروش و قرارداد.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **برآورد مابه ازای متغیر**:



گاهی واحد تجاری برای تسهیل فروش یا تشویق خرید، مبالغی به مشتری پرداخت می کند (مانند کمک هزینه تبلیغات، جوایز یا بازپرداخت ها). این مبالغ طبق استاندارد ۴۳ باید **از قیمت معامله کسر شوند**.

در ایران در اغلب موارد، پرداخت به مشتری در سیستم مالی به عنوان **هزینه** ثبت می شود نه کاهش درآمد.

تشخیص اینکه پرداختی به مشتری بابت خرید کالا است یا خدمت تبلیغاتی یا مشاوره، **مبهم و مستعد تفسیرهای متفاوت** است.

مستندسازی هدف پرداخت و ارتباط آن با قرارداد فروش اغلب ناقص یا فاقد چارچوب حقوقی است.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **برآورد مابه ازای متغیر**:



در ایران در برخی قراردادها، تمام یا بخشی از مابه ازای ممکن است به صورت **کالا**، خدمات متقابل یا **تهاتر** و در قالب **مابه ازای غیر نقد** انجام شود. طبق الزامات استاندارد ۴۳ در این مواقع باید از ارزش منصفانه استفاده نمود

در ایران تعیین ارزش منصفانه دارایی غیرنقدی دریافتی، در غیاب بازار فعال و قابل اتکا، با **درجه بالایی از قضاوت** همراه است.





مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

بزرگترین چالش این استاندارد طی کردن مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد است:

تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی
بر اساس قیمت مستقل



چالش های اجرایی ناشی از **تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی** بر **اساس قیمت مستقل:**



در استاندارد ۴۳، برای تخصیص قیمت، باید **ارزش فروش مستقل هر تعهد عملکردی** (Standalone Selling Price) را مشخص کرد.

در ایران بسیاری از خدمات، مانند آموزش، پشتیبانی، نصب، گارانتی توسعه یافته یا طراحی اولیه، بازار جداگانه ای ندارند. قیمت گذاری این خدمات در عمل مبتنی بر تخفیف های قراردادی، چانه زنی یا توافق های غیراستاندارد انجام می شود. حتی برای کالاها، در غیاب بازار فعال یا پایگاه های اطلاعاتی قیمتی، تعیین قیمت مستقل با عدم اطمینان بالا همراه است.

در چنین شرایطی، تخصیص قیمت به تعهدات عملکردی مشکل می شود، چرا که هیچ **قیمت مستقلی** برای کالاها و خدمات مشخص وجود ندارد که بتوان بر اساس آن تخصیص را انجام داد. در نتیجه، تخصیص قیمت به جای استناد به داده های واقعی، بر مبنای **برآورد ذهنی یا مقادیر قراردادی نامستند** صورت می گیرد.



چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی ر اساس قیمت مستقل:**



استاندارد به طور خاص به واحدهای تجاری دستور می دهد که اگر قیمت مستقل برای هر تعهد عملکردی وجود نداشته باشد، باید از **روش های برآورد** برای تعیین آن استفاده کنند.

در عمل **وجود رقبا و بازار مشابه** در بسیاری از صنایع ایرانی **محدود یا ناپایدار** است، به ویژه در صنایع نوپا و فناوری.

در این شرایط، حسابداران و حسابرسان مجبور می شوند از **برآوردهای ذهنی و غیررسمی** استفاده کنند که می تواند موجب اشتباه در تخصیص قیمت مبادله و درآمد نادرست شود.



چالش های اجرایی ناشی از **تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی ر اساس قیمت مستقل:**



تخصیص قیمت معامله در استاندارد ۴۳ نیازمند فرآیند داخلی مستند، مبتنی بر داده های تاریخی فروش، قیمت گذاری بازار و تحلیل های مالی است.

در عمل در ایران اکثر شرکت ها فاقد سیاست رسمی و سیستم مستند قیمت گذاری مستقل خدمات و اجزای قرارداد هستند. و معمولاً تعیین قیمت صرفاً توسط واحد فروش انجام می شود، بدون همکاری حسابداری یا تحلیل ارزش اقتصادی. ضمن اینکه روش تخصیص در قراردادهای مختلف حتی در یک شرکت ممکن است متفاوت باشد.

چالش های اجرایی ناشی از **تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی** بر **اساس قیمت مستقل**:



طبق استاندارد ۴۳ در صورت وجود تخفیف در یک قرارداد چند تعهدی، تخفیف باید **به تناسب ارزش فروش مستقل بین تعهدات عملکردی** تقسیم شود،

در ایران در بسیاری از قراردادهای رایج، تخفیف به صورت یکجا برای کل بسته فروش در نظر گرفته می شود (مثلاً فروش خودرو + گارانتی + سرویس اولیه با ۲۰٪ تخفیف)، اما تخصیص این تخفیف به تعهدات مختلف انجام نمی شود یا تمامی تخفیف به کالا (مثلاً خودرو) تخصیص می یابد و خدمات پشتیبانی یا گارانتی به صورت غیرمنصفانه بدون تخفیف گزارش می شوند.

چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از **تخصیص قیمت مبادله به تعهدات عملکردی ر اساس قیمت مستقل:**



نرم افزارهای مالی مورد استفاده در بسیاری از شرکت های ایرانی، **ماژول تخصیصی برای تخصیص قیمت بر اساس فروش مستقل نسبی ندارند.** در نتیجه فرایند تخصیص احتمالا در فایل های Excel یا به صورت دستی انجام خواهد شد که مستعد **خطا، اشتباه محاسباتی**، و عدم انطباق با استاندارد است. در غیاب کنترل های سیستمی، این فرآیند **فاقد قابلیت ردیابی و بازبینی** توسط حسابرس می شود.



مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

بزرگترین چالش این استاندارد طی کردن مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد است:

شناسایی درآمد همزمان با ایفای تعهدات عملکردی





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از شناسایی درآمد همزمان با ایفای تعهدات عملکردی:



طبق استاندارد ۴۳ اگر تشخیص داده شود که ایفای تعهد عملکردی در طول زمان انجام می شود، واحد تجاری باید یکی از دو روش مبتنی بر خروجی یا مبتنی بر ورودی را برای اندازه گیری میزان پیشرفت اجرا انتخاب کند

در عمل در ایران با این چالش ها مواجه ایم:

- ✓ نبود سیستم های کنترل پروژه و زمان سنجی دقیق
- ✓ ضعف در جمع آوری و طبقه بندی داده های هزینه ای قابل اتکا
- ✓ عدم هماهنگی میان بخش مالی و فنی در گزارش پیشرفت پروژه
- ✓ نبود مستندات کافی برای توجیه درصد پیشرفت واقعی نزد حسابرس یا ممیز مالیاتی

در نتیجه، انتخاب روش مناسب و پیاده سازی صحیح آن، نیازمند هماهنگی بین چند واحد (مالی، فنی، قراردادها) است که در بسیاری از سازمان های ایرانی ضعیف است.





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از شناسایی درآمد همزمان با ایفای تعهدات عملکردی:



مفهوم «کنترل» در استاندارد ۴۳، به معنای توانایی هدایت استفاده از دارایی یا کسب منافع اقتصادی از آن است، نه صرف تحویل فیزیکی.

در عمل بسیاری از شرکتها همچنان از مبنای سنتی تحویل فاکتور یا حمل کالا برای شناسایی درآمد استفاده می کنند، حتی اگر کنترل هنوز منتقل نشده باشد (مثلاً کالا در انبار فروشنده باقی مانده یا شرایط عودت دارد)

قراردادهایی که شامل بندهای «حق بازگشت»، «خدمات نصب» یا «محدودیت استفاده» باشند، انتقال کنترل را مشروط می کنند؛ ولی در ایران کمتر به آن توجه می شود.

عدم اجرای صحیح این الزام موجب می شود در مواردی درآمد زودتر از موعد شناسایی شود که می تواند منجر به تحریف در گزارش سودآوری و مواجهه با تعدیلات حسابرسی یا مالیاتی گردد





چالش های اجرای مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد

چالش های اجرایی ناشی از شناسایی درآمد همزمان با ایفای تعهدات عملکردی:



در برخی صنایع، قراردادهای شامل ترکیبی از کالا، خدمات، پشتیبانی و آموزش هستند. اجرای دقیق مرحله پنجم مستلزم آن است که هر بخش از قرارداد، در زمان تحقق تعهد مربوطه شناسایی شود و نحوه تحقق آن به درستی مستند گردد.

در عمل در شرکت های ایرانی به طور سنتی این اجزا به صورت تجمیعی شناسایی می شوند. و زمان شناسایی درآمد برای تمامی تعهدات، بر مبنای تحویل کالا یا صدور یک فاکتور کلی صورت می گیرد.





مدل پنج مرحله ای شناسایی درآمد *Five Step Model*

سایر چالش های ممکن در اجرا و پیاده سازی استاندارد حسابداری شماره ۴۳



چالش های اجرایی ناشی از مدیریت تغییرات قراردادهای (الحاقیه ها):

در فضای واقعی کسب و کار، اغلب قراردادها پس از انعقاد اولیه دچار تغییراتی در **دامنه، مبلغ یا شرایط اجرا** می شوند. طبق استاندارد ۴۳ تغییرات در قرارداد ممکن است به صورت یکی از سه حالت زیر در نظر گرفته شوند:

قرارداد جدید، تغییر در قرارداد موجود، ترکیب قراردادها

در ایران بسیاری از تغییرات به صورت **عرفی و غیرمستند** پذیرفته می شوند (مثلاً ارائه خدمات اضافه بدون ثبت تغییرات قیمت)

در این شرایط، مشخص نیست آیا تغییر واقعاً "قرارداد جدید" محسوب می شود یا باید به صورت "تعدیل در قرارداد اولیه" یا حتی "ترکیب قرارداد" حساب شود. **فقدان مستندات رسمی، شناسایی صحیح را برای حسابرس و حتی واحد مالی دشوار می کند.**



سایر چالش های اجرای استاندارد ۴۳

چالش های اجرایی ناشی از ایجاد اقلام جدید در صورت های مالی:

اقلام جدیدی مانند **دارایی های قراردادی** و **بدهی های قراردادی** ممکن است در ترازنامه ظاهر شوند که نیاز به توضیح برای ذینفعان دارد.

در اغلب نرم افزارهای مالی رایج در ایران این اقلام از **پیش تعریف نشده اند** و باید به صورت دستی اضافه شوند.



چالش های اجرایی ناشی از افشای جزئیات:

استاندارد ۴۳ الزام می کند که **افشای درآمد**، نه تنها به صورت کلان بلکه در قالب تفکیک های زیر ارائه شود:

✓ بر اساس **نوع** کالا یا خدمت ارائه شده

✓ بر اساس **زمان** انتقال کنترل (در طول زمان یا در نقطه ای از زمان)

✓ بر اساس مناطق جغرافیایی، خطوط عملیاتی یا مشتریان عمده

✓ افشای مانده دارایی/بدهی قرارداد و تغییرات آن در دوره

✓ توضیح درباره **قضاوت های کلیدی** مدیریت در خصوص شناسایی درآمد، تخصیص قیمت و برآورد متغیرها

این الزامات **فرا تر از سطح افشای سنتی** رایج در صورت های مالی شرکت های ایرانی است که معمولاً درآمد را به صورت تجمیعی و تنها در یک یا دو سرفصل نشان می دادند.



سایر چالش های اجرای استاندارد ۴۳

چالش های اجرایی ناشی از **عدم یکنواختی در اجرا:**

استاندارد حسابداری شماره ۴۳ که بر شناسایی درآمد از قرارداد با مشتریان تمرکز دارد، دارای **ماهیت قضاوت محور، انعطاف پذیر و شرایط محور** است. این ویژگی، اگرچه از نظر مفهومی یک **مزیت** تلقی می شود، اما در نبود **ساختارهای حرفه ای و نظارتی یکپارچه** در ایران، موجب عدم یکنواختی چشمگیر در اجرا خواهد شد

تفاوت در تفسیر مفاهیم استاندارد (مثلاً انتقال کنترل دارایی) ممکن است به ناسازگاری در گزارشگری بین شرکتها و کاهش قابلیت مقایسه صورتهای مالی منجر شود.





سایر چالش های اجرای استاندارد ۴۳

چالش های اجرایی ناشی از **عدم وجود منابع راهنما:**

در برخی کشورها، نهادهای ناظر (مانند هیئت استانداردهای حسابداری مالی آمریکا FASB، گروه مشاوره مالی اروپا EFRAG یا مؤسسه حسابداران خبره انگلستان و ولز ICAEW) اقدام به انتشار **راهنماهای اجرایی صنعت محور** برای پیاده سازی IFRS 15 کرده اند

در ایران جامعه حسابداران رسمی ایران، سازمان بورس، یا سازمان حسابرسی تاکنون راهنمای رسمی برای اجرای استاندارد ۴۳ در **صنایع خاص** (مثلاً پیمانکاری، فناوری، آموزش، خرده فروشی) ارائه نکرده اند



چالش های اجرایی ناشی از عدم وجود سیستم های مناسب:

اجرای دقیق و منسجم استاندارد ۴۳ نیازمند این نوع سیستم ها هستند:

سیستم ERP با مازول درآمد قرارداد محور (امکان ثبت قراردادهای، تحلیل تعهدات عملکردی، تخصیص قیمت معامله و ردیابی اجرای تعهدات را فراهم کند)

سیستم مدیریت پروژه به ویژه برای شرکت هایی که درآمدهایشان در طول زمان شناسایی می شود (مثل پیمانکاری، مهندسی، فناوری اطلاعات)

سیستم قیمت گذاری، تخفیف و قرارداد فروش

سیستم حسابداری عمومی با ساختار انعطاف پذیر (با مازول درآمد سازگار باشد و امکان ثبت های پیچیده مرتبط با دارایی/بدهی قرارداد را داشته باشد)

مازول گزارشگری مالی و افشا (برای افشا درآمد به تفکیک نوع تعهد عملکردی، تحلیل دارایی/بدهی قرارداد و درآمد تحقق نیافته).

سیستم مدیریت مستندات و پیوست های قرارداد (برای ثبت، بایگانی و بازیابی قراردادهای، پیوست ها، اصلاحیه ها، و مکاتبات با مشتریان)

در ایران عمده شرکت ها به خصوص شرکت های کوچک و متوسط فاقد این زیرساخت ها هستند

سایر چالش های اجرای استاندارد ۴۳

چالش های اجرایی ناشی از **مالیات**:

در اغلب موارد، نظام مالیاتی ایران شناسایی درآمد را بر اساس **صدور فاکتور، وصول وجه** یا **اتمام خدمت** می‌سنجد. در حالی که در استاندارد ۴۳، درآمد می‌تواند پیش از تحویل یا قبل از دریافت وجه، **صرفاً با تحقق انتقال کنترل کالا یا خدمت** شناسایی شود.

در نتیجه، مواردی ممکن است در دفاتر حسابداری درآمد شناسایی نشده باشند، اما ممیزان مالیاتی آن‌ها را به عنوان درآمد تحقق یافته تلقی نمایند و مشمول مالیات بدانند.



سایر چالش های اجرای استاندارد ۴۳

چالش های اجرایی ناشی از **مالیات**:

استاندارد ۴۳ واحد تجاری را ملزم می سازد تا **مابه ازای متغیر** موجود در قیمت معامله نظیر تخفیف های حجمی، جریمه های عملکردی یا پاداش های کیفیت را در **زمان انعقاد قرارداد**، در صورتی که برآورد آن ها با اطمینان معقول ممکن باشد، شناسایی کند. در مقابل، مأموران مالیاتی ممکن است صرفاً تخفیف ها یا جریمه هایی را بپذیرند که در **عمل قطعی شده** و **مستندات صریح و قابل استنادی** در تأیید آن ها موجود باشد

در نتیجه، درآمد شناسایی شده بر اساس استاندارد ممکن است از منظر مالیاتی دچار تعدیلات افزایشی گردد.





سایر چالش های اجرای استاندارد ۴۳

چالش های اجرایی ناشی از **مالیات**:

استاندارد ۴۳ با معرفی مفاهیم جدیدی چون **بدهی ناشی از قرارداد** ساختار متفاوتی از ذخایر و پیش دریافت های قراردادی را ارائه می دهد.

ممکن است از نگاه مأموران مالیاتی، این مبالغ به عنوان **درآمد تحقق یافته** تلقی شده و مشمول مالیات محسوب شود، خصوصاً در شرایطی که وجه نقد دریافت شده باشد.





با تشکر از توجه شما

