

بررسی حسابداری فروش اقساطی

سورجی، سید محمد / استادیار، گروه حسابداری، دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران
 سیدمحمدی، سید محمد / استادیار، گروه حسابداری، دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران

سلام طلوعی



امریکا (سلف انجمن حسابداران رسمی امریکا^۱) گفت که: "وقتی فروش در روال عادی فعالیت‌های شرکت انجام گیرد سود شناسایی می‌شود مگر تحت شرایطی که وصول قیمت فروش به‌طور معقول پیش‌بینی پذیر نباشد."

در ۱۹۳۴ اعضای

انجمن اصل فوق را پذیرفتند که هنوز هم اعتبار دارد. اما در مورد تعویق شناسایی سود نظریه‌های توجیهی مناسبی وجود دارد. به عبارت دیگر اگر در فروش اقساطی اطمینانی از وصول قیمت فروش نباشد یا برآورد پذیر نباشد سود تا زمان وصول اقساط به تاخیر می‌افتد. اما این عمل از لحاظ نظری اعتبار چندانی ندارد. گفتنی است که اگر در فروش‌های اقساطی از وصول قیمت فروش اطمینان معقولی در دست نیست پس چرا باز هم فروشندگان

حسابداری فروش اقساطی عموماً مربوط به مبادلات خرده‌فروشی است که از تاکتیک خرید در زمان حال و پرداخت در آینده استفاده می‌کند. قبل از جنگ جهانی دوم اعطای اعتبارات اقساطی به مشتریان (به استثنای وام‌های نقدی و رهنی) بالغ بر ۳/۷ میلیون دلار بود. این

مبلغ تا نیمه‌ی دوم ۱۹۷۸ از مرز ۲۲۵ میلیون دلار تجاوز کرد. بنابراین با رشد فزاینده‌ی فروش اقساطی و مسائل مربوط به شناسایی و محاسبه‌ی سود این فروش‌ها موقعیت دشواری برای حرفه‌ی حسابداری به وجود آمد. شناسایی سود به تدریج و به تناسب وصول وجه نقد به جای شناسایی در زمان فروش تخلفی آشکار از اصل شناسایی درآمد است.

در ۱۹۳۲ کمیته‌ی مبادلات کالا وابسته به انجمن حسابداران

پیوسته از این فروش‌ها استفاده می‌کنند.

سال ۱۹۶۶ هیات اصول حسابداری (APB)، در بیانیه‌ی شماره ۱۰ (که دیگر جزء اصول پذیرفته شده‌ی حسابداری نیست) گفت هرگاه عملیات فروش تکمیل شود و از وصول مطالبات مربوط اطمینان معقولی نباشد روش اقساطی برای شناسایی درآمد مناسب است.

واقعیت این است که استفاده از روش حسابداری اقساطی هنوز هم ادامه دارد اما در پایان این مقاله به این نتیجه می‌رسیم که روش حسابداری اقساطی ناممکن، غیرمنطقی، متناقض و ناجور است و باید منسوخ گردد.

سابقه‌ی حسابداری اقساطی به واسطه استثناهایی که دارد زیاد نیست و فقط در آثاری که از پی می‌آید آمده است: ۱) کمیته رویه‌های حسابداری، پژوهش نامه‌ی حسابداری، شماره ۴۳. انجمن حسابداران امریکا، ۱۹۵۳. ۲) هیات اصول حسابداری، بیانیه‌ی اصول حسابداری شماره ۱۰، ۱۹۶۶. هیات اصول حسابداری در بیانیه‌ی شماره‌ی ۱۰ خود اظهار کرد که: در موارد استثنایی دریافتی‌های قابل وصول مربوط به بیش از یک دوره‌ی مالی است و به خاطر دوره‌ی عملیات یا شرایط دیگر اطمینان معقولی از بلیت وصول آنها وجود ندارد. در چنین شرایطی می‌توان از دو روش شامل حسابداری اقساطی و بازیافت بهای تمام شده استفاده نمود.

بیانیه‌ی شماره‌ی ۱۰ APB تا قبل از ۱۹۷۰ مسکوت ماند، اما به واسطه‌ی بحرانی که در این سال در گزارشگری مالی عملیات‌های حق امتیاز^۲ و خرده‌فروشی زمین^۳ به وجود آمد از سکون خارج گردید. از ویژگی‌های بارز این دو عملیات می‌توان به پرداخت‌های نقدی کم و دوره‌ی طولانی اشاره نمود.

۱- حق امتیاز: برخی از موسسات تجاری، حق امتیاز استفاده از علائم تجاری، نام تجاری، شهرت یا اعتبار کمپانی و اختراع ثبت شده‌ی خود را می‌فروشند. آنها همراه با واگذاری امتیاز، طی قراردادی، خدمات، دستورالعمل و کمک‌های فنی خود را در یک منطقه‌ی جغرافیایی خاص و طی دوره‌ای معین در اختیار خریداران قرار می‌دهند و درآمد کسب می‌کنند. فروشنده‌ی امتیاز ممکن است خدمات اولیه‌ای از قبیل: ۱) تشریک مساعی در انتخاب عمل، ۲) مساعدت در تهیه و تدارک امکانات، ۳) مساعدت و همکاری در تبلیغات و، ۴) آموزش کارکنان و غیره را به امتیازگیرنده ارائه کند.

بسیاری از قراردادهای به‌طور واضح بین طرفین منعقد می‌گردد و

حتی به جزئیات موارد هم اشاره می‌شود اما باز هم ابهاماتی درباره‌ی تعهدات حق امتیاز وجود دارد.

برای عملیات‌های حق امتیاز، معمولاً پرداخت نسبتاً کم در شروع قرارداد در کنار اسناد بلندمدت برای مانده آن (که اغلب یا بهره ندارند یا نرخ بهره‌ی پایینی دارند) پذیرفته می‌شود. حق امتیاز اولیه^۴ بعد از این که خدمات و کمک‌های فنی ارائه گردید به عنوان درآمد شناسایی می‌شود. هیچ شرطی برای وصول وجه و فسخ قرارداد حق امتیاز وجود ندارد. به همین خاطر بسیاری از خریداران و برخی از فروشندگان ممکن است بعداً کوتاهی کرده و قرارداد را فسخ کنند.

کمیته‌ی حسابداری و حسابرسی حق امتیازها وابسته به AICPA رهنمود حسابداری صنعت را در ۱۹۷۲ صادر نمود. نتیجه پیشنهادها این کمیته عبارت از به تعویق انداختن شناسایی درآمد بود. یعنی تا زمانی که بعد از واگذاری، فروشنده به تعهداتش عمل کند و عملیات‌های خریدار امتیاز نیز آغاز شود. هم چنین در شرایطی که برآورد معقولی از وصولی‌ها نتوان به دست داد کمیته به کارگیری حسابداری اقساطی را توصیه می‌کند. ۲) شرکت‌های خرده‌فروشی زمین^۵: این شرکت‌ها زمین‌های بزرگ اصلاح نشده را تحصیل می‌نمایند، سپس آنها را به قطعات مختلف تقسیم می‌کنند و عرضه می‌کنند. در طول سال‌های ۱۹۵۰ الی ۱۹۶۰ خرده‌فروشی زمین از رونق مناسبی برخوردار نبود اگر چه در حدود سال ۱۹۷۰ تا اندازه‌ای توسعه یافت اما هنوز از رشد مناسبی برخوردار نیست. در این دوره عملیات خرده‌فروشی زمین چند درصدی از قیمت فروش در زمان عقد قرارداد پرداخت می‌شد و باقی مانده به علاوه بهره در طول دوره‌ی قرارداد پرداخت می‌گردید. در زمان‌های مقرر خریدار می‌توانست قرارداد را فسخ کند و خواستار استرداد وجوه پرداخت شده شود. اما اگر خریدار در پرداخت‌ها مطابق تعهدات کوتاهی می‌کند هم زمین هم ارزش ویژه‌ی انباشته را از دست می‌داد.

شرکت‌های خرده‌فروشی زمین از روش‌های مختلفی برای شناسایی درآمد استفاده می‌کردند. از این جهت AICPA کمیته‌ای را برای بررسی این امر به وجود آورد و نتیجه‌ی آن به تعویق انداختن شناسایی درآمد تا زمانی بود که چند شرط دیگر برقرار باشد از قبیل این که خریدار نسبت به ادامه‌ی قرارداد مصر و فروشنده قادر به انجام تعهدات خود باشد. تا زمانی که این شرایط تحقق نیابد با اقساط وصول نشده به عنوان ذخیره برخورد می‌شود ۹ و در قسمت بدهی‌ها نمایش می‌یابند. در صورتی که شرکت‌های

به‌طور کلی در فروش‌های اقساطی فروشنده حقوق و منافع وصول‌ناپذیر خود را با حفظ مالکیت کالا (با قراردادهای شرطی یا اجاره) تامین می‌کند. در مواردی که در قراردادهای فروش اقساطی خریدار قادر به پرداخت اقساط خود نباشد حساب‌های دریافتی و سود ناخالص تحقق نیافته برگشت و حذف می‌شود. در این قبیل موارد فروشنده معمولاً کالای فروخته شده را به تملک خود در می‌آورد. اما مشکل اصلی حسابداری تعیین ارزش کالای تملیک شده به عنوان موجودی‌ها است برای این کار از روش‌های مختلف ارزشیابی استفاده می‌شود.

روش اقساطی

اداره مالیاتی آمریکا^۹ از به تعویق انداختن سود و شناسایی آن متناسب با وصولی‌ها حمایت می‌کند و می‌گوید تا وقتی که نقد ناشی از عملیات اقساطی وصول نشود گزارش سود به تعویق می‌افتد. این امر نیز امکان به تاخیر افتادن پرداخت‌های مالیاتی را تا زمان دریافت وجوه نقد فراهم می‌کند. دلیل دیگری که از روش اقساطی طرفداری و حمایت می‌شود این است که گزارشگری سود تحت این روش مطابق با زمان‌بندی جریان‌های نقدی است، و در نتیجه وجوه نقد مناسب برای توزیع سود سهام بین سهامداران در دسترس می‌باشد.

هم چنین برخی دلیل آورده‌اند که در روش اقساطی اغلب هزینه‌های وصول قابل توجه و هزینه‌های خدمات بعد از فروش پرداخت می‌شود. لذا شناسایی سود اقساطی امکان تطابق مناسب درآمدها را با هزینه‌ها فراهم می‌کند.

نهایتاً این که در فروش‌های اقساطی عموماً ریسک و عدم قطعیت بیش‌تر از فروش‌های نسیه‌ی عادی می‌باشد. لذا حساب‌های دریافتی اقساطی به دلیل طول کشیدن دوره‌ی پرداخت ممکن است به زیان‌های احتمالی بینجامند.

اگر محتمل باشد که دریافتی‌ها تماماً وصول خواهد شد و زیان هم قابل برآورد باشد مدل تعهدی اجرا می‌شود. از طرف دیگر، اگر شرکتی قادر به برآورد زیان‌های مربوط به قرارداد باشد و هم چنین پیش‌بینی گردد که دریافتی‌ها تماماً وصول نخواهد شد در این شرایط باید از مدل تعهدی استفاده کند. اما اگر عدم قطعیت مهمی نسبت به وصول و عدم برآورد زیان وجود داشته باشد دیگر مدل تعهدی قابل اجرا نیست و باید از سایر روش‌های شناسایی درآمد مانند روش اقساطی یا باز یافت بهای تمام شده، استفاده شود. بنابراین کاربرد روش اقساطی زمانی است که ابهام

خرده‌فروشی زمین از روش فوق تبعیت نکنند می‌توانند از روش حسابداری اقساطی برای شناسایی درآمد استفاده نمایند.

کمیت‌های حسابداری سایر عملیات ملکی مستغلاتی وابسته به AICPA شناسایی سود برای تمام معاملات را (در رهنمود حسابداری صنعت، تحت عنوان حسابداری شناسایی سود، فروش املاک مستغلاتی) الزامی کرد. اما به موجب آن فروش اقساطی زمان فروش به عنوان درآمد ثبت می‌شود که پرداخت لازم معمولاً (حداقل ۲۵ درصد ارزش دارایی) انجام شده باشد و زمان‌بندی پرداخت‌های سال‌های آینده نیز موجب قرارداد معلوم باشد. اما اگر خریدار نسبت به ادامه‌ی پرداخت‌ها نکول کند شناسایی درآمد از طریق سایر فنون حسابداری از قبیل ذخیره، باز یافت بهای تمام شده یا روش اقساطی انجام می‌گیرد.

حسابداری فروش اقساطی

بر اساس اصول حسابداری پذیرفته شده استفاده از حسابداری فروش اقساطی تنها در مواردی مجاز است که نسبت به وصول وجوه درآمد فروش اطمینان معقولی وجود نداشته باشد. ابهام در مورد قابلیت وصول درآمد فروش می‌تواند بر اثر طولانی بودن مدت وصول یا نبود مبنایی برای برآورد مبلغ قابل وصول ایجاد شود. در این قبیل موارد بر اساس اصول حسابداری پذیرفته شده، واحدهای تجاری می‌توانند از روش باز یافت بهای تمام شده^۷ یا روش اقساطی^۸ استفاده کنند.

روش باز یافت بهای تمام شده

در مواردی که وصول درآمد فروش و باز یافت بهای تمام شده‌ی مربوط قابل تعیین نیست یا با ابهام نسبتاً زیادی همراه است می‌توان از روش باز یافت بهای تمام شده استفاده کرد. در این روش قبل از باز یافت تمام بهای تمام شده سودی شناسایی نمی‌شود. پس از باز یافت کل بهای تمام شده مبالغ اضافی به عنوان درآمد فروش شناسایی می‌شود و تنها هزینه‌ی وصول با آن مقابله می‌شود.

روش اقساطی

در روش اقساطی هر قسط وصولی شامل باز یافت بخشی از بهای تمام شده و بخشی از سود ناخالص است. نسبت این دو بخش همانند نسبت کل بهای تمام شده به درآمد فروش در فروش اولیه است.

- 4- Initial Franchise Fee
 - 5- Retail land sales companies
 - 6- Installment method of accounting
 - 7- Cost recovery method, Sunk-cost theory
 - 8- Pure installment method
 - 9- Internal Revenue Service
- 1- United states Department of Commerce, survey of Current Business, July 1978.
 - 2- Accounting, Principle Board, Opinion no. 10, 1966(NewYork: AICPA, 1967).
 - 3- Pronald Stephenson and Robert G.House, "A Perspective on Franchising," Business Horizons, August 1971.
 - 4- Committee on franchise sccounting and auditing, Industry Accounting Guide, Accounting for franchise Fee Revenue (New York: AICPA,1973)
 - 5- Committee on Land development, companies, Industry Accounting Guide, Accounting for Retail Land Sales (New york: AICPA, 1973).
 - 6- Statement of Financial Accounting Standards no.5, Accounting for Contigencies (Stamford, conn:FASB, 1975).
 - 7- Statement of Financial Standards Board no. 109, Accounting for Income Taxes (Stamford, Conn: FASB, 1992).
 - 8- Accounting Research Bulletin no.43, Par.A

مهمی در وصول وجه نقد یا برآورد و اندازه گیری زیان وجود داشته باشد.

نتیجه گیری

از مباحث بالا نتیجه گیری می شود که اگر دریافتی اقساطی همراه با ابهام باشد دیگر نمی توان از روش تعهدی برای شناسایی سود استفاده کرد. در این صورت به نظر می رسد که باید از رویه های معقول دیگری استفاده شود از قبیل این که تا بازیافت کامل بهای تمام شده هر مبلغی که وصول می گردد بیانگر بخشی از بهای تمام شده فروش (روش بازیافت بهای تمام شده) و سپس شناسایی درآمد صورت گیرد. اما این راه حل به دلیل این که ماهیت حساب سود معوق را مشخص و معلوم نمی کند مناسب و رضایت بخش نیست. این سود مطمئناً بدهی نیست اگر چه ممکن است با این عنوان در ترازنامه طبقه بندی گردد.

هم چنین در گزارشگری مالی شرکت های خرده فروشی زمین که از حسابداری اقساطی تبعیت می کنند سود معوق از مانده ای اسناد دریافتی کسر می شود و باقی مانده به عنوان ارزش دارایی ارائه می شود. اما واقعاً چنین باقی مانده ای نشانه چیست؟ مانده ای که وصول پذیری آن بعد از وصول چند قسط مبهم تر می گردد. به عنوان مبالغ قابل وصول برآوردی اسناد قلمداد نمی شود، ارزش فعلی کاهش یافته، ارزش زمین یا بهای تمام شده هم نمی تواند باشد. پس چنین مانده ای که در ترازنامه گزارش می یابد چه عنوانی را می توان برای آن در نظر گرفت که معلوم و مشخص نیست.

قابل تردید است که صرفاً به خاطر این که حسابداران نمی توانند برآورد رضایت بخشی از دریافتی های اقساطی مشکوک داشته باشند روش تعهدی کنار گذاشته شود، در صورتی که حسابداران ثابت کرده اند می توانند از عهدهی مسائل برآوردی خیلی مشکل برآیند.

با این مقایسه روش اقساطی یک مدل غیر منطقی و از درون ناسازگار است و بایستی به عنوان رویه ی حسابداری پذیرفته شده باطل و منسوخ شود. حالا FASB باید وارد عمل شود و مسئولیت دارد که با این مسئله برخورد نماید.

بی نوشت

- 1- American institute of certified public accountants
- 2- Franchising Operations
- 3- Retail land sales

تسلیت
<p>آقای حسین عبده تبریزی مصیبت وارده را تسلیت عرض نموده. بقای عمر شما و بازماندگان را آرزو مندیم.</p> <p>انجمن حسابداران خبره ایران</p>