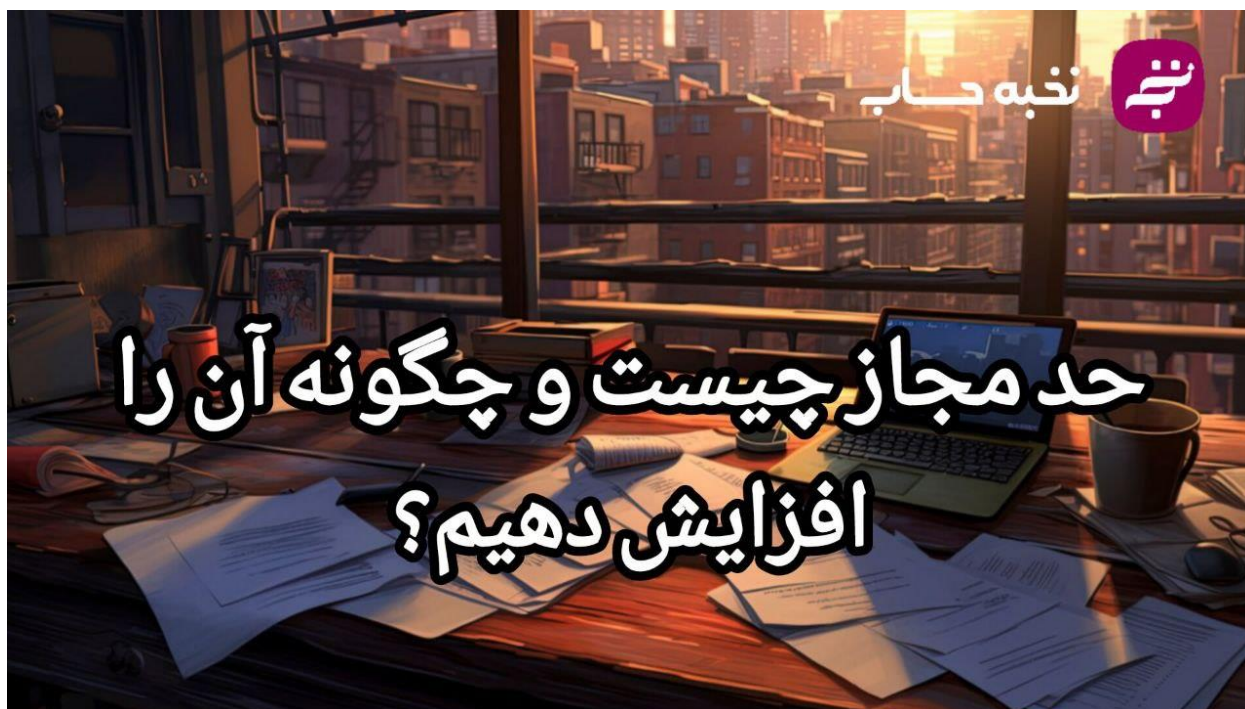




حد مجاز فروش چیست و چگونه آن را افزایش دهیم؟

با اجرای قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مودیان، یکی از مفاهیم جدیدی که وارد نظام مالیاتی کشور شده، مفهوم «حد مجاز فروش» است. این حد مجاز، در واقع سقفی است که مودی می‌تواند تا آن مقدار، فروش داشته باشد بدون آنکه مشمول جریمه یا پیامد خاصی شود. اما اگر از این حد عبور کند، وارد مرحله‌ای به نام **عدول از حد مجاز فروش** می‌شود که می‌تواند تبعاتی برای مودی به همراه داشته باشد.

در این مقاله به زبان ساده توضیح می‌دهیم که **حد مجاز فروش چیست**، چگونه محاسبه می‌شود، و مهم‌تر از همه، چطور می‌توان آن را افزایش داد؟

حد مجاز فروش یعنی چه؟

حد مجاز فروش، یک سقف ریالی مشخص برای فروش‌های هر دوره (سه ماهه) است که بر اساس اطلاعات سال گذشته یا معیارهای مشخص قانونی برای مودی تعیین

می‌شود. این عدد در کارپوشه سامانه مودیان قابل مشاهده است و بر اساس آن، سازمان بررسی می‌کند که آیا مودی در محدوده مجاز فعالیت کرده یا نه.

عدول از حد مجاز یعنی چه؟

اگر مجموع فروش ثبت‌شده در سامانه مودیان از حد مجاز تعیین‌شده بیشتر شود، مودی دچار «عدول» شده است. این موضوع می‌تواند باعث **کاهش اعتبار مالیاتی خریدار** و حتی ایجاد **جرائم احتمالی** برای فروشنده شود.

چگونه حد مجاز فروش تعیین می‌شود؟

حد مجاز فروش بر اساس موارد زیر محاسبه می‌شود:

1. **فروش ثبت‌شده در فصل مشابه سال قبل**
2. **در شرکت‌های جدید، ۵ برابر معافیت ماده ۱۰۱ قانون مالیات‌های مستقیم**
3. **اعتبارات مالیاتی ثبت‌شده**
4. **اطلاعات موجود در سامانه مودیان**
5. **سقف فروش تعیین‌شده توسط سازمان امور مالیاتی برای صنف یا نوع فعالیت**

چرا افزایش حد مجاز فروش اهمیت دارد؟

اگر مودی در اثر رشد کسب‌وکار، فروش بیشتری نسبت به حد مجاز داشته باشد اما آن را **افزایش نداده باشد**، دچار عدول شده و خریداران نیز از او فاکتور نمی‌پذیرند، چون اعتبار مالیاتی خریدار حذف می‌شود.

پس اگر مودی قصد دارد فروش بیشتری داشته باشد یا خریدهای سنگین داشته، باید اقدامات قانونی لازم برای افزایش حد مجاز فروش را انجام دهد.

روش‌های افزایش حد مجاز فروش

بر اساس آیین‌نامه اجرایی ماده ۶ قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مودیان، پنج روش قانونی برای افزایش حد مجاز فروش وجود دارد:

توضیح

روش

یکی از سریع‌ترین روش‌هاست. اگر مودی مالیات ارزش افزوده خریدهای فصل قبل را نقداً پرداخت کند، حد مجاز افزایش می‌یابد.

1. پرداخت نقدی مالیات ارزش افزوده فصل قبل

مودی می‌تواند با سپردن چک تضمینی به سازمان، حد مجاز را افزایش دهد.

2. ارائه چک تضمین‌شده بانکی

ضمانت‌نامه رسمی که سازمان می‌پذیرد، باعث افزایش حد مجاز فروش خواهد شد.

3. ارائه ضمانت‌نامه بانکی

افتتاح حساب سپرده بانکی و مسدود کردن آن به نفع سازمان، امکان‌پذیر است.

4. سپرده بانکی به نفع سازمان امور مالیاتی

ارائه سند رسمی ملک و تنظیم تعهدات لازم برای افزایش حد مجاز مورد قبول است.

5. وثیقه ملکی

چه کسانی بیشتر نیاز به افزایش حد مجاز دارند؟

- فروشندگان عمده کالا و خدمات

- اشخاصی که تراکنش‌های بانکی سنگین دارند
- شرکت‌هایی که قراردادهای پیمانکاری سنگین دارند
- کسب‌وکارهای در حال توسعه

سوالات متداول در مورد حد مجاز فروش

1. آیا حد مجاز برای همه یکسان است؟

خیر، بسته به نوع فعالیت، میزان فروش سال قبل و داده‌های سامانه مودیان متفاوت است.

2. اگر از حد مجاز عبور کنیم چه اتفاقی می‌افتد؟

صورتحساب صادر شده عدول تلقی می‌شود و ممکن است برای خریدار اعتبار محاسبه نشود.

3. چطور می‌توان فهمید که حد مجاز چقدر است؟

در کارپوشه سامانه مودیان، اطلاعات مربوط به حد مجاز هر فصل نمایش داده می‌شود.

4. آیا افزایش حد مجاز هزینه دارد؟

خیر، اما برخی روش‌ها مثل ضمانت‌نامه بانکی یا سپرده‌گذاری ممکن است مشمول هزینه بانکی باشند.

5. افزایش حد مجاز چقدر طول می‌کشد؟

در صورت تکمیل مدارک، معمولاً ظرف چند روز کاری انجام می‌شود.

6. آیا عدم افزایش حد مجاز مشمول جریمه است؟

به خودی خود خیر، اما باعث عدول و حذف اعتبار مالیاتی خریدار می‌شود که تبعات مالی دارد.

نتیجه‌گیری

حد مجاز فروش، یکی از موضوعات کلیدی در اجرای درست قانون پایانه‌های فروشگاهی است. عدم توجه به آن می‌تواند منجر به عدول، کاهش اعتبار خریداران، جریمه‌های پنهان و حتی توقف در معاملات شود. کسب‌وکارهای هوشمند، پیش از رسیدن به سقف، اقدامات لازم برای افزایش حد مجاز را انجام می‌دهند.

اگر به دنبال یک منبع جامع و ساده برای درک کامل مفاهیم سامانه مودیان و راهکارهای عملی مدیریت آن هستید، کتاب **ایستگاه پایانی سامانه مودیان** نوشته مجتبی سهرابی انتخاب مناسبی است. این کتاب با توضیحات روان، مثال‌های کاربردی و کدهای QR آموزشی، به شما کمک می‌کند تا موضوعاتی مثل حد مجاز فروش، عدول و روش‌های افزایش سقف فروش را در عمل به‌خوبی پیاده‌سازی کنید.

