

MERCHANDISING ENTERPRISES

شرکتهای بازرگانی

In the previous lesson, the accounting cycle is described for service enterprises. These businesses have one thing in common- they charge a fee for the services they perform. In this part, another type of enterprises called merchandising or trading concerns will be covered.

در درس قبل، چرخه حسابداری برای شرکت های خدماتی شرح داده شد. این شرکتها در حالت عادی یک کار انجام می دهند- آنها حق الزحمه خود را بابت خدماتی که انجام می دهند به حساب می گذارند. در این قسمت، نوع دیگری از شرکتها که به آنها شرکتهای بازرگانی یا تجاری گفته می شود پوشش داده خواهد شد.

Retailers and Wholesalers

Merchandising enterprises buy and sell goods instead of performing services to earn profit. Merchandising companies that purchase and sell directly to customers are called retailers. In contrast, those that sell to retailers are known as wholesalers.

خرده فروشان و عمده فروشان

شرکتهای بازرگانی برای کسب سود بجای ارائه خدمات کالاها را خرید و فروش می کنند. شرکتهای بازرگانی که خرید و فروش کالا را مستقیماً با مشتریان انجام می دهند را خرده فروش می نامند. در مقابل به آن دسته که به خرده فروش جنس می فروشند را به عنوان عمده فروش می شناسند.

Revenues and Expenses

The accounting cycle and the step therein for a merchandising company are the same as for a service enterprise. Accordingly, measuring net income for a merchandising company is conceptually the same as for a service enterprise. In a merchandising company the primary source of revenue is the sale of merchandise, often referred to as sales revenue or simply sales.

درآمدها و هزینه ها

چرخه حسابداری و مرحله در آن برای یک شرکت تجاری شبیه شرکت خدماتی است. بنابراین اندازه گیری سود خالص برای یک شرکت بازرگانی مفهومی شبیه به یک شرکت خدماتی دارد. در یک شرکت بازرگانی منبع ابتدایی درآمد، فروش کالا می باشد، که اغلب با درآمد فروش یا فروش ساده نشان داده می شود.

Unlike a service enterprise, expenses for a merchandising enterprise are divided into two categories: 1) the cost of goods sold, and 2) operating expenses. This lesson focuses primarily on accounting for sales transactions and on calculating cost of goods sold because the operating expenses of a merchandising company include many of the expenses found in a service enterprise.

برخلاف یک شرکت خدماتی، هزینه ها برای یک شرکت بازرگانی به دو قسمت تقسیم می گردد: (۱) بهای کالای فروخته شده و (۲) هزینه های عملیاتی. این درس اصولاً بر روی حسابداری معاملات فروش و بر روی محاسبات بهای کالای فروخته شده تمرکز می کند زیرا هزینه های عملیاتی یک شرکت بازرگانی شامل بسیاری از هزینه های یافت شده در یک شرکت خدماتی است.

Sales Revenue

According to the revenue recognition principle, sales revenue is recorded when earned. That is, when the goods are transferred from the seller to the buyer. At this point, the sale transaction is completed and the sale price is established. To record a sale transaction, an asset account is debited and the revenue account, sales, is credited for the same amount. If the sale is made for cash, the cash account is debited and in case of credit sales, the accounts receivable is debited. For credit sales, the amount due may not be collected until the next period. Therefore, the sales revenue earned during a particular period may be significantly different from the cash collected from sales during the same period.

درآمد فروش

برطبق اصل شناسايي درآمد، درآمد فروش زماني ثبت مي شود که کسب شده باشد. اين زماني است که کالاها از فروشنده به خريدار منتقل شده باشد. در اين نقطه معامله فروش کامل شده است و قيمت فروش ايجاد شده است. براي ثبت يك معامله فروش، يك حساب دارايي بدهکار مي شود و حساب درآمد، فروشها، به همان مبلغ بستانکار مي شود. اگر فروش بصورت نقدي انجام شده باشد، حساب نقد بدهکار مي شود و در مورد فروشهاي نسيه، حسابهاي دريافتي بدهکار مي شود. درمورد فروشهاي نسيه مقدار بدهي ممکن است تا دوره بعدي وصول نگردد. بنابر اين درآمد فروش کسب شده در يك دوره خاص ممکن است تفاوت عمده اي با وصول وجه نقد از فروش در طول همان دوره داشته باشد.

Sales Returns and Allowances

In some cases that goods sold are damaged or defective, of inferior quality, or not in accord with the customer's specifications, the customer may return the goods to the seller for credit if the sale was made on credit, or for a cash refund, if the sell was originally made in cash. This transaction is known as sales returns.

برگشت از فروش و تخفيفات

در مواردی که کالاي فروخته شده معيوب يا ناقص باشد، کيفيت پاييني داشته باشد، يا مطابق مشخصات درخواستي مشتري نباشد، مشتري ممکن است که بصورت نسيه کالاها را پس بدهد اگر فروش نسيه انجام شده باشد يا در مقابل پس دادن پول نقد اگر که فروش در اصل بصورت نقدي انجام شده باشد. اين معامله را برگشت از فروش مي نامند.

As an alternative, the customer may be satisfied with keeping the merchandise if a deduction from the selling price is granted by the seller. This transaction is known as sales allowances. Because the reason for granting a discount to the buyer is the poor quality of goods sold sales returns and sales allowances are usually combined into one contra revenue account, called sales returns and allowances.

در يك وضعيت ديگر، مشتري ممکن است به نگهداري کالا متقاعد شود درصورتی که کسري از قيمت فروش بوسيله فروشنده اعطا شود. اين معامله به عنوان تخفيفات فروش شناخته مي شود. چونکه دليل بخشيدن تخفيف به خريداران کيفيت پايين کالاهاي فروخته شده است، برگشت از فروش و تخفيفات فروش معمولاً بصورت يکجا در مقابل حساب درآمد ترکيب مي شوند، و برگشت از فروش و تخفيفات ناميده مي شوند.

A credit memorandum is issued by the seller at the time such a transaction occurs to inform customer that a credit has been made to his or her account receivable for a sales return or allowance. The original copy of the credit memo is then sent to the customer, while the seller uses another copy to record transaction which involves a debit to sales return and allowances and a credit to accounts receivable (or cash if the sale was in cash).

يك اعلاميه بستانکار بوسيله فروشنده در زماني که اين قبيل معاملات اتفاق مي افتد جهت آگاهي مشتريان صادر ميشود. که حساب دريافتي شما بابت برگشت از فروش و تخفيفات بستانکار شده است. نسخه اصل اعلاميه بدهکار براي مشتري فرستاده مي شود، و فروشنده نسخه ديگر را براي ثبت معامله استفاده مي کند که شامل بدهکار نمودن حساب برگشت از فروش و تخفيفات و بستانکاری حسابهاي دريافتي مي گردد.(يا نقد اگر که فروش نقدي باشد).

Sales Discount

Not all sales' transactions are made for cash. Most of merchandising businesses may follow the policy of credit sales to earn more profit, which requires additional efforts to convert receivables into cash. The terms of a credit sale may offer a cash discount to the customer for the earlier payment of the balance due. This incentive, called sales discounts, conveys advantages to both parties. The purchaser saves money and the seller converts the account receivable into cash earlier. The credit term of 2/10, n/30, which is read "two-ten, net thirty" means that a 2% cash discount may be taken on the invoice price if the payment is made within 10 days from the invoice date.

تخفیفات فروش

تمام معاملات فروش، نقدی نیستند. اکثر شرکتهای بازرگانی برای کسب سود بیشتر از سیاست فروش اعتباری پیروی می کنند، که مستلزم تلاش های اضافی برای تبدیل دریافتنی ها به وجه نقد می باشد. شرایط فروش اعتباری ممکن است که بصورت تخفیف نقدی برای پرداخت زودتر مانده معوق به مشتریان پیشنهاد شود. این مشوق که آن را تخفیفات فروش می گویند برای هر دو طرف مزایایی دارد. خریدار نقدینگی خود را ذخیره می کند و فروشنده زودتر حسابهای دریافتنی خود را به نقد تبدیل می کند. مدت اعتبار از ۱۰/۲۰ ن/۳۰ که بصورت "دو-ده، خالص ۳۰" خوانده می شود به این معنی است که چنانچه در خلال ۱۰ روز بعد از تاریخ فاکتور، پرداخت انجام بگیرد دو درصد تخفیف نقدی بر قیمت فاکتور تعهد می شود.

Cost of Goods Sold

The second factor in determining net income in a merchandising company is the cost of goods sold, which may be determined under a perpetual or a periodic inventory system. Regardless of the inventory system used, to determine cost of goods sold several factors are needed: *cost of goods purchased, purchases returns and allowances, purchases discounts, freight-in charges, and inventories.*

بهای تمام شده کالای فروش رفته

دومین عامل در تعیین سود خالص در یک شرکت بازرگانی بهای تمام شده کالای فروش رفته است، که تحت یک سیستم موجودی دائمی یا ادواری تعیین می گردد. صرفنظر از سیستم موجودی مورد استفاده، برای تعیین بهای تمام شده کالای فروش رفته عوامل مختلفی مورد نیاز است: بهای کالای خریداری شده، برگشت از خرید و تخفیفات، تخفیفات خرید، هزینه حمل به داخل و موجودیها.

Purchases Returns and Allowances

A sale return and allowance on the seller's book is recorded as purchases returns and allowances on the books of purchaser. The nature of this is exactly the same as with the seller. Purchases returns and allowances is a contra purchase account and its normal balance is credit.

برگشت از خرید و تخفیفات

یک برگشت از فروش و تخفیفات در دفاتر فروشنده، به عنوان برگشت خرید و تخفیفات در دفاتر خریدار ثبت می شود. ماهیت آن دقیقاً همان چیزی است که برای فروشنده گفته شد. برگشت از خرید و تخفیفات در مقابل حساب خرید قرار می گیرد و بطور طبیعی ماهیتی بستانکار دارد.

Purchases Discount

Credit terms may permit the buyer to claim a cash discount for the prompt payment of a balance due. The buyer calls this discount purchases discounts. Like sales discounts, purchases discount is based on the invoice cost less returns and allowances, purchases discount is a contra account to purchases.

تخفیفات خرید

شرط اعتبار ممکن است که به خریدار اجازه دهد تا مطالبه یک تخفیف نقدی را در ازای پرداخت سریع یک مانده معوق داشته باشد. خریداران این تخفیفات را تخفیفات خرید می نامند. شبیه تخفیفات فروش، تخفیفات خرید بر پایه بهای فاکتور منهای برگشت از خرید و تخفیفات قرار دارد، تخفیفات خرید در مقابل حساب خرید قرار می گیرند.

Transportation Charge

Freight charges are part of cost of purchases. Therefore, the sales agreement should indicate which party is to pay the cost of transporting goods to the buyer's place of business. Freight terms are expressed as either FOB shipping point, or FOB destination. The letters FOB mean free on board. Thus, FOB shipping point means that goods are placed free on board of the carrier by the seller and the buyer pays the freight costs. Conversely, FOB destination means that the goods are placed free on board at the buyer's place of business, and the seller pay the freight.

هزینه حمل و نقل

هزینه های حمل قسمتی از بهای خرید هستند. بنابراین لازم است موافقتنامه فروش اشاره کند به اینکه کدام طرف معامله بهای کالای حمل شده به مکان خریدار پرداخت می کند. شرایط حمل بصورت یا فوب مبدا حمل و یا فوب مقصد توضیح داده می شود. حروف کلمه فوب به معنی تحویل روی عرشه کشتی است. فوب مبدا حمل به این معنی است که کالاها بوسیله فروشنده به حمل کننده تحویل میگردد و خریدار هزینه حمل را پرداخت می کند. برعکس، فوب مقصد به این معنی است که در مکان خریدار تحویل می گردد و هزینه حمل را فروشنده پرداخت می کند.

Inventory on Hand

To determine the cost of inventories on hand, it is necessary to take a physical inventory, which involves the followings: computing the units on hand, and applying the unit costs to the total units on hand for each item in the inventory. Determining units cost requires application one of the inventory costing methods (i.e., FIFO, LIFO, Average, and SI)

موجودی در دست

برای تعیین بهای موجودیهای در دست، لازم است که موجودی فیزیکی را داشته باشیم، که شامل مراحل زیر است: محاسبه تعداد واحدهای موجود و اعمال کردن بهای واحد برای تمام واحدهای موجود در هر یک از گروههای موجودی. تعیین بهای واحدها نیازمند کاربرد یکی از روشهای بهایابی موجودی است. (یعنی، فایفو، لایفو، میانگین و SI)

Income Statement

An income statement for a merchandising enterprise is shown below. Remember that operating expenses are the same as with a service company except for the freight-out expense. You should keep in mind that the balance sheet for a merchandising enterprise is similar to the balance sheet for a service firm, except for the inventory item.

صورت سود و زیان

یک صورت سود و زیان برای یک موسسه تجاری در زیر نشان داده شده است. بیاد داشته باشید که هزینه های عملیاتی بجز هزینه حمل به خارج شبیه موسسات خدماتی می باشد. شما باید به یاد بسپارید که ترازنامه شرکتهای تجاری بجز در مورد موجودی شبیه به ترازنامه شرکتهای خدماتی می باشد.

HP Electric Co				
Income statement				
For the year ended dec.31, 2004				
Sales revenue:				
Sales				\$480,000
Less: sales return and allowances		\$12,000		
Sales discounts		8,000		
				<u>20,000</u>
Net sales				460,000
Cost of goods sold				
Inventory, January 1		36,000		
Purchases		\$325,000		
Less: purchases return and allowances	\$10,400			
Purchases discounts	6,800	17,200		
Net purchases		<u>307,800</u>		
Add: freight-in		12,200		
Cost of goods purchased			320,000	
Cost of goods available for sale			<u>356,000</u>	
Inventory, December 31			40,000	
Cost of goods sold				<u>316,000</u>
Gross profit				144,000
Operating expenses:				
Store salaries		45,000		
Rent		19,000		
Utilities		17,000		
Advertising		16,000		
Freight-out		17,000		
Total expenses				<u>114,000</u>
Net operating income				<u>\$30,000</u>

شرکت الکتریکي اچ پي		
صورت سود و زیان		
برای دوره منتهی به ۳۱ دسامبر ۲۰۰۴		
		درآمد فروش:
۴۸۰,۰۰۰ دلار		فروش
۱۲,۰۰۰ دلار		کسر میگردد: برگشت از فروش و تخفیفات
۸,۰۰۰		تخفیفات فروش
۲۰,۰۰۰		
۴۶۰,۰۰۰		فروش خالص
		بهای تمام شده کالای فروش رفته
۳۶,۰۰۰		موجودی اول زانویه
۳۲۵,۰۰۰ دلار		خرید
	۱۰,۴۰۰ دلار	کسر میگردد: برگشت از خرید و تخفیفات:
	۱۷,۲۰۰	تخفیفات خرید
	۶,۸۰۰	
	۳۰۷,۸۰۰	خرید خالص
	۱۲,۲۰۰	اضافه میشود: هزینه حمل به داخل
۳۲۰,۰۰۰		بهای کالای خریداری شده
۳۵۶,۰۰۰		بهای کالای آماده برای فروش
۴۰,۰۰۰		موجودی ۳۱ دسامبر
۳۱۶,۰۰۰		بهای تمام شده کالای فروخته شده
۱۴۴,۰۰۰		سود ناخالص
		هزینه های عملیاتی:
۴۵,۰۰۰		حقوق فروشندگان
۱۹,۰۰۰		اجاره
۱۷,۰۰۰		هزینه های عمومی (از قبیل آب و برق و گاز و تلفن)
۱۶,۰۰۰		آگهی
۱۷,۰۰۰		حمل به خارج
۱۱۴,۰۰۰		جمع هزینه ها
۳۰,۰۰۰ دلار		سود خالص عملیاتی

You should remember from the previous lesson that an income statement can be prepared using two formats. The income statement of HP Electric Company is based on a multiple-step income statement format because it arrives at net income in several stages (i.e., multiple steps).

شما باید از درس قبل بخاطر داشته باشید که صورت سود و زیان به دو نوع تهیه می گردد. صورت سود و زیان شرکت الکتریکي اچ پي بصورت صورت سود و زیان چند مرحله ای تهیه شده است زیرا سود خالص در چند مرحله بدست میاید. (یعنی، مراحل چندگانه)

این متن مربوط به درس هفتم کتاب ENGLISH FOR THE STUDENT OF ACCOUNTING آقای عبدالرضا تالانه می باشد