

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 شناسایی درآمد، درآمد فروش زمانی ثبت می شود که کسب شده باشد. این زمانی است که کالاها از فروشنده به خریدار منتقل شده باشد. در این نقطه معامله فروش کامل شده است و قیمت فروش ایجاد شده است. برای ثبت یک معامله فروش، یک حساب دارایی بدهکار می شود و حساب درآمد، فروشها، به همان مبلغ بستانکار می شود. اگر فروش بصورت نقدی انجام شده باشد، حساب نقد بدهکار می شود و در مورد فروشهای نسیه، حسابهای دریافتی بدهکار می شود. در مورد فروشهای نسیه مقدار بدهی ممکن است تا دوره بعدی وصول نگردد. بنابراین درآمد فروش کسب شده در یک دوره خاص ممکن است تفاوت عمده ای 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 تخفیفات

در مواردی که کالای فروخته شده معیوب یا ناقص باشد، کیفیت پایینی داشته باشد، یا مطابق مشخصات درخواستی مشتری نباشد، مشتری ممکن است که بصورت نسیه کالاها را پس بدهد اگر فروش نسیه انجام شده باشد یا در مقابل پس دادن پول نقد اگر که فروش در اصل بصورت نقدی انجام شده باشد. این معامله را برگشت از فروش می 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 یک وضعیت دیگر، مشتری ممکن است به نگهداری کالا متقاعد شود در صورتی که کسری از قیمت فروش بوسیله فروشنده اعطا شود. این معامله به عنوان تخفیفات فروش شناخته می شود. چونکه دلیل بخشیدن تخفیف به خریداران کیفیت پایین کالاهای فروخته شده است، برگشت از فروش و تخفیفات فروش معمولاً بصورت یکجا در مقابل حساب درآمد ترکیب می شوند، و برگشت از فروش و تخفیفات نامیده می 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).

یک اعلامیه بستانکار بوسیله فروشنده در زمانی که این قبیل معاملات اتفاق می افتد جهت آگاهی مشتریان صادر میشود. که حساب دریافتی شما بابت برگشت از فروش و تخفیفات بستانکار شده است. نسخه اصل اعلامیه بدهکار برای مشتری فرستاده می شود، و فروشنده نسخه دیگر را برای ثبت معامله استفاده می کند که شامل بدهکار نمودن حساب برگشت از فروش و تخفیفات و بستانکاری حسابهای دریافتی می گردد. (یا نقد اگر که فروش نقدی 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 دریافتی 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 دریافتی 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			<u>460,000</u>
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		<u>320,000</u>	
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			<u>144,000</u>
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><u>\$30,000</u></u>

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

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