

# ENTERPRISES MERCHANDISING

## 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 خدماتی شرح داده شد. این شرکتها در حالت عادی يك 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 می شود.

### wholesalers Retailers and

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 فروش و عمده فروش

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.

### expenses Revenues and

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: 1) بهای کالای فروخته شده و 2) 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.

### revenue Sales

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 credited. 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. که این زمانی است که کالاها از فروشنده به خریدار منتقل شده باشد. در این نقطه معامله فروش کامل شده است و قیمت فروش ساخته 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 اعتباری حسابهای دریافتی بدهکار می شود. در مورد فروشهای اعتباری مقدار بدهی ممکن است تا دوره بعدی وصول نگردد. بنابراین درآمد فروش کسب شده در یک دوره خاص ممکن است تفاوت عمده ای با نقد دریافتی بابت فروش در طول همان دوره داشته باشد.

### allowances Sales returns and

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 اعتباری کالاها را پس بدهد اگر فروش اعتباری 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 يك وضعیت دیگر، مشتری ممکن است به نگهداری کالا متقاعد شود در صورتی که کسری از قیمت فروش بوسیله فروشنده بخشیده 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).

## discount Sales

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. 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 دوطرف مزایایی دارد. خریدار نقدینگی خود را ذخیره می کند و فروشنده زودتر حسابهای دریافتی خود را به نقد تبدیل می کند. اصطلاح اعتباری 2/10 ن/30 که بصورت "دو - ده، خالص 30" خوانده می شود به این معنی است که چنانچه در خلال 10 روز بعد از تاریخ فاکتور پرداخت انجام بگیرد دو درصد تخفیف نقدی بر قیمت فاکتور تعهد می شود.

## sold Cost of goods

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.

### **بهاي تمام شده كالاي فروش رفته**

دومين عامل در تعيين سود خالص در يك شركت بازرگاني بهاي تمام شده كالاي فروش رفته است، كه تحت يك سيستم موجودي دائمي يا ادواري تعيين مي گردد. صرفنظر از سيستم موجودي مورد استفاده، براي تعيين بهاي تمام شده كالاي فروش رفته عوامل مختلفی مورد نیاز است: بهاي كالاي خريداري شده، برگشت از خريد و تخفيفات، تخفيفات خريد، هزينه حمل به داخل و موجوديها.

### **and allowances Purchases returns**

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 خريد و تخفيفات**

يك برگشت از فروش و تخفيفات در دفاتر فروشنده، به عنوان برگشت خريد و تخفيفات در دفاتر خريدار ثبت مي شود. ماهيت آن دقيقاً برعكس چيزي است كه براي فروشنده گفته شد. برگشت از خريد و تخفيفات در مقابل حساب خريد قرار مي گيرد و بطور طبيعي ماهيتي بستانكار دارد.

### **discount Purchases**

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.

### **تخفيفات خريد**

شرط خريد ممكن است كه به خريدار اجازه دهد تا مطالبه يك تخفيف نقدي را در ازاي پرداخت سريع يك مانده معوق داشته باشد. خريداران اين تخفيفات را تخفيفات خريد مي نامند. شبیه تخفيفات فروش، تخفيفات خريد بر پايه بهاي فاکتور منهاي برگشت از خريد و تخفيفات قرار دارد، تخفيفات خريد در مقابل حساب خريد قرار مي گيرند.

### **charge Transportation**

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

هزینه های حمل قسمتی از بهای خرید هستند. بنابراین لازم است موافقتنامه فروش اشاره کند به اینکه کدام طرف معامله بهای 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.

## hand Inventory on

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 واحد نیازمند کاربرد یکی از روشهای بهایابی موجودی است. (رجوع شود به فایفو، لایفو، میانگین و SI)

## statement Income

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                    |
| 480,000\$                       | Sales                             |
| 12,000\$                        | Less: sales return and allowances |
| 8,000                           | Sales discounts                   |
| 20,000                          |                                   |
| 460,000                         | Net sales                         |
|                                 | Cost of goods sold                |

|           |                                       |
|-----------|---------------------------------------|
| 36,000    | Inventory, January 1                  |
| 325,000\$ | Purchases                             |
| 10,400\$  | Less: purchases return and allowances |
| 17,200    | 6,800 Purchases discounts             |
| 307,800   | Net purchases                         |
| 12,200    | Add: freight-in                       |
| 320,000   | Cost of goods purchased               |
| 356,000   | Cost of goods available for sale      |
| 40,000    | Inventory, December 31                |
| 316,000   | Cost of goods sold                    |
| 144,000   | Gross profit                          |
|           | :Operating expenses                   |
| 45,000    | Store salaries                        |
| 19,000    | Rent                                  |
| 17,000    | Utilities                             |
| 16,000    | Advertising                           |
| 17,000    | Freight-out                           |
| 114,000   | Total expenses                        |
| 30,000\$  | Net operating income                  |

شرکت الکتریکی اچ پی  
صورت سود و زیان  
برای دوره منتهی به 31 دسامبر 2004

|   |              |         |              |
|---|--------------|---------|--------------|
| درآمد فروش:                                     |              |         |              |
| فروش  |              |         | 480,000 دلار |
| کسر میگردد: برگشت از فروش و تخفیفات             |              | 12,000  |              |
| تخفیفات فروش                                    |              | 8,000   |              |
|   |              |         | 20,000       |
| فروش خالص                                       |              |         | 460,000      |
| بهای تمام شده کالای فروش رفته موجودی اول ژانویه |              | 36,000  |              |
| خرید  | 325,000 دلار |         |              |
| کسر میگردد: برگشت از خرید و تخفیفات:            | 10,400       |         |              |
| تخفیفات خرید                                    | 6,800        | 17,200  |              |
| خرید خالص                                       |              | 307,800 |              |
| اضافه میشود: هزینه حمل به داخل                  |              | 12,200  |              |
| بهای کالای خریداری شده                          |              | 320,000 |              |
| بهای کالای آماده برای فروش موجودی 31 دسامبر     |              | 356,000 |              |
|   |              | 40,000  |              |
| بهای تمام شده کالای فروخته شده                  |              |         | 316,000      |
| سود ناخالص                                      |              |         | 144,000      |
| هزینه های عملیاتی:                              |              |         |              |

|                  |        |             |
|------------------|--------|-------------|
| حقوق فروشندگان   | 45,000 |             |
| اجاره            | 19,000 |             |
| ملزومات          | 17,000 |             |
| آگهی             | 16,000 |             |
| حمل به خارج      | 17,000 |             |
| جمع هزینه ها     |        | 114,000     |
| سود خالص عملیاتی |        | 30,000 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 الکتریکی اچ پی بصورت صورت سود و زیان چند مرحله ای تهیه شده است زیرا سود خالص در چند مرحله بدست میاید. ( رجوع شود به مراحل چندگانه)

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