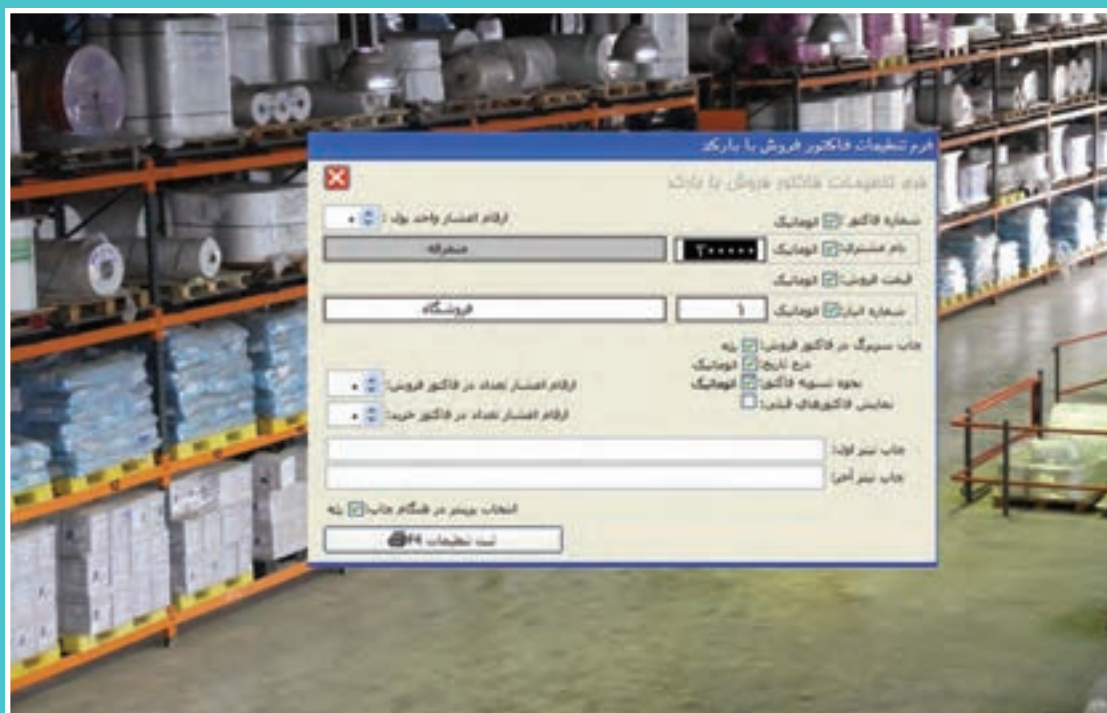




فصل ۲

حسابداری فروش کالا



شرکت‌های بازرگانی در طول دوره مالی کالاهایی را که خریداری کرده‌اند، به همان شکل اولیه و به صورت عمده یا خرده‌فروشی با درصدی سود در اختیار مصرف‌کننده قرار می‌دهند و از این بابت وجهی دریافت می‌کنند. این مبلغ تحت عنوان فروش، منبع اصلی درآمد تلقی می‌شود. از آنجا که هدف تمام شرکت‌های بازرگانی کسب سود است، برای رسیدن به این امر مهم توجه به نیازها و خواسته‌های مشتریان، حفظ ارتباط با آنان و تحویل به موقع کالا با همان کیفیت مورد نظر همواره ضروری است. بنابراین یکی از مسئولیت‌های مهم مدیریت، برنامه‌ریزی و اعمال کنترل صحیح نسبت به موجودی کالاها و اتخاذ شیوه‌ای مناسب برای فروش محصولات است. در این فصل با مدارک و مستندات لازم برای فروش کالا، فرایند فروش، روش‌های فروش و همچنین صدور سند حسابداری فروش کالا آشنا خواهید شد.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ، الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ، وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ، أَلَا يَظُنُّ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ، لِيَوْمٍ عَظِيمٍ، يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ.

وای بر کم‌فروشان، آنان که چون [از مردم کالایی را با] پیمانه و وزن می‌ستانند، پُر و کامل می‌ستانند و چون [چیزی را] به مردم با پیمانه و وزن می‌دهند کم می‌گذارند. آیا اینان یقین ندارند که حتماً برانگیخته می‌شوند برای روزی بزرگ، روزی که مردم در پیشگاه پروردگارشان [برای محاسبه شدن] به پا می‌ایستند.

«مطففین / ۱-۶»

مقدمه

- آیا می‌دانید برای فروش کالا چه اقدامات و مستنداتی مورد نیاز است؟
- به نظر شما فروش به چه روش‌هایی صورت می‌پذیرد؟

استاندارد عملکرد

توانایی صدور سند حسابداری فروش کالا بر اساس مستندات و مدارک مثبت و آیین‌نامه معاملات

شایستگی‌هایی که در این فصل کسب می‌کنید:

- ۱ تهیه و کنترل مستندات فروش
- ۲ صدور سند حسابداری فروش کالا
- ۳ صدور سند حسابداری سایر حساب‌های پرداختنی (مالیات بر ارزش افزوده)

جدول را تکمیل نمایید:

فروش کالا محسوب می شود؟		رویداد در واحد تجاری
بله	خیر	
✓		فروش دارو در داروخانه‌ها
		فروش میز و صندلی فروشگاه‌های خواروبار
		فروش کتاب در کتاب فروشی‌ها
		فروش قفسه‌های چیدمان کالا در فروشگاه‌ها
		فروش ساختمان انبار شرکت مواد غذایی
		فروش یخچال در فروشگاه‌های لوازم خانگی
		فروش یک دستگاه رایانه در یک فروشگاه رایانه که جهت انجام عملیات حسابداری و خدمات به مشتریان نگهداری می‌شد.

مجموعه اقداماتی که برای تحویل کالا از جانب فروشنده به مشتری (خریدار) انجام می‌شود، فروش کالا نام دارد. همان‌طور که قبلاً گفته شد، شرکت‌های بازرگانی کالاها را خریداری نموده و با فروش آن کالاها، درآمد به دست می‌آورند. دارایی‌هایی که در شرکت به قصد استفاده نگهداری می‌شوند، اگر به دلایلی (از جمله معاوضه، عدم احتیاج، از رده خارج شدن دارایی و...) فروخته شوند، به حساب همان دارایی منظور می‌شوند. بنابراین در شرکت‌های بازرگانی حساب فروش کالا صرفاً برای کالاهایی مورد استفاده قرار می‌گیرد که به قصد فروش خریداری شده باشند، نه مصرف و یا استفاده در شرکت.

دو حالت کلی برای فروش کالا و محصولات وجود دارد:

- ۱ فروش داخلی: به معنی تحویل و فروش کالا به مشتریان در داخل کشور است.
- ۲ فروش خارجی (صادراتی): به معنی خروج کالا از قلمرو گمرکی کشور می‌باشد.

روش‌های فروش کالا

واحدهای تجاری در جریان چرخه عملیاتی خود روش‌های مختلفی را برای فروش کالا به کار می‌گیرند، این روش‌ها ممکن است به صورت نقد، نسیه (اعتباری)، از طریق پیش دریافت، اقساطی و یا امانی انجام شود. فروش صرفاً به یکی از این روش‌ها محدود نمی‌شود و احتمال دارد به صورت ترکیبی از نقد و نسیه و یا نقد و اقساط انجام شود. در ادامه به تشریح روش‌های فروش پرداخته می‌شود.

۱ فروش نقد: هم‌زمان با تحویل کالا، وجه آن از مشتری دریافت می‌شود.

۲ فروش نسیه: هنگام تحویل کالا، مشتری تعهد می‌کند که وجه آن را در زمان معینی (با توافق طرفین) پرداخت کند.

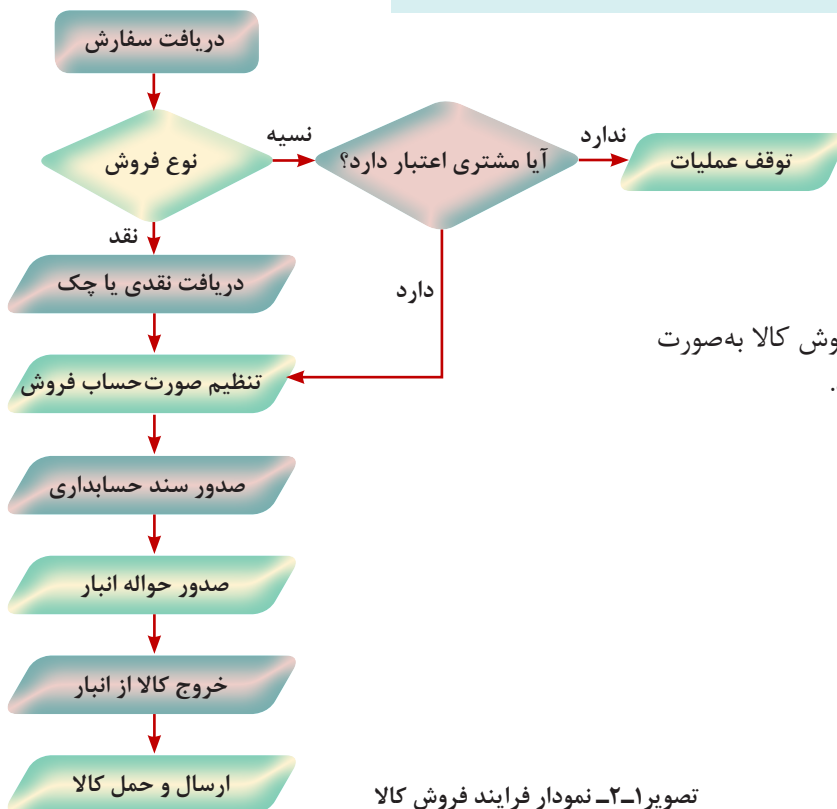
۳ فروش از طریق پیش دریافت: اگر طبق قرارداد و قبل از تحویل کالا به مشتریان، مبلغی از آنان دریافت شود، به این مبلغ دریافت شده، پیش دریافت فروش می‌گویند که ممکن است معادل بخشی از بهای کالا و یا کل بهای آن باشد.

۴ فروش اقساطی: در فروش اقساطی مبلغ فروش کالا به صورت اقساط دریافت می‌شود. ممکن است در زمان فروش کالا، بخشی از مبلغ به صورت نقد دریافت شود و باقی مانده مبلغ، قسط بندی شود.

۵ فروش امانی: در این حالت، مالک کالا (آمر)، کالا را برای فروش به شخص دیگری (حق العمل کار) ارسال می‌کند و حق العمل کار، کالای دریافتی را به نیابت از طرف آمر به فروش می‌رساند و درصدی از مبلغ فروش را به عنوان کارمزد دریافت می‌کند.

در این کتاب عملیات حسابداری فروش نقد، نسبه و پیش دریافت فروش مطرح می‌شود.

از روش‌های فروش که در بالا مطرح شد، کدام حالت برای مشتری ممکن است جذاب تر باشد؟ از دیدگاه فروشنده کدام روش فروش، مطمئن تر است و ریسک کمتری دارد؟ بحث کنید.



تصویر ۱-۲ نمودار فرایند فروش کالا به صورت نقد و نسبه را نشان می‌دهد.

تصویر ۱-۲- نمودار فرایند فروش کالا

قیمت فروش کالا (قیمت‌های مصوب فروش)

قیمت فروش کالا بر اساس مصوبات کمیته فروش و با تأیید و تصویب هیئت مدیره تعیین می‌گردد که در این راستا باید از ضوابط و دستورالعمل‌های دولتی (سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان) نیز پیروی کرد.

فرض کنید قیمت خرده‌فروشی کالاهای شرکت شما از طریق فرمول زیر مشخص می‌گردد:
 (درصد سود × بهای تمام شده خرید) + بهای تمام شده خرید = قیمت فروش
 با توجه به فرمول فوق جدول زیر را کامل کنید.

قیمت فروش	درصد سود	بهای تمام شده خرید	ردیف
.....؟	٪۲۰	۵۰'۰۰۰	۱
۱۰۰'۰۰۰	٪۲۵	؟.....	۲
۶۹'۰۰۰	؟....	۶۰'۰۰۰	۳

فعالیت

اعتبارسنجی مشتریان

دلایل اهمیت اعتبارسنجی مشتریان برای شرکت‌ها چیست؟ بحث کنید.

فعالیت

معمولاً شرکت‌ها برای آنکه بتوانند برنامه‌ریزی کافی و مناسبی در خصوص وصول مطالبات خود داشته باشند، فروش‌های اعتباری را با تأیید امور اداری (واحد اعتبارات) انجام می‌دهند. به این ترتیب که واحد مذکور برای هر یک از مشتریان سقف اعتبار تعریف می‌کند تا مشتری نتواند بیش از سقف تعیین شده، خرید داشته باشد. تعیین سقف اعتبار از طریق اعتبارسنجی مشتریان صورت می‌گیرد. اعتبارسنجی مشتریان، اطلاعات مورد نیاز در خصوص سابقه، توان مالی و نحوه پرداخت تعهد آنها را فراهم می‌کند.

قرارداد فروش کالا

برگه‌ای است که مشخصات طرفین قرارداد، محل اجرا، نحوه پرداخت، مدت قرارداد و... در آن درج می‌شود. در واقع این قرارداد وظایف و تعهدات هر یک از طرفین قرارداد را مشخص می‌کند.

با کمک هم‌کلاسی‌ها و دوستان خود نمونه‌ای از قرارداد فروش کالا را تهیه کرده و اجزای آن را بررسی نمایید، موارد مهمی را که در یک قرارداد باید به آنها اشاره شود، فهرست کنید.

فعالیت

۱	۲	۳
۴	۵	۶
۷	۸	۹
۱۰	۱۱	۱۲

چند نمونه از مستندات فروش کالا را فهرست کنید.

۱	فاکتور فروش	۲
۳		۴

۱ فرم سفارش فروش کالا (درخواست فروش):

برگ سفارش فروش کالا						
کالاهای مشروحه ذیل به صورت تلفنی / کتبی / نمابر / حضوری توسط برای به نشانی						
سفارش داده شد.						
مشخصات کالای سفارش داده شده			مقادیر			
ردیف	شرح	مقدار	واحد	تصویب شده	قابل تحویل در هر نوبت	غیر قابل تحویل
۱						
۲						
۳						
۴						
وضعیت بدهی و اعتبار مشتری		میزان بدهی:	میزان کل اعتبار:	میزان اعتبار قابل دریافت:		
			
نحوه پرداخت:						
<input type="checkbox"/> پیش دریافت		<input type="checkbox"/> چک و نقد		<input type="checkbox"/> اسنادی		<input type="checkbox"/> بدهی
تنظیم کننده:		سفارش دهنده:		تصویب کننده:		فاکتور نویس:

تصویر ۲-۲ نمونه فرم سفارش فروش کالا

از آنجایی که امکان تحویل کالا بلافاصله بعد از سفارش یا درخواست خرید کالا به دلایلی از جمله استقرار کالا در انبار و در دسترس نبودن آن و یا عدم موجودی کافی، وجود ندارد، معمولاً درخواست مشتریان در هنگام سفارش کالا در این فرم درج می‌شود. وجود این فرم در شرکت‌ها الزامی نیست و بستگی به تشخیص مدیریت و سیاست کلی شرکت دارد.

- ۱ با کمک گرفتن از دوستان و آشنایان خود فرایند فروش کالا در یک شرکت را ترسیم نموده و با نمونه‌های جمع‌آوری شده توسط دوستان خود مقایسه نمایید.
- ۲ چنانچه در مورد فعالیت بند ۱ به اعتبارسنجی برخورد نموده‌اید، روش آن را بیان نمایید.

شایستگی‌های غیر فنی

واحدهای تجاری از لحاظ اخلاقی موظف‌اند که اسرار مربوط به سفارش‌های دریافتی یا قراردادهایی را که برای انجام معاملات تجاری با یکدیگر منعقد می‌کنند، حفظ کنند. اطلاعات مربوط به قراردادها، مذاکرات تجاری یا معاملاتی که صورت خواهد گرفت، جزء اطلاعات محرمانه است و افشای آنها می‌تواند مشکلات زیادی برای طرفین ایجاد نماید.

کار عملی ۱

شرکت «چابهار» به خرید و فروش وسایل سخت‌افزاری اشتغال دارد. این شرکت سفارشات مشتریان را در فرم سفارش فروش ثبت می‌کند و پس از بررسی اعتبار آنان نسبت به صدور کالا اقدام می‌نماید. اطلاعات زیر در ارتباط با دو مورد فروش به مشتریان این شرکت در تاریخ‌های دوم و پنجم خرداد سال ۹۵ در دست است.

توضیحات	سفارش ۱۲۲	سفارش ۱۲۳
سفارش دهنده (خریدار)	فروشگاه گرمسار	فروشگاه شیروان
نام کالا	رایانه لوحی	چاپگر رنگی
تاریخ دریافت سفارش	۳/۲	۳/۵
تاریخ تحویل توافقی	۳/۳	۳/۶
مدل	G501	CP102
تعداد	۵	۱۰
مانده بدهی از فروش‌های قبلی	۵٬۰۰۰٬۰۰۰	ندارد

مطلوب است:

تهیه فرم سفارش فروش مشتری.

ردیف	شاخص‌های مورد ارزشیابی	خودارزیابی هنرجو		نظر هنرآموز	
		موفق	ناموفق	موفق	ناموفق
۱	حضور به موقع در کلاس درس و کارگاه آموزشی و رعایت نظم و انضباط				
۲	همراه داشتن وسایل آموزشی شخصی (کتاب، دفتر، ماشین حساب و ...)				
۳	شرکت فعال در بحث‌های گروهی و مسئولیت‌پذیری و درستکاری				
۴	پاسخ صحیح به سؤالات مطرح شده در کلاس و استدلال آن				
۵	ارائه نتیجه‌گیری صحیح و مستندسازی				
۶	شناخت روش‌های فروش کالا و آشنایی با فرایند فروش				
۷	تعریف فروش کالا و مستندات قبل از فروش				
۸	توانایی تشخیص فروش دارایی از فروش کالا				
۹	توانایی اعتبارسنجی مشتریان مبتنی بر قیمت‌های مصوب و قرارداد فروش کالا				
۱۰	توانایی تکمیل فرم سفارش فروش				

۲ صورت حساب فروش (فاکتور فروش):

صورت حساب فروش کالا و خدمات										
شماره سریال										
تاریخ										
مشخصات فروشنده										
شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره اقتصادی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی	
شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره اقتصادی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی	
مشخصات خریدار										
شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره اقتصادی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی	
شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره اقتصادی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی			شماره ثبت شرکت / شماره ملی	
مشخصات کالا و خدمات مورد معامله										
ردیف	شرح کالا و خدمات	تعداد / واحد	واحد اندازه گیری	مبلغ واحد (ریال)	مبلغ کل (ریال)	مبلغ کل (ریال)	مبلغ کل (ریال)	مبلغ کل (ریال)	مبلغ کل (ریال)	مبلغ کل (ریال)
جمع کل										
شرایط و نحوه فروش										
توضیحات										
مهر و امضاء فروشنده										
مهر و امضاء خریدار										

تصویر ۲-۳ نمونه صورت حساب فروش کالا

شرکت‌های تجاری در هنگام فروش کالا، صورت حساب یا فاکتور فروش صادر می‌کنند. این صورت حساب همراه با ارسال کالا به خریدار تحویل می‌شود و بیانگر آن است که باید خریدار مبلغ درج شده در فاکتور را پرداخت نماید (صورت حساب ارائه شده مطابق با دستورالعمل اجرایی ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم و ماده ۱۹ قانون مالیات بر ارزش افزوده می‌باشد).

درج نشدن و تکمیل نادرست اطلاعات صورت حساب‌ها، ممکن است جرایم قانونی در پی داشته باشد.

- ۱ نمونه‌ای دیگر از صورت حساب رسمی را تهیه نموده و درباره تفاوت آن با صورت حساب تصویر (۲-۳) و همچنین کاربرد آن بحث کنید.
- ۲ اسناد و مدارکی که تحقق یک فروش نقدی را نشان می‌دهند، نام ببرید.
- ۳ شرکت «آستارا» سال مالی خود را با تعداد ۱۰۰ واحد کالا آغاز نمود و در طول سال ۸۵۰ واحد دیگر خریداری نمود. تا پایان سال ۵۰۰ واحد را به صورت نقدی فروخته و ۷۵ واحد نیز باقی مانده است. این شرکت چه تعداد از کالاها را به صورت نسبه فروخته است؟

فعالیت

۳ مجوز خروج کالا از انبار (حواله انبار):

حواله خروج از انبار						
شماره: تاریخ:			نام طرف حساب:			
توسط حسابدار تکمیل گردد			توسط انبار تکمیل گردد			
ردیف	کد کالا	نام کالا	تعداد کارتن	تعداد واحد	نرخ	مبلغ
۱						
۲						
۳						
۴						
۵						
کالای فوق صحیح و سالم و به طور کامل تحویل داده شد.			جمع			
نام تحویل گیرنده: امضاء		نام تحویل دهنده (انبار): امضاء		نام تأییدکننده: امضاء		

تصویر ۴-۲ نمونه حواله انبار

برای خروج کالا از شرکت، انباردار حواله انبار را (معمولاً براساس فاکتور فروش) تنظیم کرده و پس از تأیید مقامات مجاز، مندرجات حواله را به مشتری تحویل می‌دهد. این حواله بیانگر خروج کالا از انبار است.

فعالیت

به نظر شما دلیل استفاده از مجوز خروج کالا چیست؟ چه کنترل‌هایی بر روی مجوز خروج کالا پیشنهاد می‌دهید.

۴ برگ تحویل کالا (بارنامه):

به کمک دوستان و آشنایان خود یک نمونه بارنامه تهیه نموده و موارد مندرج در آن را با هم بررسی نمایید و مواردی را که باید در بارنامه درج شود، فهرست کنید.

فعالیت

۱	۲	۳
۴	۵	۶
۷	۸	۹

۵ برگ باسکول / توزین کالا:

توضیح: فروش		شماره قبض: ۱		باسکول الف
نام راننده	نام کاربر	۴۱ ع ۴۷۵ - ۲۲ / ایران		شماره ماشین
ADMIN		محصولات شوینده و بهداشتی		نام کالا
شماره حواله	شماره حواله	شرکت ب		نام مشتری
۲۲۵۱				
ساعت	تاریخ	وزن (کیلوگرم)		
۱۱:۲۵:۳۳	۹۵/۱۰/۰۹	۲۲,۷۵۴		پر
۱۰:۳۱:۴۲	۹۵/۱۰/۰۹	۱۰,۹۶۱		خالی
	حق توزین	۱۱,۷۹۳		خالص
۱۰۰,۰۰۰ ریال				
	کاشان			مبدأ
	زاهدان			مقصد
	بابت حمل کالا			توضیحات
	آدرس:			نسخه مخصوص مشتری

تصویر ۲-۵ نمونه برگ باسکول توزین

با توجه به موارد گفته شده، مستندات فروش کالا را به صورت نمودار ترسیم نمایید.

فعالیت

تخفیفات فروش

کاهش بخشی از مبلغ فروش کالا که از سوی فروشنده به خریدار اعطا می‌شود، تخفیف نام دارد.

دلایل استفاده از تخفیفات در فروش کالا چیست؟ چند مورد را فهرست نمایید.

۱ افزایش میزان فروش

۲

۳

فعالیت

مستندات فروش را مانند نمونه تکمیل شده، تفکیک نمایید.

فعالیت

ردیف	مستندات	مستندات قبل از فروش	مستندات بعد از فروش
۱	بارنامه		✓
۲	حواله فروش		
۳	درخواست فروش		
۴	برگ باسکول		
۵	صورت حساب فروش		

کار عملی ۲

فرض کنید در ادامه کار عملی ۱، شرکت «چابهار» سفارش مشتریان را پس از سنجش اعتبار آنان در تاریخ‌های توافق شده به فروشگاه «گرمسار» و فروشگاه «شیروان» تحویل می‌دهد:

توضیحات	سفارش ۱۲۲	سفارش ۱۲۳
سفارش دهنده (خریدار)	فروشگاه گرمسار	فروشگاه شیروان
نام کالا	رایانه لوحی	چاپگر رنگی
تاریخ دریافت سفارش	۳/۲	۳/۵
تاریخ تحویل توافقی	۳/۳	۳/۶
مدل	G۵۰۱	CP۱۰۲
تعداد	۵	۱۰
قیمت کل	۲۱۵'۰۰۰'۰۰۰	۴۳'۰۰۰'۰۰۰
تخفیف	۲'۰۰۰'۰۰۰	۹۰۰'۰۰۰
نحوه پرداخت	قسمتی نقد و مابقی تسویه در ۳۰ روز دیگر	نقد (چک)
مبلغ پرداختی	۱۵۰'۰۰۰'۰۰۰	۴۵'۸۸۹'۰۰۰
مانده بدهی از این فروش	۸۲'۱۷۰'۰۰۰	صفر
مانده بدهی از فروش‌های قبلی	۵'۰۰۰'۰۰۰	صفر

حداکثر سقف اعتبار تعریف شده فروشگاه «گرمسار» ۹۰'۰۰۰'۰۰۰ ریال است و فروشگاه «شیروان» نیز بدهی قبلی ندارد و از مشتریان خوش حساب می‌باشد. آیا شرکت «چابهار» مجاز به فروش کالا به این مشتریان می‌باشد؟ اعتبار آنان را بسنجید.

مطلوب است:

- ۱ آیا شرکت «چابهار» مجاز به فروش کالا به این مشتریان می‌باشد؟ اعتبار آنان را بسنجید.
- ۲ تهیه فاکتور فروش برای فروشگاه «گرمسار» و «شیروان» پس از بررسی اعتبار آنان (موضوع بند ۱) و با اعمال نرخ ۹٪ مالیات برارزش افزوده.

کار عملی ۳

شرکت «تویسرکان» مقداری کالا به شرح زیر به صورت نقد به فروشگاه «زرنده» فروخت:

شرکت تویسرکان					
«درخواست کالا از انبار»					
شماره: ۷۳۲۸					
تاریخ: ۹۵/۰۶/۱۴					
ردیف	کد کالا	شرح کالا	واحد	مقدار درخواستی	توضیحات
۱	۶۲۳	موتور برف پاک کن جلو	عدد	۱۰	
۲	۶۲۹	جعبه فیوز زیر باطری	عدد	۱۵	
۳	۶۸۰	پایه استارت	عدد	۲۰	
۴	۷۰۲	قفل درب عقب راست	عدد	۲۵	
۵	۷۱۵	وایر شمع کامل	عدد	۵۰	
۶	۷۳۹	لوله آگزوز	عدد	۱۲	
درخواست کننده:			تأیید کننده:		
توزیع نسخ: ۱- انبار			۲- درخواست کننده		

لیست قیمت فروش		
ردیف	کالا	قیمت واحد (ریال)
۱	موتور برف پاک کن جلو	۷۳۰'۰۰۰
۲	جعبه فیوز زیر باطری	۲۳'۰۰۰
۳	پایه استارت	۲۴'۰۰۰
۴	قفل درب عقب راست	۲۸'۰۰۰
۵	وایر شمع کامل	۱۸۶'۰۰۰
۶	لوله آگزوز	۲۴۸'۰۰۰

مطلوب است:

- تنظیم فاکتور فروش به صورت رسمی و با اعمال نرخ ۹٪ مالیات بر ارزش افزوده برای فروشگاه «زرنده».
- تنظیم حواله فروش کالا.
- از هم کلاسی خود بخواهید، فاکتور فروش و حواله انبار را که تنظیم کرده‌اید با هم مطابقت دهد.

کار عملی ۴

قسمت‌هایی را که در صورت حساب زیر با علامت سؤال مشخص شده‌اند، محاسبه کنید.

مشخصات فروشنده										
شماره سؤال: ۲۶۸۱		نام شخص حقیقی حقوقی: تولیدی ...								
تاریخ: ۹۵/۰۶/۳۰		شماره اقتصادی:			شهرستان: کرمان			نشانی کامل: استان: گوهان		
شماره ثبت/شماره ملی:		کد پستی ۱۰ رقمی:			شماره تلفن/فکس:			نشانی:		
شهر:										
مشخصات خریدار										
شماره ثبت/شماره ملی:		نام شخص حقیقی حقوقی: فروشگاه ...								
شماره ثبت/شماره ملی:		شماره اقتصادی:			شهرستان: اصفهان			نشانی کامل: استان: اصفهان		
شهر:		کد پستی ۱۰ رقمی:			شماره تلفن/فکس:			نشانی:		
شهر:										
مشخصات کالا یا خدمات مورد معامله										
ردیف	کد کالا	شرح کالا	تعداد/مقدار	واحد	مبلغ واحد/ریال	مبلغ کل/ریال	مبلغ تخفیف	مبلغ کل پس از تخفیف/ریال	جمع مالیات و عوارض/ریال	جمع مبلغ کل به علاوه جمع مالیات و عوارض/ریال
۱	۱۵۶	دو چرخه البرز	۵	دستگاه	۴,۶۱۰,۰۰۰	؟	۵۰,۰۰۰	؟	؟	؟
۲	۱۶۳	دو چرخه بچه گانه	؟	دستگاه	۵,۴۴۵,۰۰۰	؟	-	؟	؟	۶۵,۲۸۵,۵۵۰
۳	۱۷۴	دو چرخه کوهستان	۷	دستگاه	؟	؟	۱۰۰,۰۰۰	؟	۵,۲۸۳,۰۰۰	؟
۴	۱۷۹	دو چرخه کوهسار	۴	دستگاه	؟	؟	؟	؟	؟	؟
					جمع کل		۲۲۰,۰۰۰	؟	۱۷۲,۳۴۵,۰۰۰	؟
مبلغ قابل پرداخت به عدد و حروف: _____										
شرایط و نحوه فروش: نقدی <input type="checkbox"/> غیر نقدی <input checked="" type="checkbox"/>										
مهر و امضای فروشنده: _____										
مهر و امضای خریدار: _____										

نظره‌نر آموز		خودارزیابی هنرجو		شاخص‌های مورد ارزشیابی	ردیف
ناموفق	موفق	ناموفق	موفق		
				حضور به موقع در کلاس درس و کارگاه آموزشی و رعایت نظم و انضباط	۱
				همراه داشتن وسایل آموزشی شخصی (کتاب، دفتر، ماشین حساب و ...)	۲
				شرکت فعال در بحث‌های گروهی و مسئولیت‌پذیری و درستکاری	۳
				پاسخ صحیح به سؤالات مطرح شده در کلاس و استدلال آن	۴
				ارائه نتیجه‌گیری صحیح و مستندسازی	۵
				تعریف مستندات بعد از فروش کالا	۶
				تعریف تخفیفات فروش	۷
				توانایی تهیه و کنترل محاسبات تعدادی و ریالی فاکتور فروش	۸
				توانایی تفکیک مستندات قبل و بعد از فروش کالا	۹
				توانایی محاسبه عوارض و مالیات بر ارزش افزوده	۱۰

حسابداری فروش کالا

در شرکت‌های بازرگانی برای ثبت معاملات مربوط به فروش کالا و محاسبهٔ فروش خالص معمولاً حساب‌های زیر نگهداری می‌شوند:

۱ فروش کالا

۲ برگشت از فروش و تخفیفات

۳ تخفیفات نقدی فروش

شرکت‌هایی که محصولات خود را با تضمین و گارانتی به فروش می‌رسانند، حساب‌های هزینه و ذخیره گارانتی محصولات را نیز نگهداری می‌کنند. در فصل پنجم در مورد حساب‌های مرتبط با فروش (برگشت از فروش و تخفیفات و تخفیفات نقدی فروش) بیشتر بحث خواهد شد.

حساب فروش (درآمد فروش)

واحدهای تجاری معادل قیمت کالاهایی را که در طول دوره به فروش می‌رسانند در حسابی تحت عنوان «فروش کالا» یا «درآمد فروش» ثبت می‌کنند و ماهیت این حساب بستانکار است.

فروش کالا	
افزایش	
بستانکار	

فرایند شناسایی درآمد فروش کالا مطابق با «اصل تحقق درآمد» است، طبق این اصل، درآمد بدون توجه به زمان دریافت وجه نقد شناسایی می‌شود.

مطابق اصل تحقق درآمد، پیش دریافت از مشتریان، درآمد دوره محسوب نمی‌شود، این مبلغ در دوره دریافت به‌عنوان بدهی مبنی بر انتقال کالا یا ارائه خدمات در آینده گزارش می‌گردد. در دوره یا دوره‌هایی که کالا یا خدمات مربوطه تحویل یا ارائه شوند، مبلغ پیش دریافت به حساب درآمد (فروش) منظور می‌شود.

برای اغلب شرکت‌ها، زمان مناسب برای شناسایی درآمد، مقطع فروش (زمان تحویل کالا به مشتری) می‌باشد. به عنوان مثال در فروش نقدی، درآمد هم‌زمان با دریافت وجه نقد شناسایی می‌شود، یا در فروش نسیه بعد از تعهد خریدار مبنی بر پرداخت وجه نقد می‌توان نسبت به شناسایی درآمد اقدام کرد.

- ۱ شرکت «الف» در تاریخ ۹۵/۵/۶ مبلغ ۵٬۰۰۰٬۰۰۰ ریال بابت تحویل کالا به مشتری در ۹۵/۵/۲۵ دریافت کرد. آیا می‌توان مبلغ دریافت شده تاریخ ۵/۶ را به‌عنوان فروش کالا ثبت نمود؟ چرا؟ توضیح دهید.
- ۲ «پیش دریافت فروش» ماهیت دارد و جزء طبقه‌بندی می‌شود.
- ۳ فروشگاه «ب» در تاریخ ۹۵/۵/۱۰ کالاهایی به ارزش ۴۲۰۰٬۰۰۰ ریال فروخت و وجه آن را در تاریخ ۹۵/۵/۲۵ دریافت نمود. مقطع شناسایی درآمد فروش برای این فروشگاه چه تاریخی است؟

حساب‌ها و اسناد دریافتنی تجاری (مطالبات تجاری)

تفاوت «حساب‌ها و اسناد دریافتنی تجاری» با «حساب‌ها و اسناد دریافتنی غیرتجاری» چیست؟ توضیح دهید.

اصطلاح تجاری برای آن گروه از حساب‌ها و اسناد دریافتنی به کار می‌رود که در نتیجه فروش کالا یا ارائه خدمات به صورت نسیه و مرتبط با **فعالیت اصلی** شرکت ایجاد شده باشد. در واقع این حساب‌ها (حساب‌های دریافتنی و اسناد دریافتنی) معرف مطالبات واحد تجاری از مشتریان است. بنابراین ماهیت هر دو حساب بدهکار می‌باشد.

حساب‌ها و اسناد دریافتنی تجاری و غیرتجاری واحدهای اقتصادی زیر، ممکن است از چه معاملاتی ناشی شوند؟ با ارائه مثالی برای هر مورد جدول زیر را کامل نمایید.

ردیف	واحد اقتصادی	حساب‌ها و اسناد دریافتنی تجاری	حساب‌ها و اسناد دریافتنی غیر تجاری
۱	فروشگاه‌های زنجیره‌ای	اعطای وام به کارکنان فروشگاه
۲	شرکت بازرگانی آهن‌آلات	فروش آهن
۳
۴

- ۱ هنگام فروش کالا به صورت نسیه، حساب بدهکار و اگر سفته دریافت شود، حساب بدهکار می شود.
- ۲ «اصل تحقق درآمد» را تشریح نمایید.

صدور سند حسابداری فروش کالا

هنگام فروش کالا در هر دو سیستم ادواری و دائمی چه به صورت نقد و چه به صورت نسیه حساب فروش کالا، بستانکار می شود اگر فروش نقدی باشد، حساب های موجودی نقد بدهکار می شود و اگر نسیه باشد حساب های دریافتی یا اسناد دریافتی بدهکار می شود. در سیستم ادواری هنگام فروش کالا تنها یک سند معادل مبلغ فروش صادر می شود ولی در سیستم دائمی علاوه بر ثبت مبلغ فروش باید سند بهای تمام شده کالای فروش رفته نیز صادر شود. در فصل سوم، نحوه محاسبه بهای تمام شده کالای فروش رفته بیان می شود.

همواره صداقت در معاملات را در ثبت رویدادها به کار ببریم و خداوند را ناظر به اعمال خویش بدانیم.

الف) صدور سند حسابداری فروش کالا در حالت نقدی

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		موجودی نقد		xx	
		فروش کالا			xx
		جمع:		xx	xx
شرح سند: بابت فروش نقدی کالا به شرکت/آقای....					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

شرکت «الف» در تاریخ ۹۵/۸/۱۲ کالایی به ارزش ۳۰۰'۰۰۰ ریال به صورت نقد فروخت.
مطلوب است:
صدور سند حسابداری این رویداد.

شماره سند:		شرکت ...		شماره صفحه دفتر روزنامه:	
تاریخ سند:		سند حسابداری		تعداد ضامائم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		موجودی نقد		۳۰۰'۰۰۰	
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

ب) صدور سند حسابداری فروش کالا در حالت نسیه (مبنی بر تعهد شفاهی خریدار):

شماره سند:		شرکت ...		شماره صفحه دفتر روزنامه:	
تاریخ سند:		سند حسابداری		تعداد ضامائم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		حساب‌های دریافتی		× ×	
		فروش کالا			× ×
جمع:					
شرح سند: بابت فروش نسیه کالا به شرکت/آقای ...					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فعالیت

شرکت «الف» در تاریخ ۹۵/۱۰/۸ کالایی به ارزش ۵۰۰'۰۰۰ ریال به صورت نسیه فروخت.
مطلوب است:
 صدور سند حسابداری این رویداد.

شماره سند:		شرکت ...		شماره صفحه دفتر روزنامه:	
تاریخ سند:		سند حسابداری		تعداد ضامم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		حساب های دریافتی			
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فعالیت

در فعالیت فوق فرض کنید شرکت «الف» بعد از یک هفته (در تاریخ ۱۰/۱۵) طلب خود را دریافت می نماید.
مطلوب است:
 صدور سند حسابداری دریافت طلب.

شماره سند:		شرکت ...		شماره صفحه دفتر روزنامه:	
تاریخ سند:		سند حسابداری		تعداد ضامم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فعالیت

به بررسی تأثیر دریافت مطالبات از مشتریان بابت فروش های نسیه روی معادله حسابداری بپردازید.

ج) صدور سند حسابداری فروش کالا به صورت نسیه و در ازای دریافت سفته:

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		اسناد دریافتی		× ×	
		فروش کالا			× ×
جمع:					
شرح سند: بابت فروش نسیه کالا به شرکت/آقای ...					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فعالیت

شرکت «الف» در تاریخ ۹۵/۶/۴ ده عدد کالا را به مبلغ ۳۰۰٬۰۰۰ ریال به فروش رساند و در ازای آن سفته سه ماهه دریافت نمود.
مطلوب است:
 صدور و تکمیل سند حسابداری این رویداد.

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

د) صدور سند حسابداری زمانی که بابت تحویل و فروش محصولات در آینده، مبلغی پیش دریافت می‌شود:

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		موجودی نقد		xx	
		پیش دریافت فروش کالا			xx
جمع:					
شرح سند: بابت پیش دریافت از شرکت / آقای....					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فعالیت

شرکت «الف» در تاریخ ۹۵/۵/۱۶ مبلغ ۸۵۰'۰۰۰ ریال از آقای «ب» بابت فروش کالا پیش دریافت نمود. قیمت فروش این کالا ۴'۰۰۰'۰۰۰ ریال است که در تاریخ ۹۵/۵/۳۰ تحویل آقای «ب» شد و وجه آن نیز در همین تاریخ دریافت شد.

مطلوب است:

صدور و تکمیل سند حسابداری پیش دریافت فروش و تحویل کالا.

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت الف سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		موجودی نقد		۸۵۰'۰۰۰	
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

هنگام تحویل کالا به مشتری، پیش دریافت فروش به میزان مبلغ دریافت شده قبلی، بدهکار می‌گردد.

شماره سند: تاریخ سند: ۹۵/۵/۳۰		شرکت الف سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمامم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		موجودی نقد		۳٬۱۵۰٬۰۰۰	
				۸۵۰٬۰۰۰	
		فروش کالا			۴٬۰۰۰٬۰۰۰
		جمع: چهارمیلیون ریال		۴٬۰۰۰٬۰۰۰	۴٬۰۰۰٬۰۰۰
شرح سند: بابت فروش کالایی که قبلاً مبلغ ۸۵۰٬۰۰۰ ریال آن پیش دریافت شده بود					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

کار عملی ۵

فروشگاه «اصفهان» در دهم آبان ماه سال جاری کالایی به ارزش ۸۰۰٬۰۰۰ ریال به شرکت «قم» فروخت. **مطلوب است:**

- صدور سند حسابداری این رویداد با فرض اینکه شرکت «قم»؛
- ۱ وجه معامله را بلافاصله و نقداً از طریق چک پرداخت نماید.
 - ۲ وجه معامله را بیست روز دیگر از طریق چک پرداخت نماید.

۱ جدول زیر مربوط به فعالیت‌های خرید و فروش کالا و دارایی می‌باشد. با استفاده از اطلاعات سایر ستون‌ها، جدول زیر را کامل کنید. (بدون در نظر گرفتن ثبت عوارض و مالیات بر ارزش افزوده).

ردیف	شرح رویداد	سیستم نگهداری موجودی کالا	ثبت حسابداری	
			بدهکار	بستانکار
۱	خرید نقدی کالا	دائمی
۲	فروش در ازای دریافت سفته	ادواری	اسناد دریافتی
۳	خرید کالا	اسناد پرداختی
۴	ادواری	حساب‌های دریافتی	فروش کالا
۵	خرید کالا در ازای صدور سفته	موجودی کالا
۶	دریافت سفارش فروش کالا از فروشگاه الف	ادواری
۷	دریافت قسمتی از مبلغ فروش بابت سفارش فوق (ردیف ۶)	ادواری
۸	تکمیل فرم سفارش (درخواست) خرید کالا و ارسال آن	دائمی
۹	دریافت کالای سفارش شده موضوع ردیف ۸ و پرداخت وجه آن از صندوق	دائمی
۱۰	ارسال کالای سفارش شده فروشگاه الف و دریافت مابقی مبلغ به صورت چک به سررسید ۲۰ روز دیگر	ادواری
۱۱	خرید ائانه در قبال صدور سفته	دائمی
۱۲	فروش نقدی ملزومات مازاد بر احتیاج به همان قیمت خرید	ادواری
۱۳	استعلام بها از شرکت تولیدی ب	دائمی
۱۴	دریافت پیش فاکتور از شرکت تولیدی ب	دائمی

۲ با توجه به فعالیت ۱، تأثیر سیستم‌های ادواری و دائمی را بر ثبت مبلغ خرید و فروش کالا و دارایی بررسی نمایید.

سایر حساب‌های پرداختی (عوارض و مالیات بر ارزش افزوده فروش)

فعالیت

شرکت «الف» در سال جاری کالایی به ارزش ۵۰۰۰۰۰۰ ریال فروخته است. مبلغ عوارض و مالیات بر ارزش افزوده فروش و مبلغ قابل دریافت از مشتری بابت این فروش چند ریال است؟

مبلغ فروش	مالیات بر ارزش افزوده	عوارض ارزش افزوده	مبلغ قابل دریافت از مشتری

بر اساس قانون، فروشندگان موظفاند عوارض و مالیات بر ارزش افزوده را نسبت به مبلغ فروش خالص محاسبه و از خریداران دریافت نمایند. واحدهای تجاری در زمان خرید کالا، این مبالغ را تحت سرفصل **سایر حساب‌های دریافتی** ثبت (بدهکار) می‌کنند و در زمان فروش کالا، مبالغ دریافت شده بابت عوارض و مالیات بر ارزش افزوده فروش، تحت سرفصل **سایر حساب‌های پرداختی** ثبت (بستانکار) می‌شود.

صدور سند حسابداری فروش کالا در حالت نقدی و در صورتی که کالا مشمول عوارض و مالیات بر ارزش افزوده باشد:

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار(ریال)	بستانکار(ریال)
		موجودی نقد		xx	
		فروش کالا			xx
		سایر حساب‌های پرداختی - مالیات بر ارزش افزوده			xx
		جمع:		xx	xx
شرح سند: بابت فروش نقدی کالا به شرکت/آقای ...					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

مثال

فروشگاه «گرگان» در ۹۵/۳/۱۷ کالایی به ارزش ۳۰۰۰۰۰۰ ریال (بدون احتساب مالیات بر ارزش افزوده) به صورت نقد فروخت. این کالا مشمول عوارض و مالیات بر ارزش افزوده می‌باشد.

مطلوب است:

صدور سند حسابداری این رویداد.

شماره سند:		فروشگاه گرگان سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمامم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار(ریال)	بستانکار(ریال)
		موجودی نقد		۳۲۷۰۰۰۰	
		فروش کالا			۳۰۰۰۰۰۰
		سایر حسابهای پرداختی - مالیات بر ارزش افزوده			۲۷۰۰۰۰
جمع: سیصد و بیست و هفت هزار ریال				۳۲۷۰۰۰۰	۳۲۷۰۰۰۰
شرح سند: بابت فروش نقدی کالا					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فعالیت

شرکت «تهران» در پنجم تیرماه سال جاری کالایی به ارزش ۴۶۰۰۰۰۰۰ ریال (بدون احتساب مالیات بر ارزش افزوده) به صورت نسیه فروخت. این کالا مشمول عوارض و مالیات بر ارزش افزوده می باشد. **مطلوب است:**
صدور سند حسابداری این رویداد

شماره سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمامم:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار(ریال)	بستانکار(ریال)
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

صدور سند حسابداری بهای تمام شده کالای فروش رفته در سیستم دائمی

در این سیستم هنگام فروش کالا دو ثبت لازم است: ثبت اول بر اساس **قیمت فروش کالا** و ثبت دوم بر اساس **بهای تمام شده کالای فروش رفته** انجام می‌شود. در سیستم دائمی، بهای تمام شده کالا، پس از هر بار فروش، محاسبه و در ستون صادره کارت حساب کالا ثبت می‌شود و مبلغ آن به بدهکار حساب بهای تمام شده کالای فروش رفته و بستانکار موجودی کالا منظور می‌شود.

بهای تمام شده کالای فروش رفته: تمامی هزینه‌های متحمل شده و مرتبط در یک دوره مالی برای تحصیل کالاهای فروش رفته، **بهای تمام شده کالای فروش رفته** نام دارد.

عوارض و مالیات بر ارزش افزوده تأثیری در ثبت بهای تمام شده کالاهای فروش رفته ندارد.

نکته

در سیستم دائمی، هنگام فروش کالا، موجودی کالا (افزایش □، کاهش □) یافته و بهای تمام شده کالای فروش رفته (افزایش □، کاهش □) می‌یابد.

فعالیت

شماره سند: تاریخ سند:		شرکت ... سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمائ:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		بهای تمام شده کالای فروش رفته		xx	
		موجودی کالا			xx
جمع:					
شرح سند: بابت بهای تمام شده کالای فروش رفته					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

بازرگانی «گنبد» در تاریخ ۹۵/۱۰/۵ کالایی که بهای تمام شده آن ۲۵۰۰۰۰۰ ریال بود به مبلغ ۲۸۰۰۰۰۰ ریال به صورت نقد فروخت.

مطلوب است:

فعالیت

صدور سند حسابداری این رویداد در سیستم دائمی و با فرض اینکه،
الف) کالا از عوارض و مالیات بر ارزش افزوده معاف باشد.
ب) کالا مشمول عوارض و مالیات بر ارزش افزوده باشد.

(الف)

شماره سند: تاریخ سند:		بازرگانی گنبد سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		موجودی نقد			
		فروش کالا			
		بهای تمام شده کالای فروش رفته			
		موجودی کالا			
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

(ب)

شماره سند: تاریخ سند:		بازرگانی گنبد سند حسابداری		شماره صفحه دفتر روزنامه: تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
جمع:					
شرح سند:					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

بازرگانی «ایران» هنگام فروش کالا، بهای تمام شده آن را ثبت نمی کند، چون سیستم نگهداری موجودی کالا در این فروشگاه، (ادواری □، دائمی □) می باشد.

جدول زیر را مانند نمونه تکمیل کنید.

حسابی که بستانکار می شود؟		حسابی که بدهکار می شود؟				سیستم نگهداری	رویداد
موجودی کالا	فروش کالا	بهای تمام شده کالای فروش رفته	اسناد دریافتنی	حسابهای دریافتنی	موجودی نقد		
-	✓	-	✓	-	-	ادواری	فروش کالا در قبال دریافت سفته
						دائمی	
						ادواری	فروش کالا در قبال تعهد شفاهی خریدار
						دائمی	
						ادواری	فروش نقدی کالا
						دائمی	
						ادواری	فروش کالا به صورتی که قسمتی نقد و مابقی نسیه باشد.
						دائمی	
✓	✓	✓	✓		✓

هزینه حمل کالای فروش رفته

اگر براساس توافق، فروشنده، هزینه حمل کالای فروش رفته را پرداخت نماید، این هزینه به عنوان هزینه های فروشنده تلقی می شود و تحت عنوان «هزینه حمل کالای فروش رفته» ثبت می شود. دقت کنیم که **هزینه حمل کالای فروش رفته ارتباطی با بهای تمام شده کالای فروش رفته ندارد.** چون این هزینه در سود و زیان به عنوان هزینه های توزیع و فروش گزارش می شود ولی هزینه حمل کالای خریداری شده از آنجا که در بهای تمام شده کالای خریداری شده دخالت داده می شود روی بهای تمام شده کالای فروش رفته تأثیر می گذارد.

اطلاعات زیر در ارتباط با یک نوع کالا در اختیار می‌باشد:
 - قیمت خرید ۳۲۴۰۰۰۰ ریال - هزینه حمل کالای فروش رفته ۳۰۰۰۰۰ ریال - هزینه حمل کالای خریداری شده ۵۰۰۰۰۰ ریال.
 بهای تمام شده کالای خریداری شده چند ریال است؟

جدول عملیات حسابداری فروش در دو روش ادواری و دائمی به صورت مقایسه‌ای (بدون اعمال مالیات بر ارزش افزوده)

سیستم دائمی			سیستم ادواری			رویداد
بستانکار	بدهکار	شرح	بستانکار	بدهکار	شرح	
xx	xx	موجودی نقد/ حساب‌های دریافتی فروش کالا	xx	xx	موجودی نقد/ حساب‌های دریافتی فروش کالا	بابت فروش کالا
xx	xx	بهای تمام شده کالای فروش رفته موجودی کالا			ثبتی انجام نمی‌گیرد	بابت بهای تمام شده کالای فروش رفته

کار عملی ۶

رویدادهای زیر از فروشگاه «همدان» برای هفته اول بهمن ماه سال ۱۳۹۵ در دست است: (مبالغ قبل از احتساب مالیات بر ارزش افزوده می‌باشد)

۱۱/۱- فروش نسبه کالا به مبلغ ۴۳۰۰۰۰۰۰ ریال به شرکت «قزوین». بهای تمام شده این کالا ۳۵۰۰۰۰۰۰ ریال است.

۱۱/۳- فروش کالا به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال به آقای امیری و دریافت یک فقره سفته یک ماهه به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال، مابقی مبلغ نقداً دریافت شد. بهای تمام شده این کالا ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال است.

۱۱/۵- فروش کالا به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال به بازرگانی «ایلام» و دریافت چک. بهای تمام شده این کالا ۲۵۰۰۰۰۰۰ ریال است.

۱۱/۷- در ازای بدهی قبلی شرکت «قزوین» مورخ ۱/۱، سفته سه ماهه به ارزش ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال دریافت و مابقی طلب به صورت نقد از این شرکت دریافت شد.

مطلوب است:

صدور سند حسابداری رویدادهای فوق در هر دو سیستم ادواری و دائمی و با اعمال نرخ ۹٪ مالیات بر ارزش افزوده.

کار عملی ۷

در تجارتخانه «اردکان» مانده حساب‌های دریافتی تجاری در ابتدای سال ۱۳۹۵ معادل ۳٬۷۰۰٬۰۰۰ ریال است. مانده حساب‌های دفتر کل جمع فروش‌های نقدی و نسیه این شرکت را به ترتیب در پایان سال ۱۲٬۰۰۰٬۰۰۰ و ۱۰٬۵۰۰٬۰۰۰ ریال نشان می‌دهد و مبلغ وصولی از بدهکاران (مشتریان) ۶٬۲۵۰٬۰۰۰ ریال می‌باشد. این شرکت در پایان سال ۹۵ چند ریال بابت طلب خود (بدون در نظر گرفتن عوارض و مالیات بر ارزش افزوده) از مشتریان گزارش می‌کند؟

کار عملی ۸

جمع کل فروش‌های (نقد و نسیه) فروشگاه «خراسان» مبلغ ۲۵٬۰۰۰٬۰۰۰ ریال است. این فروشگاه اسناد کافی برای تفکیک فروش‌های نقدی و نسیه نگهداری نمی‌کند ولی اسناد و مدارک دیگر نشان می‌دهد که تا پایان دوره مشتریان جمعاً مبلغ ۸٬۸۰۰٬۰۰۰ ریال بابت بدهی خود (بدون در نظر گرفتن عوارض و مالیات بر ارزش افزوده) به حساب بانکی فروشگاه واریز نموده‌اند. این فروشگاه در اول سال مالی هیچ طلبی از مشتریان (حساب‌های دریافتی تجاری) نداشته است ولی در پایان سال مالی مانده حساب‌های دریافتی ۱٬۴۰۰٬۰۰۰ ریال است.

مطلوب است:

محاسبه مبلغ فروش‌های نقدی و نسیه.

کار عملی ۹

در دهم فروردین سال ۹۵ در شرکت «چالوس» کالایی به ارزش ۱۲٬۵۰۰٬۰۰۰ ریال به فروش رسید. مبلغ عوارض و مالیات بر ارزش افزوده ۱٬۱۲۵٬۰۰۰ ریال می‌باشد. حسابدار کم تجربه شرکت بابت این فروش ثبت زیر را در دفاتر انجام داده است. اگر مبلغ عوارض و مالیات بر ارزش افزوده به درستی محاسبه شده باشند، به حسابدار مذکور کمک کنید تا ثبت صحیح آن را صادر نماید.

شماره سند:		شرکت چالوس		شماره صفحه دفتر روزنامه:	
تاریخ سند: ۹۵/۱/۱۰		سند حسابداری		تعداد ضمام:	
ردیف	کد حساب	شرح	مبلغ جزء	بدهکار (ریال)	بستانکار (ریال)
		حساب‌های دریافتی		۱۲٬۵۰۰٬۰۰۰	
		سایر حساب‌های دریافتی - مالیات بر ارزش افزوده		۱٬۱۲۵٬۰۰۰	
		فروش کالا			۱۳٬۶۲۵٬۰۰۰
جمع:					
شرح سند: بابت فروش کالا به صورت نسیه					
تنظیم کننده:		تأیید کننده:		تصویب کننده:	

فرض کنید شما برای استخدام به شرکت بازرگانی «فرشته» مراجعه نموده‌اید، این شرکت برای اینکه تخصص و توانایی شما را بسنجد آزمون زیر را از شما به عمل می‌آورد. اطلاعات آزمون شامل تراز آزمایشی و رویدادهای یک‌ماهه می‌باشد که شما باید سند حسابداری این رویدادها را صادر و در آخر تراز آزمایشی چهارستونی شرکت را تنظیم نمایید.

تراز آزمایشی این شرکت در پایان آذرماه ۹۵ به شرح زیر است:

شرکت بازرگانی فرشته		
تراز آزمایشی		
۹۵/۹/۳۰		
ارقام به ریال		
مانده حساب		نام حساب
بستانکار	بدهکار	
	۴۸۶'۰۰۰	موجودی نقد ^(۱)
	۱'۲۶۳'۰۰۰	حساب‌های دریافتی تجاری
	۶۹۸'۴۰۰	سایر حساب‌های دریافتی - مالیات ارزش افزوده
	۳'۹۰۰'۰۰۰	موجودی کالا
	۲۳۰'۰۰۰	ملزومات اداری
	۶'۴۱۰'۰۰۰	اثاثه و تجهیزات
	۸'۰۰۰'۰۰۰	ساختمان
۱'۲۴۵'۰۰۰		حساب‌های پرداختی تجاری
۷۲۵'۴۰۰		سایر حساب‌های پرداختی - مالیات ارزش افزوده
۶۶۰'۰۰۰		پیش دریافت فروش کالا
؟		سرمایه
۸'۰۶۰'۰۰۰		فروش کالا
	؟	خرید کالا
	۱'۶۲۸'۰۰۰	هزینه حقوق
	۹۱۰'۰۰۰	هزینه حمل کالای خریداری شده
<u> ?</u>	<u> ۳۰'۳۷۵'۴۰۰</u>	جمع

(۱) شامل ۲۵۰'۰۰۰ ریال مانده صندوق و ۲۳۶'۰۰۰ ریال مانده بانکی.

فعالیت‌های دی‌ماه این شرکت به قرار زیر بوده است:

برای ثبت مبالغ، رابطه زیر را در نظر بگیرد. نرخ مالیات بر ارزش افزوده ۹٪ در نظر گرفته شود: {نرخ عوارض و مالیات × مبلغ فروش یا خرید} + مبلغ فروش یا خرید = کل مبلغ فاکتور یا مبلغ قابل پرداخت

۱۰/۱- فروش نسیه ۳۰۰ واحد کالا به بهای هر واحد ۵۰۰۰ ریال به فروشگاه «همدان».

۱۰/۳- خرید نسیه ۸۸۰ واحد کالا به بهای هر واحد ۵۰۰۰ ریال از تولیدی «قزوین»

۱۰/۶- فروش ۵۰۰ واحد به بهای هر واحد ۱۵۰۰۰ ریال به فروشگاه «جهرم». در ضمن مبلغ ۶۶۰۰۰۰۰ ریال از این فروشگاه ماه قبل دریافت شده بود و برای مابقی مبلغ فاکتور، چک شماره ۲۱۶۳ به تاریخ روز دریافت و به حساب بانکی شرکت واریز شد.

۱۰/۱۱- فروش ۲۰۰ واحد کالا به شرکت «فارس» که ۴۰٪ کل مبلغ فاکتور یا مبلغ قابل پرداخت معادل ۸۷۲۰۰۰۰ ریال نقداً دریافت و واریز صندوق شد و برای بقیه چک شماره ۷۴۵۲ به تاریخ ۱۰/۳۰ دریافت شد.

۱۰/۱۴- خرید نقدی ۳۴۰ واحد کالا از فروشگاه «تهران» و پرداخت وجه آن از طریق چک شماره ۷۴۵۳. بهای هر واحد کالا ۵۰۲ ریال بود که فروشنده ۲٪ نرخ هر واحد را تخفیف داد و نهایتاً برای هر واحد ۵۰۰ ریال پرداخت شد.

۱۰/۱۶- پرداخت هزینه حمل کالای خریداری شده مورخ ۱۰/۱۴ به شرکت حمل و نقل «سمنان» از طریق چک شماره ۵۱۴۵. کل مبلغ صورتحساب حمل مبلغ ۱۰۹۰۰۰۰ ریال (شامل مالیات بر ارزش افزوده) می‌باشد.

۱۰/۱۸- فروش ۲۰۰ واحد کالا به بهای هر واحد ۱۶۰۰۰۰ ریال به شرکت «تبریز» و دریافت سفته معادل کل مبلغ فاکتور به سررسید سه ماه بعد.

۱۰/۲۱- پرداخت ۳۰٪ بدهی تولیدی «قزوین»، موضوع خرید مورخ ۱۰/۳ از طریق صدور چک شماره ۵۱۴۶.

۱۰/۲۴- خرید اثاثه (لوازم و تجهیزات) برای فروشگاه به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و صدور سفته یک ماهه. این کالاها معاف از پرداخت عوارض و مالیات بر ارزش افزوده می‌باشند.

۱۰/۲۷- برای بیمه یک‌ساله موجودی‌ها مبلغ ۲۰۲۸۹۰۰۰۰ ریال (شامل ۱۸۹۰۰۰۰ ریال مالیات بر ارزش افزوده) از طریق چک شماره ۵۱۴۷ به تاریخ روز پرداخت شد.

۱۰/۲۸- پرداخت هزینه حقوق کارکنان به مبلغ ۱۶۰۰۰۰۰۰ ریال از طریق صدور چک شماره ۵۱۴۸ به تاریخ روز.

۱۰/۲۹- واگذاری چک دریافتی شرکت «فارس» موضوع مورخ ۱۰/۱۱ به بانک جهت وصول.

۱۰/۳۰- دریافت اعلامیه بستانکار از بانک بابت وصول طلب شرکت «فارس».

۱۰/۳۰- دریافت اعلامیه بستانکار مبنی بر واریز ۷۰۰۰۰۰۰ ریال از طرف فروشگاه «همدان» به حساب بانکی شرکت بابت قسمتی از طلب مورخ ۱۰/۱.

مطلوب است:

۱ سیستم نگهداری موجودی کالا ادواری است یا دائمی؟ چرا؟

۲ صدور سند حسابداری رویدادهای فوق.

۳ ثبت رویدادهای فوق در دفتر روزنامه و دفتر کل.

۴ تنظیم تراز آزمایشی چهارستونی برای شرکت بازرگانی «فرشته» به تاریخ ۹۵/۱۰/۳۰.

۵ آیا توازن ستون بدهکار و بستانکار تراز آزمایشی به معنی ثبت صحیح و کامل رویدادها بوده است؟ توضیح دهید.

کار عملی ۱۱

شرکت «قم» به خرید و فروش پوشاک به صورت عمده اشتغال دارد. اطلاعات زیر در بهمن ماه ۹۵ از این شرکت در دست است (تمام دریافت‌های نقدی مستقیماً به حساب بانکی شرکت واریز شده است). تراز آزمایشی دفتر معین حساب‌های دریافتی شرکت در اول بهمن به قرار زیر است:

شرکت قم					
تراز آزمایشی دفتر معین حساب‌های دریافتی					
۹۵/۱۱/۱					
(ارقام به ریال)					
شماره حساب	نام حساب	گردش حساب		مانده حساب	
		بدهکار	بستانکار	بدهکار	بستانکار
۱۳۱۰۱	فروشگاه بوکان	۲۳۷۰۰۰۰۰۰	۱۱۲۰۰۰۰۰۰	۱۲۵۰۰۰۰۰۰	۰
۱۳۱۰۲	آقای احمدی	۱۶۲۰۰۰۰۰۰	۸۷۸۸۰۰۰۰	۷۴۱۲۰۰۰۰	۰
۱۳۱۰۳	شرکت بابل	۱۱۴۶۰۰۰۰۰	۱۰۹۶۰۰۰۰۰	۹۵۰۰۰۰۰۰	۰
۱۳۱۰۴	فروشگاه همدان	۳۰۲۵۴۰۰۰۰	۱۳۴۳۴۰۰۰۰	۱۶۸۲۰۰۰۰۰	۰
۱۳۱۰۵	فروشگاه آمل	۱۰۹۰۰۰۰۰۰	۷۵۰۰۰۰۰۰	۳۴۰۰۰۰۰۰	۰
	جمع	۹۲۵۱۴۰۰۰۰	۴۲۸۸۲۰۰۰۰	۴۹۶۳۲۰۰۰۰	۰

لیست فروش شرکت در طی بهمن ماه به قرار زیر بوده است:

تاریخ	نام شخص حقیقی یا حقوقی مشتری	مبلغ فروش	مبلغ فاکتور با احتساب مالیات (۶٪) و عوارض (۳٪)	شرایط پرداخت
۱۱/۳	فروشگاه مشهد	۱۵۶۰۰۰۰۰۰	۱۷۰۰۰۴۰۰۰۰	سفته یک ماهه
۱۱/۴	آقای احمدی	۳۹۰۰۰۰۰۰۰	۴۲۵۱۰۰۰۰	چک تاریخ ۱۱/۲۵
۱۱/۹	شرکت لرستان	۸۶۰۰۰۰۰۰۰	۹۳۷۴۰۰۰۰	نقدی
۱۱/۱۵	فروشگاه آمل	۱۷۰۴۵۰۰۰۰۰	۱۹۰۲۰۵۰۰۰	نسیه
۱۱/۱۹	فروشگاه بوکان	۵۳۰۰۰۰۰۰۰	۵۷۷۷۰۰۰۰	نسیه
۱۱/۲۵	شرکت بابل	۴۱۰۰۰۰۰۰۰	۴۴۶۹۰۰۰۰	نصف نقد و مابقی چک تاریخ ۱۲/۱۰
۱۱/۲۹	شرکت بروجرد	۲۷۸۰۰۰۰۰۰	۳۰۳۰۰۲۰۰۰	نسیه
۱۱/۳۰	فروشگاه شاهرود	۵۲۳۰۰۰۰۰۰	۵۷۰۰۰۷۰۰۰	نقدی
۱۱/۳۰	جمع	۶۲۰۹۶۰۰۰۰۰	۶۸۰۶۲۶۰۴۰۰۰	-

دریافت‌های نقدی شرکت در طی بهمن‌ماه:

تاریخ	نام شخص حقیقی یا حقوقی مشتری	مبلغ
۱۱/۱	فروشگاه همدان	۱۵'۰۰۰'۰۰۰
۱۱/۲	فروشگاه شاهرود	۴'۰۰۰'۰۰۰ (پیش‌دریافت)
۱۱/۳	آقای احمدی	۷'۴۱۲'۰۰۰
۱۱/۸	شرکت بابل	۸'۰۰۰'۰۰۰
۱۱/۱۱	فروشگاه آمل	۳'۴۰۰'۰۰۰
۱۱/۲۵	آقای احمدی	۴'۲۵۱'۰۰۰
۱۱/۲۸	فروشگاه بوکان	۱۸'۲۷۷'۰۰۰
۱۱/۳۰	جمع	۶۰'۳۴۰'۰۰۰

مطلوب است:

- ۱ صدور سند حسابداری فروش کالا و وصول مطالبات.
- ۲ ثبت اسناد حسابداری در دفتر روزنامه
- ۳ تهیه تراز آزمایشی دفتر معین حساب‌های دریافتی به تاریخ ۱۱/۳۰.

پیشنهاد می‌گردد به غیر از موارد خرده‌فروشی که خریدار مصرف‌کننده نهایی است، تمامی فروش‌ها به صورت نسبه (حساب‌های دریافتی) ثبت شود و سپس ثبت دریافت وجه یا اسناد دریافتی آن صورت پذیرد، این امر موجب نگهداری سوابق حسابداری مشتری شده و امکان تجزیه و تحلیل حساب مشتریان را فراهم می‌کند.

ردیف	شاخص‌های مورد ارزیابی	خودارزیابی هنرجو		نظر هنرآموز	
		موفق	ناموفق	موفق	ناموفق
۱	حضور به موقع در کلاس درس و کارگاه آموزشی و رعایت نظم و انضباط				
۲	همراه داشتن وسایل آموزشی شخصی (کتاب، دفتر، ماشین حساب و ...)				
۳	شرکت فعال در بحث‌های گروهی و مسئولیت‌پذیری و درستکاری				
۴	پاسخ صحیح به سؤالات مطرح شده در کلاس و استدلال آن				
۵	ارائه نتیجه‌گیری صحیح و مستندسازی				
۶	تعریف حساب فروش و حساب‌های پرداختی (عوارض و مالیات بر ارزش افزوده)				
۷	تفکیک حساب‌های دریافتی از اسناد دریافتی				
۸	تفکیک دریافتی‌های تجاری از غیرتجاری				
۹	صدور سند حسابداری فروش				
۱۰	صدور سند حسابداری مالیات ارزش افزوده				

تحقیق کنید

به نظر شما و با توجه به مهارت‌های کسب‌شده در این فصل چه اصول اخلاقی لازم است در راستای امر فروش (شامل بستن قرارداد، صدور صورت حساب و...) مورد توجه قرار گیرد؟

بحث کنید

به نظر شما کمک حسابدار فروش کالا چه مسئولیت‌هایی در برابر خدا، خویشان، جامعه و محیط زیست دارد؟

ارزشیابی شایستگی صدور سند فروش

شرح کار

- ۱ کنترل درخواست مشتری با موجودی کالا
 ۲ کنترل لیست قیمت‌های مصوب با اعلام قیمت به مشتری
 ۳ کنترل بررسی نحوه فروش به مشتری و اعتبارسنجی ایشان
 ۴ تطبیق فروش و آیین‌نامه معاملات و دستورالعمل‌های داخلی
 ۵ تطبیق فاکتور فروش با حواله انبار، درخواست فروش، بارنامه و برگه تحویل کالا
 ۶ بررسی اسناد و مدارک دریافت وجه فروش
 ۷ صدور سند حسابداری فروش
 ۸ صدور سند مالیات بر ارزش افزوده
 ۹ بررسی محاسبات فاکتور فروش (قیمت‌های کالا و جمع فاکتور و مالیات ارزش افزوده) کنترل و بررسی فروشی‌هایی که کالا ارسال شده ولی هنوز مزایا و مخاطرات آن منتقل نشده است.

استاندارد عملکرد

توانایی صدور سند حسابداری فروش کالا بر اساس مستندات و مدارک مثبت طبق قانون مالیات‌های مستقیم، آیین‌نامه معاملات و دستورالعمل‌های داخلی صدور سند حسابداری خرید کالا بر طبق استانداردهای آیین‌نامه معاملات بر اساس مدارک و اسناد مثبت

شاخص‌ها

- ۱ کنترل مستندات فروش (قبل از فروش)
 ۲ صدور مجوز خروج کالا
 ۳ تکمیل و کنترل مستندات فروش کالا (بعد از فروش)
 ۴ صدور سند حسابداری فروش

شرایط انجام کار و ابزار و تجهیزات

شرایط: اتاق - میز و صندلی - رایانه - نرم‌افزار حسابداری فروش - ماشین حساب - قانون مالیات‌های مستقیم - آیین‌نامه معاملات - فاکتور فروش - لیست مصوب قیمت‌های فروش - در اختیار داشتن موجودی‌های محصول - لیست منتخب اعتباری مشتریان و مصوبات مربوط به آنها - استانداردهای حسابداری - اسناد مورد نیاز ۸ فقره فروش کالا به روش‌های گوناگون و در زمان‌های متفاوت طی مدت حداکثر ۴۰ دقیقه
ابزار و تجهیزات: میز و صندلی اداری - سیستم رایانه - ماشین حساب - نرم‌افزار حسابداری فروش - نرم‌افزار Excel - برگ حواله انبار - آیین‌نامه معاملات - قانون مالیات‌های مستقیم - قانون مالیات بر ارزش افزوده - استانداردهای حسابداری

معیار شایستگی

ردیف	مرحله کار	حداقل نمره قبولی از ۳	نمره هنرجو
۱	کنترل مستندات فروش (قبل از فروش)	۱	
۲	صدور مجوز خروج کالا	۲	
۳	تکمیل و کنترل مستندات فروش کالا (بعد از فروش)	۲	
۴	صدور سند حسابداری فروش	۲	
شایستگی‌های غیرفنی، ایمنی، بهداشت، توجهات زیست محیطی و نگرش: دقت، رازداری، امانت‌داری غیر فنی: * ۱ محاسبه و ریاضی، مدیریت زمان، * ۲ درستکاری، مسئولیت‌پذیری، تصمیم‌گیری		۲	
میانگین نمرات			
			*

* حداقل میانگین نمرات هنرجو برای قبولی و کسب شایستگی، ۲ می‌باشد.