

Chapter 5: Merchandising Operations and the Multiple-Step Income Statement 商品购销业务与多步式利润表

Financial Accounting, Fifth Edition

Fall 2025

目录

1 商品购销业务 (Merchandising Operations)	5
1.1 商品销售公司 vs. 服务公司 (Merchandising Companies vs. Service Companies)	5
1.2 收入计量 (Income Measurement)	5
1.3 营业循环 (Operating Cycles)	6
1.4 成本流转与存货系统 (Flow of Costs and Inventory Systems)	6
1.4.1 永续盘存制 (Perpetual Inventory System)	6
1.4.2 定期盘存制 (Periodic Inventory System)	7
1.4.3 销货成本计算 (定期制)	7
2 记录商品采购 (Recording Purchases of Merchandise)	7
2.1 采购记录基础	7
2.1.1 例题: 记录采购	8
2.2 运输成本 (Freight Costs)	8
2.2.1 销售条件 (Terms of Sale)	8
2.2.2 例题: 买方支付运费	8
2.2.3 例题: 卖方支付运费	9
2.3 采购退回与折让 (Purchase Returns and Allowances)	9
2.3.1 例题: 采购退回	9
2.4 采购折扣 (Purchase Discounts)	10
2.4.1 折扣条件 (Discount Terms)	10
2.4.2 例题: 享受采购折扣	10

2.4.3 例题：未享受采购折扣	10
2.5 采购交易总结	11
3 记录商品销售 (Recording Sales of Merchandise)	11
3.1 销售记录基础	11
3.2 记录销售的两个分录	11
3.2.1 分录 1：记录销售收入	11
3.2.2 分录 2：记录销货成本	12
3.2.3 例题：记录销售	12
3.3 销售退回与折让 (Sales Returns and Allowances)	12
3.3.1 为什么不直接借记销售收入？	12
3.3.2 例题：销售退回（商品无缺陷）	13
3.3.3 例题：销售退回（商品有缺陷）	13
3.4 销售折扣 (Sales Discount)	14
3.4.1 例题：销售折扣	14
4 利润表列报 (Income Statement Presentation)	14
4.1 单步式利润表 (Single-Step Income Statement)	14
4.2 多步式利润表 (Multiple-Step Income Statement)	14
4.3 销售收入列报 (Sales Revenues)	16
4.4 毛利 (Gross Profit)	16
4.5 营业费用 (Operating Expenses)	17
4.6 非营业活动 (Nonoperating Activities)	17
4.7 定期盘存制下的销货成本确定 (Determining Cost of Goods Sold Under a Periodic System)	17
4.7.1 定期盘存制特点	17
4.7.2 销货成本计算	19
5 盈利能力评估 (Evaluating Profitability)	19
5.1 毛利率 (Gross Profit Rate)	19
5.1.1 思考：为什么沃尔玛的毛利率低于塔吉特和行业平均？	20
5.2 净利率 (Profit Margin Ratio)	20
5.2.1 毛利率与净利率的区别	20
5.2.2 思考：沃尔玛与其竞争对手相比如何？	20
5.3 盈余质量 (Quality of Earnings)	20
5.3.1 盈余质量比率 (Quality of Earnings Ratio)	21
5.4 永续盘存制与定期盘存制分录比较 (Comparison of Entries—Perpetual Vs. Periodic)	21

5.4.1 主要差异总结 21

学习目标 (Study Objectives)

1. 识别服务公司和商品销售公司之间的差异 (Identify the differences between a service company and a merchandising company.)
2. 解释永续盘存制下采购的记录 (Explain the recording of purchases under a perpetual inventory system.)
3. 解释永续盘存制下销售收入的记录 (Explain the recording of sales revenues under a perpetual inventory system.)
4. 区分单步式和多步式利润表 (Distinguish between a single-step and a multiple-step income statement.)
5. 确定定期盘存制下的销货成本 (Determine cost of goods sold under a periodic system.)
6. 解释影响盈利能力的因素 (Explain the factors affecting profitability.)
7. 识别盈余质量指标 (Identify a quality of earnings indicator.)

1 商品购销业务 (Merchandising Operations)

1.1 商品销售公司 vs. 服务公司 (Merchandising Companies vs. Service Companies)

商品销售公司从事商品的购买和销售，主要收入来源称为销售收入或销售。

商品销售公司的类型：

- 批发商 (Wholesaler)：向零售商销售商品
- 零售商 (Retailer)：向最终消费者销售商品



1.2 收入计量 (Income Measurement)

商品销售公司的收入计量过程与服务公司不同：

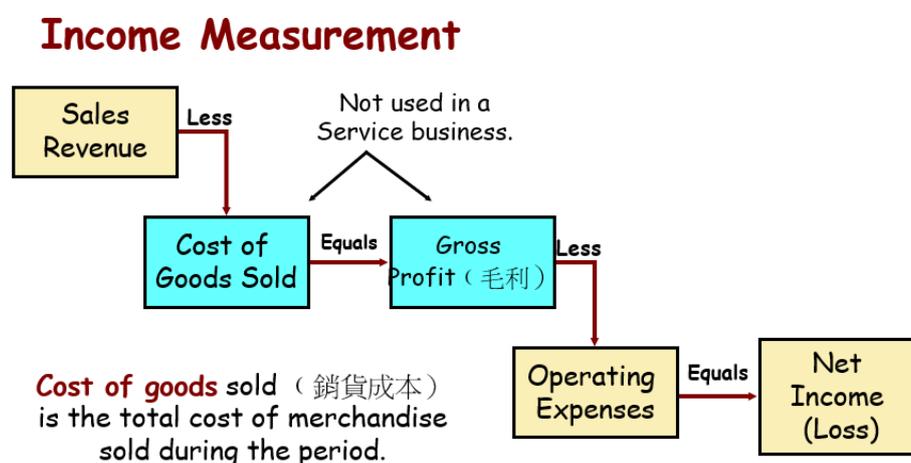


图 1: 商品销售公司的收入计量过程 (Income Measurement Process for a Merchandising Company)

计算公式：

- 毛利 (Gross Profit) = 销售收入 - 销货成本
- 净收益 (Net Income) = 毛利 - 营业费用

销货成本 (Cost of goods sold) 是期间内销售商品的总成本，在服务业企业中不使用。

1.3 营业循环 (Operating Cycles)

商品销售公司的营业循环通常比服务公司长：

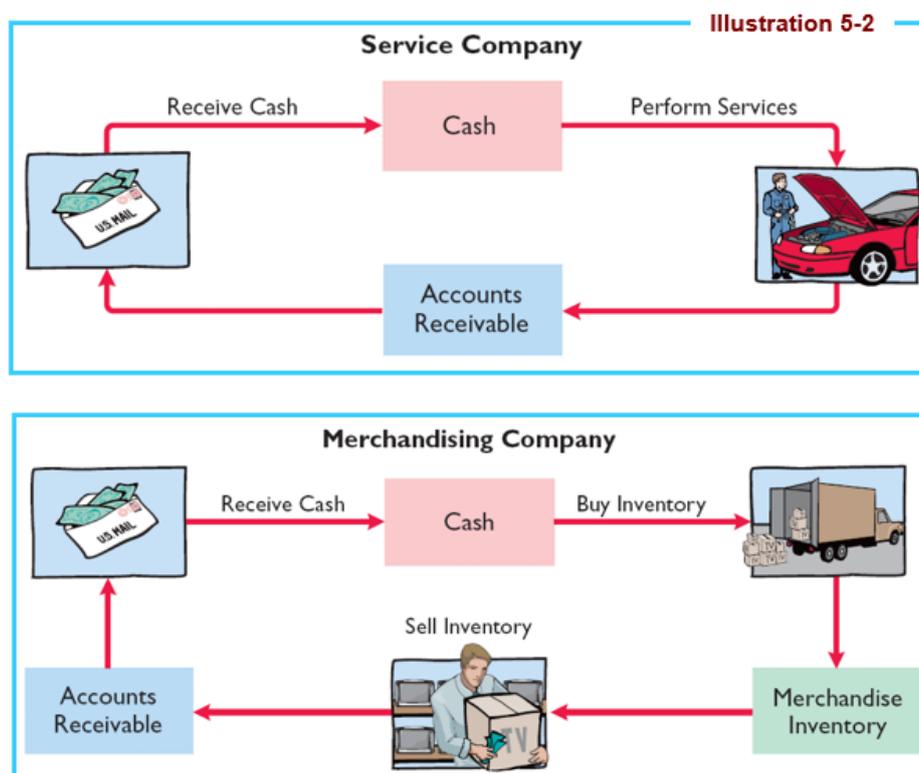


图 2: 服务公司与商品销售公司的营业循环比较 (Comparison of Operating Cycles)

1.4 成本流转与存货系统 (Flow of Costs and Inventory Systems)

公司使用两种存货系统之一来核算存货：

1.4.1 永续盘存制 (Perpetual Inventory System)

- 维护每笔存货采购和销售成本的详细记录
- 记录持续显示应持有的存货
- 每次销售发生时确定销货成本
- 传统上用于单位价值较高的商品
- 提供更好的存货控制

- 需要额外的文书工作和成本来维护存货记录

1.4.2 定期盘存制 (Periodic Inventory System)

- 不保存手头商品的详细记录
- 仅在会计期末确定销货成本
- 通过实物盘点确定手头商品的成本

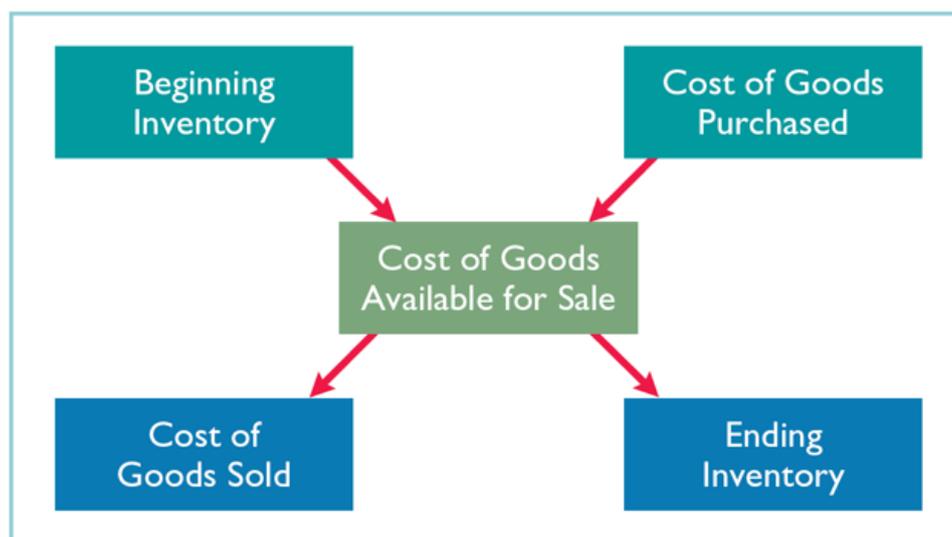


图 3: 永续盘存制与定期盘存制 (Perpetual vs. Periodic Inventory Systems)

1.4.3 销货成本计算 (定期制)

期初存货	\$100,000
加: 净采购额	800,000
可供销售商品成本	900,000
减: 期末存货	(125,000)
销货成本	\$775,000

2 记录商品采购 (Recording Purchases of Merchandise)

2.1 采购记录基础

采购使用现金或信用（赊账）进行。通常在收到货物时记录。每笔信用采购应有采购发票支持。

2.1.1 例题：记录采购

背景：Sauk Stereo（买方）使用 PW Audio Supply, Inc.（卖方）准备的销售发票作为采购发票。

5月4日：

借：商品存货 merchandise inventory	3,800
贷：应付账款 accounts payable	3,800

2.2 运输成本 (Freight Costs)

2.2.1 销售条件 (Terms of Sale)

- 起运点交货 (FOB Shipping Point)：卖方将货物免费装上承运人，买方支付运费
- 目的地交货 (FOB Destination)：卖方将货物免费运至买方营业地点，卖方支付运费

卖方发生的运费是营业费用。

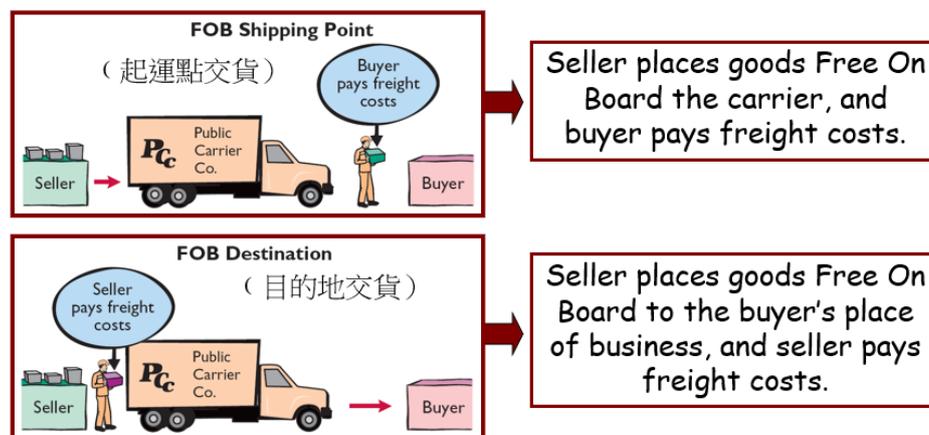


图 4: 运输条件示意图 (Freight Terms Illustration)

2.2.2 例题：买方支付运费

背景：5月6日收到货物时，Sauk Stereo 支付给 Haul-It Freight Company \$150 运费。

5月6日：

借：商品存货	150
贷：现金	150

2.2.3 例题：卖方支付运费

如果发票上的运输条件要求 PW Audio Supply 支付运费，则 PW Audio Supply 的分录为：

5月4日：

借：运费支出 freight-out	150
贷：现金	150

2.3 采购退回与折让 (Purchase Returns and Allowances)

买方可能不满意，因为货物损坏或有缺陷、质量低劣或不符规格。

处理方式：

- **采购退回 (Purchase Return)**：如果销售是赊销，则退回货物以获得信用；如果采购是现金交易，则获得现金退款
- **采购折让 (Purchase Allowance)**：如果卖方同意从采购价格中给予折让（扣除），买方可能选择保留货物

2.3.1 例题：采购退回

背景：5月8日，Sauk Stereo 退回给 PW Audio Supply 成本为 \$300 的货物。

5月8日：

借：应付账款	300
贷：商品存货	300

思考题 (Question)

问题：在永续盘存制中，买方退回有缺陷商品的分录是通过以下哪个账户贷记记录的？

- (A) 采购 (Purchases)
- (B) 采购退回 (Purchase Returns)
- (C) 采购折让 (Purchase Allowance)
- (D) 商品存货 (Merchandise Inventory)

答案：(D) 商品存货 (Merchandise Inventory)

解释：在永续盘存制下，退回商品时贷记“商品存货”账户，减少存货价值。

2.4 采购折扣 (Purchase Discounts)

信用条件可能允许买方因及时付款而享受现金折扣。

2.4.1 折扣条件 (Discount Terms)

常见的信用条件：

- **2/10, n/30:** 如果在 10 天内付款，可享受 2% 的现金折扣；否则，净额在 30 天内到期
- **1/10 EOM:** 如果在下个月的前 10 天内付款，可享受 1% 的折扣
- **n/10 EOM:** 净额在下个月的前 10 天内到期

折扣的优势：

- 买方节省资金
- 卖方缩短营业循环

2.4.2 例题：享受采购折扣

背景：Sauk Stereo 在 5 月 14 日（折扣期的最后一天）支付 \$3,500 的余额（总发票价格 \$3,800 减去采购退回和折让 \$300）。

计算：折扣 = $\$3,500 \times 2\% = \70

5月14日：

借：应付账款	3,500
贷：现金	3,430
贷：商品存货	70

2.4.3 例题：未享受采购折扣

背景：如果 Sauk Stereo 未享受折扣，而是在 6 月 3 日支付全额 \$3,500。

6月3日：

借：应付账款	3,500
贷：现金	3,500

2.5 采购交易总结

以下是对 Sauk Stereo 采购交易的总结：

- 5月4日：采购 \$3,800
- 5月6日：运费支出 \$150
- 5月8日：退回 \$300
- 5月14日：折扣 \$70
- 应付账款余额：\$3,280

Illustration	Merchandise Inventory		
	Debit	Credit	
4 th - Purchase	\$3,500	\$300	8 th - Return
6 th - Freight-in	150	70	14 th - Discount
Balance	\$3,280		

3 记录商品销售 (Recording Sales of Merchandise)

3.1 销售记录基础

销售使用现金或信用（赊账）进行。通常在赚取时记录，通常是当货物从卖方转移到买方时。每笔信用销售应有销售发票支持。

3.2 记录销售的两个分录

在永续盘存制下，每笔销售需要两个分录：

3.2.1 分录 1：记录销售收入

借：现金/应收账款 XXX
 贷：销售收入 XXX

3.2.2 分录 2：记录销货成本

借：销货成本 XXX
 贷：商品存货 XXX

#1	Cash or Accounts receivable	XXX	} Selling Price
	Sales	XXX	
#2	Cost of goods sold	XXX	} Cost
	Merchandise inventory	XXX	

第一个分录按**售价**记录销售收入，第二个分录按**成本**记录销货成本。

3.2.3 例题：记录销售

背景：PW Audio Supply 记录 5 月 4 日向 Sauk Stereo 赊销 \$3,800（假设商品成本为 \$2,400）。

5月4日（记录销售收入）：

借：应收账款 accounts receivable 3,800
 贷：销售收入 sales 3,800

5月4日（记录销货成本）：

借：销货成本 costs of goods sold 2,400
 贷：商品存货 merchandise inventory 2,400

3.3 销售退回与折让 (Sales Returns and Allowances)

这是采购退回与折让的”另一面”。销售退回与折让是收入备抵账户（借方）。

3.3.1 为什么不直接借记销售收入？

- 会模糊销售退回和折让作为销售百分比的重要性
- 可能扭曲不同会计期间总销售额的比较

3.3.2 例题：销售退回（商品无缺陷）

背景：记录 PW Audio Supply 对退回商品（售价 \$300，成本 \$140）给予信用的分录。假设商品无缺陷。

5月8日（记录销售退回）：

借：销售退回与折让	300
贷：应收账款	300

5月8日（恢复存货）：

借：商品存货	140
贷：销货成本	140

3.3.3 例题：销售退回（商品有缺陷）

背景：假设退回商品有缺陷，废品价值为 \$50。

5月8日（记录销售退回）：

借：销售退回与折让	300
贷：应收账款	300

5月8日（恢复存货）：

借：商品存货	50
贷：销货成本	50

思考题 (Review Question)

问题：销货成本在以下哪种情况下每次销售发生时确定和记录？

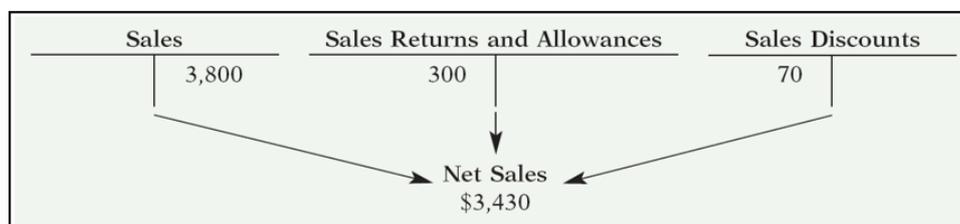
- (A) 仅在定期盘存制下
- (B) 仅在永续盘存制下
- (C) 在定期和永续盘存制下
- (D) 既不在定期也不在永续盘存制下

答案：(B) 仅在永续盘存制下

解释：在永续盘存制下，每次销售时都记录销货成本；而在定期盘存制下，销货成本仅在期末计算。

3.4 销售折扣 (Sales Discount)

为促进及时付款而向客户提供的折扣。这是采购折扣的“另一面”。销售折扣是收入备抵账户（借方）。



3.4.1 例题：销售折扣

背景：Sauk Stereo 在 5 月 14 日（折扣期的最后一天）支付 \$3,500 的余额。PW Audio Supply 记录 5 月 14 日收款的分录。

计算：折扣 = $(\$3,800 - \$300) \times 2\% = \$70$

5月14日：

借：现金	3,430	
借：销售折扣	70	
贷：应收账款	3,500	

4 利润表列报 (Income Statement Presentation)

4.1 单步式利润表 (Single-Step Income Statement)

从总收入中减去总费用。使用单步式格式的两个原因：

1. 在总收入超过总费用之前，公司不会实现任何类型的利润
2. 格式更简单，更易读

4.2 多步式利润表 (Multiple-Step Income Statement)

被认为更有用，因为它突出了净收益的组成部分。三个重要的行项目：

1. 毛利 (Gross profit)
2. 营业利润 (Income from operations)
3. 净收益 (Net income)

		For the years ended January 31	
		2007	2006
Revenues			
Net sales	\$344,992	\$308,945	
Other revenues, net	3,658	3,156	
	<u>348,650</u>	<u>312,101</u>	
Expenses			
Cost of goods sold	264,152	237,649	
Selling, general, and administrative expenses	64,001	55,739	
Interest expense	1,529	1,178	
Other expense	1,319	501	
Income taxes	6,365	5,803	
	<u>337,366</u>	<u>300,870</u>	
Net income	<u>\$ 11,284</u>	<u>\$ 11,231</u>	

图 5: 单步式利润表示例 (Single-Step Income Statement Example)

		For the years ended January 31	
		2007	2006
Net sales	\$344,992	\$308,945	
Cost of goods sold	264,152	237,649	
Gross profit	80,840	71,296	
Operating expenses			
Selling, general, and administrative expenses	64,001	55,739	
Income from operations	16,839	15,557	
Other revenues and gains			
Other revenues, net	3,658	3,156	
Other expenses and losses			
Interest expense	1,529	1,178	
Other expense	1,319	501	
Income before income taxes	17,649	17,034	
Income tax expense	6,365	5,803	
Net income	<u>\$ 11,284</u>	<u>\$ 11,231</u>	

图 6: 多步式利润表示例 (Multiple-Step Income Statement Example)

思考题 (Review Question)

问题： 商品销售公司的多步式利润表显示以下每个特征，除了：

- (A) 毛利
- (B) 销货成本
- (C) 销售收入部分
- (D) 投资活动部分

答案： (D) 投资活动部分

解释： 投资活动在现金流量表中报告，而不是在利润表中。

4.3 销售收入列报 (Sales Revenues)

PW AUDIO SUPPLY, INC. Income Statement (partial)		
Sales revenues		
Sales		\$ 480,000
Less: Sales returns and allowances	\$12,000	
Sales discounts	8,000	20,000
Net sales		\$460,000

图 7: 销售收入在利润表中的列报 (Sales Revenues Presentation in Income Statement)

4.4 毛利 (Gross Profit)

与过去的金额和比率以及与行业内的比较表明公司采购和定价政策的有效性。

PW AUDIO SUPPLY, INC. Income Statement For the Year Ended December 31, 2010		
Sales revenues		
Sales		\$480,000
Less: Sales returns and allowances	\$12,000	
Sales discounts	8,000	20,000
Net sales		460,000
Cost of goods sold		316,000
Gross profit		144,000

图 8: 毛利计算与列报 (Gross Profit Calculation and Presentation)

4.5 营业费用 (Operating Expenses)

PW AUDIO SUPPLY, INC. Income Statement For the Year Ended December 31, 2010		
Sales revenues		
Sales		\$480,000
Less: Sales returns and allowances	\$12,000	
Sales discounts	8,000	20,000
Net sales		460,000
Cost of goods sold		316,000
Gross profit		144,000
Operating expenses		
Store salaries expense	45,000	
Administrative salaries expense	19,000	
Utilities expense	17,000	
Advertising expense	16,000	
Depreciation expense—store equipment	8,000	
Freight-out	7,000	
Insurance expense	2,000	
Total operating expenses		114,000
Income from operations		30,000

图 9: 营业费用分类 (Operating Expenses Classification)

4.6 非营业活动 (Nonoperating Activities)

各种与公司主要业务无关的收入和费用以及利得和损失。

Other Revenues and Gains
Interest revenue from notes receivable and marketable securities.
Dividend revenue from investments in capital stock.
Rent revenue from subleasing a portion of the store.
Gain from the sale of property, plant, and equipment.
Other Expenses and Losses
Interest expense on notes and loans payable.
Casualty losses from recurring causes, such as vandalism and accidents.
Loss from the sale or abandonment of property, plant, and equipment.
Loss from strikes by employees and suppliers.

图 10: 非营业活动示例 (Nonoperating Activities Example)

4.7 定期盘存制下的销货成本确定 (Determining Cost of Goods Sold Under a Periodic System)

4.7.1 定期盘存制特点

- 没有存货变化的连续账户

PW Audio Supply, Inc. Income Statement For the Year Ended December 31, 2022		
Sales		
Service revenue		\$480,000
Less: Sales returns and allowances	\$12,000	
Sales discounts	<u>8,000</u>	<u>20,000</u>
Net sales		460,000
Cost of goods sold		<u>316,000</u>
Gross profit		144,000
Operating expenses		
Salaries and wages expense	64,000	
Utilities expense	17,000	
Advertising expense	16,000	
Depreciation expense	8,000	
Freight-out	7,000	
Insurance expense	<u>2,000</u>	
Total operating expenses		<u>114,000</u>
Income from operations		30,000
Other revenues and gains		
Interest revenue	3,000	
Gain on disposal of plant assets	<u>600</u>	3,600
Other expenses and losses		
Interest expense	1,800	
Casualty loss from vandalism	<u>200</u>	<u>2,000</u>
Income before income taxes		31,600
Income tax expense		<u>10,100</u>
Net income		<u><u>\$ 21,500</u></u>

图 11: Income Statement Presentation

- 期末存货通过实物盘点确定
- 对于任何影响存货的交易，直接调整“商品存货”账户

4.7.2 销货成本计算

在定期盘存制下，销货成本通过以下公式计算：

期初存货	\$ XX,XXX
加：净采购额	XX,XXX
可供销售商品成本	XX,XXX
减：期末存货	XX,XXX
销货成本	\$ XX,XXX

PW Audio Supply, Inc. Cost of Goods Sold For the Year Ended December 31, 2022			
Cost of goods sold			
Inventory, January 1			\$ 36,000
Purchases		\$325,000	
Less: Purchase returns and allowances	\$10,400		
Purchase discounts	6,800	17,200	
Net purchases		307,800	
Add: Freight-in		12,200	
Cost of goods purchased			320,000
Cost of goods available for sale			356,000
Inventory, December 31			40,000
Cost of goods sold			\$316,000

图 12: 定期盘存制下商品销售公司的销货成本计算 (Cost of Goods Sold for a Merchant Using a Periodic Inventory System)

5 盈利能力评估 (Evaluating Profitability)

5.1 毛利率 (Gross Profit Rate)

公司的毛利率可以通过将毛利金额除以净销售额表示为百分比。

$$\text{毛利率} = \frac{\text{毛利}}{\text{净销售额}} \times 100\%$$

毛利率下降可能有几个原因：

- 公司可能开始销售“加价”较低的产品
- 竞争加剧可能导致销售价格降低
- 公司可能被迫向供应商支付更高的价格，而无法将这些成本转嫁给客户

Gross Profit Rate = $\frac{\text{Gross Profit}}{\text{Net Sales}}$		
	2007	2006
Wal-Mart (\$ in millions)	$\frac{\$80,840}{\$344,992} = 23.4\%$	$\frac{\$71,296}{\$308,945} = 23.1\%$
Target	31.9%	31.9%
Industry average	26.7%	

图 13: 毛利率比较: 沃尔玛、塔吉特和行业平均 (Gross Profit Rate Comparison: Wal-Mart, Target and Industry Average)

5.1.1 思考: 为什么沃尔玛的毛利率低于塔吉特和行业平均?

沃尔玛的商业模式侧重于低价高销量, 因此其毛利率通常低于以较高加价销售的零售商。

5.2 净利率 (Profit Margin Ratio)

衡量每一美元销售中产生净收益的百分比。

$$\text{净利率} = \frac{\text{净收益}}{\text{净销售额}} \times 100\%$$

5.2.1 毛利率与净利率的区别

- **毛利率:** 衡量销售价格超过销货成本的幅度
- **净利率:** 衡量销售价格覆盖所有费用 (包括销货成本) 的程度

5.2.2 思考: 沃尔玛与其竞争对手相比如何?

需要记住的是, 沃尔玛销售额中越来越大的比例来自低利润的杂货产品。

5.3 盈余质量 (Quality of Earnings)

如果盈余提供全面和透明的描述, 说明公司如何表现, 则盈余具有高质量。

Profit Margin Ratio = $\frac{\text{Net Income}}{\text{Net Sales}}$		
	2007	2006
Wal-Mart (\$ in millions)	$\frac{\$11,284}{\$344,992} = 3.3\%$	$\frac{\$11,231}{\$308,945} = 3.6\%$
Target	4.8%	4.7%
Industry average	3.8%	

图 14: 净利率计算与比较 (Profit Margin Ratio Calculation and Comparison)

5.3.1 盈余质量比率 (Quality of Earnings Ratio)

一个指标:

$$\text{Quality of Earnings Ratio} = \frac{\text{Net Cash Provided by Operating Activities}}{\text{Net Income}}$$

- 通常, 显著小于 1 的指标表明公司可能正在使用更激进的会计技术来加速收入确认
- 显著大于 1 的指标表明公司正在使用保守的会计技术, 导致其延迟收入确认

5.4 永续盘存制与定期盘存制分录比较 (Comparison of Entries—Perpetual Vs. Periodic)

ENTRIES ON SAUK STEREO'S BOOKS						
Transaction	Perpetual Inventory System			Periodic Inventory System		
May 4 Purchase of merchandise on credit.	Merchandise Inventory	3,800		Purchases	3,800	
	Accounts Payable		3,800	Accounts Payable		3,800
May 6 Freight costs on purchases.	Merchandise Inventory	150		Freight-in	150	
	Cash		150	Cash		150
May 8 Purchase returns and allowances.	Accounts Payable	300		Accounts Payable	300	
	Merchandise Inventory		300	Purchase Returns and Allowances		300
May 14 Payment on account with a discount.	Accounts Payable	3,500		Accounts Payable	3,500	
	Cash		3,430	Cash		3,430
	Merchandise Inventory		70	Purchase Discounts		70

图 15: 永续盘存制与定期盘存制分录比较 (Comparison of Entries—Perpetual vs. Periodic Inventory Systems)

5.4.1 主要差异总结

ENTRIES ON PW AUDIO SUPPLY'S BOOKS					
Transaction		Perpetual Inventory System		Periodic Inventory System	
May 4	Sale of merchandise on credit.	Accounts Receivable	3,800	Accounts Receivable	3,800
		Sales		Sales	3,800
		Cost of Goods Sold	2,400	No entry for cost of goods sold	
		Merchandise Inventory	2,400		
May 8	Return of merchandise sold.	Sales Returns and Allowances	300	Sales Returns and Allowances	300
		Accounts Receivable		Accounts Receivable	300
		Merchandise Inventory	140	No entry	
		Cost of Goods Sold	140		
May 14	Cash received on account with a discount.	Cash	3,430	Cash	3,430
		Sales Discounts	70	Sales Discounts	70
		Accounts Receivable	3,500	Accounts Receivable	3,500

图 16: 永续盘存制与定期盘存制分录比较 (Comparison of Entries—Perpetual vs. Periodic Inventory Systems)

永续盘存制	定期盘存制
1. 每次采购时更新存货账户	1. 采购时使用“采购”账户
2. 每次销售时记录销货成本	2. 期末通过计算确定销货成本
3. 持续了解存货余额	3. 期末通过盘点确定存货余额
4. 更适合高价值商品	4. 更适合低价值、高销量商品
5. 提供更好的存货控制	5. 控制较弱，成本较低

表 1: 永续盘存制与定期盘存制主要差异 (Main Differences Between Perpetual and Periodic Inventory Systems)

本章要点总结 (Chapter Highlights)

- **商品销售公司 vs. 服务公司 (Merchandising vs. Service Companies):**
 - 商品销售公司购买和销售商品，有销货成本
 - 毛利 = 销售收入 - 销货成本
- **存货系统 (Inventory Systems):**
 - 永续盘存制：持续跟踪存货和销货成本
 - 定期盘存制：期末通过盘点确定存货和销货成本
- **采购交易记录 (Recording Purchase Transactions):**
 - 采购：借记商品存货，贷记应付账款/现金
 - 运费：根据条款确定由买方还是卖方支付
 - 采购退回：借记应付账款，贷记商品存货
 - 采购折扣：及时付款可享受折扣，减少采购成本
- **销售交易记录 (Recording Sales Transactions):**
 - 销售需要两个分录：一个记录收入，一个记录销货成本
 - 销售退回与折让：收入备抵账户
 - 销售折扣：收入备抵账户，鼓励及时付款
- **利润表格式 (Income Statement Formats):**
 - 单步式：总收入减去总费用，简单易读
 - 多步式：显示毛利、营业利润和净收益，提供更多信息
- **销售收入列报 (Sales Revenues Presentation):**
 - 净销售额 = 销售收入 - 销售退回与折让 - 销售折扣
 - 提供销售净额的更准确图景
- **毛利与营业费用 (Gross Profit and Operating Expenses):**
 - 毛利 = 净销售额 - 销货成本
 - 营业费用分为销售费用和管理费用
- **非营业活动 (Nonoperating Activities):**

- 与主要业务无关的收入、费用、利得和损失
- 包括利息收入、利息费用、出售资产利得/损失等
- **定期盘存制下的销货成本 (COGS Under Periodic System):**
 - 通过公式计算: 期初存货 + 净采购额 - 期末存货
 - 没有存货的连续记录
- **盈利能力比率 (Profitability Ratios):**
 - 毛利率: 衡量定价和采购效率
 - 净利率: 衡量整体盈利能力
- **盈余质量 (Quality of Earnings):**
 - 高质量盈余提供全面透明的业绩描述
 - 盈余质量比率帮助评估会计政策的激进或保守程度
- **存货系统比较 (Inventory Systems Comparison):**
 - 永续制: 持续跟踪, 每次销售时记录销货成本
 - 定期制: 期末计算, 通过盘点确定存货

重要概念回顾 (Key Concepts Review)

1. 商品销售公司和服务公司的主要区别是什么?
 - 商品销售公司有存货和销货成本
 - 商品销售公司的营业循环通常更长
 - 商品销售公司的利润表包括毛利部分
2. 永续盘存制和定期盘存制有什么区别?
 - 永续制: 持续更新存货记录, 每次销售时记录销货成本
 - 定期制: 期末通过盘点确定存货, 然后计算销货成本
3. 采购交易中的运输条件如何影响会计处理?
 - FOB 起运点: 买方支付运费, 计入存货成本
 - FOB 目的地: 卖方支付运费, 计入营业费用
4. 采购退回和采购折扣如何影响存货成本?

- 采购退回：减少存货价值和应付账款
- 采购折扣：减少存货成本（在永续制下）

5. 为什么销售退回和销售折扣使用单独的备抵账户？

- 为了单独跟踪这些项目，以便分析其对销售收入的影响
- 提供更详细的信息用于管理决策

6. 在永续盘存制下，销售交易需要哪些分录？

- 记录销售收入：借记应收账款/现金，贷记销售收入
- 记录销货成本：借记销货成本，贷记商品存货

7. 单步式和多步式利润表的主要区别是什么？

- 单步式：将所有收入汇总，将所有费用汇总，然后相减
- 多步式：显示中间计算步骤，如毛利和营业利润
- 多步式提供更多信息用于分析

8. 如何计算净销售额？为什么它很重要？

- 净销售额 = 销售收入 - 销售退回与折让 - 销售折扣
- 它反映了公司实际赚取的销售收入，是计算其他比率的基础

9. 毛利率和净利率有什么区别？

- 毛利率关注销售价格与商品成本的关系
- 净利率考虑所有费用，包括营业费用和非营业项目
- 毛利率高不一定意味着净利率高

10. 定期盘存制下如何确定销货成本？

- 期初存货 + 净采购额 - 期末存货 = 销货成本
- 需要实物盘点确定期末存货
- 没有存货的连续记录

11. 什么是盈余质量？为什么它很重要？

- 盈余质量指财务报告准确反映公司经济现实的程度
- 高质量的盈余帮助投资者做出更好的决策
- 低质量的盈余可能使用激进的会计技术夸大业绩

12. 永续盘存制和定期盘存制在会计处理上有什么不同？

- 永续制：采购时借记存货，销售时贷记存货并记录销货成本
- 定期制：采购时借记采购账户，期末调整存货账户并计算销货成本

13. 非营业活动包括哪些项目？为什么将它们与营业活动分开？

- 包括利息收入、利息费用、出售资产利得/损失等
- 分开列示有助于评估核心业务的盈利能力
- 非营业活动通常不具有持续性