

Trade Discount - Non Trade Discount (Chiết khấu thương mại - Chiết khấu phi thương mại)

1. Trade Discount (Chiết khấu thương mại) là gì?

Đây là chiết khấu mà **người bán dành cho người mua** khi họ mua **hàng hóa hoặc dịch vụ với mục đích thương mại** (ví dụ mua để bán lại, mua với số lượng lớn...).
→ Mục đích là để thúc đẩy doanh số, giữ chân khách hàng đại lý...

Ví dụ:

- Đại lý mua 100 sản phẩm được giảm 10%.
- Siêu thị nhập số lượng lớn được chiết khấu 15%.

2. Non Trade Discount (Chiết khấu phi thương mại) là gì?

Đây là loại chiết khấu **không liên quan đến mục đích thương mại trực tiếp**. Nó thường được dùng trong các tình huống **đặc biệt hoặc phi thương mại**, ví dụ:

Tình huống	Giải thích
Khuyến mãi cho khách hàng cá nhân	Ví dụ giảm giá cho khách quen, không phải đại lý
Chiết khấu cho nhân viên công ty	Nhân viên mua hàng nội bộ, không phải để bán lại
Chiết khấu cho các khoản thanh toán sớm (early payment)	Nhưng không hạch toán như chiết khấu thương mại
Chiết khấu trong sự kiện tài trợ, thiện nguyện, khuyến mãi mùa lễ	Không liên quan đến mua bán thông thường

Trong VHTerp:

- Chiết khấu thương mại thường đi kèm với các Đơn hàng, **Qui luật giá**, hay **Danh sách hạng mục giá**
- Chiết khấu phi thương mại đôi khi được ghi nhận dưới dạng **Chiết khấu riêng**, không ảnh hưởng đến báo cáo doanh thu thương mại trực tiếp.

Phiên bản #1

Được tạo 21 tháng 4 2025 10:05:28 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 21 tháng 4 2025 10:10:35 bởi Đỗ Ngọc Tú