

第五章－營業折扣與現金折扣

營業折扣	在購貨或銷貨時給予顧客的優惠。
	不用入帳，只需計算折實時的「單價」(實際應付/收的價錢)。

例子一：營業折扣 (尋找真實的價錢)

大口仔公司是足球供應商，每一箱 20 個足球的售價為\$1,000 元。大口仔公司會給予大客戶叮噹企業 20%的營業折扣，並且給予購買超過 10 箱的客戶 10%的營業折扣，給予購買超過 15 箱的客戶 15%的營業折扣。

現在，叮噹企業購買 25 箱足球；大口妹企業購買 13 箱足球；大口 B 企業購買 18 箱足球。

	叮噹企業 \$	大口妹企業 \$	大口 B 企業 \$
售價 (一箱)	1,000	1,000	1,000
減：營業折扣 (一箱)	()	()	()
顧客應付單價 (一箱)			

會計入帳：

	借\$	貸\$
叮噹企業 銷貨 (\$800X 25)		

		目的：	性質
現金折扣	銷貨折扣	企業/債仔 鼓勵 企業/債仔 盡快還款	收入/費用
	購貨折扣	企業/債主 鼓勵 企業/債主 盡快還款	收入/費用

例子二：銷貨折扣

10/10/2005 小高欠企業\$50,000，為鼓勵他盡快還款，企業決定給予他 10%折扣。

15/10/2005 小高欠以支票還清所有款項。

會計入帳：15/10/2005

	借\$	貸\$

小高

銷貨折扣

--	--

例子三：購貨折扣

21/10/2005 企業欠小知\$30,000，為鼓勵企業盡快還款，他決定給予企業 8%折扣。

25/10/2005 企業以支票還清所有債項。會計入帳：25/10/2005

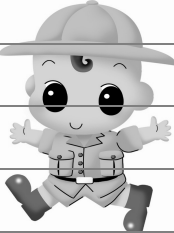
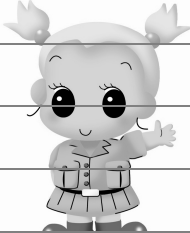
	借\$	貸\$

小知

購貨折扣

--	--

小小溫習室：填寫下表，在已學會的內容中，那一個帳戶是屬於借記／貸記。

借記	貸記
	

沒有永留不去的冬天，也無屆時不至的春天。
(No winter lasts forever, no spring skips its turn.) --- Hal Borland