



Ekonomická
fakulta
Faculty
of Economics

Jihočeská univerzita
v Českých Budějovicích
University of South Bohemia
in České Budějovice

Účetnictví obchodu

Cvičebnice

Miroslava Vlčková
Kristýna Nývtová
Jindřiška Kouřilová

České Budějovice | 2024

1.1 POVINNOST VEDENÍ ÚČETNICTVÍ U FYZICKÝCH OSOB

Skripta (cvičebnice) shrnují základní poznatky týkající se účetnictví v obchodní činnosti. Uvádí primární teoretický rámec, ale důraz je kladen zejména na praktickou uplatnitelnost metod; text je doprovázen řadou příkladů a cvičení.

Jsou určena především studentům oborů Ekonomické fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích v navazujícím stupni studia.

Recenzenti:

doc. Ing. Jiří Dušek, Ph.D.

Ing. Vladimír Bártík

© Miroslava Vlčková, Kristýna Nývltová, Jindřiška Kouřilová, 2024

ISBN 978-80-7694-085-7

Obsah

Předmluva	7
1. Daňová evidence	9
1.1 Povinnost vedení účetnictví u fyzických osob.....	9
1.2 Uplatňování výdajů paušálem	11
1.3 Příjmy a výdaje v daňové evidenci	12
1.4 Výpočet daňové povinnosti	16
2. Platební vztahy v účetnictví	23
2.1 Peníze v pokladně.....	24
2.2 Bezhotovostní formy placení.....	25
2.2.1 Bankovní účty	26
2.2.2 Úvěry	27
2.2.3 Šeky a platební karty	29
2.2.4 Platební karty	30
2.2.5 Obchod se zahraničím v platebních vztazích.....	32
3. Zásoby, obchodní marže a obchodní přírážka	39
3.1 Účtování zásob	42
3.2 Účtování zásob způsobem B.....	43
3.3 Zásoby na cestě a nevyfakturované dodávky zásob	44
3.4 Reklamace při dodávkách zásob	45
3.5 Opravné položky k zásobám	45
3.6 Nákup zásob ze zahraničí.....	46
3.7 Nedostatky evidence zásob zboží	47
3.8 Obchodní marže, obchodní přírážka	49
3.9 Traťové dodávky.....	51
3.10 Prodej zboží na splátky.....	52
3.11 Účtování vzorků.....	52
3.12 Oceňování zásob v prodejních cenách (metoda kontroly korunou).....	53
3.13 Zjišťování nákupní ceny prodaného a neprodaného zboží, způsob B ..	54
3.14 Posouzení rizik při testování zásob	55
3.15 Dotace na pořízení zásob.....	56
3.16 Oceňovací odchylky zásob.....	57

4.	Druhy kalkulací, metody, optimalizace objemu prodeje	61
4.1	Kalkulace plných nákladů, absorpční kalkulační63	63
4.1.1	Kalkulace dělením.....63	63
4.1.2	Kalkulace přírážková.....64	64
4.1.3	Kalkulace pomocí rozpočítavacího koeficientu65	65
4.1.4	Prodejní akty jako poměrové veličiny pro stanovení režijní přírážky66	66
4.2	Kalkulační metoda příspěvku na úhradu (krycího příspěvku).....69	69
5.	Kalkulace nákladů a ceny, vlivy a metody kalkulace	77
5.1	Kalkulace ceny.....77	77
5.2	Cenová diferenciacce a diskriminace81	81
5.3	Prodejní ceny v zahraničním obchodě.....82	82
6.	Specifické kalkulace v obchodě, metoda ABC	85
6.1	Kalkulace metodou ABC.....85	85
7.	Podpora prodeje, reklama, franšizing	93
7.1	Reklama.....93	93
7.1.1	Daňové a účetní aspekty reklamy.....97	97
7.1.2	Efektivita a účinnost reklamy98	98
7.1.3	Reklama, reprezentace či sponzoring? 103	103
7.1.4	Výhry ze soutěží na podporu prodeje, spotřebitelské loterie ... 105	105
7.2	Franšizing..... 107	107
8.	Slevy v účetnictví	109
8.1	Slevy..... 109	109
8.2	Druhy slev z oblasti marketingové a finanční aktivity podniku 110	110
8.3	Slevy sezónní..... 110	110
8.4	Skonto 111	111
8.5	Bonus..... 114	114
8.6	Slevy z reklamace 118	118
8.7	Sleva na zboží a vliv na obchodní marži..... 120	120
8.8	Stimulace nákupů..... 121	121
9.	Obchodní styk se zahraničím, DPH, clo, měnové kurzy	125
9.1	Clo 125	125
9.2	DPH..... 126	126
9.2.1	Zdaňovací období..... 126	126
9.2.2	Místo plnění..... 126	126
9.2.3	Teritoriální oblasti pro aplikaci DPH..... 127	127
9.2.4	Intrakomunitární plnění (v rámci EU)..... 127	127
9.2.5	Souhrnné hlášení při plnění do jiného členského státu 128	128
9.2.6	Režim přenesení daňové povinnosti 128	128

9.2.7	Dovoz zboží – ze třetích zemí (mimo EU)	128
9.2.8	Vývoz zboží.....	131
9.3	Měnové kurzy	131
9.3.1	Kursový rozdíl.....	132
9.4	Obchodní zastoupení v zahraničním obchodě	132
9.4.1	Přímé zastoupení	133
9.4.2	Nepřímé zastoupení.....	133
10.	Obaly, manka, ztráty a škody	139
10.1	Obaly.....	139
10.1.1	Zařazování obalů z hlediska účetnictví.....	140
10.1.2	Rozdělení obalů podle hlediska návratnosti	141
10.1.3	Vratné láhve.....	145
10.1.4	Inventarizace obalů.....	147
10.2	Manka, ztráty a škody.....	147
10.2.1	Inventarizace majetku a závazků	147
10.2.2	Škody z účetního a daňového pohledu	148
10.2.3	Manka do normy přirozených úbytků a manka nad normu....	149
10.2.4	Škody na zásobách.....	149
10.2.5	Ztratné.....	151
11.	Obchodní zastoupení, hodnocení obchodních zástupců	157
11.1	Smlouva komisionářská (NOZ §2455-2470).....	158
11.2	Mandátní smlouva versus příkazní smlouva (NOZ § 2430-2444).....	161
11.3	Smlouva o zprostředkování (NOZ § 2445-2454)	162
11.4	Zasílatelská smlouva (NOZ § 2471-2482)	162
11.1	Smlouva o obchodním zastoupení (NOZ § 2483-2520)	163
12.	Účetní uzávěrka a závěrka, obchodní rizika, audit	167
12.1	Účetní uzávěrka	167
12.2	Obchodní rizika.....	169
12.2.1	Záruční opravy, rezervy na snížení obchodních rizik	170
12.3	Účetní závěrka	171
12.4	Kontrola a audit účetní závěrky obchodu.....	173
12.5	Ověřování účetní závěrky auditorem	174
13.	Řešení příkladů	180
	Seznam zkratk	209
	Literatura	211
	Summary	213
	Příloha 1 - Vzorová účtová osnova	215

Předmluva

Skripta „Účetnictví obchodu – Cvičebnice“ obsahují příklady ke cvičení a samostudiu tohoto kurzu, který je zahrnut ve studijních oborech navazujícího stupně studia na Ekonomické fakultě Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. Zároveň mohou být skripta využitelná i pro ostatní fakulty.

Cílem předmětu je navázat na absolvované kurzy účetnictví a další předměty, témata zaměřenými na obchodní činnost v takovém kontextu, aby bylo možno získat co nejucelenější podklady pro řízení a rozhodování firmy zabývající se obchodem.

Předkládaná skripta v tomto směru nejsou jedinou studijní pomůckou pro zvládnutí kurzu, ale slouží k pochopení metod a principů účetnictví obchodu. Těžištěm jednotlivých tematických celků je vypracování příkladů. Z teorie jsou uváděny pouze základní poznatky tvořící hrubou strukturu toho, co musejí studenti zvládnout z teoretického hlediska. Vybrané kapitoly jsou doplněny kontrolními otázkami určenými k lepšímu pochopení a procvičení dané problematiky. Především pro studenty kombinované formy studia jsou skripta doplněna o výsledky. Náplň jednotlivých kapitol je dána návazností na okruhy řešené v průběhu výuky a ve vazbě na povinnou a doporučenou literaturu tvoří skripta základní učební pomůcku.

Autorky

1. Daňová evidence



Cíle kapitoly

- Daňová evidence versus účetnictví u fyzických osob.
- Uplatňování výdajů paušálem.
- Příjmy a výdaje v daňové evidenci.
- Daňová evidence na konci roku, výpočet daňové povinnosti.
- Evidence příjmů a výdajů v peněžním deníku.

1.1 Povinnost vedení účetnictví u fyzických osob

Dle Zákona o účetnictví mají povinnost vést účetnictví tyto fyzické osoby:

- fyzické osoby, které jsou jako podnikatelé zapsány v obchodním rejstříku,
- ostatní fyzické osoby, které jsou podnikateli, pokud jejich obrat podle zákona o dani z přidané hodnoty, včetně plnění osvobozených od této daně, jež nejsou součástí obratu, v rámci jejich podnikatelské činnosti přesáhl za bezprostředně předcházející kalendářní rok částku 25 000 000 Kč, a to od prvního dne kalendářního roku,
- ostatní fyzické osoby, které vedou účetnictví na základě svého rozhodnutí.

1.1 POVINNOST VEDENÍ ÚČETNICTVÍ U FYZICKÝCH OSOB

Pokud se fyzická osoba stane účetní jednotkou z důvodu překročení obratu, má povinnost vést účetnictví od prvního dne účetního období následujícího po kalendářním roce, ve kterém se stala účetní jednotkou.

Zákon č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob v § 45 říká, že:

(1) Fyzická osoba, která je podnikatelem podnikajícím na území České republiky, se zapíše do obchodního rejstříku vždy, jestliže výše jejích výnosů nebo příjmů snížených o daň z přidané hodnoty, je-li součástí výnosů nebo příjmů, dosáhla nebo přesáhla za 2 po sobě bezprostředně následující účetní období v průměru částku 120 000 000 Kč.

(2) Fyzická osoba, která splní tuto podmínku, podá bez zbytečného odkladu návrh na zápis do obchodního rejstříku.

(3) Fyzická osoba, která přestala splňovat podmínky, na jejichž základě byla povinna podat návrh na zápis do obchodního rejstříku, může podat návrh na výmaz zápisu z obchodního rejstříku.



Příklad 1.1

1. Fyzická osoba – podnikatel vede daňovou evidenci a dosáhla v roce 2023 obrat vyšší než 25 mil. Kč. Od kdy má povinnost vést účetnictví?

Řešení:

2. Fyzická osoba vede z důvodu obratu vyššího než 25 mil. Kč od 1. 1. 2020 účetnictví. V roce 2024 uvažuje o tom, že by přešla opět na daňovou evidenci. Může tento krok udělat?

Řešení:

3. Fyzická osoba podnikající na základě živnostenského oprávnění podala v průběhu roku 2023 návrh na zápis do Obchodního rejstříku a obchodní soud ji tam zapsal k 1. říjnu 2023. Od kdy se fyzická osoba stává účetní jednotkou s povinností vést účetnictví?

Řešení:



Příklad 1.2

Rozhodněte, zda fyzická osoba povede daňovou evidenci nebo účetnictví:

Fyzická osoba:	2020	2021	2022
Činnost: Vedení účetnictví Zahájení činnosti 2020, obrat 30 mil. Kč			
Činnost: Poskytování služeb 2019 – obrat 27 mil. Kč, 2020 – obrat 35 mil. Kč			
Činnost: Advokátní kancelář 2018 – obrat 28 mil. Kč, 2019 – obrat 20 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč			
Činnost: Hostinská činnost 2019 – obrat 26 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč			
Činnost: Překladatelská činnost 2019 – obrat 18 mil. Kč, 2020 – obrat 26 mil. Kč			

1.2 Uplatňování výdajů paušálem

Zákon o daních z příjmů (ZDP) v § 7 říká, že pokud poplatník neuplatní výdaje prokazatelně vynaložené na dosažení, zajištění a udržení příjmu, může uplatnit výdaje tzv. paušálem, a to ve výši:

1. 80 % z příjmů ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství a z příjmů z živnostenského podnikání řemeslného; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 1600000 Kč,
2. 60 % z příjmů ze živnostenského podnikání; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 1200000 Kč,
3. 30 % z příjmů z nájmu majetku zařazeného v obchodním majetku; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 600000 Kč,
4. 40 % z jiných příjmů ze samostatné činnosti; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 800000 Kč.

Způsob uplatnění výdajů paušálem nelze zpětně měnit.



Příklad 1.3

Fyzická osoba podnikající na základě živnostenského oprávnění, která se zabývá vedením účetnictví, měla příjmy v roce 2023 ve výši 2 mil. Kč a výdaje ve výši 1 mil. Kč. Rozhodněte, zda je výhodnější uplatňovat výdaje paušálem nebo ve skutečné výši.

Řešení:

1.3 Příjmy a výdaje v daňové evidenci

Předmětem daňové evidence jsou **příjmy ze samostatné činnosti** podle § 7 odst. 1 a 2:

- příjmy ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství,
- příjmy ze živnostenského podnikání,
- příjmy z jiného podnikání, ke kterému je potřeba podnikatelské oprávnění (např. příjmy ze samostatné činnosti lékařů, advokátů, notářů, daňových poradců),
- podíl společníka veřejné obchodní společnosti a komplementáře komanditní společnosti na zisku,
- příjmy z užití nebo poskytnutí práv z průmyslového vlastnictví, autorských práv včetně práv příbuzných práv autorskému, a to včetně příjmů z vydávání, rozmnožování a rozšiřování literárních a jiných děl vlastním nákladem,
- příjmy z výkonu nezávislého povolání (např. příjmy ze samostatné činnosti sportovců nebo umělců),
- příjmy z nájmu majetku zařazeného v obchodním majetku.

Daňová evidence obsahuje také údaje o výdajích vynaložených na dosažení, zajištění a udržení příjmů (dále též „**daňové výdaje**“). Při posuzování výdajů pro účely daní z příjmů se poplatník řídí zejména ustanoveními § 24 a 25 ZDP.

Daňové výdaje mají v některých případech také nepeněžní podobu. Jedná se např. o:

- odpisy hmotného majetku,
- poměrná část úplaty u finančního leasingu hmotného majetku připadající na příslušné zdaňovací období,

- zůstatková cena prodaného nebo likvidovaného hmotného majetku,
- tvorba rezervy na opravy hmotného majetku podle zákona č. 593/1992 Sb., o rezervách,
- náhrada za použití vlastního silničního motorového vozidla ve výši sazby základní náhrady a náhrady výdajů za spotřebované pohonné hmoty apod. (fyzické osoby mohou uplatňovat jako daňový výdaj namísto skutečně vynaložených výdajů na pohonné hmoty a parkovné tzv. paušální výdaj na dopravu podle § 24 odst. 2 písm. z) ZDP).

Povinnosti podnikatele na konci kalendářního roku:

1. Uzavřít knihy daňové evidence. To znamená sečíst všechny sloupce a zjistit konečné stavy.
2. Zjistit skutečný stav zásob, hmotného majetku, pohledávek a závazků a zaevidovat případné rozdíly.
3. Pro vedení daňové evidence uplatňujeme v oblasti dlouhodobého majetku pouze daňové odpisy.
4. Zaevidovat tvorbu nebo zúčtování zákonné rezervy na opravu dlouhodobého majetku.
5. Vypočítat časové rozlišení leasingu.
6. Uplatnit zůstatkovou cenu vyřazeného dlouhodobého majetku do výdajů.

Veškeré úpravy příjmů a výdajů na konci účetního období se provádějí v daňovém priznání k dani z příjmů fyzických osob.

Položky zvyšující základ daně z příjmů jsou částky, které se k základu daně přičtou. Jde o nepeněžní operace, které nejsou zahrnuty v peněžním deníku. Jedná se především o:

- a) přebytek majetku zjištěný při inventarizaci,
- b) zúčtování zákonné rezervy na opravu dlouhodobého hmotného majetku (rozpuštění vytvořené rezervy se provádí po provedené plánované opravě dlouhodobého majetku, na kterou byla rezerva tvořena),

Položky snižující základ daně z příjmů jsou částky, které se od základu daně odečtou. Jedná se o nepeněžní operace, které nejsou zahrnuty v peněžním deníku.

- a) manko (schodek) majetku zjištěný při inventarizaci – v případě, že by manko bylo předepsáno zaměstnanci k úhradě (a také uhrazeno), potom by tato částka splňovala podmínky ZDP a bylo by možné původně vynaložené výdaje na pořízení např. zboží ponechat i nadále jako daňově uznatelné. Přijatá náhrada za manko se do peněžního deníku zaznamená jako příjem zahrnovaný do základu daně. Manka přesahující náhrady jsou dle ZDP nedaňovým výdajem. Protože fyzická osoba zaevidovala zásoby do daňových výdajů již při pořízení, bude muset o tyto částky zvýšit základ daně.
- b) Hodnota nepeněžních vkladů zásob vložených podnikatelem – zásoby vložené podnikatelem budou oceněny reprodukční pořizovací cenou, tj.

odhadní cenou. Jejich pořízení není uvedeno v peněžním deníku, ale jde o výdaj, který souvisí s podnikáním.

- c) Odpisy dlouhodobého majetku – výdaje na pořízení hmotného majetku nejsou daňovým výdajem. Jediným způsobem, jak hodnotu tohoto majetku uplatnit do daňových výdajů jsou odpisy vypočtené dle ZDP.
- d) Časové rozlišení leasingu – jedná se o poměrnou část první nepravidelné splátky leasingu na daný rok. V běžných případech se v daňové evidenci neprovádí časové rozlišení. Výjimkou je však nájemné u finančního leasingu, kdy je daňově uznatelným výdajem nájemné pouze v poměrné výši připadající na příslušné zdaňovací období. Nejvhodnějším způsobem je v průběhu zdaňovacího období zapisovat do deníku jednotlivé splátky jako nedaňový výdaj a na konci roku pak zvýšit výdaje na dosažení, zajištění a udržení příjmů o poměrnou výši nájemného (dle evidenční karty leasingu).
- e) Zůstatková cena vyřazeného dlouhodobého majetku – jde o částku, která nebyla uplatněna do výdajů formou odpisů. Daňově uznatelným výdajem je například:
 - zůstatková cena prodaného nebo zlikvidovaného odpisovaného hmotného majetku
 - zůstatková cena hmotného majetku vyřazeného v důsledku škody jen do výše náhrad. Plně daňově uznatelná bude zůstatková cena majetku vyřazeného v důsledku škody vzniklé v důsledku živelné pohromy nebo škody způsobené podle potvrzení policie neznámým pachatelem.
- f) Darované zásoby – výdaje na pořízení zásob se zapisují v deníku jako výdaje snižující základ daně. To však předpokládá, že například materiál bude spotřebován v rámci podnikatelské činnosti, zboží bude prodáno apod. Pokud bychom zásoby darovali, bude nutné o jejich hodnotu zvýšit základ daně.



Příklad 1.4

Fyzická osoba vytvořila v uplynulých 3 zdaňovacích obdobích rezervu na opravu střechy budovy ve výši 1 mil. Kč. Oprava střechy byla v průběhu tohoto zdaňovacího období provedena a kompletně dokončena, dodavatel za opravu vyfakturoval částku 950 tis. Kč. Uveďte, jaký dopad bude mít čerpání rezervy na daňový základ.

Řešení:



Příklad 1.5

Fyzická osoba vedoucí daňovou evidenci měla mít dle skladové evidence hodnotu zboží na skladě na konci roku ve výši 70 000 Kč. Při inventarizaci na konci roku byl zjištěn skutečný stav zásob zboží (v pořizovací ceně) 60 000 Kč. Určete dopady na základ daně v případě, že manko nebylo předepsáno k náhradě a bylo předepsáno k náhradě.

Řešení:



Příklad 1.6

1. Fyzická osoba přijala fakturu od jiné společnosti za nákup materiálu ve výši 400 000 Kč. Současně této společnosti vyfakturovala za prodej zboží 280 000 Kč. Obě strany se dohodly na vzájemném zápočtu ve výši 280 000 Kč, rozdíl ve výši 120 000 Kč uhradila FO převodem z účtu. Určete dopad vzájemného zápočtu na daňový základ.

Řešení:

2. U fyzické osoby nastaly tyto operace:

- VBÚ – poskytnuta půjčka panu Novákovi 200 000 Kč.
- FAP – od pana Nováka za nákup zboží 100 000 Kč + 21 % DPH.
- VD – vzájemný zápočet poskytnuté půjčky s FAP ve výši 121 000 Kč.
- VBÚ – přijata splátka půjčky od pana Nováka ve zbývající výši pohledávky.

Určete dopad na daňový základ.

Řešení:

1.4 Výpočet daňové povinnosti

Pro výpočet daňové povinnosti u daní z příjmů fyzických osob se používá následující schéma:

Příjmy
- Výdaje
<hr/>
= Hrubý výsledek hospodaření (zisk, ztráta)
+/- Nepeněžní operace
<hr/>
= Základ daně z příjmů fyzických osob
- Odčitatelné položky (např. ztráta z minulých let – 5 let zpátky)
- Nezdánitelné části základu daně
<hr/>
= Upravený základ daně (zaokrouhuje se na celé 100 Kč dolů)
x Sazba daně ve výši 15 % (23 %)
<hr/>
= Daň z příjmů fyzických osob
- Slevy na dani (v roce 2024: na poplatníka – 30 840 Kč, na 1. dítě 15 204 Kč, na 2. dítě 22 320 Kč a na 3. a každé další dítě 27 840 Kč)
- Zaplacené zálohy na dani
<hr/>
= Doplatek (přeplatek) na dani z příjmů

Nezdanitelné části základu daně:

- Hodnota darů poskytnutých na dobročinné účely (v úhrnu min. 2 % ze základu daně, nebo 1000 Kč, nejvýše 15 % ze základu daně).
- Úroky z úvěru na financování bytových potřeb (ze stavebního spoření, z hypotečních úvěrů – max. lze odečíst 150 000 Kč).
- Zaplacený příspěvek na penzijní připojištění – co je zaplaceno nad 12 000 Kč, max. 24 000 Kč.
- Zaplacené pojistné na životní pojištění – nejvýše 24 000 Kč.
- Zaplacené členské příspěvky odborové organizaci – max. 3 000 Kč.
- Úhrady za zkoušky ověřující výsledky dalšího vzdělávání – max. 10 000 Kč.

**Příklad 1.7**

Fyzická osoba se zabývá obchodní činností. V roce 2024 vedla daňovou evidenci a na konci zdaňovacího období zjistila tyto součty (jako podklady pro přiznání k dani z příjmů fyzických osob):

- Zdanitelné příjmy z podnikání ve výši 15 600 000 Kč
- Daňové výdaje v podnikání ve výši 14 400 000 Kč
- = Rozdíl mezi daňovými příjmy a výdaji 1 200 000 Kč
- Přijaté úroky ve výši 2 000 Kč.
- Další výdaje:
 - Nákup osobního automobilu za 400 000 Kč (doba odpisování 5 let, zrychlené odpisování, koeficient pro 1 rok je 5, pro další roky 4).
 - Zaplacené nájemné u finančního leasingu 250 000 Kč včetně první splátky (celková hodnota leasingu = 720 000 Kč, doba trvání leasingu = 60 měsíců; leasing trval od 1.10.2024 do 31.12.2024).
 - Při inventuře k 31. 12. 2024 fyzická osoba zjistila u zásob zboží manko nad rámec normy přirozených úbytků ve výši 50 000 Kč. Toto manko nebylo předepsáno zaměstnancům k úhradě.

Řešení:



Příklad 1.8

Vypočítejte výsledek hospodaření, základ daně z příjmů a daň z příjmů fyzických osob na základě těchto údajů:

- Daňové příjmy 1 800 000Kč
- Daňové výdaje 1 250 000 Kč
- Odpisy dlouhodobého majetku 45 000 Kč
- Ztráta z minulých let (3 roky zpět) 30 000 Kč
- Životní pojištění fyzické osoby 8 000 Kč
- Fyzická osoba uplatňuje slevu na poplatníka a na 2 děti.
- Na zálohách fyzická osoba zaplatila 30 000 Kč.

Řešení:



Příklad 1.9

Komplexní příklad – evidence příjmů a výdajů v peněžním deníku

Fyzická osoba vlastní živnostenský list s předmětem podnikání velkoobchod a maloobchod. Je plátcem DPH. V měsíci lednu roku 2024 vykazovala tyto operace pro záznam do peněžního deníku:

Datum	Doklad	Text	Celkem Kč	Základ daně	DPH
1.1.	PPD 0	Počáteční stav hotovosti	30 000		
1.1.	VBÚ 0	Počáteční stav na běžném účtu	400 000		
3.1.	PPD 1	Tržba za prodané zboží	242 000	200 000	42 000
6.1.	VPD 01	Nákup kancelářských potřeb	968	800	168
6.1.	VPD 02	Nákup poštovních zámek	300		
10.1.	PPD 02	Výběr hotovosti z BÚ do pokladny	80 000		
11.1.	VPD 03	Výplata mezd zaměstnancům	72 000		
14.1.	VBÚ 01	Potvrzení vybrané hotovosti	80 000		
14.1.	VBÚ 01	Platba ZP a SP za zaměstnance	36 200		
14.1.	VBÚ 01	Odvod zálohy na daň z příjmů	19 500		
17.1.	VPD 04	Nákup počítače	102 850	85 000	17 850
20.1.	VPD 05	Zaplaceno pojistné za sklad	6 400		
20.1.	VBÚ 02	Zaplacena faktura za zboží	72 600	60 000	12 600
20.1.	VBÚ 02	Zaplaceno nájemné prodejny	12 100	10 000	2 100
23.1.	VPD 06	Platba za pohoštění odběratele	900		
25.1.	VBÚ 03	Poskytnutý úvěr připsaný na BÚ	100 000		
25.1.	VBÚ 03	Odvod DPH finančnímu úřadu	36 500		
25.1.	VBÚ 03	Zaplaceny telefonní služby	1 210	1 000	210
31.1.	VBÚ 04	Zaplaceny poplatky bance	550		
31.1.	VBÚ 04	Úhrada faktury od odběratele	60 500	50 000	10 500
31.1.	VPD 07	Výdej na osobní potřebu	15 000		

Zaevidujte vybrané operace do peněžního deníku, vypočtete celkové součty dílčích položek peněžního deníku, zůstatky a vypočtete cash flow.

Řešení:

Č. ř.	Datum	Č. dokl.	Text	Peněžní prostředky						Příjmy zahrnované do ZD	Výdaje odčítatelné od ZD	Příjmy nezahnované do ZD	Výdaje neodčítatelné od ZD
				pokladna		běžný účet		průběžné položky					
				příjem	výdej	příjem	výdej	příjem	výdej				



Shrnutí kapitoly

Kapitola je zaměřena na povinnost vedení daňové evidence u fyzických osob. Poskytuje přehled o tom, jak fyzické osoby musí vést daňovou evidenci, aby splnily daňové požadavky. Zahrnuje také důležité aspekty, jako jsou požadavky na dokumentaci a formy záznamů.

V podkapitole 1.2 je zkoumána možnost uplatňování výdajů paušálem. Jedná se o jednoduchou alternativu k detailnímu sledování výdajů, s důrazem na efektivní využívání paušálních sazeb a jejich dopad na daňové povinnosti.

Dále je analyzována evidence příjmů a výdajů v rámci daňové evidence. Návod na správné kategorizování těchto transakcí je prezentován s cílem zajistit transparentnost při plnění daňových povinností.

Významná část je věnována výpočtu daňové povinnosti, kde jsou prezentovány metody výpočtu daní a zdůrazňuje se správná interpretace daňových předpisů. Důraz je kladen na zajištění přesného výpočtu daňové povinnosti, což je klíčový prvek pro dodržení daňových předpisů.

Celkově je tato kapitola koncipována jako průvodce pro fyzické osoby, které se snaží správně a efektivně vést daňovou evidenci s cílem zajistit plnění svých daňových povinností.



Klíčové pojmy

daňová evidence	daňová evidence příjmů a výdajů	paušální sazby
povinnost vést účetnictví	výpočet daňové povinnosti	interpretace daňových předpisů
dokumentace finančních transakcí	výdaje paušálem	dodržování daňových předpisů



Doporučená a rozšiřující literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 1 a 2).

Dušek, J. (2018). *Normy mank přirozených úbytků, úhynu zvířat a ztratného zásob*. Praha: Grada Publishing (kapitola 14.1).



Otázky

1. Kdo vede daňovou evidenci?
2. Jaké jsou knihy v daňové evidenci?
3. Uveďte příklady příjmů nezahrnovaných do základu daně.
4. Uveďte příklady výdajů neovlivňujících základ daně.
5. Vysvětlete princip odvodu DPH v daňové evidenci.
6. Co znamená pojem "kontrola korunou"?
7. Jak se vypočítá poměrový koeficient mezi stavem zásob dvou skladů?
8. Co znamená evidence zásob v prodejních cenách v maloobchodní činnosti?
9. V jaké knize se eviduje barterový obchod?
10. Jaká je propojenost mezi knihou tržeb a peněžním deníkem v maloobchodní činnosti?

2. Platební vztahy v účetnictví



Cíle kapitoly

- Peníze v pokladně a na bankovním účtu.
- Bankovní úvěry.
- Šeky a platební karty
- Účtování platby omylem.
- Obchod se zahraničím.
- Kurzové rozdíly.

Krátkodobý finanční majetek a krátkodobé bankovní úvěry se evidují v účtové třídě 2 – Krátkodobý finanční majetek a peněžní prostředky. Charakteristickým rysem finančního majetku je zejména jeho vysoká likvidnost, bezprostřední obchodovatelnost, předpokládaná držba či smluvená splatnost do jednoho roku včetně, vztažená k okamžiku uskutečnění účetního případu. Jedná se o majetek a závazky, které se vykazují v položkách C.III. Krátkodobý finanční majetek, C.IV. Peněžní prostředky, A.I.2. Vlastní podíly (-), C.II.2. Závazky k úvěrovým institucím a C.II.8.2. Krátkodobé finanční výpomoci.

Jde z části o součást oběžných aktiv účetní jednotky (krátkodobý finanční majetek), z části o součást pasiv v podobě cizích zdrojů účetní jednotky (krátkodobé

bankovní úvěry), příp. v podobě vlastního kapitálu (vlastní akcie a vlastní obchodní podíly). Krátkodobý finanční majetek je účtován v účtové třídě 2, která obsahuje:

- a. hotovost účetní jednotky (peníze, šeky, poukázky k zúčtování) a ceniny,
- b. účty v bankách,
- c. krátkodobé bankovní úvěry,
- d. krátkodobé finanční výpomoci,
- e. krátkodobé cenné papíry a podíly a pořizovaný krátkodobý finanční majetek,
- f. převody mezi finančními účty,
- g. opravné položky ke krátkodobému finančnímu majetku.

Oceňování majetku na finančních účtech se provádí zpravidla takto:

- u peněžních prostředků – nominální hodnota,
- u cenin – nominální hodnota,
- u cenných papírů – pořizovací cena,
- u krátkodobých bankovních úvěrů – nominální hodnota.

Základní způsoby placení jsou hotovostní platební styk a bezhotovostní platební styk. Pokladnu vede pracovník, který má obvykle hmotnou odpovědnost za svěřenou hotovost v pokladně. Účtování příjmů a výdajů peněz v pokladně se může provádět pouze na základě příjmových a výdajových pokladních dokladů.

Bezhotovostní platební styk se uskutečňuje převodem peněžních částek na bankovních účtech (na účtech dlužníka a věřitele) nebo převodem finančních prostředků mezi dvěma bankovními účty účetní jednotky. Tento platební styk je převládající formou placení.

Mezi peněžní prostředky se v širším smyslu slova zahrnují pokladní hotovost, ceniny, vklady na bankovních účtech (např. běžný účet, spořicí účet, kontokorentní účet, termínovaný účet apod.).

Platit je tedy možné bezhotovostně nebo hotově, případně z poskytnutého úvěru. Z různých způsobů placení pak vznikají i různá obchodní rizika.

2.1 Peníze v pokladně

Účtování pokladny sleduje stav a pohyb peněz v hotovosti, šeků a poukázek k zaúčtování. Všechna tato aktiva jsou oceňována nominální hodnotou a veškeré pohyby na pokladně jsou účtovány na základě příjmových nebo výdajových pokladních dokladů. Analytická evidence pokladny má podobu pokladní knihy, která se člení např. podle hmotně odpovědných osob nebo podle jednotlivých měn, ve kterých se pokladna vede.

Převod peněz z pokladny na bankovní účet a výběr peněz z bankovního účtu do pokladny se účtuje prostřednictvím účtu 261 – Peníze na cestě. Tento účet slouží k překlenutí časového nesouladu mezi účtováním o pohybu peněz v hotovosti (na základě pokladního dokladu) a účtováním o pohybu na bankovním účtu (na

základě výpisu z bankovního účtu). Tento účet se používá také při převodu peněz mezi dvěma bankovními účty (běžný účet, úvěrový účet, termínovaný účet apod.).

Práce pokladní je především přijímání hotovostních a bezhotovostních plateb, obsluha a kontrola pokladny a pokladních systémů, vyplňování prodejní dokumentace, přepočítání cen na cizí měnu, vedení administrativní agendy pokladny.

Ceniny zastupují hotové peníze. Jedná se např. o poštovní známky, kolky, telefonní karty, nakoupené stravenky a oceňují se nominální hodnotou.



Příklad 2.1

Zaučtujte vybrané účetní operace účtování peněžních prostředků a cenin:

Text	Předkontace	
	MD	D
PPD: Výběr hotovosti z banky do pokladny		
VBÚ: zúčtování vybrané hotovosti		
VBÚ, VÚÚ: banka povolila krátkodobý úvěr:		
a) výpis z účtu krátkodobého úvěru		
b) výpis z běžného účtu		
PPD: Přebytek hotovosti v pokladně		
FAP: Faktura přijatá za dodané ceniny		
VPD: Nákup poštovních známek v hotovosti		
VÚD: Spotřeba poštovních známek		
VÚD: Spotřeba kolků při soudním řízení		
VÚD: Při inventarizaci poštovních známek bylo zjištěno manko		
VÚD: Manko bylo předepsáno k úhradě hmotně odpovědnému pracovníkovi		

2.2 Bezhotovostní formy placení

V bezhotovostním platebním styku se používá bankovních účtů. Banka otevírá tyto účty klientovi na základě smlouvy o zřízení účtu. Analytické účty se vedou podle jednotlivých účtů, které vlastní účetní jednotka u jednotlivých bank. Bankovní účty mají zpravidla aktivní zůstatek. Pasivní zůstatek může být ke konci rozvahového dne vykázan u běžného účtu, pokud to banka účetní jednotce umožní. V rozvaze je

v tomto případě pasivní zůstatek vykazován jako poskytnutý krátkodobý bankovní úvěr.

Nejtypičtějším druhem bankovního účtu je tzv. běžný účet, na který podnik ukládá své finanční prostředky, které využívá při své podnikatelské činnosti. Účtují se zde také bankovní poplatky a přijaté či placené úroky.

Mezi další druhy bankovních účtů patří kontokorentní účet, vkladový účet a devizový účet. Kontokorentní účet umožňuje účetní jednotce dostat se do pasivního zůstatku a čerpat tak vlastně bankovní úvěr na základě úvěrové smlouvy s bankou. Termínovaný účet umožňuje dočasně uložit volné finanční prostředky po určitou dobu za zvýhodněný úrok. Na devizovém účtu jsou pak finanční prostředky uloženy v cizí měně.

2.2.1 Bankovní účty

V účtové skupině 22 – Účty v bankách se účtuje na základě oznámení banky o přijatých nebo provedených platbách (na základě výpisu z bankovního účtu). Vklady hotovosti na bankovní účet nebo výběry peněz z bankovního účtu a převody mezi bankovními účty se účtují též prostřednictvím účtu 261 – Peníze na cestě. Analytické účty se vedou podle jednotlivých účtů, které vlastní účetní jednotka u jednotlivých bank. Bankovní účty se člení na vkladové a úvěrové.

Syntetický účet 221 – Bankovní účet je reprezentantem vkladových účtů. Analytická evidence k tomuto účtu se vede podle druhů účtů a bank. Zpravidla tam, kde má firma otevřen úvěr, má otevřen i běžný účet, případně kontokorentní účet. Analytická evidence k účtu 221 – Bankovní účty může být vedena např. následujícím způsobem:

- 221.100 – Běžný účet – jsou na něm uloženy vlastní peněžní prostředky a jedná se o nejpoužívanější vkladový účet v praxi. Zpravidla má aktivní zůstatek, pasivní zůstatek může být ke dni účetní závěrky vykázán, pokud je to umožněno v souladu s postupem banky.
- 221.200 – Kontokorentní účet – jsou na něm evidovány vlastní peněžní prostředky a současně slouží jako kontokorentní úvěr. Ve smlouvě o otevření účtu je stanoven úvěrový limit, do jehož výše banka automaticky poskytuje podniku úvěr, který je splácen skládáním prostředků na tento účet. Úrokové sazby jsou poměrně vysoké. V případě pasivního zůstatku bude v rozvaze zahrnován mezi cizí zdroje spolu s bankovními úvěry.
- 221.300 – Devizový účet – účtují se na něm peněžní prostředky v cizí měně. Vede se v cizí měně i v českých korunách. Ke dni účetní uzávěrky se jeho zůstatek přepočítává kursem ČNB platným k poslednímu dni účetního období.
- 06x – Termínovaný účet s výpovědní lhůtou delší než jeden rok.

Oprava nesprávně provedené platby na bankovním účtu

Zjistí-li se ve výpisu z běžného účtu (dále také „VBÚ“) chyba (tedy neprávem provedená úhrada či neoprávněně zapsaná platba), účtuje se na bankovní účet podle výpisu (shoda v účetnictví na BÚ u účetní jednotky a banky). Souvztažný zápis je na účtu:

- 378 – Jiné pohledávky – neprávem provedená úhrada
- 379 – Jiné závazky – neprávem připsaná platba

**Příklad 2.2**

Zaúčtujte vybrané účetní operace za následujících předpokladů:

Podle výpisu z BÚ uhrazena odběratelská faktura ve výši 275 000 Kč.

Podle dokladů (faktury) je správná částka pro úhradu ve výši 257 000 Kč.

Účtování u dodavatele:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
VBÚ: Přijatá platba na BÚ	275 000		
	257 000		
	18 000		
VBÚ: Vrácení rozdílu	18 000		

Účtování u odběratele:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
VBÚ: Zaplacená platba BÚ	275 000		
	257 000		
	18 000		
VBÚ: Vrácení rozdílu	18 000		

2.2.2 Úvěry

Bankovní úvěry patří mezi pasivní položky finančních účtů. Při půjčení peněz formou úvěrů je banka v roli věřitele a účetní jednotka v roli dlužníka. Krátkodobé finanční výpomoci jsou především krátkodobé bankovní úvěry, ale také peníze, které účetní jednotka získá prostřednictvím finančního trhu, např. emisí krátkodobých dluhopisů.

Bankovní úvěry se člení v tom nejzákladnějším rozdělení na bankovní úvěry krátkodobé s dobou splatnosti do jednoho roku včetně a bankovní úvěry dlouhodobé s dobou splatnosti delší než jeden rok. Svým způsobem se o krátkodobý úvěr jedná i v případě platby na fakturu do doby jejího zaplacení, což není úvěr bankovní ale dodavatelský. Další členění úvěrů může být:

- hypoteční (účelové) úvěry – např. na nemovitosti,
- eskontní úvěr – banka odkoupí směnku před dobou její splatnosti se srážkou diskontu a v době splatnosti ji předá směnečnému dlužníkovi. Pokud ji ten nezaplatí, banka směnku předloží tomu, od koho směnku nakoupila,
- negociační úvěr – obdoba eskontního úvěru v zahraničním obchodě,
- akceptační úvěr – banka akceptuje směnku a stává se hlavním dlužníkem. Zavazuje se, že směnku splatí. Prostředky na její úhradu musí klient deponovat na svém bankovním účtu před splatností směnky,
- rambourzní úvěr – obdoba akceptačního úvěru v zahraničním obchodě. Banka na žádost dovozce akceptuje směnku, kterou na ni vystaví vývozce,
- ručitelský (avalový) úvěr – záruka třetí osobě, že banka eventuálně zaplatí za klienta, není tedy hlavním dlužníkem,
- lombardní úvěr – úvěr poskytnutý bankou na zástavu movité věci, např. cenné papíry, zboží, drahé kovy apod. Jedná se o krátkodobý úvěr,
- revolvingový úvěr – opakující se úvěr, k poskytnutí nového úvěru dochází ke dni splatnosti předchozího úvěru, úroky jsou účtovány průběžně,
- sanační úvěr – úvěr na odstranění ztrát nebo nepříznivého ekonomického stavu firmy. Je zajištěn zpravidla nemovitostí,
- spotřební úvěr – určený pro domácnosti a drobné podnikatele.

O úvěrech, které mají dlouhodobý charakter (jsou na období delší než jeden rok) se účtuje na účtu 461 – Bankovní úvěry, o krátkodobých bankovních úvěrech se účtuje na účtu 231- Krátkodobé bankovní úvěry.



Příklad 2.3

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Předkontace	
	MD	D
VÚÚ: na běžný účet podniku připsán povolený krátkodobý bankovní úvěr		
VBÚ: připsání úvěru		
VBÚ: úhrada dodavatelských faktur		
VÚÚ: úhrada dodavatelské faktury za stroj přímo z dlouhodobého úvěru		

VBÚ: odběratel uhradil fakturu		
VPD: odvod tržby na běžný účet		
VBÚ: připsaná tržba na běžný účet		
VBÚ: banka vyúčtovala:		
a) úroky z úvěrů		
b) úroky z vkladů		
c) poplatky za vedení bankovních účtů		

2.2.3 Šeky a platební karty

Šeky patří mezi krátkodobé cenné papíry a jedná se o písemný příkaz výstavce šeku, který dává své bance, aby z jeho účtu uhradila peněžní prostředky osobě, jež ho předloží nebo jež je na šeku uvedena. Šek může být vyplacen jak v hotovosti, tak i bezhotovostně (v tomto případě musí šek obsahovat dovětek „jen k zúčtování“). Šeky jsou vystavovány za účelem výběru peněz k přímému výběru zálohy, pro služební či jiné účely. Šeky jsou upraveny zákonem č. 191/1950 Sb., zákon směnečný a šekový.

Šeky musí obsahovat:

- slovo „šek“ v nadpisu i v souvislém textu,
- příkaz o zaplacení,
- jméno dlužníka,
- jméno toho, kdo má šek proplatit (banka),
- místo placení,
- datum a místo vystavení,
- podpis výstavce,
- částku – slovně i v korunách,
- splatnost šeku, tedy do kdy může být proplacen.

Jestliže je šek vystavený a splatný ve stejné zemi, tak je platný 8 dní, v různých státech stejného světadílu platí 20 dní a v různých světadílech je tato lhůta až 70 dní. Proplacení šeků tedy trvá poměrně dlouho, pokud platí obchodník dodavatelům šekem, mohou být vyúčtovány i úroky. Šek musí být krytý, to znamená, že na účtu, ze kterého má být šek proplacen, musí být dostatek finančních prostředků. Vhodné je tedy vlastnit peněžní prostředky v potřebné výši s ohledem na výši částky šeků, které máme proplatit k určitému datu, aby nedošlo k nepříjemnému překvapení v podobě chybějící hotovosti na BÚ ke dni inkasa. Nekrytý šek je soudně stíhán. U šeku na jméno musí být uveden a podepsán i věřitel.

Eurošek může být proplacen v hotovosti v domácí měně státu, ve kterém byl předložen k proplacení, a to bez ověření zůstatků až do maximální zaručené šekové částky, tedy do částky 6 500 Kč za jeden šek. Banka, jež šek vydala, ručí za

proplacení bance, která jej proplatila. Šek je nutné podepsat před pracovníkem, jenž ho proplácí.

Cestovní šek – jedná se o cenný papír s předtištěnou nominální hodnotou. Tento šek se pořizuje oproti finanční protihodnotě, je tedy uhrazen ještě před proplacením.



Příklad 2.4

Zaučtujte vybrané účetní operace (analytická evidence pro účtování pokladny je 211.100 – Pokladna, pro účtování šeků je 211.300 – Pokladna šeky):

Text	Předkontace	
	MD	D
VPD: Výdej šeku na nákup zaměstnanci		
VPD: Výdej šeku – záloha společníkovi		
VPD: Výdej šeku jiným osobám		
PPD: Převzetí šeku od odběratele		
VPD: Předložení šeků k zúčtování bance		
VBÚ: připsání peněžní částky za předložený šek		
PPD, VPD: Předložení šeku k proplacení v hotovosti		
PPD: Příjem šeku – tržba za služby		

2.2.4 Platební karty

Platební karta je platební prostředek, který umožňuje držiteli provést bezhotovostní úhradu. Podle zákona o oceňování majetku se platební karty oceňují jmenovitou hodnotou.

Pro účtování platby kartou používáme účet 325 – Ostatní závazky. Účet 261 – Peníze na cestě používáme pouze tehdy, když se účtuje výběr hotovosti z bankomatu do pokladny (tj. hotovostní příjem do pokladny, popř. obráceně – z pokladny na bankovní účet).

V podniku je nutné mít řádně zpracované vnitropodnikové směrnice týkající se platebních karet. Proběhla-li transakce na terminálu, považuje se částka za uhrazenou. Důležitý je i správný výběr platební, resp. kreditní karty, u kterých musíme především sledovat bezúročné období. Je možný kontokorentní režim za předpokladu jeho povolení, pasivní platební zůstatek je vykázán jako bankovní úvěr. Režim platby probíhá stejně jako v hotovosti s tím, že k úhradě nedochází při převzetí zboží, ale až připsáním na účet obchodníka.

Zdanitelné plnění při platbě kartou, šekem, je den převzetí zboží nebo den platby podle toho, co nastane dříve. Pokud dojde k převzetí zboží v maloobchodě, je shodný se dnem zaplacení.

Při použití platební karty v zahraničí se vzniklý závazek počítá v české měně (pevný či denní kurs). Vzniklý kursový rozdíl je rozdílem kursů banky v době úhrady a kursu použitého.

Účtování v oblasti platebních karet

Vztah k pohledávce za zaměstnancem v souvislosti s použitím platební karty se může účtovat dvěma způsoby. Jedna možnost je používat účet 335 vždy, tedy i v případě, kdy zaměstnanec vyúčtování o transakcích provedených kartou předloží ve chvíli, kdy ještě není k dispozici výpis z běžného účtu. Druhá možnost je, že účet 335 – Pohledávky za zaměstnanci se použije pouze v okamžiku, kdy se účtují bankovní transakce na podkladě došlého bankovního výpisu a vyúčtování od zaměstnance za karetní transakce chybí.



Příklad 2.5

Zaučtujte vybrané účetní operace:

Text	Předkontace	
	MD	D
Platba provedená platební kartou za službu		
VBÚ: o provedené platbě kartou		
PPD: Peněžní dotace pokladny z bankomatu		
VBÚ: zúčtování výběru z bankomatu		
VBÚ: platba provedena zaměstnancem kartou bez následného předložení vyúčtování		
Předložené vyúčtování zaměstnancem o použití platební karty pro firemní nákup		
VBÚ: Platba nájemného za terminál		
Prodej služeb uhrazených platební kartou		
VBÚ: Na základě výpisu z BÚ zúčtování transakce		
Nákup papírů do kopírky – zapláceno platební kartou		
VBÚ: Na základě výpisu z BÚ zúčtování transakce		
VBÚ: Poplatek za transakci platební kartou		

Platba platební kartou v zahraničí se účtuje stejně jako platba kartou v České republice, nákup zboží se tedy zaúčtuje 131/325, a to přepočtením kursem dle vnitropodnikové směrnice. Následné zaúčtování pohybu v bance ve skutečné výši 325/221 a zúčtování kursového rozdílu do nákladů 563/325 nebo do výnosů 325/663. Vzniklý kursový rozdíl je tedy rozdílem kursů banky v době úhrady a kursu použitého.

Když platí zákazník platební kartou, musí obchodník za tuto transakci zaplatit poplatek. Část poplatku náleží vydavateli platební karty, další část jde na poplatek kartových asociací a zbytek zůstane jako marže bance. Částka, kterou musí obchodník zaplatit za každou transakci platební kartou, se liší podle toho, zda má vlastní terminál nebo terminál zapůjčený bankou, kolik na něm probíhá transakcí a v jaké výši.



Příklad 2.6

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Předkontace	
	MD	D
VBÚ: Nabití CCS karty		
FAP: Za pohonné hmoty		
VÚD: Zúčtování zálohy z CCS karty		
Předložení vyúčtování cestovního hrazeného z platební karty zaměstnance		
VBÚ: proplacení cestovního		

2.2.5 Obchod se zahraničím v platebních vztazích

Majetek a závazky vyjádřené v cizích měnách se přepočítávají na českou měnu kursem devizového trhu vyhlášeným ČNB. Zahraniční závazky a pohledávky jsou hrazeny z devizového účtu, pokud ho účetní jednotka má otevřený. Devizový účet se vede v devizách i v korunách, pro potřeby účetní závěrky se aktualizuje zůstatek podle kursu ČNB platného v den účetní závěrky. Analytická evidence se u devizového účtu vede podle jednotlivých měn. Důležitou úlohu sehrává i kolísající směnný kurs, který může ovlivnit cenu nakupovaných a prodávaných služeb a zboží pozitivně i negativně.

Dle zákona č. 254/2004 Sb., o omezení plateb v hotovosti, je zakázáno v hotovosti platit jednorázově v jednom dni více než 270 tis. Kč. Toto směřuje nejen k zamezování nezákonné činnosti při daňových únicích a praní špinavých peněz, ale přispívá i k efektivnímu oběhu peněz a k podpoře bezhotovostních platebních styků. Poskytovatel platby, jejíž výše překračuje zmíněnou částku, je povinen

provést platbu bezhotovostně; to neplatí, jde-li o platbu, která musí být podle zvláštního právního předpisu provedena v hotovosti. Jde např. o plnění podle zákona č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, ve znění pozdějších předpisů, a zákona č. 202/1990 Sb., o loteriích a jiných podobných hrách, ve znění pozdějších předpisů.

Za platbu se z tohoto hlediska nepovažuje vklad peněžních prostředků v hotovosti na vlastní účet, nebo jejich výběr. Do limitu se započítávají všechny platby v české i cizí měně, provedené poskytovatelem platby témuž příjemci platby v průběhu jednoho kalendářního dne. Překračuje-li platba limit, je příjemce platby povinen na výzvu poskytovatele platby sdělit bez zbytečného odkladu číslo účtu u peněžního ústavu, na který má být platba poukázána.

Za platbu v hotovosti se považuje i platba vysoce hodnotnými komoditami, jako jsou např. drahé kovy nebo drahé kameny.

Užívané měnové kursy

- denní kurs devizového trhu vyhlášený ČNB ke dni účetního případu. Aktuální kurs ČNB je výhodné použít, pokud devizové transakce mají četný výskyt,
- pevný kurs, pokud je ve vnitřním předpisu účetní jednotky jeho používání stanoveno. V tom případě musí vnitřní předpis obsahovat ustanovení:
 - způsob stanovení kursu na základě kursu devizového trhu,
 - datum, ke kterému vstupuje kurs v platnost a doba, po kterou bude kurs platit; nesmí přesáhnout účetní období; pokud dojde k devalvaci či revalvaci koruny, musí být kurz změněn,
 - ubytování, hotelové směnárny, účtování souvislých, déle trvajících případů, především vyúčtování zahraničních služebních cest,
- obchodní kurs, v případě nákupu nebo prodeje cizí měny.

Jestliže účetní jednotka operuje s měnou, která není uvedena v kursech devizového trhu, použije se přepočtení střední kurs vyhlášený oficiálně centrální bankou příslušné země; pokud ani ten není k dispozici, použije se aktuální kurs mezibankovního trhu k USD či EUR.

Kursový rozdíl

Kurzový rozdíl vzniká při:

- a) úhradě závazku či inkasu pohledávky znějící na cizí měnu,
- b) postoupení pohledávky nebo vkladu pohledávky,
- c) převzetí dluhu původního dlužníka,
- d) dílčí úhradě závazku či dílčím inkasu pohledávky,

- e) úhradě úvěru nebo půjčky novým úvěrem nebo půjčkou,
- f) převodu záloh na úhradu pohledávek a závazků.

Kursově rozdílly se zjišťují:

- k okamžiku účetního případu (úhrada závazků, inkaso pohledávky, převzetí závazků, postoupení pohledávky, vzájemného započtení pohledávky, úhrady půjčky či úvěru jiným osobám, při převodu záloh na úhradu),
- ke konci rozvahového dne nebo okamžiku sestavení účetní závěrky.

Jsou stanoveny některé druhy majetku a závazků, které je účetní jednotka povinna evidovat současně i v cizí měně (pokud na ni znějí). Jedná se o pohledávky a závazky a peněžní prostředky v cizí měně. Pokud jsou k tomuto majetku vytvořeny opravné položky nebo rezervy, musí být i tyto účetní záznamy vyjádřeny kromě české měny také v cizí měně.

Je třeba dostát povinnosti účtovat o pohybu valut v cizí měně i ve valutách, a to ve dvou pokladních knihách nebo uvedením peněžních sloupců jak pro českou měnu, tak pro valuty a v textové části uvést měnu.



Příklad 2.7

Cestovní kancelář provozuje směnárnu. Účetní operace v cizí měně (CM) jsou:

1. Nákup 50 CM (kurs 1 CM = 30 Kč)
2. Prodej 20 CM (kurs 1 CM = 31,50 Kč)
3. Poplatek účtovaný směnárnou
4. Kursový zisk zjištěný na konci období
5. Na konci období je zůstatek ve směnárně 30 CM a vyřešte 2 varianty:
 - a. hodnota valut v pokladně (kurs ČNB 1 CM = 30,54 Kč)
 - b. hodnota valut v pokladně (kurs ČNB 1 CM = 29,85 Kč)(analytické účty 211.100 – Pokladna v CZK a 211.200 – Pokladna v CM)

Řešení:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
VPD, PPD: Nákup valut			
VPD, PPD: Prodej valut			
PPD: Poplatek směnárně			
VÚD: Kursový zisk			
Uzavření účetních knih k 31. 12. a) kursový zisk b) kursová ztráta			



Příklad 2.8

Zaučtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)			
VÚD: kursový rozdíl ke dni řádné účetní závěrky (kurs ČNB ke dni 31. 12. 2024 je 25,70 Kč/EUR)			
FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)			



Příklad 2.9

Účetní jednotka používá pevný měsíční kurs. Na konci účetního období má tyto konečné zůstatky, které eviduje v cizí měně:

211.200 Valutová pokladna	1 000 CM	29 800 Kč
221.200 Devizový účet	6 450 CM	192 340 Kč
311.200 Odběratelé	2 100 CM	65 200 Kč
321.200 Dodavatelé	1 500 CM	47 100 Kč

Aktuální kurs ke konci účetního období podle ČNB činí 30,10 Kč/CM.

Zaúčtujte vybrané kurzové rozdíly na těchto účtech:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
211.200 Valutová pokladna			
221.200 Devizový účet			
311.200 Odběratelé			
321.200 Dodavatelé			



Příklad 2.10

Účetní jednotka nakoupila z běžného účtu 200 CM do valutové pokladny. Kurs banky činil 30,20 Kč/CM. Účetní jednotka používá denní kurs ČNB, který činil 29,90 Kč/CM.

Zaúčtujte vybrané kurzové rozdíly:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
VBÚ - nákup valut			
PPD: Příjem valut do pokladny			
VÚD: Kursový rozdíl			



Shrnutí kapitoly

Druhá kapitola se věnuje peněžním tokům v podnikání. Zaměřuje se na efektivní správu hotovosti v pokladně a strategie manipulace s penězi, které jsou klíčové pro finanční stabilitu.

Dále jsou prozkoumány různé formy bezhotovostního placení. Tato témata zahrnují bankovní účty, úvěry, šeky, platební karty a obchodní transakce se zahraničím. Poskytuje to komplexní pohled na bezhotovostní metody a jejich význam v platebních vztazích.

Úvěry jsou důležitý finanční nástroj v podnikání, s důrazem na jejich význam a správu pro dosažení optimální finanční struktury.

Šeky a platební karty jsou dalším platebním nástrojem. Důraz byl zaměřen především na používání, bezpečnostní opatření a strategie pro bezpečné transakce. Existuje několik typů platebních karet, možností jejich využití, ale i potenciální rizika spojená s používáním.

Kapitola se uzavírá pohledem na obchod se zahraničím v platebních vztazích, což přináší přehled o transakcích a strategiích v globálním obchodním prostředí.



Klíčové pojmy

peněžní toky v podnikání	bankovní účty	platební karty
správa hotovosti v po- kladně	úvěry	obchod se zahraničím
bezhotovostní formy pla- cení	šeky	finanční stabilita



Doporučená literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 3 a 4).



Otázky

1. Jaké mohou být sankce v obchodních vztazích?
2. Jaké jsou druhy šeků a jaké jsou jejich výhody a nevýhody?
3. V jakém případě se používá akreditiv?
4. Jak se účtuje platba šekem?
5. Jak se účtují směnky a eskontní úvěr v obchodě?
6. V čem jsou rozdíly v cizoměnové platbě oproti tuzemské platbě?
7. Jaké jsou používané měnové kurzy?
8. Kdy vznikají kurzové rozdíly v obchodní činnosti?
9. Jaký je vliv kurzů na sestavování kalkulací? Jaké jsou dopady změn měnových kurzů?
10. Jaké jsou zajišťovací prostředky pohledávek? Vysvětlete faktoring.

3. Zásoby, obchodní marže a obchodní přírážka



Cíle kapitoly

- Zásoby, způsob oceňování.
- Účtování zásob způsobem A a B.
- Manka a přebytky zásob.
- Obrat zboží, obchodní marže, obchodní přírážka.
- Určení prodejní ceny zásob.
- Rozpouštění odchylek při přecenění zásob.

Zásoby patří mezi tzv. oběžný majetek a v okamžiku, kdy dochází k jejich úbytku, se zahrnují jednorázově do nákladů. Zásoby u firem zabývajících se obchodní činností nejsou pouze zásoby zboží, ale může být účtováno i o zásobách materiálu. Do zásob materiálu obchodních firem je možné zahrnout např.:

- a) provozovací látky – tyto nejsou obsaženy ve výrobcích, ale slouží k zajištění provozu účetní jednotky (např. paliva, maziva, čisticí prostředky, kancelářské potřeby apod.),
- b) náhradní díly – slouží k uvedení dlouhodobého hmotného majetku nebo výrobků do původního stavu, tj. k opravám; výše ceny není v tomto případě rozhodující,
- c) obaly a obalový materiál (např. palety, krabice, pytle, obalový papír),

- d) movité věci s dobou použitelnosti do jednoho roku bez ohledu na výši vstupní ceny (např. pracovní náčiní),
- e) drobný dlouhodobý hmotný majetek (hmotný majetek s dobou použitelnosti delší než jeden rok, jehož vstupní cena nepřesahuje hranici stanovenou účetní jednotkou pro povinné začlenění do dlouhodobého hmotného majetku, účetní jednotka si sama stanoví ve vnitřním předpisu, že tento majetek bude evidovat jako zásobu).

Přijaté zásoby ke zpracování jsou evidovány pouze v podrozvahové evidenci (zásoby či zboží přijaté k přepracování, vypůjčené). Vynaložené náklady jsou pak účtovány: 5xx/různé účty, např. 521/331, 501/112.

Tržby za poskytnuté služby v souvislosti se zpracováním zásob se účtují 211/602.

Zbožím se obecně rozumí movité věci včetně zvířat, které byly nabyty za účelem jejich dalšího prodeje, a to v nezměněném stavu. Zahrnují se sem i vlastní výroby, které byly aktivovány a předány do vlastní prodejny a nemovitosti určené k obchodování, na kterých se nebudou provádět žádné úpravy.

Úpravy zboží nevelkého rozsahu, kdy se nemění podstata zboží, je možno evidovat jako vedlejší náklady pořízení (např. přebalování zboží atp.), o které se zvýší stav skladu. V tomto případě se jedná o účtování aktivace 132/586.

Zásoby se při pořízení oceňují pořizovacími cenami, reprodukčními pořizovacími cenami nebo u zásob vlastní výroby vlastními náklady. Pořizovací cenu zásob lze rozdělit na cenu pořízení (nebo na předem stanovenou cenu pořízení a odchylku od skutečné ceny pořízení) a vedlejší náklady související s pořízením. Při vyskladnění zásob v případě stanovení ceny pořízení předem a odchylky se tyto odchylky rozpouštějí.

Reprodukční pořizovací cenou se oceňují zásoby pořízené bezplatně, nově nalezené (přebytky zásob zjištěné při inventarizaci), odpad a zbytkové produkty vrácené z výroby. Nakoupená zvířata se oceňují pořizovací cenou, zvířata vlastního odchovu vlastními náklady nebo reprodukční pořizovací cenou. Přírůstky zvířat se oceňují vlastními náklady. Nakoupené zboží se oceňuje pořizovací cenou, která zahrnuje cenu pořízení a vedlejší pořizovací náklady.

Ocenění zásob v podrozvahové evidenci – zboží přijaté k úpravám je možno ocenit cenou na základě odborného odhadu, uvede se to také v příloze k účetní závěrce.

Účetní jednotka by si měla stanovit normy přirozených úbytků zásob a též rozhodne o druzích materiálu (např. kancelářské potřeby), o kterých účtuje přímo do spotřeby, tj. bez zaúčtování na účty v účtové třídě 1 – Zásoby. Sníží se tak výsledek hospodaření a stav skladu.

Oceňování zásob při vyskladnění

Úbytek zásob lze ocenit několika způsoby, které mohou v čase vybraným způsobem ocenění ovlivňovat sledované ukazatele podniku.

- a) Metoda průměrných cen – cena při vyskladnění zásob se stanoví jako vážený aritmetický průměr z pořizovacích cen. Ten pak může mít dvě podoby:

- Vážený aritmetický průměr proměnlivý, který se počítá při každém výdeji do spotřeby nebo při prodeji:

$$\frac{\text{Hodnota zásob na skladě v Kč} + \text{hodnota posledního přírůstku v Kč}}{\text{Zásoby na skladě v množství} + \text{poslední přírůstek v množství}}$$

- Vážený aritmetický průměr periodický, který se počítá za určité období, jehož délku si stanoví účetní jednotka sama ve vnitropodnikové směrnici, přičemž toto období nesmí být delší než 1 měsíc:

$$\frac{\text{Hodnota zásob na poč. období v Kč} + \text{hodnota přírůstku zásob za období v Kč}}{\text{Množství zásob na skladě na poč. období} + \text{množství přírůstku zásob za období}}$$

- b) Metoda FIFO – úbytky zásob se oceňují cenou od „nejstarší“ zásoby. Při použití této metody je nutná pomocná evidence, aby byl přehled, kolik jednotlivých druhů zásob je na skladě a za jaké ceny.



Příklad 3.1

Účetní jednotka nakoupila tyto zásoby:

- 10. 1. Nakoupen 1 ks za 200 Kč,
- 15. 10. Nakoupeno 5 ks za 160 Kč,
- 20. 10. Výdej 4 ks ze skladu.

Oceňte výdej zásob ze skladu metodou FIFO a váženým aritmetickým průměrem.

Řešení:

3.1 Účtování zásob

Účtování zásob je možno provádět dvěma způsoby:

- způsob A (průběžný systém) – v průběhu roku se nakupované zásoby účtují v účtové třídě 1 – Zásoby a z těchto účtů se poté vyskladňují do spotřeby,
- způsob B (periodický systém) – v průběhu roku se nakupované zásoby účtují přímo do spotřeby, tedy do nákladů v účtové třídě 5 – Náklady. Na konci účetního období se na základě fyzické inventury zaúčtuje konečný zůstatek na účet zásob v účtové třídě 1.

Postupy při účtování jsou uvedeny v Českém účetním standardu pro podnikatele č. 015 – Zásoby.



Příklad 3.2

Zaúčtujte vybrané účetní operace způsobem A:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
VPD: nákup zboží:			
a) cena celkem	13 320		
b) DPH 21 %			
c) zdanitelné plnění			
PRI: nakoupené zboží			
FAP: za zboží:			
a) zdanitelné plnění	63 800		
b) DPH 21 %			
c) celkem			
VPD: přepravné za zboží:			
a) zdanitelné plnění	1 000		
b) DPH 21 %			
c) celkem			
FAV: za zboží:			
a) zdanitelné plnění	34 600		
b) DPH 21 %			
c) celkem			

VYD: vyskladnění prodaného zboží			
VBÚ: úhrada FAV za prodané zboží			
VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem	2 500		
VÚD: manko předepsáno v plné výši zaměstnanci k úhradě			
PPD: zaměstnanec uhradil manko			

3.2 Účtování zásob způsobem B

Tento způsob mohou používat jen ty účetní jednotky, kterým nebyla stanovena povinnost ověření účetní závěrky auditorem. Rozdíl mezi způsobem A (průběžný systém evidence zásob) a B (periodický systém evidence zásob), spočívá především v tom, že dle způsobu A jsou prováděny souběžné zápisy ve skladové evidenci, tj. na skladových kartách a na účtech hlavní knihy. Skladová evidence plní funkci analytické evidence.

Dle způsobu B musí být během roku vedena skladová evidence, aby bylo možné kdykoliv prokázat aktuální stav zásob a složky pořizovací ceny. To znamená, že se v syntetické evidenci účtuje při nákupu přímo do nákladů, u materiálu na účet 501 – Spotřeba materiálu a u zboží na účet 504 – Prodané zboží. Koncem roku se stav zásob podle inventury (ne podle skladní evidence) převede jako konečný zůstatek na vrub účtu zásob a ve prospěch nákladů (112,132/501,504). Počáteční zůstatek se převede na vrub nákladů a ve prospěch účtu zásob (501,504/112,132). Převzetí zásob na sklad (příjemka) a jejich spotřeba (výdejka) se zaznamená jen v analytické evidenci na skladních kartách.

Používání způsobu B může přinést několik problémů:

- účetnictví podle způsobu B není schopno poskytnout okamžité aktuální informace o peněžité hodnotě zásob,
- při nákupu nemůže být leckdy známo využití nakupovaných zásob, zda je náklad přímý či režijní, na jakou zakázku je účtován, pro jaké středisko atp.
- poškozené zásoby je nutno přeúčtovat z položky, na kterou byly původně zaúčtovány, tzn. na škody; podobně použití nakoupených či vyrobených zásob na reprezentační účely či dary. V případě darů a poskytovaných propagačních předmětů s užitnou hodnotou je nutno u plátců DPH vystavit doklad o použití a odvést daň na výstupu,

3.3 ZÁSoby NA CESTĚ A NEVYFAKTUROVANÉ DODÁVKY ZÁSOb

- vysoké personální nároky musí pak při způsobu B být kladeny na osobu skladníka a hmotnou zodpovědnost osob zodpovídajících za sklad,
- není možnost vyjádřit časovou dimenzi, během roku je zkreslován výsledek hospodaření,
- je potřeba vést skladovou evidenci v rámci analytické evidence z důvodu prokázání stavu zásob,
- není vhodným způsobem pro informační bázi manažerského účetnictví,
- způsob B se jeví obecně vhodnější pro malé provozovny s početným levnějším zbožím, či v podniku, kdy je možno jej zachytit v nákladech na zakázku.

3.3 Zásoby na cestě a nevyfakturované dodávky zásob

Na konci účetního období může nastat situace, kdy účetní jednotka obdrží dodávky zásob, ke kterým ale dosud nemá k dispozici faktury. Nastat může i případ opačný, a to, že účetní jednotka již obdržela fakturu za nákup zásob, dodávka však do konce účetního období nedošla. Při uzavírání účetních knih se u obou způsobů účtování zásob tedy účtuje o zásobách na cestě na straně má dáti účtu účtových skupin 11 – Materiál nebo 13 – Zboží. Zásobami na cestě se rozumí vyúčtování (například faktury) za dodání zásob, které účetní jednotka ještě nepřevzala. Nevyfakturované dodávky se účtují na stranu dal dohadných účtů pasivních účtové skupiny 38 – Přechodné účty aktiv a pasiv.



Příklad 3.3

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
FAP: za zboží A:			
a) zdanitelné plnění	30 000		
b) DPH 21 %			
c) celkem			
PRI: příjemka na dodávku zboží B	22 000		
VÚD: Zboží A nebylo do konce účetního období převzato na sklad	30 000		
VÚD: FAP na zboží B do konce roku nedošla	22 000		

3.4 Reklamace při dodávkách zásob

Při dodávkách zásob se mohou vyskytnout nesrovnalosti mezi požadavky obchodních partnerů, tedy mezi odběratelem a dodavatelem. Může se jednat např. o nesoulad mezi fakturovaným a dodaným množstvím, horší kvalitu dodaných zásob, poškozenou dodávku, dodávku jiných zásob apod. Při účtování reklamací se mohou vyskytnout tyto účetní případy:

- a) reklamační nárok (např. ve výši odpovídající nedodanému množství) – zaúčtuje se jako pohledávka za dodavatelem nebo přepravcem,
- b) opravný daňový doklad (dobropis) k faktuře v případě uznané reklamace – zaúčtuje se zápornou částkou na příslušné účty, na které byla zaúčtovaná původní faktura,
- c) odepsání reklamačního nároku v případě neuznané reklamace – zaúčtuje se jako zrušení pohledávky a současně jako škoda v účtové skupině 54 – Jiné provozní náklady.

3.5 Opravné položky k zásobám

Na základě opravných položek účtujeme přechodné snížení hodnoty zásob, pokud je k rozvahovému dni jejich skutečná hodnota nižší než hodnota účetní. K této situaci může docházet např. u sezónních zásob, popř. u starých, nepotřebných a neprodejných zásob nebo pokud dochází ke změně výrobního programu a zásoby zůstaly delší dobu ležet na skladě.

Zjištěný rozdíl zachycujeme do nákladů na stranu má dáti účtu účtové skupiny 55 – Odpisy, rezervy, komplexní náklady příštích období a opravné položky provozních nákladů a zároveň souvztačně na účtu účtové skupiny 19 – Opravná položka k zásobám. V okamžiku, kdy pomine důvod dočasného snížení hodnoty, rozpustíme opravné položky, tzn. zúčtujeme je opačným zápisem, než tomu bylo v případě jejich tvorby. Opravné položky obecně snižují objem aktiv a výsledky hospodaření v pasivech. Je třeba se i průběžně zabývat účely a správností jejich tvorby.



Příklad 3.4

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
PRI: Příjemka na nakoupené zboží	50 000		
Opravná položka k nakoupenému zboží	10 000		
Zrušení opravné položky ke zboží	5 000		

Projev opravných položek v rozvaze a ve výkazu zisku a ztráty:

C. I.	Zásoby (ř. 39 + 40 + 41 + 44 + 45)	038	50 000	10 000	40 000	0
C. I. 1	Materiál	039				
2	Nedokončená výroba a polotovary	040				
3	Výrobky a zboží (ř. 42 + 43)	041	50 000	10 000	40 000	0
3.1	Výrobky	042				
3.2	Zboží	043	50 000	10 000	40 000	
4	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	044				
5	Poskytnuté zálohy na zásoby	045				

E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti (ř. 15 + 18 + 19)	14	10 000	0
1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku (ř. 16 + 17)	15	0	0
1. 1	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	16		
1. 2	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - dočasné	17		
2.	Úpravy hodnot zásob	18	10 000	
3.	Úpravy hodnot pohledávek	19		

3.6 Nákup zásob ze zahraničí

Při nákupu zásob ze zahraničí se musí rozlišovat, zda se jedná o pořízení z jiného členského státu EU nebo zda se jedná o dodávku ze zemí mimo EU, tzv. třetích zemí. Účtování nákupu zásob od zahraničního dodavatele je obdobné jako účtování nákupu v tuzemsku. Je však nutné přepočítat částku fakturovanou v cizí měně na české koruny. Pro přepočet může účetní jednotka použít:

- denní kurs – aktuální kurs ČNB vyhlášený ke dni uskutečnění účetního případu,
- pevný kurs – kurs stanovený pro určité období, který vychází z kursu ČNB vyhlášeného na začátku tohoto období.

Pořízení zásob z jiného členského státu EU

Dodavatel z jiného členského státu EU nebude tuto dodávku zdaňovat DPH, pokud ji česká firma sdělí svoje daňové identifikační číslo. Česká účetní jednotka si sama vypočte DPH z přijaté dodávky a má povinnost takto vypočtenou daň odvést finančnímu úřadu. V případě, že má česká firma od prodávajícího z jiného členského státu EU daňový doklad, bude mít nárok na odpočet daně. Bude-li mít česká účetní jednotka plný nárok na odpočet, bude daň na vstupu i na výstupu stejná a odvod finančnímu úřadu bude nulový. Jedná se o tzv. samovyměření a účetní jednotka pro zúčtování DPH použije účet 349 – Vyrovnávací účet pro DPH.

Pořízení zásob ze zemí mimo EU

Při dodání zásob na území České republiky vyměří celní orgán clo (na základě jednotného správního dokladu). Clo se stanoví příslušnou sazbou z celního sazebníku a vypočítá se z celní hodnoty, která obsahuje cenu fakturovanou zahraničním dodavatelem přepočtenou na české koruny. K přepočtu se použije kurs celního orgánu, není možné použít kurs, který používá účetní jednotka.

DPH si pak účetní jednotka vypočítá a zaúčtuje obdobným způsobem jako při pořízení z jiného členského státu EU, základ pro výpočet DPH bude navíc obsahovat i clo. Clo je tedy součástí pořizovací ceny zásob. V případě, že česká účetní jednotka není plátcem DPH, bude faktura od zahraničního dodavatele obsahovat i DPH v sazbě odpovídající daňovým zákonům státu, ze kterého jsou zásoby dodávány. Částka DPH pak bude také součástí pořizovací ceny zásob.

3.7 Nedostatky evidence zásob zboží

- Nejsou zpracovány vnitropodnikové směrnice pro oblast klasifikace, oceňování a účtování výrobků, zboží, nebo se podle nich nepostupuje. Tyto předpisy ale mohou být také důkazním prostředkem při řešení sporů.
- Nekontroluje se dodací list s došlou fakturou, neprovádí se kontrola dodávky zboží (materiálu) s dodacím listem, chybí potvrzení (evidence), kdo dodávku přebíral, kdy a v jaké kvalitě. Vstupní kontrola vytváří potřebné vstupní prostředí pro následné zajištění kvality výroby a také pro průkaznost účetních zápisů.
- Nedůsledná evidence způsobu B – zde je nutnost vést běžně skladovou evidenci, tj. bez účtování na sklad v průběhu roku, aby bylo možno prokázat stav zásob a složky pořizovacích cen zásob v průběhu účetního období. Účtování zásob přímo do nákladů, je možno použít pouze tehdy, je-li účtování vyjmenovaných druhů materiálů přímo do spotřeby upraveno vnitropodnikovou směrnicí. V tomto případě je však ztížena kontrola, zda všechny pořízené zásoby byly spotřebovány v hospodářské činnosti.
- Analytická evidence zásob se nevede dle druhů či skupin zásob, odpovědných osob, míst uskladnění.

- Zbylý materiál z výroby, vrácené zboží, vrácené a vyřazené obaly, nejsou přebírány zpět na sklad. To znamená zvyšování nákladů výroby, potažmo zkreslený výsledek hospodaření.
- Nejsou vyčísleny správně inventarizační rozdíly nebo jsou vyčísleny chybně. Po skončení inventury je nutno odsouhlasit zjištěný stav s účetním stavem, zjistit a vypořádat inventarizační rozdíly. Manko může být nesprávně označeno jako technologický úbytek nebo je provedena nepřipustná kompenzace přebytku a manka. Není-li důsledně provedeno vypořádání inventarizačních rozdílů a nedochází-li k závěrečnému odsouhlasení účtů a evidence, rozdíl způsobuje problémy v následujícím účetním období.
- Předčasně zaúčtované počáteční stavy zásob do spotřeby při účtování zásob způsobem B. Při tomto způsobu účtování počáteční stavy zásob k 1. 1. daného účetního období po celý rok představují určitou „průměrnou či přiměřenou“ zásobu.
- Počítačový program neodráží aktuální metodiku pro oceňování a účtování zásob.
- Vedlejší pořizovací náklady nejsou součástí pořizovací ceny zásob a jsou účtovány přímo do nákladů (např. přepravné, pojistné, clo, provize). Častá je chyba při způsobu účtování B, kdy v uzávěrkových operacích je opomenuto vyjmout adekvátní část vedlejších pořizovacích nákladů k nespotřebovaným zásobám z nákladů.
- Není aktivována vnitropodniková doprava zásob, neprovádějí se aktivace v případě přepravy zásob vlastní dopravou. Chybí odborně vypracovaný ceník vnitropodnikových služeb. Závady v evidenci jízd, chybějící účel jízdy, užití paušálu znemožňuje následné správné zaúčtování a kontrolu.
- Při používání pevné ceny a odchylky od ceny není stanoven postup rozpouštění odchylky. Není-li stanoven algoritmus rozpouštění, vedlejší pořizovací náklady a odchylka jsou účtovány na samostatné analytické účty při příjmu zásob, dochází ke kumulaci těchto částek, ale nedochází k jejich průběžnému rozpouštění při výdeji.
- Odchylky od ceny (nebo vedlejší pořizovací náklady) nejsou rozpouštěny na všechny druhy výdajů ze skladu. Vedlejší pořizovací náklady, popř. odchylku z ceny, je třeba rozpustit na všechny druhy úbytků zásob, kterých se tyto odchylky týkají. Časové intervaly rozpouštění jsou stanoveny dle potřeby, např. měsíčně či ročně.
- Ke dni účetní závěrky účty 111 – Pořízení materiálu a 131 – Pořízení zboží končí nulovým zůstatkem. Aktivní zůstatek na straně má dáti znamenat, že zásoby byly vyfakturovány, ale nebyly do konce roku převzaty. Pasivní zůstatek těchto účtů na straně dal znamenat, že zásoby byly fyzicky v podniku převzaty, ale podnik neobdržel doklad o závazku dodavateli. Zůstatky těchto účtů ke dni účetní závěrky je nutné prověřovat, může se jednat i o chybu při ocenění zásob převáděných na sklad nebo chybějící účetní zápis o příjmu na sklad, převádění z různých skladů, haléřové rozdíly apod.

3.8 Obchodní marže, obchodní přírážka

Obchodní marže je obecně rozdíl nákupní ceny zásob (náklady na prodané zboží) a prodejní ceny zásob zboží. Dříve označována jako obchodní rozpětí. Někdy se označuje jako hrubá marže nebo zisková marže. Tržby z prodeje tedy musí pokrýt náklady na prodané zboží a zajistit hrubou obchodní marži, určenou na pokrytí všech ostatních nákladů (marketing, správní a odbytová režie, výzkum a vývoj, plánový zisk).

V praxi jsou často zaměňovány pojmy přírážka a marže. Obchodní marže a obchodní přírážka se v případě vyjádření v absolutní hodnotě jedná o stejnou částku (tedy rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou), v poměrové hodnotě vyjádřené v %, se pak jedná o hodnotu odlišnou (u obchodní marže je ve jmenovateli prodejní cena, u obchodní přírážky je ve jmenovateli nákupní cena, v čitateli je u obou ukazatelů rozdíl prodejní ceny a nákupní ceny).



Příklad 3.5 - řešený

Vypočtete obchodní přírážku a obchodní marži v procentním vyjádření, pokud prodejní cena je 180 Kč a náklady na prodané zboží 120 Kč.

Řešení:

A. Obchodní přírážka:

$$\text{Obchodní přírážka v \%} = \frac{\text{Prodejní cena} - \text{nákupní cena}}{\text{Nákupní cena}} \times 100$$

$$\text{Obchodní přírážka v \%} = \frac{180 - 120}{120} \times 100 = 50 \%$$

Obchodní přírážka znamená, kolik bylo připočteno k nákupní ceně, navýšení nákupní ceny.

B. Obchodní marže:

$$\text{Obchodní marže v \%} = \frac{\text{Prodejní cena} - \text{nákupní cena}}{\text{Prodejní cena}} \times 100$$

$$\text{Obchodní marže v \%} = \frac{180 - 120}{180} \times 100 = 33 \%$$

Obchodní marže znamená, kolik bylo získáno z prodejní ceny.



Příklad 3.6

Jestliže chceme docílit obchodní marži 25 % a nákupní cena zboží je 400 Kč, v jaké výši musí být prodejní cena?

Řešení:



Příklad 3.7

Chceme-li docílit obchodního navýšení (přirážky) například o 25 % a nákupní cena zboží je 400 Kč, v jaké výši bude stanovena prodejní cena?

Řešení:

Nereálně postavená obchodní marže může zkreslit pohled na výsledky z obchodní činnosti s důsledkem nesprávného rozhodování v rámci řízení firmy i další činnosti. V momentu propočtu a užití obchodní marže, resp. při tvorbě podnikových rozpočtů je třeba výstupy z finančního účetnictví korigovat a respektovat potřeby manažerského účetnictví (viz kapitola ke kalkulacím).



Příklad 3.8 - řešený

Propočet obchodní marže z hlediska manažerského a finančního účetnictví. Vypočtete obchodní marži jak pro manažerský pohled, tak i pro pohled finančního účetnictví.

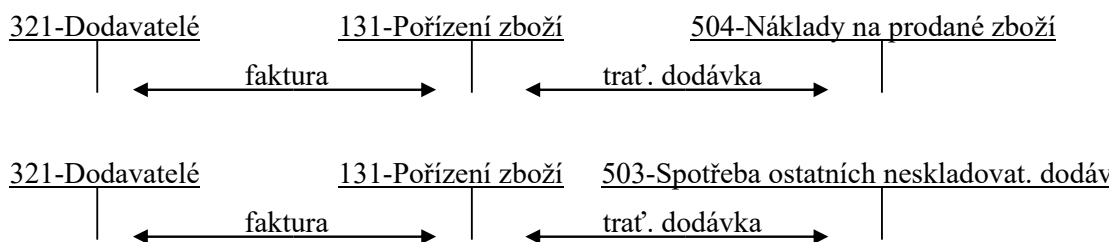
Výnosy a náklady	Manažerský pohled (Kč)	Pohled finančního účetnictví (Kč)
* obrat z prodeje zboží	2 500	2 500
* náklady na prodané zboží:	1 861	1 661
fakturované nákupní ceny	1 000	1 000
kursové rozdíly, slevy, přirážky, úroky z úvěrů	200	0
clo, celní služby	600	600
cestovné	30	30
pojištění zásob	31	31
* hrubá marže z obchodní činnosti	639	839
* výnosy z ostatní činnosti	48	48
* ostatní náklady celkem	44	44
* VH z provozní činnosti	643	843
příjmy z úroků	3	3
bankovní poplatky	5	5
kursové ztráty, úroky z úvěrů atp.	0	200
* výnosy z finanční činnosti	-2	-202
* výsledek z běžné činnosti	641	641

Obchodní marže (verze MÚ) = $639 / 2\,500 = 25,56\%$

Obchodní marže (verze FÚ) = $839 / 2\,500 = 33,56\%$

3.9 Tražové dodávky

Na výši výsledků hospodaření z obchodní činnosti může působit i volba způsobu účtování některých operací, např. účtování tražových dodávek. Tražové dodávky znamenají, že zboží neprochází skladem, jedná se např. o predisponování přímo do obchodní sítě, zprostředkování a zaúčtování s vložením či nevložením prostředků a zasílání rovnou odběratelům. V praxi je užíváno vícero způsobů:



3.10 Prodej zboží na splátky

Při prodeji zboží na splátky se kupující ihned stává majitelem příslušného zboží a po předem sjednanou dobu splácí smlouvenou cenu (dle kupní smlouvy). U prodávajícího je prodejní cena tržbami na účtu 604 – Tržba z prodeje zboží na jedné straně a pohledávka za odběratelem na účtu 311 – Odběratelé na druhé straně. Přijaté splátky snižují pohledávky na straně dal. Přijaté úroky z úvěru se pak zaúčtují 221 – Bankovní účty na straně MD a 662 – Úroky na straně D.

3.11 Účtování vzorků

V případě zdarma získaných vzorků jsou tyto vzorky vedeny v podrozvahové evidenci na zvláštní skladové kartě. Vzorky do 500 Kč bez DPH mohou mít povahu reklamního předmětu.

- a) Vzorky se stávají majetkem příjemce:
 - a. Příjemce vzorku může tento vzorek použít k provedení zkoušky nebo testu bez využitelného výstupu. V tomto případě nebude o vzorku účtovat, neboť pro něj nepředstavuje žádný hospodářský přínos.
 - b. Příjemce vzorku použije tento vzorek k provedení zkoušky nebo testu, jehož výsledkem je určitý využitelný výstup. V tomto případě ocení vzorek reprodukční cenou a bude účtovat o provozním výnosu 132/648, neboť přijetím vzorku nabyl určitou majetkovou hodnotu. Provedení zkoušky bude účtováno do nákladů 501/132.
- b) Vzorky zůstávají ve vlastnictví poskytovatele:
 - a. V případě povinného testování (daného právními normami) lze náklady zařadit do nákladů provozních, daňově účinných. Tyto vzorky by se měly vést na účtech analytické evidence. Bude-li vzorek při testech příjemce zlikvidován, bude poskytovatel účtovat o provozních nákladech, tedy 504/132. Přijetí vzorku, který je ještě prodejný, se pak účtuje do výnosů (132/648).
 - b. V případě, že poskytnuté vzorky nebudou zlikvidovány k rozvahovému dni, měly by být poskytovatelem inventarizovány, obdobně jako jiné zásoby evidované na účtu 132. Obdobně by měl i příjemce tyto vzorky vedené v podrozvahové evidenci inventarizovat.

3.12 OCEŇOVÁNÍ ZÁSOb V PRODEJNÍCH CENÁCH (METODA KONTROLY KORUNOU)

V případě rozhodnutí samotné firmy o testech např. konkurenčního zboží se nejedná o povinnou záležitost, nelze tedy vynaložené náklady uznat jako daňové.

3.12 Oceňování zásob v prodejních cenách (metoda kontroly korunou)

V maloobchodních prodejnách (potravin, drogerie) se zpravidla nepoužívá k evidenci zboží skladových účtů. Je nutné zajistit inventarizaci a potvrdit konečné stavy. Při účtování zásob způsobem B je nutné mít skladovou evidenci k doložení stavu zásob. Důležitá je kniha tržeb.

Je-li zboží v prodejně evidováno v maloobchodní ceně (prodejní ceně) a účetní jednotka je plátcem DPH, je třeba zaúčtovat odchylky mezi nákupní a prodejní cenou, která obsahuje DPH tak, aby byla zachována v syntetické evidenci na účtu 132 výše pořizovací ceny.

V případě, že je nutno odlišit v rámci analytické evidence zboží na skladě a v prodejnách, analytická evidence musí být uspořádána tak, aby umožnila průběžně vypočítávat nákupní cenu prodaného zboží, např.:

132.100 – Zboží v prodejnách (prodejní cena)

132.200 – Zboží v prodejnách (obchodní marže)

132.300 - Zboží v prodejnách (DPH)

Schéma evidence zboží na skladě (v prodejně) v prodejní ceně, kdy jsou užity tři analytické účty, vypadá následovně:

- a) Evidence zboží na skladě:
 - 1) pořizovací cena zboží,
 - 2) obchodní marže,
 - 3) DPH na vstupu.
- b) Vyskladnění zboží:
 - 1) vyskladňované zboží v prodejní ceně,
 - 2) obchodní marže,
 - 3) DPH na výstupu.

Uvedená metoda je velmi užitečná i pro případ sledování vybraného parametru zvláště, např. dopravného.

3.13 ZJIŠŤOVÁNÍ NÁKUPNÍ CENY PRODANÉHO A NEPRODANÉHO ZBOŽÍ, ZPŮSOB B

<u>131-Pořízení zboží</u>		<u>132.100- Zboží v prod. - prodejní cena</u>		<u>504-Prodej zboží</u>	
PS	1a)	1a)	2a)	2a)	
		1b)		-2b)	
		1c)		-2c)	
<u>132.200-Zboží v prod. - obchodní marže</u>			<u>132.300-Zboží v prodejnách - DPH</u>		
2b)		1b)	2c)		1c)

3.13 Zjišťování nákupní ceny prodaného a neprodaného zboží, způsob B

Pokud bude rozhodnuto o použití způsobu účtování zásob B v účetní jednotce v maloobchodě, pak je potřeba vést pomocnou evidenci pro nákupní cenu bez DPH, marži, součet, DPH a prodejní cenu.



Příklad 3.9

Zjistěte nákupní cenu neprodaného zboží z hodnot uvedených v tabulce. DPH počítejte zjednodušeně se sazbou 20 %.

	Nákupní cena	Marže	Součet	DPH	Prodejní cena	Marže v % k PC bez DPH
Počáteční stav	80	20				
Nákup	40	8				
Celkem						
Prodej					146	

Řešení (pomocné výpočty):

3.14 Posouzení rizik při testování zásob

Hlavní chyby nalézáme v:

- nadhodnocení přírůstků zásob,
- nákup je zaúčtován, zásoby nejsou přijaty,
- částka nákupu je zaúčtována ve vyšší hodnotě,
- zásoby jsou přijaté v příštím období, ale zaúčtované již dnes,
- podhodnocení vrácených zásob,
- zboží je vráceno dodavateli, ale dobropis není zaúčtován,
- opravný daňový doklad (dobropis) je zaúčtován, ale v nižší hodnotě,
- zboží je vráceno dodavateli v běžném období, opravný daňový doklad (dobropis) je zaúčtován v následujícím období,
- podhodnocení úbytků zásob,
- výdej zásob nezaznamenán,
- výdej zásob je zaúčtován v nižší hodnotě,
- zásoby byly odcizeny,
- ocenění zásob,
- prezentace zásob v účetní závěrce.

Hlavní pozornost u zásob je věnována provádění testů na nadhodnocení. Výnosy jsou testovány na podhodnocení, náklady naopak na nadhodnocení. Hlavním nástrojem testování správnosti vykazování zásob zůstává fyzická inventura zásob.

Při inventuře se zjišťují:

- rozdíly mezi fyzickým stavem zásob a záznamy v hlavní knize v důsledku nezaznamenání nákupů a prodejů zboží,
- stav zastaralých a pomalu obrátkových zásob (zvážení případné tvorby opravných položek).

Zvolená metoda oceňování zásob má vliv na stav aktiv a výsledek hospodaření v čase. Pokud se při inventarizaci zásob podle § 26 zákona o účetnictví zjistí, že jejich prodejní cena snížená o náklady spojené s prodejem je nižší než cena použitá pro jejich ocenění v účetnictví, zásoby se ocení v účetnictví a v účetní závěrce touto nižší cenou.



Příklad 3.10

Potvrďte či vyvráťte možné manko pomocí obchodní marže (v tis. Kč) za těchto podmínek:

Zásoby zboží na skladě k 1. 1. běžného účetního období	300
Zásoby zboží nakoupené během účetního období	200
Tržby za prodané zboží v průběhu účetního období	450

Zásoby zboží na skladě k 31. 12. běžného účetního období 160

Obchodní marže činí 30 %.

Propočet proveďte jak v nákupní ceně, tak i v prodejní ceně.

Řešení:

3.15 Dotace na pořízení zásob

Vyhláška č. 500/2002 Sb. v § 47 odst. 6 říká, že za dotaci se považují bezúplatná plnění, která se poskytují přímo nebo zprostředkovaně podle zvláštních právních předpisů ze státního rozpočtu, státních finančních aktiv, Národního fondu, ze státních fondů, z rozpočtů územních samosprávných celků na stanovený účel. Za dotaci se rovněž považují bezúplatná plnění na stanovený účel ze zahraničí z prostředků Evropské unie nebo z veřejných rozpočtů cizího státu a granty poskytnuté podle zvláštního právního předpisu. Dotací se rovněž rozumí prominutí části poplatků, pokud to právní předpis umožňuje a příslušný orgán stanovil prominutou část poplatků za dotaci.

Český účetní standard pro podnikatele č. 017 říká, že příjem dotace k úhradě nákladů se účtuje ve prospěch příslušného účtu účtové skupiny 34 – Zúčtování daní a dotací se souvztažným zápisem na vrub příslušného účtu účtové skupiny 22 – Účty v bankách; použití dotace se účtuje na vrub příslušného účtu účtové skupiny 34 – Zúčtování daní a dotací a ve prospěch ostatních provozních a finančních výnosů ve věcné a časové souvislosti s účtováním nákladů na stanovený účel. Dotace na úhradu úroků nezahrnovaných do pořízení dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku a technického zhodnocení se ve věcné a časové souvislosti účtuje do ostatních finančních výnosů.



Příklad 3.11

Zaučtujte vybrané účetní operace:

Text	Předkontace	
	MD	D
Nárok na dotaci k okamžiku vzniku nezpochybnitelného nároku		
Příjem dotace		
Vyskladnění zboží, na které byla poskytnuta dotace		
Zúčtování dotace		
Pokud k rozvahovému dni nebudou zásoby dosud vyskladněny nebo ani pořízeny		
Účtování při vyskladnění zásob, na jejichž pořízení byla poskytnuta dotace v následujícím období		
Nebude-li dotace vyčerpána a vznikne povinnost jejího vrácení: <ul style="list-style-type: none"> a) Pokud k tomu dojde v roce zúčtování dotace do výsledku b) Účtování v následujícím roce, pokud byla dotace časově rozlišena c) Účtování při vrácení 		
Pokud nebude dotace vyčerpána a její zbývající část bude v souladu s dotačními podmínkami využita na doplnění zdrojů		

3.16 Oceňovací odchylky zásob

Při změnách cen u nakupovaných zásob může dojít k situacím:

- a) Přejed z předem stanovené skladové ceny na systém váženého průměru nebo na systém FIFO.
- b) Přejed ze systému FIFO nebo z váženého průměru na systém pevné skladové ceny.



Příklad 3.12

Rozpuštěte odchylky při přecenění zásob.

Text	Částka (Kč)
Počáteční stav zásob, oceňování bylo v pevných cenách	1 000
Hodnota přeceněných zásob	1 200
Oceňovací odchylka	
Výpočet oceňovací odchylky v %	
Výdej zásob v lednu	600
Rozpuštění příslušné části odchylek	
Výdej zásob v únoru	700
Rozpuštění příslušné části odchylek	

Oceňovací odchylky mohou vznikat:

- jako rozdíl mezi předem stanovenou cenou a skutečnou pořizovací cenou,
- ve výši skutečných nákladů souvisejících s pořízením zásob,
- jako rozdíly ze zaokrouhlování,
- jako rozdíl mezi předpokládanými a skutečnými náklady na pořízení,
- ve výši marže, DPH z prodejní ceny a případně nákladů souvisejících s pořízením při sledování hodnoty zásob v prodejních cenách,
- kombinací těchto způsobů,
- při přecenění zásob.



Shrnutí kapitoly

Třetí kapitola se věnuje klíčovým aspektům zásob, obchodní marže a obchodní přírážky v rámci účetnictví. Účtování zásob představuje základní principy správy zásob, včetně účtování zásob způsobem A i způsobem B.

Zásoby na cestě, nevyfakturované dodávky, reklamace a opravné položky jsou důležitými součástmi účtování v oblasti zásob, nabízející pohled na různé aspekty správy zásob a řešení případných problémů.

Kapitola také rozebírá proces nákupu zásob ze zahraničí, zdůrazňující specifika spojená s mezinárodním obchodem.

Obchodní marže a obchodní přírážka jsou klíčovými pojmy, které odkazují k výpočtu a strategiím v oblasti obchodu. Obchodní marže se týká rozdílu mezi prodejní cenou zboží a náklady na jeho pořízení nebo výrobu. Tato hodnota představuje zisk, který obchod dosahuje z každé prodané jednotky zboží. Je to kritický ukazatel finanční výkonnosti obchodu a umožňuje podnikatelům sledovat efektivnost jejich obchodních operací. Správné určení obchodní marže a obchodní přírážky je klíčové pro udržitelnost a ziskovost obchodu. Podnikatelé musí pečlivě analyzovat tržní podmínky, konkurenci a náklady spojené s obchodními operacemi. Rovněž musí být schopni přizpůsobit tyto hodnoty v souladu s měnícími se podmínkami na trhu.

Dotace na pořízení zásob a oceňovací odchylky zásob zakončují kapitolu, zdůrazňují vliv dotací na zásoby a odchylky při hodnocení zásob. Celkově představuje tato kapitola komplexní průvodce účetními postupy a strategiemi v oblasti zásob a obchodu, s důrazem na praktické aspekty a jejich význam v podnikatelském prostředí.



Klíčové pojmy

účtování způsobem A a způsobem B

nevyfakturované dodávky zásoby na cestě

obchodní marže
obchodní přírážka
náklady na prodej

dotace zásob
oceňovací odchylky
nedostatky ve vykazování zásob



Doporučená a rozšiřující literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 5).

Dušek, J. (2018). *Normy mank přirozených úbytků, úhynu zvířat a ztratného zásob*. Praha: Grada Publishing (kapitola 7 a 8).



Otázky

1. Jaké jsou negativní vlivy přemíry zásob?
2. Jaké jsou pozitivní vlivy zásob k dispozici v obchodní činnosti?
3. Jaké mohou být nedostatky evidence zásob zboží v obchodním podniku?

4. Definujte obchodní obrat a obchodní marži.
5. Jaký je rozdíl mezi obchodní marží a obchodní přírážkou?
6. Popište specifika zásilkového prodeje?
7. Co znamenají traťové dodávky?
8. Jak se účtují vzorky?
9. Jaká rizika se posuzují při testování zásob?
10. Jakým způsobem se kontroluje marže na konci účetního období?

4. Druhy kalkulací, metody, optimalizace objemu prodeje



Cíle kapitoly

- Kalkulační jednice, kalkulační vzorec.
- Metody sestavování kalkulací.
- Kalkulace dělením, kalkulační přírůžková.
- Kalkulace plných a variabilních nákladů.
- Marže, příspěvek k tržbám.
- Bod zvratu, optimalizační metody.

Kalkulace je volba metod pro rozhodování charakterizovaná otázkou „co se stane, když“. Tyto rozhodovací úlohy se týkají:

- pozitivního rozhodování, např. kolik by stála varianta rozšíření prodeje o nové zboží, nový okruh zákazníků, novou technologii,
- negativního rozhodování, např. kolik by stálo zastavení nebo zrušení prodeje konkrétního zboží, konkrétního okruhu zákazníků.

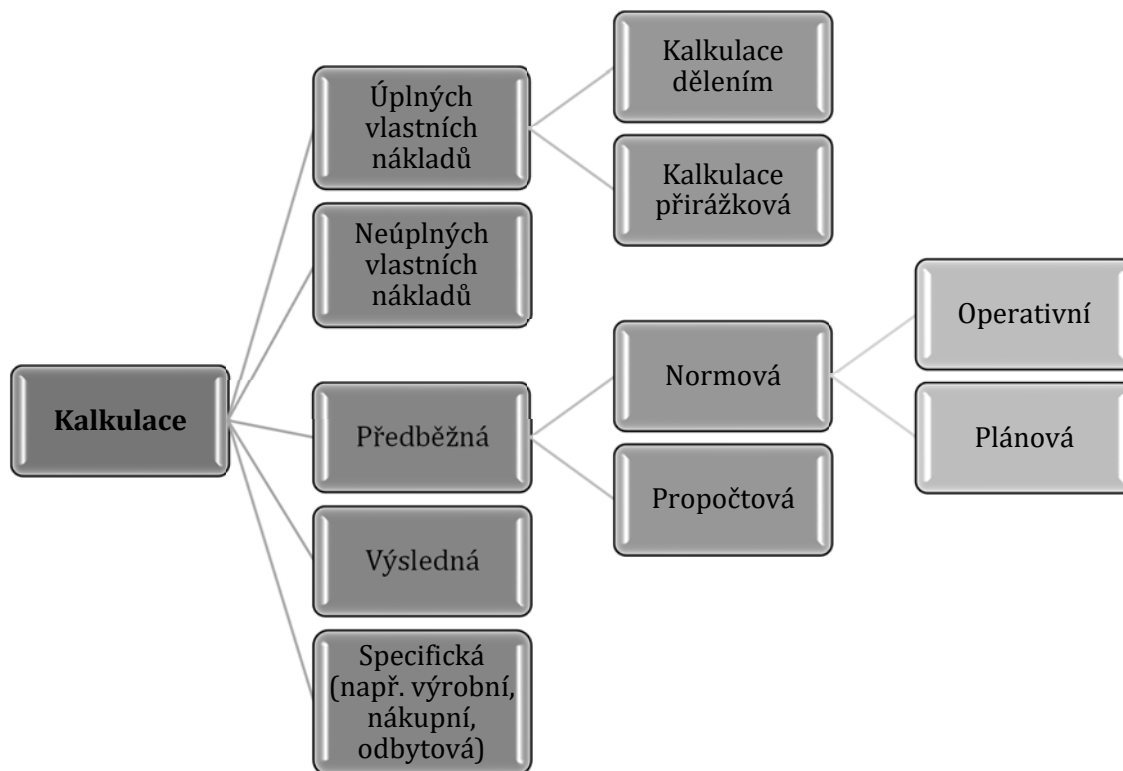
Kalkulace spočívá ve stanovení (předem) nebo zjištění (následně) vlastních nákladů, zisku, marže nebo ceny kalkulační jednice. Vyjadřuje ve vzájemné souvislosti naturálně vyjádřený výkon a jeho hodnotovou charakteristiku – synteticky zobrazuje vztah věcné a hodnotové stránky činnosti.

U předběžných kalkulací se vyjadřuje předem stanovenými náklady na podkladě norem a rozpočtů, u výsledné kalkulace zjišťujeme z podkladů účetnictví skutečné náklady na kalkulované výkony. Předběžná kalkulace se týká nejen vlastních výkonů, ale i výkonů nakupovaných. Cenová kalkulace je nejčastěji stanovována pomocí přírážky, marže, vývojem příspěvku k tržbám, ale také metodou „co spotřebitel unese“.

Využití kalkulace v základních rozhodovacích úlohách:

- rozhodování o změnách v objemu a struktuře výkonů,
- propočty nákladové náročnosti výkonů, posuzování ziskovosti,
- stanovení ceny,
- stanovení ocenění vnitropodnikových výkonů,
- řešení reprodukčních úloh, tedy jak vysoké náklady unesou ceny výkonů a jak se uhrazují společné náklady.

Schéma 1: Kalkulační systém



4.1 Kalkulace plných nákladů, absorpční kalkulace

Využívá se zejména v případech neexistence tržní ceny, monopolního postavení, při jednodušší organizační struktuře podniku, stabilních poměrech. Výhodou jsou jednoduše zjistitelné průměrné náklady a to, že je méně náročná na zpracování. Prodejní cena je stanovena na úrovni plných nákladů. Ty se skládají z přímých a nepřímých (režijních) nákladů:

- a) sledované náklady přímo souvisejí s konkrétním druhem výkonů, jedná se o přímé náklady (náklady jednicové), které lze přímo zjistit na jednotku produkce, výkonu, zboží.
- b) náklady se neváží k jednomu druhu výkonů, zajišťují provoz podniku – nepřímé náklady nebo režijní náklady (odpisy dopravních prostředků, spotřeba elektrické energie apod.).

Většina režijních nákladů je společná více druhům výkonů. Těmto nákladům je třeba přiřadit konkrétní kalkulační jednici pomocí zvolené kalkulační metody. Kalkulační jednicí je přesně vymezený výkon (např. v obchodě náklady na jednotku prodáváného zboží).

Kalkulované množství zahrnuje určitý počet kalkulačních jednic, pro něž se stanovují náklady. Pokud se změní kalkulované množství či sortimentní složení, je třeba znovu provést propočet. Kalkulační metoda je způsob přiřazení nákladů na kalkulační jednici (kalkulované množství).

4.1.1 Kalkulace dělením

Kalkulace dělením přiřazuje nepřímé náklady na kalkulační jednici na základě prostého dělení nebo na základě dělení s poměrovými čísly. Kalkulace dělením prostá se používá především v případech, kdy se prodává zboží přibližně stejně nákladově náročné na prodej. Pro rozdělení nepřímých nákladů na malý počet zboží příbuzného sortimentu (lišící se obvykle v jednom technickém parametru nebo jsou odlišně nákladově náročné na prodej) se užívá index nákladů k základnímu zboží (kalkulace dělení s poměrovými čísly). Při přiřazování nákladů dělením s poměrovými (ekvivalenčními) čísly se společné náklady přiřazují výkonům na základě vztahu k tzv. přepočtené jednici, která vyjadřuje rozdílnou nákladovou náročnost určitých výkonů.



Příklad 4.1

Firmě bylo dodáno 100 ks zboží v celkové hodnotě 1 300 Kč. Mzda prodavače činí 100 Kč, nájemné 150 Kč, dopravní a manipulační náklady jsou ve výši 250 Kč. Celková prodejní cena je ve výši 2 000 Kč.

Zjistěte nákladovou a cenovou kalkulaci.

Řešení:

Nákladová kalkulace	Kč	Cenová kalkulace	Kč
Nákupní cena na 1 kus		Celková prodejní cena na 1 kus	
Mzda prodavače na 1 kus		Celkové náklady na 1 kus	
Nájemné na 1 kus		Kalkulace zisku na 1 kus	
Dopravné a manipulační náklady na 1 kus			
Celkové náklady na 1 ks			

4.1.2 Kalkulace přírážková

Ke zjištění podílu nepřímých nákladů na příslušné kalkulační jednotice je nutno nejprve vypočítat poměr mezi celkovou částkou rozpočtovaných nepřímých nákladů a zvolenou rozvrhovou základnou. Tento poměr je vyjádřen jako:

- režijní přírážka – při peněžní rozvrhové základně (např. přímé mzdy),
- režijní sazba – při naturální rozvrhové základně (např. strojní hodiny).

U peněžních základů je vypočtena přírážka nepřímých nákladů v procentech ve vztahu ke zvolené peněžní základně (např. přímý materiál, přímé mzdy). Výhody jsou snadné a přesné zjišťování peněžních základů, nedostatkem je malý příčinný vztah mezi oceněním v rozvrhové základně a nákladem (např. výše nákladů na přepravu materiálu nesouvisí s cenou přepravovaného materiálu).

$$\text{Přírážka nepřímých režijních nákladů (v \%)} = \frac{\text{nepřímé režijní náklady}}{\text{rozvrhová základna v Kč}} \times 100$$

U naturálních základů je vypočtena sazba nepřímých nákladů v peněžních jednotkách na jednu naturální jednotku základny (hodinu práce, kg zboží). Zjišťování je složitější.

$$\text{Sazba nepřímých režijních nákladů} = \frac{\text{nepřímé režijní náklady}}{\text{rozvrhová základna v nat. jednotkách}}$$

4.1.3 Kalkulace pomocí rozpočítavacího koeficientu

Rozpočítavací (rozvrhovou) základnu tvoří součet nákupních cen veškerého zboží. Na základě této rozvrhové základny vypočteme tzv. rozpočítavací koeficient, zjištěný jako podíl celkových nepřímých nákladů a součtu nákupních cen, resp. celkových přímých nákladů.

$$\text{Koeficient} = \frac{\text{celkové nepřímé náklady}}{\text{celkový součet nákupních cen}}$$

Rozpočítavací koeficient je tedy podílem režijních nákladů a přímých nákladů. Výpočet nepřímých nákladů připadajících na jednotlivé druhy zboží spočívá v součinu rozpočítavacího koeficientu a přímých nákladů na zboží.

Nepřímé náklady na zboží A = nákupní cena zboží A x koeficient

Nepřímé náklady na zboží B = nákupní cena zboží B x koeficient

Při odvození koeficientu postačuje využít běžných účetních výkazů, tzn. upravit účetní výkazy pro potřeby obchodního managementu ve smyslu odpočtu nákladů, které se netýkají konkrétní obchodní činnosti, a naopak přičíst příjmy; povětšinou se úpravami vstupuje do ostatních provozních nákladů a režie.



Příklad 4.2

Odvoďte režijní sazbu z vybraných údajů z účetních výkazů. Přímé náklady na nakoupené zboží včetně dopravy a náklady na budovy (skladování, odpisy atd.) jsou ve výši 990 000 Kč, osobní náklady (režijní) jsou ve výši 50 000 Kč a ostatní náklady ve firmě jsou ve výši 300 000 Kč.

Tyto ostatní náklady obsahují rozpočitatelné přepravní náklady na sledovanou skupinu zboží ve výši 20 000 Kč, náklady na budovy ve výši 5 000 Kč, které však nejsou potřebné pro prodejní činnost, náklady na pojištění zboží ve výši 3 000 Kč, zúčtované úroky z úvěru na pořízení zboží ve výši 15 000 Kč.

Podnikatelská odměna se předpokládá ve výši 40 000 Kč a kalkulační rizika ve výši 10 000 Kč (rezervy na obchodní rizika). Obojí je stanoveno jako režijní náklad bez možnosti je rozpočítat.

Řešení:

<p>Celkové režijní náklady:</p> <p>doprava na konkrétní zboží</p> <p>budovy</p> <p>pojištění na konkrétní zboží</p> <p><u>úroky z úvěru na zboží</u></p> <p>+ podnikatelská odměna</p> <p>+ <u>kalkulační rizika</u></p> <p>Souhrn celkových režijních nákladů</p> <p>+ <u>osobní náklady</u></p> <p>Souhrn režijních a osobních nákladů na konkrétní zboží</p>	
Upravené přímé náklady na nakoupené zboží	
Režijní sazba k nakoupenému zboží	

4.1.4 Prodejní akty jako poměrové veličiny pro stanovení režijní přírážky

Každý prodejní akt by měl představovat určitou výši režijních nákladů (+ nákupní cena zboží, další přímé náklady). V případě, že různé druhy zboží vyžadují různé prodejní časy, je možné náklady na 1 prodejní akt a 1 druh zboží diferencovat.



Příklad 4.3

Celkový režijní náklad související s prodejem v obchodní firmě je 200 000 Kč. Vypočtete režijní přírážku za předpokladu, že nákup zboží byl v hodnotě 1 mil. Kč, z toho 400 000 Kč za nákup zboží A a 600 000 Kč za nákup zboží B. Počet prodejních aktů u zboží A je 9 000 a počet prodejních aktů u zboží B je 11 000.

Základnami pro rozdělování nákladů jsou: a) nákupní ceny a b) počet prodejních aktů.

Řešení:

Při vymezení velikosti prodejního aktu, zboží vyšší hodnoty vychází s nižšími náklady a zboží nízké hodnoty s vyššími náklady než v kalkulacích s jednotnou režijní sazbou. Jestliže je většina režijních nákladů vyvolaná prodejní činností (platby za spoje, fakturační služby apod.) a prodejní akty mají stejný čas trvání, lze přiřadit každému z nich stejné částky.

Vedle kalkulace vycházející z oblasti řízení zásob, jsou zpracovávány kalkulace nákladů na mzdy. Jedná se o vymezení konkrétních činností (nabídka zboží, odesílání, agenda objednávek atd.) a jejich % podílu na celkovém časovém pracovním fondu, vyjádřeném v osobních nákladech konkrétních obchodníků.



Příklad 4.4

Odbytové náklady a cenová politika

Firma dosáhla při prodeji zboží A v uplynulém roce obrát 1 000 ks při prodejní ceně 100 Kč, celkem tedy 100 000 Kč. Pro příští rok je plánováno zvýšení objemu prodeje o 20 % (na 120 000 Kč). Odborníci předpokládají, že by se tohoto mohlo dosáhnout:

- a) 3% poklesem ceny,
- b) dodatečnými jednorázovými reklamními náklady ve výši 8 000 Kč, které v následujících třech letech přinesou zvýšení obrátu právě o 20 %, nebo
- c) zvýšením počtu prodejců, kdy by se zvýšily náklady na ně o 4 000 Kč ročně.

Vypočtete, která z variant je pro firmu nejvýhodnější.

Řešení:

Problematika dorozpouštění vnitropodnikových nákladů

Zde vycházíme z toho, že pomocné činnosti neuplatňují žádnou vnitro marži. Vnitropodnikové ceny jsou nejčastěji stanoveny na úrovni předem stanovených nákladů. Na konci účetního období vznikne otázka, co se zbytkem nákladů na těchto činnostech. Může se jednat o:

- Navýšení – zřejmě byla použita vyšší (dražší) vnitro sazba nebo bylo provedeno více práce,
- Snížení – zřejmě byla použita nižší (lacinější) vnitro sazba nebo bylo provedeno méně práce.



Příklad 4.5

Firma má jeden vysokozdvizný vozík, který je plně vytížený. V průběhu účetního období bylo prováděno průběžné vnitropodnikové zúčtování prací tímto vozíkem na základě předem zkalkulované vnitro sazby v celkové výši 1 000 000 Kč. Přesto na konci účetního období ještě na tomto vozíku zbylo 30 000 Kč „nevyfakturovaných“ nákladů. Dorozpusťte tuto částku ve stejném poměru tak, jak bylo přeúčtováváno v průběhu roku.

Řešení:

Celkové náklady na vozík za rok (odpisy, PHM, opravy, pojištění, mzda řidiče)	1 030 000 Kč			
Celkem doposud vyúčtováno dle pracovních výkazů	1 000 000 Kč			
Tyto náklady šly na zakázky podle dokladů	Zakázka 1	Zakázka 2	Zakázka 3	Zakázka 4
	300 000 Kč	400 000 Kč	200 000 Kč	100 000 Kč
Procentní vyjádření poměrů				
Zbývá dorozpustit				
Dorozpuštění ve stejném % poměru				
Celkové náklady na zakázky				

4.2 Kalkulační metoda příspěvku na úhradu (krycího příspěvku)

Metodu úplných vlastních nákladů při použití odpovídající rozvrhové základny (plocha, spotřeba energie, objem zboží a jeho hmotnost atd.) je vhodné doplnit další kalkulační metodou při použití příspěvku na úhradu fixních nákladů a tvorbu zisku. Ta je obvykle používána spíše pro optimalizační propočty, pokud se změní okolnosti, např. ceny konkurence apod.

Minimální rozsah činnosti určený analýzou bodu zvratu

Prodejní cena je stanovena na základě variabilních nákladů, zejména při dodatečném prodeji. Metoda příspěvku na úhradu je sledována na:

- a) bázi hraničních nákladů (při rozdělení nákladů na variabilní a fixní) – variabilní náklady na pořízení zboží, prémie za obrat, balení, doprava a další variabilní náklady,
- b) bázi metody přímých nákladů, kdy účet nákladů se rozdělí na druh zboží, zbožovou skupinu, prodejní oddělení, podnik jako celek,
- c) bázi příspěvku ke krytí fixních nákladů, kombinace a) a b).

Návratnost vynaložených fixních nákladů je zajištěna až určitým konkrétním množstvím prodaných výkonů. Teprve od tohoto okamžiku přispívá rozdíl mezi cenou a variabilními náklady k zisku podniku (hranice dlouhodobého přežití podniku \approx průměrné náklady, hranice krátkodobého přežití \approx variabilní náklady).

Rozdíl mezi cenou a variabilními náklady je nazývaný příspěvkem na úhradu fixních nákladů a tvorbu zisku (marže). Lze jej využít jako základní kritérium ziskovosti jednotlivých výkonů, prodeje skupin zboží a v relaci k pracnosti. Představuje i kritérium efektivnosti.

Kalkulace variabilních nákladů přiřazuje konkrétní kalkulační jednici pouze část celkových nákladů (náklady variabilní) s předpokladem jejich proporcionálního vývoje. Fixní náklady se v tomto případě nerozpočítávají.

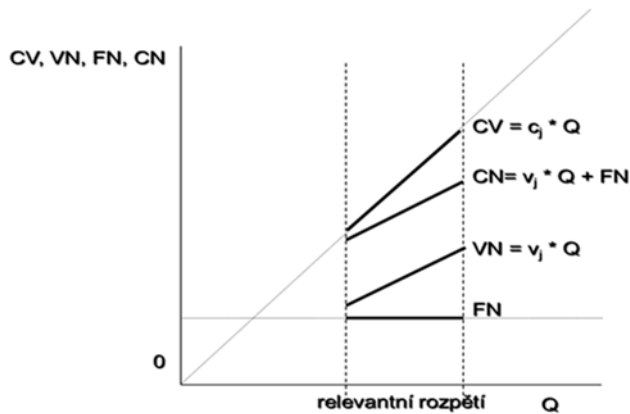
Stanovení bodu zvratu

Tento postup, který je známý již více než 60 let, vychází z rozdělení nákladů na fixní a variabilní a umožňuje krátkodobá rozhodování optimalizující využití zdrojů podniku. Bod zvratu je takový objem výkonů, při kterém nemá podnik ztrátu a nedosahuje zisku, celkové náklady jsou uhrazeny celkovými výnosy. Pro stanovení bodu zvratu musí být splněn předpoklad lineárního vývoje nákladů a výnosů. Tento model se používá pro vyjádření vývoje nákladů a výnosů vzhledem k objemu výkonů.

4.2 KALKULAČNÍ METODA PŘÍSPĚVKU NA ÚHRADU (KRYCÍHO PŘÍSPĚVKU)

Je to zjednodušený a nepřesně zobrazený průběh nelineárního modelu. Lineární vývoj nákladů je vyjádřením cíle, který by měl být dosažen.

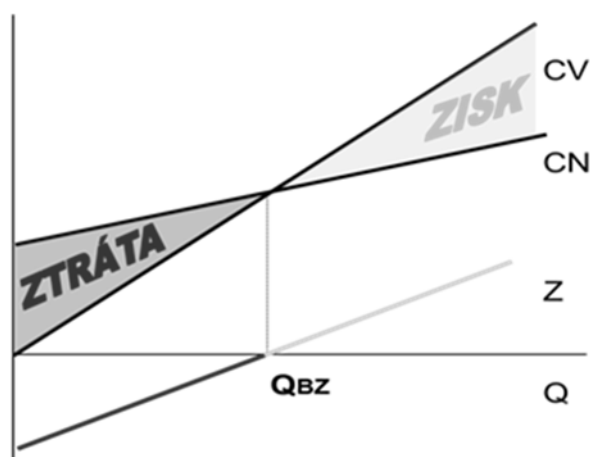
Graf 1: Lineární model vývoje nákladů a výnosů



Propojením vývoje nákladů a výnosů lze odvodit marži a zisk. Marže je příspěvek výkonu na úhradu fixních nákladů a tvorbu zisku, je to rozdíl mezi cenou a variabilním nákladem. Jedná se o nejdůležitější kritérium pro řízení zisku, rozhodování o optimální struktuře výkonů atd. Podíl marže k prodejní ceně výkonu vyjadřuje, kolik z každé koruny výnosů z prodeje připadá na úhradu fixních nákladů a tvorbu zisku. Označuje se jako příspěvek k tržbám.

- jednotková marže $m = c_j - v_j$
- celková marže $CM = CV - VN = m \times Q$
- příspěvek k tržbám $PT = m / c_j$

Graf 2: Bod zvratu, zisk a ztráta





Příklad 4.6

Firma nakupuje a prodává powerbanky. Jednu powerbanku nakupuje za 400 Kč, přímé mzdy související s prodejem jsou ve výši 300 Kč na jednu powerbanku a ostatní přímé náklady jsou ve výši 150 Kč na jednu powerbanku. Celkové fixní náklady jsou ve výši 8 mil. Kč. Prodejní cena jedné powerbanky je 1 250 Kč. Podnik má v letošním roce v plánu prodat 25 000 ks powerbank.

Úkoly:

1. Vypočítejte marži na jednu powerbanku a příspěvek k tržbám.
2. Vypočítejte plánovaný zisk pro letošní období.
3. Vypočítejte bod zvratu v hodnotovém a v naturálním vyjádření.
4. V následujícím roce předpokládáme prodej 30 000 ks powerbank. Pro dosažení tohoto prodeje musíme zvýšit náklady na reklamu. Jaká je maximální možná částka nákladů na reklamu, aby podnik dosahoval stejné rentability tržeb jako v letošním roce?

Řešení:



Příklad 4.7

Z účetnictví prodejce byly zjištěny celkové výnosy ve výši 7 080 tis. Kč a fixní náklady ve výši 980 tis. Kč. Procentní sazby ostatních položek jsou odvozeny z celkových výnosů; náklady jsou ve výši 60 %, náklady prodeje ve výši 15 %.

Výchozí varianta (v tis. Kč):

Výnosy z prodeje zboží

Náklady na prodané zboží

Obchodní (hrubá) marže

Proporcionální náklady prodeje

Marže (příspěvek na úhradu)

Fixní náklady

Zisk před zdaněním

Aby podnik získal nové zákazníky, zvažují se dvě rozdílné taktiky:

1. Zvýšit provizi prodejců a zintenzivnit reklamu. Dle předběžných studií je možno očekávat 30% zvýšení prodeje, pokud se sníží podíl marže na jednotku výnosů na 20 %, navýší se náklady prodeje na 20 % celkových výnosů a fixní náklady vzrostou na 1 020 000 Kč;
2. Snížit prodejní cenu o 5 %, což by při současné podpoře změny ceny rozsáhlou reklamou, mohlo zvýšit objem prodeje o 50 %. Podaří-li se udržet proporcionální prodejní náklady na 15 % celkových výnosů, bylo by možno zvýšit fixní náklady na 1 236 000 Kč.

Zjistěte, která z variant je výhodnější.

Řešení:

1. varianta (v tis. Kč)

Výnosy za prodané zboží

Náklady na prodané zboží

Obchodní (hrubá) marže

Proporcionální náklady prodeje

Marže

Fixní náklady

Zisk před zdaněním

4.2 KALKULAČNÍ METODA PŘÍSPĚVKU NA ÚHRADU (KRYCÍHO PŘÍSPĚVKU)

2. varianta (v tis. Kč)

Výnosy za prodané zboží

Náklady na prodané zboží

Obchodní (hrubá) marže

Proporcionální náklady prodeje

Marže

Fixní náklady

Zisk před zdaněním



Příklad 4.8

Firma provádí analýzu prodávaného zboží. Celkové fixní náklady jsou ve výši 3 000 Kč. Základnou pro jejich rozpočítání na jednotlivé zboží jsou celkové variabilní náklady. Vypočítejte zisk nebo ztrátu z prodeje jednotlivých druhů zboží a následující varianty.

Řešení:

Položky	Zboží A	Zboží B	Zboží C	Celkem
Počet kusů	50	40	30	
Prodejní cena za 1 kus	30	50	25	
Výnosy				
Jednotkové variabilní náklady	5	12	9	
Celkové variabilní náklady				
Celkové marže				
Fixní náklady				
Celkové náklady				
Zisk/ztráta				

4.2 KALKULAČNÍ METODA PŘÍSPĚVKU NA ÚHRADU (KRYCÍHO PŘÍSPĚVKU)

Řešení – zrušení prodeje ztrátového zboží:

Položky	Zboží A	Zboží B	Celkem
Počet kusů	50	40	
Prodejní cena za 1 kus	30	50	
Výnosy			
Jednotkové variabilní náklady	5	12	
Celkové variabilní náklady			
Celkové marže			
Fixní náklady			
Celkové náklady			
Zisk/ztráta			

Řešení – zvýšení prodeje ztrátového zboží:

Položky	Zboží A	Zboží B	Zboží C	Celkem
Počet kusů	50	40	60	
Prodejní cena za 1 kus	30	50	25	
Výnosy				
Jednotkové variabilní náklady	5	12	9	
Celkové variabilní náklady				
Celkové marže				
Fixní náklady				
Celkové náklady				
Zisk/ztráta				



Shrnutí kapitoly

Čtvrtá kapitola přináší pohled na různé druhy kalkulací, metody a optimalizaci objemu prodeje v rámci účetního a manažerského přístupu. Kalkulace plných nákladů, známá také jako absorpční kalkulace, je klíčovým prvkem pro stanovení nákladů spojených s nabídkou služeb nebo zboží. Jsou zde diskutovány různé techniky kalkulace, jako je kalkulace dělením, přírážková kalkulace a kalkulace pomocí

– 4.2 KALKULAČNÍ METODA PŘÍSPĚVKU NA ÚHRADU (KRYCÍHO PŘÍSPĚVKU)

rozpočítavacího koeficientu. Důraz je kladen na detailní výpočty nákladů a efektivní způsoby stanovení režijních přírážek pomocí prodejních aktů jako poměrových veličin.

Další důležitou metodou, která je prezentována v kapitole, je kalkulační metoda příspěvku na úhradu, známá také jako krycí příspěvek. Tato metoda umožňuje podnikatelům lépe porozumět, jak jednotlivé produkty nebo služby přispívají k pokrytí fixních nákladů a generování zisku.

Celkově poskytuje tato kapitola teoretický a praktický pohled na různé metody kalkulace nákladů a příspěvek na úhradu, což pomáhá manažerům při strategickém rozhodování a optimalizaci objemu prodeje.



Klíčové pojmy

kalkulace plných nákladů	kalkulace přírážková	krycí příspěvek
kalkulace variabilních nákladů	rozpočítavací koeficient	optimalizace objemu prodeje
kalkulace přírážková	prodejní akt jako poměrová veličina	



Doporučená a rozšiřující literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 11).

Popesko, B., a Papadaki, Š. (2016). *Moderní metody řízení nákladů*. Praha: Grada Publishing (kapitola 3).



Otázky

1. Vysvětlíte rozdíl mezi kalkulací plných a variabilních nákladů.
2. Co znamená relativní úspora fixních nákladů a jak se vypočítá?
3. Definujte marži a příspěvek k tržbám.
4. Jaké je omezení u kalkulace plných nákladů, v čem spočívají její nevýhody?
5. Vysvětlíte rozdíl při zjišťování výsledku hospodaření u kalkulace variabilních nákladů a kalkulace plných nákladů.
6. Kdy je vhodné použít kalkulaci plných nákladů?

_ 4.2 KALKULAČNÍ METODA PŘÍSPĚVKU NA ÚHRADU (KRYCÍHO PŘÍSPĚVKU)

7. Jaké znáte typy rozhodovacích úloh, když si položíte otázku „co se stane, když“?
8. Definujte controlling.
9. Jaké znáte nástroje controllingu – v členění na operativní a strategický?
10. Určete kvantitativní a kvalitativní nástroje controllingu.

5. Kalkulace nákladů a ceny, vlivy a metody kalkulace



Cíle kapitoly

- Cenová rozhodování.
- Stanovení prodejní ceny.
- Možnosti snížení a zvýšení prodejních cen.
- Vliv metody kalkulace na stanovení prodejních cen.
- Cenová diferenciacce a diskriminace.
- Prodejní ceny v zahraničním obchodě.

5.1 Kalkulace ceny

Sama kalkulace nákladů má velký význam pro stanovení základu ceny v rámci stávající situace, přičemž svou úlohu hraje i konkurence a diferenční ceny – vnitřní ceny, exportní ceny, rabaty, různé dopravní služby, filiálky, reklama, organizace odbytu. Kalkulace ceny vychází hlavně z úrovně obchodní marže, kterou je třeba dosáhnout při úhradě nákladů.

Prodejní cena může být určena trhem, kdy se náklady přizpůsobí či prostřednictvím analýzy, která určuje minimální a maximální rozsah produkce. Z prodejní ceny, resp. obchodní marže je potřeba financovat:

- vklad,
- provoz (odpisy, mzdy, pojištění, údržba, daně, ostrahu atd.),
- obchodní úvěr a závazky,
- reklamu.

Metody stanovení ceny mohou být na bázi vynaložených nákladů, s orientací na konkurenci, podle akceptace ceny zákazníkem, dle výše poptávky apod. Nejčastěji uplatňovaný kalkulační vzorec pro určení brutto ceny zboží je:

$$\begin{aligned}
 & \text{Cena pořízení} \\
 & + \text{náklady spojené s pořízením} \\
 & - \text{skonta, bonusy, slevy} \\
 & = \text{pořizovací cena} \\
 & + \text{provozní náklady obchodu} \\
 & = \text{vlastní náklady zboží} \\
 & + \text{zisk} \\
 & = \text{cena zboží netto} \\
 & + \text{DPH} \\
 & \text{Prodejní cena zboží brutto}
 \end{aligned}$$

Cenová politika je jednou z nejdůležitějších oblastí hodnotového řízení podniku. Ovlivňuje úspěšnost podnikání a přežití v konkurenčním prostředí.

Tvorba cen a cenová rozhodování jsou obvykle určovány na úrovni vrcholového vedení firmy. Problémy při cenovém rozhodování jsou především vliv situace na trhu, určení ceny v závislosti na spotřebiteli nebo určení ceny na základě nákladů.

Pro cenová rozhodování je nutno zajistit informace o tom, jaká cena je přijatelná pro odběratele a jak tato cena uhrazuje náklady dodavatele. Tržní cena je maximální hranice, kterou jsou odběratelé ochotni zaplatit za zboží. Její zjištění je úkolem marketingu a vychází z průzkumu trhu a chování spotřebitelů. Kalkulace nákladové ceny je úkolem controllingu. Kritériem „správné“ ceny je vztah prodaného množství výkonů a stupně využití kapacity. Vysoká cena umožňuje dosahovat vyššího zisku, příp. uhrazovat vyšší náklady, ale omezuje poptávku. Výsledkem je přebytek na trhu a snižování cen. Nízká cena naopak stimuluje poptávku a omezuje nabídku. Nedostatek na trhu zvyšuje cenu.

Objednávky od zákazníků vyvolávají fixní náklady, které se započítávají ve stejné výši u malých i u velkých objednávek (vypsání objednávky, zpracování předběžné kalkulace, zpracování dokladů, účtování nákladů na pořízení zásob). Fixní náklady mohou být různé a z velké části mohou odrážet i přezaměstnanost podniku. Z hlediska objednávky se zpravidla sleduje její velikost vzhledem k požadovanému výsledku hospodaření.

Postupná kalkulace na úrovni variabilních nákladů

Cena
- variabilní náklady
= marže I (příspěvkové rozpětí, příspěvek na úhradu I)
- fixní náklady (prodejní režie)
= marže II (marže na náklady zboží, příspěvek na zboží, příspěvek na úhradu II)
- fixní náklady společné
Zisk/ztráta

Tato kalkulace konkrétního výkonu vyjadřuje, jak jsou postupně náklady uhrazeny.

**Příklad 5.1**

Firma se zabývá prodejem oděvů. Ceny stanovuje na základě přírážky k nákupní ceně zboží ve výši 25 %. Ostatní náklady jako nájemné, režijní mzdy, reklama, odpisy apod. jsou fixní, a to v celkové výši 3 mil. Kč. Zjistěte:

- a) Jakých výnosů z prodeje musí firma dosáhnout, aby pokryla veškeré náklady?

$$v_{jp} = v_j / c$$

$$PT = 1 - v_{jp}$$

$$CT_{BZ} = FN / PT$$

- b) Jakých výnosů z prodeje musí firma dosáhnout pokud jejím cílem je vygenerovat zisk ve výši 700 000 Kč?
- c) Vypočtete citlivost výnosů z prodeje vzhledem k bodu zvratu.

Řešení:



Příklad 5.2

Firma prodává 100 000 ks zboží za cenu 50 Kč/ks. Plné náklady na prodané zboží jsou ve výši 4 200 000 Kč, z toho fixní náklady ve výši 530 000 Kč. Firma může rozšířit prodej o 10 000 ks, ale pouze za předpokladu, že toto množství se bude prodávat se slevou 10 Kč, tedy za cenu 40 Kč/ks. Má význam pro firmu využít této nabídky? Jaké budou možné důsledky, pokud by rozšíření prodeje znamenalo navýšení fixních nákladů o 50 000 Kč?

Řešení:



Příklad 5.3

Firma prodává speciální druh kávovarů. Plánovaný objem prodeje je 150 ks. Požadovaná výnosnost celkových aktiv ve výši 3 000 000 Kč je 15 %. Variabilní náklady na 1 kávovar jsou 15 000 Kč, celkové fixní náklady jsou 450 000 Kč. Stanovte cenu, která zajistí požadovanou rentabilitu aktiv.

Řešení:

5.2 Cenová diferenciace a diskriminace

Diferenciace spočívá ve stanovení rozdílné ceny podle podmínek prodeje, tzn. že existují ceníkové ceny, které tvoří pouze základnu pro cenová jednání. Změna ceny souvisí s využitím kapacity a se změnou průměrných nákladů. Je-li pro dodavatele nákladově výhodnější lepší využití kapacity, má zájem na snížení ceny, která podporuje prodej.

Každý kupující musí být informován o ceně a podmínkách její změny. Zákon o cenách v § 13 říká, že výkony musejí být označovány cenou, a to na zboží nebo na viditelném místě (ceník). Prodávající musí předložit na požádání nabídkový ceník, ve kterém jsou uvedeny ceny a podmínky její změny. To má zabránit diskriminaci cen.

Pomůckou pro cenová rozhodování je výpočet implicitní pružnosti poptávky. Tou je možno stanovit buď nezbytné zvýšení prodaného množství při uvažovaném snížení ceny nebo naopak maximální možné snížení prodaného množství při zvyšující se ceně. Kritériem je dosažení stejného zisku jako před změnou ceny. Propočítání vychází z informací o uvažované změně ceny, výši variabilních nákladů a výši prodejních cen. Stanovení procentní změny vychází z informací o předpokládaném rozsahu prodeje.

Při snížení ceny¹:

$$\text{Nezbytné zvýšení prodaného } Q \text{ v } \% = \frac{\text{uvažované snížení ceny v } \%}{PT - \text{uvažované snížení ceny v } \%} \times 100$$

Při zvýšení ceny:

$$\text{Možné snížení prodaného } Q \text{ v } \% = \frac{\text{uvažované zvýšení ceny v } \%}{PT + \text{uvažované zvýšení ceny v } \%} \times 100$$



Příklad 5.4

Firma uvažuje o variantách prodávajícího objemu a změnách cen, resp. o kolik zvýšit prodané množství, aby se nezměnil původní rozpočtovaný zisk. Příspěvek k tržbám je 0,20 a firma uvažuje o snížení cen o 3, 5, 10 a 12 %.

Zjistěte, o kolik % by musel vzrůst objem prodeje, aby firma dosáhla původně rozpočtovaného zisku.

¹ PT je příspěvek k tržbám (počítaný jako marže/cena)

Řešení:

5.3 Prodejní ceny v zahraničním obchodě

Tvorba prodejní ceny v zahraničním obchodě – vliv dodacích podmínek

Základní pojmy/zkratky:

FCO (Franco) – cena včetně dovozného do místa určení.

EXW (Ex Works) – náklady i rizika spojená s dodávkou zboží přecházejí na kupujícího v závodě dodavatele, a to okamžitě, je-li zboží připraveno kupujícímu k odebrání.

DDP (Delivered Duty Paid) – s dodáním clo placeno.

CPT (Carriage Paid to) – přeprava placena do.

DDU (Delivered Duty Unpaid) – s dodáním clo neplaceno.

CIF (Cost, Insurance and Freight) – náklady, pojištění a přepravné.



Příklad 5.5 - řešený

Použití režijní sazby při kalkulaci importovaného zboží

Doprava zboží je zajištěna z Milána do Lince dodavatelem, následně vlastní dopravou. Pro zjednodušení je vše zaokrouhлено na celé koruny.

Smluvní cena CIF Milán

1 000 ks za 34 Kč/ks (hradí kupující)	34 000 Kč
Dopravné Milán – rakouská hranice	2 000 Kč
Dopravné rakouská hranice – Lince	500 Kč
Pojistné přepravy	500 Kč
Požizovací cena FCO Lince	37 000 Kč

+ režie 10 %	3 700 Kč
+ přímo připočitatelné náklady (vlastní doprava)	1 300 Kč
Celkem	42 000 Kč
Zisková přírážka k přímým nákladům (7,5 %)	3 150 Kč
Mezisoučet	45 150 Kč
+ provize 6 % z prodejní ceny	2 882 Kč
Netto prodejní cena	48 032 Kč
Předpokládáme 12,7% rabat z konečné prodejní ceny vč. rabatu	6 987 Kč
Celkem	55 019 Kč
+ DPH 21 %	11 004 Kč
Brutto prodejní cena	66 573 Kč

(Pozn.: Pro výpočet provize a rabatu, je možno použít trojčlenku, kdy 48 032 je 87,3 % a 100 % je prodejní cena).



Shrnutí kapitoly

Pátá kapitola se zaměřuje na kalkulaci nákladů a ceny, zkoumá vlivy a různé metody kalkulace, které jsou klíčové pro operativní i strategické rozhodování v oblasti obchodu. Kalkulace ceny je klíčový prvek v oblasti obchodu a podnikání. Kalkulace ceny zahrnuje pečlivou analýzu nákladů spojených s nákupem a prodejem zboží nebo poskytováním služby a následné stanovení ceny, která pokryje tyto náklady a zároveň umožní generování zisku. Několik klíčových prvků ke stanovení ceny jsou: analýza nákladů, vzorce pro kalkulaci ceny, strategie stanovení ceny, konkurenční faktory či flexibilita cenové politiky.

Cenová diferenciacce a diskriminace přináší pohled na možnosti odlišování cen v závislosti na různých faktorech, jako jsou segmenty trhu, typy zákazníků nebo geografické lokality. Diferenciacce umožňuje firmám přizpůsobit ceny podle specifických potřeb a chování různých zákazníků.

Prodejní ceny v zahraničním obchodě zahrnují problematiku stanovení cen při mezinárodních transakcích. Jsou zde prezentovány faktory, které ovlivňují stanovení mezinárodních cen a možnosti pro úspěšné vstoupení na zahraniční trhy.

Celkově kapitola poskytuje ucelený pohled na procesy kalkulace nákladů a ceny, zdůrazňuje strategie pro stanovení cen v různých situacích a nabízí teoretický a praktický vhled do dynamiky cenotvorby v podnikatelském prostředí.



Klíčové pojmy

kalkulace nákladů a ceny
náklady v obchodě
cenová diferenciacce

cenová diskriminace
prodejní ceny v zahranič-
ním obchodě
analýza nákladů

vzorce pro kalkulaci ceny
strategie stanovení ceny
konkurenční faktory



Doporučená a rozšiřující literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 10).

Popesko, B., a Papadaki, Š. (2016). *Moderní metody řízení nákladů*. Praha: Grada Publishing (kapitola 2.3, 6 a 9).



Otázky

1. Vysvětlete princip retrográdního kalkulačního vzorce se stupňovitým členěním fixních nákladů.
2. Jaké jsou zásadní rozdíly manažerské výsledovky na bázi nákladů vynaložených v období a nákladů prodaných výkonů?
3. Vysvětlete pojmy kalkulační jednice, kalkulované množství a kalkulační vzorec.
4. Vysvětlete princip bodu zvratu a určete, jak se vypočítá naturální a hodnotový bod zvratu.
5. Jakými způsoby lze kontrolovat tržby a prodejní ceny?
6. Vysvětlete pojem cenová diferenciacce.
7. Vysvětlete pojem cenová diskriminace.
8. Jaké znáte kvantitativní a kvalitativní odchylky?
9. Definujte předběžnou a výslednou kalkulaci a stanovte, kdy se použijí.
10. Jakými způsoby lze provést kalkulaci u zakázkově orientované činnosti?

6. Specifické kalkulace v obchodě, metoda ABC



Cíle kapitoly

- Rozdíl tradičních a moderních metod kalkulací.
- Princip sestavování kalkulace na základě dílčích aktivit.
- Postup sestavování kalkulací metodou ABC.
- Optimalizační metody při sestavování kalkulací.
- Rozhodovací úlohy o budoucích kapacitách.

6.1 Kalkulace metodou ABC

Kalkulace metodou ABC usiluje o odhalení skutečné příčiny vzniku nákladů. Její podstatou je alokování režijních nákladů jednotlivým prováděným aktivitám, jejichž prostřednictvím jsou následně přiřazovány nákladovým objektům. Příčiny rozvoje této metody, která se začala objevovat v 80. letech minulého století, jsou:

- zájem zákazníků o komplexní dodávky,
- snaha odběratelů o minimalizaci průměrné výše zásob,
- dochází ke zkracování doby životnosti nabízených produktů,
- narůstají požadavky zákazníků na kvalitu,

- zájem zákazníků o odlišitelný produkt,
- změna způsobu provádění výkonů, související především s rozvojem automatizace.

Přestože jde o metodu značně náročnou na rozsah zjišťovaných dat, metoda řízení založená na analýze vztahu nákladů k aktivitám i z ní odvozená kalkulace ABC podává zajímavé výsledky, které v některých případech rozšiřují jejich uplatnění i pro taktické a strategické úvahy a rozhodnutí. Při své aplikaci poskytuje široké spektrum informací o nákladech, činnostech, aktivitách, výkonech a nákladových objektech.

Postup sestavování kalkulace metodou ABC (Král a kol., 2018):

1. Vymezení stejnorodých skupin nákladů, které jsou charakteristické vztahem k aktivitám, které vyvolávají jejich vznik.
2. Vymezení příčiny vzniku nákladů a její vyjádření pomocí vztahových veličin, které vyvolávají vznik nákladů.
3. Zjištění úrovně příslušné stejnorodé skupiny nákladů a rozsahu vztahové veličiny.
4. Zjištění výše nákladů vyvolaných jednotkou vztahové veličiny.
5. Zjištění rozsahu vztahové veličiny, který byl vyvolán konkrétními druhy kalkulovaných výkonů.
6. Přiřazení průměrných nákladů jednotlivých aktivit kalkulační jednotce výkonu.

Aktivita je elementární prvek podnikatelského procesu. Lze ji vymezit minimálně z hlediska nákladů, příp. z hlediska měřitelného výkonu, který je výsledkem této aktivity. Aktivity se podrobněji člení na:

- aktivity, u nichž lze vyjádřit náklady (vstupy) i účel jejich vynaložení (výstupy),
- aktivity, u nichž lze měřit náklady, ale nelze kvantifikovat výstupy.

Rozdíl oproti tradičním metodám spočívá v tom, že ty v první alokační fázi přiřadí náklady útvarům a náklady útvarů se převážně podle jedné rozvrhové základny alokují výkonům. V metodě ABC se v první alokační fázi přiřadí náklady aktivitám a ty se následně alokují přes rozvrhové základny vyplývající z rozsahu aktivit, ne z objemu výkonů. Tato metoda je vhodná především u režijních nákladů, které se považují za fixní.

Položky kalkulačního vzorce se sestavují v členění podle aktivit. Rozlišují se aktivity, které jsou vyvolány jednotkou výkonu, výrobní dávkou a druhem výkonu. Tato kalkulační metoda patří spíše mezi kalkulace plných nákladů, jejímž omezením je statický charakter (tzn., že průměrný podíl nákladů na kalkulační jednotci je platný pouze pro konkrétní objem výkonů). Naopak přednosti této metody spočívají v tom, že dává možnost posoudit nákladovou náročnost aktivit, porovnat ji s

jejich přínosy a zároveň upozorňuje na nákladovou náročnost nestandardních a v malých objemech prováděných výkonů a na příčiny jejich nákladové náročnosti.



Příklad 6.1

Maloobchodní firma vykazuje za období roku 2024 následující údaje o přínosu jednotlivých skupin prodávaných produktů k celkovému zisku:

Položka	Nápoje	Fresh food	Trvanlivé zboží	Celkem
Výnosy (Kč)	40 000	80 000	45 000	165 000
Celkové náklady (Kč)	37 500	76 200	42 100	155 800
Náklady na prodané zboží (Kč)	30 000	55 000	35 000	120 000
Náklady oběhu (Kč)	7 500	21 200	7 100	35 800
Zisk z hlavní činnosti (Kč)	2 500	3 800	2 900	9 200
Výnosová rentabilita	6,25 %	4,75 %	6,44 %	5,58 %

Aktivity, jejich nákladová náročnost a počty aktivit:

Aktivita	Celkové náklady (v Kč)	Počet aktivit			
		Nápoje	Fresh food	Trvanlivé zboží	Celkem
Objednávky	6 400	15	30	19	64
Dodávky	9 600	12	85	23	120
Vyskladnění do prodejny	6 300	40	150	110	300
Služby zákazníkům	13 500	7 000	13 000	7 000	27 000
Celkem	35 800				

Řešení:

Nákladová náročnost aktivit a prodeje jednotlivých skupin zboží (v Kč):

Aktivita	Nákladová náročnost	Nápoje	Fresh food	Trvanlivé zboží
Objednávky				
Dodávky				
Vyskladnění do prodejny				
Služby zákazníkům				
Celkem				

Přínos jednotlivých skupin prodávaneho zboží k celkovému zisku (v Kč):

Položka	Nápoje	Fresh food	Trvanlivé zboží	Celkem
Výnosy				
Celkové náklady				
Náklady na prodané zboží				
Náklady oběhu				
Objednávky				
Dodávky				
Vyskladnění do prodejny				
Služby zákazníkům				
Zisk				
Výnosová rentabilita				



Příklad 6.2

Firma GARDEN prodává zahradní náčiní. Zboží vyváží především do Španělska a v dlouhodobém časovém horizontu uvažuje o dvou alternativách:

1. vyrábět ve svém hlavním sídle v ČR a vyvážet
2. přesunout firmu do Španělska

Předpokládané výnosy z prodeje ve Španělsku v následujících pěti letech jsou:

Rok	Výnosy (tis. Kč)
1.	10 000
2.	16 000
3.	21 000
4.	24 000
5.	26 000

Variabilní náklady na 1 Kč výnosů z prodeje jsou 0,30 Kč, náklady na dopravu do Španělska jsou 0,10 Kč na 1 Kč výnosů z prodeje.

Při nákupu zboží ve Španělsku budou variabilní náklady pouze 0,15 Kč, ale zároveň bude potřeba v 1. roce nakoupit budovy za 20 mil. Kč. Roční fixní výdaje budou navíc 4 mil. Kč.

Diskontní sazba pro investice je 15 %. Nebudou zásadní rozdíly mezi příjmy a výnosy z prodeje. Určete, která varianta je výhodnější (abstrahujte od vlivu daní)?

Řešení:

a) prodej z ČR (v tis. Kč)

Období	1	2	3	4	5	Celkem
Výnosy z prodeje						
Variabilní náklady						
Náklady na dopravu						
Relevantní peněžní tok						
Diskontní faktor						
Diskontované příjmy						

b) přesun do Španělska (v tis. Kč)

Období	1	2	3	4	5	Celkem
Výnosy z prodeje						
Variabilní náklady						
Fixní výdaje						
Výdaje na nákup budov						
Relevantní peněžní tok						
Diskontní faktor						
Diskontované příjmy						



Shrnutí kapitoly

Metoda ABC, neboli Activity-Based Costing (Kalkulace na základě aktivit), je moderní přístup k určování nákladů, který se zaměřuje na detailní analýzu aktivit a následně přiřazuje náklady na produkty nebo služby na základě skutečného využívání zdrojů. Tato metoda se ukázala jako účinný nástroj v odhalování skrytých nákladů a umožňuje firmám přesnější pochopení, jaké činnosti vedou ke generování nákladů.

Princip ABC spočívá v identifikaci a sledování aktivit, které spotřebovávají zdroje v organizaci. Tyto aktivity mohou zahrnovat nákupní operace, administrativní činnosti nebo služby zákazníkům. Každá aktivita je přiřazena k nákladům na základě skutečného využívání zdrojů, což umožňuje přesnější alokaci nákladů.

Klíčové prvky metody ABC zahrnují:

1. Identifikace aktivit: Prvním krokem je identifikace všech aktivit, které jsou ve firmě prováděny. To může zahrnovat jak přímé, tak i sekundární aktivity, například administrativní práce nebo vyřizování reklamací.
2. Přiřazení zdrojů: Poté je každá aktivita přiřazena k zdrojům, které spotřebovává. To může zahrnovat čas zaměstnanců, materiály nebo technologické vybavení.
3. Vytvoření nákladových poolů: Náklady spojené s každou aktivitou jsou shlukovány do nákladových poolů, což umožňuje přesnější sledování a analýzu nákladů.
4. Přiřazení nákladů na produkty: Nakonec jsou náklady z nákladových poolů přiřazeny ke zboží nebo službám na základě toho, jaké množství zdrojů každá aktivita spotřebovává.

Metoda ABC poskytuje firmám a manažerům lepší porozumění tomu, které činnosti jsou nákladově náročné, a umožňuje jim přijímat informovaná rozhodnutí o optimalizaci procesů, alokaci zdrojů a stanovení cen. Je zejména užitečná v odvětvích, kde jsou náklady na aktivitu různorodé a kde tradiční metody kalkulace mohou vést ke zkresleným výsledkům.



Klíčové pojmy

metoda ABC (activity-based costing)
identifikace aktivit

přiřazení zdrojů
nákladové pooly
analýza nákladů

optimalizace procesů
alokace zdrojů



Doporučená a rozšiřující literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 12).

Král, B. a kol. (2019). *Manažerské účetnictví*. Praha: Management Press.

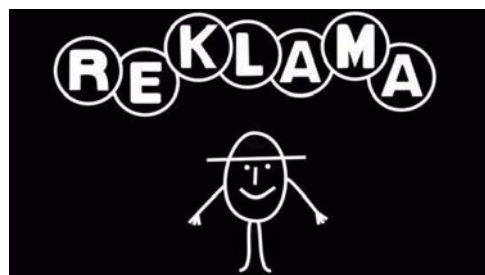
Popesko, B., a Papadaki, Š. (2016). *Moderní metody řízení nákladů*. Praha: Grada Publishing (kapitola 7).



Otázky

1. Vysvětlete princip Activity Based Costing. Co znamená „Aktivita“?
2. Jakým způsobem je nutné upravit účetní data při kalkulaci metodou ABC?
3. Jaké jsou postupy při alokaci nepřímých nákladů u kalkulace zboží?
4. Jaké může být členění aktivit v obchodním podniku?
5. Jaké informace metoda ABC poskytuje a jak je může podnik využít?
6. Jak lze měřit výkon aktivit?
7. Popište jednotlivé kroky kalkulace metodou ABC při obchodní činnosti?
8. Definujte „cost pools“ a „cost drivers“ a uveďte příklady.
9. Jaké jsou překážky při zavádění metody ABC v podniku?
10. Jaké jsou přednosti a omezení metody ABC a pro které obchodní podniky je vhodné tuto metodu využít?

7. Podpora prodeje, reklama, franšízing



Cíle kapitoly

- Co je to reklama.
- Daňové a účetní aspekty reklamy.
- Měření účinnosti a efektivity reklamy.
- Rozdíly mezi reklamou, reprezentací a sponzoringem.
- Výhry ze soutěží, spotřebitelské loterie.
- Franšízing.

7.1 Reklama

Reklama je založená na psychologii a behaviorálních disciplínách. Správný podnikatel dokáže, na základě reklamy, přednosti konkurence změnit ve svoji konkurenční výhodu.

Reklama je v zákoně č. 40/1995 Sb., o regulaci reklamy definovaná jako prezentace šířená komunikačními kanály mající za cíl podporu podnikové činnosti, zejména podporu spotřeby nebo prodeje zboží, výstavby, pronájmu nebo prodeje nemovitostí, prodeje nebo využití práv nebo závazků podporu poskytování služeb, propagaci ochranné známky.

Reklama nabízí informace, proč si má zboží zákazník koupit, sleva pak určuje spíše dobu nákupu. Zákonem je zakázaná reklama, která naplňuje znaky nekalé praktiky.

Nekalou soutěží je zejména:

- klamavá reklama,
- klamavé označování zboží a služeb,
- vyvolání nebezpečí záměny,
- parazitování na pověsti závodu, výrobku či služeb jiného soutěžitele,
- podplácení,
- zlehčování,
- srovnávací reklama, pokud není dovolena jako přípustná,
- porušení obchodního tajemství,
- dotěrné obtěžování a
- ohrožení zdraví a životního prostředí.

Klamavá reklama je taková reklama, která klame osoby, jimž je určena, a tím i ovlivňuje hospodářské chování těchto osob.

Při posuzování, zda je reklama klamavá, se přihlédne k:

- dostupnosti, povaze, provedení, složení, výrobnímu postupu, datu výroby nebo poskytnutí způsobilosti k určenému účelu, použitelnosti, množství, zeměpisného či obchodního původu, i podrobnějšímu vytčení a dalším znakům zboží nebo služeb,
- ceně nebo způsobu jejího určení,
- podmínkám, za nichž se zboží dodává nebo služba poskytuje, a
- povaze, vlastnostem a právům zadavatele reklamy, jako jsou zejména jeho totožnost, majetek, odborná způsobilost, jeho práva duševního vlastnictví nebo jeho vyznamenání a pocty.

Klamavé označení zboží nebo služby je takové označení, které může vyvolat v obchodním styku mylnou domněnku, že jím označené zboží nebo služba pocházejí z určité oblasti či místa nebo od určitého výrobce, anebo že vykazují zvláštní charakteristický znak nebo zvláštní jakost. Nerozhodné je, zda označení bylo uvedeno bezprostředně na zboží, na obalu, obchodní písemnosti nebo jinde. Rovněž není rozhodné, zda ke klamavému označení došlo přímo nebo nepřímo a jakým prostředkem se tak stalo.

Srovnávací reklama

Srovnávací reklama přímo nebo nepřímo označuje jiného soutěžitele nebo jeho zboží či službu. Srovnávací reklama je přípustná:

- není-li klamavá,

- srovnává-li jen zboží a službu uspokojující stejnou potřebu nebo určené ke stejnému účelu,
- srovnává-li objektivně jednu nebo více podstatných, důležitých, ověřitelných a příznačných vlastností zboží nebo služeb včetně ceny,
- srovnává-li zboží s označením původu pouze se zbožím stejného označení,
- nezlehčuje-li konkurenta, jeho postavení, jeho činnost nebo jeho výsledky nebo jejich označení ani z nich nekalým způsobem netěží,
- nenabízí-li zboží nebo službu jako napodobení či reprodukci zboží nebo služby označovaných ochrannou známkou soutěžitele nebo jeho názvem.

Sestavení reklamního rozpočtu

Sestavení reklamního rozpočtu podléhá specifice oboru; základními zůstávají:

- metoda zůstatkového rozpočtu – vloženo do rozpočtu, kolik finančních prostředků je možno vydat bez vazby na obrat, potřeby;
- metoda procentuálního podílu z obratu – na základě minulého období, není zohledněn aktuální vývoj trhů, ani dlouhodobost cílů; je nevhodné pro dlouhodobé plánování;
- metoda konkurenční parity – finanční prostředky se vydávají v podobném objemu a struktuře jako konkurence;
- metoda cílů – dle propočtu potřeby nákladů na realizaci konkrétní reklamní aktivity.

Předpokladem pro sestavení reklamního rozpočtu je, že cíl reklamy je měřitelný, prostředky a média jsou jednoznačně stanoveny, náklady na reklamní prostředky jsou známy.

Při sestavování rozpočtu je také potřeba přihlídnout k životnímu cyklu výrobku, zboží nebo služby (nižší částky na již zavedené produkty), frekvenci reklamy, podílu na trhu, konkurenci atd.

Dále je podstatné zjišťování oprávněnosti slevy z prodejní ceny, tedy propočet snížení plánované marže (viz kapitola zásoby). Pokud se sníží plánovaná marže, snižuje se tím úhrada fixních nákladů a tvorba zisku (pokud nebyla sleva předem zakomponována v ceně).



Příklad 7.1

Firma vytváří reklamní plán s rozpočtem 50 000 Kč. Má k dispozici několik reklamních kanálů: regionální televizi, letáky, sociální média (Facebook a Instagram) a online reklamu (Google Ads). Pro každý kanál je známo očekávané pokrytí a cena: regionální televize: 100 000 lidí za 10 000 Kč, letáky: 5 000 kusů za 7 000 Kč, sociální

média: 50 000 uživatelů za 15 000 Kč a online reklama: 20 000 uživatelů za 18 000 Kč.

Vyhodnoťte efektivitu každého kanálu reklamy na základě ceny za dosaženého člověka nebo za distribuovaný materiál a navrhnete optimální alokaci rozpočtu pro dosažení co nejlepšího výsledku v rámci stanoveného rozpočtu.

Řešení:



Příklad 7.2

Firma plánuje investovat do reklamní kampaně na propagaci svých produktů. Rozpočet na tuto kampaně činí 50 000 Kč. Společnost očekává, že díky reklamě zvýší prodeje a zisk. Na základě dosavadních zkušeností a odhadu marketingových odborníků předpokládá, že každá utracená koruna do reklamy přinese nárůst prodeje o 3 Kč.

Kolik musí firma investovat do reklamy, pokud chce dosáhnout zvýšení zisku o 200 000 Kč?

Řešení:

7.1.1 Daňové a účetní aspekty reklamy

Reklama je běžně spojena s podnikáním, je součástí provozních nákladů podniku. Otázkou je, zda ji můžeme zařadit do nákladů daňově uznatelných, které snižují základ pro výpočet daně z příjmů, nebo zda je nákladem účetním, který nemá vliv na výši daně z příjmů.

Pro **daňovou uznatelnost nákladů na reklamu** je vždy nutné dodržet tyto zásady:

- reklama se týká daného podniku (nikoliv jiného poplatníka – například mateřské či dceřiné společnosti, či výrobce zboží, které prodejce prodává),
- reklama se týká produktu, který podnik poskytuje či hodlá poskytovat, (tj. obecná zásada souvislosti nákladů a výnosů),
- náklady na reklamu musí být doložitelné,
- náklady na reklamu jsou časově rozlišeny dobou její prezentace.

Má-li reklama věcný charakter, např. poskytování reklamních předmětů, letáků, katalogů, vylepování plakátů, umístění billboardů, je o ní účtováno jako o spotřebě materiálu. Při uskutečnění reklamy poskytováním vlastní produkce, např. rozdáváním vlastních výrobků, ochutnávkou, je o ní účtováno jako o zásobách vlastní výroby.

Reklamní předměty mohou nabývat různých podob, zejména:

- služby přijaté i poskytnuté: tiskoviny, masmédiá – inzerce, nájmy reklamních ploch,
- nakoupené i vytvořené hmotné předměty: darování reklamních předmětů, letáky, plakáty, billboardy, katalogy a jiné,
- pořádání akcí, soutěží.

Zásada časové a věcné souvislosti

Zásada časové a věcné souvislosti s reklamou a propagací úzce souvisí. Náklady na reklamu jsou přiřazovány do období její realizace, nikoliv do období, kdy se očekává její účinek. To se týká i poskytnutí reklamy v podobě služeb (inzerce, nájmy reklamních, výstavních ploch s nabídkou zboží a další služby). U nákladnějších a déle provozovaných reklamních sdělení se jedná již spíše o dlouhodobý majetek.

Pro daňovou uznatelnost musí reklamní předměty splňovat následující podmínky:

- reklamní předmět je opatřen obchodním jménem, ochrannou známkou dárce či názvem propagovaného zboží či služby. Postačí i vizitka podniku v balíčku obsahujícím předmět,
- reklamní předmět je poskytnut zdarma,
- hodnota nepřesahuje 500 Kč (bez DPH) za jednotku,
- nejedná se o výrobek, který podléhá spotřební dani (s výjimkou tichého vína).

7.1.2 Efektivita a účinnost reklamy

Efektivita, tedy účelnost reklamy (effectivness) má řadu alternativ, vždy jde o individuální záležitost firmy. Mimo propočty orientačními metodami efektivnosti např. v hodnocení počtu přijatých objednávek na zboží může být usouzeno na adekvátnost ceny, formy reklamy, načasování atd. Vychází se při tom z předpokladu, že čím větší počet potencionálních zákazníků reklama osloví, tím pravděpodobnější bude vyšší počet zákazníků reálných. Nejčastěji používaný ukazatel je ROI.

$$ROI = \frac{(Hrubá\ marže - Investované\ náklady)}{Investované\ náklady} * 100$$

Účinnost (efficiency) znamená zhodnocení návratnosti vynaložených prostředků jako např.:

- **CPA (Cost per action)**, tedy cena za reklamu - např. pokud měříme počty odeslaných poptávek, počty odeslaných objednávek, odeslaných formulářů apod.
- **ROAS (Return on ad spend)**, tedy návratnost prostředků vložených do reklamy. Odpovídá na otázku, kolik přinese jedna koruna investovaná do reklamy.

$$ROAS = \frac{Celkové\ příjmy\ z\ reklamy}{Celkové\ náklady} * 100$$

Pokud např. vložím do reklamy 10 Kč a přinese mi 30 Kč, ROAS je 300 %. Čím vyšší číslo, tím lépe, nicméně neexistuje žádná doporučená hodnota. V případě nastavení nízkých marží může být podnik ztrátový i při ROAS ve výši 2 000 %.

- **PNO (podíl nákladů na obratu)** - hodnota vyjadřuje, kolik procent z obratu, získaného díky reklamě, bylo potřeba za reklamu zaplatit.

$$PNO = \frac{Celkové\ náklady\ na\ reklamu}{Obrat\ z\ reklamy} * 100$$

Pokud bude do reklamy vloženo např. 50 Kč a přinese to 200 Kč na obratu, pak PNO bude ve výši 25 %. Čím nižší PNO, tím lépe moje reklama funguje. Univerzálně správná hodnota PNO ovšem neexistuje. Některé firmy mohou být z důvodu vyšších marží spokojeny s PNO ve výši 20 %, pro jiné firmy bude PNO ve výši 10 % znamenat ztrátu.

Klíčové indikátory výkonnosti (KPI)

Zmíněná problematika souvisí i s hledáním optimální varianty cílů (výnosy, náklady, počet kupujících), segmentu zákazníků. Z toho důvodu se využívají i tzv. klíčové indikátory výkonnosti (KPI – key performance indicators). Mezi ně patří např. tyto ukazatele:

$$\frac{\text{Cena inzerátu}}{\text{Čtenost (počet osob)}}$$

$$\frac{\text{Tržby}}{\text{Náklady na reklamu}}$$

$$\frac{\text{Náklady na reklamu}}{\text{Počet objednávek}}$$

$$\frac{\text{Náklady na reklamu}}{\text{Návštěvnost www stránky}}$$

$$\frac{\text{Náklady na reklamu}}{\text{Výnosy}}$$

$$\frac{\text{Přírůstek obrátu}}{\text{Náklady na reklamu}}$$

$$\frac{\text{Přírůstek obrátu}}{\text{Celkový obrat}}$$

K vyhodnocení působnosti reklamy na prodej zboží je v rámci nákladů a výnosů využívána řada statistických metod, např. regresní analýza, vícenásobná regresní analýza zahrnující další proměnné ovlivňující prodej. Pokud je vztah mezi reklamou a prodejem silný, lze usoudit na pozitivní vliv reklamy. Nicméně i zde působí tzv. carry-over efekt, tzn., že náklady jsou kompenzovány příjmy s určitým časovým zpožděním.



Příklad 7.3

Firma se rozhodla spustit novou kampaň, kdy reklama byla zasílána přímou formou (poštou). Vytiskla 4 000 ks pohlednic a poslala je poštou potenciálním zákazníkům. Celkové náklady na tisk a poštovné jsou 80 000 Kč. Výsledkem kampaně jsou tržby ve výši 400 000 Kč a hrubá marže je ve výši 200 000 Kč. Vypočítejte ROI (Return on Investment), vycházející z poměru výnosu k investicím.

Řešení:

Účtování propagačních letáků a reklamního spotu:

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| 1. Zhotovení propagačních letáků | - dodavatelsky 518 / 321 |
| | - interně 501 / 586, 585 |
| 2. Zhotovení reklamního spotu | - dodavatelsky 518 / 321 |
| | - interně 518 / 586, 585 |



Příklad 7.4

Společnost objednala tisk nového katalogu v ceně 30 Kč za jeden katalog v počtu 10 000 ks. Katalogy byly vytištěny v běžném období a do konce roku jich bylo rozdáno 4 000 ks.

Zaúčtujte vybrané účetní operace způsobem účtování A i B.

Řešení:

Účtování způsobem A:

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: za tisk katalogů	300 000		
FAP: DPH 21 %	63 000		
PRI: Příjemka katalogů	300 000		
VYD: Rozdané katalogy	120 000		

Účtování způsobem B:

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: za tisk katalogů	300 000		
FAP: DPH 21 %	63 000		
VÚD: Zbylé katalogy na skladě k 31.12.	180 000		



Příklad 7.5

Účtování předání reklamních předmětů

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
Nákup 20 ks lahví alkoholu včetně DPH – 600 Kč/ks	12 000		
Příjem lahví na sklad	12 000		
Rozdání lahví zákazníkům	12 000		
Nákup kávových sad s logem společnosti (10 sad á 1 000 Kč včetně DPH)	10 000		
Příjem sad na sklad	10 000		
Předání čtyř sad zákazníkům	4 000		
Nákup 100 ks propisek s logem (á 8 Kč)	8 000		
DPH 21 %	1 680		
Rozdání propisek zákazníkům ihned	-		
Nákup 20 lahví šumivého vína (á 200 Kč)	4 000		
Předání 16 lahví obchodním partnerům	3 200		



Příklad 7.6

Podnik vyrábějící umělecké předměty ze dřeva, jeden ze svých výrobků – umělecké dílo (ocenoeno v úrovni vlastních nákladů ve výši 20 000 Kč) věnuje svému hlavnímu odběrateli jako pozornost k pátému výročí úspěšné spolupráce. Výrobek je opatřen logem společnosti. Nejde o vzorek ani zboží.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
Poskytnutí vlastní produkce jako reklamního předmětu	20 000		
Doúčtování 21 % DPH	4 200		

Částka ve výši 20 000 Kč na straně MD účtu 513 se stane položkou zvyšující základ daně. DPH je zaúčtována také na účtu 513.



Příklad 7.7

Potravinářská společnost prodávající ovčí sýry pořádá každý měsíc ochutnávky svého zboží a zkoumá tak, kterým sýrům dávají zákazníci přednost. Zákazníci dostávají výrobek přímo na místě (na výstavě či v obchodním domě) k ochutnání.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
Ochutnávka sýrů na gurmánské výstavě	1 000		



Příklad 7.8

Účtování reklamních billboardů

Billboard oznamující zlevnění vybraného zboží po vánočních svátcích byl vyvěšen v průběhu prosince daného roku a těsně před koncem roku byl nahrazen jiným billboardem na služby jiné společnosti. Na základě této reklamy budou zvýšeny tržby nejen koncem roku, ale zejména pak v roce následujícím. V tomto případě se reklama časově nerozlišuje, časová a věcná souvislost se řídí dobou, kdy reklamní akce probíhala.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: Vyvěšení billboardu v prosinci – účtujeme dle faktury	100 000		
FAP: DPH 21 %	21 000		

Pokud by se jednalo o billboard vlastní, účtujeme na účet 021 (stavební část) a účet 022 (plocha)



Příklad 7.9

Reklama v místním tisku na 4 měsíce (od října běžného období)

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAP: Přijatá faktura od dodavatele	8 000		
	FAP: DPH 21 %	1 680		
2.	Časové rozlišení – účtování v běžném období	6 000		
3.	Časové rozlišení – účtování v násl. období	2 000		



Příklad 7.10

Účtování reklamní inzerce

Opravář automobilů si v listopadu běžného období objednal v časopise tištěnou reklamu, která vyjde v lednu následujícího roku. Vydavatelství časopisu zaslalo opraváři fakturu na částku 10 000 Kč bez DPH. V účetnictví opravárenské firmy se musí zohlednit časové rozlišení.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: za reklamu – zdanitelné plnění	10 000		
FAP: DPH 21 %	2 100		
Časové rozlišení reklamy v lednu	10 000		

7.1.3 Reklama, reprezentace či sponzoring?

Náklady na **reklamu**, resp. propagaci, jsou daňově uznatelné s nárokem na odpočet DPH. Je třeba prokázat, že náklady byly vynaloženy na dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů.

Náklady na **reprezentaci** jsou daňově neuznatelné bez možnosti odpočtu DPH, souvisí spíše s obdarováním obchodního partnera bez recipročních užitků. Reprezentace může být ve formě pohoštění či dárků a je běžným nákladem, daňově neuznatelným.

Sponzoring je příspěvek poskytnutý s cílem podporovat prodej zboží, výrobků či poskytování služeb. Je očekávána určitá protislužba zajištěním reklamy pro poskytovatele. Základním znakem reklamy a sponzoringu je, že podnikatel očekává jistá protiplnění, protihodnotu. O daňový náklad by se jednalo pouze v případě, že zároveň s tímto zveřejněním dochází k propagaci výrobků nebo podpory prodeje zboží či služeb.



Příklad 7.11

Náklady na pobyt pozvané obchodní delegace

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: Ubytování v hotelu vč. DPH	52 500		
FAP: Pronájem salonku na jednání - ZD	10 000		
FAP: DPH 21 %	2 100		
FAP: Občerstvení vč. DPH	6 000		



Příklad 7.12

Prodej zboží v rámci akce na zákaznickou kartu

Prodej zboží ve slevě za 1 000 Kč. Skladní cena je 600 Kč. Zákazník nasbíral 500 bodů za nákupy a dostane 5 % slevu na tento nákup.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: Cena slevové karty (podnik nakoupil)	10		
FAV: Prodej zboží - ZD	1 000		
FAV: DPH 21 %	210		
FAV: Uplatnění 500 bodů (5 % sleva)	50		
FAV: DPH 21 % ze slevy			
VYD: Vyskladnění zboží ve skladové ceně			



Příklad 7.13

Dárkové poukazy

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
PPD: Nákup poukazu zákazníkem	300		
FAV: Uplatnění poukazu zákazníkem při prodeji	248		
FAV: DPH 21 %	52		
VÚD: V případě propadnutí poukazu – výnos	300		

7.1.4 Výhry ze soutěží na podporu prodeje, spotřebitelské loterie

Od 1. ledna 2017 došlo ke zrušení zákona č. 202/1990 Sb., o loteriích a úprava spotřebitelských soutěží spadá pod nový zákon č. 186/2016 Sb., o hazardních hrách. Nejsou zde tedy jiná dřívější omezení (např. limity hodnoty výher) než to, že spotřebitelská soutěž nesmí naplňovat znaky nekalé, klamavé či agresivní obchodní praktiky, ani definici hazardní hry.

Výherci mohou být:

- fyzické osoby:
 - do 10 000 Kč fyzická osoba (občan) - osvobozeno od daně z příjmů,
 - ostatní výhry: 6 až 20 % srážková daň. Pořadatel sráží daň z hodnoty výhry (včetně DPH u nepeněžní výhry),
- fyzická osoba podnikatel – výhru zahrne do přiznání k dani z příjmů.
- právnická osoba – výhru zahrne do přiznání k dani z příjmů.

Do základu pro výpočet srážkové daně se v případě nepeněžní výhry zahrnuje i DPH, pokud je pořadatel plátce.

Výhra může být peněžní i nepeněžní povahy. Např. peněžní odměny se účtují 548/325 a 342/379.

Srážková daň nemůže zvyšovat náklady na prodané zboží, není součástí pořizovací ceny. Srážkovou daň z výhry platí osoba, která výhru získala. Jedná se o daň z příjmu výherce. Pokud daň z výhry zaplatí podnik, který soutěž organizuje, platí daň za jiného poplatníka (za výherce). To je také důvodem, proč je částka srážkové daně pro podnik nákladem daňově neuznatelným². Od srážkové daně z výher reklamních soutěží a slosování je osvobozena výše uvedená cena nepřevyšující 10 000 Kč (bez DPH).

² Daně placené podnikem či fyzickou osobou za jiného poplatníka jsou pro tento platící subjekt nákladem daňově neuznatelným.



Příklad 7.14

Soutěž o finanční odměnu za zodpovězení otázky: „Kolik knižních titulů bude prodáno k určitému dni?“, přičemž odpovědi je nutno odevzdat do konce roku. Po vyhodnocení odpovědí, zákazník s nejpřesnější odpovědí příští rok v březnu dostane 40 000 Kč.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
Nárok zákazníka na odměnu za výhru	40 000		
Předpis srážkové daně 15 %	6 000		
VBÚ: Výplata peněz vítězi	34 000		
VBÚ: Odvod daně správci	6 000		

V případě, že je cena v nepeněžní formě, může pořadatel reklamní soutěže uplatnit postup podle ustanovení § 24 odst. 2 písm. u) zákona o daních z příjmů, daň zaplatit za výherce a uplatnit ji jako daňově uznatelný náklad. Je-li tedy např. hodnota nepeněžní výhry včetně DPH 50 000 Kč, odvede pořadatel daňové správě daň ve výši 15 % z částky 50 000 Kč, tedy 7 500 Kč. Zaplacená daň z příjmů fyzických osob ve výši 7 500 Kč z věcné výhry za poplatníka je daňovým výdajem, rovněž je daňovým výdajem hodnota výhry 50 000 Kč. V případě peněžní výhry by daň byla rovněž 7 500 Kč, výherce by však obdržel peněžní výhru pouze 42 500 Kč.



Příklad 7.15

Reklamní slosovací akce za účelem zvýšení obrátu

Každý, kdo nakoupil za více než 5 000 Kč je zařazen do losování o nepeněžitou cenu. Hlavní cenou je soubor 3 periodik v prodejní ceně 10 000 Kč. Pořizovací cena je ve výši 7 000 Kč.

Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
VYD: Vyskladnění periodik	7 000		
VÚD: DPH 12 % z prodejní ceny	1 200		
VÚD: Srážková daň 15 % z 11 200 Kč	1 680		
VBÚ: Úhrada srážkové daně	1 680		

7.2 Franšízing

Jedná se o systém marketingu produktů, služeb a technologií, které spočívají ve spolupráci mezi nezávislými podnikateli, tzv. franchisorem a franchisantem. Franchisor poskytuje franchisantům určitý nárok, ale zároveň je zavazuje k povinnosti provozovat činnost v souladu s koncepcí franchisora. Tento nárok opravňuje k využívání obchodního názvu, ochranné značky, know-how, obchodních a technických metod apod., při zajištění obchodní a technické pomoci.

Typickým využitím franšízingu je oblastní zastupování určité silné značky franchisantem na určitém území. Podnikají tak například benzinové stanice, obchodní řetězce, obchody mezinárodních oděvních značek. Nejznámějším příkladem je řetězec McDonalds. Formou franšízingu se obvykle distribuují produkty či služby chráněné ochrannou známkou a silné nadnárodní značky.

Franchising umožňuje rychlým a jednoduchým způsobem rozšiřovat distribuční řetězec bez nutnosti vlastnit distribuční síť. Z pohledu franchisanta je výhoda v zastřešení již zavedenou značkou a předání know-how prodeje. Nevýhodou může být odvádění podílu ze zisku ve prospěch franchisora a svázanost jeho pravidly a firemní identitou.



Shrnutí kapitoly

Kapitola se detailně věnuje klíčovým prvkům podpory prodeje, reklamy a franšízingu, což jsou strategické nástroje, jež mohou výrazně ovlivnit úspěch podniku.

První část kapitoly se zabývá daňovými a účetními aspekty reklamy. Podrobně je zkoumáno, jak jsou náklady spojené s reklamními kampaněmi zaznamenávány v účetnictví a jak mohou ovlivnit daňové závazky podniku. Důraz je kladen na transparentnost v účetnictví a zákonné aspekty.

Další část je věnována měření účinnosti reklamních kampaní. Jsou prozkoumány různé metriky a analytické nástroje, které umožňují hodnotit návratnost investic do reklamy a efektivitu dosažených výsledků. Díky tomu firmy získávají nástroje pro informovanější rozhodování o svých reklamních strategiích.

Dalším klíčovým tématem je srovnání různých forem propagace včetně reklamy, reprezentace a sponzoringu. Je diskutováno o přínosech a nevýhodách každého přístupu a poskytnutí návod, jak volit mezi těmito formami propagace na základě cílů a specifik podnikání.

Poslední část kapitoly je věnována franšízingu, což je mezi firmami stále populárnější obchodní model. Je zkoumán koncept franšízingu od vytvoření franšízové sítě až po právní a obchodní aspekty.

Celkově poskytuje tato kapitola pohled na strategie podpory prodeje a obchodní model franšízingu, což jsou klíčové součásti úspěšného podnikání v dnešním konkurenčním prostředí.



Klíčové pojmy

daňové a účetní aspekty
reklamy
účinnost reklamy
efektivita reklamy

reklamní kampaň
ROI
franšízingová smlouva
CPM

Reklama, reprezentace,
sponzoring
výhry ze soutěží
spotřebitelské loterie



Doporučená literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 13).



Otázky

1. Jak bývá měřena efektivnost reklamy?
2. Co znamená carry-over efekt v reklamě?
3. Jakým způsobem se účtuje reklama?
4. Jaké jsou formy reklamy?
5. Objasněte reklamu z hlediska DPH.
6. Jak se účtují předváděcí akce a ochutnávky?
7. Vysvětlete rozdíly mezi reklamou, reprezentací a sponzoringem.
8. Jak se účtují výhry z loterie?
9. Jaké jsou metody sestavení reklamního rozpočtu?
10. Jak se vyúčtují reklamní billboardy (včetně časového rozlišení na více období)?

8. Slevy v účetnictví



Cíle kapitoly

- Druhy slev.
- Účetní a daňové řešení skonta.
- Účetní a daňové řešení bonusu.
- Sleva z reklamace.
- Vliv slevy na obchodní marži.

8.1 Slevy

Slevy mají odlišný důvod svého vzniku, a to dle záměru podniku či řešení aktuální situace. Často se může jednat o obchodně politickou aktivitu, mezi které patří např. obchodní slevy marketingového charakteru, zavádění nového zboží, výprodej zásob, vytvoření si klientely do budoucna, zabezpečení plynulého provozu, součást obchodních podmínek i finančního řízení podniku, výzva konkurenci apod.

Dalším důvodem mohou být chybné nákupy obchodu, snížení nákladů, sortimentní problémy, sezónní slevy. Někdy se jedná o načasování prodeje, uvažuje se, že lepší než často malé slevy, je jedna sleva významná.

Uváděné tendence pro udělení slev mohou být snížit ceny po co nejdelší dobu, snížit ceny po vrcholu prodejního cyklu, pokračovat periodickými slevami do vyprodání zásob či jejich kombinace. Slevy musí být zakomponovány v cenové politice podniku.

8.2 DRUHY SLEV Z OBLASTI MARKETINGOVÉ A FINANČNÍ AKTIVITY PODNIKU

Slevy na účtech 504, 548, 604, 648 by měly být značeny v samostatné analytické evidenci z důvodů možnosti jejich sledování a analýzy.

Specifické necenové stimulační slevy jsou v podobě příspěvků na vystavování zboží za dobré umístění v regálech placených dodavateli.

Slevy lze rozdělit podle důvodu vzniku, účelu použití a oblasti udílení slev na:

- slevy jako součást platebních podmínek (skonto); snížení doby inkasa;
- slevy jako nástroj finanční politiky, dodržení smluvních podmínek, např. doby splatnosti faktury;
- slevy funkční: např. slevy dodavatelů článkům obchodního řetězce za plnění určitých funkcí, jako je např. prodej, skladování, vedení záznamů;
- slevy z vadného plnění (reklamace)
- specifické slevy, např. zvýhodnění jiných osob či zaměstnanců.

8.2 Druhy slev z oblasti marketingové a finanční aktivity podniku

V této souvislosti rozlišujeme slevy dodavatelské (kalkulované a nekalkulované, smluvní a nad rámec smlouvy fakturační, opravný daňový doklad (dobropis)) a zákaznické (slevové kupony, slevové akce).

Podniky by měly mít rozpracované postupy při účtování a kalkulaci slev vč. dopadů do cenových odchylek.

Opravný daňový doklad (dobropis) dříve představoval daňový doklad, ve kterém dodavatel snižoval dříve vyúčtovanou částku vůči odběrateli. Opravný daňový doklad (vrubopis) naopak sloužil k navýšení pohledávky vůči dodavateli. Nyní jsou vrubopis a dobropis nahrazeny jedním pojmem, a to opravný daňový doklad.

Velmi podstatné pro určení správného účetního zápisu je uvedení důvodu, pro který bylo snížení ceny provedeno, vazby na primární transakci, ze které se upravljuje cena, a období, kdy daná transakce byla realizována.

Obecně je vhodné veškeré typy slev účtovat stejným způsobem, jakým byla účtována položka, ke které se příslušná sleva vztahuje. Souvisí-li sleva s položkou, jež byla účtována prostřednictvím určitých nákladových či výnosových účtů, potom je třeba i slevu vykázat jako snížení stejných nákladových či výnosových položek. Pokud se sleva vztahuje k pořízenému aktivu, jež dosud nebylo „spotřebováno“ (typicky zásoby nebo majetek), potom je třeba tuto slevu vykázat jako snížení hodnoty daného aktiva.

8.3 Slevy sezónní

Sezónní slevy musí být pro kupující motivující, ale zároveň by měly kompenzovat obchodníkům skladování zboží třeba i po několik měsíců či pokrývat ztráty ušlých

příležitostí z prostředků investovaných do daných zásob. Sezónní slevy udržují plynulejší chod prodeje i mimo sezónní období.

V případě slevy při doprodeji neprodejných zásob (zvláštní nabídka), je zapotřebí dokladovat pro daňové účely, že jde skutečně o neprodejné zásoby. V tomto případě by se snížil základ daně z příjmu a byl by i nižší základ pro výpočet DPH.

8.4 Skonto

Dalším typem slevy je tzv. skonto, které představuje **snížení ceny v případě splnění platební podmínky**, která nejčastěji představuje buď platbu v hotovosti nebo včasné splacení. Účtování skonta je stejné jako u ostatních slev.

Skonto má základní prvky:

- nabízená diskontní sazba,
- specifické časové období, během něhož je nabízená diskontní sazba využitelná.

Výše skonta je ovlivněna výší úroků, rizikem daného dodavatelského úvěru, zájmem dodavatele na rychlém inkasu; bývá proto vyšší než obvyklý úrok. Při poskytování skonta více dodavatelům je vhodný přepočet na úrokovou míru.



Příklad 8.1

Výpočet skonta

Poskytované skonto je ve výši 6 % a to při úhradě do 10 dnů. Předpokládá se, že 30 % odběratelů tuto slevu využije a objem tržeb by měl činit 1 mil. Kč. V jaké výši bude skonto?

Řešení:

Jestliže je sleva z ceny uplatněna před vystavením daňového dokladu, stanoví se základ daně s ohledem na tuto slevu. Pokud je sleva poskytnuta až po vystavení daňového dokladu, musí být provedena oprava základu daně a vystaven opravný daňový doklad (dobropis). Přiznaná sleva je pak samostatným zdanitelným plněním. Jelikož pohledávka vůči odběrateli již neexistuje, mělo by se účtovat 604 /325 a úhrada skonta 325 /221.



Příklad 8.2

Skonto jako platební podmínka

Dodavatel vystavil fakturu v hodnotě 100 000 Kč bez DPH. V případě, že odběratel uhradí celou částku 10 dní před splatností, bude mu přiznáno skonto ve výši 5 % z celkové hodnoty.

Účtování u dodavatele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAV: za zboží – ZD DPH 21 %	100 000 21 000		
2.	VBÚ: Úhrada faktury	121 000		
3.	Vyúčtování skonta – ZD DPH 21 %	5 000 1 050		
4.	VBÚ: Úhrada skonta a DPH	6 050		

Účtování u odběratele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAP: za zboží – ZD DPH 21 %	100 000 21 000		
2.	VBÚ: Úhrada faktury	121 000		
3.	Vyúčtování skonta – ZD DPH 21 %	5 000 1 050		
4.	VBÚ: Úhrada skonta a DPH	6 050		
5.	PRI: Příjemka zboží	100 000		



Příklad 8.3

Platební skonto

Dodavatel poskytuje platební 2% skonto z prodejní ceny bez DPH, tedy slevu z ceny při předčasné úhradě závazku. Skonto se odečítá z další faktury. Je sjednáno skonto na základě dodržených lhůt nebo způsobu zaplacení. FAV1 zní na částku 100 000 Kč bez DPH, FAV2 na částku 50 000 Kč bez DPH.

Účtování u dodavatele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAV1: za zboží – ZD DPH 21 %	100 000 21 000		
2.	VBÚ: úhrada FAV1 před splatností	121 000		
3.	Vyúčtování skonta – ZD DPH 21 %	2 000 420		
4.	FAV2: za zboží DPH 21 %	50 000 10 500		
5.	Přiznání skonta z FAV1	2 420		
6.	VBÚ: úhrada FAV2 před splatností	58 080		
7.	Vyúčtování skonta – ZD DPH 21 %	1 000 210		

Účtování u odběratele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAV1: za zboží – ZD DPH 21 %	100 000 21 000		
2.	PRI: Příjemka zboží	100 000		
3.	VBÚ: úhrada FAV1 před splatností	121 000		
4.	Vyúčtování skonta – ZD	2 000		

	DPH 21 %	420		
5.	FAV2: za zboží – ZD	50 000		
	DPH 21 %	10 500		
6.	PRI: Příjemka zboží	50 000		
7.	Přiznání skonta z FAV1	2 420		
8.	VBÚ: úhrada FAV2 před splatností	58 080		
9.	Vyúčtování skonta – ZD	1 000		
	DPH 21 %	210		

Záporné skonto

Záporné skonto představuje zvýšení ceny nebo úhrady za zdanitelné plnění ve vazbě na jeho zaplacení. Je povinnost provést vždy opravu základu daně a vystavit opravný daňový doklad (vrubopis). To neplatí v případě smluvních pokut a úroků z prodlení jako sankčního postihu za opožděné placení smluvní ceny.

8.5 Bonus

Bonusy patří vedle skont mezi slevy náročné na účtování a daně, a to rozdílností časové dimenze uskutečnění případu prodeje, nákupu a udělení bonusu. Navíc bonus má podobu finančního či věcného plnění. Způsoby účtování jsou odvozeny od daňových požadavků. Podniky používají v praxi různých postupů. Bonus je většinou podniků považován za platební nástroj, který má vazbu k hodnotě či množství celkového odběru.

Z pohledu zákona o dani z přidané hodnoty (dále jen „ZDPH“) je na bonus nahlíženo jako na opravu – v tomto případě snížení – základu daně a daně po uskutečnění zdanitelného plnění. Plátce provede snížení základu daně a daně a do 15 dnů ode dne zjištění rozhodných skutečností je povinen vystavit opravný daňový doklad podle § 45 ZDPH, pokud u původních plnění povinnost vystavit daňový doklad měl.

Dodavatel své odběratele plní určitá kritéria (nejčastěji překročení množství odběru zboží) nemusí "odměňovat" přímo finanční částkou, ale slevou na dříve dodané zboží. Bonus je:

- **sleva poskytovaná při odebrání určitého množství** zboží nebo za překročení určité výše fakturace ke konkrétní dodávce. Sleva je rozpočtena k položkám faktury a do ocenění zboží. U dodavatele je slevou z prodejní ceny dodávky a vstupuje do základu DPH. Takto poskytnutý bonus je také někdy nazýván rabatem. **Rabat** je používán často jako synonymum pro slevu. Množstevní sleva se poskytuje obvykle v procentech,

snižující jednotkovou cenu zboží. Tato sleva se týká zejména stálých zákazníků, nedostatečnosti skladů, snižování nákladů na vyřizování objednávek, úspor nákladů za přepravu apod. Efektivnější využívání slev znamená méně kapitálu vázaného v zásobách. Sleva se vypočítává často přímo na dodacím listu z ceny bez DPH, přičemž fakturovaná částka je již snížena o tuto slevu.

- **sleva poskytnutá až po odebrání určitého množství zboží kumulativně** za určité časové období je považována za finanční platební podmínku. Může být poskytnuta:
 - v naturální, věcné podobě: ve formě dodávky zboží – jedná se o zdanitelné plnění, dodavatel vystavuje daňový doklad s nulovou cenou za zboží, ale s povinností odvodu DPH, kdy základem DPH je obvyklá cena (právo na odpočet, povinnost odvodu DPH).
 - ve formě peněžního plnění jako položka snižující částku k úhradě ve faktuře vystavené po splnění podmínek poskytnutí bonusu. Výše bonusu je vyčíslena až po stanovení daňového základu. V peněžní podobě je plnění poskytnuto v podobě snížené částky k úhradě. Je nutné vystavit opravný daňový doklad.

Účtování probíhá podle toho, jestli je bonus podložen smlouvou. Pokud ano, účtuje se výnos v období, kdy byly splněny podmínky pro jeho poskytnutí. V případě, kdy smlouvou podložen není, účtuje se až v okamžiku poskytnutí. Jestliže byly podmínky naplněny v následujícím období, účtuje se celý výnos v tomto období, pokud byly splněny v minulém období, je účtováno do minulého období. Sleva může být tedy poskytnuta za dodávky uskutečněné v různých účetních obdobích.

Pokud je bonus u odběratele poskytnut v následujícím roce, ale v důsledku plnění smluvních podmínek v běžném roce, musí být do něj i zahrnut, i když je poskytnut až v následujícím období. Přijetím bonusu byl získán výnos, který se celý týká toho období, ve kterém byl poskytnut. Bonus není jistý až do splnění podmínek pro jeho poskytnutí. Jedná-li se o jisté plnění, pak bude účtováno již do minulého období. Pokud máme bonus smluvně podložen, do běžného roku musí být zaúčtován pomocí účtové skupiny 38, aby byl zahrnut ve výsledku hospodaření v tom účetním období, kterého se týká.

Účtování naturálního bonusu:

Naturální bonus		Odběratel	Dodavatel
Bonus jako platební nástroj	Vznik nároku	311/648	54x, 56x/321
	Dodávka	132/311	321/132
Bonus jako sleva z ceny	Vznik nároku	311/504, 132x	54x, 56x/321
	Dodávka	132/311	321/132

Účtování peněžního bonusu:

Peněžní bonus		Odběratel	Dodavatel
Bonus jako platební nástroj	Vznik nároku	311/64x	54x, 56x/321
	Úhrada	221/311	321/221
Bonus jako sleva z ceny	Vznik nároku	311/504, 132	604/321
	Úhrada	221/311	321/221



Příklad 8.4

Bonus za překročení objemu nákupu: poskytnutí zboží zdarma – nejedná se o snížení ceny, ale poskytnutí zboží bez úplaty.

Účtování u odběratele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	Vznik nároku na bonusu	5 000		
2.	FAP: poskytnutí zboží zdarma	5 000		
3.	PRI: Příjemka zboží	5 000		

Účtování u dodavatele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	Nárok na bonus	5 000		
2.	VYD: Dodávka zboží	5 000		
3.	DPH	1 050		

Příklad 8.5



Účtování **rabatu** u odběratele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAP: za zboží – ZD DPH 21 %	10 000 2 100		
2.	Rabat - ZD DPH 21 %	1 000 210		
3.	PRI: příjem zboží na sklad	9 000		
4.	VBÚ: úhrada faktury	10 890		

Účtování **rabatu** u dodavatele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAV: za zboží – ZD DPH 21 %	10 000 2 100		
2.	Rabat – ZD DPH 21 %	1 000 210		
3.	VBÚ: úhrada faktury	10 890		



Příklad 8.6

Bonus za překročení objemu nákupu – poskytnutí finanční odměny.

Finanční bonus je poskytován za to, že odběratel nakoupil od dodavatele v určitém časovém období zboží převyšující stanovenou částku.

Účtování u odběratele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	Přiznání nároku bonusu – ZD DPH 21 %	5 000 1 050		
2.	FAP: za zboží – ZD	50 000		

	DPH 21 %	10 500		
3.	Započtení bonusu – ZD	5 000		
	DPH 21 %	1 050		
4.	VBÚ: Proplacení faktury	54 450		

Účtování u dodavatele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	Poskytnutí bonusu – ZD	5 000		
	DPH 21 %	1 050		
2.	FAV: za zboží – ZD	50 000		
	DPH 21 %	10 500		
3.	Zohlednění bonusu – ZD	5 000		
	DPH 21 %	1 050		
4.	VBÚ: Příjem platby	54 450		

Účtování ke dni účetní závěrky u dodavatele

Účtuje se ke dni účetní závěrky jako náklad na účet 548 – Ostatní provozní náklady, časové rozlišení se zaúčtuje souvztačně na 389 – Dohadné položky pasivní. Jde o očekávané závazky, které věcně patří do běžného období, ale prokazatelně, podle účetních dokladů nastanou až v příštím období. Bonus zasahuje do hrubého výsledku hospodaření, snižuje základ daně z příjmů. Počátkem následujícího roku se bonus projeví jako položka snižující částku k úhradě na faktuře vystavené po splnění podmínek poskytnutí bonusu a účtuje se s mínusem -311/-389.

V případě, že stále existuje původní neuhrazená pohledávka, kterou lze snížit, vystavený opravný daňový doklad (dobropis) se zaúčtuje s mínusem -311/-602. Toto se týká spíše určité pohledávky.

Vhodnější je však účtování jako samostatný závazek vůči odběrateli, tedy 548/325 a následně započtení s další dodávkou 325/311.

8.6 Slevy z reklamace

Slevy z reklamace jsou vázány svým účtováním na dobu úhrady faktury. Slevy z reklamací mají často vyrovnání slevou z další dodávky, opravný daňový doklad (dobropis); zde např. v případě dodavatele poskytujícího slevu již při prodeji zboží se v běžném roce jedná o snížení nákladů na prodané zboží, tzn. vyšší obchodní

marži. U reklamačního nároku vůči dodavateli je nutno též uvážit daň z přidané hodnoty k reklamované částce jako snížení pohledávky za finančním úřadem.

Poskytnutí slevy vystavením opravného daňového dokladu (dobropisu) – je nutno mít doklady o řešení problémů s odběratelem, reklamační protokol, dohodu o vadách plnění. Výsledkem je dohodnutá sleva za vadné plnění, na niž je vystaven opravný daňový doklad (dobropis), dochází ke snížení tržeb i DPH.

Dojde-li ke slevě z ceny po datu uskutečnění zdanitelného plnění a dodavatel chce opravit základ daně a výši daně, musí vystavit opravný daňový doklad (dobropis). Základní dvě situace, kdy k vystavení tohoto dokladu dochází, jsou:

- zrušení nebo vrácení celého nebo části zdanitelného plnění (například v důsledku reklamace),
- snížení základu daně na základě sjednaných podmínek, ke kterému dojde po datu uskutečnění zdanitelného plnění (sem bychom mohli zařadit snížení základu daně ve vazbě na cenovou podmínku, kterou odběratel splnil).

Oprava základu daně je samostatným zdanitelným plněním, při němž se použije sazba daně platná ke dni uskutečnění původního (opravovaného) zdanitelného plnění. Je možné vystavit jeden opravný daňový doklad (dobropis) opravující více zdanitelných plnění, ke kterým bylo původně vystaveno více (běžných) daňových dokladů.



Příklad 8.7

Účtování u odběratele **uznaná reklamacie**:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAP: za zboží (50 ks) – ZD DPH 21 %	60 000 12 600		
2.	V dodávce chybělo 5 ks zboží, odběratel požaduje slevu z ceny – předpis reklamačního nároku	6 000		
3.	Příjemka zboží na sklad (45 ks)	54 000		
4.	Dodavatel uznal reklamaci v plné výši, zaslal dobropis a) ZD b) DPH	6 000 1 260		

Účtování u odběratele **neuznaná reklamacie (náhradní dodávka):**

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAP: za zboží (50 ks) – ZD DPH 21 %	60 000 12 600		
2.	Zjištěná závada u 5 ks zboží, odběratel požaduje výměnu – předpis reklamačního nároku	6 000		
3.	Příjemka zboží na sklad (45 ks)	54 000		
4.	Dodavatel uznal reklamaci pouze u 3 kusů zboží, které zaslal v nové dodávce – převzetí na sklad	3 600		
5.	Zaúčtování neuznané reklamacie zboží do nákladů	2 400		

Účtování u dodavatele:

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAV: za zboží (50 ks) – ZD DPH 21 %	60 000 12 600		
2.	Výdejka zboží	60 000		
3.	Dodavatel uznal reklamaci v plné výši, zaslal dobropis a) ZD b) DPH 21 %	6 000 1 260		

8.7 Sleva na zboží a vliv na obchodní marži

Zatím co u odbytu zboží tvoří psychologie samostatnou kapitolu, neprávem daleko méně je věnována pozornost druhé straně, dodavatelům. Důležitá je úvaha dopadu slev na obchodní marži. Při poskytnutí slevy zůstávají náklady na vynaložené zboží stejné, sleva tedy může být poskytnuta pouze z položky obchodní marže,

nikoliv z prodejní ceny. Je nutné vypočítat, o kolik % se musí zvýšit prodej, aby byl dosažen původní výnos z prodeje (resp. marže).



Příklad 8.8

Vliv na obchodní marži

Firmou je poskytnuta sleva 10 % z ceny zboží. Původní obchodní marže činila 30 %. O kolik % se musí zvýšit prodej, aby byla dosažena původní marže?

Řešení:

$$\frac{\text{Výše slevy } v \%}{\text{Obchodní marže } v \% - \text{výše slevy } v \%} * 100$$

8.8 Stimulace nákupů

- Snížení cen obchodem na úkor dodávajících firem, zejména cen známých značek; výrobce s tím nemusí souhlasit (pověst značky – goodwill);
- tvorba cen pro zvláštní příležitosti, výročí trvání obchodu atd.;
- prodej s nízkým úrokem, nabídnutý úvěr bez navýšení prodejní ceny;
- prodloužené termíny splácení, snížené splátky půjček bez propočtu celkové částky celkem ke splacení, psychologický moment;
- prodloužené záruky a servisní smlouvy; rezervy, rezervní fondy;
- psychologická sleva; nasadí se uměle vysoká cena a pak se prudce sníží, nezákonná taktika;
- sleva jednoho druhu zboží zvyšuje prodej jiného, i při zvýšení cen lze prodat.

Shrnutí slev

Pod pojmem sleva si obecně vybavíme jakékoliv cenové zvýhodnění, které poskytuje dodavatel odběrateli, resp. prodávající zákazníkům.

- rabatem rozumíme srážku z prodejní ceny, avšak oproti slevě obvykle vyjádřenou procentem,
- bonus je vnímán jako cenové zvýhodnění za odběr většího než standardního množství v rámci jedné nebo i více dodávek, typicky za určité období nebo kumulovaně za historii,
- skonto je finanční zvýhodnění vázané na podmínku předčasné nebo včasné úhrady, nebo úhrady v hotovosti.



Shrnutí kapitoly

Kapitola pečlivě zkoumá problematiku slev v oblasti účetnictví, s důrazem na různorodé formy, které mohou ovlivnit finanční a marketingové aktivity podniku.

Slevy jsou rozčleněny do několika klíčových kategorií. V první části jsou představeny různé druhy slev, které firma může využívat v rámci svých marketingových a finančních strategií. Patří sem slevy spojené s objemem nákupu, věrnostní slevy a další. Tato část poskytuje pohled na to, jak mohou slevy posílit vztahy s klienty a podporovat obchodní aktivity.

Sezónní slevy jsou dalším důležitým aspektem, zejména v odvětvích, kde poptávka kolísá v závislosti na ročním období. Kapitola se zaměřuje na strategie slevování přizpůsobené sezónním vlivům a jak mohou posílit konkurenceschopnost firmy v různých částech roku.

Skonto, neboli sleva za rychlé zaplacení faktury, je důkladně analyzováno v samostatné části. Je zkoumáno, jak tato forma slevy ovlivňuje platby a likviditu podniku, a jak může být efektivně využívána jako nástroj řízení cash flow.

Dalšími důležitými aspekty jsou bonusy, slevy z reklamace, slevy na zboží a jejich vliv na obchodní marži, a stimulační nákupy. Tyto prvky se zabývají různými situacemi, kde slevy mohou být aplikovány, a jak mohou mít dopad na ziskovost a celkovou úspěšnost podniku.

Celkově tato kapitola poskytuje komplexní pohled na různé formy slev v oblasti obchodních operací a jejich důležitou roli při formování obchodní strategie firmy.



Klíčové pojmy

druhy slev
sezónní slevy
skonto

bonus
vliv slev na obchodní
marži

slevy z reklamace
stimulační nákupy



Doporučená literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 8).



Otázky

1. Definujte pojem skonto a uveďte příklad.
2. Co znamená tzv. záporné skonto?
3. Jak se účtuje bonus v naturální podobě a jak ve formě peněžního plnění?
4. Co znamená obratový bonus?
5. Jak se účtují slevy z hlediska DPH?
6. Jaké doklady je potřeba mít při poskytnutí slevy z reklamace?
7. Jaké mohou být důvody pro udílení slev?

9. Obchodní styk se zahraničím, DPH, clo, měnové kurzy



Cíle kapitoly

- Obchodní styk v rámci EU.
- Dovoz a vývoz.
- DPH a clo při obchodování se zahraničím.
- Měnové kurzy.

U obchodního styku se zahraničím je nutné rozlišovat mezi Evropskou unií a třetími zeměmi. Pro každé totiž platí jiná daňová a celní pravidla i jiné názvosloví. Pro obchod v rámci Evropské unie se neužívá pojem dovoz a vývoz. Tyto pojmy se týkají obchodování se třetími zeměmi mimo území Evropské unie.

Při obchodování se zahraničím musí podniky řešit zejména problematiku DPH a cla, na které se v této kapitole zaměříme.

9.1 Clo

Clo se týká pouze při obchodování se třetími zeměmi, tedy pouze dovozu a vývozu. Proto se mu budeme věnovat u dílčích kapitol, kterých se týká.

9.2 DPH

9.2.1 Zdaňovací období

Zdaňovací období pro DPH může být:

- Měsíční
 - povinně u skupiny plátců,
 - noví plátcí,
 - plátcí s obratem nad 10 mil. Kč
- Čtvrtletní – obrat za předchozí zdaňovací období do 10 mil. Kč.

Daňové přiznání se musí podat do 25. dne následujícího měsíce po uplynutí zdaňovacího období.

Souhrnné hlášení se podává při dodání zboží nebo poskytnutí služby do jiného členského státu EU.

9.2.2 Místo plnění

Místo plnění rozhoduje o tom, zda budeme dané plnění řešit podle českého zákona o DPH nebo ne. Pokud totiž má daná dodávka zboží nebo daná služba místo plnění mimo tuzemsko, není možné takové plnění zdanit ani od daně osvobodit podle české legislativy.

Místo plnění je odlišné podle toho, zda se jedná o dodání zboží nebo nemovité věci. Při dodání zboží:

- dodání zboží je spojené s přepravou či odesláním – místo plnění tam, kde přeprava začíná,
- dodání zboží s montáží či instalací – místo plnění tam, kde je zboží smontováno, instalováno,
- dodání zboží podléhajícího spotřební dani – místo plnění ve státě spotřeby,
- dodání nového dopravního prostředku – místo plnění ve státě registrace dopravního prostředku,
- dodání zboží (ostatní případy) – místo plnění tam, kde se zboží nachází v době dodání, např. obchod, sklad atd.

Při dodání nemovité věci – místo plnění tam, kde nemovitá věc leží.

- odběratel nemovité věci je osobou povinnou k dani ve státě, kde se nemovitost nachází – DPH z nemovité věci odvede odběratel (pořizovatel nemovité věci),
- odběratel nemovité věci je osobou nepovinnou k dani ve státě, kde se nemovitost nachází, DPH musí odvést dodavatel. Pokud není registrován ve státě, kde se nemovitost nachází, musí se zde registrovat, přiznat a odvést DPH z nemovité věci podle podmínek státu, kde se nemovitá věc nachází.

9.2.3 Teritoriální oblasti pro aplikaci DPH

- a) tuzemsko – území České republiky (komunitární plnění),
- b) území Evropské unie – jiné členské státy EU (intrakomunitární plnění),
- c) třetí země – území mimo EU a vymezená území EU, např. za třetí zemi jsou považovány Kanárské ostrovy, Normandské ostrovy, italské vody jezera Lugano apod. Území Monackého knížectví se považuje za území Francouzské republiky.

9.2.4 Intrakomunitární plnění (v rámci EU)

Princip země původu

- odvod DPH ve státě, ze kterého se zboží dodává či služba poskytuje (podle pravidel a sazeb platných pro tuto zemi),
- nejjednodušší princip, tzv. „tuzemský“ model uplatnění DPH. Výhodné pro stát s aktivní obchodní bilancí a vyššími sazbami DPH, kdy nárok na odpočet nese stát, který daň nevybral,
- použití při prodeji konečnému spotřebiteli, např. v turistickém ruchu, kde nárok na odpočet není uplatňován,
- aplikace principu země původu – Německo (prodávající odvede DPH v Německu) → Česká republika (spotřebitel).

Princip země spotřeby (určení)

- odvod DPH se uskuteční ve státě spotřeby. Nárok na odpočet vzniká ve státě, kde je DPH odvedena,
- tento způsob má vyšší administrativní náročnost (složitější pravidla, určení osoby, která odvede DPH) i vyšší riziko daňových úniků. Dominuje při plnění mezi plátcí v různých členských státech EU.

U obou principů platí:

- DPH se vždy vybere jen jednou.
- Je nutné určení subjektu povinného přiznat a zaplatit daň, místo plnění.

Při dodání zboží do jiného členského státu osobě registrované k dani s místem plnění ve státě dodavatele použije princip země spotřeby. Dodavatel – osvobozené plnění s nárokem na odpočet DPH na vstupu.

Při dodání zboží osobě, která není registrována k DPH s místem plnění ve státě dodavatele se použije princip země původu a daňové břemeno nese kupující.

9.2.5 Souhrnné hlášení při plnění do jiného členského státu

Pokud se jedná o dodání zboží nebo poskytnutí služby do jiného členského státu (místo plnění mimo tuzemsko), pak plátce DPH nebo identifikovaná osoba mimo daňové přiznání podává souhrnné hlášení.

Souhrnné hlášení obsahuje: KÓD země plátců, DIČ plátců z jiných členských států a hodnotu plnění do jiného státu v Kč.

Pouze elektronická podoba. Zpravidla ve lhůtě pro podání daňového přiznání nebo měsíčně do 25 dnů po skončení kalendářního měsíce.

9.2.6 Režim přenesení daňové povinnosti

Reverse charge znamená, že daň přiznává zákazník (kupující, plátce), pro kterého je plnění uskutečněno, s místem plnění v tuzemsku. Prodávající – plátce DPH provede v kontrolním hlášení evidenci plnění bez DPH a kupující – plátce DPH pak musí DPH přiznat, evidovat a ručí za správnost její výše, případně může uplatnit nárok. Přenesená daňová povinnost tedy znamená, že povinnost přiznat a odvést DPH má odběratel, a ne dodavatel plnění. DPH na dodané zboží či služby se tedy nezaplátí dodavateli, ale je odvedena přímo státu. Dodavatel na daňový doklad neuvádí výši DPH, ale napíše „výši daně je povinen doplnit a přiznat odběratel“. Daň se přiznává ke dni uskutečnění zdanitelného plnění. Režim lze uplatnit pouze mezi plátcí DPH. Režim je použitelný ve dvou rovinách

- v tuzemsku mezi plátcí DPH,
- v zahraničním obchodním styku

Tento způsob se využívá při vysokém riziku daňového úniku (v případě tzv. karuselových podvodů). DPH odvádí příjemce plnění (přizná DPH na výstupu a na vstupu odečte od daňové povinnosti stejnou částku jako je daň na výstupu za toto plnění).

Trvalé přenesení daňové povinnosti je v případě nákupu zlata, pořízení nemovitostí, stavebních a montážních prací, dodávek mobilních telefonů, poskytování telekomunikačních služeb, prodej herních konzolí, tabletů či notebooků.

9.2.7 Dovoz zboží – ze třetích zemí (mimo EU)

Dovoz v tomto případě znamená vstup zboží ze třetí země na území Evropské unie. Daňová povinnost vzniká při propuštění zboží do některého z celních režimů. Celní režimy mohou být:

- celní režimy bez podmíněného osvobození od cla (např. volný oběh) – clo a DPH se odvádí v zemi vstupu zboží na území EU,
- celní režimy s podmíněným osvobozením od cla (dočasné použití, aktivní zušlechťovací styk, tranzit) – clo a DPH se odvádí až v zemi, kde je režim ukončen.

V ČR vybírá DPH celní orgán od neplátců, plátci zařadí částku DPH do daně na výstupu v daňovém přiznání a tuto daň vybere finanční úřad.

Používá se převážně princip země spotřeby.

Osvobození od DPH u dovozu

K osvobození od DPH u dovozu dochází v případech, že se jedná o:

- zboží neobchodního charakteru do hodnoty 45 € dovážené soukromou osobou a odesílatel je také soukromá osoba,
- dovoz zboží v zavazadlech cestujícího pro jeho osobní spotřebu – hodnota zboží je limitována 300 EUR na cestujícího, letecká přeprava 430 EUR,
- alkohol a tabák: množstevní limity 200 ks cigaret, 1 l nápojů o obsahu alkoholu vyšším než 22 %, 2 l nápojů o obsahu alkoholu nejvýše 22 %, 50 g parfému, 0,25 l toaletní vody,
- pokud je dodání zboží v tuzemsku osvobozeno bez nároku na odpočet.

Dovoz zboží:

- do 22 EUR – platba DPH ano, clo ne;
- od 22 do 150 EUR – platba DPH ano, clo ne (nutné ale podat celní prohlášení, na jehož základě bude vyměřeno DPH – to může za nás udělat dopravce (většinou je to ale zpoplatněné));
- nad 150 EUR – platba DPH ano, clo ano.

Základ daně pro výpočet DPH při dovozu zboží

Základ pro vyměření DPH Hodnota zboží + výdaje související s dopravou z hranice státu do místa prvního určení + spotřební daň a energetická daň u zboží, které těmto daňům podléhá

Daň vybere celní úřad od zahraniční osoby nebo ji do daňového přiznání zahrne český plátc DPH, který zboží dováží.

Dovozní cla

Předmětem cla je dovážené zboží ze států, které nejsou členy EU (třetí země). Mezi zboží patří hmotné movité věci a elektrická energie.

Zboží vyrobené a spotřebované v členském státě EU nepodléhá clu ani celnímu dohledu.

Celní řízení – dohled celních orgánů a kontrola dodržování předpisů. Výsledkem celního řízení je propuštění zboží do jednoho z celních režimů na území EU.

Deklarant – dovozce (dle dodací doložky), navrhuje celní režim, závazek úhrady celního dluhu a plnění povinností vyplývajících z dovozu.

Základ pro výpočet cla

Základ pro vyměření cla (celní hodnota zboží):

Hodnota zboží (fakturovaná cena)

+ výdaje související s dopravou na hranice EU

+ náklady vynaložené v zahraničí a to:

- náklady na zprostředkování;
- cena nádob a obalů;
- licence;
- doprava na hranice EU;
- pojištění v zahraničí apod.

Celní režimy při dovozu zboží

Volba celního režimu pro dodání zboží závisí na účelu dovozu:

- Volný oběh
 - zahraniční zboží se stává zbožím EU, nepředpokládá se jeho návrat do zahraničí, v EU je prodáno či spotřebováno. Na zboží je clo uvaleno, vzniká celní dluh. Celní dluh – širší pojetí (dovozní clo + další daně) a užší pojetí (dovozní clo).
- Dočasné použití
 - Zapůjčení nebo pronájem zboží od zahraniční osoby, včetně finančního leasingu. Částečné osvobození od cla.
- Aktivní zušlechťovací styk
 - Zboží se do EU dostává z důvodu přepracování, následně se vrací do třetích zemí. Zpracování zboží, montáž, instalace, opravy, úpravy.
- Přepracování pod celním dohledem
 - Umožňuje přepracování zboží ještě před proclením.
- Uskladnění zboží v celním skladu
 - Použití, pokud je třeba zboží ze třetích zemí před vyměření cla vymezenou dobu skladovat bez povinnosti úhrady cla.
- Tranzit
 - Celní dohled přepravy zboží přes státy EU, zboží není v EU spotřebováno, nevzniká celní dluh.

K proclení zboží nemusí docházet na hranicích EU, ale až v tuzemsku, kam se dostane v režimu vnějšího tranzitu. Při přerušení režimu Transit vzniká celní dluh a clo je vyměřeno.

9.2.8 Vývoz zboží

Vývoz zboží znamená propuštění do celního režimu vývoz nebo pasivní zušlechťovací styk.

Podpora vývozu – DPH se nevybírání (je zde princip země spotřeby).

Pravidla stanovení místa plnění jsou shodná jako při pro dodání zboží.

Osvobozené plnění s nárokem na odpočet, když vývoz realizuje vývozce, osoba jím zmocněná nebo kupující, který nemá v ČR provozovnu.

Nárok na osvobození vzniká až při vývozu zboží z území EU. Dokladem je Celní prohlášení hraničního celního úřadu.

Celní režimy při vývozu zboží

Vývoz zboží znamená opuštění celního území Společenství. Předpokládá se, že zboží nebude zpět dovezeno. Zboží je propuštěno k vývozu, je-li při opuštění území Společenství ve stejném stavu, v jakém bylo při přijetí celního prohlášení k vývozu. Vývozní cla nejsou uvalována a nevzniká celní dluh.

Zušlechťovací styk

- aktivní – ZUŠLECHTĚNÍ V EU – návrat zboží do zahraničí po zušlechtění v EU;
- pasivní – ZUŠLECHTĚNÍ MIMO EU – zboží vyvezeno do zahraničí z důvodu zušlechtění (fiktivní clo), poté dovoz zpět do EU do režimu volného oběhu (clo z hodnoty po zušlechtění – fiktivní clo).

9.3 Měnové kurzy

Při dovozu a vývozu můžeme používat různé stanovené kursy pro přepočítání cizí měny:

- denní kurs devizového trhu vyhlášený ČNB ke dni účetního případu. Aktuální kurs ČNB je výhodné použít, pokud devizové transakce mají četný výskyt,
- pevný kurs, pokud je ve vnitřním předpisu účetní jednotky jeho používání stanoveno. V tom případě musí vnitřní předpis obsahovat ustanovení:
 - způsob stanovení kurzu na základě kurzu devizového trhu,
 - datum, ke kterému vstupuje kurs v platnost a doba, po kterou bude kurs platit; nesmí přesáhnout účetní období; v průběhu stanovené doby jej může změnit sama účetní jednotka (stanoví si % odchýlení), pokud dojde k devalvaci či revalvaci koruny, musí být kurz změněn vždy;

- ubytování, hotelové směnárny, účtování souvislých, déle trvajících případů, především vyúčtování zahraničních služebních cest,
- skutečný kurz, v případě nákupu nebo prodeje měn.

9.3.1 Kursové rozdíly

Vznik kursového rozdílu při:

- úhradě závazku či inkasu pohledávky znějící na cizí měnu,
- postoupení pohledávky nebo vkladu pohledávky,
- převzetí dluhu původního dlužníka,
- dílčí úhradě závazku či dílčím inkasu pohledávky,
- úhradě úvěru nebo půjčky novým úvěrem nebo půjčkou,
- převodu záloh na úhradu pohledávek a závazků.

Kurzový rozdíl nevzniká:

- při změně věřitele, resp. dlužníka včetně případné změny měny,
- při dohodě o změně měn pro úhrady nebo inkasa bez pohybu peněžních prostředků,
- při splácení peněžitých vkladů do obchodních společností a družstev.

Kursové rozdíly se zjišťují:

- k okamžiku uskutečnění účetního případu (úhrada závazků, inkaso pohledávky, převzetí závazků, postoupení pohledávky, vzájemného započtení pohledávky, úhrady půjčky či úvěru jiným, při převodu záloh na úhradu),
- ke konci rozvahového dne nebo jiného okamžiku, k němuž se sestavuje účetní závěrka.

9.4 Obchodní zastoupení v zahraničním obchodě

Zástupce může vlastnit konsignační sklad, je oprávněn prodávat zboží v majetku dodavatele. Pro zástupce je to výhodné, nemusí vynaložit na pořízení zboží vlastní finanční prostředky.

Je příhodný i pro dodavatele, protože může být provozován jako celní sklad, přičemž až do okamžiku prodeje nemusí platit clo a DPH.

Zástupce převezme zboží na konsignační sklad, při prodeji získá částku a odevzdá ji sníženou o provizi na základě dohody o prodejní ceně a provizi (potřeba kontroly faktur).

V případě zahraničního dovozce je dovážející zástupce deklarantem (jedná svým jménem a na svůj účet).

Celním orgánem je potvrzen daňový doklad, vyměřeno clo, DPH, spotřební daň. Dovozece uhradí zároveň clo a daně; u DPH uplatní navrácení daně u příslušného finančního úřadu.

Dovozece si může zvolit k vyřizování agendy svého zástupce, a to přímého či nepřímého zástupce.

9.4.1 Přímé zastoupení

Osoba jedná jménem a ve prospěch (na účet) zastoupeného, nehradí daň, zůstává pouze zprostředkovatelem dovozu zboží pro celní řízení na základě provize, komisionářské odměny. Nevystupuje v roli deklaranta, vyhotoví písemné celní prohlášení JSD, potvrdí dovoz.

Účtování u nepřímého zastoupení:

- | | |
|------------------------------------|--------------|
| • Nákup zboží nebo služeb zástupce | 131(504)/321 |
| • Faktura vystavená za provizi | 311/602 |

9.4.2 Nepřímé zastoupení

Nepřímý zástupce může být celním deklarantem, vystavuje JSD, jedná vlastním jménem a ve prospěch zastoupené osoby.

Platí clo a daně při dovozu zboží, je povinen je přeúčtovat zastoupené osobě, která je ve vztahu k zahraničí kupujícím a je uvedena na celním prohlášení, nemá nárok na odpočet daně.

Jeho výnosem je provize za zastupování např. na základě smlouvy o nepřímém zastoupení a přeúčtovává clo a DPH na dovozce (kupující či přejímající), který musí být uveden v daňovém dokladu, který si pak na základě předané JSD nárokuje odpočet daně.

Účtování u nepřímého zastoupení:

- | | |
|------------------------------------|--------------|
| • Nákup zboží nebo služeb zástupce | 131(504)/321 |
| • Clo | 311/379 |
| • DPH | 311/379 |
| • Faktura vystavená za provizi | 311/602 |



Příklad 9.1

Firma nakoupila zboží od osoby registrované v EU. Používá pevný kurz 27 CZK/EUR. Nakoupila 100 kusů zboží, cena za kus je 50 EUR.

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka v Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: Pořízení zboží z EU	135 000		
VÚD: Zúčtování DPH na výstupu 21 %	28 350		
VÚD: Zúčtování DPH na vstupu 21 %	28 350		
PRI: Příjem zboží na sklad	135 000		



Příklad 9.2

Dodání zboží do jiného členského státu

Firma prodala zboží do EU v celkové hodnotě 1 000 EUR a navíc k tomu fakturuje dopravu ve výši 100 EUR. Kurz ke dni prodeje byl 27,50 CZK/EUR a ke dni úhrady 27 CZK/EUR.

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka v Kč	Předkontace	
		MD	D
FAV: Faktura za prodej zboží	27 500		
Doprava a pojištění	2 750		
VBÚ: Inkaso fakturované částky na BÚ	29 700		
VÚD: Kurzový rozdíl	550		



Příklad 9.3

Pořízení zboží ze země mimo EU

Firma nakoupila zboží ze třetí země. Používá aktuální kurz. Cena za nakoupené zboží je 1 000 USD.

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka v Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: Nákup zboží z třetí země Aktuální kurz je 22 CZK/USD	22 000		
JSD: Vyměření cla celním úřadem ve výši 10 % z celního základu	2 200		
VÚD: Samovyměření DPH 21 % *	5 082		
VÚD: Uplatnění odpočtu DPH 21 %	5 082		
PRI: Příjem zboží na sklad	24 200		
VÚD: Platba faktury (aktuální kurz je 21,50 CZK/USD)	21 500		
VÚD: Kurzový rozdíl	500		

* $(22\ 000 + 2\ 200) \cdot (21 / 100)$



Příklad 9.4

Dodání zboží do země mimo EU

Firma dodala zboží do třetí země v celkové hodnotě 1 000 USD a navíc k tomu fakturuje dopravu ve výši 100 USD. Kurz ke dni prodeje byl 22,50 CZK/USD a ke dni úhrady 22 CZK/USD.

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka v Kč	Předkontace	
		MD	D
FAV: Faktura za prodej zboží	22 500		
Doprava a pojištění	2 250		
VBÚ: Inkaso faktury na BÚ	24 200		
VÚD: Kurzový rozdíl	550		



Příklad 9.5

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Částka v Kč	Předkontace	
		MD	D
<p>Celní úřad doměřil podniku clo na dovezené zboží ve výši 20 000 Kč. Podnik používá pro evidenci zásob způsob B.</p> <ul style="list-style-type: none"> • VÚD: DPH samovyměření • VÚD: DPH uplatnění odpočtu 			
<p>Celní úřad doměřil podniku clo na 20 ks dovezených koloběžek ve výši 20 000 Kč. Veškeré koloběžky jsou stále na skladě. Podnik používá pro evidenci zásob způsob A.</p> <ul style="list-style-type: none"> • VÚD: DPH samovyměření • VÚD: DPH uplatnění odpočtu 			
<p>Celní úřad doměřil podniku clo na 20 ks dovezených koloběžek ve výši 20 000 Kč. 8 ks koloběžek je stále na skladě a 12 ks se již prodalo. Podnik používá pro evidenci zásob způsob A.</p> <ul style="list-style-type: none"> • VÚD: DPH samovyměření • VÚD: DPH uplatnění odpočtu 			
<p>Celní úřad doměřil podniku clo ve výši 20 000 Kč. Toto doměřené clo se týká předchozího roku. *</p> <ol style="list-style-type: none"> doměrek cla VÚD: DPH samovyměření VÚD: DPH uplatnění odpočtu 			

*V případě, že se doměřené clo týká minulých let, jedná se vždy o nedaňový náklad. Postup účtování je totožný jako při účtování oprav nákladů minulých let. Podle zákona o DPH je doměření cla nové plnění. Nepodává se tedy dodatečné přiznání, datum plnění je den doměření cla a použije se sazba v den doměření.



Shrnutí kapitoly

Kapitola podrobně rozebírá obchodní styk se zahraničím a související aspekty, včetně DPH, cla a měnových kurzů. Kapitola se nejprve zabývá procesem dovozu a vývozu zboží, zdůrazňuje klíčové body, jako je clo při dovozu ze třetích zemí a postup při vývozu zboží. Dále kapitola přináší přehled režimů přenesení daňové povinnosti, které mohou být využity v rámci transakcí mezi členskými státy EU.

V oblasti DPH jsou vysvětleny důležité aspekty, včetně zdaňovacího období, místa plnění a teritoriálních oblastí pro aplikaci DPH. Podrobně je věnováno i otázkám intrakomunitárního plnění a souhrnného hlášení při plnění do jiného členského státu. Zmíněn je rovněž režim přenesení daňové povinnosti, který může ovlivnit transakce v rámci obchodních vztahů.

Další část kapitoly se věnuje měnovým kurzům. Zabývá se kurzovými rozdíly a jejich dopadem na mezinárodní obchodní transakce. Tato část poskytuje firmám nástroje k efektivnímu řízení rizika spojeného s fluktuacemi měnových kurzů.

V závěru kapitoly se zkoumají formy obchodního zastoupení v zahraničním obchodě. Vysvětluje rozdíl mezi přímým a nepřímým zastoupením a poskytujeme přehled o tom, jak mohou firmy efektivně využívat zastoupení k rozšiřování svého obchodního působení na globální úrovni.

Celkově kapitola slouží jako ucelený průvodce pro podnikatele zapojené do mezinárodního obchodu, poskytující klíčové informace pro úspěšné řízení obchodních aktivit ve světovém měřítku.



Klíčové pojmy

clo	místo plnění	dovoz zboží ze třetích zemí
DPH	teritoriální oblasti pro apli-	měnové kurzy
zdaňovací období	kaci DPH	kursově rozdíly
režim přenesení daňové povinnosti	intrakomunitární plnění	
	souhrnné hlášení	



Doporučená literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 9).



Otázky

1. Co se pro účely stanovení daňové povinnosti u DPH rozumí vývozem zboží?
2. Co znamená pojem "třetí země"?
3. Jaká podmínka musí platit pro osvobození vývozu zboží od DPH?
4. Jak lze prokázat vývoz zboží?
5. Co znamená celní prohlášení?
6. Je nákup ve členských státech EU dovozem?
7. Jak se stanoví clo?
8. Co znamená JSD?
9. Vysvětlete rozdíl mezi přímým a nepřímým zastoupením v zahraničním obchodě.
10. Jak se účtují služby přímého a nepřímého zástupce?

10. Obaly, manka, ztráty a škody



Cíle kapitoly

- Zařazování obalů z hlediska účetnictví.
- Rozdělení obalů z hlediska návratnosti.
- Vratné lahve.
- Manka, škody a ztráty.
- Inventura.
- Ztratné v maloobchodě.

10.1 Obaly

Zákon o obalech č. 477/2001 Sb. člení obaly podle druhu materiálu, podle použití a podle místa jejich nákupu. Záleží také na tom, zda obal bude uveden na trh v rámci České republiky, bude exportován do zahraničí, případně, zda se jedná o dovoz baleného výrobku ze zahraničí, který se uvede na trh v České republice.

Nedostatečný obal může poškodit zboží, přičemž v tomto případě neobdrží účetní jednotka náhradu škody.

Orientačně lze při hospodaření s obaly postupovat podle následujícího:

Obaly, které nejsou součástí ceny zboží – dodavatel fakturuje odběrateli samostatnou položkou, odběratel je může dodavateli vrátit. Mohou nastat dvě situace:

- Dodavatel obaly sice fakturuje, ale neuvádí k ceně DPH – v tom případě lze považovat obal za majetek dodavatele a účtovaná částka za složenou jistinu, kterou lze koncem roku převést na účet ostatních pohledávek. Obaly je nutné sledovat i v podrozvahové evidenci.
- Dodavatel odběrateli fakturuje včetně DPH. Obal přechází z vlastnictví prodávajícího do vlastnictví kupujícího, ten by ho mohl přijmout na sklad a při vrácení účtovat jako při jiném prodeji zásob do výnosů na účet 642 - Tržby z prodeje materiálu a skladovou cenou na účet 542 - náklady na prodaný materiál. Dodavatel (plátce DPH) může na další faktuře nebo zvláštním dokladem vystavit opravný daňový doklad (dobropis), kterým vrácené obaly připočte „k dobru“.

Obal je součástí ceny zboží, odběratel ho může prodat či použít dále. Je-li nakupován použitelný obal spolu s nákupem dlouhodobého majetku a obal není na faktuře zvlášť oceněn, v tomto případě je potřeba, aby získaný použitelný obal byl převeden do zásob v reprodukční ceně, a zároveň snížením částky na účtu 042 – Pořízení dlouhodobého majetku.

Pokud je obal pořizován za účelem jeho dalšího prodeje, může být považován za zboží. To platí zvláště pro vratné lahve i další obaly dodávané spolu se zbožím. Je zde nutno posuzovat, zda se nejedná o dlouhodobý majetek.

10.1.1 Zařazování obalů z hlediska účetnictví

Podle vlastnictví mohou být obaly zařazeny v zásobách, v DHM, v podrozvaze v případě evidence obalů jiných vlastníků

- Obaly považované za zásoby – účtovány ve třídě 1 – Zásoby, s analytickou evidencí k účtům 112 - Materiál na skladě anebo 132 - Zboží na skladě a v prodejnách.
 - spotřební materiál – řadíme sem např. tašky, sáčky, balicí papíry,
 - výrobní obaly – jsou součástí výrobku, jedná se např. o kelímky, plechovky atd.,
- Obaly považované za dlouhodobý majetek – pokud jsou obaly ve vlastnictví účetní jednotky, odepisují se a jsou evidované ve třídě 0 – Dlouhodobý majetek. V tomto případě jde o obaly, jejichž hodnota je vyšší než stanovená účetní jednotkou (80 000 Kč) a použitelnost delší než 1 rok. Evidují se na účtu 022 - Samostatné movité věci. Při nižší ceně je může účetní jednotka evidovat jako drobný dlouhodobý majetek, náklad nebo zásobu.

10.1.2 Rozdělení obalů podle hlediska návratnosti

Louša (2012) uvádí, že je několik nutností, na kterých se odběratel s dodavatelem musí dopředu dohodnout a to:

- zboží je i s obalem odběrateli prodáno, dodavatel je zavázán obal odkoupit zpět, pokud si jej odběratel nechce ponechat,
- obal není prodán spolu se zbožím, je pouze zapůjčen a odběratel je zavázán ho vrátit,
- obal je odběrateli pronajat a dodavatel si účtuje nájemné,
- vratné lahve.

Obalový materiál – možné způsoby účtování:

- obalový materiál použitý k balení vedený jako materiál 501/112
- obalový materiál prodaný jako zboží 504/132
- dodavatel obal sám vyrábí 583/123

Do základu daně z přidané hodnoty se zahrnuje i balné, které je tvořeno nejen samotnou cenou obalu, ale i pracemi při balení zboží.

Nevratné obaly (nezálohované)

- mohou být používány pro vlastní potřebu – pak budou odpisovány jako jiný dlouhodobý hmotný majetek,
- jsou dodávány jako součást prodávajícího zboží – pak zůstávají odběrateli, nemohou být zařazeny jako dlouhodobý hmotný majetek, protože jsou pořizovány za účelem jejich jednorázového použití; budou evidovány jako materiál nebo zboží.

Účtování nevratných obalů

Tyto obaly jsou většinou součástí pořizovací ceny nakupovaného majetku, zbožím (prodává-li se samostatně), či spotřebním materiálem (obalový papír), jejich cena není na faktuře samostatně vyčíslena. Získá-li se z těchto obalů nějaký majetek (např. prkna z palet, papírový či jiný materiál), zůstává na účtu zásob.

Při stanovení základu DPH je nutné vycházet z toho, zda dodání zabaleného zboží je obvyklé, nebo zda je prováděno pouze jako požadavek odběratele – zákazníka. V prvním případě je obal součástí ceny a současně i základu DPH. V druhém případě může být obal samostatným základem daně, a může mít jinou sazbu. Předpokladem takového postupu je, že obal je nabízen jako samostatné zboží a není součástí dodávaného zboží.

Pokud účetní jednotka prodává obaly samostatně a nejsou součástí zásob, účtují se na účet 504 – Prodané zboží nebo na účet 542 – Prodaný materiál.

Účtování nevratných obalů

Text	Předkontace	
	MD	D
VPD: Nákup obalů	111	211
PRI: příjem obalů na sklad	112	111
Výdej obalů k zabalení zboží	501	112
Výdej obalů k prodeji	542	112
Příjemka na vyrobené nevratné obaly	123	583
Vyrobené nevratné obaly vyskladněné při prodeji zboží	583	123
Vyrobené obaly vyskladněné pro vlastní potřebu	583	123

Vratné obaly

Vratné obaly obíhají mezi dodavatelem a odběratelem. Aby mohlo jít o vratné obaly, musí být ve smlouvě o dodávce zboží dohodnuto, že odběratel může (případně musí) obaly vrátit.

Dodavatel fakturuje dodané obaly a vystavuje opravný daňový doklad (dobropis) za vrácené obaly. Pokud odběratel vrací více obalů, než převzal, odběratel při koupi obalů nemůže odpočítat DPH; měl by proto vystavit fakturu. Pokud dodavatel vystavuje na vrácené obaly opravný daňový doklad (dobropis), je potřebné vést evidenci podle jednotlivých odběratelů.

Obal je v tomto případě odběrateli pouze zapůjčen. K zajištění návratnosti obalů je účtována odběrateli záloha na obaly, ten zaplacenou zálohu dostane zpět při vrácení obalů tzv. kauce. Při účtování obalů je potřeba důsledně vést analytickou evidenci, a to na účtu např. 112.100 – Materiál na skladě – obaly. Ve chvíli, kdy jsou obaly zapůjčeny odběrateli, je jejich hodnota zaúčtována na stranu MD na účet např. 112.200 – Materiál na skladě – obaly u odběratelů. Odběratelem zaplacená kauce za zapůjčení obalu je po dobu jeho zapůjčení u dodavatele zapsána na účtu 325 – Ostatní závazky a na účtu 311 – Pohledávky z obchodních vztahů, kde je pohledávka o hodnotu kauce snížena. Kauce na účtu 325 – Ostatní závazky bude vymazána v okamžiku, kdy jsou obaly dodavateli vráceny zpět. Dodavatel může tyto obaly také odběrateli prodat a ten zpětně prodá zase dodavateli.

Závazek za kauci může vzniknout až po jejím zaplacení. Proto by měl být účet 325 rozdělen na účet pro nezaplacené kauce a účet pro sledování zaplacených kaucí (325.00Z). Účet nezaplacených kaucí bude při uzávěrce účtů stornován proti účtu 311. Po otevření účtů v novém účetním období bude zápis na účtu 311 a účet 325.00Z vrácen do původního stavu. Převody mezi účty 325 v rámci analytické evidence by měly být evidovány na téže straně (tedy nesmí být zvyšován obrat).



Příklad 10.1

Účtování obalů u dodavatele:

Text	Předkontace	
	MD	D
FAV: Prodej zboží a) hodnota zboží b) DPH c) kauce na obaly		
VYD: Vyskladnění zboží		
VYD: Vyskladnění obalů		
VBÚ: Zaplacení FAV		
PRI: Vrácení obalů – naskladnění		
VBÚ: Vrácení kauce		
PRI: Vyrobené vratné obaly		
FAV: Prodej obalů – ZD DPH		
VYD: Vyskladnění prodaných obalů		
FAV: nájemné za obaly		
VBÚ: zaplacené nájemné		

Účtování obalů u odběratele:

Text	Předkontace	
	MD	D
FAP: Nákup zboží a) hodnota zboží b) DPH c) kauce na obaly		
PRI: Naskladnění zboží		
PRI: Naskladnění obalů		
VBÚ: Zaplacení FAP		

VYD: Vrácení obalů – vyskladnění		
VBÚ: Vrácení kauce		
FAP: nájemné za obaly		
VBÚ: zaplacené nájemné		



Příklad 10.2

Účtování záloh vratných obalů u vlastníka (dodavatele):

Text	Předkontace	
	MD	D
VÚD: Evidence obalů na skladě		
VBÚ: Proplacená záloha		
VYD: Vyskladnění obalů		
PRI: Převzetí na sklad – vrácení		
VBÚ: Vrácená záloha na účet nebo		
FAV: Vyúčtování zálohy od další faktury		

Účtování vratných obalů u odběratele:

Text	Předkontace	
	MD	D
FAP: Na zboží včetně kauce na dodané obaly dodávka zboží kauce na obaly		
PRI: Nákup zboží – převod na sklad		
VÚD: Obaly evidovány v podrozvahové evidenci		
VBÚ: Úhrada FAP		
VÚD: Vrácení obalů dodavateli (převod v podrozvahové evidenci)		
VBÚ: vrácení kauce nebo		
FAP: Vyúčtování od další faktury		

Při účtování způsobem B je účtování shodné jako u způsobu A, pouze místo účtu zásob bude použit příslušný účet skupiny 50 – Spotřebované nákupy.

Při vrácení prázdných obalů vznikají náklady. Odebírá-li dodavatel obaly při zpětné jízdě vlastním dopravním prostředkem (tj. při dodávce zboží do skladu odběratele), nese náklady dodavatel, v ostatních případech odběratel.

Odběratelé evidují cizí obaly jen v operativní evidenci podle zásad o účtování na podrozvahových účtech.

10.1.3 Vratné láhve

U vratných lahví je možné dvojí účtování. Bud' stejné jako u klasických vratných obalů (vyskladnění a naskladnění pomocí analytických účtů a požadování kauce), nebo jako prodej (materiál nebo zboží), kdy se prodej uskutečňuje bez DPH a na koci roku dochází k vyčíslení rozdílu mezi prodanými a vrácenými lahvemi, který se stává zdanitelným plněním jako dodání zboží.

Z ustanovení § 13 odst. 4 zákona o DPH vyplývá, že se za dodání zboží za úplaty považuje také dodání vratného obalu spolu se zbožím v tuzemsku plátcem, který uvádí obaly spolu se zbožím na trh, jestliže vratný obal stejného druhu nebyl tomtu plátcovi vrácen k poslednímu dni účetního období daného plátce.

Pokud plátce uvádí vratné obaly spolu se zbožím na trh, sleduje rozdíl mezi vydanými vratnými obaly a vrácenými vratnými obaly a na konci účetního období nebo kalendářního roku jsou pro něho „nevrácené“ obaly dodáním zboží.

Z ustanovení § 13 odst. 10 zákona o DPH vyplývá, že se za dodání zboží nepovažuje dodání vratného obalu spolu se zbožím kupujícímu, pokud je vratný obal dodán za úplatu a pokud je kupujícímu zaručeno vrácení této úplaty po vrácení vratného obalu a současně se za dodání zboží nepovažuje vrácení vratného obalu bez úplaty či za úplatu. Za dodání zboží se nepovažují veškeré prodeje, při nichž plátce pořídil vratné obaly spolu se zbožím.

U skleněných lahví při hromadném pořízení by mělo být účtováno jako o dlouhodobém hmotném majetku; např. u pivních lahví je uvažováno o době použitelnosti 4 až 6 let. Odpisy jsou zde stanoveny rovnoměrně. Při likvidaci vratného obalu při rozbití a ztrátě je odepsána zůstatková hodnota.

V praxi je důležité vyhodnocování poměru podílu obalů vrácených a obalů v oběhu. Je to z toho důvodu, že by měla být zpracovávána kalkulace rozbitých a ztracených obalů jako informace o potřebě zdrojů na případný nákup.

Nezbytné je brát v úvahu riziko při stanovení výše zálohy. Další rozdíl hodný pozornosti je rozdíl mezi pořizovací a zálohovou cenou, tzn. Pobídka více vykoupit z trhu než od výrobce.



Příklad – řešený

Výrobce vyrobí láhve a dodá je pivovaru s daní z přidané hodnoty. Pivovar při nákupu láhví uplatní nárok na odpočet daně. Láhve naplní pivem a dodá je jako vratné obaly spolu se zbožím na trh. Láhve jsou vratným obalem, proto jsou dodávány na trh bez daně z přidané hodnoty. Pivovar sleduje rozdíl mezi vydanými a vrácenými vratnými obaly a na konci účetního období, nebo kalendářního roku jsou pro něho nevrácené obaly dodáním zboží.

Ostatní plátcí v obchodním řetězci láhve se zbožím nakupují a dále prodávají bez daně z přidané hodnoty. Rozdíl mezi množstvím vydaných a vrácených obalů z hlediska zákona o DPH sledovat nemusí.

Pokračování příkladu:

Stejný pivovar jako v předchozím příkladu dodal obchodníkům v dalším roce dalších 100 lahví piva za cenu 1 500 Kč + DPH. A kromě hodnoty samotného piva účtoval opět obchodníkům 300 Kč za vratných 100 lahví a 500 Kč za 5 vratných přepravek. K 31. 12. bylo pivovaru vráceno 120 lahví a 6 přepravek, které částečně pocházely ještě z dodávek z předchozího roku. Na dokladu o použití uvedl pivovar tentokrát daň z 20 lahví vrácených navíc v daném roce a z 1 navíc vrácené přepravky.

Základ daně pro navíc vrácenou lahev byl 2,48 Kč, u navíc vrácených přepravek byl základ daně 82,65 Kč. Protože v daném roce dodal na trh spolu se zbožím méně vratných obalů, než vybral zpět, bude za daný rok saldo k 31. 12. záporné (vydané obaly minus přijaté obaly).



Příklad 10.3

Prodej lahví účtován jako prodej materiálu

Pivovar nakoupil 1 000 ks lahví od výrobce za 3 Kč bez DPH. Při nákupu láhví uplatní nárok na odpočet daně. Láhve naplnil pivem a 800 lahví prodal jako vratné obaly spolu se zbožím na trh. Vrátilo se jich 750 ks. Pivo se prodává za 15 Kč.

	Text	Částka v Kč	Předkontace	
			MD	D
1.	FAP: a) Nákup lahví b) DPH	3 000 630		
2.	PRI: Naskladnění lahví	3 000		
3.	FAV: prodej 800 lahví piva Pivo = 800*15	12 000		

	DPH 21 % z piva	2 520		
	Láhve 800*3	2 400		
4.	VYD: Vyskladnění piva	10 000		
	VYD: Vyskladnění lahví	2 400		
5.	VBÚ: Zaplacení faktury	16 920		
6.	FAP: Odkup lahví zpět (bez DPH)	2 250		
7.	PRI: Naskladnění lahví	2 250		
8.	VBÚ: Zaplacení faktury	2 250		
9.	Doúčtování DPH 21 % ze 50*3=150	31,5		

10.1.4 Inventarizace obalů

Vyfakturované obaly jsou majetkem odběratele, tudíž je povinnost inventarizace obalů na jeho straně. Pokud je na obaly fakturována kauce, je povinnost inventarizovat obaly jak u odběratele, tak i u dodavatele. Dodavatel bude obaly inventarizovat pouze dokladově, protože fyzicky se u něj nenacházejí. Naopak na straně odběratele bude provedena jak fyzická, tak i dokladová inventarizace vratných obalů a zároveň bude inventarizován i účet 315 – Ostatní pohledávky, kde jsou zúčtovány poskytnuté kauce.

10.2 Manka, ztráty a škody

10.2.1 Inventarizace majetku a závazků

Účetní jednotky zjišťují inventarizací skutečný stav majetku a závazků a ověřují, zda tento stav odpovídá stavu evidovanému v účetnictví. Inventarizace se provádějí k poslednímu dni účetního období, tedy k okamžiku, ke kterému se sestavuje účetní závěrka. Průběžnou inventarizaci mohou účetní jednotky provádět u zásob a dlouhodobého hmotného movitého majetku, který je v neustálém pohybu a nemá trvalé místo. Termín této inventarizace si stanoví účetní jednotka sama. Účetní jednotky mají povinnost prokázat provedení inventarizace u majetku a závazků po dobu pěti let po skončení daného účetního období.

Účetní jednotky zaznamenávají skutečné stavy majetku a závazků v inventurních soupisech. Tyto stavy zjišťují:

- fyzickou inventurou u majetku, u kterého lze vizuálně zjistit jeho existenci, tedy počítáním, měřením, vážením, případně mohou využívat účetní záznamy, které prokazují jeho existenci,
- dokladovou inventurou u závazků a majetku, u kterého nelze vizuálně zjistit jeho existenci.

Účetní jednotky mohou pro zjišťování skutečného stavu stanovit den, ke kterému skutečný stav zjišťují a který předchází rozvahovému dni. Inventuru je možné zahájit nejdříve čtyři měsíce před rozvahovým dnem a ukončit nejpozději dva měsíce po rozvahovém dni.

O provedené inventarizaci se vyhotovují inventurní soupisy, které musí obsahovat:

- identifikaci majetku a závazků,
- podpis osoby odpovědné za zjištění skutečností a podpis osoby odpovědné za provedení inventury,
- způsob, jakým jsou zjišťovány skutečné stavy,
- ocenění majetku a závazků,
- okamžik, ke kterému se sestavuje účetní závěrka,
- rozhodný den, pokud jej účetní jednotka stanovila,
- okamžik zahájení a okamžik ukončení inventury.

Výsledkem inventarizace mohou být inventarizační rozdíly. Těmi se rozumí rozdíly mezi skutečným stavem a stavem zaznamenaným v účetnictví, kdy může nastat situace, že:

- skutečný stav je nižší než stav zjištěný z účetnictví; rozdíl se označuje jako manko, popřípadě schodek, pokud se jedná o peněžní hotovost a ceniny,
- skutečný stav je vyšší než stav zjištěný z účetnictví; rozdíl se označuje jako přebytek.

Tyto rozdíly musí účetní jednotky vyúčtovat do účetního období, za které se inventarizace provádí. Rozdíly se účtují na stranu má dáti účtu jiných provozních či jiných finančních nákladů (v případě manka nebo schodku) nebo na stranu dal účtu jiných provozních či jiných finančních výnosů (v případě přebytku).

10.2.2 Škody z účetního a daňového pohledu

Dle zákona o daních z příjmů č. 586/2002 Sb., § 25 se škodou se rozumí fyzické znehodnocení (poškození nebo zničení) majetku ve vlastnictví poplatníka, a to z objektivních a subjektivních příčin, pokud je majetek v důsledku škody vyřazen.

Mankem se rozumí inventarizační rozdíl, kdy skutečný stav je nižší než účetní. Za tyto škody a manka se nepovažují technologické a technické úbytky a úbytky vyplývající z přirozených vlastností zásob vznikající např. rozprachem, sesycháním v rámci technologických úbytků ve výrobním, zásobovacím a odbytovém procesu, ztráté v maloobchodním prodeji a nezaviněné úhyny zvířat, která nejsou pro účely zákona hmotným majetkem, a to do výše ekonomicky zdůvodněné normy přirozených úbytků a ztrátého stanovené poplatníkem.

Definici škody z pohledu účetního nalezneme v prováděcí vyhlášce k účetnictví č. 500/2002 Sb. v § 28. Škodou se rozumí fyzické znehodnocení, to je

neodstranitelné poškození nebo zničení, dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku a zásob, a to z objektivních i subjektivních příčin.

Prokazatelné zničení je důkazním břemenem, náhrada škody je finančním vypořádáním, obojí tedy není zdanitelné plnění. V souladu s ustanovením § 25 odst. 2 písm. n) ZDP nelze za výdaje (náklady) vynaložené k dosažení, zajištění a udržení příjmů uznat manka a škody přesahující náhrady.

Konkrétně v § 24 odst. 2 písm. l) je uvedeno, že za daňově uznatelné výdaje (náklady) jsou považovány škody vzniklé v důsledku živelních pohrom nebo škody způsobené podle potvrzení policie neznámým pachatelem.

10.2.3 Manka do normy přirozených úbytků a manka nad normu

Na konci účetního období může v rámci provedené inventarizace nastat situace, že skutečný stav zásob a účetní stav zásob se nerovnají. V tomto případě vzniklo manko na zásobách nebo přebytek zásob na skladě. Protože mají inventarizační rozdíly různé příčiny, mezi které mohou patřit i přírodní či technologické, kterým nemůže účetní jednotka zabránit, je nutné stanovit normu, která určuje, zda je daný rozdíl možný považovat za důsledek přirozených a neovlivnitelných procesů, nebo zda je nutné za rozdílem hledat jinou příčinu. Příkladem takovýchto rozdílů je například vypařování tekutin, rozprášení, ale třeba i tzv. ztratné v obchodech. Normy se stanovují různými metodami či u určitých látek fyzikálním výpočtem. Manko, které nepřevyšuje tuto normu, se nazývá manko do normy přirozených úbytků, pokud je tato norma překročena, jedná se o manko nad normu. Není-li norma pro danou zásobu stanovena, jedná se vždy o manko nad normu. Manko do normy se účtuje jako běžná spotřeba zásob v účtové skupině 50 – Spotřebované nákupy a manko nad normu v účtové skupině 54 – Jiné provozní náklady, a to na stranu má dáti, souvztažně s účtem zásob v účtové třídě 1 – Zásoby

10.2.4 Škody na zásobách

Jakékoli poškození zásob se účtuje do nákladů v účtové skupině 54 – Jiné provozní náklady. Tento náklad je daňově uznatelný pouze do výše jejich náhrad. Existují pouze 2 výjimky a to, že škoda je způsobená živelní pohromou nebo škoda je způsobená neznámým pachatelem (v tomto případě je nutno doložit potvrzení od policie). V těchto dvou případech je náklad daňově uznatelný v plné výši.

Předepsané náhrady škod odpovědným osobám nebo náhrada škody od pojišťovny je provozním výnosem účtovaným na stranu dal v účtové skupině 64 – Jiné provozní výnosy. Přiznaná náhrada škody pojišťovnou se účtuje na stranu má dáti účtové skupiny 37 – Jiné pohledávky a závazky jako pohledávka vůči pojišťovně. Nebyla-li poskytnuta pojišťovnou ke dni účetní závěrky pojistná náhrada a pojišťovna ani nepotvrdila do doby sestavení účetní uzávěrky přesnou výši náhrady,

zaúčtuje se pohledávka za pojišťovnou jako dohadná položka v účtové skupině 38 – Přechodné účty aktiv a pasiv.



Příklad 10.4

Zaúčtujte vybrané účetní operace:

Text	Předkontace	
	MD	D
VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem		
VÚD: manko předepsáno v plné výši zaměstnanci k úhradě		
PPD: zaměstnanec uhradil manko		
VÚD: Přebytek zásob		
VÚD: Manko na materiálu do normy		

Ve vnitropodnikové směrnici může být uvedené, že manko může vzniknout např. špatnou manipulací, špatným skladováním, velkým množstvím zásob, které se z velké části neprodalo. Za toto manko jsou odpovědné osoby stanovené vnitropodnikovou směrnicí. Zaviněné manko je daňově uznatelné pouze do výše náhrad od odpovědných osob.

Všechna manka by měla být projednána a podle míry zavinění předepsána k náhradě hmotně odpovědným zaměstnancům s určením výše náhrady, event. konfrontována s výší ztratného. Rozdílné podíly manka jsou u pultového prodeje či samoobsluhy.

Předpis náhrady při manku:

- v pořizovacích cenách,
- v prodejních cenách,
- v jiném ocenění.

V případě, že nedojde ke shodě v ocenění provedeném zástupcem pojišťovny či jinou kompetentní osobou, uznaný podíl se řadí do daňových nákladů, neuznaný podíl do nedaňových nákladů v rámci analytické evidence. Zaviněné manko nad normu ovlivňuje základ daně do výše náhrady předepsané hmotně zodpovědné osobě.

Opačný stav, kdy skutečný stav zásob zboží je větší než stav vedený v účetnictví, může značit nepořádek ve skladu, skladové evidenci, šizení zákazníků či snahám „tunelovat“ podnikové zásoby.

10.2.5 Ztratné

Jako případ ztratného lze např. považovat:

- drobné krádeže v maloobchodech, klasifikované nyní do 10 tis. Kč jako přešůpek, pokud nepřekročí danou normu,
- úbytky potravin způsobené sesycháním (např. ovoce ztrácí svou hmotnost), napadení plísni,
- úbytky způsobené technologickými normami – např. při výměně sudu je nutné vylít několik prvních piv a při dopití sudu zbytky piva, které nelze vyčepovat,
- úbytky potravin způsobené pracovními postupy – např. okrojky konců sýra a salámu.

Co je a není možné považovat za ztratné, není nikde exaktně uvedeno, nicméně za ztratné nelze považovat: škody způsobené zaměstnanci, manko nad normu, důsledky špatného skladování, objem nakoupeného zboží, vysoké ceny, daňově neuznatelné náklady.

Vnitropodniková směrnice respektuje několik způsobů stanovení výše ztratného. V každém případě vychází z údajů, kterými jsou:

- správně vedená sortimentní skladba obratu v prodejně podle druhů zboží,
- počáteční stav, fyzický stav,
- prodejní cena,
- konečná zásoba.

Sortimentní skladba obratu je např. množství prodaného zboží * prodejní cena, v rozdělení do sortimentních skupin (pečivo, mléko, vejce, rum, oděvy, noviny atd.).

Výše norem není obecně určena, byť orientačně je uvažována nejen pro účely kontroly. Zpravidla se vychází ze zkušeností, informací, ale s respektem, že situace se mění.

Obecně platné postupy k zajištění odpovídajícího vykazování:

- nutné je stanovená vnitropodniková norma úbytků, ztratného, event. hrubého manka,
- nutné je doložit úbytek způsobený přirozenými příčinami, škody způsobené pachatelem neznámým, živelnou pohromou, doložené posudkem pojišťovny,
- povinnost vrátit DPH nevzniká v případech: vzniku manka do i nad normu, neznámým i zjištěným pachatelem, přijatá náhrada není zdaniitelným plněním, neovlivňuje nárok na odpočet DPH na vstupu.
- Běžné, provozní, mimořádné náklady týkající se škod, úbytků, ztrát je možné účtovat: 501, 504, 547, 549 / 132, 123, 112.

Např. škody na nesklizeném ovoci 547, 549/121, náhrady 378 (315) / 648, 649. Předpis manka k náhradě: 335 / 648, 649; ale jen při zaúčtování do nákladů.

Daňový odpis u zásob potravin a léků lze provést pouze v případě prošlých záručních lhůt.

Pozn.: Výše ztratného musí být dáno normou, kterou si (písemně) stanovuje sama společnost. V případě, že s výší ztratného správce daně nebude souhlasit, může vyvolat spor a výši upravit.

Tvorba a úprava vnitropodnikové směrnice

Metody výpočtu mohou být např. dle % z obratu, dále metody dle jednotlivých skladových položek v čase, metody celkového % dle skupin položek zásob, metoda průměrného obratu a průměrného stavu zásob, metody dle regresních koeficientů vybraných kritérií.

Způsobů stanovení výše ztratného je několik. Lze vycházet ze:

- a) **zkušeností z předchozích let** – na základě evidence ztratného (a všeho co do této kategorie lze zařadit) s přihlédnutím k aktuálnímu dění, je možné odhadnout pravděpodobnou výši ztratného pro následující rok,
- b) **dřívějších norem a předpisů** – vyhláška Ministerstva obchodu č.189/1964 hovoří např. o položkách:
 - max. výše nezaviněného manka může činit max. 0,2 % z obratu pro organizace veřejného stravování,
 - normy pro sklady zimních zásob (řepa, petržel, brambory, kedlubny, květák apod.),
 - pro velkoobchody ovocem a zeleninou procentem z obratu (např. čerstvé ovoce 0,8 %, citrusové plody 0,7 %, zelenina 1 %, brambory 0,9 %, koření 0,3 %),
- c) **doporučení některých FÚ** (není direktivou) - další z možností pro stanovení normy výše ztratného je možné např. vyjít z doporučení jednoho z Finančních úřadů. Toto doporučení stanoví normy pro výši ztratného jako:
 - samoobsluha (sortiment drogerie, papír, potraviny): 0,3 % z obratu,
 - samoobsluha potraviny + nezpracované maso: 0,7 % z obratu,
 - samoobsluha potraviny bez masa: 0,5 % z obratu,
 - pultový prodej – řeznictví: 0,4 % z obratu,
 - pultový prodej, průmyslové zboží: 0,05 % z obratu,
 - textil, boty – volný výběr: 0,3 % z obratu,
- d) **zkušenosti podniků obchodujících ve stejných podmínkách.**

Normy se stanovují k prvnímu dni účetního období a po dobu tohoto období se nesmí měnit. Pravidelně (1x za rok) je nutné provést zhodnocení a případnou aktualizaci směrnic a norem. Postup je, že nejdříve je potřeba zpracovat vnitropodnikovou směrnici/normu vč. kalkulace výše ztratného. Zpravidla se jedná o stanovení ztratného na základě objemové jednotky nebo podílu z obratu. Jakékoliv zjištěné úbytky zásob je nutné ihned dokumentovat.



Příklad 10.5

Vypočtete celkovou hodnotu ztrátého.

Datum	Popis zboží	MJ	Množství	Způsob znehodnocení	Kč/MJ	Kč celkem
11.7.	Třešně	kg	10	Plíseň	30	
7.8.	Salámy trvanlivé	kg	8	Odřezky	140	
9.9.	Brambory konzumní	kg	20	Hlína	8	
31.10.	Likéry	ks	5	Krádež; inventura	100	



Příklad 10.6

Výpočet normy ztrát přirozeného úbytku materiálu ve výrobním podniku

Podnik používá při výrobě pečiva jako základní surovinu mouku. Ta se dováží v cisternách a v podniku se do skladů plní pomocí tlakových hadic. Část mouky se při přijímání i následném zpracování rozsype a rozpráší, přestože jsou dodrženy technologické postupy. Na analytickém účtu 112.100 – Materiál na skladě – mouka byl za účetní období tento stav a pohyb zásob:

- počáteční stav zásob v naturálních jednotkách – 440 kg,
- celková výše příjemek v naturálních jednotkách – 5 806 kg,
- celková výše výdejek v naturálních jednotkách – 5 944 kg.

Vypočtete průměrný obrat zásob mouky za sledované období a normu ztrát přirozeného úbytku za předpokladu, že norma ztrát je ve výši 0,03 % z průměrného obratu těchto zásob.

Řešení:

Příklad 10.7



Výpočet sortimentní skladby obratu v prodejně s potravinami.

Celkový obrat prodejny je 250 000 Kč. Vypočtete podíl skupiny na obratu, úbytek nezaviněných ztrát v % a normu ztratného.

Sortimentní skupina	Obrat v Kč	Objem vyřazeného zboží	Objem nakoupeného zboží	Podíl skupiny na obratu v %	Úbytky nezaviněných ztrát v %	Norma ztratného v %
Pečivo	36 000	100	40 000			
Mléko	43 000	109,20	42 000			
Ovoce, zelenina	27 500	359,90	29 500			
Maso, uzeniny	33 500	234,30	35 500			
Lahůdky	9 000	38,70	9 000			
Konzervy	52 000	174	58 000			
Nápoje	49 000	216	54 000			
CELKEM	250 000					



Shrnutí kapitoly

Kapitola je zaměřována na relevantní témata spojená s obaly a řeší otázky mank, ztrát a škod v rámci účetnictví. V oblasti obalů je zkoumáno, jak jsou obaly správně zařazovány do účetnictví a jak jsou rozdělovány podle hlediska návratnosti. Dále jsou věnovány pozornosti vratným lahvím a provádění inventarizace obalů, což je klíčový proces pro sledování a správu obalových materiálů.

Následně se věnuje manku, ztrátám a škodám. Proces inventarizace je analyzován jako nezbytný prvek pro stanovení reálného stavu zásob a odhalení případného manka. Škody jsou detailně zkoumány z účetního a daňového pohledu, a koncepty mank do normy přirozených úbytků a nad normu jsou podrobněji probírány. Dále se kapitola zaměřuje na ztráty a poskytuje přehled o postupech při jejich evidenci a účtování.

Celkově je tato kapitola koncipována jako užitečný průvodce správou obalů a strategiemi pro zvládnutí mank, ztrát a škod v rámci obchodních operací.



Klíčové pojmy

obaly	inventarizace obalů	manka do normy a nad
členění obalů	manka a škody z účetního	normu přirozených
evidence obalů v účetnictví	a daňového pohledu	úbytků
vratné láhve	ztratné	škody na zásobách



Doporučená a rozšiřující literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 6 a 7).

Dušek, J. (2018). *Normy mank přirozených úbytků, úhynu zvířat a ztratného zásob*. Praha: Grada Publishing (kapitola 3.2 a 5).



Otázky

1. Jak dělíme obaly z hlediska účetnictví?
2. Jak se dělí obaly z hlediska návratnosti?
3. Jaká jsou specifika u účtování o vratných lahvích?
4. Jak se počítá ztratné v obchodě?
5. Vysvětlete škody z účetního a daňového pohledu.
6. Jaké mohou být podoby ztratného?
7. Jak se stanoví normy ztratného?
8. Jak se účtuje ztratné v obchodě?
9. Jaké mohou být psychologické momenty pro omezení krádeží v obchodě?
10. Co musí být upraveno ve vnitropodnikových směrnících v oblasti mank a škod?
11. Definujte technologické ztráty.
12. Jaké jsou metody prevence mank a ztrát?
13. Jak se účtuje likvidace zboží doložené a nedoložené protokolem o likvidaci?

11. Obchodní zastoupení, hodnocení obchodních zástupců



Cíle kapitoly

- Smlouva komisionářská.
- Smlouva mandátní a příkazní.
- Smlouva o zprostředkování.
- Zasilatelská smlouva.
- Smlouva o obchodním zastoupení.
a jejich náležitosti, rozdíly a účtování.
- Nový občanský zákoník (dále jen NOZ)

Úkolem obchodního zastoupení je sjednávat, zajišťovat a realizovat obchody. Jedná se o smluvní vztah mezi obchodním zástupcem a firmou. V tomto smluvním vztahu jde vždy o záležitosti obchodního charakteru. Je třeba rozeznávat rozdíl mezi smlouvou komisionářskou, mandátní a příkazní.

11.1 Smlouva komisionářská (NOZ §2455-2470)

Základním rysem komisionářské smlouvy na rozdíl od smlouvy mandátní či příkazní je, že tato činnost je **prováděna na účet a riziko komitenta**, přitom však jménem komisionáře. Komisionář má nárok na odměnu a úhradu nákladů za to, že obstará určitou záležitost, nejčastěji komisní prodej zboží.

Jedná se o smlouvu, která je ideální pro uzavření smlouvy s obchodním zástupcem, který je nezávislý podnikatel. U obstarání prodeje svěřené věci, komisionář, tedy nepřímý zástupce, se zavazuje objednateli, že obstará vlastním jménem, ale na účet objednatele prodej věci. Komisionáři vedle odměny za obstarání prodeje náleží i poplatek za případné předčasné odstoupení od smlouvy.

Pokud prodá věc za cenu vyšší, než byla objednatelům sjednána, musí komisionář po odečtení své odměny, tuto vyšší cenu vyplatit objednateli.

Komisionář vyplácí dohodnutou cenu ihned, co obdržel kupní cenu od 3. osoby a provedl srážku své odměny.

V případě zboží přijatého do komisního prodeje není toto zboží součástí majetku komisionáře. Po celou dobu komisního prodeje zůstává v majetku účetní jednotky, která zboží do komise předala. Předané zboží ke komisnímu prodeji vede tato účetní jednotka v analytické evidenci na základě dodacího listu zásob jako zboží v komisi. Komisionář vede zboží přijaté do komise v podrozvahové evidenci.

Uskutečněním komisního prodeje vznikají komitentovi (vlastníkovi prodávané věci) náklady, jejichž daňový dopad je shodný jako při běžném prodeji:

- u prodeje zásob je nákladem pořizovací cena zásob,
- u prodeje odpisovaného majetku je nákladem daňová zůstatková cena,
- u majetku vyloučeného z odpisování je vázáno na vyšší příjmy z prodeje.



Příklad 11.1

Účetní jednotka nabídla prostřednictvím bazaru k prodeji notebook, který měla zaevidovaný ve svém majetku. Pořizovací cena notebooku byla 45 000 Kč, daňová zůstatková cena ve výši 15 000 Kč. Po prodeji získala účetní jednotka 12 000 Kč a navíc zaplatila bazaru částku za obstarání prodeje dle komisionářské smlouvy ve výši 500 Kč.

Zhodnoťte daňovou uznatelnost položek.

Řešení:



Příklad 11.2

Účetní jednotka nakoupila do svého sídla umělecké dílo za 200 000 Kč. Po dvou letech, z důvodu potřeby finančních prostředků, se rozhodla umělecké dílo prodat. Prodej svěřila na základě komisionářské smlouvy firmě specializující se na aukce uměleckých děl. Obraz však byl prodán pouze za 150 000 Kč. Podle komisionářské smlouvy náležela aukční síni ještě odměna ve výši 5 % z prodejní ceny, tedy 7 500 Kč.

Zhodnoťte daňovou uznatelnost položek.

Řešení:

Účtování u komitenta

Komitent účtuje výnos z prodeje, a to např. prostřednictvím účtů 641 – Tržby z prodeje dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku, 642 – Tržby z prodeje materiálu, 601 – Tržby za vlastní výrobky nebo 604 – Tržby za zboží. Účetní zůstatkovou cenu majetku či pořizovací cenu zásob uplatní do nákladů prostřednictvím účtů 541 – Zůstatková cena prodaného dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku, 542 – Prodaný materiál, nebo 504 – Prodané zboží.

Odměnu pro komisionáře zaúčtuje na účet 518 – Ostatní služby.

Účtování u komisionáře

Komisionář vede věci určené k prodeji v podrozvahové evidenci. K okamžiku prodeje věci třetí osobě účtuje o daňovém dokladu pro třetí osobu (a povinnosti k DPH) a o daňovém dokladu od komitenta (a o nároku na uplatnění DPH na vstupu). Věci, které byly předmětem komisního prodeje, vyřadí z podrozvahové evidence. Dále účtuje o své odměně fakturované komitentovi jako o výnosu za své služby na účtu 602 – Tržby z prodeje služeb. Účet 395 – Spojovací účet je pomocný účet pro vyjádření skutečnosti požadované ZDPH, základ daně za prodej stolů nemůže ovlivňovat výnosy ani náklady komisionáře. Komisionář, jestliže je plátcem DPH, vystaví za prodané zboží dle komisionářské smlouvy daňový doklad na provizi se základní sazbou 21 %.



Příklad 11.3

Firma nabídla do komisionního prodeje vyřazené kancelářské stoly. Některé z nich byly evidovány jako drobný dlouhodobý hmotný majetek na účtu 022 – Samostatné movité věci a soubory movitých věcí v pořizovací ceně 5 000 Kč, ale již plně odepzané, jiné v pořizovací ceně 2 500 Kč byly účtovány v momentě nákupu přímo do spotřeby na účet 501 – Spotřeba materiálu. Odměna komisionáře z prodeje činí 10 %, a bylo prodáno celkem 10 dražších stolů po 1 000 Kč a 15 levnějších stolů po 700 Kč.

Účtování u komitenta:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
FAV: za prodej stolů:			
10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000		
15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500		
DPH 21 %	4 305		
VÚD: vyřazení stolů z DDHM	50 000		
FAP: odměna komisionáři	2 050		
DPH 21 %	430,50		

Účtování u komisionáře:

Text	Částka	Předkontace	
		MD	D
Daňový doklad za prodej stolů:			
10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000		
15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500		
DPH 21 %	4 305		
VBÚ: úhrada od 3. osoby	24 805		
Daňový doklad od účetní jednotky:			
10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000		
15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500		
DPH 21 %	4 305		
FAV: odměna komisionáře	2 050		

11.2 MANDÁTNÍ SMLOUVA VERSUS PŘÍKAZNÍ SMLOUVA (NOZ § 2430-2444)

DPH 21 %	430,50		
Započtení dluhu a pohledávky vůči účetní jednotce	2 480,50		
VBÚ: doplatek zbylé částky	22 324,50		

Škody a manka vyplývající z komisního prodeje

Za škodu na věcech převzatých do komisního prodeje odpovídá komisionář. Výjimka, kdy neodpovídá za škodu na věci je v případě, když byla škoda způsobena:

- komitentem, tedy vlastníkem věci,
- vadou nebo přirozenou povahou uložené věci,
- vadným obalem, na který komisionář při převzetí věci komitenta upozorní. Pokud na vadný obal neupozorní, neodpovídá komisionář za škodu jen tehdy, když vadnost obalu nebyla poznatelná.

11.2 Mandátní smlouva versus příkazní smlouva (NOZ § 2430-2444)

U smlouvy mandátní zastupuje mandatář mandanta přímo, kdy mandant pověřil mandatáře zastoupením v nějaké záležitosti, kdežto u smlouvy komisionářské jde o nepřímé zastoupení. Mandátní smlouvu upravoval obchodní zákoník a s jeho zrušením byla od roku 2014 **nahrazena obecnou příkazní smlouvou**.

U mandátní smlouvy existovaly tři zásadní náležitosti, a to určení smluvních stran, tedy mandanta a mandatáře, kteří spolu uzavřeli smlouvu, určení předmětu smlouvy a určení úplaty za zastoupení. Mandantem byla osoba, která pověřila jinou osobu zastupováním, mandatářem osoba pověřená zastupováním. Pojem mandát znamenal oprávnění či pověření jiné osoby ve věci zastupování. Mandátní smlouva pojednávala pouze o činnostech souvisejících s podnikáním.

Příkazní smlouva je smlouva, kterou se příkazník (mandatář) zavazuje, že pro příkazce (mandanta) zajistí určitou záležitost. Pokud by někdo obstaral tuto záležitost bez uzavření smlouvy, šlo by o tzv. nepřikázané jednání. Příkazník může pracovat za odměnu, pokud je předem dohodnuta, jinak svou činnost vykonává bezplatně. U příkazní smlouvy jde o ujednání, které není smlouvou o konkrétním výsledku, ale o tom, že příkazník vynaloží maximální úsilí, aby obstaral záležitost příkazce.

Příkazce musí na žádost příkazníka poskytnout zálohu a hradit vzniklé náklady, a to i tehdy, pokud se žádaný výsledek v dané záležitosti nedostaví. To platí i pro případnou odměnu. Příkazní smlouva zaniká, ve chvíli zajištění dohodnuté záležitosti, ale i tehdy, pokud ji příkazce odvolá nebo pokud ji příkazník vypoví.

11.3 Smlouva o zprostředkování (NOZ § 2445-2454)

Smlouvou o zprostředkování se zprostředkovatel zavazuje, že zájemci zprostředkuje uzavření určité smlouvy s třetí osobou, a zájemce se zavazuje zaplatit zprostředkovateli provizi.

Je-li již při uzavření smlouvy, kterou se jedna strana zaváže obstarat druhé straně příležitost k uzavření smlouvy s třetí osobou, z okolností zřejmé, že za obstarání bude požadována odměna, má se za to, že byla uzavřena smlouva o zprostředkování.

Zprostředkovatel sdělí zájemci bez zbytečného odkladu vše, co má význam pro jeho rozhodování o uzavření zprostředkované smlouvy. Zájemce sdělí zprostředkovateli vše, co pro něho má rozhodný význam pro uzavření této smlouvy.

Bylo-li ujednáno, že zprostředkovatel pro zájemce obstará příležitost uzavřít s třetí osobou smlouvu s určitým obsahem, je provize splatná již obstaráním příležitosti.

Bylo-li ujednáno, že zprostředkovateli vznikne právo na provizi, až třetí osoba splní povinnost ze zprostředkované smlouvy, zaplatí zájemce provizi i tehdy, oddálo-li se, či zmařilo-li se splnění této povinnosti z důvodů, za něž zájemce odpovídá.

Zprostředkovatel má právo na náhradu nákladů spojených se zprostředkováním, pokud nebyla ujednána provize. Byla-li provize ujednána, má se za to, že provize zahrnuje i tyto náklady.

11.4 Zasílatelská smlouva (NOZ § 2471-2482)

Zasílatelskou smlouvou se zasílatel zavazuje příkazci obstarat mu vlastním jménem a na jeho účet přepravu zásilky z určitého místa do jiného určitého místa, případně i obstarat nebo provést úkony s přepravou související, a příkazce se zavazuje zaplatit zasílateli odměnu.

Zasílatel může užít k obstarání přepravy dalšího zasílatele (mezizasílatele).

Způsob a podmínky přepravy zasílatel ujedná s vynaložením potřebné péče tak, aby co nejlépe vyhovovaly zájmům příkazce, které zasílatel zná. Povinnost pojistit zásilku má zasílatel, jen bylo-li to ujednáno.

Neposkytne-li příkazce zasílateli správné údaje o obsahu zásilky a o všech skutečnostech potřebných k uzavření smlouvy o přepravě, nahradí škodu, která zasílateli vznikne porušením této povinnosti.

Zasílatel podá příkazci zprávu o škodě, která zásilce hrozí nebo na ní již vznikla, jakmile se o tom dozví, jinak nahradí příkazci škodu způsobenou tím, že příkazce takto nezpravil.

Vznikne-li na převzaté zásilce při obstarávání přepravy škoda, zasílatel ji nahradí, neprokáže-li, že škodu nemohl odvrátit.

11.1 Smlouva o obchodním zastoupení (NOZ § 2483-2520)

Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce jako nezávislý podnikatel zavazuje dlouhodobě vyvíjet pro zastoupeného činnost směřující k uzavírání určitého druhu obchodů zastoupeným nebo k ujednání obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet a zastoupený se zavazuje platit obchodnímu zástupci provizi. Tato smlouva vyžaduje písemnou formu.

Obchodní zástupce nemá právo uzavírat jménem zastoupeného obchody, cokoli pro něho přijímat nebo jinak jeho jménem právně jednat. Při opačném ujednání se na práva a povinnosti stran, která s tím souvisí, použijí ustanovení o příkazu.

Výhradní obchodní zastoupení

Bylo-li ujednáno výhradní obchodní zastoupení, nemá zastoupený právo využívat jiného obchodního zástupce; obchodní zástupce nemá ve stejném rozsahu právo vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby, ani uzavírat obchody na vlastní účet nebo na účet jiné osoby.

Nevýhradní obchodní zastoupení

Nevyplývá-li ze smlouvy, že je obchodní zastoupení výhradní, může zastoupený pověřit i jinou osobu stejným obchodním zastoupením, jaké ujednal s obchodním zástupcem, a obchodní zástupce může vykonávat činnost, ke které se zavázal vůči zastoupenému, i pro jiné osoby, popřípadě uzavírat obchody, jež jsou předmětem obchodního zastoupení, i na vlastní účet nebo účet jiné osoby.

Obchodní zástupce vykonává svou činnost s odbornou péčí. Dbá zájmů zastoupeného, postupuje ve shodě s pověřením a rozumnými pokyny zastoupeného a sdělí mu nezbytné údaje, které se dozvěděl v souvislosti s plněním svých povinností. Zastoupený předá obchodnímu zástupci všechny podklady a věci potřebné pro plnění jeho povinností.

Nebyla-li výše provize ujednána, má obchodní zástupce právo na provizi ve výši odpovídající zvyklostem v místě jeho činnosti vzhledem k druhu zboží nebo služeb, které jsou předmětem obchodů. Je-li základem pro určení výše provize rozsah povinností splněných třetí osobou, započte se do základu i plnění neuskutečněné z důvodů na straně zastoupeného. Každá část úplaty, jejíž výše se mění podle počtu a hodnoty uzavřených obchodů, se považuje za složku provize. Provize je splatná nejpozději poslední den měsíce následujícího po skončení čtvrtletí, ve kterém na ni vzniklo právo.

Má se za to, že provize obchodního zástupce zahrnuje i náklady spojené s obchodním zastoupením. Bylo-li ujednáno, že zastoupený uhradí tyto náklady obchodnímu zástupci vedle provize, vznikne obchodnímu zástupci právo na úhradu nákladů.

Činnost obchodního zástupce je možné hodnotit několika způsoby. Mezi nejpožívanější patří poměr Přírůstek marže/přímé náklady, nebo jeho obrácená hodnota. Tento poměr je možné porovnávat v čase nebo s ostatními obchodními zástupci. Výsledné číslo samo o sobě však nemá potřebnou vypovídací hodnotu.



Příklad 11.4

Roční tržby firmy jsou 8 mil. Kč, obchodní marže je 5 % z tržeb, přímé náklady jsou 84 000 Kč (mzda 40 000 Kč, provize 10 000 Kč, cestovné 15 000 Kč, náhrada za vlastní automobil 7 000 Kč, spoje 3 000 Kč a pojištění 9 000 Kč.). Jaké je hodnocení obchodního zástupce?

Řešení:



Shrnutí kapitoly

Kapitola se zaměřuje na problematiku obchodního zastoupení a hodnocení obchodních zástupců s důrazem na různé typy smluv podle Nového občanského zákoníku. Principy smlouvy komisionářské jsou zkoumány v kontextu nových ustanovení, což umožňuje hlubší porozumění této formy obchodního zastoupení. Dále jsou analyzovány rozdíly mezi mandátní smlouvou a příkazní smlouvou, přičemž je kladen důraz na klíčové aspekty podle aktuální legislativy. Podobně jsou analyzovány i smlouva o zprostředkování a zasílatelská smlouva. Závěrečný pohled směřuje k smlouvě o obchodním zastoupení, přičemž jsou zvýrazněny klíčové části Nového občanského zákoníku, které ovlivňují tuto formu obchodního dohodnutí.

Celkově je tato kapitola koncipována jako užitečný průvodce pro firmy, poskytuje hlubší porozumění různým smluvním modelům v oblasti obchodního zastoupení a strategie pro hodnocení úspěšnosti obchodních zástupců v rámci platné legislativy.



Klíčové pojmy

obchodní zastoupení zasílatelská smlouva hodnocení obchodních zá-
smlouva komisionářská smlouva o zprostředkování stupců
mandátní smlouva smlouva o obchodním za- Nový občanský zákoník
stoupení



Doporučená literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 14).



Otázky

1. Jaké jsou používané smlouvy při obchodním zastoupení?
2. Jaký je rozdíl mezi výhradní a nevýhradní smlouvou o obchodním zastoupení?
3. Definujte komisionářské smlouvy.
4. Jak se zaúčtuje provize u nepřímého obchodního zástupce?
5. Jak se hodnotí výsledky činnosti obchodního zástupce?
6. Definujte výhody a nevýhody outsourcingu externích obchodníků.
7. Vysvětlete obchodní zastoupení v zahraničním obchodě.
8. Jak zaúčtujete odměnu z mandátní smlouvy?
9. Jaké jsou psychologické aspekty prodejce x zákazníka

12. Účetní uzávěrka a závěrka, obchodní rizika, audit



Cíle kapitoly

- Účetní uzávěrka.
- Účetní závěrka.
- Obchodní rizika.
- Ověřování účetní závěrky auditorem.

12.1 Účetní uzávěrka

Účetní závěrka znamená přenesení konečných výsledků z účetnictví za dané účetní období do účetních výkazů, a to k poslednímu dni účetního období. Cílem je získat informace o celkovém hospodaření účetní jednotky a jejím finančním stavu. Tyto informace musí být spolehlivé, srovnatelné, srozumitelné, významné a majetek a závazky musí být členěny na dlouhodobé a krátkodobé. Jedná se o velmi důležitý krok, kterým se završí celé účetnictví daného účetního období.

Účetní závěrce však předchází ještě účetní uzávěrka, která zahrnuje veškeré účetní operace spojené s uzavřením jednotlivých účtů a účetních knih za účetní období v dané účetní jednotce. Bezprostředně tedy předchází sestavování účetní závěrky.

Před uzavřením účetních knih je třeba doúčtovat veškeré účetní operace v účetnictví tak, aby výstupní informace podávaly věrný a poctivý obraz o hospodaření účetní jednotky. Do účetnictví běžného roku je nutné promítnout všechny účetní případy, které věcně a časově souvisí s tímto obdobím.

Úkony před účetní závěrkou

- Inventarizace,
- tvorba opravných položek,
- analýza pohledávek,
- vyúčtování kursových rozdílů,
- tvorba a zúčtování rezerv,
- kontrola časového rozlišení nákladů a výnosů,
- vyúčtování dohadných položek.



Příklad 12.1

Účetní případ	Částka v Kč	Předkontace	
		MD	D
VPD: Schodek v pokladně	250		
VÚD: Schodek předepsán pokladníkovi	250		
PPD: Pokladník zaplatil v hotovosti	250		
VÚD: Vyfakturovaný ale nedoručený materiál	1200		
VÚD: Převzaté ale nevyfakturované zboží	3750		
VÚD: Nevyfakturovaná spotřeba energie	5800		
VÚD: Tvorba rezervy na opravu hmotného majetku	115 000		
VÚD: Dočasné snížení hodnoty materiálu	28700		
VÚD: Zrušení dočasného snížení hodnoty materiálu	28700		
VÚD: Trvalé snížení hodnoty materiálu	28700		

Po uzavření účetních knih se zjišťuje účetní a daňový výsledek hospodaření.

Náklady nad rámec daňových předpisů (zvyšují daňový základ), např.:

- cestovné nad limit = účet 512
- náklady na reprezentaci = účet 513 v plné výši
- odměny členům orgánů společnosti = účet 523 v plné výši
- dary nad limit stanovený zákonem o daních z příjmů = účet 543

- pohledávky odepsané bez soudního rozhodnutí = účet 546
- nesmluvní pokuty a penále = účet 545
- kladný rozdíl mezi účetními a daňovými odpisy (záporný se odečte) = účet 551
- tvorba rezerv (kromě zákonných) = účty 554, 574, 584 v plné výši
- tvorba opravných položek (kromě zákonných) = účty 559, 579, 589 v plné výši
- pojistné, které nesouvisí s příjmy = účet 568
- částky, o něž manka a škody převyšují přijaté náhrady (vyjma škod ze živelních pohrom a škod způsobených neznámým pachatelem podle sdělení policie) = rozdíl mezi účty 582 a 688

Výnosy nad rámec daňových předpisů (snižují daňový základ), např.:

- čerpání, popř. zrušení rezerv do výnosů (kromě zákonných) = účty 654, 674, 684 v plné výši
- čerpání, popř. zrušení opravných položek do výnosů (kromě zákonných) = účty 659, 679, 689 v plné výši
- výnosy zdaněné srážkou u zdroje výplat (např. u přijatých dividend, úroků) = účty 662, 665, 666

12.2 Obchodní rizika

Riziko je chápáno jako určitá pravděpodobnost vzniku ztrát, důsledků špatného rozhodnutí. Rizika vyplývající z obchodní činnosti na bázi podniku mohou být např.:

- z finanční činnosti: výše plateb, způsob plateb, zajištění plateb, měnové kursy, dodržování rozpočtů, inflace,
- z provozní činnosti: kalkulace nákladů a cen, řešení reklamací, způsob prodeje, technické ztráty, dovážení škůdců na paletách, opožděné dodávky, embargo, cla, depozita, nevhodný outsourcing,
- strategické riziko: nezajímavé produkty, nepřevzetí zboží, platební neschopnost odběratele, etika,
- z mimořádné činnosti: reakce na krizové momenty, konkurenci, ztráty netechnického charakteru, nepodložená spekulativní rizika,
- riziko managementu: ztráta podpory vedení, změny osob,
- psychologická rizika: úplatnost, selhání,
- nevhodně použité metody a postupy účetnictví,
- udílení nevhodných slev (viz aktivity slevových portálů).

Vhodné je rozdělit rizika i na subjektivní a objektivní, sledovat řízení rizik a jejich včasné zachycení. Řízení rizik (risk management) je samostatná disciplína. Obtíže tvoří navzájem související, prolínající se podmínky.

Možné způsoby snižování rizik

- opravné položky, jejich tvorba na neprodejné zboží, reakce na snížení cen,
- osobní hmotná odpovědnost, pojištění,
- pojištění provozu, zboží, dopravy, zálohy, kontrola režimu skladování,
- rezerva na rizika a ztráty; stanovení pomocí % z obrátu,
- fond na odstranění následků rizikových operací v obchodní činnosti; fondy ze zisku,
- vhodné metody: ABC, CVP, SWOT a další metody manažerského účetnictví.

12.2.1 Záruční opravy, rezervy na snížení obchodních rizik

Existuje riziko, že obchodní případ nebude úspěšně ukončen, na nepojištěné či nepojistitelné škody na úrodě, možné onemocnění zvířat, nepojištěné škody z odpovědnosti vůči třetím osobám, pojištěné škody ve výši spoluúčasti, na potenciálně možnou likvidaci neprodejného zboží v době, kdy ještě neprodejnost není zřejmá, ale v obdobných případech obvyklá atp.

Náklady na rizika by měly být zakalkulována v ceně prodávaného zboží. Účtování probíhá v rovině ostatních rezerv, jejich tvorby a rozpouštění. Pokud účetní jednotka nárokuje paušál na záruky od výrobce, výrobce již s tímto při tvorbě cen počítá.

**Příklad 12.2****Možný výpočet účetní rezervy na záruční opravy**

Podnik má na základě zjištění z předchozích let zjištěno, že 70 % zboží je bez závad, 20 % zboží vykazuje drobné závady a 10 % zboží vyžaduje radikální opravy. Očekávané, plánované náklady na malé opravy jsou ve výši 300 tis. Kč, velké opravy ve výši 500 tis. Kč.

Zjistěte výši tvorby záruční opravy podle hodnot z minulých let a zaúčtujte její tvorbu.

Řešení:

V případě garančního paušálu se netvoří rezerva, nýbrž se jedná o časové rozlišení. Garanční paušály jsou daňově uznatelnou položkou.

Je třeba mít na zřeteli, že tvorbou fondu na opravy si podnik zvyšuje vlastní kapitál, zatímco tvorbou rezerv naopak kapitál cizí.

12.3 Účetní závěrka

Podstatou účetní závěrky je vykázat k poslednímu dni účetního období, tedy k rozvahovému dni stavu jednotlivých druhů majetku, závazků, nákladů, výnosů a vyčíslit výsledek hospodaření účetní jednotky, popř. zachytit tok peněžních prostředků (cash flow) a změny ve vlastním kapitálu účetní jednotky, a to za předpokladu dodržení všech účetních zásad, zejména zásady věrného a poctivého obrazu účetnictví, která vychází ze zákona o účetnictví. Výše uvedené skutečnosti se zaznamenávají do účetních výkazů, kterými jsou především:

- Rozvaha
- Výkaz zisku a ztráty
- Příloha

Rozvahu v plném rozsahu a výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu sestavuje vždy účetní jednotka, která je:

- velkou účetní jednotkou,
- střední účetní jednotkou,
- malou účetní jednotkou, která má povinnost mít účetní závěrku ověřenou auditorem, nebo
- mikro účetní jednotkou, která má povinnost mít účetní závěrku ověřenou auditorem.

Výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu navíc vždy sestavuje účetní jednotka, která je obchodní společností.

Kategorizace účetních jednotek:

Kategorie účetní jednotky	Celková aktiva netto	Celkový obrat netto	Přepočtený počet zaměstnanců
Mikro	9 mil. Kč	18 mil. Kč	10
Malá	100 mil. Kč	200 mil. Kč	50
Střední	500 mil. Kč	1 000 mil. Kč	250
Velká	Nad 500 mil. Kč	Nad 1 000 mil. Kč	Nad 250

Pokud účetní jednotka k rozvahovému dni překročí dvě z tří uvedených kritérií, patří do další kategorie. Pro určení kategorie se posuzuje překročení dvou kritérií ve dvou předchozích účetních obdobích. Nově vzniklé účetní jednotky si zvolí kategorii podle výše uvedené tabulky a předpokladu dosažení uvedených kritérií.

Vést účetnictví ve zjednodušeném rozsahu, může účetní jednotka, pokud:

- a) tak u příspěvkové organizace rozhodne její zřizovatel, nebo
- b) je malou účetní jednotkou nebo mikro účetní jednotkou a nemá povinnost mít účetní závěrku ověřenou auditorem.

Z účetních jednotek může vést účetnictví ve zjednodušeném rozsahu především ta účetní jednotka, která je spolkem, odborovou organizací, organizací zaměstnavatelů, církví, náboženskou společností nebo církevní institucí, honebním společenstvem, obecně prospěšnou společností, nadačním fondem, ústavem, společenstvím vlastníků jednotek, bytovým družstvem, nebo sociálním družstvem.

Účetní jednotky, které vedou účetnictví ve zkráceném rozsahu:

- a) sestavují účtový rozvrh, v němž mohou uvést pouze účtové skupiny,
- b) mohou spojit účtování v deníku s účtováním v hlavní knize,
- c) nemusejí tvořit rezervy a opravné položky,
- d) vybrané složky majetku a závazků nepřeceňují reálnou hodnotou,
- e) nemusejí účtovat do knihy analytických účtů a knihy podrozvahových účtů.

Každá položka rozvahy i výkazu zisku a ztráty obsahuje také informaci o výši této položky uvedené za bezprostředně předcházející účetní období, tedy minulé účetní období. V rozvaze se u položek aktiv za minulé účetní období uvádí netto hodnota. Položky, které jsou v nulové výši, se neuvádějí. Účetní závěrka se sestavuje v peněžních jednotkách české měny a jednotlivé položky se vykazují v celých tisících Kč. Účetní jednotky s výší aktiv netto celkem 10 mld. Kč a vyšší mohou vykazovat jednotlivé položky v milionech Kč. Položky "AKTIVA CELKEM" (netto) a "PASIVA CELKEM" se musejí rovnat. Položka "****Výsledek hospodaření za účetní období" uvedená ve výkazu zisku a ztráty se musí rovnat položce "A.V. Výsledek hospodaření běžného účetního období" uvedené v rozvaze.

Požadavky kladené na sestavování účetní závěrky

- srozumitelnost – účetní závěrka musí být sestavena tak, aby si uživatel mohl udělat věrný obraz o stavu aktiv a závazků, nákladů a výnosů a celkovém hospodaření účetní jednotky,
- spolehlivost – účetní závěrka musí podávat úplné informace a musí naplnit věrný a poctivý obraz účetnictví jednotky,
- srovnatelnost – účetní jednotka musí používat stejné postupy v rámci jednotlivých účetních období, aby byla zajištěna srovnatelnost mezi účetními obdobími,
- významnost – informace z účetní závěrky musí mít pro uživatele přínos, účetní závěrka nesmí být zahlcena zbytečnými a nepotřebnými informacemi.

Druhy účetní závěrky

Podle okamžiku a situace, ve kterých se účetní závěrka sestavuje, existují tyto druhy účetních závěrek:

- a) řádná účetní závěrka – sestavuje se k rozvahovému dni (poslední den účetního období),
- b) mimořádní účetní závěrka – sestavuje se v mimořádných situacích (např. ke dni zrušení účetní jednotky bez likvidace, ke dni, který předchází vstupu účetní jednotky do likvidace nebo do konkurzu) a to k posledního okamžiku rozvahového dne,
- c) mezitímní účetní závěrka – sestavuje se, pokud si to vyžadují zvláštní právní předpisy, i během účetního období. V tomto případě se účetní knihy neuzavírají a inventarizace se provádějí pouze pro účely ocenění jednotlivých složek majetku a závazků,
- d) konsolidovaná – účetní závěrka sestavená za skupinu účetních jednotek.

12.4 Kontrola a audit účetní závěrky obchodu

Kontroly a audit zaměřené na podnik vycházejí zpravidla z vnitřního kontrolního systému se zaměřením na účetnictví a případně z informací externího auditu.

Existuje mnoho momentů, kdy prezentované výsledky mohou být od reálné situace do značné míry odkloněny. Přitom by se uživatelé účetních výkazů měli spolehnout na to, že informace poskytované managementem odrážejí skutečný stav a nejsou významným způsobem zkresleny.

Příklady rizikových oblastí:

- podhodnocení (zpravidla výnosy) a nadhodnocení (zpravidla nákladů),
- nákup (vysoké objemy, absence výběrových řízení – není přehled o cenách dalších dodavatelů),
- příjem zboží/služeb (proplacení faktur bez potvrzení příjmu zboží),
- faktura uvádí nesprávné množství nebo cenu, druh zboží; kontrola: zda je faktura vytvořena společně s dodacím listem na základě potvrzené objednávky,
- faktura zaúčtována, zboží neprodáno nebo vráceno,
- faktura nevystavena, resp. nezaúčtována, zboží prodáno,
- faktura zaúčtována do nesprávného období,
- faktura zaúčtována na nesprávné účty,
- výdej zboží ze skladu nezaúčtován nebo účtován v momentu tisku dodacího listu, vrácené zboží na sklad není zaúčtováno, opomenuty konsignační sklady, prodejny či další depozita.
- DPH na výstupu je nesprávně spočítána, nesprávně nastavená sazba, na výstupu není zaúčtována či je zaúčtována dvakrát,

- agenda řízení opravných položek, škod a reklamací opominuta. účetní opravné položky by měl navrhnout management,
- agenda a úplnost slev, skont; nejsou analýzy ve vztahu na cash flow a obrat, dosahovanou obchodní marži, zápočet finančních nákladů do ocenění zboží,
- ocenění zásob je nedostatečné, neaktuální: zásoby neprodejné, poškozené zásoby, pokles prodejních cen; slevy, alokace režijních nákladů
- kontrola vazeb zaměstnanců (např.: vysoké odměny) na ocenění, prodeje a nákupy,
- analýza změn účetních zůstatků meziročně, poměrových ukazatelů, likvidita, rentabilita, vývoj v čase, trendy.

12.5 Ověřování účetní závěrky auditorem

Účetní závěrku jsou povinny mít ověřenou auditorem tyto účetní jednotky:

- velké účetní jednotky,
- střední účetní jednotky,
- malé účetní jednotky, pokud jsou akciovými společnostmi nebo svěřenskými fondy a k rozvahovému dni účetního období, za které se účetní závěrka ověřuje, a účetního období bezprostředně předcházejícího, překročily nebo dosáhly alespoň jednu z těchto hodnot:
 - aktiva celkem 40 mil. Kč,
 - roční úhrn čistého obratu 80 mil. Kč,
 - průměrný počet zaměstnanců v průběhu účetního období 50,

ostatní malé účetní jednotky, pokud k rozvahovému dni účetního období, za které se účetní závěrka ověřuje, a účetního období bezprostředně předcházejícího, překročily nebo dosáhly alespoň 2 výše uvedené hodnoty.

Tyto účetní jednotky nejsou povinny mít účetní závěrku ověřenou auditorem, pokud se jedná o účetní závěrku sestavenou v průběhu konkursu, a to po dobu nepřetržitě po sobě jdoucích 36 kalendářních měsíců, sestavenou ke dni předcházejícímu dni, kterým nastanou účinky schválení reorganizačního plánu, anebo pokud došlo ke zrušení konkursu z důvodu, že majetek dlužníka je pro uspokojení věřitelů nepostačující.

Účetní jednotky, které mají povinnost mít účetní závěrku ověřenou auditorem, jsou povinny vyhotovit výroční zprávu. Cílem sestavení výroční zprávy je uceleně, vyváženě a komplexně informovat o vývoji výkonnosti, činnosti a stávajícím hospodářském postavení účetní jednotky.

Pokud je zásadní pro posouzení majetku, závazků, finanční situace a výsledku hospodaření účetní jednotky, musí účetní jednotka, která používá investiční nástroje, uvést také informace o cílech a metodách řízení rizik a rizicích, kterým je účetní jednotka vystavena.

Účetní jednotky, které mají povinnost mít účetní závěrku ověřenou auditorem, zveřejní účetní závěrku i výroční zprávu po jejich ověření auditorem a po jejím schválení do 30 dnů, nejpozději však do 12 měsíců od rozvahového dne. Účetní jednotky jsou povinny zveřejnit i zprávu auditora. Do tohoto termínu, účetní jednotky, které se zapisují do veřejného rejstříku, zveřejňují účetní závěrku a výroční zprávu jejich uložením do sbírky listin.

Poslání a smysl auditu

Posláním a smyslem auditu účetní závěrky je vyjádřit názor nezávislého, kvalifikovaného odborníka na věrohodnost účetní závěrky sestavené a zveřejněné vedením účetní jednotky. Auditor ověřuje, zda údaje v účetní závěrce podávají věrný a poctivý obraz finanční pozice, výsledků hospodaření a příp. peněžních toků v souladu s pravidly předepsanými českými nebo jinými účetními předpisy, často s Mezinárodními standardy účetního výkaznictví (IFRS). Názor auditora má dostatečnou vypovídací schopnost pouze a jenom ve spojení s určitou úplnou účetní závěrkou, ke které se auditor vyjadřuje. Názor auditora vytržený ze souvislosti s konkrétní účetní závěrkou je zmatečný.

Povinným auditem se rozumí dle § 2 odst. a) zákona č. 93/2009 Sb., o auditorech, ve znění pozdějších předpisů, ověření účetní závěrky nebo konsolidované účetní závěrky, zda podává věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví v souladu s právními předpisy a příslušným rámcem účetního výkaznictví, na jehož základě je účetní závěrka nebo konsolidovaná účetní závěrka sestavena.

Auditorskou činností se rozumí dle § 2 odst. c) zákona č. 93/2009 Sb., o auditorech, ve znění pozdějších předpisů:

- provádění povinného auditu,
- přezkoumání hospodaření podle jiného právního předpisu, pokud toto přezkoumání provádí auditor,
- ověřování účetních záznamů,
- ověřování jiných ekonomických informací auditorem nebo provádění dalších činností auditorem, pokud tak stanoví jiný právní předpis nebo přímo použitelný předpis Evropské unie,

nebo jiné ověřování účetní závěrky, jiných účetních záznamů nebo jejich částí prováděné auditorem.

Audit je ověřovací zakázkou, která znamená zakázku, v níž odborník vyjadřuje závěr s cílem zvýšit míru důvěry předpokládaných uživatelů jiných než odpovědná strana ohledně výsledku hodnocení či oceňování předmětu zakázky vůči daným kritériím.

Cílem auditu účetní závěrky je umožnit auditorovi vyjádřit názor, zda je účetní závěrka ve všech významných (materiálních) ohledech v souladu s příslušným

rámcem účetního výkaznictví (Mezinárodní auditorský standard (ISA) 200 "Cíle a obecné principy auditu účetní závěrky").

Auditor je při provádění povinného auditu povinen ověřit, zda (§ 20 odst. 1 písm. c) a e) zákona č. 93/2009 Sb., o auditorech, ve znění pozdějších předpisů):

- účetní závěrka nebo konsolidovaná účetní závěrka podává věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví v souladu s právními předpisy a příslušným rámcem účetního výkaznictví, na jehož základě je účetní závěrka nebo konsolidovaná účetní závěrka sestavena,
- údaje obsažené ve výroční zprávě nebo konsolidované výroční zprávě, které popisují skutečnosti, jež jsou též předmětem zobrazení v účetní závěrce nebo konsolidované účetní závěrce, jsou ve všech významných (materiálních) ohledech v souladu s příslušnou účetní závěrkou nebo konsolidovanou účetní závěrkou.

Typy výroků auditora a další skutečnosti ve zprávě auditora:

- Bez výhrad – auditor konstatuje, že účetní závěrka poskytuje podle jeho názoru ve všech významných (materiálních) ohledech věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví v souladu s právními předpisy a příslušným rámcem účetního výkaznictví.
- S výhradou – auditor konstatuje, že účetní závěrka podává podle jeho názoru věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví v souladu s právními předpisy a příslušným rámcem účetního výkaznictví s výjimkou skutečností, které popíše.
- Záporný výrok – auditor konstatuje, že podle jeho názoru účetní závěrka nepodává věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví v souladu s právními předpisy a příslušným rámcem účetního výkaznictví.
- Odmítnutí výroku – auditor konstatuje, že byl ve své činnosti omezen do takové míry, že nebyl schopen vydat svůj výrok.

Zdůraznění skutečnosti ve zprávě auditora – je odstavec ve zprávě auditora, který upozorňuje na skutečnost náležitě vykázanou v účetních výkazech nebo vysvětlenou a popsanou v účetní závěrce, která je dle úsudku auditora natolik důležitá, že je zásadní pro pochopení účetní závěrky jejím uživatelem.

Jiné skutečnosti ve zprávě auditora – je odstavec ve zprávě auditora, který upozorňuje na skutečnost, která není vykázána v účetních výkazech ani vysvětlena a popsána v účetní závěrce, avšak je dle úsudku auditora relevantní pro pochopení auditu, odpovědnosti auditora nebo zprávy auditora.

Na výběru metody i na výsledcích se podílí celá řada faktorů jako např. rizika nevytváření opravných položek, vyřazení neprodejných zboží, vliv mimořádných událostí, reklamace, ocenění atd.

Hlavní chyby či záměr jsou nalézány v:

- Nadhodnocení přírůstků zásob:
 - nákup je zaúčtován, zásoby nepřijaty,
 - částka nákupu zaúčtována ve vyšší hodnotě,
 - zásoby přijaté v příštím období, ale zaúčtované v aktuálním období,
 - není zúčtován opravný daňový doklad (dobropis) (vrácené zboží),
 - zboží je vráceno dodavateli, ale opravný daňový doklad (dobropis) není zaúčtován nebo je zúčtován v nižší hodnotě, zaúčtován v následujícím období,
 - netvořeny opravné položky
- Podhodnocení úbytků zásob:
 - výdej zásob nezaznamenán, zaúčtován v nižší hodnotě, zásoby byly odcizeny, nedocení zásob

Hlavní pozornost u zásob je věnována provádění testů na nadhodnocení. Výnosy jsou testovány na podhodnocení, náklady naopak na nadhodnocení. Hlavním nástrojem testování správnosti vykazování zásob je fyzická inventura zásob.

Při inventuře se zjišťují nejen rozdíly mezi fyzickým stavem zásob a záznamy v hlavní knize v důsledku nezaznamenání posledních nákupů a prodejů zboží; ale i stav zastaralých a pomalu obrátkových zásob (zvážení případné tvorby položek).

Využití účetní závěrky

Účetní závěrka podává důležité informace nejen pro vlastníky, manažery a investory, ale i pro zaměstnance jak stávající, tak i budoucí, pro státní orgány, věřitele, banky, ale i konkurenci.

Vlastníci a manažeři podniku hodnotí na základě účetní závěrky hospodaření podniku, jeho finanční situaci, zjišťují, co bylo příčinou dosaženého zisku či utrpené ztráty a mohou rozhodovat a plánovat další fungování podniku. Manažeři vyžadují průběžnou účetní závěrku během účetního období, aby se mohli správně rozhodovat. Zaměstnanec zajímá, zda podnik prosperuje či ne, chtějí vědět, jak stabilní a finančně schopná účetní jednotka je. Budoucí zaměstnanci se na základě informací z účetní závěrky mohou rozhodnout, zda pro podnik začít pracovat. Banky, spořitelny a úvěrové společnosti rozhodují na základě informací z účetní závěrky, zda mají poskytnout úvěr či ne. Dodavatelé z účetní závěrky zjišťují, zda je účetní jednotka dostatečně stabilní a zda s ní spolupracovat. Investoři požadují z účetní závěrky zjistit, zda jejich investice do účetní jednotky je rentabilní a návratná.

Účetnictví ČR je založeno především na bázi historických cen, což ovšem neznamená, že se v rozvaze setkáme s jedinou oceňovací bází.

Oceňování v historických cenách má své nedostatky:

- nebere v úvahu změny tržních cen majetku, který podnik vlastní

- nebere v úvahu změny kupní síly peněžní jednotky
- zkresluje výsledek hospodaření běžného roku

Aby uplatnění historických cen bylo smysluplné, musela by být splněna zásada stálé kupní síly peněžní jednotky. Tento předpoklad u nás není splněn – v období inflace není historická cena rozhodující.

Příklad rozdílů ve VZZ u obchodního a výrobního podniku

Položka	Výrobní podniky	Obchodní podniky
Výnosy	Převažují tržby za prodej výrobků nebo služeb	Obchodní marže neboli rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou
Provozní výsledek hospodaření	Tvoří ho tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb, od který se odečtou náklady související s provozní činností	Vypočítá se tak, že od tržeb za prodej zboží odečtete náklady na prodané zboží
Výkony a výkonová spotřeba	Obsahuje především náklady na spotřebovaný materiál, energie, opravy, udržování, cestovné, nájmy, na drobný majetek, tyto hodnoty má z principu své činnosti vyšší výrobní podnik	Velmi nízké hodnoty



Shrnutí kapitoly

Kapitola se věnuje procesu účetní uzávěrky a sestavování účetní závěrky v obchodních firmách, současně zkoumá obchodní rizika a postupy kontroly a auditu. V rámci obchodních rizik jsou analyzovány strategie snižování rizik, jako jsou záruční opravy a vytváření rezervních fondů. Tato opatření mají za cíl minimalizovat dopady nežádoucích událostí a zajistit stabilitu v obchodních operacích.

Kontrola a audit závěrky obchodu jsou následně rozebrány na příkladu zboží, přičemž je zdůrazněna důležitost systematického přezkumu finančních záznamů a zajištění korektního zhodnocení hospodaření firmy.

Proces účetní uzávěrky a sestavování účetní závěrky je představen s důrazem na důležité kroky vedoucí k uzavření účetního období. Ověřování účetní závěrky auditorem je také diskutováno, přičemž se kladou požadavky na externí kontrolu pro zajištění spolehlivosti finančních informací.

Celkově tato kapitola nabízí komplexní pohled na procesy spojené s uzavíráním účetnictví a současně zdůrazňuje význam správného řízení obchodních rizik a důkladného ověření účetní závěrky prostřednictvím auditu.



Klíčové pojmy

účetní uzávěrka	záruční opravy	audit závěrky
účetní závěrka	rezervní fondy	ověřování účetní závěrky
obchodní rizika	kontrola závěrky obchodu	auditorem



Doporučená literatura

Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer. (kapitola 15).



Otázky

1. Vysvětlíte pojmy současná a budoucí hodnota peněz.
2. Jaký je vliv inflace na hodnoty v účetních výkazech?
3. V čem se liší výkazy obchodního podniku od výkazů výrobního podniku?
4. Jaké jsou nedostatky ve vypovídací schopnosti rozvahy obchodního podniku?
5. Jaké jsou nedostatky ve vypovídací schopnosti výkazu zisku a ztráty obchodního podniku?
6. Jaké jsou nedostatky ocenění historickou cenou v účetních výkazech?

13. Řešení příkladů

Kapitola 1 Daňová evidence

1.1	<p>1. Fyzická osoba se stane od 1. ledna 2024 účetní jednotkou, ale v roce 2024 může ještě vést daňovou evidenci. Povinnost vést účetnictví má od 1. ledna 2025.</p> <p>2. Minimálně do konce roku 2024 musí fyzická osoba ještě pokračovat ve vedení účetnictví a na daňovou evidenci může přejít nejdříve od 1. 1. 2025.</p> <p>3. Fyzická osoba se stala od 1. října 2023 účetní jednotkou, a proto musí k tomuto datu přejít z daňové evidence na účetnictví.</p>																								
1.2	<table border="1" data-bbox="316 880 1219 1563"> <thead> <tr> <th data-bbox="316 880 740 920">Fyzická osoba:</th> <th data-bbox="740 880 900 920">2020</th> <th data-bbox="900 880 1059 920">2021</th> <th data-bbox="1059 880 1219 920">2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="316 920 740 1032">Činnost: Vedení účetnictví Zahájení činnosti 2020, obrat 30 mil. Kč</td> <td data-bbox="740 920 900 1032">DE</td> <td data-bbox="900 920 1059 1032">DE/Ú</td> <td data-bbox="1059 920 1219 1032">Ú</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 1032 740 1144">Činnost: Poskytování služeb 2019 – obrat 27 mil. Kč, 2020 – obrat 35 mil. Kč</td> <td data-bbox="740 1032 900 1144">DE/Ú</td> <td data-bbox="900 1032 1059 1144">Ú</td> <td data-bbox="1059 1032 1219 1144">Ú</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 1144 740 1301">Činnost: Advokátní kancelář 2018 – obrat 28 mil. Kč, 2019 – obrat 20 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč</td> <td data-bbox="740 1144 900 1301">Ú</td> <td data-bbox="900 1144 1059 1301">Ú</td> <td data-bbox="1059 1144 1219 1301">Ú</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 1301 740 1413">Činnost: Hostinská činnost 2019 – obrat 26 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč</td> <td data-bbox="740 1301 900 1413">DE/Ú</td> <td data-bbox="900 1301 1059 1413">Ú</td> <td data-bbox="1059 1301 1219 1413">Ú</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 1413 740 1563">Činnost: Překladatelská činnost 2019 – obrat 18 mil. Kč, 2020 – obrat 26 mil. Kč</td> <td data-bbox="740 1413 900 1563">DE</td> <td data-bbox="900 1413 1059 1563">DE/Ú</td> <td data-bbox="1059 1413 1219 1563">Ú</td> </tr> </tbody> </table>	Fyzická osoba:	2020	2021	2022	Činnost: Vedení účetnictví Zahájení činnosti 2020, obrat 30 mil. Kč	DE	DE/Ú	Ú	Činnost: Poskytování služeb 2019 – obrat 27 mil. Kč, 2020 – obrat 35 mil. Kč	DE/Ú	Ú	Ú	Činnost: Advokátní kancelář 2018 – obrat 28 mil. Kč, 2019 – obrat 20 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč	Ú	Ú	Ú	Činnost: Hostinská činnost 2019 – obrat 26 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč	DE/Ú	Ú	Ú	Činnost: Překladatelská činnost 2019 – obrat 18 mil. Kč, 2020 – obrat 26 mil. Kč	DE	DE/Ú	Ú
Fyzická osoba:	2020	2021	2022																						
Činnost: Vedení účetnictví Zahájení činnosti 2020, obrat 30 mil. Kč	DE	DE/Ú	Ú																						
Činnost: Poskytování služeb 2019 – obrat 27 mil. Kč, 2020 – obrat 35 mil. Kč	DE/Ú	Ú	Ú																						
Činnost: Advokátní kancelář 2018 – obrat 28 mil. Kč, 2019 – obrat 20 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč	Ú	Ú	Ú																						
Činnost: Hostinská činnost 2019 – obrat 26 mil. Kč, 2020 – obrat 23 mil. Kč	DE/Ú	Ú	Ú																						
Činnost: Překladatelská činnost 2019 – obrat 18 mil. Kč, 2020 – obrat 26 mil. Kč	DE	DE/Ú	Ú																						
1.3	<p>Pokud bude fyzická osoba vykazovat výdaje ve skutečné výši, bude jeho základ daně ve výši 1 mil. Kč. Pokud by uplatňovala výdaje paušálně (60 % z příjmů), bude mít základ daně 800 tis. Kč (2 000 000 – 2 000 000 * 0,6).</p>																								
1.4	<p>Platba dodavateli za opravu střechy byla zaznamenána do daňových výdajů, proto je nutné na konci zdaňovacího období zvýšit zdanitelné příjmy o čerpání zákonné rezervy ve výši 1 mil. Kč.</p>																								

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

	<p>Pokud by oprava ještě nebyla dokončena a pokračovala by ještě v následujícím roce, čerpání rezervy by bylo provedeno pouze ve výši 950 tis. Kč (tj. v částce odpovídající skutečně vzniklému výdaji).</p>												
1.5	<p>Nákup zboží byl uplatněn v deníku jako výdaj snižující základ daně. Při inventarizaci bylo zjištěno manko ve výši 10 000 Kč, tzn. že tyto chybějící zásoby nebyly vynaloženy na dosažení, zajištění a udržení příjmů a jsou tedy daňově neuznatelným výdajem. Jelikož se jedná o manko, které nebylo předepsáno k náhradě, má poplatník povinnost na konci zdaňovacího období zvýšit základ daně (tj. snížit daňově účinné výdaje na pořízení zboží) o celou hodnotu chybějících zásob, tj. o 10 000 Kč.</p> <p>V případě, že by manko bylo předepsáno zaměstnanci k úhradě (a také uhrazeno), potom by tato částka splňovala podmínky ZDP a bylo by možné původně vynaložené výdaje na pořízení zboží ponechat i nadále jako daňově uznatelné. Přijatá náhrada za manko se ovšem do peněžního deníku zaznamená jako příjem zahrnovaný do základu daně.</p>												
1.6	<p>1. Uhrazená částka 120 000 Kč bude v deníku zaznamenána jako daňový výdaj. Vzájemný zápočet ve výši 280 000 Kč bude řešen jako zvýšení nepeněžních příjmů i výdajů ovlivňujících základ daně.</p> <p>2.</p> <ul style="list-style-type: none"> • VBÚ - poskytnuta půjčka panu Novákovi 200 000 Kč - výdaje nezahrnované do ZD • FAP - od pana Nováka za nákup zboží 100 000 Kč + 21 % DPH 21 000 Kč - v peněžním deníku se neprojeví • VD - vzájemný zápočet poskytnuté půjčky s FAP ve výši 121 000 Kč - výdaje zahrnované 100 000 Kč, výdaje nezahrnované 21 000 Kč, příjmy nezahrnované 121 000 Kč • VBÚ - přijata splátka půjčky od pana Nováka ve zbývajícím výši pohledávky 79 000 Kč - příjmy nezahrnované 												
1.7	<p>Úprava rozdílu mezi příjmy a výdaji o „uzávěrkové“ operace:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Rozdíl mezi příjmy a výdaji</td> <td style="text-align: right;">1 200 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Odpis automobilu $400\,000 / 5 =$</td> <td style="text-align: right;">- 80 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Poměrná část leasingu $3 * 12\,000 =$</td> <td style="text-align: right;">- 36 000 Kč</td> </tr> <tr> <td><u>Hodnota manka u zásob zboží</u></td> <td style="text-align: right;"><u>+ 50 000 Kč</u></td> </tr> <tr> <td>Dílčí základ daně dle § 7 ZDP</td> <td style="text-align: right;">1 134 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Dílčí základ daně dle § 8</td> <td style="text-align: right;">2 000 Kč</td> </tr> </table>	Rozdíl mezi příjmy a výdaji	1 200 000 Kč	Odpis automobilu $400\,000 / 5 =$	- 80 000 Kč	Poměrná část leasingu $3 * 12\,000 =$	- 36 000 Kč	<u>Hodnota manka u zásob zboží</u>	<u>+ 50 000 Kč</u>	Dílčí základ daně dle § 7 ZDP	1 134 000 Kč	Dílčí základ daně dle § 8	2 000 Kč
Rozdíl mezi příjmy a výdaji	1 200 000 Kč												
Odpis automobilu $400\,000 / 5 =$	- 80 000 Kč												
Poměrná část leasingu $3 * 12\,000 =$	- 36 000 Kč												
<u>Hodnota manka u zásob zboží</u>	<u>+ 50 000 Kč</u>												
Dílčí základ daně dle § 7 ZDP	1 134 000 Kč												
Dílčí základ daně dle § 8	2 000 Kč												
1.8	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Daňové příjmy</td> <td style="text-align: right;">1 800 000</td> </tr> </table>	Daňové příjmy	1 800 000										
Daňové příjmy	1 800 000												

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

	<u>Daňové výdaje</u>	<u>1 250 000</u>
	Hrubý výsledek hospodaření	550 000
	<u>Nepeněžní operace - odpis DM</u>	<u>-45 000</u>
	Základ daně	505 000
	<u>Odčitatelná položka - ztráta</u>	<u>-30 000</u>
	Nezdanitelná část - živ. pojištění	-8 000
	<u>Upravený základ daně</u>	<u>467 000</u>
	Sazba daně 15 %	70 050 Kč
	Daň z příjmů FO	70 050
	Sleva na poplatníka	-30 840
	<u>Sleva na děti</u>	<u>-37 524 (15 204 + 22 320)</u>
	Daň po slevách	1 686 Kč
	Přeplatek na dani (1 686 - 30 000) = 28 314 Kč	
1.9	Cash flow 25 422 Kč	

Příklad 1.9

č. ř.	datum	č. dokl.	text	Peněžní prostředky				Příjmy zahrnované do ZD	Výdaje odčítatelné od ZD	Příjmy nezahrnované do ZD	Výdaje neodčítatelné od ZD	
				pokladna		běžný účet						průběžné položky
				příjem	výdej	příjem	výdej	příjem	výdej			
1	1.1.	PPD 0	Počáteční stav hotovosti									
2	1.1.	VBÚ 0	Počáteční stav na běžném účtu									
3	3.1.	PPD 1	Tržba za prodané zboží					200000		42000		
4	6.1.	VPD 01	Nákup kancelářských potřeb		968					800		
5	6.1.	VPD 02	Nákup poštovních zámek		300					300		
6	10.1.	PPD 02	Výběr hotovosti z BÚ do pokladny									
7	11.1.	VPD 03	Výplata mezd zaměstnancům		72000					72000		
8	14.1.	VBÚ 01	Potvrzení vybrané hotovosti				80000					
9	14.1.	VBÚ 01	Platba ZP a SP za zaměstnance				36200			36200		
10	14.1.	VBÚ 01	Odvod zálohy na daň z příjmů				19500			19500		
11	17.1.	VPD 04	Nákup počítače		102850					102850		
12	20.1.	VPD 05	Zaplaceno pojistné za sklad		6400					6400		
13	20.1.	VBÚ 02	Zaplacena faktura za zboží				72600			60000		
14	20.1.	VBÚ 02	Zaplaceno nájemné prodejny				12100			10000		
15	23.1.	VPD 06	Platba za pohoštění obchodního partnera		900					900		
16	25.1.	VBÚ 03	Poskytnutý úvěr připsaný na BÚ				100000			100000		
17	25.1.	VBÚ 03	Odvod DPH finančnímu úřadu				36500			36500		
18	25.1.	VBÚ 03	Zaplaceny telefonní služby				1210			1000		
19	31.1.	VBÚ 04	Zaplaceny poplatky bance				550			550		
20	31.1.	VBÚ 04	Úhrada faktury od odběratele				60500			10500		
21	31.1.	VPD 07	Výdej na osobní potřebu		15000							
			Celkem	352000	198418	560500	258660	80000	80000	206750	152500	170328
			Zůstatek	153582	301840	301840	0	43250	-17828			

Kapitola 2 Bezhotovostní formy placení

2.1	Text			Předkontace	
				MD	D
	Výběr hotovosti z banky do pokladny			211	261
	VBÚ zúčtování vybrané hotovosti			261	221
	VBÚ, VÚÚ: banka povolila krátkodobý úvěr:				
	a) výpis z účtu krátkodobého úvěru			261	231
	b) výpis z běžného účtu			221	261
	Přebytek hotovosti v pokladně			211	668
	Faktura přijatá za dodané ceniny			213	321
	Nákup poštovních známek v hotovosti			213	211
	Spotřeba poštovních známek			518	213
	Spotřeba kolků při soudním řízení			538	213
	Při inventarizaci poštovních známek bylo zjištěno manko			569	213
Manko bylo předepsáno k úhradě hmotně odpovědnému pracovníkovi			335	668	
2.2	Účtování u dodavatele:				
	Text		Částka	Předkontace	
				MD	D
	Přijatá platba na BÚ		275 000	221	
			257 000		311
			18 000		379
	Vrácení rozdílu		18 000	379	221
	Účtování u odběratele:				
	Text		Částka	Předkontace	
				MD	D
	Zaplacená platba BÚ		275 000		221
			257 000	321	
			18 000	378	
Vrácení rozdílu		18 000	221	378	

2.3	Text		Předkontace	
			MD	D
	VÚÚ na běžný účet podniku připsán povolený krátkodobý bankovní úvěr		261	231
	VBÚ připsání úvěru		221	261
	VBÚ úhrada dodavatelských faktur		321	221
	VÚÚ úhrada dodavatelské faktury za stroj přímo z dlouhodobého úvěru		321	461
	VBÚ odběratel uhradil fakturu		221	311
	VPD odvod tržby na běžný účet		261	211
	VBÚ připsaná tržba na běžný účet		221	261
	VBÚ: banka vyúčtovala:			
	a) úroky z úvěrů		562	221
	b) úroky z vkladů		221	662
c) poplatky za vedení bankovních účtů		568	221	
2.4	Text		Předkontace	
			MD	D
	Výdej šeku na nákup zaměstnanci		335	211.300
	Výdej šeku – záloha společníkovi		355	211.300
	Výdej šeku jiným osobám		378	211.300
	Převzetí šeku od odběratele		211.300	311
	Předložení šeků k zúčtování bance		261.300	211.300
	Výpis z BÚ		221	261.300
	Předložení šeku k proplacení v hotovosti		211.100	211.300
	Příjem šeku – tržba za služby		211.300	602
2.5	Text		Předkontace	
			MD	D
	Platba provedená platební kartou za službu		518	325
	Výpis z BÚ o provedené platbě kartou		325	221
Peněžní dotace pokladny z bankomatu		211	261	

	Výpis z BÚ – výběr z bankomatu	261	221																																		
	Výpis z BÚ – platba provedena zaměstnancem kartou bez následného předložení vyúčtování	335	221																																		
	Předložené vyúčtování zaměstnancem o použití platební karty pro firemní nákup	5xx	335																																		
	Platba nájemného za terminál	568	221																																		
	Prodej služeb uhrazených platební kartou	315	602																																		
	Na základě výpisu z BÚ zúčtování transakce	221	315																																		
	Nákup papírů do kopírky	501	325																																		
	Na základě výpisu z BÚ zúčtování transakce	325	221																																		
	Poplatek za transakci platební kartou	568	221																																		
	Platba provedená platební kartou za službu	518	325																																		
2.6	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nabití CCS karty</td> <td>314</td> <td>221</td> </tr> <tr> <td>FAP za pohonné hmoty</td> <td>501</td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>Zúčtování zálohy</td> <td>321</td> <td>314</td> </tr> <tr> <td>Čerpání z vlastní karty zaměstnance na cestovné</td> <td>512</td> <td>333</td> </tr> <tr> <td>Výpis z BÚ – proplacení cestovného</td> <td>333</td> <td>221</td> </tr> </tbody> </table>			Text	Předkontace		MD	D	Nabití CCS karty	314	221	FAP za pohonné hmoty	501	321	Zúčtování zálohy	321	314	Čerpání z vlastní karty zaměstnance na cestovné	512	333	Výpis z BÚ – proplacení cestovného	333	221														
Text	Předkontace																																				
	MD	D																																			
Nabití CCS karty	314	221																																			
FAP za pohonné hmoty	501	321																																			
Zúčtování zálohy	321	314																																			
Čerpání z vlastní karty zaměstnance na cestovné	512	333																																			
Výpis z BÚ – proplacení cestovného	333	221																																			
2.7	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nákup valut</td> <td>1 500</td> <td>211.200</td> <td>211.100</td> </tr> <tr> <td>Prodej valut</td> <td>630</td> <td>211.100</td> <td>211.200</td> </tr> <tr> <td>Poplatek směnárně</td> <td>50</td> <td>211.100</td> <td>602</td> </tr> <tr> <td>Kursový zisk</td> <td>30</td> <td>211.200</td> <td>663</td> </tr> <tr> <td>Uzavření účetních knih k 31. 12.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> a) kursový zisk</td> <td>16,20</td> <td>211.200</td> <td>663</td> </tr> <tr> <td> b) kursová ztráta</td> <td>4,50</td> <td>563</td> <td>211.200</td> </tr> </tbody> </table>			Text	Částka	Předkontace		MD	D	Nákup valut	1 500	211.200	211.100	Prodej valut	630	211.100	211.200	Poplatek směnárně	50	211.100	602	Kursový zisk	30	211.200	663	Uzavření účetních knih k 31. 12.				a) kursový zisk	16,20	211.200	663	b) kursová ztráta	4,50	563	211.200
Text	Částka	Předkontace																																			
		MD	D																																		
Nákup valut	1 500	211.200	211.100																																		
Prodej valut	630	211.100	211.200																																		
Poplatek směnárně	50	211.100	602																																		
Kursový zisk	30	211.200	663																																		
Uzavření účetních knih k 31. 12.																																					
a) kursový zisk	16,20	211.200	663																																		
b) kursová ztráta	4,50	563	211.200																																		

2.8	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)</td> <td>26 500</td> <td>311</td> <td>602</td> </tr> <tr> <td>VÚD: kursový rozdíl ke dni řádné účetní závěrky (kurs ČNB ke dni 31. 12. 2020 je 25,70 Kč/EUR)</td> <td>800</td> <td>563</td> <td>311</td> </tr> <tr> <td>FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)</td> <td>26 500</td> <td>311</td> <td>602</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Částka	Předkontace		MD	D	FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)	26 500	311	602	VÚD: kursový rozdíl ke dni řádné účetní závěrky (kurs ČNB ke dni 31. 12. 2020 je 25,70 Kč/EUR)	800	563	311	FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)	26 500	311	602				
	Text	Částka	Předkontace																							
			MD	D																						
	FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)	26 500	311	602																						
VÚD: kursový rozdíl ke dni řádné účetní závěrky (kurs ČNB ke dni 31. 12. 2020 je 25,70 Kč/EUR)	800	563	311																							
FAV: tržba za provedené služby ve výši 1 000 EUR (kurs ČNB ke dni uskutečnění účetního případu je 26,50 Kč/EUR)	26 500	311	602																							
2.9	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>211.200 Valutová pokladna</td> <td>300</td> <td>211.200</td> <td>663</td> </tr> <tr> <td>221.200 Devizový účet</td> <td>1 805</td> <td>221.200</td> <td>663</td> </tr> <tr> <td>311.200 Odběratelé</td> <td>1 990</td> <td>563</td> <td>311.200</td> </tr> <tr> <td>321.200 Dodavatelé</td> <td>1 950</td> <td>321.200</td> <td>663</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Částka	Předkontace		MD	D	211.200 Valutová pokladna	300	211.200	663	221.200 Devizový účet	1 805	221.200	663	311.200 Odběratelé	1 990	563	311.200	321.200 Dodavatelé	1 950	321.200	663
	Text	Částka	Předkontace																							
			MD	D																						
	211.200 Valutová pokladna	300	211.200	663																						
	221.200 Devizový účet	1 805	221.200	663																						
	311.200 Odběratelé	1 990	563	311.200																						
321.200 Dodavatelé	1 950	321.200	663																							
2.10	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VBÚ - nákup valut</td> <td>6 040</td> <td>261</td> <td>221.100</td> </tr> <tr> <td>Příjem valut do pokladny</td> <td>5 980</td> <td>211.200</td> <td>261</td> </tr> <tr> <td>Kursový rozdíl</td> <td>60</td> <td>563</td> <td>261</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Částka	Předkontace		MD	D	VBÚ - nákup valut	6 040	261	221.100	Příjem valut do pokladny	5 980	211.200	261	Kursový rozdíl	60	563	261				
	Text	Částka	Předkontace																							
			MD	D																						
	VBÚ - nákup valut	6 040	261	221.100																						
Příjem valut do pokladny	5 980	211.200	261																							
Kursový rozdíl	60	563	261																							

Kapitola 3 Zásoby

3.1	<p>Řešení metodou FIFO: Ocenění výdeje = 1 ks za 200 Kč + 3 ks po 160 Kč = 200 + 3 × 160 = 680 Kč Řešení metodou váženého aritmetického průměru: Vážený aritmetický průměr = (200 × 1 + 160 × 5) / 6 = 166,67 Kč Výdej 4 ks po 166,67 Kč = 666,67 Kč</p>																																																																																						
3.2	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="width: 45%;">Text</th> <th rowspan="2" style="width: 15%;">Částka</th> <th colspan="2" style="width: 40%;">Předkontace</th> </tr> <tr> <th style="width: 10%;">MD</th> <th style="width: 10%;">D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: left;">VPD: nákup zboží:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">a) cena celkem</td> <td>13 320</td> <td></td> <td>211</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">b) DPH 21 %</td> <td>2 311,74</td> <td>343</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">c) zdanitelné plnění</td> <td>11 008,26</td> <td>131</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">PRI: nakoupené zboží</td> <td>11 100</td> <td>132</td> <td>131</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">FAP: za zboží:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">a) zdanitelné plnění</td> <td>63 800</td> <td>131</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">b) DPH 21 %</td> <td>13 398</td> <td>343</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">c) celkem</td> <td>77 198</td> <td></td> <td>321</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">VPD: přepravné za zboží:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">a) zdanitelné plnění</td> <td>1 000</td> <td>131</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">b) DPH 21 %</td> <td>210</td> <td>343</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">c) celkem</td> <td>1 210</td> <td></td> <td>211</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">FAV: za zboží:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">a) zdanitelné plnění</td> <td>34 600</td> <td></td> <td>604</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">b) DPH 21 %</td> <td>7 266</td> <td></td> <td>343</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">c) celkem</td> <td>41 866</td> <td>311</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">VYD: vyskladnění prodaného zboží</td> <td>28 950</td> <td>504</td> <td>132</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">VBÚ: úhrada FAV za prodané zboží</td> <td>41 866</td> <td>221</td> <td>311</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem</td> <td>2 500</td> <td>549</td> <td>132</td> </tr> </tbody> </table>	Text	Částka	Předkontace		MD	D	VPD: nákup zboží:				a) cena celkem	13 320		211	b) DPH 21 %	2 311,74	343		c) zdanitelné plnění	11 008,26	131		PRI: nakoupené zboží	11 100	132	131	FAP: za zboží:				a) zdanitelné plnění	63 800	131		b) DPH 21 %	13 398	343		c) celkem	77 198		321	VPD: přepravné za zboží:				a) zdanitelné plnění	1 000	131		b) DPH 21 %	210	343		c) celkem	1 210		211	FAV: za zboží:				a) zdanitelné plnění	34 600		604	b) DPH 21 %	7 266		343	c) celkem	41 866	311		VYD: vyskladnění prodaného zboží	28 950	504	132	VBÚ: úhrada FAV za prodané zboží	41 866	221	311	VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem	2 500	549	132
Text	Částka			Předkontace																																																																																			
		MD	D																																																																																				
VPD: nákup zboží:																																																																																							
a) cena celkem	13 320		211																																																																																				
b) DPH 21 %	2 311,74	343																																																																																					
c) zdanitelné plnění	11 008,26	131																																																																																					
PRI: nakoupené zboží	11 100	132	131																																																																																				
FAP: za zboží:																																																																																							
a) zdanitelné plnění	63 800	131																																																																																					
b) DPH 21 %	13 398	343																																																																																					
c) celkem	77 198		321																																																																																				
VPD: přepravné za zboží:																																																																																							
a) zdanitelné plnění	1 000	131																																																																																					
b) DPH 21 %	210	343																																																																																					
c) celkem	1 210		211																																																																																				
FAV: za zboží:																																																																																							
a) zdanitelné plnění	34 600		604																																																																																				
b) DPH 21 %	7 266		343																																																																																				
c) celkem	41 866	311																																																																																					
VYD: vyskladnění prodaného zboží	28 950	504	132																																																																																				
VBÚ: úhrada FAV za prodané zboží	41 866	221	311																																																																																				
VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem	2 500	549	132																																																																																				

	VÚD: manko předepsáno v plné výši zaměstnanci k úhradě	2 500	335	648																																		
	PPD: zaměstnanec uhradil manko	2 500	211	335																																		
3.3	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FAP za zboží A:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>a) zdanitelné plnění</td> <td>30 000</td> <td>131</td> <td></td> </tr> <tr> <td>b) DPH 21 %</td> <td>6 300</td> <td>343</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c) celkem</td> <td>36 300</td> <td></td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>PRI: příjemka na dodávku zboží B</td> <td>22 000</td> <td>132</td> <td>131</td> </tr> <tr> <td>VÚD: Zboží A nebylo do konce účetního období převzato na sklad</td> <td>30 000</td> <td>139</td> <td>131</td> </tr> <tr> <td>VÚD: FAP na zboží B do konce roku nedošla</td> <td>22 000</td> <td>131</td> <td>389</td> </tr> </tbody> </table>	Text	Částka	Předkontace		MD	D	FAP za zboží A:				a) zdanitelné plnění	30 000	131		b) DPH 21 %	6 300	343		c) celkem	36 300		321	PRI: příjemka na dodávku zboží B	22 000	132	131	VÚD: Zboží A nebylo do konce účetního období převzato na sklad	30 000	139	131	VÚD: FAP na zboží B do konce roku nedošla	22 000	131	389			
Text	Částka			Předkontace																																		
		MD	D																																			
FAP za zboží A:																																						
a) zdanitelné plnění	30 000	131																																				
b) DPH 21 %	6 300	343																																				
c) celkem	36 300		321																																			
PRI: příjemka na dodávku zboží B	22 000	132	131																																			
VÚD: Zboží A nebylo do konce účetního období převzato na sklad	30 000	139	131																																			
VÚD: FAP na zboží B do konce roku nedošla	22 000	131	389																																			
3.4	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Příjemka na nakoupené zboží</td> <td>50 000</td> <td>132</td> <td>131</td> </tr> <tr> <td>Opravná položka k nakoupenému zboží</td> <td>10 000</td> <td>559</td> <td>196</td> </tr> <tr> <td>Zrušení opravné položky ke zboží</td> <td>5 000</td> <td>196</td> <td>559</td> </tr> </tbody> </table>	Text	Částka	Předkontace		MD	D	Příjemka na nakoupené zboží	50 000	132	131	Opravná položka k nakoupenému zboží	10 000	559	196	Zrušení opravné položky ke zboží	5 000	196	559																			
Text	Částka			Předkontace																																		
		MD	D																																			
Příjemka na nakoupené zboží	50 000	132	131																																			
Opravná položka k nakoupenému zboží	10 000	559	196																																			
Zrušení opravné položky ke zboží	5 000	196	559																																			
3.6	Prodejní cena musí být 533,33 Kč.																																					
3.7	Prodejní cena musí být 500 Kč.																																					

3.9	<p>K propočtu dosažené marže výpočtu, kolik zboží by mělo být na skladě v nákupní ceně a jaká je celková marže, použijeme vypočtenou marži ve výši 18,92 %.</p> <p>Celkové tržby bez DPH (součet) = $146 / 1,20 = 122$ Kč</p> <p>Obchodní marže = $0,1892 \times 122 = 23$ Kč</p> <p>NC = PC - OM \times PC = $122 - 0,1892 \times 122 = 99$ Kč</p> <p>Koncem roku se z tabulky zjistí nákupní cena neprodaného zboží a marže $120 - 99 = 21$ Kč.</p> <p>Pozn.: vzhledem k zaokrouhlení nemohou být čísla zcela přesná.</p>																																			
3.10	<p>a) propočet v NC: $300 + 200 - (450 \times 0,7) = 185$ Kč</p> <p>b) propočet v PC: $300 / 0,7 + 200 / 0,7 - 450 = 264$ Kč</p> <p>Nákupní cena (hodnota zboží na skladě) = $264 \times 0,7 = 185$ Kč</p> <p>Chybějící zboží je v hodnotě 25 Kč (185-160)</p>																																			
3.11	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="text-align: center;">Text</th> <th colspan="2" style="text-align: center;">Předkontace</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">MD</th> <th style="text-align: center;">D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nárok na dotaci k okamžiku vzniku nezpochybnitelného nároku</td> <td style="text-align: center;">378</td> <td style="text-align: center;">346 (347)</td> </tr> <tr> <td>Příjem dotace</td> <td style="text-align: center;">221</td> <td style="text-align: center;">378</td> </tr> <tr> <td>Vyskladnění zboží, na které byla poskytnuta dotace</td> <td style="text-align: center;">501</td> <td style="text-align: center;">132</td> </tr> <tr> <td>Zúčtování dotace</td> <td style="text-align: center;">346 (347)</td> <td style="text-align: center;">648</td> </tr> <tr> <td>Pokud k rozvahovému dni nebudou zásoby dosud vyskladněny nebo ani pořízeny</td> <td style="text-align: center;">648</td> <td style="text-align: center;">384</td> </tr> <tr> <td>Účtování při vyskladnění zásob, na jejichž pořízení byla poskytnuta dotace v následujícím období</td> <td style="text-align: center;">384</td> <td style="text-align: center;">648</td> </tr> <tr> <td>Nebude-li dotace vyčerpána a vznikne povinnost jejího vrácení:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">d) Pokud k tomu dojde v roce zúčtování dotace do výsledku</td> <td style="text-align: center;">648</td> <td style="text-align: center;">379</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">e) Účtování v následujícím roce, pokud byla dotace časově rozlišena</td> <td style="text-align: center;">384</td> <td style="text-align: center;">379</td> </tr> <tr> <td>Účtování při vrácení</td> <td style="text-align: center;">379</td> <td style="text-align: center;">221</td> </tr> </tbody> </table>	Text	Předkontace		MD	D	Nárok na dotaci k okamžiku vzniku nezpochybnitelného nároku	378	346 (347)	Příjem dotace	221	378	Vyskladnění zboží, na které byla poskytnuta dotace	501	132	Zúčtování dotace	346 (347)	648	Pokud k rozvahovému dni nebudou zásoby dosud vyskladněny nebo ani pořízeny	648	384	Účtování při vyskladnění zásob, na jejichž pořízení byla poskytnuta dotace v následujícím období	384	648	Nebude-li dotace vyčerpána a vznikne povinnost jejího vrácení:			d) Pokud k tomu dojde v roce zúčtování dotace do výsledku	648	379	e) Účtování v následujícím roce, pokud byla dotace časově rozlišena	384	379	Účtování při vrácení	379	221
Text	Předkontace																																			
	MD	D																																		
Nárok na dotaci k okamžiku vzniku nezpochybnitelného nároku	378	346 (347)																																		
Příjem dotace	221	378																																		
Vyskladnění zboží, na které byla poskytnuta dotace	501	132																																		
Zúčtování dotace	346 (347)	648																																		
Pokud k rozvahovému dni nebudou zásoby dosud vyskladněny nebo ani pořízeny	648	384																																		
Účtování při vyskladnění zásob, na jejichž pořízení byla poskytnuta dotace v následujícím období	384	648																																		
Nebude-li dotace vyčerpána a vznikne povinnost jejího vrácení:																																				
d) Pokud k tomu dojde v roce zúčtování dotace do výsledku	648	379																																		
e) Účtování v následujícím roce, pokud byla dotace časově rozlišena	384	379																																		
Účtování při vrácení	379	221																																		

	Pokud nebude dotace vyčerpána a její zbývající část bude v souladu s dotačními podmínkami využita na doplnění zdrojů	379	413	
3.12	Výpočet oceňovací odchylky v %: $(200/1000) * 100$ Rozpuštění příslušné části odchylek $400 * 0,2$			

Kapitola 4 Druhy kalkulací, metody, optimalizace objemu prodeje

4.1	Jednotkové plné náklady jsou ve výši 18 Kč, jednotkový zisk je 2 Kč.
4.2	Souhrn režijních a osobních nákladů na konkrétní zboží je 357 000 Kč. Režijní sazba k nakoupenému zboží $(357\ 000 / 1\ 028\ 000)$ je ve výši 34,7 %.
4.3	Režijní přírážka k nakoupenému zboží = $200\ 000 / 1\ 000\ 000 = 20\ %$ Režijní náklady na zboží A = $400\ 000 \times 0,2 = 80\ 000\ Kč$ Režijní náklady na zboží B = $600\ 000 \times 0,2 = 120\ 000\ Kč$ Režijní náklady na 1 prodejní akt = $200\ 000 / 20\ 000 = 10\ Kč$ Režijní náklady na zboží A = $9\ 000 \times 10 = 90\ 000\ Kč$ Režijní náklady na zboží B = $11\ 000 \times 10 = 110\ 000\ Kč$
4.4	Dle současných zkušeností se jeví varianta a) snížení tržeb o 3 600 Kč (3 % ze 120 000 Kč) na první pohled jako nejvýhodnější opatření, ale b) při dodatečných reklamních nákladech ve výši 8 000 Kč se může počítat s nárůstem obrátu v dlouhodobějším horizontu o 20 % v následujících 3 letech (rozdíl oproti předchozí variantě je $3\ 600 \times 3 = 8\ 000$), zatímco c) zvýšení počtu prodejců se jeví jako nejméně výhodná varianta (rozdíl oproti variantě a) je $3\ 600 - 4\ 000$).
4.5	Celkové náklady na zakázky: 1. zakázka 309 000 Kč, 2. zakázka 412 000 Kč, 3. zakázka 206 000 Kč, 4. zakázka 103 000 Kč
4.6	1. $m = c - v = 1\ 250 - 850 = 400\ Kč$ $PT = m/c = 400 / 1\ 250 = 0,32$ 2. $Z = CM - FN = 400 * 25\ 000 - 8\ 000\ 000 = 2\ 000\ 000\ Kč$ 3. $Q_{BZ} = FN / m = 8\ 000\ 000 / 400 = 20\ 000\ ks$ $CT_{BZ} = FN / PT = 8\ 000\ 000 / 0,32 = 25\ 000\ 000\ Kč$

4.	<p>Nrekl = $1\,250 \cdot 30\,000 - (8\,000\,000 + 850 \cdot 30\,000 + 1\,250 \cdot 30\,000 \cdot 0,064) = 1\,600\,000$ Kč</p>																				
4.7	<p>Výchozí varianta – 790 tis. Kč 1. varianta - 820,8 tis. Kč 2. varianta - 967,65 tis. Kč</p> <p>2. varianta se zdá být výhodnější, pokud by se za nejdůležitější kritérium považovala dosažená výše zisku před zdaněním. Z propočtů bodu zvratu jednotlivých variant vyplývá:</p> <p>Ve výchozím období: $FN / PT = 980\,000 / 0,25 = 3\,920$ tis. Kč</p> <p>1. varianta: $FN / PT = 1\,020\,000 / 0,20 = 5\,100$ tis. Kč</p> <p>2. varianta: $FN / PT = 1\,236\,000 / 0,2185 = 5\,656$ tis. Kč</p>																				
4.8	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #d3d3d3;"> <th style="padding: 5px;">Položky</th> <th style="padding: 5px;">Zboží A</th> <th style="padding: 5px;">Zboží B</th> <th style="padding: 5px;">Zboží C</th> <th style="padding: 5px;">Celkem</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 5px;"><i>Výchozí varianta</i></td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">500</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">80</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">-330</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">250</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><i>Zrušení prodeje zboží C</i></td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">223</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">-453</td> <td style="padding: 5px;"></td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">-230</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><i>Zvýšení prodeje zboží C</i></td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">659</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">386</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">-315</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">730</td> </tr> </tbody> </table>	Položky	Zboží A	Zboží B	Zboží C	Celkem	<i>Výchozí varianta</i>	500	80	-330	250	<i>Zrušení prodeje zboží C</i>	223	-453		-230	<i>Zvýšení prodeje zboží C</i>	659	386	-315	730
Položky	Zboží A	Zboží B	Zboží C	Celkem																	
<i>Výchozí varianta</i>	500	80	-330	250																	
<i>Zrušení prodeje zboží C</i>	223	-453		-230																	
<i>Zvýšení prodeje zboží C</i>	659	386	-315	730																	

Kapitola 5 Kalkulace nákladů a ceny, vlivy a metody kalkulace

5.1	<p>a) $CT_{BZ} = 15\,000\,000$ Kč b) $CT_{BZ} = 18\,500\,000$ Kč c) $S_R = 0,1892$</p>
5.2	<p>Pokud se nenavýší fixní náklady, rozšíření prodeje přinese navýšení zisku o 33 000 Kč. Pokud by došlo k navýšení fixních nákladů, rozšíření prodeje by znamenalo ztrátu 17 000 Kč.</p>
5.3	<p>Cena, která zajistí požadovanou rentabilitu aktiv je ve výši 21 000 Kč.</p>
5.4	<p>a) Snížení ceny o 3 % = 17,65 % b) Snížení ceny o 5 % = 33,33 % c) Snížení ceny o 10 % = 100 % d) Snížení ceny o 12 % = 150 %</p>

Kapitola 6 Specifické kalkulace v obchodě, metoda ABC

6.1							
		Položka	Nápoje	Fresh food	Trvanlivé zboží		
		Výnosy (Kč)	40 000	80 000	45 000		
		Celkové náklady (Kč)	36 800	74 450	44 550		
		Náklady na prodané zboží (Kč)	30 000	55 000	35 000		
		Náklady oběhu (Kč)	6 800	19 450	9 550		
		Objednávky (Kč)	1 500	3 000	1 900		
		Dodávky (Kč)	960	6 800	1 840		
		Vyskladnění do prodejny (Kč)	840	3 150	2 310		
		Služby zákazníkům (Kč)	3 500	6 500	3 500		
		Zisk z hlavní výdělečné činnosti (Kč)	3 200	5 550	450		
	Výnosová rentabilita	8,00 %	6,94 %	1,00 %			
6.2							
		Období	1	2	3	4	5
		Diskontované příjmy (Kč)	5 217	7 259	5 217	7 259	5 217
	Diskontované příjmy (Kč)	-13 478	7 259	9 107	9 377		

Kapitola 7 Podpora prodeje, reklama, franšizing

7.1	<p>Televize: Cena za dosaženého člověka: 0,1 Kč Letáky: Cena za distribuovaný leták: 1,4 Kč Sociální Média: Cena za dosaženého uživatele: 0,3 Kč Online Reklama: Cena za dosaženého uživatele: 0,9 Kč Možná optimalizovaná alokace rozpočtu by mohla být: Televize: 30 000 Kč; Letáky: 10 000 Kč; Sociální Média: 8 000 Kč; Online reklama: 2 000 Kč</p>
7.2	100 000 Kč

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

7.3	ROI= ((hrubá marže - investované náklady) / Investované náklady) * 100 = 120/80*100=150																																																					
7.4	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 10px;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="width: 50%;">Text</th> <th rowspan="2" style="width: 10%;">Kč</th> <th colspan="2" style="width: 40%;">Předkontace</th> </tr> <tr> <th style="width: 10%;">MD</th> <th style="width: 10%;">D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Přijatá faktura za tisk katalogů</td> <td style="text-align: right;">300 000</td> <td style="text-align: center;">111</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td style="text-align: right;">63 000</td> <td style="text-align: center;">343</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>Příjemka katalogů</td> <td style="text-align: right;">300 000</td> <td style="text-align: center;">112</td> <td style="text-align: center;">111</td> </tr> <tr> <td>Rozdané katalogy</td> <td style="text-align: right;">120 000</td> <td style="text-align: center;">501</td> <td style="text-align: center;">112</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="width: 50%;">Text</th> <th rowspan="2" style="width: 10%;">Kč</th> <th colspan="2" style="width: 40%;">Předkontace</th> </tr> <tr> <th style="width: 10%;">MD</th> <th style="width: 10%;">D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Přijatá faktura za tisk katalogů</td> <td style="text-align: right;">300 000</td> <td style="text-align: center;">501</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td style="text-align: right;">63 000</td> <td style="text-align: center;">343</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>Zbylé katalogy na skladě k 31.12.</td> <td style="text-align: right;">180 000</td> <td style="text-align: center;">112</td> <td style="text-align: center;">501</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Přijatá faktura za tisk katalogů	300 000	111	321	DPH 21 %	63 000	343	321	Příjemka katalogů	300 000	112	111	Rozdané katalogy	120 000	501	112	Text	Kč	Předkontace		MD	D	Přijatá faktura za tisk katalogů	300 000	501	321	DPH 21 %	63 000	343	321	Zbylé katalogy na skladě k 31.12.	180 000	112	501										
Text	Kč	Předkontace																																																				
		MD	D																																																			
Přijatá faktura za tisk katalogů	300 000	111	321																																																			
DPH 21 %	63 000	343	321																																																			
Příjemka katalogů	300 000	112	111																																																			
Rozdané katalogy	120 000	501	112																																																			
Text	Kč	Předkontace																																																				
		MD	D																																																			
Přijatá faktura za tisk katalogů	300 000	501	321																																																			
DPH 21 %	63 000	343	321																																																			
Zbylé katalogy na skladě k 31.12.	180 000	112	501																																																			
7.5	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="width: 50%;">Text</th> <th rowspan="2" style="width: 10%;">Kč</th> <th colspan="2" style="width: 40%;">Předkontace</th> </tr> <tr> <th style="width: 10%;">MD</th> <th style="width: 10%;">D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nákup 20 ks lahví alkoholu včetně DPH - 600 Kč/ks</td> <td style="text-align: right;">12 000</td> <td style="text-align: center;">111</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>Příjem lahví na sklad</td> <td style="text-align: right;">12 000</td> <td style="text-align: center;">112</td> <td style="text-align: center;">111</td> </tr> <tr> <td>rozdání zákazníkům</td> <td style="text-align: right;">12 000</td> <td style="text-align: center;">513</td> <td style="text-align: center;">112</td> </tr> <tr> <td>a) Nákup kávových sad s logem společnosti (10 sad á 1 000 Kč včetně DPH)</td> <td style="text-align: right;">10 000</td> <td style="text-align: center;">111</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>Příjem sad na sklad</td> <td style="text-align: right;">10 000</td> <td style="text-align: center;">112</td> <td style="text-align: center;">111</td> </tr> <tr> <td>b) Předání čtyř sad zákazníkům</td> <td style="text-align: right;">4 000</td> <td style="text-align: center;">513</td> <td style="text-align: center;">112</td> </tr> <tr> <td>a) Nákup 100 ks propisek s logem (á 8 Kč)</td> <td style="text-align: right;">8 000</td> <td style="text-align: center;">501</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td style="text-align: right;">1 680</td> <td style="text-align: center;">343</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>b) Rozdání propisek zákazníkům ihned</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>a) Nákup 20 lahví šumivého vína (á 200 Kč)</td> <td style="text-align: right;">4 000</td> <td style="text-align: center;">111 (112)</td> <td style="text-align: center;">321</td> </tr> <tr> <td>b) Předání 16 lahví obchodním partnerům</td> <td style="text-align: right;">3 200</td> <td style="text-align: center;">513</td> <td style="text-align: center;">112</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Nákup 20 ks lahví alkoholu včetně DPH - 600 Kč/ks	12 000	111	321	Příjem lahví na sklad	12 000	112	111	rozdání zákazníkům	12 000	513	112	a) Nákup kávových sad s logem společnosti (10 sad á 1 000 Kč včetně DPH)	10 000	111	321	Příjem sad na sklad	10 000	112	111	b) Předání čtyř sad zákazníkům	4 000	513	112	a) Nákup 100 ks propisek s logem (á 8 Kč)	8 000	501	321	DPH 21 %	1 680	343	321	b) Rozdání propisek zákazníkům ihned	-			a) Nákup 20 lahví šumivého vína (á 200 Kč)	4 000	111 (112)	321	b) Předání 16 lahví obchodním partnerům	3 200	513	112
Text	Kč	Předkontace																																																				
		MD	D																																																			
Nákup 20 ks lahví alkoholu včetně DPH - 600 Kč/ks	12 000	111	321																																																			
Příjem lahví na sklad	12 000	112	111																																																			
rozdání zákazníkům	12 000	513	112																																																			
a) Nákup kávových sad s logem společnosti (10 sad á 1 000 Kč včetně DPH)	10 000	111	321																																																			
Příjem sad na sklad	10 000	112	111																																																			
b) Předání čtyř sad zákazníkům	4 000	513	112																																																			
a) Nákup 100 ks propisek s logem (á 8 Kč)	8 000	501	321																																																			
DPH 21 %	1 680	343	321																																																			
b) Rozdání propisek zákazníkům ihned	-																																																					
a) Nákup 20 lahví šumivého vína (á 200 Kč)	4 000	111 (112)	321																																																			
b) Předání 16 lahví obchodním partnerům	3 200	513	112																																																			

7.6	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Kč</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Poskytnutí vlastní produkce jako reklamního předmětu</td> <td>20 000</td> <td>513</td> <td>123</td> </tr> <tr> <td>Doučtování 21 % DPH</td> <td>4 200</td> <td>513</td> <td>343</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Poskytnutí vlastní produkce jako reklamního předmětu	20 000	513	123	Doučtování 21 % DPH	4 200	513	343								
	Text	Kč	Předkontace																							
			MD	D																						
	Poskytnutí vlastní produkce jako reklamního předmětu	20 000	513	123																						
Doučtování 21 % DPH	4 200	513	343																							
7.7	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Kč</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ochutnávka sýrů na gurmánské výstavě (více sýrů)</td> <td>1 000</td> <td>583</td> <td>123</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Ochutnávka sýrů na gurmánské výstavě (více sýrů)	1 000	583	123												
	Text	Kč	Předkontace																							
			MD	D																						
	Ochutnávka sýrů na gurmánské výstavě (více sýrů)	1 000	583	123																						
7.8	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Kč</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Vyvěšení billboardu v prosinci – účtujeme dle faktury</td> <td>100 000</td> <td>518</td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td>21 000</td> <td>343</td> <td>321</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Vyvěšení billboardu v prosinci – účtujeme dle faktury	100 000	518	321	DPH 21 %	21 000	343	321								
	Text	Kč	Předkontace																							
			MD	D																						
	Vyvěšení billboardu v prosinci – účtujeme dle faktury	100 000	518	321																						
DPH 21 %	21 000	343	321																							
7.9	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Kč</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Přijatá faktura od dodavatele</td> <td>8 000</td> <td>381</td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td>1 680</td> <td>343</td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>Časové rozlišení – účtování v běžném období</td> <td>6 000</td> <td>518</td> <td>381</td> </tr> <tr> <td>Časové rozlišení – účtování v násl. období</td> <td>2 000</td> <td>518</td> <td>381</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Přijatá faktura od dodavatele	8 000	381	321	DPH 21 %	1 680	343	321	Časové rozlišení – účtování v běžném období	6 000	518	381	Časové rozlišení – účtování v násl. období	2 000	518	381
	Text	Kč	Předkontace																							
			MD	D																						
	Přijatá faktura od dodavatele	8 000	381	321																						
	DPH 21 %	1 680	343	321																						
	Časové rozlišení – účtování v běžném období	6 000	518	381																						
Časové rozlišení – účtování v násl. období	2 000	518	381																							
7.10	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Kč</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Přijatá faktura za reklamu</td> <td>10 000</td> <td>381</td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td>2 100</td> <td>343</td> <td>321</td> </tr> <tr> <td>Časové rozlišení reklamy v lednu</td> <td>10 000</td> <td>518</td> <td>381</td> </tr> </tbody> </table>				Text	Kč	Předkontace		MD	D	Přijatá faktura za reklamu	10 000	381	321	DPH 21 %	2 100	343	321	Časové rozlišení reklamy v lednu	10 000	518	381				
	Text	Kč	Předkontace																							
			MD	D																						
	Přijatá faktura za reklamu	10 000	381	321																						
DPH 21 %	2 100	343	321																							
Časové rozlišení reklamy v lednu	10 000	518	381																							

7.11	Text	Kč	Předkon- tace	
			MD	D
	Ubytování v hotelu vč. DPH	52 500	513	321
	Pronájem salonku na jednání DPH 21 %	10 000 2 100	518 343	321 321
	Občerstvení vč. DPH	6 000	513	321
7.12	Text	Kč	Předkon- tace	
			MD	D
	Cena slevové karty (podnik nakou- pil)	10	501	321 (211)
	Prodej zboží DPH 21 %	1 000 210	311 311	604 343
	Uplatnění 500 bodů (5 % z 1 000 Kč)	50	604	311
	DPH 21 % ze slevy	10,5	343	311
	Vyskladnění zboží ve skladové ceně	600	504	132
7.13	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	Nákup poukazu zákazníkem	300	211 (311)	379 (325)
	Uplatnění poukazu - tržba - hod- nota zboží DPH 21 %	248 52	379 (325) 379 (325)	604 343
	Vyskladnění zboží	200	504	132
V případě propadnutí poukazu - výnos	300	379 (325)	648	
7.14	Text	Částka v Kč	Předkontace	
			MD	D
	Nárok zákazníka na odměnu za výhru	40 000	548	379 (325)
	Předpis srážkové daně 15 %	6 000	379 (325)	342
	Výplata peněz vítězi	34 000	379 (325)	221 (211)
Odvod daně správci	6 000	342	221	

7.15	Text	Částka v Kč	Předkontace	
			MD	D
	VYD: Vyskladnění periodik	7 000	504	132
	VÚD: DPH 12 % z prodejní ceny	1 200	538	343
	VÚD: Srážková daň 15 % z 11 200 Kč	1 680	538	342
VBÚ: Úhrada srážkové daně	1 680	342	221	

Kapitola 8 Slevy v účetnictví

8.1	Výše skonta celkem: $1\,000\,000 \cdot 0,3 \cdot 0,06 = 18\,000$			
8.2	U dodavatele			
	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	FAV: za zboží	100 000	311	604
	DPH 21 %	21 000	311	343
	VBÚ: Úhrada faktury	121 000	221	311
	Vyúčtování skonta	5 000	604 (548)	325
	DPH 21 %	1 050	343	325
	VBÚ: Úhrada skonta a DPH	6 050	325	221
	U odběratele			
	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	FAP: za zboží	100 000	131	321
	DPH 21 %	21 000	343	321
VBÚ: Úhrada faktury	121 000	321	221	
Vyúčtování skonta	5 000	315	648	
DPH 21 %	1 050	315	343	
VBÚ: Úhrada skonta a DPH	6 050	221	315	
PRI: příjemka zboží	100 000	132	131	
8.3	U dodavatele:			

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	FAV1 za zboží	100 000	311	604
	DPH 21 %	21 000	311	343
	VBÚ: úhrada FAV1 před splatností	121 000	221	311
	Vyúčtování skonta	2 000	604 (548)	325
	DPH 21 %	420	343	325
	FAV2 za zboží	50 000	311	604
	DPH 21 %	10 500	311	343
	Přiznání skonta z FAV1	2 420	325	311
	VBÚ: úhrada FAV2 před splatností	58 080	221	311
	Vyúčtování skonta	1 000	604 (548)	325
	DPH 21 %	210	343	325
	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	FAV1 za zboží	100 000	131	321
	DPH 21 %	21 000	343	321
	Příjemka zboží	100 000	132	131
	VBÚ: úhrada FAV1 před splatností	121 000	321	221
	Vyúčtování skonta	2 000	315	648
	DPH 21 %	420	315	343
	FAV2 za zboží	50 000	131	321
	DPH 21 %	10 500	343	321
	Příjemka zboží	50 000	132	131
	Přiznání skonta z FAV1	2 420	321	315
	VBÚ: úhrada FAV2 před splatností	58 080	321	221
	Vyúčtování skonta	1 000	315	648
	DPH 21 %	210	315	343
8.4	U odběratele:			
	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	Vznik nároku na bonusu	5 000	321	648
	Poskytnutí zboží zdarma (FAP)	5 000	131	321
	Příjemka zboží	5 000	132	131

U
od-
bě-
ra-
tele:

	U dodavatele:			
	Text	Kč	Předkon- tace	
			MD	D
	Nárok na bonus	5 000	548	311
	Dodávka zboží	5 000	311	132
	DPH	1 050	548	343
8.5	U odběratele			
	Text	Kč	Předkon- tace	
			MD	D
	Přijatá faktura za zboží	10 000	131	321
	DPH 21 %	2100	343	321
	Rabat	1 000	321	131
	DPH 21 %	210	321	343
	PRI: příjem zboží na sklad	9 000	132	131
	VBÚ: úhrada faktury	10 890	321	221
	U dodavatele			
	Text	Kč	Předkon- tace	
			MD	D
	Faktura vydaná za zboží	10 000	311	604
	DPH 21 %	2 100	311	343
	Rabat	1 000	604	311
	DPH 21 %	210	343	311
	VBÚ: úhrada faktury	10 890	221	311
8.6	U odběratele			
	Text	Kč	Předkon- tace	
			MD	D
	Přiznání nároku bonusu	5 000	315	648
	DPH 21 %	1 050	315	343
	Faktura za zboží	50 000	131	321
	DPH 21 %	10 500	343	321
	Započtení bonusu	5 000	321	315
	DPH 21 %	1 050	321	315
	VBÚ: Proplacení faktury	54 450	321	221

U dodavatele			
Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
Poskytnutí bonusu	5 000	548	325
DPH 21 %	1 050	343	325
Faktura vystavená za zboží	50 000	311	604
DPH 21 %	10 500	311	343
Zohlednění bonusu	5 000	325	311
DPH 21 %	1 050	325	311
VBÚ: Příjem platby	54 450	221	311

8.7 Účtování u odběratele uznaná reklamační:			
Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: za zboží (50 ks) - ZD	60 000	131	321
DPH 21 %	12 600	343	321
V dodávce chybělo 5 ks zboží, odběratel požaduje slevu z ceny - předpis reklamačního nároku	6 000	315	131
Příjemka zboží na sklad (45 ks)	54 000	132	131
Dodavatel uznal reklamaci v plné výši, zaslal dobropis			
a) ZD	6 000	321	315
b) DPH	1 260	321	343

Účtování u odběratele neuznaná reklamační (náhradní dodávka):			
Text	Kč	Předkontace	
		MD	D
FAP: za zboží (50 ks) - ZD	60 000	131	321
DPH 21 %	12 600	343	321
Zjištěná závada u 5 ks zboží, odběratel požaduje výměnu - předpis reklamačního nároku	6 000	315	131
Příjemka zboží na sklad (45 ks)	54 000	132	131
Dodavatel uznal reklamaci pouze u 3 kusů zboží, které zaslal v nové dodávce - převzetí na sklad	3 600	132	315

	Zaúčtování neuznané reklama- ce zboží do nákladů	2 400	549	315
	Účtování u dodavatele:			
	Text	Kč	Předkontace	
			MD	D
	FAV: za zboží (50 ks) – ZD	60 000	311	604
	DPH 21 %	12 600	311	343
	Výdejka zboží	60 000	504	132
	Dodavatel uznal reklamaci v plné výši, zaslal dobropis			
	a) ZD	6 000	604	311
	b) DPH 21 %	1 260	343	311
8.8	$\frac{\text{Výše slevy v \%}}{\text{Obchodní marže v \%} - \text{výše slevy v \%}} * 100 = 50 \%$			

Kapitola 9 Obchodní styk se zahraničím, DPH, clo měnové kurzy

9.1		Text	Částka v Kč	Předkon- tace	
				MD	D
		FAP: Pořízení zboží z EU	135 000	131	321
		VÚD: Zúčtování DPH na výstupu 21 %	28 350	349	343
		VÚD: Zúčtování DPH na vstupu 21 %	28 350	343	349
		PŘÍ: příjem zboží na sklad	135 000	132	131
9.2		Text	Částka v Kč	Předkontace	
				MD	D
		FAV: Faktura za prodej zboží	27 500	311	604
		Doprava a pojištění	2 750	311	602
		VBÚ: Inkaso faktury na BÚ	29 700	221	311
		VÚD: Kurzový rozdíl	550	563	311
9.3		Text	Částka v Kč	Předkontace	
				MD	D
		FAP: Nákup zboží z třetí země Aktuální kurz je 22 CZK/USD	22 000	131	321

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

	JSD: Vyměření cla celním úřadem ve výši 10 % z celního základu	2 200	131	379
	VÚD: Samovyměření DPH *	5 082	349	343
	VÚD: Uplatnění odpočtu DPH	5 082	343	349
	PŘÍ: příjem zboží na sklad	24 200	131	131
	VÚD: Platba faktury (aktuální kurz je 21,50 CZK/USD)	21 500	321	221
	VÚD: Kurzový zisk	500	321	663
9.4				
			Předkontace	
	Text	Částka v Kč	MD	D
	FAV: Faktura za prodej zboží	22 500	311	604
	Doprava a pojištění	2 250	311	602
	VBÚ: Inkaso faktury na BÚ	24 200	221	311
	VÚD: Kurzový rozdíl	550	563	311
9.5				
			Předkontace	
	Text	Částka v Kč	MD	D
	Celní úřad doměřil podniku clo na dovezené zboží ve výši 20 000 Kč. Podnik používá pro evidenci zásob způsob B.	20 000	504	379
	VÚD: DPH samovyměření	4 200	349	343
	VÚD: DPH uplatnění odpočtu	4 200	343	349
	Celní úřad doměřil podniku clo na 20 ks dovezených koloběžek ve výši 20 000 Kč. Veškeré koloběžky jsou stále na skladě. Podnik používá pro evidenci zásob způsob A.	20 000	132	373
	VÚD: DPH samovyměření	4 200	349	343
	VÚD: DPH uplatnění odpočtu	4 200	343	343
	Celní úřad doměřil podniku clo na 20 ks dovezených koloběžek ve výši 20 000 Kč. 8 ks koloběžek je stále na skladě a 12 ks se již prodalo. Podnik	8 000 12 000	132 504	379 379

používá pro evidenci zásob způsob A.	4 200	349	343
VÚD: DPH samovyměření	4 200	343	349
VÚD: DPH uplatnění odpočtu			
Celní úřad doměřil podniku clo ve výši 20 000 Kč. Toto doměřené clo se týká předchozího roku. * doměrek cla	20 000	426 (429)	379
VÚD: DPH samovyměření	420	349	343
VÚD: DPH uplatnění odpočtu	420	349	343

Kapitola 10 Obaly, manka, ztráty a škody

10.1	U dodavatele	Předkontace	
		MD	D
	FAV Prodej zboží – a) hodnota zboží	311	604
	b) DPH	311	343
	c) kauce na obaly	311	325
	Vyskladnění zboží	504	132
	Vyskladnění obalů	112.200	112.100
	VBÚ: Zaplacení FAV	221	311
	Vrácení obalů – naskladnění	112.100	112.200
	VBÚ: Vrácení kauce	325	221
	Vyrobené vratné obaly	123	583
	FAV: Prodej obalů	311	642
	DPH	311	343
	Vyskladnění prodaných obalů	542	112
	FAV: nájemné za obaly	311	602
	VBÚ: zaplacené nájemné	221	311
	U odběratele		
		Předkontace	
		MD	D
	FAP Nákup zboží – a) hodnota zboží	131	321
	b) DPH	343	321
	c) kauce na obaly	315	321
	Naskladnění zboží	132	131
	Naskladnění obalů	75x	79x
	VBÚ: Zaplacení FAP	321	221

	Vrácení obalů – vyskladnění	79x	75x
	VBÚ: Vrácení kauce	221	315
	FAP: nájemné za obaly	518	321
	VBÚ: zaplacené nájemné	321	221
10.2	Účtování u dodavatele		
	Text	Předkontace	
		MD	D
	Evidence obalů na skladě	112.100	112.200
	Proplacená záloha	221	325
	Vyskladnění obalů	112.200	112.100
	Převzetí na sklad – vrácení	112.100	112.200
	Vrácená záloha na účet nebo	325	221
	Vyúčtování zálohy od další faktury	325	311
	Účtování u odběratele		
	Text	Předkontace	
		MD	D
	Došlá faktura na zboží včetně kauce na dodané obaly:		
	dodávka zboží	131	321
	kauce na obaly	315	321
	Nákup zboží – převod na sklad	132	131
	Obaly evidovány v podrozvahové evidenci	75x	79x
	VBÚ: Zaplacení FAP	321	221
	Vrácení obalů dodavateli (převod v podrozvahové evidenci)	79x	75x
	VBÚ: vrácení kauce Nebo	221	315
	Vyúčtování od další faktury	321	315
10.3	Účtování u odběratele		
	Text případu	Částka	Předkontace
			MD
	FAP: a) Nákup lahví	3 000	111 321
	b) DPH	630	343 321
	Naskladnění lahví jako zboží	3 000	112 111
	FAV – prodej 800 lahví piva Pivo = 800x15	12 000	311 604

	DPH z Piva	2 520	311	343																																				
	Láhve 800*3	2 400	311	642																																				
	Vyskladnění piva	10 000	504	132																																				
	Vyskladnění lahví	2 400	542	112																																				
	VBÚ: Zaplacení faktury	16 920	221	311																																				
	FAP: Odkup lahví zpět (bez DPH)	2 250	111	321																																				
	Naskladnění lahví	2 250	112	111																																				
	VBÚ: Zaplacení faktury	2 250	321	221																																				
	Doúčtování DPH 21 % ze 150	31,5	538	343																																				
10.4	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem</td> <td>549</td> <td>132</td> </tr> <tr> <td>VÚD: manko předepsáno v plné výši zaměstnanci k úhradě</td> <td>335</td> <td>648</td> </tr> <tr> <td>PPD: zaměstnanec uhradil manko</td> <td>211</td> <td>353</td> </tr> <tr> <td>Přebytek zásob</td> <td>112 (132)</td> <td>648</td> </tr> <tr> <td>VÚD: Manko na materiálu do normy</td> <td>501</td> <td>112</td> </tr> </tbody> </table>					Text	Předkontace		MD	D	VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem	549	132	VÚD: manko předepsáno v plné výši zaměstnanci k úhradě	335	648	PPD: zaměstnanec uhradil manko	211	353	Přebytek zásob	112 (132)	648	VÚD: Manko na materiálu do normy	501	112															
Text	Předkontace																																							
	MD	D																																						
VÚD: při inventarizaci zboží bylo zjištěno manko zaviněné zaměstnancem	549	132																																						
VÚD: manko předepsáno v plné výši zaměstnanci k úhradě	335	648																																						
PPD: zaměstnanec uhradil manko	211	353																																						
Přebytek zásob	112 (132)	648																																						
VÚD: Manko na materiálu do normy	501	112																																						
10.5	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Da-tum</th> <th>Popis zboží</th> <th>MJ</th> <th>Množ-ství</th> <th>Způsob znehod-nocení</th> <th>Kč/MJ</th> <th>Kč cel-kem</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>11.7.</td> <td>Třešně</td> <td>kg</td> <td>10</td> <td>Plíseň</td> <td>30</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>7.8.</td> <td>Salámy tr-vanlivé</td> <td>kg</td> <td>8</td> <td>Odřezky</td> <td>140</td> <td>1120</td> </tr> <tr> <td>9.9.</td> <td>Brambory konzumní</td> <td>kg</td> <td>20</td> <td>Hlína</td> <td>8</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>31.10.</td> <td>Likéry</td> <td>ks</td> <td>5</td> <td>Krádež; in-ventura</td> <td>100</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table> <p>Celková hodnota ztratného je 2 080 Kč</p>					Da-tum	Popis zboží	MJ	Množ-ství	Způsob znehod-nocení	Kč/MJ	Kč cel-kem	11.7.	Třešně	kg	10	Plíseň	30	300	7.8.	Salámy tr-vanlivé	kg	8	Odřezky	140	1120	9.9.	Brambory konzumní	kg	20	Hlína	8	160	31.10.	Likéry	ks	5	Krádež; in-ventura	100	500
Da-tum	Popis zboží	MJ	Množ-ství	Způsob znehod-nocení	Kč/MJ	Kč cel-kem																																		
11.7.	Třešně	kg	10	Plíseň	30	300																																		
7.8.	Salámy tr-vanlivé	kg	8	Odřezky	140	1120																																		
9.9.	Brambory konzumní	kg	20	Hlína	8	160																																		
31.10.	Likéry	ks	5	Krádež; in-ventura	100	500																																		
10.6	<p>Průměrný obrat zásob mouky je 5 875 kg. Norma ztrát přirozeného úbytku je 176,25 kg.</p>																																							

10.7	Sortimentní sk.	Obrat sk. v Kč	Objem vyřaz. zboží	Objem nákup. zboží	Podíl skupiny na obratu v %	Úbytky nezáviněných ztrát (v %)	Norma ztrátového v %
	Pečivo	36 000	100	40 000	14,4	0,25	0,036
	Mléko	43 000	109,20	42 000	17,2	0,26	0,044
	Ovoce, zelenina	27 500	359,90	29 500	11	1,22	0,134
	Maso, uzeniny	33 500	234,30	35 500	13,4	0,66	0,088
	La-hůdky	9 000	38,70	9 000	3,6	0,43	0,015
	Konzervy	52 000	174	58 000	20,8	0,3	0,062
	Nápoje	49 000	216	54 000	19,6	0,4	0,078
	CEL-KEM	250tis.					0,459

Kapitola 11 Obchodní zastoupení

11.1	Daňově uznatelná je celá daňová zůstatková cena ve výši 15 000 Kč i poplatek dle komisionářské smlouvy ve výši 500 Kč.																						
11.2	Řešení: úplata dle komisionářské smlouvy bude pro účetní jednotku plně daňově uznatelná. Ze zůstatkové ceny uměleckého díla lze daňově uznat pouze částku 150 000 Kč, tedy do výše příjmů z prodeje. Zbylá částka pořizovací ceny uměleckého díla ve výši 50 000 Kč je daňově neuznatelná.																						
11.3	<p>Účtování u komitenta</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Text</th> <th rowspan="2">Částka</th> <th colspan="2">Předkontace</th> </tr> <tr> <th>MD</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FAV za prodej stolů:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>10 dražších stolů po 1 000 Kč</td> <td>10 000</td> <td>311</td> <td>641</td> </tr> <tr> <td>15 levnějších stolů po 700 Kč</td> <td>10 500</td> <td>311</td> <td>642</td> </tr> <tr> <td>DPH 21 %</td> <td>4 305</td> <td>311</td> <td>343</td> </tr> </tbody> </table>	Text	Částka	Předkontace		MD	D	FAV za prodej stolů:				10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000	311	641	15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500	311	642	DPH 21 %	4 305	311	343
Text	Částka			Předkontace																			
		MD	D																				
FAV za prodej stolů:																							
10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000	311	641																				
15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500	311	642																				
DPH 21 %	4 305	311	343																				

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

	VÚD – vyřazení stolů z DDHM	50 000	082	022
	FAP – odměna komisionáři	2 050	518	321
	DPH 21 %	430,50	343	321
Účtování u komisionáře				
	Text	Částka	Předkontace	
			MD	D
	Daňový doklad za prodej stolů:			
	10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000	315	395
	15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500	315	395
	DPH 21 %	4 305	315	395
	VBÚ – úhrada od 3. osoby	24 805	221	315
	Daňový doklad od účetní jednotky:			
	10 dražších stolů po 1 000 Kč	10 000	395	325
	15 levnějších stolů po 700 Kč	10 500	395	325
	DPH 21 %	4 305	395	325
	FAV – odměna komisionáři	2 050	311	602
	DPH 21 %	430,50	311	343
	Započtení dluhu a pohledávky vůči účetní jednotce	2 480,50	325	311
	VBÚ – doplatek zbylé částky	22 324,5	325	221
11.4	Přírůstek marže: $8\,000\,000 \cdot 0,05 - 84\,000 = 316\,000$ Poměr: $316\,000 / 84\,000 = 3,76$			

Kapitola 12 Účetní závěrka a uzávěra v obchodních firmách

12.1	Účetní případ	Částka v Kč	Předkontace	
			MD	D
	VPD: Schodek v pokladně	250	569	211
	VÚD: Schodek předepsán pokladníkovi	250	335	668
	PPD: Pokladník zaplatil v hotovosti	250	211	335
	VÚD: Vyfakturovaný ale nedoručený materiál	1200	119	111
	VÚD: Převzaté ale nevyfakturované zboží	3750	131	389
	VÚD: Nevyfakturovaná spotřeba energie	5800	502	389

12.5 OVĚŘOVÁNÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY AUDITOREM

	VÚD: Tvorba rezervy na opravu hmotného majetku	115 000	552	451	
	VÚD: Dočasné snížení hodnoty materiálu	28700	559	191	
	VÚD: Zrušení dočasného snížení hodnoty materiálu	28700	191	559	
	VÚD: Trvalé snížení hodnoty materiálu	28700	549	112	
12.2	Řešení: $20\% \cdot 300\,000 + 10\% \cdot 500\,000 = 60\,000 + 50\,000 = 110\,000$ Účetní zápis tvorby rezervy - 554/459				

Seznam zkratek

BÚ	Běžný účet
D	Strana účtu „dal“
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
DM	Dlouhodobý majetek
DNM	Dlouhodobý nehmotný majetek
DPH	Daň z přidané hodnoty
DPP	Daň z příjmů právnických osob
MD	Strana účtu „má dáti“
FAP	Faktura přijatá
FAV	Faktura vydaná
FO	Fyzická osoba
FÚ	Finanční úřad
ISZ	Instituce sociálního zabezpečení
MJ	Měrná jednotka
PO	Právnická osoba
PPD	Příjmový pokladní doklad
PRI	Příjemka zásob
SP	Sociální pojištění
VBÚ	Výpis z běžného účtu
VPD	Výdajový pokladní doklad
VÚD	Vnitřní účetní doklad
VÚÚ	Výpis z úvěrového účtu
VYD	Výdejka zásob
ZD	Základ daně
ZP	Zdravotní pojištění, zdravotní pojišťovna
ZVL	Zúčtovací a výplatní listina

Literatura

- Informace k uplatňování DPH u vratných obalů.* (2005). Finanční správa České republiky. Získáno 22. duben 2023, z <https://www.financnisprava.cz/cs/dane/dane/dan-z-pridane-hodnoty/informace-stanoviska-a-sdeleni/dph-u-vratnych-obalu/informace-k-uplatnovani-dph-u-vratnych-obalu>.
- Česká republika. (1950). *Zákon č. 191/1950 Sb., zákon směnečný a šekový.*
- Česká republika. (1991). *Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví.*
- Česká republika. (1992). *Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů.*
- Česká republika. (1995). *Zákon č. 40/1995 Sb., o regulaci reklamy a o změně a doplnění zákona č. 468/1991 Sb., o provozování rozhlasového a televizního vysílání.*
- Česká republika. (2001). *Zákon č. 477/2001 SB., o obalech.*
- Česká republika. (2002). *České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášky č. 500/2002 Sb.*
- Česká republika. (2002). *Vyhláška č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví.*
- Česká republika. (2004). *Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty.*
- Česká republika. (2004). *Zákon č. 254/2004 Sb., zákon o omezení plateb v hotovosti.*
- Česká republika. (2009). *Zákon č. 93/2009 Sb., o auditorech.*
- Česká republika. (2012). *Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.*
- Česká republika. (2012). *Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích).*
- Česká republika. (2013). *Zákon č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob.*
- Česká republika. (2016). *Zákon č. 186/2016 Sb., o hazardních hrách.*
- Dušek, J. (2018). *Normy mank přirozených úbytků, úhynu zvířat a ztratného zásob: praktický návod s podklady na jejich určení.* Praha: Grada Publishing.
- Fibířová, J., Šoljaková, L., Wagner, J., Petera, P. (2019). *Manažerské účetnictví. Nástroje a metody.* Praha: Wolters Kluwer.
- Galočík, S. (2017). *DPH a účtování: přeprava, dovoz, vývoz, služby.* Praha: Grada Publishing, as.

- Chlada, J. (2013). *Bonus a skonto – daňové a účetní hledisko*. [online] Dostupné z: <https://portal.pohoda.cz/dane-ucetnictvi-mzdy/dph/bonus-a-skonto-%E2%80%93-danove-a-ucetni-hledisko/>
- Koubovský, P. (2022). Sponzoring, propagace a dary z účetního a daňového hlediska, aneb není nutně vše tak, jak se tváří. *Daně a právo v praxi*. 27(2).
- Kouřilová, J., Křížová, J. (2004). *Slevy z hlediska účetnictví a daní, ekonomiky a marketingu – interní text*. České Budějovice: ZF JU.
- Král, B. a kol. (2019). *Manažerské účetnictví*. Praha: Management Press.
- Lazar, J. (2012). *Manažerské účetnictví a controlling*. Praha: Grada Publishing.
- Louša, F. (2005). *Zásoby*. Praha: Grada Publishing.
- Louša, F. (2012). *Zásoby. Komplexní průvodce účtováním a oceňováním*. Praha: Grada Publishing.
- Louša, F. (2012). *Zásoby*. 4. akt. vyd. Praha: Grada Publishing.
- Poslání a smysl auditu*. Komora auditorů České republiky. (2023). Získáno 2. května 2023, z <https://www.kacr.cz/poslani-a-smysl-audit/>.
- Sobotková, V. (2011) Bonusy a skonta z hlediska DPH od 1. 4. 2011. *Daně a právo v praxi*. 2011(8).
- Synek, M. a kol. (2007). *Manažerská ekonomika*. Praha: Grada Publishing.
- Vlčková, M. (2016). *Manažerské účetnictví. Cvičení*. České Budějovice: Ekonomická fakulta, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích.
- Vlčková, M. (2020). *Základní principy a postupy v účetnictví*. Praha: Wolters Kluwer.
- Vlčková, M., Kouřilová, J., Rybová, J., Hlaváčková, H. (2021). *Účetnictví v obchodní činnosti*. Praha: Wolters Kluwer.
- Vlčková, M., Svoboda, J. (2017). *Základy účetnictví. Cvičení*. České Budějovice: Ekonomická fakulta, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích.

Summary

These scripts focus on key aspects of business and service accounting. It covers a wide range of topics related to financial and managerial accounting for businesses operating in these industries. The chapters are devoted to various aspects of business operations in tax records and accounting, payment relationships, receivables and payment methods. It also deals with issues of inventory management, records, turnover of goods and various types of prices, including trade margins.

Cost and price calculations are discussed along with their effects and methods, including the basics of controlling. The scripts also focus on various types of costing and optimization of sales volume. In addition, they analyse specific costing in the store, such as the ABC and CVP methods. Sales promotion, advertising and franchising are also part of the content.

An important topic is discounts in accounting and taxes, including discounts, bonuses, rebates, and corrective tax documents. The scripts also deal with the import and export of goods, customs regimes, and trade relations with foreign countries. They also deal with issues of packaging, missing goods, and losses. The chapters also include commercial representation, its various forms and evaluation of commercial representatives.

In the conclusion, accounting statements in the trade and their use in business activities are analysed, including the possibility of intentional and unintentional misrepresentation of accounting data. Overall, it can be said that the scripts provide a comprehensive view of accounting and its application in the business of trade and services.

Příloha 1 - Vzorová účtová osnova

tř. 0 DLOUHODOBÝ MAJETEK	08 Oprávky k DHM	tř. 2 KRÁTKODOBÝ FINANČNÍ MAJETEK A PENEŽNÍ PROSTŘEDKY	33 Zúčtování se zaměstnanci a institucemi
01 Dlouhodobý nehmotný majetek	081 - Oprávky ke stavbám	21 Peněžní prostředky v pokladně	331 - Zaměstnanci
012 - Nehm výsledky výzkumu a vývoje	082 - Oprávky k hm.movitým věcem aj.soub.	211 - Pokladna	333 - Ost. dluhy vůči zaměstnancům
013 - Software	085 - Oprávky k pěst.celkům trv.porostů	213 - Ceniný	335 - Pohledávky za zaměstnanci
014 - Ostatní ocenitelná práva	086 - Oprávky k dosp.zvířatům a j.skupinám		336 - Zúčtování s institucemi SZ a ZP
015 - Goodwill	089 - Oprávky k jinému DHM		
019 - Ostatní DNM		22 Peněžní prostředky na účtech	34 Zúčtování daní a dotací
		221 - Peněžní prostředky na účtech	341 - Daň z příjmů
02 Dlouhodobý HM odpisovaný	09 Opravné položky k DM		342 - Ostatní přímé daně
021 - Stavby	091 - Opravná položka k DNM		343 - Daň z přidané hodnoty
022 - Hmotné movité věci a jejich soubory	092 - Opravná položka k DHM	23 Krátkodobé úvěry	345 - Ostatní daně a poplatky
025 - Pěstitel.celky trvalých porostů	093 - Opravná pol. k nedok.DNM	231 - Krátkodobé dluhy k úvěr.institucím	346 - Dotace ze státního rozpočtu
026 - Dospělá zvířata a jejich skupiny	094 - Opravná pol. k nedok.DHM	232 - Eskontní úvěry	347 - Ostatní dotace
029 - Jiný DHM	095 - OP k posk.zálohám a závdavk.na DM		-
	096 - OP k DFM	24 Krátkodobé finanční výpomoci	35 Pohledávky za společníky
03 Dlouhodobý HM neodpisovaný	097 - Oceň rozdíl k nabyt.majetku	241 - Emitované krátkodobé dluhopisy	351 - Pohledávky-ovládaaná n. ovládaj. osoba
031 - Pozemky	098 - Oprávky k oceň.rozd. k nabyt.majetku	249 - Ost.krátkodobé finanční výpomoci	352 - Pohledávky - podstatný vliv
032 - Umělecká díla a sbírky			353 - Pohledávky za ups. základní kapitál
	tř.1 ZÁSoby	25 Krátkodobý finanční majetek	354 - Pohledávky za spol. při úhradě ztráty OK
04 Nedokon. DNM a DHM	11 Materiál	251 - Majetkové CP k obchodování	355 - Ost.pohledávky za spol. obchodní korpor.
041 - Nedokončený DNM	111 - Pořízení materiálu	252 - Vlastní podíly	358 - Pohled. za společníky sdruženými ve spol.
042 - Nedokončený DHM	112 - Materiál na skladě	253 - Dluhové cenné papíry k obchodování	
043 - Pořízení DFM	119 - Materiál na cestě	254 - Podíly-ovládaná n. ovládající osoba	36 Závazky ke společníkům
		255 - Vlastní dluhopisy	361 - Dluhy-ovládaná n. ovládaj. osoba
05 Poskytnuté zálohy na DM	12 Zásoby vlastní činnosti	256 - Dluh. CP se spl.do 1 r.držené do splat.	362 - Dluhy - podstatný vliv
051 - Posk. zálohy a závdavky na DNM	121 - Nedokončená výroba	257 - Ostatní cenné papíry	364 - Dluhy ke společníkům OK při rozd. zisku
052 - Posk. zálohy a závdavky na DHM	122 - Polotovary vlast.výroby	259 - Pořizování krátkodob. fin.majetku	365 - Ost.dluhy ke společ.obchod. korporace
053 - Posk. zálohy a závdavky na DFM	123 - Výrobky		366 - Dluhy ke spol. OK ze závislé činnosti
	124 - Mladá a ost.zvířata a jejich skupiny	26 Převody mezi finančními účty	367 - Dluhy z ups. nesplacených CP a vkladů
		261 - Peníze na cestě	368 - Dluhy ke společ. sdruženým ve spol.
			-
06 Dlouhodobý finanční majetek	13 Zboží	29 Oprav.položky ke krátkodob. FM	37 Jiné pohledávky a závazky
061 - Podíly - ovládaná n. ovládající osoba	131 - Pořízení zboží	291 - OP ke krátkodobému finan.majetku	371 - Pohledávky z prodeje obch. závodu
062 - Podíly - podstatný vliv	132 - Zboží na skladě a v prodejnách		372 - Dluhy z koupě obch. závodu
063 - Ost. dlouhodobé CP a podíly	139 - Zboží na cestě	tř.3 ZÚČTOVACÍ VZTAHY	373 - Pohled.a dluhy z pevných termín.operací
065 - Dluhové CP držené do splatnosti		31 Pohledávky (krátkodobé i dlouhodobé)	374 - Pohledávky z pachtu obch. závodu
066 - Zápůjčky a úvěry-ovládaná n.ovládající o.	15 Poskytnuté zálohy na zásoby	311 - Pohl. z obchod. Vztahů - Odběratelé	375 - Pohledávky z emitovaných dluhopisů
067 - Zápůjčky a úvěry-podstatný vliv	151 - Posk.zálohy a závdavky na materiál.	313 - Pohledávky za eskont. CP	376 - Nakoupené opce
068 - Zápůjčky a úvěry - ostatní	152 - Posk.zálohy a závdavky na zvířata	314 - Posk.zálohy a závdavky- dlouhod.i krátkod.	377 - Prodané opce
069 - Jiný DFM	153 - Posk. zálohy a závdavky na zboží	315 - Ostatní pohledávky	378 - Jiné pohledávky
			379 - Jiné dluhy
07 Oprávky k DNM	19 Opravné položky k zásobám	32 Závazky (krátkodobé)	
072 - Opr.k nehm.výsledkům výzkumu a vývoje	191 - Opravná položka k materiálu	321 - Dluhy z obch.vztahů - Dodavatelé	
073 - Oprávky k softwaru	192 - OP.k nedokončené výrobě	322 - Směnky k úhradě	
074 - Oprávky k ost. ocenitelným právům	193 - OP k polotovarům vl.výroby	324 - Přijaté provozní zálohy a závdavky	
075 - Oprávky k goodwillu	194 - OP k výrobkům		

38 Přechodné účty aktiv a pasiv	474 Dluhy z pachtu obch. závodu	55 Odpisy, rezervy, komplexní NPO a opravné položky v provoz. oblasti	ť.6 VÝNOSY
381 - Náklady příštích období	475 - Dlouh.přijaté zálohy a závadvky	551 - Odpisy DNM a DHM	60 Tržby za vlastní výkony a zboží
382 - Komplexní náklady př. období	478 - Dlouhodobé směnky k úhradě	552 - Tvorba a zúčtování rezerv p. zvlášť.předpisů	601 - Tržby za vlastní výrobky
383 - Výdaje příštích období	479 - Jiné dlouhodobé dluhy	554 - Tvorba a zúčtování ostatních rezerv	602 - Tržby z prodeje služeb
384 - Výnosy příštích období		555 - Tvorba a zúčt. komplexních NPO	604 - Tržby za zboží
385 - Příjmy příštích období	48 Odložený daň.závazek a pohledávka	557 - Zúčt.oprávky k oceň. rozdílu k nabyt.majetku	64 Jiné provozní výnosy
388 - Dohadné účty aktivní	481 - Odložený daň dluh a pohledávka	558 - Tvorba a zúčt. zákonných oprav.položek	641 - Tržby z prodeje DNM a DHM
389 - Dohadné účty pasivní		559 - Tvorba a zúčt. ostatních oprav.položek	642 - Tržby z prodeje materiálu
39 Op ravná položka k zúčt. vztahům a vnitřní zúčtování	49 Individuální podnikatel		643 - Přijaté dary
391 - OP k pohledávkám	491 - Účet individuálního podnikatele	56 Finanční náklady	644 - Smluvní pokuty a úroky z prodlení
395 - Vnitřní zúčtování		561 - Prodané cenné papíry a podíly	646 - Výnosy z odepsaných pohledávek
398 - Spojovací účet při společnosti	ť.5 NÁKLADY	562 - Úroky	648 - Ostatní provozní výnosy
	50 Spotřebované nákupy	563 - Kurzové ztráty	649 - Mimořádné provozní výnosy
ť.4 KAPITÁL.ÚČTY A DLOUH. ZÁVAZKY	501 - Spotřeba materiálu	564 - Náklady z přeceňování CP	
41 Základní kapitál a kapitál. fondy	502 - Spotřeba energie	565 - Mimořádné finanční náklady	66 Finanční výnosy
411 - Základní kapitál	503 - Spotřeba ostatních nesklad.dodávek	566 - Náklady z finančního majetku	661 - Tržby z prodeje CP a podílů
412 - Ážio	504 - Prodané zboží	567 - Náklady z derivátových operací	662 - Úroky
413 - Ostatní kapitálové fondy	51 Služby	568 - Ostatní finanční náklady	663 - Kurzové zisky
414 - Oceň.rozd.z přecenění majetku a dluhů	511 - Opravy a udržování	569 - Manka a škody na finančním majetku	664 - Výnosy z přecenění . CP
416 - Rozdíly z ocen. při přeměnách OK	512 - Cestovné	57 Rezervy a OP ve finanční oblasti	665 - Výnosy z DFM
417 - Rozdíly z přeměn obch.korporací	513 - Náklady na reprezentaci	574 - Tvorba a zúčt. finančních rezerv	666 - Výnosy z krátkodobého FM
418 - Oceň.rozd.z přecenění při přeměnách OK	518 - Ostatní služby	579 - Tvorba zúčt. OP ve finanční oblasti	667 - Výnosy z derivátových operací
419 - Změny základního kapitálu	52 Osobní náklady		668 - Ostatní finanční výnosy
	521 - Mzdové náklady	58 Změna stavu zásob vlastní činnosti a aktivace	669 - Mimořádné finanční výnosy
42 - Fondy ze zisku a převedené výsledky hospodaření	522 - Příjmy společníků OK ze závislé činnosti	581 - Změna stavu nedokončené výroby	69 Převodové účty
421 - Rezervní fond	523 - Odměny členům orgánů obch.korp.	582 - Změna stavu polotovarů vl. výroby	697 - Převod provoz. výnosů
423 - Statutární fondy	524 - Zákonné sociální a zdravotní pojištění	583 - Změna stavu výrobků	698 - Převod finančních výnosů
426 - Jiný VH minulých let	525 - Ostatní SP + ZP	584 - Změna stavu zvířat	
427 - Ostatní fondy	526 - Sociální náklady ind. Podnikatele	585 - Aktivace materiálu a zboží	ť. 7 ZÁVĚRKOVÉ A PODROZVAHOVÉ ÚČTY
428 - Nerozdělený zisk minulých let	527 - Zákonné sociální náklady	586 - Aktivace vnitropodnikových.služeb	70 Účty rozvahné
429 - Neuhrazená ztráta minulých let	528 - Ostatní sociální náklady	587 - Aktivace DNM	701 - Počáteční účet rozvahný
	53 Daně a poplatky	588 - Aktivace DHM	702 - Konečný účet rozvahný
43 Výsledek hospodaření	531 - Daň silniční	59 Daně z příjmů, převodové účty a rezerva na daň z příjmů	71 Účet zisků a ztrát
431 - Výsledek hospod.ve schvalovacím řízení	532 - Daň z nemovitých věcí	591 - Daň z příjmů - splatná	710 - Účet zisků a ztrát
432 - Zálohy na podíly na zisku	538 - Ostatní daně a poplatky	592 - Daň z příjmů - odložená	
45 Rezervy	54 Jiné provozní náklady	595 - Dodatečné odvody daně z příjmů	75-79 Podrozvahové účty
451 - Rezervy p. zvláštních práv.předpisů	541 - Zůstatková cena prodaného DNM a DHM	596 - Převod podílu na VH společníkům OK	799 - Zúčtování podrozvahových účtů
453 - Rezerva na daň z příjmů	542 - Prodaný materiál	597 - Převod provozních nákladů	
459 - Ostatní rezervy	543 - Dary	598 - Převod finančních nákladů	
46 Dlouhodobé závazky k úvěrovým institucím	544 - Smluvní pokuty a úroky z prodlení	599 - Tvorba a zúčt.rezervy na daň z příjmů	
461 - Dlouh. závazky k úvěr. institucím	545 - Ostatní pokuty a penále		
	546 - Odpis pohledávky		
47 Dlouhodobé závazky	547 - Mimořádné provozní náklady		
471 - Dl.dluhy - ovládaaná n. ovládající osoba	548 - Ostatní provozní náklady		
472 - Dl. dluhy - podstatný vliv	549 - Manka a škody z provozní činnosti		
473 - Emitované dluhopisy			

ISBN 978-80-7694-085-7



9 788076 940857