

Bakalářský studijní program: **Ekonomika a management**

Studijní obor: **Účetnictví a finanční řízení podniku**

Slevy, bonusy, skonta a jejich účetní a daňové dopady

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Autor: **Nikola BUBLÍKOVÁ**

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Oldřich BARTUŠEK**

Znojmo, 2016

POHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci „Slevy, bonusy, skonta a jejich účetní a daňové dopady“ vypracovala samostatně pod vedením Ing. Oldřicha Bartuška a uvedla v seznamu použité literatury veškerou použitou literaturu a jiné odborné zdroje.

Ve Znojmě dne 29. 4. 2016

.....

PODĚKOVÁNÍ

Ráda bych tímto poděkovala panu Ing. Oldřichu Bartuškoví, vedoucímu mé práce, za ochotu, připomínky a odbornou pomoc při vedení bakalářské práce a dále všem, kteří mi jakkoliv pomohli při jejím vypracování.



ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Autor	Nikola BUBLÍKOVÁ
Bakalářský studijní program	Ekonomika a management
Obor	Účetnictví a finanční řízení podniku
Název	Slevy, bonusy, skonta a jejich účetní a daňové dopady
Název (v angličtině)	Markdowns, bonuses, discounts and their impact on accounting and taxes

Zásady pro vypracování:

Cíl práce: Cílem mé bakalářské práce je analyzovat a následně provést výpočty, jak se bonusy, slevy a skonta promítají v účetnictví a v daních, zejména se zaměřím na daň z příjmů a daň z přidané hodnoty.

Postup práce:

1. Vymezení základních pojmů
2. Analýza účetnictví a daní z pohledu slev, bonusů a skont
3. Provedení výpočtů, jak se slevy, bonusy a skonta promítají v účetnictví – porovnání českých a mezinárodních účetních standardů
4. Posouzení daňových dopadů slev, bonusů a skont – z pohledu daně z příjmů a daně z přidané hodnoty
5. Závěr - vyhodnocení získaných informací

Metody: analýza, srovnávání, deskripce literatury, komparace

Rozsah práce: 40 - 55

Seznam odborné literatury:

1. GALOČÍK, Svatopluk; PAIKERT, Oto. *DPH 2015: výklad s příklady*. 11. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. 384 s. ISBN 978-80-2475-500-7.
2. CHALUPA, Rostislav a kol. *Abeceda účetnictví pro podnikatele 2015*. 13. vyd. Olomouc: ANAG, 2015. 416 s. ISBN 978-80-7263-933-5.
3. KRAJČOVÁ, Jiřina a kol. *Účetní souvztažnosti podnikatelských subjektů*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2014. 372 s. ISBN 978-80-7478-486-6.
4. LOUŠA, František. *Zásoby: komplexní průvodce účtováním a oceňováním*. 3. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2007. 172 s. ISBN 978-80-247-2117-0.

Datum zadání bakalářské práce: duben 2015

Termín odevzdání bakalářské práce: duben 2016




Nikola BUBLIKOVÁ
student


Ing. Oldřich BARTUŠEK
vedoucí bakalářské práce


doc. Ing. Hana BŘEZINOVÁ, CSc.
garant studijního oboru


doc. Ing. Hana BŘEZINOVÁ, CSc.
rektorka SVŠE Znojmo

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce se zaměřuje na slevy, bonusy a skonta a jejich účetní a daňové dopady. Bakalářská práce je rozdělena na dvě části a to teoretickou a praktickou část. Teoretická část definuje pojem cena, náklady a výnosy. Dále jsou v teoretické části podrobněji rozebrány pojmy sleva, bonus a skonto a jak na ně můžeme z pohledu účetnictví a daní nahlížet.

Okrajově je zde zmíněno i o dalších formách slev v podobě různých podpor prodeje a pobídek v nájemních vztazích. V praktické části jsou na modelových příkladech ukázány vybrané případy zachycování slev, bonusů a skont z pohledu účetnictví a daní. Na modelových příkladech jsou zachyceny možné varianty zaúčtování a je zde uvedeno doporučení vhodné varianty.

Klíčová slova: sleva, bonus, skonto, účetnictví, daně

ABSTRACT

The bachelor thesis deals with price reductions, bonuses and discounts and their accounting and tax impacts. The bachelor thesis is divided into a theoretical and a practical part. The theoretical part defines the terms of prices, costs and revenues. Next, the terms of price reduction, bonus and discount are explained in detail from the accounting and tax perspective.

Other possible forms of discounts in the form of sale promotion and incentive in lease relationships are mentioned here. The practical part presents the model examples of specific cases of reductions, bonuses and discounts from the accounting and tax perspective. The model examples include various options of accounting and the best choices are recommended here.

Key words: price reduction, bonus, discount, accounting, taxes

Obsah

1	Úvod.....	9
2	Cíl a metodika práce	11
3	Teoretická část	12
3.1	Cena.....	12
3.2	Faktory ovlivňující tvorbu ceny	12
3.2.1	Metody stanovení ceny	12
3.3	Náklady a výnosy	13
3.3.1	Zásady pro účtování nákladů a výnosů	15
3.4	Slevy.....	15
3.4.1	Slevy poskytnuté před uskutečněním plnění	16
3.4.2	Slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění.....	16
3.4.3	Množstevní slevy	16
3.4.4	Hotovostní slevy	17
3.4.5	Slevy z důvodu reklamace	17
3.5	Bonus.....	20
3.5.1	Bonus poskytovaný ihned při dodávce zboží.....	21
3.5.2	Bonus poskytovaný dodatečně až po odebrání určitého množství či fakturačního objemu	21
3.6	Skonto	22
3.6.1	Skonto jako cenová podmínka	23
3.6.2	Skonto jako platební podmínka	23
3.6.3	Skonto s pohledu odběratele	23
3.6.4	Skonto s pohledu dodavatele	24
3.7	Různé formy podpory prodeje	24
3.7.1	„Dárky“	25
3.7.2	Sbírání bodů.....	25
3.8	Vývoj slev a skont z pohledu DPH	26
3.9	Pobídky v nájemních vztazích	27
3.10	Opravný daňový doklad	28
3.11	Shrnutí teoretické části	30

4	Praktická část	32
4.1	Porovnání českých a mezinárodních účetních standardů z pohledu slev, bonusů a skont 32	
4.1.1	Slevy z pohledu českých účetních standardů.....	32
4.1.2	Slevy z pohledu mezinárodních účetních standardů.....	33
4.2	Posouzení dopadů slev, bonusů a skont – z pohledu účetnictví.....	35
4.2.1	Slevy poskytované před uskutečnění plnění a slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění	35
4.2.2	Slevy z důvodu nedodržení kvality dodávky	38
4.2.3	Finanční bonus za odebrání zboží nad určitou hodnotu – jednorázový, roční 41	
4.2.4	Naturální bonus za odebrání zboží nad určitou hodnotu – jednorázový, roční 43	
4.2.5	Skonto za včasnou úhradu	45
4.2.6	Dárky poskytované za symbolickou 1 Kč	46
4.2.7	Věrnostní programy – sbírání bodů	47
4.2.8	Pobídky v nájemních vztazích	49
4.3	Posouzení daňových dopadů slev, bonusů a skont – z pohledu daně z příjmů a daně z přidané hodnoty	51
4.3.1	Slevy poskytnuté před uskutečněním plnění	52
4.3.2	Slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění.....	54
4.3.3	Skonto za včasnou úhradu	55
4.3.4	Dárky poskytované za symbolickou 1 Kč	57
4.3.5	Věrnostní programy – sbírání bodů	58
4.3.6	Pobídky v nájemních vztazích	60
5	Závěr	61
6	Seznam použité literatury	63
7	Seznam příkladů a tabulek.....	66
7.1	Seznam příklad.....	66
7.2	Seznam tabulek	67
8	Přílohy.....	69

1 Úvod

Tématem práce jsou slevy bonusy a skonta. Pod pojmem slevy se v této bakalářské práci rozumí obecně všechny poskytované zvýhodnění, kam spadají bonusy, skonta, dárky poskytované za symbolickou 1 Kč, věrnostní programy a pobídky v nájemních vztazích.

Různé formy slev se vyskytují, jak v kamenných obchodech, tak i při nakupování prostřednictvím internetových obchodů, kde se v poslední době hojně rozvíjejí tzv. slevové portály, které nabízejí slevy prakticky na všechno. Dalo by se tedy říci, že slevy se v dnešní době velmi hojně vyskytují, a proto by poskytovatelé těchto slevových zvýhodnění měli být schopni určit, zda se skutečně jedná o poskytovanou slevu a jaké budou její účetní a daňové dopady.

Slevy mohou být poskytované z různých důvodů, kterými mohou být např. špatná kvalita prodávaného zboží, prodej posezónního zboží, které by se jinak mohlo stát neprodejné či špatně prodejné, udržení stávajících zákazníků či získání nových potencionálních zákazníků. V neposlední řadě mohou být slevy poskytované také z důvodu konkurenčního boje mezi podniky.

Podnikatelské subjekty poskytují slevy nejen svým konečným spotřebitelům či zákazníkům, ale i svým odběratelům prostřednictvím dodavatelsko-odběratelských vztahů či popřípadě i svým zaměstnancům uvnitř podniku ve formě zaměstnaneckých benefitů. Tato práce se bude zaměřovat na poskytování slev v rámci obchodních vztahů.

Mezi nejčastější slevy, které podnikatelské subjekty poskytují svým odběratelům, patří bonusy a skonta. Poskytování bonusu je ve většině případů vázáno na určitý rozsah nakoupeného zboží či poskytnutých služeb. Avšak skonto je vázáno na situaci, kdy odběratel splní určitou platební podmínku stanovenou dodavatelem např., pokud dojde k úhradě faktury do 10 dní od jejího vystavení, dodavatel odběrateli poskytne slevu ve výši 2 % ze zaplacené částky.

Slevy se obecně dělí na slevy poskytované před uskutečněním zdanitelného plnění a slevy poskytované dodatečně až po uskutečnění zdanitelného plnění. Přístup k těmto dvou formám slev je odlišný jak z účetního tak i daňového hlediska. Tento odlišný přístup bude

popsán v teoretické části práce a v praktické části bude nastíněn přístup účetnictví a daní formou modelových příkladů.

Důvodem, proč jsem si toto téma vybrala, bylo to, že toto téma je zajímavé z hlediska účetního i z hlediska daňového. Slevy úzce souvisí s daní z přidané hodnoty a daní z příjmů. Toto téma je v dnešní době velmi rozšířené, ale bohužel k němu neexistuje ucelené a komplexní zpracování v oblasti účetnictví a daní, což byl také jeden z důvodů, proč jsem si toto téma vybrala. Existují jen po částech vydané odborné články, které se snaží tuto problematiku přiblížit.

Tato bakalářská práce by měla být skromným příspěvkem ke komplexnímu pohledu na problematiku poskytování slev v účetnictví a v daních.

2 Cíl a metodika práce

Cílem bakalářské práce je analyzovat a následně provést výpočty, jak se slevy, bonusy a skonta promítají v účetnictví a v daních. Z hlediska daní se tato práce bude zaměřovat na daň z příjmů a daň z přidané hodnoty.

Na modelových příkladech bude ukázáno, jak se přistupuje ke slevám z pohledu českých účetních standardů a z pohledu mezinárodních účetních standardů.

Slevy se obecně dělí na slevy poskytované před uskutečněním zdanitelného plnění a na dodatečně poskytované slevy po uskutečnění zdanitelného plnění. Přístup k těmto formám poskytovaných slev je odlišný z hlediska účetnictví i daní. Cílem práce proto bude, názorně ukázat na modelových příkladech, jak by poskytovatelé těchto forem slev měli postupovat při jejich zaúčtování a následně ukázat jejich vliv na daň z přidané hodnoty a daň z příjmů.

Dalším cílem bakalářské práce bude provedení výpočtů, jak se vybrané druhy slev promítají v účetnictví. Tyto výpočty budou ukázány na modelových příkladech. Bude se jednat především o druhy slev, jako jsou skonta, bonusy, okrajově budou nastíněny i dárky poskytované za symbolickou 1 Kč, věrností programy a pobídky v nájemních vztazích.

V další části práce bude vybráno několik základních typů poskytování slev a cílem práce bude předvést na základně analýzy na modelových příkladech, jak se slevy budou promítat v dani z přidané hodnoty a okomentovat promítnutí z hlediska daně z příjmů.

Na modelových příkladech budou aplikované možné varianty řešení a cílem bude zvolit nejvhodnější variantu pomocí informací získaných s nastudovaných materiálů souvisejících s tématem práce.

V teoretické části bakalářské práce bude využita literární rešerše dostupné literatury související s tématem práce a následně metoda deskripce pro vysvětlení dané problematiky a pojmů souvisejících s tématem práce.

V praktické části bude pomocí metody srovnání ukázáno, jak se ke slevám přistupuje z pohledu českých účetních standardů a z pohledu mezinárodních účetních standardů. Dále bude využito metody analýza a syntéza. Praktická část by měla sloužit jako ucelená pomůcka usnadňující řešení jednotlivých účetních a daňových přístupů k poskytování slev.

3 Teoretická část

3.1 Cena

V návaznosti na řešenou problematiku slev, bonusů a skont je vhodné zmínit se o ceně, která je základem pro zjištění slevy, bonusu a skonta.

„Cena představuje množství peněžních jednotek požadovaných za produkt.“
(Foret, 2003, s. 143)

3.2 Faktory ovlivňující tvorbu ceny

Stanovení ceny je ovlivňováno mnoho faktory, které se může dělit na interní a externí. Mezi interní faktory samozřejmě patří náklady na vytvoření produktu, na jeho distribuci, prodej a propagaci. Náklady obvykle stanovují spodní hranici ceny. Čím budou náklady nižší, tím bude i nižší cena produktu. Fixní neboli režijní náklady se nemění podle objemu produkce a jsou stále bez ohledu na snížení či zvýšení produkce. Zahrnují se sem náklady na nájemné, mzdy, daně apod. Naopak variabilní náklady se mění v závislosti na objemu produkce, to znamená, že pokud dochází k růstu objemu produkce, rostou i variabilní náklady. Mezi variabilní náklady můžeme zahrnout náklady na materiál či náklady na spotřebu energie. Pakliže bylo uvedeno, že interní náklady nám určují spodní hranici ceny, musí být také uvedeno, že externí náklady nám určují horní hranici ceny. Jako externí faktory jsou uváděni poptávka a trh. To znamená, že při stanovování ceny, se musí sledovat situace na trhu, čímž je myšleno hlavně konkurenci a také se musí sledovat, jak na naši cenu produktu reaguje zákazník. (Foret, 2003, s. 143-144)

3.2.1 Metody stanovení ceny

Cena se podle Foreta (2012, s. 95-96) stanovuje 5 způsoby:

- Cena založená na nákladech (nákladově orientovaná cena) – tato metoda je nejběžnější a nejčastěji používaný způsob stanovení ceny. Náklady vyčíslujeme pomocí kalkulačních postupů.
- Cena na základě poptávky (poptávkově orientovaná cena) – výpočet vychází z odhadu objemu produkce v závislosti na různé výši ceny a zejména z toho, jaký vliv bude mít změna ceny na velikost poptávky

- Cena na základě cen konkurence (konkurenčně orientovaná cena) – jedná se tedy o stanovení ceny na základě konkurence. Jedná se o případy, kdy má firma srovnatelné výrobky s konkurencí a může tedy přemýšlet i o stanovení srovnatelných cen.
- Cena podle marketingových cílů firmy – firma si v tomto případě musí ujasnit, čeho chce na trhu dosáhnout a co chce získat a podle toho určí cenu svých výrobků.
- Cena podle vnímané hodnoty produktu zákazníkem – tato metoda je založená na znalosti hodnoty, kterou zákazník připisuje produktu. Firmy obvykle využívají výsledků marketingového výzkumu. Cena se stanovuje tak, aby maximálně odpovídala výši hodnoty, jakou produkt pro zákazníka představuje.

3.3 Náklady a výnosy

Pojem náklad a výnos jsou pro účetní jednotku vedoucí účetnictví velmi důležité. Účtování nákladů a výnosů souvisí s předmětem podnikání každé účetní jednotky vedoucí účetnictví. Rozdíl mezi náklady a výnosy tvoří výsledek hospodaření účetní jednotky. Tímto rozdílem může vzniknout buď zisk, nebo ztráta. Náklady a výnosy jsou velmi důležité pro podnikání každé účetní jednotky vedoucí účetnictví a proto je důležité, aby zde o nich bylo několik slov zmíněno.

„Náklady a výnosy se účtují v zásadě do období, s nímž časově a věcně souvisí. Časová a věcná souvislost nákladů a výnosů se v účetnictví zajišťuje prostřednictvím účtů časového rozlišení, dohadných účtů a rezerv, popř. opravných položek k aktivům.“ (Ryneš, 2011, s. 168)

„Náklady lze charakterizovat jako peněžní vyjádření spotřeby živé práce a zvěcnělé práce, která byla vynaložena v souvislosti s činností účetní jednotky.“ (Štohl, 2013, s. 153)

„Výnosy jsou výkony účetní jednotky. Hlavní složku výnosů tvoří tržby za prodané výrobky, zboží a provedené práce a služby.“ (Štohl, 2013, s. 154)

Náklady se podle Chalupy a kol. (2011, s. 324-325) dělí na několik hledisek:

- Členění nákladů z hlediska vykazování výsledku hospodaření
 - Provozní náklady (např. spotřeba energie, spotřeba materiálu, mzdové náklady) jsou účtovány na účty účtové skupiny 50 až 55.

- Finanční náklady (např. bankovní poplatky, úroky z úvěru) jsou účtovány na účty účtové skupiny 56 a 57.
- Mimořádné náklady (např. škoda z mimořádných událostí, oprava nákladů minulých účetních období u významných částek).
- Členění nákladů z hlediska daňových potřeb
 - Náklady daňově účinné (náklady daňově uznatelné) jsou náklady na dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů podle § 24 ZDP.
 - Náklady daňově neúčinné (náklady daňově neuznatelné) jsou neúplně vymezeny v § 25 ZDP. Tyto náklady nemůžeme zahrnout do výpočtu základu daně.
- Členění nákladů z hlediska věcné a časové souvislosti
 - Náklady související s běžným účetním obdobím
 - Náklady související s minulými účetními obdobími
 - Náklady související s příštími účetními obdobími
- Členění nákladů z hlediska návaznosti na jejich chování při změnách stupně vytížení kapacity
 - Fixní náklady (pevné náklady) – náklady, které nejsou závislé na objemu produkce (na stupni vytížení kapacity)
 - Variabilní náklady (proměnné náklady) – jsou náklady závislé na objemu produkce (na stupni vytížení kapacity) např. spotřeba materiálu, spotřeba energie

Výnosy se podle Chalupy a kol. (2011, s. 324-325) dělí na několik hledisek:

- Členění výnosů z hlediska vykazování výsledku hospodaření:
 - Provozní výnosy (např. výnosy z prodeje zboží, služeb, tržby za vlastní výrobky) – účtují se na účty účtové skupiny 60 až 64
 - Finanční výnosy (např. výnosy z prodeje cenných papírů) – účtují se na účty účtové skupiny 66.
 - Mimořádné výnosy (např. náhrada škody způsobené mimořádnými událostmi, oprava výnosů minulých účetních období) – účtují se na účty účtové skupiny 68.

- Členění výnosů z hlediska daňových potřeb
 - Výnosy daňově účinné (výnosy zdaňované) – jsou výnosy, které jsou předmětem daně a nejsou od daně osvobozené a nejedná se o výnosy nezahrnované do základu daně či z jiného důvodu nezdaňované.
 - Výnosy daňově neúčinné (výnosy nezdaňované) – jsou výnosy, které nejsou předmětem daně, jsou od daně osvobozené nebo nejsou zahrnované do základu daně.

3.3.1 Zásady pro účtování nákladů a výnosů

K základním zásadám pro účtování nákladů a výnosů patří podle Chalupy a kol. (2011, s. 325-326):

- a) Zásada věcné a časové souvislosti
- b) Pokud nelze dodržet zásadu uvedenou v bodě 1, musí účetní jednotka zaúčtovat náklady a výnosy do účetního období, v němž zjistí skutečnosti rozhodné pro jejich zaúčtování. Účtuje se na účty nákladů a výnosů, kterých se týkají. Pokud se však jedná o významné částky, zaúčtují se do mimořádných nákladů či mimořádných výnosů.
- c) Náklady a výnosy nelze, až na výjimky, vzájemně zaúčtovat (kompenzovat)
- d) Náhrady nákladů, které byly vynaloženy v minulých účetních obdobích, se účtují do výnosů běžného účetního období.
- e) Součástí tržeb jsou u dodavatele i slevy a srážky. Pro tyto položky mohou být zřízeny samostatné analytické účty.

3.4 Slevy

Tato část práce se zaměří na slevy, které firmy poskytují nejen svým zákazníkům, ale i svým odběratelům. Mezi nejčastější slevy, které dodavatel poskytuje odběrateli, patří zejména skonto a bonus.

„Veškeré slevy a srážky jsou u dodavatele účtovány jako snížení tržeb, bez ohledu na to, zda byly poskytnuty kupujícímu předem či dodatečně.“
(Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 392)

Při účtování slev je nutné dodržovat zásadu věcné a časové souvislosti nákladů a výnosů s účetním obdobím a zachycovat tyto slevy i jednorázově a to nejpozději k poslednímu dni účetního období. (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 392)

Dodavatel, plátce DPH, který poskytl slevu (bonus či skonto) a který měl povinnost u původního zdanitelného plnění vystavit daňový doklad, musí nyní v návaznosti na poskytnutou slevu, vystavit opravný daňový doklad. Tento doklad je potřebný k zaúčtování a zaevidování zvýšení či snížení základu daně a současně zvýšení či snížení daňové povinnosti. (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 392)

V návaznosti na opravu základu daně a její výši, kterou provede dodavatel, má odběratel též povinnost opravit odpočet daně, a to ve zdaňovacím období, kdy se o okolnostech rozhodných pro vznik povinnosti ji provést dozvěděl, i bez ohledu na okamžik skutečného doručení opravného daňového dokladu. (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 392)

3.4.1 Slevy poskytnuté před uskutečněním plnění

Jedná se o případ, kdy firma poskytuje slevu ještě před vystavení daňového dokladu tj. k datu uskutečnění zdanitelného plnění. Z pohledu účetnictví dojde ke snížení původního základu daně o částku slevy. Základem pro výpočet daně z přidané hodnoty je tedy cena snížená o částku slev. (Kouřilová, 2005)

Z toho vyplývá, že „sleva poskytnutá do data uskutečnění zdanitelného plnění je součástí základu daně, není tedy nutné výši plnění jakkoliv dodatečně korigovat např. opravnými daňovými doklady.“ (Brychta, 2011)

3.4.2 Slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění

Pokud však dojde ke snížení základu daně až po uskutečnění zdanitelného plnění tj. až po vystavení daňového dokladu, musí se provést oprava základu daně, vystavením opravného daňového dokladu. Základem daně tedy bude rozdíl mezi původní cenou a cenou po opravě. Rozdíl mezi opraveným a původním základem daně se považuje za samostatné zdanitelné plnění, a proto dodavatel musí na změnu ceny vystavit daňový dobropis s potřebnými náležitostmi podle zákona o dani z přidané hodnoty. (Kouřilová, 2005)

3.4.3 Množstevní slevy

„Původním významem množstevní slevy jsou odvozeny z množství nakoupených jednotek dealerem či z finanční hodnoty nákupu (v %, ks, Kč). Jedná se o úspory nákladů za přepravu, plnění objednávek a účetní operace, zájem o umístění velkých zakázek,

uspokojení potřeb dodavatelů, nutná analýza užiteků a nákladů cost benefit. Kumulativní množstevní slevy bývají vázány na celkový objem nákupu, módní věci, omezenou trvanlivost, skladovací náklady. Jako představitele v přeneseném významu lze uvést rabat na sezónní zboží mimo sezónu.“ (Kouřilová, 2005)

„Rabat se vypočítává často přímo na dodacím listu z ceny bez DPH, fakturovaná částka je již po odečtení rabatu. Systém rabatu musí být dobře propočten, aby poskytované množstevní rabaty nenarušovaly výsledek hospodaření. Sleva je smluvně zajištěná.“ (Kouřilová, 2005)

3.4.4 Hotovostní slevy

V případě hotovostních slev existuje specifické časové období, během něhož je nabízena určitá předem daná diskontní sazba. Je zde i určen časový limit pro úhradu faktury, pokud není využito slevy. Příkladem může být 2/10, n/30 což uvádí, že splatnost faktury je 30 dní a pokud dojde k zaplacení do 10 dní, dostane odběratel slevu 2 %. (Kouřilová, 2005)

3.4.5 Slevy z důvodu reklamace

Pojem reklamace není v právních předpisech nijak definovaný, ale může být definován zpravidla jako jednostranný právní úkon kupujícího, adresovaný prodávajícímu, kterým kupující vytýká určitou vadu prodaného zboží či zásob. (Děrgel, 2005)

Každý nákup a prodej zboží je přesně dán smluvními podmínkami, které mimo jiné určují kvalitu i kvantitu prodáváného zboží. Přejímka je proces, který na straně odběratele zajistí kontrolu kvantity a kvality přijímaného (nakoupeného) zboží, jejímž cílem je právě zamezit převzetí vadného zboží či zásob na sklad. Výsledky jsou zaznamenány v Protokolu o vadách (reklamační protokol), který se poté stává pokladem pro uplatnění reklamačního řízení (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 388)

Reklamovaná může být celá dodávka zboží či zásob nebo pouze některá její část, která podle provedené kontroly neodpovídá smluveným podmínkám obchodu. Neodpovídající část zboží, které bude reklamováno, není přijímáno na sklad, ale je pouze přijato do úschovy, popřípadě může být zasláno zpět dodavateli. (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 388)

Reklamační protokol musí být co nejdříve doručen dodavateli, aby mohl být zahájen reklamační proces. Požadavek na reklamaci vadné dodávky zboží či zásob představuje vznik pohledávky za dodavatelem (vzniká nárok na snížení placené částky za dodávku). Do té doby než je dodavatelem reklamáce vyřízená, ji odběratel zachycuje na vrub aktivního účtu 315 – Ostatní pohledávky. Reklamační protokol není dle Zákona o dani z přidané hodnoty daňovým dokladem, a proto je pohledávka za dodavatelem (nárok na vrácení peněžní částky) za vadnou dodávku zboží účtována v ceně bez DPH. (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 389)

Podle Účetnictví podnikatelů (2014, s. 389) mohou nastat následující varianty při uplatnění reklamáce:

- Dodavatel uzná celou uplatněnou reklamaci a zašle opravný daňový doklad, na kterém bude uvedena hodnota základu daně zboží a vyčíslená sazba a částka daně.
- Reklamaci dodavatel uzná jen v částečné výši a zašle opravný daňový doklad a to pouze ve výši uznaného reklamačního nároku.
- Reklamáce bude dodavatelem neuznána.

„Opravný daňový doklad snižuje hodnotu DPH uplatněnou na vstupu při uskutečněném nákupu na straně odběratele. U dodavatele bude tento doklad snižovat přiznanou DPH na výstupu v okamžiku uskutečnění zdanitelného plnění.“ (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 389)

„Neuznaná reklamáce bude účtována na vrub Ostatních provozních výnosů.“ (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 389)

„Podle bodů 3.1.1. a 3.2.1. Českých účetních standardů pro podnikatele č. 017 - Zúčtovací vztahy, se v rámci účtové skupiny 31 - Pohledávky účtují mj. i reklamáce vůči dodavatelům, a naopak do účtové skupiny 32 - Závazky (krátkodobé) patří uplatněné reklamáce odběrateli. Účtovat o dobropisu lze buď na "opačných" stranách oproti původním, které dobropis opravuje, anebo na původních stranách s mínusem, což je věcně správnější. Je-li výsledek reklamáce znám až v dalším účetním období, zaúčtuje dodavatel slevu do provozních nákladů (účet 548) a odběratel do provozních výnosů (648).“ (Děrgel, 2005)

Podle Děrgela (2005) se v praxi rozlišují tři situace přiznání slev z prodejní (kupní) ceny z důvodu reklamace:

- Před fakturací dodání: fakturovaná částka bude snížena o slevu přiznanou v reklamačním řízení
- Po fakturaci dodání ale před její úhradou odběratelem: zde je třeba vystavit dobropis na reklamovanou částku. Odběratel tedy zaplatí původní fakturovanou částku sníženou o přiznanou slevu
- Po fakturaci i po úhradě: zde je povinnost vystavit dobropis a dodavatele musí vyplatit odběrateli přiznanou slevu zpět.

Na náklady, které vznikají z reklamačního řízení, by měl svědomitý podnikatel vytvářet nedaňovou rezervu (MD 554/D 459) a to na základě informací, které získá z aktuálních reklamací za právě uplynulé účetní období. (Děrgel, 2005)

Dále je nutné vysvětlit problematiku poskytování slev z důvodu reklamace i z daňového hlediska.

Podle Děrgela (2005) se problematika reklamace vadného zboží bude zpravidla týkat dvou daní:

- Daň z příjmu – bude se zde posuzovat, zda se jedná o daňový výdaj (náklad), resp. zdanitelný příjem (výnos)
- DPH – za předpokladu, že je dodavatel plátcem DPH.

Podle Děrgela (2005) Zákon o dani z příjmu nestanovuje žádné speciální ustanovení o reklamacích, a proto se u poplatníků vedoucích účetnictví přejímá účetní přístup. Což v praxi znamená, že reklamace poskytnutá formou přiznané slevy z prodejní ceny:

- u dodavatele – snižuje jeho zdanitelné příjmy (výnosy) z prodejní činnosti
- u odběratele – snižuje ocenění pořízených zásob, resp. náklady na pořízení zboží

Není zde tedy důvod, aby u dodavatele nebyly daňově uznány dodatečné náklady na opravu reklamovaného zboží včetně výloh souvisejících s přepravou servisních techniků apod. Avšak mohl by se objevit problém při náhradním plnění, kdy prodejce poskytne zákazníkovi místo vadného zboží A jiné zboží B. V případě, že prodejce nebude vadné zboží A reklamovat u dodavatele tohoto zboží, ale zlikviduje jej, pak je určitě sporné, zda může prodejce náklady na pořízení toho zboží A hodnotit jako náklady na dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů.

Ale pokud by se jednalo o výrobek samotného prodejce, označovaného jako zmetek, může být náklad považován za nutný k dosažení zdanitelných příjmů. (Děrgel, 2005)

Vliv poskytnutí slevy z ceny zdanitelného plnění před vystavením daňového dokladu na DPH:

- Při stanovení základu daně se vychází z ceny snížené o slevu
- Základ daně se následně sníží o slevu z ceny, pokud byla poskytnuta k datu uskutečnění zdanitelného plnění (Děrgel, 2005)

Vliv poskytnutí slevy z ceny zdanitelného plnění po vystavení daňového dokladu (po uskutečnění zdanitelného plnění) na DPH:

- Sleva bude představovat samostatné zdanitelné plnění snižující základ daně a výši daně
- Byla by určitě chyba, kdyby dodavatel již vystavený daňový doklad stornoval a vystavil nový doklad. (Děrgel, 2005)

3.5 Bonus

Bonus se považuje za nástroj zaměřený na podporu prodeje a motivaci zákazníků. S pojmem bonus souvisí rozsah nakoupeného zboží či poskytnutých služeb za určité předem stanovené období.

„Za bonus lze považovat poskytnutí cenového zvýhodnění při odebrání zboží či služeb v takové výši, které převyšuje dodavatelem stanovenou hranici pro poskytnutí tohoto bonusu za předem stanovené časové období.“ (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 391)

Hranice odebraného zboží je většinou stanovena hodnotou odebraného zboží, nebo v technických jednotkách. Dodavatel může bonus poskytovat na základě předem uzavřené smlouvy nebo na základě své vlastní vnitřní obchodní nebo ceníkové politiky. (Louša, 2007, s. 43)

Bonus může být podle Loušy (2007, s. 43) poskytnut ve formě:

- a) Naturálního plnění (zboží bez úplaty)

Pokud odběratel používá oceňování průměrnou cenou, bezúplatná dodávka se proto projeví pouze poklesem průměrné ceny, protože po převzetí dodávky na sklad, dojde ke zvýšení stavu zásob, ale protože se jedná o bezúplatnou dodávku, nedojde zároveň ke zvýšení jejich hodnoty.

Pokud ovšem odběratel používá pevnou skladovou cenu, proúčtuje se hodnota ocenění bezúplatného příjmu na cenové odchylky protiúčetem bude účet 648, resp. 668.

b) Peněz

U odběratele je účtováno do výnosů a u dodavatele do nákladů.

Při poskytnutí bonusu dochází po dni uskutečnění zdanitelného plnění ke snížení základu daně a výše daně. Poskytovatel bonusu, pokud je plátcem daně, je povinen provést opravu základu daně a výše daně. (Fitříková a Procházková, 2013)

3.5.1 Bonus poskytovaný ihned při dodávce zboží

Pokud je bonus poskytovaný ihned při dodávce zboží, je nutné ho u odběratele považovat za slevu, která je poskytována k jednotlivým položkám faktury, a proto ji rozpustit do jejich ocenění. U dodavatele je takto poskytnutá sleva, považována za slevu z prodejní ceny dodávky, a proto vstupuje do základu daně z přidané hodnoty. (Louša, 2007, s. 43)

Pokud je bonus poskytnut v penězích, jedná se o slevu na cenu dodávky a tento bonus proto vstoupí do základu daně buď jako sleva na ceny jen některé nebo všech fakturovaných položek nebo jako sleva z fakturační hodnoty celkem. (Louša, 2007, s. 44)

Pokud je však bonus poskytnut ve hmotné formě (poskytnutí určitého množství zboží bez úhrady), což by mělo být dodavatelem uvedeno na daňovém dokladu, jedná se o zdanitelné plnění, cena za poskytnuté zboží bude sice nulová, ale základem daně bude cena obvyklá. Odběrateli, plátcem daně, vzniká na základě tohoto dokladu právo na odpočet daně a dodavateli povinnost daň odvést. (Louša, 2007, s. 44)

3.5.2 Bonus poskytovaný dodatečně až po odebrání určitého množství či fakturačního objemu

Bonus poskytovaný v penězích není předmětem daně. To platí i pro případ, kdy peníze nejsou přímo vráceny, ale projeví se jako položka snižující hodnotu některé z faktur vystavených po splnění podmínek pro poskytnutí bonusu. Tato položka však musí být na faktuře uvedena až po vyčíslení daňového dokladu s odpovídajícím textem. (Louša, 2007, s. 44)

Dodatečně poskytnuté zboží jako „odměna“ odběratelům za jejich odběry, je nutné považovat za dar, a to jak pro účely DPH, tak i pro daň z příjmů. (Louša, 2007, s. 44)

Finanční bonus poskytovaný dodatečně, který jak bylo již řečeno, není zdanitelným plněním, může být poskytován za dodávky, které byly uskutečněny v různých účetních obdobích. (Louša, 2007, s. 44)

Tím může vzniknout problém, do jakého účetního období tento bonus zahrnout. Nicméně řešení je prosté.

Podle Loušy (2007, s. 44) nárokem na bonus vznikl výnos, který se celý bude týkat toho období, ve kterém byly dovršeny podmínky pro poskytnutí bonusu, protože než došlo ke splnění těchto podmínek, nebylo poskytnutí bonusu jisté. Teprve po dovršení těchto podmínek může odběratel účtovat o vzniklém výnosu, protože teprve v tomto momentě je realizován.

Při účtování dodatečně poskytnutých nebo i přijatých bonusů je potřeba věnovat pozornost i uzavřeným smlouvám. Pokud byl smluvený objem pro poskytnutí bonusu naplněn do konce účetního období, pak o něm musí být účtováno do uplynulého účetního období. Pokud tento bonus nebude v témže období vypořádán, odběratel má povinnost svůj nárok vyúčtovat pomocí účtu 388 – Dohadné položky aktivní a dodavatel, pokud na základě smlouvy nezaúčtuje závazek, vyúčtuje svůj závazek, který mu vzhledem k ustanovení smlouvy vznikl, může též použít účet 383 – Výdaje příštích období. (Louša, 2007, s. 44)

Pokud se však jedná o bonus smluvený, není podstatné, že byl přiznán po splnění podmínek stanovených smlouvou až v následujícím účetním období. V tomto případě musí dodavatel i odběratel tento bonus zahrnout do uplynulého období. (Louša, 2007, s. 44)

3.6 Skonto

Skonto se řadí k nejčastějším formám poskytování slev odběratelům a zákazníkům.

„Skonto je vázáno na situaci, kdy odběratel splní určitou platební podmínku stanovenou dodavatelem. Dodavatel se zavazuje vrátit určité předem stanovené procento ze zaplacených částek nebo poskytuje odměnu za okamžitou hotovostní platbu či uhrazení faktury před lhůtou splatnosti.“ (Účetnictví podnikatelů, 2014, s. 392)

Z definice skonta vyplývá, že pokud odběratel zaplatí určitou konkrétní fakturu před dobou splatnosti, dodavatel odběrateli poskytne slevu tedy v našem případě skonto.

Nárok na skonto, či povinnost skonto poskytnout, vzniká teprve, když je úhrada faktury skutečně provedena. Proto se účtuje na příslušné nákladové a výnosové účty toho období, ve kterém odběratel fakturu uhradil. Nebere zde tedy ohled na to, kdy dodavatel skonto přiznal. Takovéto skonto nemůže odběratel nikdy účtovat do pořizovací ceny zásob. Protože se nejedná o opravu chyb minulých období, nebylo by určitě správné zahrnutí skonta u dodavatele do nákladů na škody. (Louša, 2007, s. 47)

Skonto poskytované ve formě smluveného dřívějšího zaplacení než je u dodavatele obvyklé a promítnuté přímo do ceny na faktuře, buď jako sleva jednotlivých položek nebo sleva na fakturu jako celek, vstupuje do základu daně. Skonto, které je poskytované dodatečně, není zdanitelným plněním. (Louša, 2007, s. 47)

3.6.1 Skonto jako cenová podmínka

V tomto případě je cena konečná, smluvně podložená, výpočet je uveden na dodacím listu, faktuře nebo smlouvě. Poskytnutím slevy dochází ke změně ceny za dané plnění. Sleva z ceny může být poskytnuta před vystavením daňového dokladu nebo až po jeho vystavení. V případě poskytnutí slevy před vystavením daňového dokladu je základ daně stanoven již s ohledem na tuto cenu. Pokud však již byl vystaven daňový doklad a až poté došlo k poskytnutí slevy, pak musí dojít k opravě základu daně prostřednictvím daňového dobropisu. (Kouřilová, 2005)

3.6.2 Skonto jako platební podmínka

Původně sjednaná cena se nemění. Ke zvýhodnění, tedy poskytnutí slevy resp. skonta dochází až po zaplacení. Nejedná se tedy o slevu z ceny a nedochází zde k vystavení daňového dobropisu. (Kouřilová, 2005)

3.6.3 Skonto s pohledu odběratele

Pokud je skonto slevou na ceně, která je poskytnutá již s odebráním zboží např. při promptní úhradě, jednalo by se tedy o snížení fakturované částky. To znamená, že v tomto případě bude snížena pořizovací cena nakoupeného zboží. Pokud bylo ve výjimečných případech toto skladované zboží již vyskladněno do spotřeby, bude snížen příslušný nákladový účet. (Louša, 2007, s. 46)

Při stanovení ceny za prodané zboží či poskytnuté služby se bere v úvahu termín úhrady. Z čehož plyne, že delší doba úhrady mívá za důsledek vyšší cenu, která má nahrazovat úroky za pozdější úhradu. Z toho vyplývá, že konečná cena je účtována do provozních nákladů. Proto se i sleva ceny v případě skonta účtuje do provozních výnosů ve prospěch účtu 648 – Ostatní provozní výnosy. (Louša, 2007, s. 46)

3.6.4 Skonto s pohledu dodavatele

U dodavatele cena zahrnuje náklady spojené s prodejem na úvěr, tedy úrok. I když je skonto spojeno s platebními podmínkami, jedná se o provozní náklad, protože výnos byl zaúčtován do provozní oblasti. Proto je logické účtovat o poskytnutém provozním skontu jako o provozním nákladu. Ale i přesto se v tomto případě dělají chyby v zaúčtování a to tak, že je chybně účtováno na snížení výnosů z prodeje, jako by se účtovalo o jakékoliv jiné slevě z ceny. (Louša, 2007, s. 47)

3.7 Různé formy podpory prodeje

Konkurence na trhu je v dnešní době velká a proto se firmy vše možné snaží se na trhu udržet a používají k tomu všech dostupných forem. Do těchto forem lze zařadit i podporu prodeje. Podpora prodeje patří vedle reklamy k nejrozšířenějším a nejdůležitějším nástrojům propagace. V následujícím textu se zaměří především na dopady různých forem podpory prodeje do daní a účetnictví.

„Podpora prodeje je jakákoli iniciativa organizací na podporu zvýšení prodeje.“
(Biswal, 2011)

Podpora prodeje je různorodá, často velmi originální a kreativní, proto uvést úplný seznam všech používaných technik, je prakticky nemožné. (Biswal, 2011)

Podpora prodeje se podle Foreta (2012, s. 14) zaměřuje na:

- konečné zákazníky
- na zprostředkovatele

S podporou prodeje na konečné zákazníky se určitě setkal již každý z nás při nákupu zboží v obchodě. Může se jednat o slevy z ceny (při akcích a výprodejích), zvýhodněná balení (dva produkty za cenu jednoho), dárky zdarma, spotřebitelské soutěže (hry a loterie), sbírání bodů, vzorky zdarma, ochutnávky a mnohé další. (Foret, 2012, s. 115)

V případě podpory prodeje zaměřenou na zprostředkovatele se může jednat o obdobné formy jako v předchozím případě, ale s tou výjimkou, že bývají většinou podstatně dražší. Mohou se sem mimo jiné zařadit i další formy určitých pozorností a dáreků jako jsou například večírky, pohoštění, rauty, věcné či peněžité odměny. Dále sem patří i kupní slevy, obratová sleva, sleva u opakovaných odběrů. (Foret, 2012, s. 115)

Poskytování slev a jiných zvýhodnění bylo uvedeno již v předchozím textu a proto se další část práce zaměří na příklady jiných forem podpory prodeje.

3.7.1 „Dárky“

Mezi nejčastější příklady podpory prodeje bezesporu patří poskytování tzv. „dáreků“ k zakoupenému zboží nebo poskytnuté službě. Slovo dárky je psáno v uvozovkách, protože o dárky se fakticky nejedná. V našem případě se vlastně jedná o tzv. slevu v nepeněžní podobě, protože je jeho poskytnutí vázané na zakoupení zboží či poskytnutí služby. Tato forma slevy by měla být formulována např. takto, k výrobku Y dostanete navíc zboží X bez navýšení celkové ceny. Další formou může být poskytování „dáreků“ za tzv. symbolickou cenu 1 Kč i v tomto případě je zřejmé, že se nemůže jednat o dar, protože darování je bezúplatný akt. (Brychta, 2011)

Jak se bude vlastně o poskytnutí „dáru“ účtovat? Na straně dodavatele se bude jednat o běžné vyskladnění zásob (zboží či materiálu) podle toho jak je předmět evidován. S tím související výnos, u plátců i odvod DPH na výstupu bude skryt ve vyúčtované ceně zákazníkovi za odběr zboží či službu, se kterým poskytnutí „dáru“ souvisí. (Brychta, 2011)

3.7.2 Sbírání bodů

U této formy podpory prodeje se jedná o situaci, kdy kupující za každý nákup nad určitou určenou částku v daném přesně vymezeném časovém období získá body a po dosažení určitého počtu bodů mu je poskytnutý „dárek“, který může mít formu konkrétního předmětu, nebo jen jako sleva na další nákup. Pokud by za tyto body byl poskytnut konkrétní předmět, je lepší jeho poskytnutí za symbolickou cenu 1 Kč, než poskytnutí tohoto předmětu zdarma, protože by v tomto případě mohlo dojít k vnímání tohoto předmětu jako dar. (Brychta, 2011)

Podle Brychty (2011) existuje i možnost poskytnutí tohoto předmětu ve formě daru. § 25 odst. 1 písm. t) ZDP totiž uvádí, že se za dar nepovažuje reklamní nebo propagační předmět, který splňuje následující tři podmínky:

1. je opatřen obchodní firmou nebo ochrannou známkou poskytovatele tohoto předmětu nebo názvem propagovaného zboží nebo služby,
2. jeho hodnota bez DPH nepřevyšuje 500 Kč, a
3. nejedná se o předmět spotřební daně (tato poslední podmínka nemusí být dodržena u tichých vín).

„Pokud je poskytnut takovýto předmět, má poskytovatel navíc možnost si uplatnit odpočet DPH na vstupu (splní-li obecnou podmínku, že tím propaguje svá plnění, u nichž je nárok na odpočet DPH), přičemž při poskytnutí se nebude jednat o zdanitelné plnění.“ (Brychta, 2011)

3.8 Vývoj slev a skont z pohledu DPH

V oblasti slev, bonusů a skont došlo k zásadním změnám z pohledu daně z přidané hodnoty a proto je zřejmé, že o nich zde musí být zmíněno. Dříve bylo ve vykládání této problematiky mnoho dotazů a docházelo k rozdílným argumentům a výkladům. Nyní zde proto bude uvedena zásadní změna, která proběhla v březnu roku 2011 a změnila pohled na opravy základu daně a samotné daně v souvislosti s bonusy a skonty.

„Podle znění zákona č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty, platného do konce března 2011, mohl plátce daně podle § 42 odst. 1 opravit výši daně při snížení základu daně na základě sjednaných podmínek u zdanitelného plnění, k němuž došlo po datu uskutečnění zdanitelného plnění, tj. oprava výše daně nebyla v tomto případě povinná.“ (Benda, 2011)

Z toho vyplývá, že pokud skonto nebo bonus nesnižuje základ daně, nevznikal daňový důvod k opravě výše daně. (Benda, 2011)

Účinností od 1. 4. 2011 došlo ke změně tohoto zákona. Nyní z něj vyplývá, že plátce je povinen provést opravu základu daně a výše daně při snížení či zvýšení základu daně, ke kterému dojde po dni uskutečnění zdanitelného plnění. Avšak z metodické informace MF zveřejněné v březnu 2011 bylo zřejmé, že je i po 1. 4. 2011 možné postupovat podle znění zákona o DPH platného do konce března 2011.

To znamená, že u bonusů a skonto, která vyjadřovala sjednané platební podmínky, tzv. že se jednalo o finanční plnění, se nepostupovalo podle § 42 či 43 zákona o DPH, tj. že se neprováděla oprava základu daně a výše daně na straně dodavatele a ani oprava odpočtu daně na straně odběratele. (Benda, 2011)

V návaznosti na to, byla koncem dubna 2011 zveřejněna metodická informace Generálního finančního ředitelství, která tento předchozí výklad, který byl zjevně nad rámec platného znění zákona o DPH, zásadně změnila.

„Z této informace plyne, že jsou-li bonusy či skonta poskytovány ve vazbě na již uskutečněné zdanitelné plnění nebo soubor uskutečněných zdanitelných plnění za určitou část uplynulého období, je plátcе vždy povinen provést opravu základu a výše daně.“ (Benda, 2011)

S návazností na tuto nově zveřejněnou informaci, byla změněna i v březnu 2011 zveřejněná metodická informace MF, která pokud se jedná o skonta či bonusy, odkazuje na výše uvedenou informaci Generálního finančního ředitelství. (Benda, 2011)

„Pojem „skonto“ či „bonus“ není v zákoně o DPH ani v jiném právním předpisu definován, a proto je třeba vycházet z věcné podstaty poskytnutí finanční částky, která je takto označovaná. Jsou-li skonto či bonus poskytnuty po datu uskutečnění zdanitelného plnění mají obvykle stejně jako sleva z ceny, charakter snížení původního základu daně a oprava základu daně a oprava výše daně je v tomto případě povinná.“ (Benda, 2011)

3.9 Pobídky v nájemních vztazích

I v nájemních vztazích se můžou vyskytovat určité pobídky, které mohou být chápány jako určitá forma poskytovaných slev. Proto je nutné se zde o nich stručně zmínit a uvést, co to vlastně pobídky v nájemních vztazích jsou a jakými formami jsou poskytovány a jak by se k nim mělo v účetnictví přistupovat.

Pobídkou v nájemních vztazích může být například snížené či symbolické nájemné v počáteční fázi nájemního vztahu nebo úhrada nákladů na přestěhování nebo úhrada odstupného za nájemníka, které vyplývá z předčasného ukončení nájemní smlouvy, která byla nahrazena nájemní smlouvou s předmětným pronajímatelem. (Národní účetní rada, 2010)

V předchozím textu byly uvedeny příklady pobídek v nájemních vztazích a následující text se zaměří na to, zda se tyto pobídky mají v účetnictví časově rozlišovat či nikoliv.

Při řešení této problematiky se musí nejprve zvážit charakter posuzované výhody. Pokud lze soudit, že smyslem poskytované výhody je výlučně získání nového nájemce nebo udržení si dosavadního nájemce, dojde v účetnictví k časovému rozlišení této pobídky a to po dobu trvání smlouvy, ke které se tato pobídka vztahuje a to jak u nájemce, tak i u pronajímatele. Účetní jednotka si sama stanoví ve vnitřní směrnici kritéria pro posuzování pobídek a postupy jejich účtování. Dobou trvání smlouvy, se má v tomto případě na mysli období, po které je poskytován sjednaný nájem, aniž by bylo možné tento smluvní vztah ukončit nebo by bylo ukončení smluvního vztahu pro nájemce tak nevýhodné, že je nepravděpodobné, že by k tomu mohlo dojít. Pokud je nájemní smlouva sjednaná na dobu neurčitou, je dobou trvání smlouvy její výpovědní lhůta, nikoliv předpokládaná doba užívání nájmu. (Národní účetní rada, 2010)

Pokud je sleva na nájemné způsobena jinými důvody např. z důvodu omezeného užívání pronajímaných prostor, nejedná se o pobídku, a proto se na ni tato interpretace nevztahuje. (Národní účetní rada, 2010)

3.10 Opravný daňový doklad

S pojmem slevy bezesporu úzce souvisí oprava základu daně a následné daňové povinnosti. Tato oprava se provádí ve většině případů pomocí opravného daňového dokladu, dříve označovaného jako daňový dobropis či daňový vrubopis. Proto zde nakonec bude krátce zmíněno o náležitostech opravného daňového dokladu, jeho vzniku, účetních a daňových souvislostech.

Přesná definice dobropisu se v tuzemském právním systému nenalezne. Laicky by se však mohlo říct, že dobropis je vlastně záporná pohledávka. (Brychta, 2010)

Náležitosti opravného daňového dokladu by měli být podle Sobotkové (2011) následující:

- náležitosti odpovídající původnímu daňovému dokladu, včetně evidenčního čísla,
- důvod opravy,
- rozdíl mezi opraveným a původním základem daně,
- rozdíl mezi opravenou a původní daní,
- rozdíl mezi opravenou a původní úplatou.

O vzniku opravného daňového dokladu nelze hovořit bez toho, aby existoval dodavatelsko-odběratelský vztah, na základě něhož dodavatel něco úplatně poskytl odběrateli. V návaznosti na tento vztah může dojít k několika případům jako např. k reklamaci odběratele, či rozhodnutí dodavatele, že sníží celkovou fakturovanou částku odběrateli. Důvodů ke snížení fakturované částky může být několik např. nižší rozsah nebo kvalita plnění, dodatečné poskytnutí slevy z jiných důvodů (vyšší odběry apod.). V těchto případech dochází právě k povinnosti dodavatele vystavit odběrateli opravný daňový doklad (dobropis). (Brychta, 2010)

Opravný daňový doklad se tedy projeví jako snížení výnosu na straně dodavatele a zároveň jako snížení nákladu na straně odběratele. „V případě, že je dobropis vystaven dříve, než je dobropisované plnění uhrazeno, lze dobropis oproti neuhrazené pohledávce započítat.“ (Brychta, 2010)

Dobropis z pohledu daně z příjmu není až tak velký problém. Jak již bylo zmíněno, dobropis se projeví snížením výnosů u dodavatele. Pokud tyto výnosy podléhají dani z příjmu, tak i dobropis by měl tuto daň ovlivnit (snížit tyto daňové výnosy). Pokud se však dobropis vztahuje k výnosům, které nejsou předmětem daně, nebo jsou od daně osvobozeny, i jejich snížení pomocí dobropisu nebude předmětem daně nebo bude od daně osvobozeno. (Brychta, 2010)

Daňový dobropis z hlediska DPH je brán jako speciální druh daňového dokladu, pomocí kterého se v určitých případech provádějí opravy z pohledu DPH. (Brychta, 2010)

„Plátce je povinen opravit výši DPH, pokud dojde k vrácení úplaty, u níž ke dni jejího přijetí vznikla povinnost přiznat daň, a jestliže se zdanitelné plnění neuskutečnilo.“ (Brychta, 2010)

„Plátce může opravit výši DPH při zrušení nebo vrácení celého nebo části zdanitelného plnění.“ (Brychta, 2010)

Nejčastějším případem nejspíše bude reklamacie, kdy se dobropisuje celé plnění nebo jenom jeho část. (Brychta, 2010)

S dobropisem úzce souvisí i pojem vrubopis, který je v praxi méně používaný, nežli dobropis, ale rozhodně není neméně důležitý. Pro téma této práce není stěžejní, a proto o něm zde bude zmíněno jen okrajově.

U vrubopisu se jedná v podstatě o dodatečnou fakturaci tzv. zvýšení ceny plnění. Může se jednat o případy oprav opakujících se chyb nebo o případ kdy bylo plněno více, nežli mělo. (Brychta, 2010)

Mimo opravného daňového dokladu existuje i hromadný opravný daňový doklad, který umožňuje na jeden doklad promítnout více prováděných změn a společné údaje uvádět pouze jednou. Ve vazbě na původní doklady musí být ovšem na opravném daňovém dokladu uvedena evidenční čísla původních daňových dokladů, rozdíly mezi opraveným a původním základem daně a tomu odpovídající částky daně.“ (Sobotková, 2011)

Opravný daňový doklad podle Sobotkové (2011) „je plátce povinen vystavit do 15 dnů ode dne zjištění skutečností rozhodných pro provedení takovéto opravy, pokud měl plátce povinnost vystavit řádný daňový doklad. Pokud tuto povinnost neměl, nevystavuje opravný daňový doklad a opravu provede pouze v daňové evidenci pro účely DPH.“

3.11 Shrnutí teoretické části

Z výše uvedeného plyne, že cena závisí na mnoha faktorech a je pro toto téma důležitá, protože je základem pro stanovení slevy, bonusu či skonta. Slevy se rozdělují v první řadě na slevy poskytnuté před uskutečněním plnění a slevy poskytnuté po uskutečnění zdanitelného plnění. Dále se slevy mohou rozlišovat na hotovostní, množstevní či z důvodu reklamace. Ke každé formě slev se přistupuje odlišně, což bude uvedeno v praktické části bakalářské práce.

Poskytovaný bonus se s pohledu účetnictví rozděluje na bonus poskytovaný ihned při dodávce zboží a bonus poskytovaný dodatečně až po odebrání určitého množství či fakturačního objemu. Na obě tyto formy bude s pohledu účetnictví nahlíženo odlišně.

Skonto se rozděluje na skonto jako platební podmínka či skonto jako cenová podmínka. Obě tyto varianty jsou v účetnictví odlišně řešeny.

K 1. 4. 2011 došlo ke změně ve vývoji slev, bonusů a skont. „Do konce března 2011 mohl plátce daně podle § 42 odst. 1 opravit výši daně při snížení základu daně na základě sjednaných podmínek u zdanitelného plnění, k němuž došlo po datu uskutečnění zdanitelného plnění, tj. oprava výše daně nebyla v tomto případě povinná.“ (Benda, 2011)

K 1. 4. 2011 došlo k novelizaci zákona o dani z přidané hodnoty. Nyní je plátce povinen tuto opravu provést.

S pojmem slevy souvisí i pobídky v nájemních vztazích, protože se jedná o určitou formu poskytování slevy.

Opravy související s poskytováním slev se ve většině případů provádějí pomocí opravného daňového dokladu. Dříve nazývaného jako daňový dobropis či daňový vrubopis.

4 Praktická část

Praktická část bakalářské práce se v první řadě okrajově zaměří na rozdílnou interpretaci a řešení slev v účetnictví s pohledu mezinárodních účetních standardů a českých účetních standardů. Další část se zaměří na řešení slev, bonusů a skont s pohledu účetnictví a na jejich alternativní možnosti zaúčtování. Tato metodika bude ukázána na modelových příkladech. Problematika slev, bonusů a skont bude v praktické části řešena i z pohledu daně z přidané hodnoty a daně z příjmů, protože s nimi bezpochyby úzce souvisí. Všechna tato problematika bude řešena na konkrétních modelových příkladech, bude provedena jejich analýza a následně bude navrženo nejvhodnější řešení na základě vhodných argumentů.

4.1 Porovnání českých a mezinárodních účetních standardů z pohledu slev, bonusů a skont

4.1.1 Slevy z pohledu českých účetních standardů

V českých účetních standardech je slevám věnován jen malý odstavec a to konkrétně v Českém účetním standardu č. 019 – NÁKLADY A VÝNOSY, kde je v bodě 4.1.1. uvedeno: „Slevy a srážky jsou u dodavatele součástí tržeb, mohou však být pro ně zřízeny samostatné analytické účty. Za slevy a srážky se považují všechny položky bez zřetele k tomu, zda zákazník měl předem na slevu nárok, či zda jde o slevu dodatečně uznanou, například pro špatnou jakost.“

Tato interpretace je velmi všeobecná, což tuto problematiku docela zjednodušuje. Nutné je také zmínit, že za slevy a srážky se budou bezpochyby pro účely této práce považovat i bonusy a skonta. Jak již bylo v teoretické části zmíněno, pokud bude poskytnut bonus či skonto okamžitě při nákupu je částka k úhradě již na faktuře snižena o danou výhodu, proto se budou u obou smluvních stran bonusy a skonta účtovat jako sleva z ceny.

U níže uvedených příkladů bude pro zjednodušení uváděno zaúčtování bez vlivu na DPH, protože daňovému režimu je věnována samostatná část bakalářské práce.

Dále se bude předpokládat, že zásoby jsou účtovány v průběhu roku způsobem A.

Příklad č. 1 Slevy z pohledu českých účetních standardů

Společnost A prodává zboží na základě smluvního ujednání svému dlouholetému odběrateli – společnosti B. Za odebrání zboží v rámci jedné dodávky v hodnotě vyšší jak 250 000 Kč nabízí slevu ve výši 3 % z celkové ceny dodávky. Společnost B od společnosti A nakoupila zboží v rámci jedné dodávky v hodnotě 350 000 Kč. Společnost A zboží vyskladnila v hodnotě 290 000 Kč.

Tabulka 1 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží (Varianta A)	339 500	311	604
Nebo	Faktura za prodané zboží (Varianta B)			
	• Prodejní cena zboží	350 000	311	604
	*Sleva z prodaného zboží			
	• Varianta 1	10 500	604.001	311
	• Varianta 2	- 10 500	311	604.001
2.	Vyskladnění zboží	290 000	504	132
3.	Příjem peněz za prodané zboží	339 500	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Uvedená varianta B v tabulce 1 je výhodná zejména pro dodavatele, protože zřízení analytického účtu je pro něj přehlednější, může lépe sledovat jednotlivé poskytované slevy a vyhodnocovat důsledky jejich poskytování.

* V případě účtování poskytnuté slevy, není až tak podstatné, kterou z uvedených variant si dodavatel vybere.

Tabulka 2 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	339 500	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	339 500	132	131
3.	Úhrada faktury dodavateli	339 500	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

4.1.2 Slevy z pohledu mezinárodních účetních standardů

V mezinárodním účetním standardu IAS 2 se objevuje jen krátká zmínka o slevách a to konkrétně v bodě 11 v následující podobě: „Náklady na nákup se snižují o obchodní srážky, slevy a jiné podobné položky.“, Lze to tedy chápat tak že, obchodní slevy a rabaty se od ocenění zásob odečítají.

Dále v mezinárodním účetním standardu IAS 18 konkrétně v bodě 10 se nachází následující zmínka: „Částka výnosů vzniklá z transakce je obvykle stanovena ve smlouvě mezi účetní jednotkou a kupujícím či uživatelem aktiva. Je oceněna na základě reálné hodnoty ekvivalentu již přijatého nebo nárokovaného, a to se zahrnutím eventuálních obchodních slev nebo množstevních rabatů poskytnutých účetní jednotkou.“

Podrobnější návod jak by se slevy v účetnictví měli zachytit, se zde již neobjevuje. Řešení této problematiky podle Krupové (2008) nabízí dvě metody:

- metoda hrubé částky – částka slevy se odečítá od hodnoty zboží v rozvaze a po prodeji zboží částka slevy snižuje ve výsledovce náklady na prodané zboží
- metoda čisté částky – nevyužitá obchodní sleva se v rozvaze přičítá k hodnotě zboží a po prodeji zboží se vykáže jako ztráta ve výsledovce.

Nyní bude na modelovém příkladu č. 2 krátce naznačeno, jak by se v účetnictví tyto metody promítali a to z pohledu odběratele.

Příklad č. 2 Slevy z pohledu mezinárodních účetních standardů

Společnost A kupuje na obchodní úvěr zboží v hodnotě 15 000 Kč. V případě úhrady do 10 dní získá společnost A slevu ve výši 3 % z uhrazené částky. Společnost uhradila do 10 dní 5 000 Kč (po slevě 4 850 Kč) a zbytek 10 000 Kč uhradila později. (Krupová, 2008)

Metoda hrubé částky

Tabulka 3 Odběratel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nákup zboží	15 000	132	321
2.	Úhrada do 10 dní celková částka	5 000	321	
	Po slevě	4 850		221
	Sleva	150		648
3.	Úhrada zbylé části faktury přijaté	10 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Metoda čisté částky

Tabulka 4 Odběratel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za zboží s předpokládanou slevou 3 % na celou částku	14 550	132	321
2.	Úhrada v termínu pro poskytnutí slevy (částka uvedená po slevě)	4 850	321	221
3.	Úhrada zbylých 10 000 Kč po termínu	10 000		221
	Úhrada závazku za dodavatelem	9 700	321	
	Nevyužitá obchodní sleva	300	132	

Zdroj: vlastní zpracování

4.2 Posouzení dopadů slev, bonusů a skont – z pohledu účetnictví

Tato část bakalářské práce se nyní zaměří na posuzování konkrétních případů slev, bonusů a skont, tak jak byli výše popsány v teoretické části této práce. Dále se tato část práce také zaměří na některé další formy poskytovaných slev, jako jsou dárky za symbolickou 1 Kč, věrnostní programy a pobídky v nájemních vztazích. Na modelových příkladech bude naznačen účetní přístup a možnosti zaúčtování. Pro zjednodušení bude účtování naznačeno bez vlivu na DPH, protože daňovému režimu bude věnována samostatná část této práce. Dále se bude ve všech příkladech uvažovat, že zásoby jsou účtovány v průběhu roku způsobem A. Všechny použité účty budou uvedeny v příloze této práce.

4.2.1 Slevy poskytované před uskutečnění plnění a slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění

Slevy se obecně dělí na slevy poskytované před uskutečnění plnění a na slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění. Přístup z hlediska účetnictví se k těmto dvou formám slev liší, a proto zde bude na modelových příkladech č. 3 a č. 4 naznačeno, jak se tyto dva pohledy na slevy od sebe odlišují z pohledu zaúčtování u dodavatele i z pohledu odběratele.

Příklad č. 3 Slevy poskytované před uskutečněním plnění

Společnost A poskytla slevu z ceny zboží svému obchodnímu partnerovi a to 2 % z hodnoty odebraného zboží, která činila 550 000 Kč. Společnost A zboží vyskladnila v hodnotě 350 000 Kč.

Tabulka 5 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží	550 000	311	604
	Varianta A: Sleva z ceny zboží	11 000	604.001	311
	Varianta B: Sleva z ceny zboží	- 11 000	311	604.001
2.	Vyskladnění zboží v pořizovací ceně	350 000	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	539 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování.

Tabulka 6 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	539 000	131	321
2.	Příjem zboží na sklad	539 000	132	131
3.	Úhrada dodavatelské faktury	539 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Na výše uvedeném příkladu č. 3 byl naznačen případ poskytování slev před uskutečněním zdanitelného plnění. Z tabulky 5 plyne že, dodavatel odečte slevu již na položce faktury, protože k poskytnutí slevy došlo ještě před uskutečněním zdanitelného plnění, tzn. před vystavením faktury. To znamená, že dodavatel o poskytované slevě věděl již při vystavování faktury, a proto tuto fakturu již při vystavování snížil o poskytnutou slevu. Tento případ poskytovaných slev ještě před uskutečněním zdanitelného plnění je pro dodavatele účetně i administrativně jednodušší, protože nemusí vystavovat opravný daňový doklad na poskytnutou slevu. V tabulce 6 je naznačeno, jak by k přijaté slevě přistupoval odběratel.

Příklad č. 4 Slevy poskytované po uskutečnění plnění

Společnost A v průběhu roku prodává svému dlouholetému obchodnímu partnerovi společnosti B zboží. V obchodní smlouvě je uvedeno, pokud společnost B odebere od společnosti A v průběhu roku více jak 40 ks zboží, poskytne společnost A společnosti B množstevní slevu v hodnotě 8 % z prodejní ceny zboží. Prodejní cena 1 ks zboží

činní 5 000 Kč. Společnost A provedla roční vyhodnocení celkových odběrů, na základě kterého zjistila, že společnost B v průběhu roku nakoupila 45 ks zboží v celkové hodnotě 225 000 Kč a tím pádem má nárok na množstevní slevu.

Pro zjednodušení se zaúčtují faktury za zboží v průběhu roku jako jedna faktura na celkovou částku.

Tabulka 7 Dodavatel (společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží	225 000	311	604
2.	Přijatá úhrada faktury od společnosti B na bankovní účet	225 000	221	311
3.	Opravný daňový doklad – poskytnutá množstevní sleva	- 18 000	311	604.100
4.	Úhrada poskytnuté množstevní slevy	18 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 8 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	225 000	131	321
2.	Příjem zboží na sklad	225 000	132	131
3.	Úhrada faktury přijaté	225 000	321	221
4.	Opravný daňový doklad – množstevní sleva	- 18 000	395	321
5.	Poskytnutá množstevní sleva od společnosti A	18 000	221	648

Zdroj: vlastní zpracování

Z příkladu č. 4 je zřejmé, že k poskytnutí slevy došlo dodatečně již po vystavení a zaplacení faktury, proto zde bude nutné, aby dodavatel vystavil opravný daňový doklad. Z tabulky 7 plyne, že dodavatel tedy postupoval tak, že provedl roční vyhodnocení a na základě smluvního ujednání dodatečně poskytl odběrateli množstevní slevu. Protože se jednalo o poskytnutí slevy již po uskutečnění zdanitelného plnění, dodavatel vystavil odběrateli opravný daňový doklad na poskytovanou slevu. Tuto poskytnutou slevu následně vyplatil na bankovní účet odběratele. Pokud by však vystavená faktura ještě nebyla odběratelem zaplacená, došlo by u odběratele pomocí opravného daňového dokladu ke snížení závazku vůči dodavateli a odběratel by zaplatil hodnotu faktury sníženou o hodnotu poskytnuté slevy. Tabulka 8 uvádí, jak by odběratel postupoval ve svém účetnictví k přijaté slevě.

4.2.2 Slevy z důvodu nedodržení kvality dodávky

Dalším důvodem pro poskytnutí slevy jsou bezesporu slevy poskytované z důvodu špatné kvality dodávky. V teoretické části této práce je uvedeno, že se v praxi rozlišují tři situace přiznání slev z prodejní (kupní) ceny z důvodu reklamace. Níže bude na modelových příkladech č. 5 a č. 6 ukázáno, jak se mohou tyto tři situace zachycovat v účetnictví.

Příklad č. 5 Slevy z důvodu nedodržení kvality dodávky, varianta A a B

Společnost A dodala společnosti B zboží v celkové hodnotě 850 000 Kč. Společnost B následně na základě přejímky zjistila, že část zboží nevyhovuje kvalitě, která byla smluvně uvedená. Proto se společnost B rozhodla, tuto nevyhovující část dodávky u společnosti A reklamovat. Zboží, které podle společnosti B nevyhovuje kvalitě, je v hodnotě 150 000 Kč. Společnost A reklamaci přijala.

Varianta A - Po fakturaci dodání, ale před její úhradou odběratelem

Tabulka 9 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodej zboží	850 000	311	604
2.	Opravný daňový doklad k uznané reklamaci	-150 000	311	604.100
3.	Přijatá úhrada od odběratele na běžný účet dle výpisu z účtu	700 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 10 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nákup zboží	850 000	131	321
2.	Příjemka – bezvadné zboží přijato na sklad	700 000	132	131
3.	Vnitřní doklad – reklamační nárok uplatňovaný u dodavatele	150 000	315	131
4.	Opravný daňový doklad k uznané reklamaci	-150 000	315	321
5.	Zaplaceno dodavateli za bezvadné zboží	700 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Příklad č. 5 varianta A je příkladem poskytování slevy po vystavení faktury, ale ještě před její úhradou. Z tabulky č. 9 tedy plyne, že dodavatel je povinen odběrateli vystavit opravný daňový doklad v hodnotě poskytované slevy. Z výše uvedené tabulky 10 plyne, že odběratel musí ve svém účetnictví zaúčtovat vnitřní účetní doklad ve formě pohledávky za dodavatelem v hodnotě reklamovaného zboží, které neodpovídá dané kvalitě a

to ve formě pohledávky na účtu 315. Po přijetí opravného daňového dokladu od dodavatele, tuto pohledávku na účtu 315 vyruší a zároveň si sníží závazek za dodavatelem na účtu 321. Následně zaplatí již zbylý závazek na účtu 321 v hodnotě snížené o poskytovanou slevu.

Varianta B - Po fakturaci i po úhradě

Využito bude příkladu č. 5 jako v předchozí variantě A. Avšak bude se předpokládat, že odběratel přijatou fakturu zaplatil a až poté dodavatel uznal reklamaci.

Tabulka 11 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodej zboží	850 000	311	604
2.	Přijatá úhrada od odběratele na běžný účet dle výpisu z účtu (podle původních podmínek)	850 000	221	311
3.	Opravný daňový doklad k uznané reklamaci	- 150 000	311	604.100
4.	Úhrada dodatečně poskytnuté slevy	150 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 12 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nákup zboží	850 000	131	321
2.	Příjemka – bezvadné zboží přijato na sklad	700 000	132	131
3.	Zaplaceno dodavateli za zboží z běžného účtu dle výpisu	850 000	321	221
4.	Vnitřní doklad – reklamační nárok uplatňovaný u dodavatele	150 000	315	131
5.	Opravný daňový doklad k uznané reklamaci	- 150 000	315	321
6.	Úhrada přiznané slevy dodatečně	150 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Z varianty B vyplývá, že se jedná o poskytování slevy po vystavení faktury i po zaplacení faktury odběratelem. Z tabulky 11 tedy vyplývá, že dodavatel odběrateli vystavil fakturu a následně za ní dostal zaplacenou a až poté odběrateli přiznal poskytovanou slevu. Dodavatel reklamaci přijal a vystavil opravný daňový doklad na základě, kterého následně hodnotu poskytované slevy musel odběrateli dodatečně vyplatit, což je názorně zachyceno v tabulce 11. Tabulka 12 uvádí přístup odběratele k této řešené problematice.

Příklad č. 6 Sleva z důvodu nedodržení kvality dodávky, varianta C

Varianta C – sleva poskytovaná před fakturací i dodáním

Společnost B si od společnosti A objednala zboží v hodnotě 25 000 Kč. Avšak společnost A ve svém skladě zjistila, že je zboží drobně poškozené a proto společnosti B nabídla před prodejem slevu 10 % na celkovou hodnotu dodávky. Společnost B následně tuto nabídku akceptovala.

Tabulka 13 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	<ul style="list-style-type: none">Faktura vystavená za prodej zbožíPřiznaná sleva z důvodu drobného poškození	25 000 - 2 500	311 311	604 604.100
2.	Přijatá úhrada od odběratele na BÚ dle výpisu z účtu	22 500	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 14 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nákup zboží	22 500	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	22 500	132	131
3.	Zaplaceno dodavateli za zboží z BÚ	22 500	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

V příkladu č. 6 dodavatel již při vystavování faktury věděl o poskytované slevě, a proto tuto slevu pomocí položek na faktuře rovnou z hodnoty faktury odečetl. O poskytované slevě bylo rozhodnuto již před vystavením faktury. Tento případ je pro dodavatele účetně i administrativně jednodušší, protože odběrateli nemusí vystavovat opravný daňový doklad, což je uvedeno v tabulce 13. Ve výše uvedené tabulce 14 je uvedeno, že odběratel přijme fakturu již sníženou o poskytovanou slevu, to znamená, že jeho závazek vůči dodavateli bude nižší, než by byl původně před poskytnutou slevou. Odběratel následně tuto fakturu uhradí.

4.2.3 Finanční bonus za odebrání zboží nad určitou hodnotu – jednorázový, roční

Na modelových příkladech č. 7 a č. 8 bude naznačeno, jak by se v účetnictví zachycoval finanční bonus a to konkrétně jednorázový a roční. Poskytnutí bonusu je vždy vázáno na určitou výši odebraného zboží.

Příklad č. 7 Jednorázový finanční bonus

Společnost A poskytuje jednorázový bonus v hodnotě 2 % z hodnoty odebraného zboží při odebrání zboží v rámci jedné objednávky s hodnotou vyšší jak 900 000 Kč, což má smluvně zajištěno. Společnost B od společnosti A odebrala zboží v hodnotě 950 000 Kč a tím splnila podmínku pro poskytnutí jednorázového bonusu.

Jednorázový bonus se u dodavatele účtuje jako snížení výnosového účtu 604. Tento účet může být analyticky rozdělen, jak je naznačeno v příkladu, aby měl dodavatel přehled o výši poskytovaných bonusů.

V níže uvedené tabulce 15 je naznačeno účtování jednorázového finančního bonusu z pohledu dodavatele. V tomto případě by neměl vznikat žádný problém.

Tabulka 15 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží (po slevě)	931 000	311	604
Nebo	Faktura za prodané zboží			
	• Prodejní cena zboží	950 000	311	604
	• Sleva z prodejní ceny zboží	- 19 000	311	604.100
2.	Vyskladnění zboží v pořizovací ceně	850 000	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží dle výpisu z účtu	931 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 16 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	931 000	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	931 000	132	131
3.	Úhrada faktury přijaté na bankovní účet	931 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Ve výše uvedené tabulce 16 je uvedeno zaúčtování jednorázového finančního bonusu z pohledu odběratele, ani zde by neměli vznikat žádné problémy, jak tento bonus v účetnictví zachycovat.

Příklad č. 8 Roční finanční bonus

Dodavatel (společnost A) si sjednal v kupní smlouvě s odběratelem, jemuž průběžně dodává zboží, následující podmínku: odebere-li odběratel (společnost B) v průběhu roku zboží za více než 500 000 Kč, obdrží po skončení každého roku bonus ve výši 5 % z ceny odebraného zboží v daném roce. Odběratel tuto podmínku splnil a odebral postupně zboží za 550 000 Kč. Společnost zboží vyskladnila v hodnotě 490 000 Kč. Pro zjednodušení se bude uvažovat, že k překročení stanovené hodnoty zboží, došlo v rámci jedné dodávky.

Tabulka 17 uvádí pohled na zaúčtování ročního finančního bonusu ze strany dodavatele poskytovatele finančního bonusu. Roční finanční bonus se u dodavatele účtuje na účet 548, na rozdíl od zaúčtování jednorázového finančního bonusu, který se účtoval na účet 504.

Tabulka 17 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží	550 000	311	604
2.	Vyskladnění zboží	490 000	504	132
3.	Přijatá platba za prodej zboží	550 000	221	311
4.	Opravný daňový doklad – poskytnutý bonus	27 500	548	321
5.	Platba za poskytnutý bonus	27 500	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Níže uvedená tabulka 18 uvádí zaúčtování ročního finančního bonusu ze strany odběratele. Odběratel přijetí bonusu účtuje na účet 648.

Tabulka 18 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	550 000	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	550 000	132	131
3.	Úhrada faktury přijaté	550 000	321	221
4.	Opravný daňový doklad – přijatý bonus	27 500	311	648
5.	Platba za přijatý bonus	27 500	211	311

Zdroj: vlastní zpracování

4.2.4 Naturální bonus za odebrání zboží nad určitou hodnotu – jednorázový, roční

Nyní si na modelových příkladech ukážeme, zaúčtování naturálního bonusu. Naturální bonus se liší od finančního bonusu tím, že u naturálního bonusu dojde k poskytnutí slevy ve formě bezúplatné dodávky zboží či předem daného produktu. U finančního bonusu jde o poskytnutí slevy ve formě peněz. Tak jako finanční bonus je i naturální bonus vázán na určité odebrané množství zboží. Účtování je zde nepatrně odlišné než u finančního bonusu, což je naznačeno níže na příkladu č. 9 a č. 10.

Příklad č. 9 Jednorázový naturální bonus

Společnost A nabízí svému obchodnímu partnerovi společnosti B na základně smluvního ujednání naturální bonus a to pokud jednorázově v rámci jedné dodávky odebere zboží s hodnotou vyšší jak 50 000 Kč, dostane bonus ve formě 10 ks zboží za prodejní cenu 20 Kč/ks a průměrná cena činila 15 Kč/ks. Společnost B podmínku splnila a v rámci jedné dodávky odebrala zboží v hodnotě 60 000 Kč. Společnost A toto zboží vyskladnila v hodnotě 50 000 Kč.

Níže uvedená tabulka 19 uvádí zaúčtování jednorázového naturálního bonusu z pohledu dodavatele.

Tabulka 19 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží	60 000	311	604
2.	Vyskladnění zboží v pořizovací ceně	50 000	504	132
3.	Přijetí úhrady faktury vystavené od odběratele na základě výpisu z účtu	60 000	221	311
4.	Vyskladnění zboží na základně poskytovaného bonusu	150	504	132
5.	Zaúčtování prodejní ceny (10 ks * 20 Kč)	200	311	604
6.	Zaúčtování poskytnutí bonusu	200	604	325
7.	Započtení	200	325	311

Zdroj: vlastní zpracování

Níže uvedená tabulka 20 uvádí zaúčtování jednorázového naturálního bonusu z pohledu odběratele. Odběratel zaúčtuje tento přijatý bonus na účet 132 a následně si zaúčtuje zvýšení výnosů pomocí účtu 648.

Tabulka 20 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	60 000	131	321
2.	Převod zboží na sklad	60 000	132	131
3.	Úhrada faktury přijaté dodavateli	60 000	321	221
4.	Poskytnutý bonus ve formě zboží (10 ks * 20 Kč/ks)	200	132	321
5.	Zaúčtování výnosu z bonusu	200	321	648

Zdroj: vlastní zpracování

Příklad č. 10 Roční naturální bonus

Společnost A nabízí svému obchodnímu partnerovi na základě smluvního ujednání naturální bonus ve formě svých vlastních výrobků a to pokud během 2. čtvrtletí odebere zboží převyšující částku 450 000 Kč, dostane jako bonus 50 Ks výrobků za prodejní cenu 500 Kč/ks se skladovou cenou 450 Kč/ks. Společnost B tuto podmínku splnila a v průběhu 2. čtvrtletí odebrala zboží v hodnotě 520 000 Kč. Společnost A zboží vyskladnila v hodnotě 460 000 Kč.

Níže uvedená tabulka 21 uvádí zaúčtování ročního naturálního bonusu z pohledu dodavatele.

Tabulka 21 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktury vystavené za prodané zboží období 1.4 – 30.6.	520 000	311	604
2.	Vyskladnění zboží v pořizovací ceně	460 000	504	132
3.	Úhrada faktur vystavených od odběratele na základě výpisu z účtu	520 000	221	311
4.	Vyskladnění vlastních výrobků na základně poskytovaného bonusu	22 500	583	123
5.	Zaúčtování prodejní ceny	25 000	311	604
6.	Zaúčtování poskytnutí bonusu	25 000	604	325
7.	Započtení	25 000	325	311

Zdroj: vlastní zpracování

Následující tabulka 22 uvádí zaúčtování ročního finančního bonusu z pohledu odběratele.

Tabulka 22 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží období 1.4 – 30.6.	520 000	131	321
2.	Převod zboží na sklad	520 000	132	131
3.	Úhrada faktur přijatých dodavateli	520 000	321	221
4.	Poskytnutý bonus ve formě vlastních výrobků	25 000	132	321
5.	Zaúčtování výnosu z bonusu	25 000	321	648

Zdroj: vlastní zpracování

4.2.5 Skonto za včasnou úhradu

Další poměrně známou a hojně využívanou formou slev je skonto. Skonto je vždy poskytováno za včasnou úhradu faktury. Níže na modelovém příkladu č. 11 bude ukázáno, jak se skonto zachycuje v účetnictví.

Příklad č. 11 Skonto za včasnou úhradu

Společnost A nabízí na základě smluvního ujednání svému stálému obchodnímu partnerovi – společnosti B skonto ve výši 3 % z fakturované ceny zboží, pokud fakturu za nákup zboží uhradí do 10 dnů od vystavení faktury, přičemž doba splatnosti faktur je 25 dnů od vystavení. Společnost B od společnosti A koupila zboží v hodnotě 350 000 Kč a uhradila fakturu do 7 dnů. Na faktuře je uvedeno, že pokud se společnosti B podaří splnit podmínky pro poskytnutí skonta, může uhradit částku již sníženou o dané skonto. Společnost A dané zboží vyskladnila v hodnotě 300 000 Kč a po přijetí snížené úhrady za prodané zboží vystavila na skonto dobropis. Předpokládejme, že skonto je považováno u obou společností za slevu z ceny.

Tabulka 23 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží	350 000	311	604
2.	Vyskladnění zboží	300 000	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	339 500	221	311
4.	Opravný daňový doklad – poskytnuté skonto	10 500	604	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 23 uvádí, jak by k poskytnutému skontu přistupoval dodavatel. Dodavatel na poskytnuté skonto vystaví opravný daňový doklad, pomocí něhož si sníží výnosy na účtu 604 a zároveň si sníží hodnotu pohledávky za odběratelem na účtu 311.

Tabulka 24 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží	350 000	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	350 000	132	131
3.	Úhrada faktury přijaté dodavateli	339 500	321	221
4.	Opravný daňový doklad – přijaté skonto	10 500	321	132

Zdroj: vlastní zpracování

Z výše uvedené tabulky 24 vyplývá, jak by ve svém účetnictví k přijatému skontu přistupoval odběratel. Odběratel přijme od dodavatele opravný daňový doklad, pomocí něhož si sníží hodnotu zboží a zároveň si sníží výši závazku vůči dodavateli.

4.2.6 Dárky poskytované za symbolickou 1 Kč

Na první pohled možná není zřetelné, že i dárky poskytované k nákupu navíc mohou být určitou formou slev, ale je tomu tak. Tyto dárky mnohdy působí, že jsou dostávány zdarma. Ale není tomu tak, a proto bude níže na modelovém příkladu č. 12 naznačeno, jak se v účetnictví pohlíží na dárky poskytované za symbolickou 1 Kč, protože zde již nemůže být pochyb o tom, že se jedná o určitou formu poskytované slevy, protože odběratel tento dárek nedostává zdarma, ale musí za něj zaplatit 1 Kč.

Příklad č. 12 Sleva ve formě poskytování dárku za 1 Kč

Společnost A se zabývá prodejem vysoce kvalitního krmiva pro psy. Tato společnost vyhlásila pro své odběratele následující akci. Při koupi krmiva pro psy v hodnotě vyšší jak 3 000 Kč, dostane navíc gumovou hračku pro psy v hodnotě 1 Kč. Společnost B si v rámci této akce koupila krmivo v hodnotě 4 000 Kč. V rámci této akce společnost A nakoupila 20 ks gumových hraček, jejichž pořizovací cena byla 100 Kč/ks. Krmivo vyskladnila v hodnotě 2 500 Kč.

Tabulka 25 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Nákup gumových hraček (hrazeno v hotovosti)	2 000	132	211
2.	Faktura za prodané zboží	4 000	311	604
	• Krmivo	1	311	604
	• Gumová hračka			
3.	Náklady na prodané krmivo	2 500	504	132
	• Krmivo	100	504	132
	• Gumová hračka			
4.	Úhrada faktury od odběratele	4 001	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 25 uvádí zaúčtování slevy ve formě poskytovaných dáreků za 1 Kč z pohledu dodavatele. Toto řešení není nijak složité, jen si dodavatel musí uvědomit, že tento poskytovaný předmět není dárek v pravém slova smyslu, ale je brán jako určitá forma slevy a proto k němu musí i ve svém účetnictví takto přistupovat. Pokud by dodavatel k tomuto předmětu přistupoval, jako k dárku, bylo by to v první řadě nesprávné a za druhé by musel tento předmět zdanit daní z příjmů.

Z níže uvedené tabulky 26 vyplývá, jak by k zaúčtování slev ve formě poskytovaných dáreků za 1 Kč přistupoval odběratel.

Tabulka 26 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nakoupené krmivo + gumová hračka			
	• Krmivo	4 000	132	321
	• Gumová hračka	1	501	321
2.	Úhrada pohledávky dodavateli	4 001	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

4.2.7 Věrnostní programy – sbírání bodů

V této části práce bude na modelovém příkladu č. 13 naznačeno, jak se z pohledu účetnictví bude přistupovat k zaúčtování odměn z věrnostních programů a to z pohledu dodavatele i odběratele.

Příklad č. 13 Věrnostní programy - sbírání bodů

Společnost A, která prodává náradí na opravy aut, připravila pro své zákazníky nový věrnostní program. Za nákup nad 1 000 Kč získává každý zákazník 5 bodů. Získá-li zákazník 100 bodů, bude mít nárok na slevu ve výši 1 500 Kč z ceny plně vybaveného kufru s náradím, který tato společnost nabízí. Platnost bodů je omezena na 24 měsíců od jejich prvotního přidělení. Společnost B vlastníci autoservis je stálým zákazníkem a od společnosti A odebírá zboží pravidelně. V tomto roce společnost B získala za své nákupy v hodnotě 20 000 Kč přesně 100 bodů. Společnost A předpokládá, že společnost B získané body využije a vymění za nabízenou odměnu s dalším nákupem v následujícím roce.

Tabulka 27 Dodavatel (Společnost A) – sledovaný rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží	20 000	311	604
2.	Náklady na prodané zboží	10 500	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	20 000	221	311
4.	Rezerva na odměny z věrnostního programu	1 500	554	459

Zdroj: vlastní zpracování

Společnost B v následujícím roce promění získané body za slevu na plně vybavený kufr s náradím, který je součástí její další objednávky ve výši 6 000 Kč.

Tabulka 28 Dodavatel (Společnost A) – následující rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží			
	• Cena zboží	6 000	311	604
	• Sleva na zboží (čerpání bodů)	1 500	604	311
2.	Rozpuštění rezervy	1 500	459	554

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 27 uvádí zaúčtování z pohledu dodavatele ve sledovaném roce a následující tabulka 28 uvádí, jak by dodavatel účtoval o věrnostních programech konkrétně o sbírání bodů v následujícím roce. Účtování není nijak složité. Dodavatel jen musí na poskytovanou slevu, o které se domnívá, že bude poskytnuta příští rok, vytvořit rezervu. V následujícím roce ji rozpustí, protože skutečně dojde k poskytnutí slevy. Tato rezerva je tvořená ve výši v budoucnu poskytované slevy, v tomto případě je to částka 1 500 Kč.

Tabulka 29 Odběratel (Společnost B) – sledovaný rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nakoupené zboží	20 000	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	20 000	132	131
3.	Platba za nákup zboží	20 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 30 Odběratel (Společnost B) – následující rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nakoupené zboží	4 500	131	321
2.	Příjemka zboží na sklad	4 500	132	131

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 29 uvádí zaúčtování ve sledovaném roce z pohledu odběratele a následující tabulka 30 uvádí zaúčtování v následujícím roce. Zde by neměli vznikat žádné nesrovnalosti či problémy se zaúčtováním.

4.2.8 Pobídky v nájemních vztazích

I v nájemních vztazích se lze setkat s jistou formou poskytování slev a to ve formě pobídek. O pobídku se fakticky jedná, pokud je poskytována výhradně za účelem získání nového nájemce nebo udržení dosavadního nájemce. Tato část práce se zaměří především na pobídku ve formě levnějšího nájemného v počáteční fázi nájemního vztahu. Níže na modelovém příkladu č. 14 bude naznačeno, jak by se k pobídkám v nájemních vztazích přistupovalo z pohledu účetnictví.

Příklad č. 14 Pobídky v nájemních vztazích

Společnost A hledá volné nebytové prostory k pronájmu pro potřeby svého podnikání. Společnost B (možný pronajímatel) nabízí pronájem nebytových prostor na 6 let (bez možnosti výpovědi) celkem za 6 mil. Kč. Nájem by se měl platit vždy na konci každého roku, a to ve výši 1 000 000 Kč. Tyto prostory jsou sice pro společnost A vyhovující, ale není zde namontována klimatizace. Pronajímatel tedy společnosti A nabízí, že pokud si na vlastní náklady klimatizaci pořídí a nechá ji namontovat, může ji následně i odepisovat a o výši tohoto technického zhodnocení sleví nájemné v 1. roce. Za těchto podmínek společnost A s pronajímatelem nájemní smlouvu uzavře a v 1. roce nájemního vztahu namontuje klimatizaci v hodnotě 450 000 Kč.

Nyní bude v níže uvedených tabulkách 31 – 34 naznačeno, jak by se tento příklad č. 14 zaúčtoval v prvním a druhém roce jak u pronajímatele, tak i nájemce.

Tabulka 31 Pronajímatel (Společnost B) – rok 1

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nájemné (po slevě)	550 000	311	602
2.	Příjmy příštích období - nájemné	375 000	385	602
3.	Příjem za nájemné	550 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 32 Pronajímatel (Společnost B) – rok 2

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nájemné	1 000 000	311	602
2.	Zúčtování příjmů příštích období – poměrná část	75 000	602	385
3.	Příjem za nájemné	1 000 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 33 Nájemce (Společnost A) – rok 1

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za klimatizaci a následnou montáž	450 000	042	321
2.	Zařazení klimatizace do užívání	450 000	022	042
3.	Úhrada přijaté faktury za klimatizaci	450 000	321	221
4.	Odpis klimatizace	75 000	551	082
5.	Faktura za nájemné (po slevě)	550 000	518	321
6.	Výdaje příštích období - nájemné	375 000	518	383
7.	Úhrada nájemného	550 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 34 Nájemce (Společnost A) – rok 2

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Odpis klimatizace	75 000	551	082
2.	Faktura za nájemné	1 000 000	518	321
3.	Zúčtování výdajů příštích období – poměrná část	75 000	383	518
4.	Úhrada nájemného	1 000 000	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Jak již bylo uvedeno v teoretické části této práce, pobídky v nájemních vztazích se musí časově rozlišovat a to u obou smluvních stran, protože pobídka se vztahuje k získání smluveného vztahu, který určitou dobu trvá a v účetnictví se musí účtovat o skutečnostech

do období, s nímž tyto skutečnosti časově a věcně souvisí, proto je třeba časového rozlišení. Z příkladu je zřejmé, že v prvním roce je výše nájemného snížena o částku za klimatizaci. Avšak v druhém roce je již hodnota nájemného v předem stanovené výši. Celková výše nájemného bude tedy činit 5 550 000 Kč. Pronajímatel musí celkové náklady na pobídku ve výši 450 000 Kč, poskytnutou v 1. roce nájemního vztahu ve formě slevy na nájemném časově rozlišit po celou dobu trvání nájemní smlouvy, tj. po dobu 6 let, formou snížení výnosů z nájemného v každém roce o 75 000 Kč, což je zřejmé z tabulky 31 a 32. U nájemce bude též tato pobídka v hodnotě 450 000 Kč v účetnictví časově rozlišena po dobu trvání nájemní smlouvy a to ve formě snižování nákladů na nájemné v každém roce o 75 000 Kč. Nájemce též musí časově rozlišit náklady na technické zhodnocení ve formě odpisů. Což je uváděno v tabulce 33 a 34. Odpisy se budou předpokládat lineární. Z toho vyplývá, že výše odpisu v každém roce bude činit 75 000 Kč.

4.3 Posouzení daňových dopadů slev, bonusů a skont – z pohledu daně z příjmů a daně z přidané hodnoty

Slevy, bonusy a skonta mají bezesporu vliv i na daň z přidané hodnoty a daň z příjmů. Právě z pohledu daně z přidané hodnoty došlo k určitým změnám. Od 1. 4. 2011 nabyla účinnosti novela zákona o dani z přidané hodnoty, která změnila přístup plátců k opravě základu daně a výše daně při snížení či zvýšení základu daně, ke kterému dojde po dni uskutečnění zdanitelného plnění. Dříve měli plátcí možnost opravy provést a nyní mají povinnost tyto opravy provádět.

To znamená, že znění zákona o DPH platného do konce března 2011 dodavateli nenařizovalo, aby základ daně a výši daně opravil. Z toho vyplývá, že vystavování opravných daňových dokladů nebylo pro plátce daně povinné. Opravy se prováděli zcela výjimečně a bonusy a skonta byli spíše chápány jako finanční plnění nepodléhající dani z přidané hodnoty. (Sobotková, 2011)

„Ovšem se změnou zákona o DPH od 1. 4. 2011 dochází ke změnám v § 42 odst. 1, kde se nyní striktně zavádí povinnost opravit základ daně nebo výši daně ve všech zákonem vymezených případech. Jedním z těchto případů je i snížení základu daně, ke kterému dojde po datu zdanitelného plnění, tedy k jeho dodatečnému snížení. Jsou tímto případem ale i skonta a bonusy? Dalo by se říci, že ano. Jestliže je totiž základem daně vše, co jako úplatu obdržel nebo má obdržet plátce daně za uskutečněné plnění, pak se jistě

poskytnutím bonusu či skonta úplata mění, a tím i základ daně. Změní-li se tedy základ daně, je nutné provést i jeho opravu.“ (Sobotková, 2011)

Postup při poskytnutí skonta či bonusu z pohledu DPH od 1. 4. 2011

Postup u dodavatele - poskytovatel bonusu či skonta

Nejprve dodavatel rozhodne o poskytnutí bonusu či skonta. Dále do 15 dnů od rozhodnutí o poskytnutí bonusu či skonta má dodavatel povinnost vystavit opravný daňový doklad na snížení základu daně a výše daně, který následně doručí odběrateli. A nakonec ve zdaňovacím období, ve kterém bude opravný daňový doklad doručen odběrateli, si dodavatel sníží daňovou povinnost na výstupu v daňovém přiznání k dani z přidané hodnoty. (Sobotková, 2011)

Postup u odběratele – příjemce bonusu či skonta

Odběratel v první řadě vyhodnotí podmínky nároku na přijetí bonusu či skonta, a poté provede opravu odpočtu daně na vstupu ve zdaňovacím období, ve kterém zjistí, že má nárok na bonus či skonto. To znamená, že odběratel provede tuto opravu ve zdaňovacím období, ve kterém se dozvěděl o okolnostech rozhodných pro vznik povinnosti tuto opravu provést, bez ohledu na doručení opravného daňového dokladu. (Sobotková, 2011)

Tato část bakalářské práce se tedy zaměří na daňové dopady těchto slev. Na vybraných typických příkladech bude naznačeno účtování s vlivem daně z přidané hodnoty a poté bude okomentován i vliv na daň z příjmů.

4.3.1 Slevy poskytnuté před uskutečněním plnění

Příklad č. 15 Slevy poskytované před uskutečněním plnění (daňový pohled)

Společnost A má smluvní dohodu s odběratelem, že pokud jednorázově odebere zboží v hodnotě vyšší, jak 500 000 Kč bez DPH poskytne mu slevu z ceny zboží a to v hodnotě 2 % z hodnoty odebraného zboží. Odběratel podmínku splnil a jednorázově odebral zboží ve výši 550 000 Kč bez DPH. Zboží bylo vyskladněno v hodnotě 350 000 Kč.

Tabulka 35 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží bez DPH	550 000	311	604
	Slevy z ceny zboží	11 000	604	311
	DPH (539 000 * 21 %)	113 190	311	343
2.	Vyskladnění zboží v pořizovací ceně	350 000	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	539 000	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 35 uvádí zaúčtování slev z pohledu dodavatele. V této tabulce je i naznačen vliv daně z přidané hodnoty. Z tabulky vyplývá, že pokud je sleva poskytována ještě před vystavení daňového dokladu, tj. k datu uskutečnění zdanitelného plnění dochází pouze ke snížení původního základu daně o částku slevy. To znamená, že základem pro výpočet daně z přidané hodnoty je cena snížená o částku slevy, v tomto případě se jedná o částku 539 000 Kč. Z této částky se následně vypočítá výše daně z přidané hodnoty.

Tabulka 36 uvádí, jak by k zaúčtování této slevy přistupoval odběratel.

Tabulka 36 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží			
	• Cena bez daně	539 000	131	321
	• DPH	113 190	343	321
2.	Příjem zboží na sklad	539 000	132	131
3.	Úhrada dodavatelské faktury	652 190	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv na daň z příjmů

Podnikatelské subjekty zjišťují svůj základ daně z účetního výsledku hospodaření, proto bude základ daně u dodavatele ovlivněn ihned při poskytnutí slevy a to ve formě snížení základu daně.

V případě odběratele tak okamžitý vliv na základ daně nebude. Odběratel nakupuje zásoby, které při pořízení zaúčtuje do aktiv (žádný vliv na základ daně) a proto se vliv z poskytnuté slevy na jeho základ daně projeví až při spotřebě či prodeji těchto zásob, kdy bude hodnota teprve zaúčtována do nákladů.

4.3.2 Slevy poskytované po uskutečnění zdanitelného plnění

Příklad č. 16 Slevy poskytované po uskutečnění plnění (daňový pohled)

Společnost A vystavila společnosti B fakturu za odebrané zboží v hodnotě 320 000 Kč bez DPH. Z důvodu špatné jakosti, společnost A dodatečně poskytla společnosti B slevu na odebrané zboží v hodnotě 30 000 Kč.

Tabulka 37 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží <ul style="list-style-type: none">• Cena bez DPH• DPH 21 %	320 000 67 200	311 311	604 343
2.	Opravný daňový doklad na poskytnutou slevu <ul style="list-style-type: none">• Cena bez DPH• DPH 21 %	- 30 000 - 6 300	311 311	604.200 343
3.	Úhrada faktury od společnosti B	350 900	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 37 uvádí, jak by k poskytovaným slevám po uskutečnění zdanitelného plnění přistupoval dodavatel. V tabulce se uvádí i vliv daně z přidané hodnoty. Z tabulky vyplývá, že dodavatel vystaví opravný daňový doklad, na kterém bude cena bez daně jako základ daně, za které se následně vypočítá daně z přidané hodnoty. Tento opravný daňový doklad bude snižovat původní základ daně a původní výši daně. Základem daně tedy bude rozdíl mezi původní cenou a cenou po opravě.

Tabulka 38 uvádí zaúčtování slevy z pohledu odběratele.

Tabulka 38 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží <ul style="list-style-type: none">• Cena bez daně• DPH 21 %	320 000 67 200	131 343	321 321
2.	Opravný daňový doklad <ul style="list-style-type: none">• Cena bez DPH• DPH 21 %	- 30 000 - 6 300	131 343	321 321
3.	Převzetí zboží na sklad	290 000	132	131
4.	Úhrada faktury na základě bankovního výpisu	350 900	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv na daň z příjmů

U dodavatele došlo vystavením opravného daňového dokladu ke snížení výnosů, což má dopad na snížení základu daně.

U odběratele došlo ke snížení hodnoty zásob, které byly následně zaúčtovány do aktiv, což nemá vliv na základ daně. Teprve až účetní jednotka tyto zásoby prodá či spotřebuje, to znamená, že je zaúčtuje do nákladů, bude tato účetní operace mít u odběratele vliv na základ daně a to ve formě snížení základu daně.

4.3.3 Skonto za včasnou úhradu

Příklad č. 17 Skonto za včasnou úhradu (daňový pohled)

Společnost A nabízí na základě smluvního ujednání svému stálému obchodnímu partnerovi – společnosti B skonto ve výši 3 % z fakturované ceny zboží bez DPH, pokud fakturu za nákup zboží uhradí do 10 dnů od vystavení faktury, přičemž doba splatnosti faktur je 25 dnů od vystavení. Společnost B od společnosti A koupila zboží v hodnotě 350 000 Kč bez DPH a uhradila fakturu do 7 dnů. Na faktuře je uvedeno, že pokud se společnosti B podaří splnit podmínky pro poskytnutí skonta, může uhradit částku již sníženou o dané skonto. Společnost A dané zboží vyskladnila v hodnotě 300 000 Kč a po přijetí snížené úhrady za prodané zboží vystavila na skonto dobropis.

Tabulka 39 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží <ul style="list-style-type: none">• Cena bez DPH• DPH 21 %	350 000 73 500	311 311	604 343
2.	Vyskladnění zboží	300 000	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	410 795	221	311
3.	Opravný daňový doklad <ul style="list-style-type: none">• Poskytnuté skonto• DPH 21 %	10 500 2 205	604 343	311 311

Zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky 39 vyplývá, jak by z pohledu účetnictví a daně z přidané hodnoty k poskytnutému skontu přistupoval dodavatel. Poskytnutí skonta bylo podmíněno včasným zaplacením faktury. Dodavatel tedy neměl jistotu, zda k poskytnutí skonta opravdu dojde. Nejprve došlo k vystavení faktury na původní částku a až při včasném zaplacení této

faktury došlo ke splnění podmínky a dodavatel mohl poskytnout slevu ve formě skonta. Jedná se tedy o dodatečně poskytovanou slevu, proto dodavatel musel vystavit opravný daňový doklad, pomocí něj snížil původní základ daně a původní výši daně z přidané hodnoty.

Níže uvedená tabulka 40 názorně ukazuje, jak by ke skontu za včasnou úhradu přistupoval odběratel a to zejména z hlediska daně z přidané hodnoty.

Tabulka 40 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura přijatá za nakoupené zboží <ul style="list-style-type: none"> • Cena bez DPH • DPH 21 % 	350 000 73 500	131 343	321 321
2.	Příjemka zboží na sklad	350 000	132	131
3.	Úhrada faktury přijaté dodavateli	410 795	321	221
4.	Opravný daňový doklad <ul style="list-style-type: none"> • Přijaté skonto • DPH 21 % 	10 500 2 205	321 321	132 343

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv na daň z příjmů

Obecně platí, že každá poskytovaná sleva je daňově účinná, až na některé výjimky. I v tomto případě je zřejmé, že všechny náklady a výnosy vzniklé společně s poskytnutým skontem budou daňově uznatelné a proto budou mít vliv na základ daně a případnou daň z přidané hodnoty. V tomto případě tedy žádný problém z hlediska daně z příjmů nevzniká.

Na níže uvedené tabulce 41 bude naznačeno, jak by dodavatel k tomuto konkrétnímu případu přistupoval do konce března 2011, ještě před novelizací zákona o DPH.

Příklad č. 18 Skonto z pohledu DPH před 1. 4. 2011

Tabulka 41 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura vystavená za prodané zboží <ul style="list-style-type: none"> • Cena bez DPH • DPH 21 % 	350 000 73 500	311 311	604 343
2.	Vyskladnění zboží	300 000	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	413 000	221	311
3.	Zápočet pohledávky s nárokem na skonto	10 500	604	311

Zdroj: vlastní zpracování

Z výše uvedené tabulky 41 je zřejmé, že dodavatel nevystavil daňový doklad, protože to nebyla jeho povinnost, ale pouze v bodě 3 snížil své výnosy pomocí účtu 604 a zároveň snížil svou pohledávku za odběratelem na účtu 311 ve výši poskytnutého skonta v hodnotě 10 500 Kč. Dodavatel neprovedl opravu základu daně ani výši daně.

4.3.4 Dárky poskytované za symbolickou 1 Kč

Příklad č. 19 Sleva ve formě poskytování dárků za 1 Kč (daňový pohled)

Společnost A se zabývá prodejem vysoce kvalitního krmiva pro psy. Tato společnost vyhlásila pro své odběratele následující akci. Při koupi krmiva pro psy v hodnotě vyšší jak 3 000 Kč bez DPH, dostane navíc gumovou hračku pro psy v hodnotě 1 Kč bez DPH. Společnost B si v rámci této akce koupila krmivo v hodnotě 4 000 Kč bez DPH. V rámci této akce společnost A nakoupila 20 ks gumových hraček, jejichž pořizovací cena byla 100 Kč/ks bez DPH. Krmivo vyskladnila v hodnotě 2 500 Kč.

Tabulka 42 Dodavatel (Společnost A)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Nákup gumových hraček <ul style="list-style-type: none"> • Cena bez DPH • DPH 21 % 	2 000 420	132 343	211 211
2.	Faktura za prodané zboží <ul style="list-style-type: none"> • Krmivo (cena bez DPH) • DPH 21 % • Gumová hračka (cena bez DPH) • DPH 21 % 	4 000 840 1 0,21	311 311 311 311	604 343 604 343
3.	Náklady na prodané krmivo a gum. hračku <ul style="list-style-type: none"> • Krmivo • Gumová hračka 	2 500 100	504 504	132 132
4.	Úhrada faktury od odběratele	4 841,21	221	311

Zdroj: vlastní zpracování

Výše uvedená tabulka 42 uvádí přístup z pohledu dodavatele a to zejména z hlediska daně z přidané hodnoty. V tomto případě by z hlediska daně z přidané hodnoty neměli vznikat žádné problémy, jen je potřeba, aby si dodavatel dal pozor na to, že musí zdanit i hodnotu poskytovaného předmětu za 1 Kč. I tento poskytované předmět je předmětem daně z přidané hodnoty.

Tabulka 43 uvádí přístup z pohledu odběratele příjemce poskytnutého zvýhodnění.

Tabulka 43 Odběratel (Společnost B)

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nakoupené krmivo + gumová hračka <ul style="list-style-type: none"> • Krmivo (cena bez DPH) DPH 21 % • Gumová hračka (cena bez DPH) DPH 21 % 	4 000 840 1 0,21	132 343 501 343	321 321 321 321
2.	Úhrada pohledávky dodavateli	4 841,21	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv na daň z příjmů

U poskytovaných dáreků z hlediska daně z příjmů by se již mohl objevit problém, protože většina firem tyto poskytované dárky prezentuje jako dárky k nákupu „zdarma“, což vlastně není pravda. Pokud by tyto dárky byli opravdu zdarma, byly by posuzovány jako dar a museli by se zdanit daní z příjmů. I když tyto dárky k nákupu mnoho firem prezentuje tak, že jsou poskytovány prakticky zdarma, není tomu tak, je to jen jejich chytrý marketingový tah, jak nalákat zákazníky či odběratele, aby jejich produkty kupovali. O dárek se jednat prakticky nemůže, protože tento předmět poskytovaný ať už zdarma či za 1 Kč, se váže na nákup určitého produktu. Pokud je tedy tento předmět poskytovaný zdarma, jedná se o slevu v nepeněžní hodnotě. Proto je pro zjednodušení výše uveden příklad poskytovaných dáreků za symbolickou cenu 1 Kč, protože v tomto případě nemůže být pochyb o tom, že by se mohlo jednat o dárek. Odběratel za tento předmět musel zaplatit.

4.3.5 Věrnostní programy – sbírání bodů

Příklad č. 20 Věrnostní programy - sbírání bodů (daňový pohled)

Společnost A, která prodává nářadí na opravy aut, připravila pro své zákazníky nový věrnostní program. Za nákup nad 1 000 Kč bez DPH získává každý zákazník 5 bodů. Získá-li zákazník 100 bodů, bude mít nárok na slevu ve výši 1 500 Kč bez DPH z ceny plně vybaveného kufru s nářadím, který tato společnost nabízí. Platnost bodů je omezena na 24 měsíců od jejich prvotního přidělení. Společnost B vlastníci autoservis je stálým zákazníkem a od společnosti A odebírá zboží pravidelně. V tomto roce společnost B získala za své nákupy v hodnotě 20 000 Kč bez DPH přesně 100 bodů.

Společnost A předpokládá, že společnost B získané body využije a vymění za nabízenou odměnu s dalším nákupem v následujícím roce.

Tabulka 44 Dodavatel (Společnost A) – sledovaný rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží <ul style="list-style-type: none"> • Cena bez DPH • DPH 21 % 	20 000 4 200	311 311	604 343
2.	Náklady na prodané zboží	10 500	504	132
3.	Příjem z prodeje zboží	24 200	221	311
4.	Rezerva na odměny z věrnostního programu	1 500	554	459

Zdroj: vlastní zpracování

Společnost B v následujícím roce promění získané body za slevu na plně vybavený kufr s náradím, který je součástí její další objednávky ve výši 6 000 Kč bez DPH.

Tabulka 45 Dodavatel (Společnost A) – následující rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za prodané zboží <ul style="list-style-type: none"> • Cena zboží bez DPH • Sleva na zboží (čerpání bodů) • DPH 21 % (4 500 * 21 %) 	6 000 1 500 945	311 604 311	604 311 343
2.	Rozpuštění rezervy	1 500	459	554

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 44 a 45 uvádí přístup k zaúčtování z pohledu dodavatele a to ve sledovaném roce a následně i v následujícím roce. Ve sledovaném roce dojde k vytvoření rezervy na budoucí předpokládané výdaje spojené s odměnami z věrnostního programu. V následujícím roce došlo k rozpuštění této rezervy.

Níže uvedené tabulky 46 a 47 uvádí pohled na tuto problematiku ze strany odběratele též ve sledovaném i následujícím roce.

Tabulka 46 Odběratel (Společnost B) – sledovaný rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nakoupené zboží <ul style="list-style-type: none"> • Cena bez DPH • DPH 21 % 	20 000 4 200	131 343	321 321
2.	Příjemka zboží na sklad	20 000	132	131
3.	Platba za nákup zboží	24 200	321	221

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 47 Odběratel (Společnost B) – následující rok

Č.	Účetní případ	Kč	MD	Dal
1.	Faktura za nakoupené zboží <ul style="list-style-type: none">• Cena bez DPH• DPH 21 %	4 500 945	131 343	321 321
2.	Příjemka zboží na sklad	4 500	132	131

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv na daň z příjmů

Jak již bylo výše uvedeno, obecně jsou všechny poskytované slevy daňově účinné, avšak existují výjimky a právě rezervy, které jsou meziročně tvořeny, patří mezi ně. To znamená, že rezerva, kterou dodavatel vytvořil v běžném roce v souvislosti s poskytovanou slevou v příštím roce, je daňově neuznatelným nákladem ve výši poskytované slevy 1 500 Kč. To znamená, že nebude mít vliv na základ daně, ani případnou daň z příjmu. Daňovým nákladem bude až skutečně poskytnutá sleva v dalším účetním období.

4.3.6 Pobídky v nájemních vztazích

Z hlediska daně z příjmů, bude mít časové rozlišení výnosů u nájemce a nákladů u pronajímatele vliv na základ daně a následnou výši daně z příjmů v jednotlivých letech trvání nájemní smlouvy. Všechny tyto náklady a výnosy budou daňově uznatelné. Avšak problém by mohl nastat v případě nájemce, který si v prvním roce zvýšil náklady prostřednictvím časového rozlišení pobídky. Tím pádem u nájemce dochází ke snížení základu daně a následné daně z příjmů. Nájemce si před správcem daně bude muset tyto náklady v prvním roce obhájit.

S náklady u pronajímatele žádný problém nehrozí, protože jsou to náklady na získání nového nájemce, tudíž vedou k dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů dle § 24 odst. 1 ZoDzP.

Z hlediska DPH by neměl vzniknout žádný problém. Dle § 36 odst. 1 Zákona o DPH je základem daně vše, co jako úplatu obdržel nebo má obdržet plátců za uskutečněné zdanitelné plnění, v našem případě se tedy bude jednat o příjem za nájemné. Dle § 36 odst. 5 Zákona o DPH se tento základ daně snižuje o poskytnutou slevu z ceny, to znamená, že se tato sleva do základu daně nezahrnuje.

5 Závěr

Cílem bakalářské práce bylo na základě literární rešerše získat všechny dostupné informace potřebné k zaúčtování slev, bonusů a skont. Tyto informace byly uvedeny v teoretické části této práce. Na základě získaných informací byla provedena analýza a následně výpočty, jak se slevy, bonusy a skonta promítají v účetnictví a v daních. Z hlediska daní se tato práce zaměřovala na daň z příjmů a daň z přidané hodnoty. Provedená analýza a následné výpočty byli náplní praktické části této práce, kde byly tyto výsledky analýzy naznačeny na modelových příkladech, jak ze strany poskytovatele zvýhodnění resp. dodavatele, tak i ze strany příjemce resp. odběratele.

Tato práce se zabývala v souvislosti s vytyčenými cíly převážně různými druhy slev, bonusů a skont a jejich zaúčtováním a daňovými dopady. Jednalo se převážně o slevy poskytované před uskutečněním zdanitelného plnění, slevy poskytované dodatečně po uskutečnění zdanitelného plnění, slevy z důvodu nedodržení kvality dodávky, finanční bonus, naturální bonus a skonto za včasnou úhradu. Dále se práce také zabývala pobídkami v nájemních vztazích, dárky za symbolickou 1 Kč a věrnostními programy (sbírání bodů), které se slevami úzce souvisí, protože jsou také považovány za určitou formu slev. Práce si nekladla za cíl zanalyzovat všechny možné situace, ve kterých dochází k poskytování slev, ale cílem bylo ukázat nejběžnější poskytované formy slev v obchodních vztazích a také některé sporné a problematické oblasti s poskytováním slev spojené.

K problematice slev bonusů a skont neexistuje ucelené a komplexní zpracování v oblasti účetnictví a daní a proto mohou vznikat problémy v nejasnosti vykazování těchto forem poskytovaných slev. V účetnictví se pak objevují alternativní řešení přístupu k těmto formám slev. Proto byla provedená literární rešerše a následná analýza a na základě získaných informací, bylo v praktické části uvedeno nejvhodnější řešení pro zaúčtování těchto forem slev.

Slevy úzce souvisí i s daní z přidané hodnoty a daní z příjmů, proto se poslední část práce zaměřovala na daňové dopady slev, bonusů a skont. Z hlediska daní je velmi důležité, aby účetní jednotka přesně věděla, jaký dopad mohou mít slevy na výši daně z přidané hodnoty a následnou daň z příjmů. Proto byla v této práci naznačena metodika, jak by

se mělo ke slevám z hlediska daní přistupovat, aby nedocházelo ke krácení daně či k nesprávnému snižování základu daně pro výpočet daně z přidané hodnoty.

Je nutno podotknout, že vhodné zaúčtování bylo v některých případech velmi sporné a účetní jednotka nemusí mít vždy jasno, jak některé formy slev v účetnictví zachytit. Proto by bylo nejspíše vhodné zaměřit se více na tento typ slev a ze strany zákonodárců by bylo více než vhodné, aby o tuto problematiku doplnili stávající legislativní účetní předpisy, protože je zřejmé, že stávající legislativní úprava v těchto sporných situacích účetním jednotkám nikterak nepomáhá. Tento krok ze strany zákonodárců by byl vhodný i z toho důvodu, aby došlo k jednotnosti vykazování těchto forem slev.

Tato práce by měla sloužit jako základní pomůcka pro zaúčtování základních typů poskytovaných slev, bonusů a skont a také jako skromný příspěvek ke komplexnímu pohledu na řešenou problematiku poskytování slev v účetnictví a daních.

6 Seznam použité literatury

Knižní a internetové zdroje

BENDA, Václav, 2011. *Lexikon účetních souvztažností od A do Z* [online]. [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: <http://www.dashofer.cz/download/pdf/us2/us2-ukazka-2011-06-nahled.pdf?wa>

BISWAL, Jaikishan, 2011. Sales Promotion. In: *PHILIP KOTLER 2011-2013* [online]. 28 November 2011 [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: <http://philipkotler2013.blogspot.cz/2011/11/sales-promotion.html>

BRYCHTA, Ivan, 2010. Dobropis z účetního i daňového pohledu. *Účetnictví v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 9. [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d35599v45286-dobropis-z-ucetniho-i-danoveho-pohledu/>

BRYCHTA, Ivan, 2011. Různé formy podpory prodeje z pohledu daní a účetnictví. *Účetnictví v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 10, s. 4-7. [cit. 2015-11-19]. ISSN 1211-7307. Dostupné z: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d35229v44920-ruzne-formy-podpory-prodeje-z-pohledu-dani-a-ucetnictvi/>

DĚRGEL, Martin, 2005. Reklamace vadného zboží. *Účetnictví v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 7. [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d1648v1624-reklamace-vadneho-zbozi/>

FITŘÍKOVÁ, Dagmar a Dagmar PROCHÁZKOVÁ, 2013. Nepřímé bonusy z daňového a účetního pohledu. *Účetnictví v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 9, s. 22-27. [cit. 2015-11-19]. ISSN 1211-7307. Dostupné z: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d42675v53747-neprime-bonusy-z-danoveho-a-ucetniho-pohledu/>

FORET, Miroslav, 2003. *Marketingová komunikace: získání pozornosti zákazníků a naplnění jejich očekávání*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, xv, 275 s. ISBN 80-7226-811-2.

FORET, Miroslav, 2012. *Marketing pro začátečníky*. 1. vyd. Brno: Edika, viii, 184 s. ISBN 978-80-266-0006-0.

- CHALUPA, Rostislav a kol., 2011. *Abeceda účetnictví pro podnikatele 2011*, vyd. Olomouc: ANAG, 440 s. Účetnictví. ISBN 978-80-7263-650-1
- KOUŘILOVÁ, Jindra, 2005. Slevy nejen v účetnictví. *Účetnictví v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 8. [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d1655v1631-slevy-nejen-v-ucetnictvi/?search_query=%24issue%3D4I8&order_by=&order_dir=&type=&search_results_page=1
- KRUPOVÁ, Lenka, 2008. Vykazování zásob podle IFRS. *Účetnictví v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 10. [cit. 2015-04-18]. Dostupné z: [http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d4111v5514-vykazovani-zasob-podle-ifrs/?search_query=\\$index=337](http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d4111v5514-vykazovani-zasob-podle-ifrs/?search_query=$index=337)
- LOUŠA, František, 2007. *Zásoby: komplexní průvodce účtováním a oceňováním*. 3. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 172 s. ISBN 978-80-247-2117-0.
- NÁRODNÍ ÚČETNÍ RADA. I 17 - Pobídky v nájemních vztazích. In: *Národní účetní rada* [online]. [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: http://www.nur.cz/media/I_17.pdf
- RYNEŠ, Petr, 2011. *Podvojně účetnictví a účetní závěrka*. 11. aktualiz. vyd. Olomouc: Anag, 1031 s. ISBN 978-80-7263-633-4.
- SOBOTKOVÁ, Veronika, 2011a. Opravy základu daně a opravy výše daně podle § 42 a 43 zákona o DPH platného od 1. 4. 2011. *Daně a právo v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 7. [cit. 2015-11-19]. Dostupné z: <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d34317v43810-opravy-zakladu-dane-a-opravy-vyse-dane-podle-42-a-43-zakona-o-dph/>
- SOBOTKOVÁ, Veronika, 2011b. Bonusy a skonta z hlediska DPH od 1. 4. 2011. *Daně a právo v praxi* [online]. Praha: Wolters Kluwer, č. 8. [cit. 2015-04-18]. Dostupné z: <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d34805v44422-bonusy-a-skonta-z-hlediska-dph-od-1-4-2011/>
- ŠTOHL, Pavel, 2013. *Učebnice účetnictví 2013: pro střední školy a veřejnost*. 14. upr. vyd. Znojmo: Pavel Štohl, 213 s. 8 sv. ISBN 978-80-87237-58-8.

Účetnictví podnikatelů 2014: výklad je zpracován k právnímu stavu ke dni 1. 1. 2014, 2014. 11. vyd. Praha: Wolters Kluwer, xiv, 522 s. Meritum (Wolters Kluwer). ISBN 978-80-7478-447-7.

Legislativní zdroje

Český účetní standard č. 19 Náklady a výnosy [online]. [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/finance/ucetnictvi/ceske-ucetni-standardy/podnikatele/019.aspx>

Mezinárodní účetní standardy IAS 2 – Zásoby [online]. [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: www.ucetni-portal.cz/stahnout/ias-2-cz_833.pdf

Mezinárodní účetní standardy IAS 18 – Výnosy [online]. [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: www.ucetni-portal.cz/stahnout/ias-18-cz_845.pdf

Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty [online]. [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dph/>

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů [online]. [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/>

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů [online]. [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto/>

7 Seznam příkladů a tabulek

7.1 Seznam příklad

Příklad č. 1 Slevy z pohledu českých účetních standardů	33
Příklad č. 2 Slevy z pohledu mezinárodních účetních standardů.....	34
Příklad č. 3 Slevy poskytované před uskutečněním plnění	36
Příklad č. 4 Slevy poskytované po uskutečnění plnění.....	36
Příklad č. 5 Slevy z důvodu nedodržení kvality dodávky, varianta A a B	38
Příklad č. 6 Sleva z důvodu nedodržení kvality dodávky, varianta C	40
Příklad č. 7 Jednorázový finanční bonus	41
Příklad č. 8 Roční finanční bonus	42
Příklad č. 9 Jednorázový naturální bonus	43
Příklad č. 10 Roční naturální bonus.....	44
Příklad č. 11 Skonto za včasnou úhradu	45
Příklad č. 12 Sleva ve formě poskytování dárku za 1 Kč	46
Příklad č. 13 Věrnostní programy - sbírání bodů.....	48
Příklad č. 14 Pobídky v nájemních vztazích.....	49
Příklad č. 15 Slevy poskytované před uskutečněním plnění (daňový pohled)	52
Příklad č. 16 Slevy poskytované po uskutečnění plnění (daňový pohled)	54
Příklad č. 17 Skonto za včasnou úhradu (daňový pohled).....	55
Příklad č. 18 Skonto z pohledu DPH před 1. 4. 2011	56
Příklad č. 19 Sleva ve formě poskytování dárků za 1 Kč (daňový pohled).....	57
Příklad č. 20 Věrnostní programy - sbírání bodů (daňový pohled)	58

7.2 Seznam tabulek

Tabulka 1 Dodavatel (Společnost A)	33
Tabulka 2 Odběratel (Společnost B)	33
Tabulka 3 Odběratel (Společnost A)	34
Tabulka 4 Odběratel (Společnost A)	35
Tabulka 5 Dodavatel (Společnost A)	36
Tabulka 6 Odběratel (Společnost B)	36
Tabulka 7 Dodavatel (společnost A)	37
Tabulka 8 Odběratel (Společnost B)	37
Tabulka 9 Dodavatel (Společnost A)	38
Tabulka 10 Odběratel (Společnost B)	38
Tabulka 11 Dodavatel (Společnost A)	39
Tabulka 12 Odběratel (Společnost B)	39
Tabulka 13 Dodavatel (Společnost A)	40
Tabulka 14 Odběratel (Společnost B)	40
Tabulka 15 Dodavatel (Společnost A)	41
Tabulka 16 Odběratel (Společnost B)	41
Tabulka 17 Dodavatel (Společnost A)	42
Tabulka 18 Odběratel (Společnost B)	42
Tabulka 19 Dodavatel (Společnost A)	43
Tabulka 20 Odběratel (Společnost B)	44
Tabulka 21 Dodavatel (Společnost A)	44
Tabulka 22 Odběratel (Společnost B)	45
Tabulka 23 Dodavatel (Společnost A)	45
Tabulka 24 Odběratel (Společnost B)	46
Tabulka 25 Dodavatel (Společnost A)	47

Tabulka 26 Odběratel (Společnost B)	47
Tabulka 27 Dodavatel (Společnost A) – sledovaný rok	48
Tabulka 28 Dodavatel (Společnost A) – následující rok.....	48
Tabulka 29 Odběratel (Společnost B) – sledovaný rok.....	49
Tabulka 30 Odběratel (Společnost B) – následující rok.....	49
Tabulka 31 Pronajímatel (Společnost B) – Rok 1	50
Tabulka 32 Pronajímatel (Společnost B) – rok 2	50
Tabulka 33 Nájemce (Společnost A) – rok 1	50
Tabulka 34 Nájemce (Společnost A) – rok 2	50
Tabulka 35 Dodavatel (Společnost A)	53
Tabulka 36 Odběratel (Společnost B)	53
Tabulka 37 Dodavatel (Společnost A)	54
Tabulka 38 Odběratel (Společnost B)	54
Tabulka 39 Dodavatel (Společnost A)	55
Tabulka 40 Odběratel (Společnost B)	56
Tabulka 41 Dodavatel (Společnost A)	56
Tabulka 42 Dodavatel (Společnost A)	57
Tabulka 43 Odběratel (Společnost B)	58
Tabulka 44 Dodavatel (Společnost A) – sledovaný rok.....	59
Tabulka 45 Dodavatel (Společnost A) – následující rok.....	59
Tabulka 46 Odběratel (Společnost B) – sledovaný rok.....	59
Tabulka 47 Odběratel (Společnost B) – následující rok.....	60

8 Přílohy

Směrná účtová osnova

022 – Hmotné movité věci a jejich soubory

042 - Pořízení dlouhodobého hmotného majetku

082 - Oprávky k samostatným movitým věcem a souborům movitých věcí

123 – Výrobky

131 – Pořízení zboží

132 – Zboží na skladě a v prodejnách

211 - Pokladna

221 – Bankovní účty

311 – Odběratelé

315 – Ostatní pohledávky

321 – Dodavatelé

325 – Ostatní závazky

343 – Daň z přidané hodnoty

383 – Výdaje příštích období

385 – Příjmy příštích období

395 – Vnitřní zaúčtování

459 – Ostatní rezervy

501 – Spotřeba materiálu

504 – Prodané zboží

518 – Ostatní služby

548 – Ostatní provozní náklady

551 - Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku

554 - Tvorba ostatních rezerv

568 - Ostatní finanční náklady

583 – Změna stavu výrobků

604 – Tržby za zboží

604.100 – analytický účet k účtu 604- Tržby za zboží – slevy a srážky

604.200 – analytický účet k účtu 604 – Tržby za zboží - opravný daňový doklad

648 – Ostatní provozní výnosy