

OBSAH

Seznam zkratk	IX
Předmluva	XI
1 Úvod	1
2 Daňová evidence	3
2.1 Fyzické osoby jako účetní jednotky	3
2.2 Daňová evidence	5
2.2.1 Peněžní deník	6
2.2.2 Uplatňování výdajů paušálem	8
2.2.3 Další knihy vedené v daňové evidenci	9
2.2.4 Daňová evidence na konci roku	16
2.2.5 Metodika výpočtu daňové povinnosti	18
2.2.6 Evidence zboží v pořizovacích a prodejních cenách	23
3 Účetnictví obchodních firem	25
4 Platební vztahy v účetnictví	27
4.1 Peníze v pokladně	28
4.2 Bezhotovostní formy placení	29
4.3 Bankovní účty	31
4.4 Úvěry	32
4.5 Šeky a platební karty	34
4.6 Platební karty	35
4.7 Obchod se zahraničím v platebních vztazích	37
5 Zásoby, evidence, obrat zboží, skladba a druhy cen, vzorky, obchodní marže	43
5.1 Oceňování zásob při vyskladnění	45
5.2 Účtování zásob	46
5.3 Zásoby na cestě a nevyfakturované dodávky zásob	46
5.4 Reklamace při dodávkách zásob	46
5.5 Analytická evidence	47
5.6 Účtování zásob způsobem B	48
5.7 Nákupy od jiných subjektů a aktivace materiálu, služeb a zboží	49
5.8 Škody na zásobách	49

5.9	Nákup zásob ze zahraničí	50
5.10	Opravné položky k zásobám	51
5.11	Nedostatky evidence zásob zboží, které mohou nastat v provozu	52
5.12	Obrat zboží, obchodní marže	54
5.12.1	Obrat zboží	54
5.12.2	Obchodní marže	54
5.13	Prodej zboží na splátky	60
5.14	Účtování vzorků	60
5.15	Prodej zboží v maloobchodě za předpokladu oceňování zásob v prodejních cenách (metoda kontroly korunou)	61
5.16	Zjišťování nákupní ceny prodaného a neprodaného zboží, způsob B	62
5.17	Ověřování nákupní ceny prodaného zboží	63
5.18	Posouzení rizik při testování zásob	63
6	Obaly	65
6.1	Zařazování obalů z hlediska účetnictví	66
6.2	Rozdělení obalů podle hlediska návratnosti	66
6.3	Vratné láhve	71
6.4	Inventarizace obalů	73
7	Manka, ztráty a škody	75
7.1	Inventarizace	75
7.2	Škody z účetního a daňového pohledu	76
7.3	Manka do normy přirozených úbytků a manka nad normu	77
7.4	Škody na zásobách	78
7.5	Ztratné	79
7.6	Tvorba a úprava vnitropodnikové směrnice	80
8	Slevy v účetnictví, skonto, bonus, rabat	83
8.1	Slevy	83
8.2	Druhy slev z oblasti marketingové a finanční aktivity podniku	84
8.3	Slevy sezónní	84
8.4	Množstevní slevy – rabat	85
8.5	Hotovostní slevy (cash discount) – skonto	85
8.6	Bonus	88
8.7	Bonifikace	91
8.8	Slevy z reklamace	91
8.9	Stimulace nákupů	93
9	Dovoz a vývoz zboží, celní režimy, obchodní styk se zahraničím	95
9.1	Režim přenesení daňové povinnosti	95
9.2	Zdaňovací období	95
9.3	Teritoriální oblasti pro aplikaci DPH	96

9.4	Komunitární plnění	96
9.5	Místo plnění	97
9.6	Souhrnné hlášení při plnění do jiného členského státu	97
9.7	Dovoz zboží – ze třetích zemí (mimo EU)	98
9.8	Osvobození od DPH u dovozu	98
9.9	Základ daně pro výpočet DPH při dovozu zboží	98
9.10	Vývoz zboží	99
9.11	Dovozní cla	99
9.12	Celní režimy při dovozu zboží	100
9.13	Celní režimy při vývozu zboží	100
10	Druhy kalkulací, jejich metody, optimalizace objemu prodeje	105
10.1	Kalkulační systém	106
10.2	Kalkulace úplných vlastních nákladů, absorpční kalkulace	106
10.2.1	Kalkulace dělením prostá	107
10.2.2	Přiřazování nákladů dělením s poměrovými (ekvivalenčními) čísly	108
10.2.3	Kalkulace přírážková	108
10.2.4	Kalkulace pomocí rozpočítavacího koeficientu	109
10.2.5	Nedostatky metody kalkulace úplných vlastních nákladů	111
10.3	Kalkulační členění nákladů z hlediska závislosti cen na objemu produkce, metoda příspěvku na úhradu fixních nákladů (krycího příspěvku)	113
10.3.1	Obvykle používané metody	113
10.3.2	Stanovení bodu zvratu	114
11	Kalkulace nákladů a ceny, vlivy a metody kalkulace	121
11.1	Kalkulace ceny	121
11.2	Dolní cenová hranice	122
11.3	Kalkulace nákladů a cenová politika z hlediska velikosti objednávek (při kalkulaci na úrovni variabilních nákladů)	124
11.4	Cenová diferenciacce a diskriminace	125
11.5	Analýza odchylek	127
11.6	Tvorba prodejních cen v zahraničním obchodě	127
12	Specifické kalkulace v obchodě, metoda ABC	129
13	Podpora prodeje, reklama, franchising	133
13.1	Reklama	133
13.1.1	Účinnost a efektivita (účelnost) reklamy	137
13.1.2	Reklama, reprezentace či sponzoring?	143
13.1.3	Výhry ze soutěží na podporu prodeje, spotřebitelské loterie	144
13.2	Franchising	146

14 Smlouvy o zprostředkování, prodeji a obchodní zastoupení	149
14.1 Smlouva komisionářská (NOZ § 2455–2470)	149
14.2 Příkazní smlouva (NOZ § 2430–2444)	152
14.3 Smlouva o zprostředkování (NOZ § 2445–2454).	153
14.4 Zasilatelská smlouva (NOZ § 2471–2482).	153
14.5 Smlouva o obchodním zastoupení (NOZ § 2483–2520)	154
15 Účetní uzávěrka a závěrka v obchodních firmách, obchodní rizika	157
15.1 Obchodní rizika	158
15.2 Záruční opravy, rezervy, fondy na snížení obchodních rizik	159
15.3 Kontrola a audit účetní závěrky obchodu.	159
15.4 Účetní závěrka	161
15.5 Ověřování účetní závěrky auditorem	162
16 Účetnictví obchodu, automatizované zpracování účetních operací	165
16.1 Vývoj informačních systémů	165
16.2 Automatizace zpracování účetních operací v obchodních subjektech	169
16.2.1 Fakturace	170
16.3 Maloobchodní informační systém	173
16.4 Elektronické obchodování	174
16.4.1 Budoucnost obchodování – využití umělé inteligence	175
16.5 Kritéria pro výběr informačního systému.	176
16.5.1 Obsahová kritéria	176
16.6 EET (elektronická evidence tržeb)	177
16.6.1 Fáze zavedení EET.	178
16.6.2 Možnosti technického řešení EET	179
Seznam použité literatury	181
Přílohy	183