

## 14.1.3 Množstevní sleva, bonus

Množstevní sleva bývá odběratelům obchodníkem nabídnuta za předpokladu, že odběratel odebere určitý objem množství, často v předem určeném časovém úseku.

Prodejce si tímto motivačním nástrojem snaží zajistit vyšší obraty prodeje, zavázání zákazníka k nákupům právě u tohoto prodejce, nalákání nových zákazníků, zvýšení obrátkovosti zásob a snížení rizika neprodejného zboží.

Vyšší obraty zajišťují prodejci vyšší celkové zisky, jejichž část může prodejce využít pro snížení prodejní ceny a následně tak získat výraznou konkurenční výhodu.

Forma takového zvýhodnění může mít **podobu peněžní**, ale může být taktéž poskytnuta v **nepeněžní** podobě.

Bonus je **smluvní záležitostí** mezi dodavatelem a odběratelem, případně dodavatelem a odběrateli.

### PŘÍKLAD

Pizzerie poskytuje každou desátou pizzu zdarma. Za tímto účelem každému zákazníkovi vydá slevovou kartičku, kde každý odběr pizzy orazítkuje. Při naplnění devíti odběrů zákazník kartičku předloží a desátá pizza je mu vydána zdarma. Zákazníkům je tedy nabídnuta množstevní sleva ve výši 10 %, a to v nepeněžní podobě.

Množstevní sleva může být **podmíněna odběrem** určitého **množství** výrobků, zboží nebo služeb anebo dosažením určité výše útraty (obratu) za období.

Množstevní sleva bývá někdy označována jako **bonus** nebo **rabat**.

### PŘÍKLAD

Prodejce elektroniky sleduje obraty svých zákazníků a po dosažení určitého ročního obratu za odebrané zboží nabídne tomuto zákazníkovi stálou slevu ve výši 5 %. Pocit výjimečnosti u zákazníka prodejce podpoří i speciálními klientskými službami a nabídkou extra prodejních akcí.

Jiný obchodník, provozovatel restaurace, zavede pro své zákazníky systém registračních čísel a každý zákazník, který registraci vyplní, dostává na své stravování v restauraci 10% slevu po dobu 3 (startovacích) měsíců. Následně se mu za každou útratu načítají body a podle dosažení určité hranice bodů za každý uzavřený měsíc je mu po dobu 1 měsíce přiznána určitá výše slevy. Vzhledem k tomu, že restaurace zaznamenala zvýšení počtu strávnicků během doby oběda, poskytuje 15% slevu za odnos jídla s sebou. Kombinace obou druhů slev není z marketingového hlediska zcela šťastná, neboť zákazník, který může využít obou druhů slev, bude bilancovat, zda je pro něj výhodnější využívat výhradně tuto restauraci a zajistit si tím množstevní slevu, anebo zda se ve výběru restaurace přestane omezovat (přestane fungovat motivační funkce prvního druhu slevy) a případně využije 15 % slevu za odnos jídla s sebou.

S určitým druhem množstevní slevy vázané na obraty se můžeme setkat i u bankovního styku. Banka může nabízet vedení účtu zdarma (bez poplatku), pokud majitel běžného účtu zajistí obrat na účtu ve výši 20 000 Kč měsíčně.

## 14.1.4 Kupon

Kupony jsou zvláštním druhem podpory prodeje, nejčastěji jsou vydávány v časopisech, novinách, letáčích a jiných marketingových materiálech, včetně elektronické podoby. Z hlediska použití kuponů jde o jistou formu prémie za zakoupení konkrétního produktu u konkrétního prodejce nebo prodejní sítě.

Zákazníka má kupon motivovat k opětovnému nákupu.

### PŘÍKLAD

Významný prodejce kancelářských potřeb motivuje odběratele k nákupu kancelářského papíru poukázkou, kterou zašle odběrateli e-mailem. Poukázka je časově i množstevně omezena. Odběratel může zakoupit kancelářský papír za zvýhodněnou cenu pouze v určité době a maximálně v množství 5 balení. Zákazník, který nabídky využije, s největší pravděpodobností objedná i další kancelářské potřeby, nikoli jen zvýhodněné zboží.

## 14.1.5 Skonto

Skonto je smluvně upraveným motivačním prostředkem, který má podpořit včasnou úhradu odběratele. Skonto může mít pozitivní vliv na nízkou výši pohledávek, případně zvýšení obratu pohledávek (rychlejší přeměnu na peníze), pozitivní vliv na cash flow a snižující se riziko spojené s nedobytnými pohledávkami.

Skonto, jakožto sleva poskytnutá při dodržení předem dohodnutých podmínek pro termín úhrady, je oběma smluvními stranám známa již v okamžiku fakturace za zboží a velice často bývá uvedeno přímo na faktuře.

### Upozornění na častý výskyt chyby

Na faktuře za odebrané zboží, jejíž celková hodnota k úhradě činí 4 756 Kč (včetně DPH), je připomenuta smluvně dohodnutá podmínka pro skonto: „*Uhradíte-li fakturu za zboží do data 15. 8. 2021, bude vám poskytnuto skonto ve výši 237,80 Kč.*“. Odběratel využije nabídky a fakturu zaplatí 9. 8. 2021, a to již ve výši částky snížené o dohodnuté skonto, tj. v částce 4 518,20 Kč.

Při správném postupu účetní vyžaduje předložení opravného daňového dokladu na využití skonto tak, aby mohl slevu v podobě skonta zpracovat pro účely DPH. Pokud by doklad nepožadoval, došlo by ke krácení daňové povinnosti.

Pokud by odběratel rád využil možnosti získání skonta a s úhradou by otálel do poslední chvíle, mohl by nesprávně předpokládat, že stačí platbu dodavateli poukázat poslední den splatnosti, tj. 15. 8. 2021.

Vyloučíme-li si situace, kdy dojde k připsání částky dodavateli téhož dne, kdy odběratel zadal příkaz k úhradě (expresní úhrada, totožný bankovní ústav obou smluvních stran), pak lze odhadnout, že částka bude dodavateli připsána nejdříve 16. 8. 2021. Podle § 1957 až § 1967 NOZ je dluh splněn připsáním peněžní částky na účet poskytovatele platebních služeb věřitele. Toto platí pro všechny případy, kdy dlužník plní peněžitý dluh prostřednictvím poskytovatele platebních služeb.

Chce-li mít odběratel jistotu získání nároku na skonto, musí příkaz k úhradě zadat tak, aby dne 15. 8. 2021 již byla částka připsána na běžném účtu dodavatele.

Je-li skonto vázáno na rychlou úhradu odběratele, pak je logické, že nejčastěji je nabízeno při úhradě v hotovosti. V ostatních případech je odběrateli nabízena pro určité období tzv. **diskontní sazba**, která zobrazuje výši skonta.

Odběratel tedy dostává nabídku s dvěma parametry:

- výši diskontní sazby pro skonto,
- obdobím, po které je diskontní sazba nabídnuta.

### **!** Upozornění na častý výskyt chyby

Nejen účetní se často domnívají, že diskontní sazba nabízená v souvislosti se skontem odpovídá běžné úrokové sazbě v místě a čase.

Pro správné chápání skonta, resp. jeho výše, je nutno si uvědomit, že diskontní sazba spojená se skontem obsahuje mimo úročení také riziko, které je s úhradou spojeno.

Prodejce může upřednostnit strategii, kdy je pro něj výhodnější nabídnout skonto při platbě v hotovosti než riskovat, zda (a kdy) bude pohledávka uspokojena.

V praxi se můžeme setkat také se **záporným skontem**, což zobrazuje následnou přírážku k ceně za zboží nebo službu.

#### **PŘÍKLAD**

Banka nabízí spotřebitelský úvěr s tím, že pokud budou splátky pravidelně dodržovány a hrazeny v termínu, bude takovým klientům s dobrou platební morálkou odpuštěna každá 12. splátka.

## 14.1.6 Reklamace

Reklamace řeší obchodní oddělení, a nejčastěji jsou spojeny se zjištěním zákazníka, že zboží neodpovídá deklarované kvalitě, dodatečně byly zjištěny vady zboží anebo rozdíly v dodaném množství. Reklamace se mohou týkat nejen zboží, ale logicky i dodaných služeb.

Řešení reklamace může mít podobu finančního vyrovnání, odstranění vady (opravy), výměny nebo dodání chybějícího množství.

Finanční vyrovnání za uznanou reklamaci může mít hodnotu celé dodávky, ale i podobu přiměřené slevy, například za sníženou kvalitu zboží, navrhne-li tento postup zákazník.

Závazky z právních jednání a uspokojování nároků vyplývajících z těchto závazků jsou řešeny v občanském zákoníku.

## Reklamace u koupě

Nároky kupujícího z vad stanovuje § 2106 NOZ. Je-li vadné plnění podstatným porušením smlouvy, má kupující právo:

- na odstranění vady dodáním nové věci bez vady nebo dodáním chybějící věci,
- na odstranění vady opravou věci,
- na přiměřenou slevu z kupní ceny nebo
- odstoupit od smlouvy.

### Upozornění na častý výskyt chyby

V praxi se lze často shledat se situací, kdy zákazník uplatní reklamaci u prodejce a prodejce oznámí kupujícímu způsob řešení reklamace.

Tento postup je podle nového občanského zákoníku nesprávný, neboť dle § 2106 odst. 2 NOZ je naopak kupující tím, kdo volí způsob nápravy podstatného porušení smlouvy ze strany prodávajícího.

Kupující oznámí prodávajícímu, jaké právo dle § 2106 odst. 1 NOZ si zvolil, a prodávající je povinen vůli kupujícího vyhovět. Pokud prodávající takto neučiní, rozhodne o dalším soud.

## 14.2 Účtování skont, bonusů a slev

Návod na účtování bonusů a skont v účetní legislativě nenalezneme, a to ani v zákoně o účetnictví, ani ve vyhlášce č. 500/2002 Sb. Jedinou zmínku najdeme v ČÚS č. 019, který v bodě 4.1.1 sděluje, že slevy a srážky jsou u dodavatele součástí tržeb s tím, že pro ně mohou být zřízeny samostatné analytické účty. Dále ČÚS č. 019 doplňuje, že za slevy či srážky jsou považovány všechny položky bez ohledu na to, zda zákazník měl předem na slevu nárok, či zda jde o slevu dodatečně uznanou, například pro špatnou jakost.

Slabinou ČÚS č. 019 je, že popisuje slevy a srážky za součást tržeb bez rozdílu, bez zohlednění důvodu, proč (s jakým úmyslem) je sleva či srážka poskytnuta. Krom uvedeného ČÚS č. 019 řeší výhradně poskytnuté (nikoli také přijaté) slevy a srážky.

Jestliže je sleva nebo srážka poskytnuta jako součást původního plnění, pak by se o slevě nebo srážce takto poskytnuté asi skutečně mohlo účtovat do tržeb. Čteme-li ČÚS č. 019 bod 4.1.1 pečlivě, pak docházíme ke zjištění, že budeme-li případ, kdy je sleva či srážka poskytnuta jako motivace k dalším nákupům, účtovat do tržeb, pak zřejmě nenaplníme věrné a poctivé zobrazení skutečnosti.

Pro doplnění si připomeňme, že české účetní standardy nejsou pro účetní jednotky závazným předpisem.

Je tedy na každé účetní jednotce, aby analyzovala každý druh poskytnuté (nebo přijaté) slevy, srážky, bonusu nebo skonta a teprve poté rozhodla, jak bude o případu, v souladu s věrným a poctivým obrazem účetnictví, účtovat.

**Společným znakem bonusu a skonta je poskytnutí slevy k již (dříve) uskutečněné zakázce nebo prodeji. Jde tedy o zpětné poskytnutí snížení ceny,** přičemž toto snížení ceny se nemusí vázat jen k jednotlivému plnění, ale může jít i o více původních plnění.

Ačkoli pojmy „bonus“ a „skonto“ v legislativě vymezeny nenalezneme, chápeme bonus jako snížení prodejní ceny, zatímco skonto je určitým cenovým zvýhodněním jakožto odměna za splnění platebních podmínek. Lze tedy říci, že skonto považujeme za platební instrument.

### PŘÍKLAD

Prodejce nabízí při úhradě v hotovosti slevu 1,5 % z hodnoty zboží. Odběratel této nabídky využije, odebere zboží v hodnotě 100 000 Kč a fakturu zaplatí při převzetí zboží v hotovosti.

Účetní odběratele správně účtuje o finančním výnosu.

V příkladu není uvažován vliv DPH.

Datum účetního případu	Popis	Částka (Kč)	MD	DAL
12. 6. 2021	<b>Přijátá faktura na zboží:</b>			
	Dětská obuv „capáčky“, 250 ks	100 000	504 (131)	–
	Sleva 1,5 %	1 500	–	668
	K úhradě celkem	98 500	–	321
12. 6. 2021	Úhrada přijaté faktury hotově	98 500	321	211

### ! Upozornění na častý výskyt chyby

V praxi se často chybně účtuje pouze o pořízení zboží v již snížené částce o skonto, tj. špatným postupem u předešlého příkladu by bylo účtování o částce 98 500 Kč účtovým předpisem MD 504 (131)/DAL 321. Došlo by tak k nesprávnému ocenění zásob.

Správný postup zobrazuje účtování o zásobách v nesnížené částce, tj. 100 000 Kč, a zároveň o částce odpovídající skontu, tj. 1 500 Kč, do výnosů.