

# POHLEDÁVKY A VÝNOSY

## Prodej na fakturu

1.1.X1 XYZ dodala firmě ABC 10 jednotek výrobku č. 123 a vystavila fakturu č. 456 splatnou do 30 dnů. Náklady na výrobu jsou 500 a výrobek se běžně prodává za 1 000.

1/1/X1   1.1.X1		
Pohledávka: ABC: č. 456	10 000	
Náklady na prodané zboží	5 000	
Výnosy (tržby)		10 000
Zásoby: Výrobky na skladě: č. 123		5 000

1/31/X1   31.1.X1		
Banka	10 000	
Pohledávka: ABC: č. 456		10 000

## Platební karta a hotovost

1.1.X1 XYZ prodala zboží za 1 000 zákazníkovi, který platil v hotovosti.

1/1/X1   1.1.X1		
Pokladna	1 000	
Náklady na prodané zboží	500	
Tržby		1 000
Zásoby: Zboží		500

Stejná situace s tím, že zákazník zaplatil kreditní kartou, XYZ používá samostatný účet (č. 123) pro tyto platby, a pro jednoduchost periodickou metodu (metodu „B“).

1/1/X1   1.1.X1		
Banka: Účet 123	997	
Odbyt: Poplatky za kreditní karty	3	
Tržby		1 000

Stejná situace s tím, že zákazník zaplatil debetní kartou, XYZ nepoužívá samostatný účet (č. 123) pro tyto platby a poplatky za debetní karty jsou nižší než za kreditní.

1/1/X1   1.1.X1		
Pohledávky: Platební karty	998	
Odbyt: Poplatky za debetní karty	2	
Tržby		1 000

## Discount (prompt payment)

1/1/X1, XYZ delivered 10 units a product to ABC. The product commonly sells for 1,000 per unit on a stand-alone basis. Credit terms were 2/10, net 30. XYZ uses a periodic inventory method. ABC paid the net amount in 10 days.

1/1/X1   1.1.X1		
Trade receivable: ABC: 456	10,000	
Revenue		10,000

1/11/X1   11.1.X1		
Cash in bank	9,800	
Revenue: Prompt payment discount	200	
Trade receivable		10,000

Same facts except ABC was a repeat customer that had paid within 10 days for eight of the last ten purchases. XYZ thus determined that it was highly probable (IFRS) / probable (US GAAP) that it would pay within 10 days for this purchase.

1/1/X1   1.1.X1		
Trade receivable: ABC: 456	10,000	
Revenue (net of discounts)		9,800
Trade receivable: ABC: allowance		200

Alternatively		
Trade receivable: ABC: 456	10,000	
Revenue: Prompt payment discount	200	
Revenue		10,000
Trade receivable: ABC: Discount allowance		200

1/10/X1   10.1.X1		
Cash in bank	9,800	
Trade receivable: ABC: Discount allowance	200	
Trade receivable: ABC: 456		10,000

## Discount (quantity)

XYZ commonly offers a 10% discount on purchases of 100 or more units. 1/1/X1, ABC bought 100 units of a product with a stand-alone, cash selling price of 1,000 per unit. Payment terms were 30 days. XYZ uses a periodic inventory method.

1/1/X1   1.1.X1		
Trade receivable: ABC	90,000	
Revenue (net of discounts)		90,000

## Sleva za včasné zaplacení

1.1.X1 XYZ dodala firmě ABC 10 jednotek výrobku, který se prodává za 1 000 za jednotku. Platební podmínky byly 2 % sleva za úhradu do 10 dnů, jinak 30 dnů. Firma používá periodickou („B“) metodu na sledování zásob. ABC zaplatila čistou hodnotu do 10 dnů.

1/1/X1   1.1.X1	
Pohledávka: ABC: 456	10 000
Výnosy	10 000

1/11/X1   11.1.X1	
Banka	9 800
Výnosy: Sleva za včasnou platbu	200
Pohledávka: firma ABC	10 000

Stejná situace s tím, že ABC byl stávající zákazník, který zaplatil do 10 dnů v osmi z posledních deseti nákupů. XYZ proto konstatovala, že je vysoce pravděpodobné (IFRS) / pravděpodobné (US GAAP), že i za tento nákup zaplatí do 10 dnů.

1/1/X1   1.1.X1	
Pohledávka: ABC: 456	10 000
Výnosy (po odečtení slev)	9 800
Pohledávky: ABC: Opravná položka	200

Alternativně	
Pohledávka: ABC: 456	10 000
Výnosy: Sleva za včasnou platbu	200
Výnosy	10 000
Pohledávky: ABC: Opravná položka na slevy	200

1/10/X1   10.1.X1	
Banka	9 800
Pohledávky: ABC: Opravná položka na slevy	200
Pohledávka: ABC: 456	10 000

## Množstevní sleva

XYZ běžně nabízí slevu 10 % za nákupy přes 100 jednotek. 1.1.X1 ABC koupila 100 jednotek výrobku, který měl samostatnou prodejní cenu 1 000. Splatnost faktury byla 30 dní. Firma používá periodickou („B“) metodu na sledování zásob.

1/1/X1   1.1.X1	
Pohledávka: ABC	90 000
Výnosy (po odečtení slev)	90 000

Alternatively		
Trade receivable: ABC	90,000	
Revenue: Quantity discount	10,000	
Revenue		100,000

1/31/X1   31.1.X1		
Cash in bank	90,000	
Trade receivable		90,000

### Discount (rebate)

XYZ commonly offers 10% rebates on purchases of 100 plus units per annum and this fact is generally known. 1/1/X1, ABC purchased 10 units for 1,000 each. ABC had bought more than 100 in 8 of the past 10 years.

1/1/X1   1.1.X1		
Trade receivable: ABC	10,000	
Revenue (net of discounts)		9,000
Liabilities: Deferred revenue: Rebate obligation: ABC		1,000

Alternatively		
Trade receivable: ABC	10,000	
Revenue: Quantity discounts	1,000	
Revenue		10,000
Liabilities: Deferred revenue: Rebate obligation: ABC		1,000

2/1/X1   1.2.X1		
Cash in bank	10,000	
Trade receivable: ABC		10,000

Up to 11/31/X1, ABC had purchased and paid for 90 units. 12/1/X1, it purchased 10 additional units.

12/1/X1   1.12.X1		
Liabilities: Deferred revenue: Rebate obligation: ABC	9,000	
Revenue (net of discounts)		9,000

Same facts except ABC purchased 20 additional units.

12/1/X1   1.12.X1		
Trade receivable: ABC	9,000	
Liabilities: Deferred revenue: Rebate obligation: ABC	9,000	
Revenue (net of discounts)		18,000

Alternativně		
Pohledávka: ABC	90 000	
Výnosy: Množstevní sleva	10 000	
Výnosy (po odečtení slev)		100 000

1/31/X1   31.1.X1		
Banka	90 000	
Pohledávka		90 000

## Množstevní rabat

XYZ běžně nabízí 10 % rabat na nákupy 100 a víc za rok a tento fakt je obecně znám. 1.1.X1 firma ABC koupila 10 jednotek za 1 000. ABC koupila víc než 100 v osmi z posledních deseti let.

1/1/X1   1.1.X1		
Pohledávka: ABC	10 000	
Výnosy (po odečtení slev)		9 000
Závazek: Odložené výnosy (výnosy příštích období): Rabat: ABC		1 000

Alternativně		
Pohledávka: ABC	10 000	
Výnosy: Množstevní slevy	1 000	
Výnosy		10 000
Závazek: Odložené výnosy: Rabat: ABC		1 000

2/1/X1   1.2.X1		
Banka	10 000	
Pohledávka: ABC		10 000

Do 31.11.X1 ABC koupila a zaplatila za celkem 90 jednotek. 1.12.X1 koupila dalších 10 jednotek.

12/1/X1   1.12.X1		
Závazek: Odložené výnosy: Rabat: ABC	9 000	
Výnosy (po odečtení slev)		9 000

Stejná situace s tím, že ABC pořídila dalších 20 jednotek.

12/1/X1   1.12.X1		
Pohledávka: ABC	9 000	
Závazek: Odložené výnosy: Rabat: ABC	9 000	
Výnosy (po odečtení slev)		18 000

Same facts except, by 12/31/X1, ABC purchased only 80 units.

12/31/X1   31.12.X1		
Liabilities: Deferred revenue: Rebate obligation: ABC	8,000	
Revenue		8,000

Same fact except ABC was a first-time customer that purchased 2 units for cash. XYZ determined it was unlikely DEF would purchase another 98 units by 12/31/X1.

1/1/X1   1.1.X1		
Cash	2,000	
Revenue (net of discounts)		2,000

Up to 6/30/X1 DEF bought 40 units and, on 6/30/X1, another 10. At this point, XYZ reevaluated the situation and concluded that it was at least 75% likely that DEF would buy another 50 by yearend. It granted DEF 30-day credit and then accounted for the transaction as outlined in IFRS 15/ASC 606 Example 24.

6/30/X1   30.6.X1		
Trade receivable: DEF	10,000	
Revenue (net of discounts)		5,000
Liabilities: Deferred revenue: Rebate obligation: DEF		5,000

### Discount (bonus goods)

Rather than a cash discount, XYZ gives customers that buy 100 units per year 10 additional units at no charge. 1/1/X1, ABC bought 10 units. XYZ estimated it was 80% likely it would buy another 90 within the year.

$$909.09 = 1,000 \times 100 \div 110$$

1/1/X1   1.1.X1		
Trade receivable	10,000	
Cost of goods sold	5,000	
Revenue (net of discounts)		9,091
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC		909
Inventory: Finished goods: # 123		5,000

Stejná situace s tím, že ABC koupila jen 80 jednotek ke dni 31.12.X1.

12/31/X1   31.12.X1	
Závazek: Odložené výnosy: Rabat: ABC	8 000
Výnosy	8 000

Stejná situace s tím, že zákazník nakupoval poprvé a koupil 2 jednotky hotově. XYZ usoudila, že není pravděpodobné, že by koupil dalších 98 jednotek do 31.12.X1.

1/1/X1   1.1.X1	
Peníze	2 000
Výnosy (po odečtení slev)	2 000

Do 30.6.X1 DEF pořídila 40 jednotek a stejný den koupila dalších 10. XYZ proto přehodnotila svůj původní odhad a usoudila, že bylo minimálně ze 75 % jisté, že DEF koupí dalších 10 do konce roku. XYZ nabídla společnosti splatnost 30 dní a případ zaúčtovala podle IFRS 15/ASC 606 příklad 24.

6/30/X1   30.6.X1	
Pohledávka: DEF	10 000
Výnosy (po odečtení slev)	5 000
Závazek: Odložené výnosy: Rabat: DEF	5 000

### Zákaznický bonus (bezplatné zboží)

Místo peněžní slevy XYZ nabízí zákazníkům, kteří koupí 100 jednotek za rok, 10 jednotek bezplatně. 1.1.X1 ABC koupila 10 jednotek. XYZ usoudila, že koupí minimálně dalších 90 jednotek během roku.

$$909,09 = 1\,000 \times 100 \div 110$$

1/1/X1   1.1.X1	
Pohledávka	10 000
Náklady na prodané zboží	5 000
Výnosy (po odečtení slev)	9 091
Závazky: Odložené výnosy: Bonus: ABC	909
Zásoby: Výrobky na skladě: č. 123	5 000

By 6/30/X1, ABC purchased 90 units. 6/30/X1, it purchased 10 and XYZ shipped 20.

6/30/X1   30.6.X1		
Trade receivable	10,000	
Cost of goods sold	5,000	
Revenue: Net of discounts		9,091
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC		909
Inventory: Finished goods		5,000
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC	9,091	
Cost of goods sold	5,000	
Revenue: Net of discounts		9,091
Inventory: Finished goods		5,000

Or simply		
Trade receivable	10,000	
Cost of goods sold	10,000	
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC	8,182	
Revenue: Net of discounts		18,182
Inventory: Finished goods		10,000

Same facts except XYZ also maintains a national GAAP book for tax purposes.

US GAAP / IFRS book: 1/1/X1   1.1.X1		
Trade receivable	10,000	
Cost of goods sold	5,000	
Deferred tax asset	182	
Revenue: Net of discounts		9,091
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC		909
Inventory: Finished goods: # 123		5,000
Income tax expense		182
National GAAP book: 1/1/ - 3/31/X1   1.1. - 31.3.X1		
Trade receivable	10,000	
Material consumed	5,000	
Product revenue		10,000
Products		5,000



Do 30.6.X1 ABC koupila 90 jednotek. Stejný den koupila dalších 10 a XYZ poslala 20.

6/30/X1   30.6.X1		
Pohledávka	10 000	
Náklady na prodané zboží	5 000	
Výnosy: po odečtení slev		9 091
Závazky: bonus: ABC		909
Zásoby: Výrobky na skladě		5 000
Závazky: Odložené výnosy: Bonus: ABC	9 091	
Náklady na prodané zboží	5 000	
Výnosy: po odečtení slev		9 091
Zásoby: Výrobky na skladě		5 000

Nebo jednoduše		
Pohledávka	10 000	
Náklady na prodané zboží	10 000	
Závazky: Odložené výnosy: Bonus: ABC	8 182	
Výnosy: po odečtení slev		18 182
Zásoby: Výrobky na skladě		10 000

Stejná situace s tím, že XYZ účtovala pro daňové účely i podle národních standardů.

US GAAP / IFRS: 1/1/X1   1.1.X1		
Pohledávka	10 000	
Náklady na prodané zboží	5 000	
Odložená daň aktivní	182	
Výnosy: po odečtení slev		9 091
Závazky: Odložené výnosy: Bonus: ABC		909
Zásoby: Výrobky na skladě: č. 123		5 000
Daňový náklad (daň z příjmu)		182
Národní GAAP: 1/1/ - 3/31/X1   1.1. - 31.3.X1		
Pohledávka	10 000	
Spotřeba materiálu	5 000	
Tržby za vlastní výrobky		10 000
Výrobky		5 000

US GAAP / IFRS book: 6/30/X1   30.6.X1		
Trade receivable	10,000	
Cost of goods sold	5,000	
Income tax expense	2,000	
Revenue: Net of discounts		9,091
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC		909
Inventory: Finished goods		5,000
Deferred tax asset		2,000
Liabilities: Deferred revenue: Customer Bonus: ABC	9,091	
Cost of goods sold	5,000	
Revenue: Net of discounts		9,091
Inventory: Finished goods		5,000
National GAAP book: 1/1/ - 3/31/X1   1.1. - 31.3.X1		
Trade receivable	10,000	
Material consumed	10,000	
Product revenue		10,000
Products		10,000

### Discount (loyalty points)

XYZ is a retailer. 1/1/X1, it began a loyalty program where customers receive 1 point for each 10-currency unit purchase. Customers deduct points from future purchases at 1 : 1 ratio. In the first quarter, XYZ sold goods for 1,000,000 and issued 100,000 points (for reporting purposes, it recognizes sales and points at the end of each quarter).

$$909,091 = 1,000,000 \div (1+10\%); 90,909 = 1,000,000 - (1,000,000 \div (1+10\%))$$

3/31/X1   31.3.X1		
Cash, Credit card purchases, Consumer credit, etc.	1,000,000	
Revenue: Cash sales		909,091
Liabilities: Q1 loyalty points (unearned revenue): ABC		90,909

During the second quarter, XYZ sold goods valued at 2,000,000 and 50,000 loyalty points were redeemed.

6/30/X1   30.6.X1		
Cash	1,950,000	
Liabilities: Q1 loyalty points (unearned revenue): ABC	50,000	
Revenue: Cash sales		1,772,727
Revenue: Loyalty points		50,000
Liabilities: Q2 loyalty points (unearned revenue): ABC		177,273

US GAAP / IFRS: 6/30/X1   30.6.X1	
Pohledávka	10 000
Náklady na prodané zboží	5 000
Daňový náklad (daň z příjmu)	2 000
Výnosy: po odečtení slev	9 091
Závazky: Odložené výnosy: Bonus: ABC	909
Zásoby: Výrobky na skladě	5 000
Odložená daň aktivní	2 000
Závazky: Odložené výnosy: Bonus: ABC	9 091
Náklady na prodané zboží	5 000
Výnosy: po odečtení slev	9 091
Zásoby: Výrobky na skladě	5 000
Národní GAAP: 1/1/ - 3/31/X1   1.1. - 31.3.X1	
Pohledávka	10 000
Spotřeba materiálu	10 000
Tržby za vlastní výrobky	10 000
Výrobky	10 000

## Zákaznické věrnostní body

XYZ je maloobchodní prodejce. 1.1.X1 zahájil věrnostní program, v němž zákazníkům uděluje 1 bod za každých utracených 10. Zákazníci mohou body uplatnit v poměru 1 : 1. Během prvního kvartálu se prodalo zboží za 1 000 000 a udělilo se 100 000 bodů (za účelem sestavení finanční zprávy XYZ rozpoznává tržby a body kvartálně).

$$909\,091 = 1\,000\,000 \div (1+10\%); 90\,909 = 1\,000\,000 - (1\,000\,000 \div (1+10\%))$$

3/31/X1   31.3.X1	
Peníze, platební karty, spotřebitelské úvěry, atd.	1 000 000
Výnosy: peněžní prodeje	909 091
Závazky: věrnostní body K1: ABC	90 909

Během druhého kvartálu XYZ prodala zboží v hodnotě 2 000 000, včetně 50 000 použitých věrnostních bodů.

6/30/X1   30.6.X1	
Peníze	1 950 000
Závazky: věrnostní body K1: ABC	50 000
Výnosy: peněžní prodeje	1 772 727
Výnosy: věrnostní body	50 000
Závazky: věrnostní body K2: ABC	177 273