

МРС 2: ЗАЛИХЕ - РАЧУНОВОДСТВО ЗА ПОПУСТЕ ПО МСФИ

Попусти (дисконти) су вероватно најпопуларнији алат продаје у бизнису. Многе компаније дају попусте на цену својих производа или услуга у различитим формама, на пример:

Купиш 1, добијеш 1 бесплатно

Добијете 10% попушта на све наруџбе преко 100 НЈ,

Поклон ваучер,

Каса сконто (бону за раније плаћање или плаћање готовим новцем),

И многе друге.

Шта дисконт у стварности значи за рачуновође?

У већини случајева, невоље.

Разлог је то што дисконт директно делује на одмеравање различитих позиција у финансијским извештајима и њихов потенцијални рачуноводствени третман (тајминг и књижење).

У овом чланку, се објашњава како би ви требали да третирате дисконте из перспективе и продавца и купца.

Продавци дају попусте.

Када продавац даје попуст то директно делује на износ његових прихода.

Логично због тога, ви за смернице треба да погледате МСФИ 15 Приходи од уговора са купцима.

И стари стандард МРС 18 Приходи пар.7 и нови стандард МСФИ 15 одређују да ви треба да признате приходе умањене за попуст.

Другим речима, попусти смањују износ ваших прихода и не представљају набавну вредност продате робе или трошкове промоције, итд.

На пример, када ви продате машину за 100 и ви одлучите да дате попуст од 3%, онда ви исказујете приходе 97 НЈ, а не приходе од 100 НЈ и трошак (продаје, маркетинга или било чега) од 3.

Ово правило се чини веома базичним и једноставним, али у његовој практичној примени може бити изазова у неким околностима.

Дајемо вам 2 примера.

Пример 1: Попуст купонима

Замислите да руководите e-shop за књиге. Као подстицај ваше продаје, ви шаљете купон за попуст од 5 НЈ који ваши купци могу користити за сваку набавку преко 100 НЈ.

Како би ви рачуноводствено обухватили купон за попуст?

У овом примеру, ви не признајете резервисање у вашим финансијским извештајима за купон за попуст у време дистрибуције купона.

Зашто?

Због тога што не постоји прошли догађај.

Подсетимо се, купац мора да учини набавку преко 100 и само тада ви имате обавезу да обезбедите попуст од 5 НЈ.

Одиста, ви једноставно признајете приходе умањене за 5 НЈ дисконта када је купон откупљене.

Пример 2: Купиш 1, добијеш 1 бесплатно

Уместо да дајете купон за попуст, ви једноставно обећате испоруку књиге *Анализа финансијских извештаја* бесплатно за сваку куповину књиге *Процена вредности капитала* за 50 НЈ.

Ви нормално продајете књигу *Анализа финансијских извештаја* за 10 НЈ, њена набавна вредност на вашим залихама је 6 НЈ и набавна вредност књиге *Процена вредности капитала* је 35 НЈ.

Шта сада радите?

По МРС 18, ви једноставно признајете приход за обе књиге у износу од 50 НЈ и набавну вредност продате робе у износу од 41 НЈ (35+6).

Трошак бесплатне ставке није у овом случају трошак маркетинга или промоције, јер бесплатна ставка повећава приходе (потпора потрошњи).

Према МСФИ 15, рачуноводствени третман је исти ако су обе књиге испоручене у исто време.

Међутим, ако сте ви испоручили *Процену вредности капитала* у Септембру и *Анализу финансијских извештаја* у Октобру због недостатка залиха, онда је потребно да поделите цену трансакције од 50 НЈ на основу релативне самосталне продајне цене и признате приходе у складу са тим.

Прецизније:

Укупна самостална продајна цена: $50 \text{ НЈ} + 10 \text{ НЈ} = 60 \text{ НЈ}$

Приходи се алоцирају на *Процену вредности капитала*: $50/60 * 50 = 42 \text{ НЈ}$ и признају у Септембру.

Приходи се алоцирају на *Анализу финансијских извештаја*: $10/60 * 50 = 8 \text{ НЈ}$ и признају се у Октобру.

Набавна вредност продате робе се признаје у складу са приходим.

Рачуноводствени третман код купца када он добије попуст је потпуно другачија прича.

Тада је потребно да посматрате МРС 2 Залихе, МРС 16 Некретнине, постројења и опрема или друге сличне стандарде за смернице.

Оба стандарда и МРС 2 и МРС 16 прописују како треба да почетно одмеравате позиције Некретнина, постројења и опреме или залиха и по њима је потребно набавну вредност умањити за попусте.

Међутим, застанимо овде.

Ви треба да испитате разлог због којег сте добили попуст.



Ако сте ви добили попуст као смањење набавне цене залиха, онда ви тај попуст треба да одбијете од њиховог трошка (набавне вредности).

Када се попуст добија као рефундација неког трошка продаје онда се овај попуст не одбија од трошка (набавне вредности), већ се третира као добитак (остали приход).

Други третман се односи на каса сконто, тј. на попуст који се добија за брзо плаћање. Ови попусти не треба третирали као финансијски приход (dobitak већ он смањује трошак (набавну вредност).

Пример 3 Работи на залихе

Супермаркет жели да набави 1.000 чоколада. Која је њихова набавна вредност на основу следећих информација:

Куповна цена по јединици 5 НЈ

Дисконт за количину од 1.000 комада: 10%

Каса сконто: 2% када се плати у року од 30 дана 30

Удео у трошковима штампања флајера: 1%

Ако супермаркет намерава да плати у року од 30 дана, онда треба смањити трошак залиха за износ каса сконта.

Учешће у трошковима штампања флајера је јасно рефундирање трошкова продаје и због тога се третира као приход а не као трошак залиха.

Трошак (набавна вредност) залиха је: $5 * 1\ 000 - 5 * 1\ 000 * (10\% + 2\%) = 4.4000$ НЈ

Шта са залихама које се добију бесплатно?

Па, то зависи.

Ако држава (укључујући и државне агенције вам донира неке залихе, онда ви треба да примените стандард МРС 20 Рачуноводствено обухватање државних давања и обелодањивање државне помоћи.

Ако ви примите неку количину залиха бесплатно као поклон уз вашу набавку, онда ви треба да примените стандард МРС 2, тј. да мерите залихе по набавној вредности.

На пример, ви набављате 1.000 комада по 2 НЈ/комаду и примате 50 комада бесплатно, тада ви књижите 1.050 комада у износу од 2.000 НЈ тј. 1,90 НЈ/комаду.

Неке компаније књиже бесплатне залихе по њиховој фер вредности док се на страни потражује у билансу успеха књижи остали приход. Међутим, овај прилаз није у складу са МСФИ.

У овом случају, ви увек треба да цените суштину трансакције и да онда донесите одговарајућу одлуку.

Аутор: мр Драженко Лукач