

MSRP 15 IN SRS 15 S POUDARKOM NA OBRAVNAVNI POPUSTOV

Robert Horvat

- **sprotni popusti,**
- **naknadni popusti,**
- **popusti za dodatno blago in/ali storitve.**

Računovodenje sprotnih popustov

- kupec pravico do popusta dobi hkrati s sklenitvijo pogodbe za nakup blaga in/ali storitev, na katere se popust nanaša;
- ko so izpolnjeni vsi pogoji, se prihodki tako kot doslej pripoznajo do višine prodajne vrednosti blaga in/ali storitev, zmanjšane, za popuste;
- v primerih, ko pogodba vsebuje več različnih vrst blaga in/ali storitev, nova standarda zahtevata striktno ločeno pripoznavanje prihodkov po vseh tistih različnih vrstah blaga in/ali storitev v pogodbi, ki izpolnjujejo pogoje za pripoznavanje kot ločene izvršitvene obveze;
- posledično je zato skupno pogodbeno vrednost posla treba razdeliti na različno blago in/ali storitve v pogodbi;
- standard kot obvezno določa metodo samostojnih prodajnih cen, po kateri se pogodbeno vrednost posla po obvezah razporedi sorazmerno glede na udeležbo samostojne prodajne cene posamezne obveze v vsoti samostojnih prodajnih cen vseh v pogodbi prepoznanih obvez;
- samostojna prodajna cena izvršitvene obveze je cena, po kateri podjetje zaračunava ali bi zaračunalo neko blago ali storitev kupcu, če bi ga prodajalo ločeno (neodvisno) od drugega blaga in/ali storitev v pogodbi.

Računovodenje sprotnih popustov

Primer 1:

Podjetje sklene pogodbo o prodaji 100 kosov proizvoda A, ki ga bodo kupcu dobavili v marcu, in 300 kosov proizvoda B, ki ga bodo kupcu dobavili v aprilu. Dogovorjena prodajna cena na enoto proizvoda A znaša 10 € in ne vključuje nobenega popusta, medtem ko je za proizvod B dogovorjena cena 4 € za kos in vključuje 20 odstotkov popusta, ki je opredeljen tudi v pogodbi (redna cena proizvoda B torej znaša 5 €).

Razdelitev transakcijske cene po metodi samostojnih prodajnih cen

Izvršitvena obveza	Prodajna cena po pogodbi	Samostojna prodajna cena	Delež samostojne prodajne cene	Razdelitev transakcijske cene
Blago A	$100 \times 10 = 1.000 \text{ €}$	$100 \times 10 = 1.000 \text{ €}$	$1.000 / 2.500 = 0,4$	$0,4 \times 2.200 = 880 \text{ €}$
Blago B	$300 \times 4 = 1.200 \text{ €}$	$300 \times 5 = 1.500 \text{ €}$	$1.500 / 2.500 = 0,6$	$0,6 \times 2.200 = 1.320 \text{ €}$
SKUPAJ	2.200 €	2.500 €	1	2.200 €

Vidimo lahko, da je popust razdeljen tako, da 120 € odpade na blago A, 280 € pa na blago B, čeprav je v pogodbi opredeljeno, da se v celoti nanaša samo na blago B.



- **Dovoljena izjema od uporabe metode samostojnih prodajnih cen za razdelitev popustov:**

Popust se lahko v celoti razporedi zgolj na eno ali več, vendar ne na vse izvršitvene obveze v pogodbi, če so izpolnjena vsa naslednja merila:

- a) podjetje redno prodaja vsako ločeno blago ali storitev (ali vsako skupino ločenega blaga ali storitev) pogodbi tudi na samostojni osnovi,*
- b) podjetje na samostojni osnovi tudi redno prodaja skupino (ali skupine) nekaterih enot tega ločenega blaga ali storitev s popustom glede na samostojne prodajne cene blaga ali storitev v posamezni skupini,*
- c) V prejšnji točki opisan(i) popust(i) je/so v bistvu enak(i) kot popust v pogodbi, analiza blaga ali storitev v posamezni skupini pa zagotavlja vidne dokaze glede izvršitvene obveze (ali obvez), na katero/-e se nanaša celoten popust v pogodbi.*



Primer 2:

Operater mobilne telefonije s kupcem sklene pogodbo za naročniški paket z vezavo dveh let. Cena paketa znaša 50 € mesečno, kupcu pa v paketu pripada tudi brezplačni GSM aparat, katerega siceršnja prodajna cena znaša 200 €. Hkrati kupec ob sklenitvi naročniškega razmerja kupi še dve dodatni leti garancijske dobe za GSM aparat, ki ga je sicer prejel brezplačno. Cena podaljšane garancije znaša 50 €. Skupna transakcijska cena posla torej znaša 1.200 € za dve leti naročniškega paketa plus 50 € za podaljšano garancijo.

Operater sicer vsako od naštetih stvari redno prodaja tudi ločeno. Samostojne prodajne cene v tem primeru znašajo:

- 45 € mesečno za naročniški paket,
- 200 € za GSM aparat in
- 50 € za dvoletno podaljšanje garancijske dobe.

Računovodenje sprotnih popustov

Razdelitev transakcijske cene po metodi samostojnih prodajnih cen

Izvršitvena obveza	Prodajna cena po pogodbi	Samostojna prodajna cena	Delež samostojne prodajne cene	Razdelitev transakcijske cene
Naročniško razmerje	1.200 €	24 x 45 = 1.080 €	1.080 / 1.330 = 0,812	0,812 x 1.250 = 1.015,0 €
GSM aparat	0 €	200 €	200 / 1.330 = 0,150	0,150 x 1.250 = 187,5 €
Garancija	50 €	50 €	50 / 1.330 = 0,038	0,038 x 1.250 = 47,5 €
SKUPAJ	1.250 €	1.330 €	1	1.250 €

Razdelitev transakcijske cene z direktnim pripisom popusta

Izvršitvena obveza	Razdelitev cene med paket in garancijo	Razdelitev transakcijske cene med naročniško razmerje in GSM aparat			
		Samostojna prodajna cena		Delež samost. prodajne cene	Razdelitev transak. cene
Naročniško razmerje z GSM aparatom	1.200 €	Naročniško razmerje	1.080 €	1.080 / 1.280 = 0,84	0,84 x 1.200 = 1.008 €
		GSM aparat	200 €	200 / 1.280 = 0,16	0,16 x 1.200 = 192 €
		SKUPAJ	1.280 €	1	1.200 €
Garancija	50 €				
SKUPAJ	1.250 €				

Računovodenje naknadnih popustov



- znižanja cen, ki so kupcem obračunana naknadno glede na to, kdaj so bili proizvodi in/ali storitve, na katere se nanašajo prodani;
- delovanje je retroaktivno, kar pomeni, da se nanašajo na blago in/ali storitve, ki so pred tem že bili prodani in zaračunani po redni ceni;
- ločimo dva osnovna tipa: (1) diskrecijski naknadni popusti in (2) zavezujoči naknadni popusti.

Računovodenje diskrecijskih naknadnih popustov

- so znižanja cen, ki ob sklenitvi pogodbe kupcu še na noben način (ne eksplicitno ne implicitno ali kako drugače) niso bila obljubljena;
- podjetje nima nobene obveze, da kupcu tak popust odobri, kupec pa tudi ne nobene podlage, da bi ga lahko utemeljeno pričakoval;
- kadar podjetje ob sklepanju pogodbe tudi nima nobenih načrtov, da bi kupcu tak popust odobrilo, niti nobena dejstva in okoliščine ob sklepanju pogodbe ne kažejo, da bi tak namen obstajal, potem se taki popusti računovodijo šele, ko so kupcu naknadno odobreni;
- če pa podjetje že ob sklepanju pogodbe pričakuje, da bo kupcu odobrilo naknadno znižanje cene, veljavno tudi za nazaj, potem je takšne pričakovane popuste potrebno računovoditi po pravilih za variabilna nadomestila, ker v trenutku sklenitve pogodbe znesek pričakovanega nadomestila ni fiksni;
- podjetje lahko v tem primeru v transakcijsko ceno in prihodke vključi samo znesek nadomestila, ki ga dejansko pričakuje;
- znesek pričakovanega nakladnega popusta se zato izloči in se zanj oblikuje obveznost za povračilo kupcu.

Računovodenje diskrecijskih naknadnih popustov

Primer 3:

Podjetje sklene letno pogodbo o prodaji 1200 kosov proizvoda X, ki jih bo kupcu dobavljalo vsak mesec po 100 kosov. Dogovorjena prodajna cena znaša 1.000 € za kos, kar pomeni skupno pogodbeno vrednost posla 1,200.000 € (100.000 € mesečno). Ker gre za novega kupca na novem trgu, na katerem podjetje še ni prisotno, tak posel predstavlja odlično odskočno desko za njegovo uveljavitev na tem trgu. Posledično zato že ob sklenitvi pogodbe podjetje načrtuje, da bo kupcu še pred iztekom pogodbe ponudilo 20-odstotno znižanje cene svojih proizvodov, veljavno tudi za nazaj, da bi ga tako spodbudilo k sklenitvi dodatnih poslov in podpori pri pridobivanju novih kupcev.

*Evidentiranje mesečne prodaje**

	Debet	Kredit
Mesečna prodaja 100 kosov		
Terjatve do kupcev	100.000	
Obveznost povračila		20.000
Prihodki		80.000

Računovodenje zavezujočih naknadnih popustov

- so znižanja cen, ki se kupcem obračunajo za nazaj, ko ti izpolnijo nek v naprej določen pogoj;
- zavezujoči so zato, ker v trenutku sklenitve pogodbe obstaja bodisi eksplicitna bodisi implicitna obljuba podjetja, na podlagi katere kupec utemeljeno pričakuje, da jih bo deležen, če izpolni določen pogoj;
- tipičen primer so količinski popusti, ko ima podjetje objavljen cenik ali sklenjeno pogodbo, po katerem/-i kupcu, ki doseže določeno količino ali vrednost nakupov, pripada popust, ki velja tudi za že prodane proizvode (torej za nazaj);
- tudi ti popusti se računovodijo po pravilih za variabilna nadomestila, saj v trenutku sklenitve posla del nadomestila ni fiksen, ampak je odvisen od tega, ali bo kupec izpolnil pogoje za naknadni popust ali ne;
- poleg količinskih popustov v to kategorijo sodijo še nekatere druge vrste popustov, kot so popusti kupcem iz naslova jamstva cene, popusti za zgodnejše plačilo in podobni; skupno vsem je, da veljajo za nazaj in zato v trenutku sklepanja pogodbe transakcijska cena za prodano blago ni fiksna.

Računovodenje zavezujočih naknadnih popustov

Primer 4:

Podjetje ima s kupcem sklenjeno pogodbo o dobavi izdelkov X, v kateri je cena odvisna od količine, ki jo kupec kupi v koledarskem letu, in sicer:

- do vključno 2000 prodanih kosov izdelka v koledarskem letu brez popusta,
- več kot 2000 prodanih kosov izdelka v koledarskem letu 5 € popusta za kos.

Popust se kupcu obračuna ob koncu leta in velja za vse do tedaj prodane proizvode. Redna cena proizvoda znaša 50 €. Podjetje ob sklenitvi pogodbe **po metodi najverjetnejšega zneska (izida)** ocenjuje, da bo kupcu prodalo več kot 2000 kosov obravnavanega proizvoda. Transakcijska cena v tem primeru znaša 45 € za kos, saj bo kupec po pričakovanjih upravičen do količinskega popusta v višini 5 € za kos.

Podatki o prodanih količinah in cenah po posameznih naročilih/četrtnjih

Naročilo	Količina v kosih	Prodajna cena	Ocenjena transakcijska cena na kos	Ocenjena transakcijska cena skupaj
1	600	50 €	45 €	27.000 €
2	700	50 €	45 €	31.500 €
3	1000	50 €	45 €	45.000 €
4	1000	50 €	45 €	45.000 €

Računovodenje zavezujočih naknadnih popustov

Evidentiranje prodaje po posameznih naročilih/četrletjih

	Debet	Kredit
1. naročilo/četrletje (600 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	30.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		27.000
Obveznost povračila		3.000
2. naročilo/četrletje (700 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	35.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		31.500
Obveznost povračila		3.500
3. naročilo/četrletje (1000 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	50.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		45.000
Obveznost povračila		5.000
4. naročilo/četrletje (1000 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	50.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		45.000
Obveznost povračila		5.000

Računovodenje zavezujočih naknadnih popustov

Primer 5:

Vse enako kot v primeru 4, le da podjetje transakcijsko ceno oceni **po metodi pričakovane vrednosti**. Podjetje ocenjuje, da je 40-odstotna verjetnost, da kupec ne bo presegel količine 2000 kosov in zato ne bo upravičen do količinskega popusta. Podjetje prav tako ocenjuje, da je verjetnost, da bo kupec upravičen do 5 € popusta, 60-odstotna. Pričakovana vrednost za znesek popusta na tej osnovi znaša 3 € ($0,4 \times 0 \text{ €} + 0,6 \times 5 \text{ €}$), kar pomeni transakcijsko ceno v višini 47 € za kos (50 € redne cene – 3 € pričakovanega popusta).

Podatki o prodanih količinah in cenah po posameznih četrtnjih

Naročilo	Količina v kosih	Prodajna cena	Ocenjena transakcijska cena na kos	Ocenjena transakcijska cena skupaj
1	600	50 €	47 €	28.200 €
2	700	50 €	47 €	32.900 €
3	1000	50 €	45 €	45.000 €
4	1000	50 €	45 €	45.000 €



Evidentiranja prodaje po posameznih naročilih/četrletjih

	Debet	Kredit
1. naročilo/četrletje (600 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	30.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		28.200
Obveznost povračila		1.800
2. naročilo/četrletje (700 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	35.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		32.900
Obveznost povračila		2.100
3. naročilo/četrletje (1000 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	50.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		$45.000 - 2.600^* = 42.400$
Obveznost povračila		$5.000 + 2.600^* = 7.600$
4. naročilo/četrletje (1000 kosov)		
Terjatve do kupcev (50 €/kos)	50.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		45.000
Obveznost povračila		5.000

* Popravek zaradi preveč pripoznanih prihodkov za prvi dve naročili/četrletji (1300 kosov x 2 €).

Primer 6:

Podjetje sklene pogodbo o prodaji 1000 kosov proizvoda X po ceni 100 € za kos, v kateri se zaveže, da bo kupcu poravnalo celotno razliko v ceni, če bo v roku treh mesece znižalo ceno za enako blago, ki ga je prodalo kupcu. Podjetje ob sklenitvi pogodbe predvideva, da bo v prihodnjem mesecu izvedlo prodajno akcijo, v kateri bo vsem kupcem proizvod X ponudilo po znižani ceni 90 € za kos.

Evidentiranje prodaje z jamstvom cene

	Debet	Kredit
Sklenitev pogodbe		
Terjatve do kupcev	100.000	
Prihodki (ocenjena transakcijska cena)		90.000
Obveznost povračila		10.000
Uresničitev cenovnega jamstva (akcijsko znižanje je znašalo 92 €)		
Obveznost povračila	10.000	
Denar (vračilo nadomestila kupcu)		8.000
Prihodki (prenos presežka obveznosti povračila)		2.000

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

- so popusti, ki se ne nanašajo na blago in/ali storitve v sklenjeni pogodbi, ampak na blago in/ali storitve, ki ga/jih bo kupec šele (morda) kupil;
- takšni popusti se praviloma ne računovodijo po pravilih za variabilno nadomestilo, kot pri naknadnih popustih, ampak po posebnih pravilih za možnosti dodatnih nakupov s popustom;
- standard zahteva, da se pogodbeni možnost pridobitve dodatnega blaga in/ali storitev po znižani ceni ali brezplačno pripozna kot posebna/ločena izvršitvena obveza pogodbe, kadar kupcu daje stvarno pravico, ki je sicer brez sklenitve te pogodbe ne bi prejel;
- da se možnost za nakup dodatnega blaga in/ali storitev šteje kot stvarna pravica, mora kupcu dana ugodnost biti večja, kot bi jo imel, če pogodbe, s katero je takšno ugodnost pridobil, ne bi sklenil;
- podjetje mora zato pri ugotavljanju, ali stvarna pravica obstaja, upoštevati tudi vse ostale popuste, ki so kupcu na voljo neodvisno od sklenjene pogodbe;
- samostojna prodajna cena take izvršitvene obveze se določi v višini popustov, ki naj bi jih kupec iz naslova dane možnosti realiziral; izločiti je treba popuste, ki so kupcu na voljo neodvisno od sklenjene pogodbe.

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Primer 7:

Podjetje sklene pogodbo o prodaji izdelka A, čigar prodajna cena znaša 100.000 €. Kupec hkrati s pogodbo pridobi tudi možnost kasnejšega nakupa izdelka B s 50-odstotnim popustom, veljavno en mesec. Podjetje sicer izdelek B redno prodaja za 50.000 €. Podjetje v opazovanem obdobju tudi vsem drugim kupcem nudi 20-odstotni popust na izdelek B, neodvisno od tega, ali so pred tem z njim sklenili kako pogodbo ali ne. Podjetje verjetnost, da bo kupec možnost za nakup izdelka B izkoristil, ocenjuje na 50 odstotkov. Samostojna prodajna cena stvarne/materialne pravice se na podlagi navedenih predpostavk oceni v znesku 7.500 € (= 50% verjetnost, da bo kupec izdelek B kupil \times 30% popust, ki velja kot stvarna pravica \times 50.000 € redne prodajne cene izdelka B).

Razdelitev transak. cene med prodano blago in stvarno pravico za dodatno blago

Izvršitvena obveza	Pogodbena vrednost	Samost. prod. cena	Delež samostojne prodajne cene	Razdelitev transakcijske cene
Izdelek A	100.000 €	100.000 €	$100.000 / 107.500 =$ 0,9302	$0,9302 \times 100.000 \text{ €} =$ 93.020 €
Stvarna pravica (B)	—	7.500 €	$7.500 / 107.500 =$ 0,0698	$0,0698 \times 100.000 \text{ €} =$ 6.980 €
SKUPAJ	100.000 €	107.500 €	1	100.000 €

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Evidentiranje pogodbe s popustom za dodatno blago in/ali storitve

	Debet	Kredit
Kupec kupi izdelek A		
Terjatve do kupcev za izdelek A	100.000	
Prihodki od prodaje izdelka A		93.020
Pogodbena obveznost za stvarno pravico		6.980
a) Kupec kupi izdelek B s popustom		
Terjatve do kupcev za izdelek B s 50-odstotnim popustom	25.000	
Pogodbena obveznost	6.980	
Prihodki od prodaje izdelka B		31.980
b) Možnost nakupa izdelka B s popustom poteče		
Pogodbena obveznost	6.980	
Prihodki od prodaje izdelka A		6.980

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Primer 8:

Podjetje ima vzpostavljen sistem, po katerem vsakemu kupcu, s katerim sklene pogodbo v vrednosti vsaj 100 €, pripada kupon za 15-odstotni popust ob naslednjem nakupu. Podjetje s kupcem sklene pogodbo v vrednosti 130 €, na podlagi katere ta pridobi en kupon za 15-odstotni popust ob naslednjem nakupu. Na podlagi preteklih izkušenj podjetje ocenjuje, da je unovčenih približno 75 odstotkov vseh izdanih kuponov, in da povprečen nakup kupca znaša 50 €.

Ker je kupec na podlagi svojega nakupa pridobil samo en kupon, to pomeni oceno pričakovanega popusta ob naslednjem nakupu v višini 5,63 € (= 1 kupon × 75% verjetnost unovčitve × 50 € povprečnega nakupa × 15% popust).

Razdelitev transak. cene med prodano blago in stvarno pravico za dodatno blago

Izvršitvena obveza	Pogodbena vrednost	Samost. prod. cena	Delež samostojne prodajne cene	Razdelitev transakcijske cene
Blago	130 €	130 €	$130 / 135,63 = 0,9585$	$0,9585 \times 130 \text{ €} = 124,61 \text{ €}$
Stvarna pravica	-	5,63 €	$5,63 / 135,63 = 0,0415$	$0,0415 \times 130 \text{ €} = 5,39 \text{ €}$
SKUPAJ	130 €	135,63 €	1	130 €

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Evidentiranje prodaje s kuponom za popust ob naslednjem nakupu

	Debet	Kredit
Kupec kupi blago v vrednosti 130 € in prejme kupon		
Denar v blagajni	130,00	
Prihodki od prodaje		124,61
Pogodbena obveznost		5,39
a) Kupec ob naslednjem nakupu v višini 50 € unovči kupon		
Denar v blagajni	42,50	
Pogodbena obveznost	5,39	
Prihodki od prodaje		47,89
b) Kupon poteče		
Pogodbena obveznost	5,39	
Prihodki od prodaje		5,39

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Primer 9:

Podjetje ima s kupcem sklenjeno pogodbo, po kateri cena za prvih 1000 kosov izdelka v koledarskem letu znaša 500 € za kos, za vse nadaljnje kose pa 480 € za kos. Podjetje za konkretnega kupca ocenjuje, da bo v koledarskem letu kupil skupaj 3000 kosov navedenega izdelka. To pomeni, da bo kupec skupaj realiziral za 40.000 € (= 2000 kosov x 20 € popusta na kos). Ocenjena transakcijska cena posla tako znaša 1,460.000 € oziroma 486,67 € na kos.

Razdelitev transakcijske cene med pogodbeno blago in stvarno pravico za prvih 1000 kosov

Izvršitvena obveza	Pogodbena vrednost	Samostojna prodajna cena	Delež samostojne prodajne cene	Razdelitev transakcijske cene
Blago	500.000 €	500.000 €	$500.000/540.000 = 0,9259$	$0,9259 \times 500.000 \text{ €} = 462.950 \text{ €}$
Stvarna pravica	—	$2000 \times 20 = 40.000 \text{ €}$	$40.000/540.000 = 0,0741$	$0,0741 \times 500.000 \text{ €} = 37.050 \text{ €}$
SKUPAJ	500.000 €	540.000 €	1	500.000 €

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Evidentiranje količinskega popusta za dodatno blago in/ali storitve

	Splošni model		Dovoljena alternativa	
	Debet	Kredit	Debet	Kredit
1. naročilo za 600 kosov				
Terjatve do kupcev	300.000		300.000	
Pogodbena obveznost		22.230		8.000
Prihodki od prodaje		277.770 (462,95)		292.000 (486,67)
2. naročilo za 400 kosov				
Terjatve do kupcev	200.000		200.000	
Pogodbena obveznost		14.820		5.333
Prihodki od prodaje		185.180 (462,95)		194.667 (486,67)
3. naročilo za 1000 kosov				
Terjatve do kupcev	480.000		480.000	
Pogodbena obveznost	18.525		6.667	
Prihodki od prodaje		498.525 (498,53)		486.667 (486,67)
4. naročilo za 1500 kosov				
Terjatve do kupcev	720.000		720.000	
Pogodbena obveznost	18.525		6.666	
Prihodki od prodaje		738.525 (492,35)		*726.666 (484,44)

* Količina preseže začetno ocenjenih 3000 kosov, zato je transakcijsko ceno treba oceniti na novo. Ta zdaj znaša 1,700.000 € (= 3500 x 500 € – 2500 x 20 € popusta) oziroma 485,71 € na kos. Prihodki za zadnje naročilo tako znesejo 728.571 €. Ker pa so bili za prva tri naročila pripoznani po 0,9524 € višji ceni, jih je sedaj treba popraviti navzdol za 1.904,76 € (= 2000 x 0,9524 €), kar znese 726.666 €.

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Primer 10:

Podjetje vsem kupcem, ki v tekočem letu sklenejo več kot 100.000 € pogodb, na vse dodatne pogodbe nudi popust v višini 10 odstotkov. Za konkretnega kupca podjetje ocenjuje, da bo v tekočem letu z njim sklenilo skupaj za okoli 150.000 € prodajnih pogodb. Na tej osnovi lahko ugotovimo, da bo ta kupec, če se predpostavka o skupni vrednosti sklenjenih pogodb uresniči, v tekočem letu od podjetja dobil skupaj za 5.000 € popustov ($= 0,1 \times 50.000 \text{ €} = 10\text{-odstotni popust} \times \text{vrednost pogodb preko } 100.000 \text{ €}$).

Razdelitev transakcijske cene med pogodbeno blago in/ali storitve in stvarno pravico iz naslova obljube popusta za dodatno blago in/ali storitve

Izvršitvena obveza	Pogodbena vrednost	Samostojna prod. cena	Delež samostojne prodajne cene	Razdelitev transakcijske cene
Blago in/ali storitve	100.000 €	100.000 €	$100.000 / 105.000 = 0,9524$	$0,9524 \times 100.000 \text{ €} = 95.240 \text{ €}$
Stvarna pravica	–	5.000 €	$5.000 / 105.000 = 0,0476$	$0,0476 \times 100.000 \text{ €} = 4.760 \text{ €}$
SKUPAJ	100.000 €	105.000 €	1	100.000 €

Računovodenje popustov za dodatno blago in/ali storitve

Evidentiranje količinskega popusta za dodatno blago in/ali storitve

	Debet	Kredit
Kupec sklene prvo pogodbo v vrednosti 50.000 €		
Terjatve do kupcev	50.000	
Pogodbena obveznost		2.380
Prihodki od prodaje		47.620
Kupec sklene drugo pogodbo v vrednosti 50.000 €		
Terjatve do kupcev	50.000	
Pogodbena obveznost		2.380
Prihodki od prodaje		47.620
Kupec sklene tretjo pogodbo v vrednosti 25.000 €		
Terjatve do kupcev (upoštevani popusti)	22.500	
Pogodbena obveznost	2.380	
Prihodki od prodaje		24.880
Kupec sklene četrto pogodbo v vrednosti 30.000 €		
Terjatve do kupcev (upoštevani popusti)	27.000	
Pogodbena obveznost	2.380	
Prihodki od prodaje		29.380



HVALA ZA POZORNOST