

## PRODEJ POUŽITÉHO ZBOŽÍ A JEJICH ÚČTOVÁNÍ<sup>1</sup>

### Sale of used goods and its accounting

*Jindřich Činčura*

#### 1. Úvod

Typickými společnostmi, jimiž se zabývá účetní nauka, jsou z hlediska provozní oblasti podniky obchodní a výrobní, které jsou ale prvotními dodavateli statků koncovému spotřebiteli. Praxe je ale bohatší, existuje velké množství firem prodávajících již použité zboží (tzv. „z druhé ruky“). Někoho by napadly malé bazary, které si vystačí s daňovou evidencí, ale existují i velké firmy s povinností vést podvojný účetnictví (např. větší autobazary). Zároveň pravidla tohoto prodeje se mohou dosti lišit z hlediska vlastnických práv a zodpovědnosti a účetnictví by tyto nuance mělo zohlednit. Zvláštností je i to, že naše firma má při jednom obchodu v podstatě dva zákazníky – kupujícího a prodávajícího (jemuž zprostředkovává službu).

#### 2. Typy obchodů

Z hlediska prodeje již použitého zboží se nabízí v podstatě tři možnosti. První možností je odkup věci, kdy vlastnictví i odpovědnosti přechází z prodávajícího na zprostředkovatele. Druhou možností je komisní prodej, kde vlastnictví zůstává prodávajícímu, zprostředkovatel věc přechovává, dle ustanovení občanského zákoníku odpovídá za vlastnosti prodávané věci. Třetí možností je pak inzerce, kdy zprostředkovatel zveřejní nabídku a zkontaktuje kupujícího s prodávajícím, přičemž prodávanou věc nepřebírá, ani za ni neručí. V dalším nabídnu příklad prodeje automobilu za 300.000,- Kč s 15% marží z hlediska zprostředkovatele.

#### 2.1 Odkup prodávané věci

Při tomto způsobu prodeje zprostředkovatel je běžným obchodníkem, realizace obchodu je záležitostí kupních smluv (upraveno v §409-470 Obchodního zákoníku a Zákonem č.513/1991 Sb.) a vydělává na rozdílu své nákupní a prodejní ceny (marži). Obchodník pak účtuje přes účet 132 - Zboží na skladě a v prodejnách, 504 - Prodané zboží a 604 - Tržby za zboží.

#### Příklad:

- 1) odkup automobilu od původního majitele (jeho přijetí)
- 2) odkup automobilu od původního majitele (jeho úhrada)
- 3) prodej automobilu – předání zákazníkovi
- 4) prodej automobilu – tržba

131-Pořízení zboží	132-Zboží na skladě a v prodejnách	504-Prodané zboží
2) 300	1) 300	3) 300
4) 345	2) 300	4) 345

<sup>1</sup> Příslušnost' ku grantovej úlohe

## 2.2 Komisní prodej

Při tomto způsobu prodeje zprostředkovatel zboží převezme k úschově a nabízí k prodeji za cenu, k níž si připočte marži. Zároveň za zboží ručí, ale nemá ho ve svém majetku. Často bývá určena lhůta, po níž je možný prodej za nižší cenu, nebo se zboží vrací prodávajícímu. Tento obchod se řídí ustanoveními §737-741 občanského zákoníku (zákon č. 40/1964). České účetnictví se striktně drží vlastnického principu, tudíž našemu zprostředkovateli zbývá pouze podrozvahová evidence (účty skupin 75-79) a samozřejmě skladová evidence. Skupinu 75 můžeme ponechat na eventuelní evidenci finančního leasingu a pro komisní prodej použít skupinu 76. Zároveň, dle mého názoru, při prodeji zboží v komisi ztrácí prodávající svá vlastnická práva, takže se vracíme do předchozího typu – závazek se stává závazkem vůči dodavatelům při využití analytické evidence (321.2 – Dodavatelé - závazky z komisního prodeje). Navýšení ceny je provizí – tudíž službou.

### Příklad:

- 1) převzetí automobilu do komise
- 2) prodej automobilu
- 3) zrušení podrozvahové evidence

76-Zboží přijaté do komise		76-Závazky ze zboží v komisi		502-Tržby z prodeje služeb	
1)	300				
	3)	300	3)	300	2)
					45
321.2-Dodavatelé (komisní prodej)		Jiná aktiva, pasiva			
	2)	300	2)	345	

Zde si myslím, že pro správnější řešení bychom se mohli inspirovat u finančního leasingu, kde je na mezinárodním poli majetek veden u obou (majitele i uživatele). I zde zprostředkovatel sice zboží v komisi nevlastní, ale očekává z něj budoucí ekonomický prospěch, zároveň je odpovědný za jeho stav. Situace by se pak přiblížila typu prodeje s odkupem, zboží a závazek z něj by pak byly vykázány v rámci svých tříd odděleně v rámci analytické evidence. Přesto i zde je navýšení ceny provizí za službu. Některé bazary by mohly mít plné regály či parkoviště aut a takřka nulové zásoby, což by tento způsob odstranil.

### Příklad:

- 1) převzetí automobilu do komise
- 2) prodej automobilu
- 3) vypořádání závazku z komise

132.9-Zboží přijaté do komise		321.9-Dodavatelé (komisní prodej)		502-Tržby z prodeje služeb	
1)	300				
	2)	300	3)	300	2)
					45
Jiná aktiva, pasiva					
	2)	345	3)	300	

### 2.3 Inzerce

V tomto typu obchodu zprostředkovatel pouze zveřejní nabídku (eventuelně zkontaktuje kupujícího s prodávajícím), přičemž prodávanou věc nepřebírá, ani za ni neručí. Zde zprostředkovatel pouze pobírá platbu za zveřejnění inzerátu, případně za jeho prodloužení. Tato služba bývá poskytována i bezplatně s příjmy z doprovodných reklam (Annonce, internetové bazary, atd.). Případná provize pak také bývá mnohem nižší a buď konstantní, nebo odvozená spíše z velikosti inzerátu. Pro těžší vymahatelnosti bývá platba za inzeráty požadována předem, a tudíž bychom měli využít účet záloh.

#### Příklad:

- 1) příjem poplatku
- 2) zveřejnění inzerátu

211-Pokladna	324-Přijaté zálohy	502-Tržby z prodeje služeb
1) 1	2) 1   1) 1	2) 1

### 3. Závěr

Při prodeji použitého zboží je zajímavá osoba zprostředkovatele. Jeho příspěvek k obchodu se může pohybovat od prostého zveřejnění inzerátu, přes komisioní prodej až po odkoupení prodávané věci. Krajní možnosti jsou účetně bez problémů, zato komisioní prodej nabízí více možností řešení. Česká republika se drží vlastnického principu, kdy zprostředkovatel prodeje zboží nevlastní a tudíž ho vede jen na podrozvahových účtech. Dle mého názoru, přesnější by bylo vykazování tohoto zboží v aktivech. Komisioní prodej není záležitostí pouze prodeje „z druhé ruky“, i ekonomicky silní odběratelé mohou tlačit své dodavatele ke komisionímu prodeji a tím k pro sebe menšímu riziku a delším dobám splatnosti.

#### Abstrakt:

Příspěvek se zabývá různými způsoby prodeje použitého zboží. Rozebírá principy a účtování zprostředkovatele u inzerce, komisioního prodeje a u odkupu. U komisioního prodeje rozebírá současný přístup, který respektuje princip vlastnických práv a nabízí alternativní řešení uznávající zboží v komisi v aktivech vzhledem k budoucímu ekonomickému prospěchu.

**Klíčová slova:** použité zboží, komisioní prodej, inzerce, odkoupení zboží

#### Summary:

Article solves different types of sale of used goods. It is aimed for principles and accounting of these trades represented by advertising, consignment sale and trade considering to agent. By the consignment sale is shown current arrangement respecting ownership rights, it offers alternative which report consigned goods by both seller and agent in assets due to future economic profit.

**Key words:** used goods, consignment sale, advertising, trade

**JEL klasifikace:** M41

### **Použitá literatura**

- [1] Kovanicová, D.: Finanční účetnictví v kontextu současného vývoje. Polygon, Praha 1997.
- [2] Občanský zákoník, zákon č. 40/1964 Sb. ve znění pozdějších předpisů
- [3] Odchodní zákoník, zákon č. 513/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů
- [4] České účetní standardy

### **Kontakt**

Jindřich Činčura, Ing., katedra finančního účetnictví a auditingu, FFÚ VŠE v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, tel.: +420 777 649 852, e-mail: [j.cincura@email.cz](mailto:j.cincura@email.cz)