

Příklad na rezervy

Podnik prodává lednice, na které poskytuje záruku 2 roky..

V roce 2005 měl tržby ve výši 20 mil.; náklady na prodané zboží činily 15 mil. Dle zkušeností z minulých let odhaduje, že výše záručních oprav bude cca 10% tržeb.

V roce 2006 dosáhly skutečné náklady na záruční opravy (řešené dodavatelsky) výše 1,5 mil.

Podnik v tomto roce revidoval svůj odhad – počítá s tím, že i v roce následujícím pravděpodobně skutečné opravy budou rovněž ve výši 1,5 mil.

V roce 2007 činily náklady na skutečné záruční opravy 1 mil. Zjistěte vliv na HV v jednotlivých letech.

(r. 2005 vliv na HV -2mil.;

r. 2006 vliv na HV -1mil.;

r. 2007 vliv na HV +0,5mil.)

Příklad na pohledávky

Počáteční zůstatek vůči odběratelům je k 1. lednu roku xxxx je 0.

Během roku xxxx podnik prodá zboží (které nakoupil za 400 mil.) za 500 mil.

Podnik prodává pouze na fakturu, zákazníci neplatí hotově.

Do konce roku nebyly uhrazeny pohledávky v celkové výši 40 mil., z čehož 10 mil. jsou pohledávky po splatnosti. (!!! Podnik má zkušenost, že 25% pohledávek po splatnosti nebývá už nikdy uhrazeno.)

V dalším roce (x+1) jsou veškeré pohledávky pocházející z minulého roku uhrazeny – kromě pohledávky ve výši 2 mil. – dlužník bohužel zemřel a není, kdo by za něj hradil.

Během roku x+1 podnik opět prodá stejné množství zboží za stejnou cenu.

Do konce roku neuhradili vůči našemu podniku své závazky dva odběratelé v celkové výši 50 mil, z toho 20 mil. jsou pohledávky po splatnosti. V obou letech je třeba zjistit netto hodnotu pohledávek a HV.

Kontrolní čísla:

rok x: netto hodnota pohledávek 37,5; HV b. o. 97,5

rok x+1: netto hodnota pohledávek 45; HV b. o. 95,5