

הנחות פרוגרסיביות

מבוא

בעולם המסחר קיימת חשיבות רבה לניהול יחסי ספק-לקוח באמצעות תמריצים. אחת הצורות המקובלות היא מתן **הנחות פרוגרסיביות**, המהוות כלי שיווקי ופיננסי כאחד. הנחות אלה ניתנות ללקוח בהתאם להיקף הרכישות המצטבר, ומעודדות הגדלת מחזור המכירות.

למנהלי חשבונות חשוב להבין את אופן רישום ההנחות הללו, שכן הן משפיעות ישירות על מחזור המכירות, על המלאי, על המיסוי (מע"מ) ועל דוחות כספיים.

הסבר תיאורטי

הגדרה

הנחה פרוגרסיבית היא הנחה שניתנת ללקוח על פי סולם קבוע מראש, בהתאם להיקף הרכישה המצטברת בתקופה מסוימת (חודש, רבעון, שנה). ככל שהיקף הקניות גדול יותר – שיעור ההנחה עולה. לדוגמה:

- רכישה עד 10,000 ₪ – אין הנחה.
- רכישה בין 10,001 ₪ ל-20,000 ₪ – הנחה של 5%.
- רכישה מעל 20,000 ₪ – הנחה של 10%.

סוגי הנחות פרוגרסיביות

1. **הנחה מצטברת** – (Cumulative) ההנחה מחושבת בסוף התקופה, על בסיס סך הקניות.
2. **הנחה מדורגת** – (Graduated) ההנחה ניתנת לפי מדרגות. לדוגמה: על 10,000 ₪ הראשונים אין הנחה, על 10,000 ₪ הבאים – 5%, על היתרה – 10%.

חשיבות חשבונאית

- בעת מתן ההנחה יש להפחית את סכום המכירה או לרשום זיכוי ללקוח.
- יש לרשום גם את השפעת ההנחה על חשבון המע"מ (מע"מ עסקאות או מע"מ תשומות).
- ההנחות נרשמות כהפחתת הכנסה, ולא כהוצאה.

דוגמאות מספריות

דוגמה 1 – הנחה פרוגרסיבית מצטברת

חברת "פרחים" מכרה ללקוח במהלך חודש ינואר סחורה בסך 25,000 ₪ + מע"מ. על פי ההסכם:

- עד 20,000 ₪ – אין הנחה.
- מעל 20,000 ₪ – הנחה של 10% על הסכום שמעל 20,000 ₪.

חישוב ההנחה:

$$25,000 - 20,000 = 5,000 \Rightarrow 5,000 \times 10\% = 500$$

סך הכל הנחה: 500 ₪.

פיורי חשבונאות ויעוץ

לומדים חשבונאות עם ויקטור פיורי

פקודת יומן:

- חובה: מכירות סחורה 500 ₪.
- חובה: מע"מ עסקאות 85 ₪.
- זכות: לקוחות 585 ₪.

דוגמה 2 – הנחה פרוגרסיבית מדורגת

לקוח רכש סחורה ב-30,000 ₪ + מע"מ. תנאי ההנחות:

- על 10,000 ₪ הראשונים – אין הנחה.
- על 10,000 ₪ הבאים – 5%.
- על היתרה – 10%.

חישוב ההנחה:

- 10,000 ₪ – אין הנחה.
- $10,000 \times 5\% = 500$
- $10,000 \times 10\% = 1,000$
- סה"כ הנחה: 1,500 ₪.

פקודת יומן:

- חובה: מכירות סחורה 1,500 ₪.
- חובה: מע"מ עסקאות 255 ₪.
- זכות: לקוחות 1,755 ₪.

דוגמה 3 – מתן זיכוי בסוף שנה

חברה מעניקה ללקוח הנחה פרוגרסיבית שנתית לפי מחזור מכירות:

- עד 100,000 ₪ – אין הנחה.
 - מעל 100,000 ₪ – הנחה של 3% על כל המחזור.
- היקף הרכישות בפועל: 120,000 ₪ + מע"מ.

חישוב ההנחה:

$$120,000 \times 3\% = 3,600$$

פקודת יומן בסוף שנה:

- חובה: מכירות סחורה 3,600 ₪.
- חובה: מע"מ עסקאות 612 ₪.
- זכות: לקוחות 4,212 ₪.

תרגילים לתלמידים

1. לקוח רכש סחורה ב־18,000 ש"ח + מע"מ. תנאי ההנחות: עד 20,000 ש"ח – אין הנחה. מה ההנחה שיקבל? הצג פקודת יומן.
2. לקוח רכש סחורה ב־25,000 ש"ח + מע"מ. תנאי ההנחות: עד 20,000 ש"ח – אין הנחה; מעל 20,000 ש"ח – 8%. חשב את ההנחה ורשום את פקודת היומן.
3. לקוח רכש סחורה ב־40,000 ש"ח + מע"מ. תנאי ההנחות:
 - עד 20,000 ש"ח ראשונים – אין הנחה.
 - 10,000 ש"ח הבאים – 5%.
 - היתרה – 10%.
 חשב את ההנחה.
4. חברה מעניקה הנחה שנתית של 2% לכל לקוח שמחזור קנייתו עולה על 150,000 ש"ח. לקוח רכש בסך 180,000 ש"ח. חשב את ההנחה ואת פקודת היומן.
5. לקוח רכש ב־60,000 ש"ח. תנאי ההנחות:
 - עד 30,000 ש"ח – אין הנחה.
 - 30,001–50,000 ש"ח – 5%.
 - מעל 50,000 ש"ח – 7%.
 חשב את סכום ההנחה הכולל.

פתרונות מפורטים

פתרון 1

סך הרכישה: 18,000 ש"ח.
לא עבר את סף 20,000 ש"ח → אין הנחה.
פקודת יומן : לא נרשמת הנחה.

פתרון 2

סכום החיוב מעל 20,000 ש"ח = 5,000 ש"ח.
 $5,000 \times 8\% = 400$

פקודת יומן:

- חובה: מכירות סחורה 400 ש"ח.
- חובה: מע"מ עסקאות 68 ש"ח.
- זכות: לקוחות 468 ש"ח.

פיורי חשבונאות ויעוץ

לומדים חשבונאות עם ויקטור פיורי

פתרון 3

- 20,000 ₪ – אין הנחה.
- $10,000 \text{ ₪} \times 5\% = 500$
- $10,000 \text{ ₪} \times 10\% = 1,000$
- סה"כ הנחה: 1,500 ₪.

פתרון 4

$$180,000 \times 2\% = 3,600$$

פקודת יומן:

- חובה: מכירות סחורה 3,600 ₪.
- חובה: מע"מ עסקאות 612 ₪.
- זכות: לקוחות 4,212 ₪.

פתרון 5

- עד 30,000 ₪ – אין הנחה.
- $20,000 \text{ ₪} \times 5\% = 1,000$ (30,001–50,000 ₪).
- $10,000 \text{ ₪} \times 7\% = 700$ (מעל 50,000 ₪).
- סה"כ הנחה: 1,700 ₪.

סיכום

- הנחות פרוגרסיביות הן כלי שיווקי וחשבונאי לעידוד לקוחות.
- קיימות שתי שיטות מרכזיות: מצטברת ומדורגת.
- יש לרשום את ההנחה כהפחתת מכירות ולא כהוצאה.
- תמיד יש לכלול את השפעת המע"מ בעת רישום ההנחה.
- הבנה נכונה של אופן החישוב והרישום מסייעת במניעת טעויות בדוחות הכספיים ובמע"מ.