HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

15. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

ZBORNIK RADOVA

Svezak II. – stručni radovi

Rovinj, 2014.

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

15. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

Zbornik radova s međunarodne znanstvene i stručne konferencije

Svezak II. – stručni radovi

Rovinj, 2014.

©Copyright 2014.
„HRVATSKI RAČUNOVOĐA"
NEOVISNA UDRUGA RAČUNOVOĐA
POREZNIH SAVJETNIKA I FINANCIJSKIH DJELATNIKA
10 000 Zagreb, Vlaška 68, tel.: 01/4699-700, faks: 01/4699-703

Za nakladnika predsjednik Udruge:
Prof.dr.sc. Vinko BELAK

Organizacijski Odbor konferencije:
Miroslav BUZADŽIĆ, dipl.oec (predsjednik Organizacijskog Odbora)
Dr.sc. Anastasiya ALEKSANDROVA MARCHEVA
Mr.sc. Tatjana DOLINŠEK
Martina HERCEG RENDELI, prof.
Dr.sc. Đurđica JURIĆ
Mr.sc. Dorota KNOPF
Dr.sc. Ljerka MARKOTA
Dr.sc. Urszula MICHALIK
Dr.sc. Dolores PUŠAR BANOVIĆ
Dr.sc. Miroslawa MICHALSKA-SUCHANEK

UDK 657/657.3/658.14/658.8/336.2

ISBN 978-953-7828-08-0 (cjelina)
ISBN 978-953-7828-07-3 (svezak II)

Grafička priprema i tisak:
EDIT d.o.o., Zagreb, Vlaška 64/III

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu

Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem: **878821**
Sva prava pridržana. Autori su odgovorni za jezičnu i tehničku ispravnost radova.

Predgovor

Ove godine obilježava se petnaesta obljetnica održavanja konferencije Računovodstvo i Menadžment (RiM).

Kontinuitet održavanja konferencije rezultat je potrebe za neprekidnom razmjenom znanja i iskustava između znanstvenika i stručnjaka iz područja računovodstva i menadžmenta.

Znanstveni i stručni radovi objavljeni u ovom Zborniku rezultat su profesionalnog angažmana autora ne samo iz Hrvatske već i iz drugih zemalja Europe. Raznolikost tema ponovo ukazuje na činjenicu kako je područje menadžmenta i računovodstva i dalje otvoreno za nova istraživanja.

Udruga računovođa, poreznih savjetnika i financijskih djelatnika „Hrvatski računovođa" već druge godine organizira konferenciju u suradnji s RRiF Visokom školom za financijski menadžment koji su za ovu godinu izabrali Rovinj, plavi biser Jadrana, kao mjesto održavanja konferencije.

Zahvaljujemo svim autorima, koautorima i recenzentima na uloženom trudu koji je u konačnici omogućio realizaciju ovogodišnje konferencije i objavu ovog Zbornika.

Za uredništvo
Dr.sc. Đurđica Jurić

U Rovinju 5. lipnja 2014.

SADRŽAJ

PREDGOVOR III

Mladena Bedeković, dipl.oec.

FINANCIJSKO IZVJEŠTAVANJE I ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA MALIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ 1

Mr.sc. Melita Cita; Milan STANIĆ, univ.spec.oec.

UTJECAJ RAZLIČITIH METODA PROCJENE UMANJENJA VRIJEDNOSTI POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA REZULTAT POSLOVANJA ODABRANOG PODUZEĆA 13

Dr.sc. Olivera Đurić; Dr.sc. Ljiljana MALEŠEVIĆ

FISKALNA DECENTRALIZACIJA I PROBLEMI NAPLATE POREZA NA IMOVINU U SRBIJI 23

Dr.sc. Zvezdan Đurić

PORODIČNO POLJOPRIVREDNO GAZDINSTVO I FARM MENADŽMENT U FUNKCIJI RAZVOJA POLJOPRIVREDE U SRBIJI 35

Željka Kadlec, struč.spec.oec.

MOGUĆNOSTI I UPRAVLJANJE BUZZ MARKETINGOM SUKLADNO MARKETINŠKIM STRATEGIJAMA 47

Tajana Kramar Šandl, univ.spec.oec.; Ksenija KRAMAR, dipl. oec.

POREZNI ASPEKT VRIJEDNOSNOG USKLAĐENJA FAKTORING POTRAŽIVANJA 61

Dr. Ana Lalević Filipović; Mr. Selma DEMIROVIĆ

FINANSIJSKO IZVJEŠTAVANJE ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U SVIJETLU EVROPSKIH INTEGRACIJA 73

Dr.sc. Saša Muminović,

IZAZOVI DOKAZIVANJA OPRAVDANOSTI TRANSFERNIH CIJENA KOD LOHN POSLOVA 85

Dr.sc. Zdravka Petković; Dr.sc. Radica Jovanović; Dr.sc. Olivera Karić Nedeljković

PREDNOSTI PLAĆANJA POREZA ELEKTRONSKIM PUTEM 93

Mladena BEDEKOVIĆ, dipl.oec.,
Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici, Virovitica, Hrvatska

FINANCIJSKO IZVJEŠTAVANJE I ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA MALIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

SAŽETAK RADA

Financijski izvještaji moraju biti sastavljeni u skladu s računovodstvenim načelima i standardima te kao takvi trebaju biti razumljivi, pouzdani i usporedivi. U Republici Hrvatskoj primjena Hrvatskih standarda financijskog izvještavanja (HSFI) namijenjena je malim i srednjim poduzećima sa ciljem zadovoljenja specifičnih potreba financijskog izvještavanja. Na temelju analize strukturnih i komparativnih financijskih izvještaja malih poduzeća te na temelju analize financijskih pokazatelja dobivamo uvid u kvalitetu njihovog poslovanja. Cilj rada je prikazati važnost analize uspješnosti i sigurnosti poslovanja malih poduzeća u Republici Hrvatskoj kako bi se kvalitetnijim korištenjem računovodstvenih informacija mogao osigurati opstanak i daljnji razvoj malih poduzeća u dugom roku.

Ključne riječi: *financijski izvještaji, Hrvatski standardi financijskog izvještavanja, analiza financijskih izvještaja, financijski pokazatelji, mala poduzeća*

FINANCIAL REPORTING AND FINANCIAL REPORT ANALYSIS AT SMALL ENTERPRISES IN CROATIA

ABSTRACT

Financial reports must be written in accordance with accounting principles and standards, and should be understandable, reliable, and comparable. In the Republic of Croatia, application of Croatian financial report standards (Hrvatski standardi financijskog izvještavanja – HSFI) is intended for small and medium enterprises. The goal of such set standards is to satisfy the specific needs of financial reporting. Based on the comparison if structural and comparable financial reports by small and medium enterprises and based on the analysis of financial indicators we can get an insight into the quality of their business activities. The goal of this

paper is to present the importance of doing analyses of efficacy and business safety at small and medium enterprises because more quality usage of accounting information could ensure the survival of small enterprises and their further development.

Key words:*financial reports, Croatian financial report standards, financial report analysis, financial indicators, small enterprises*

1. UVOD

Normativni okvir računovodstva u Republici Hrvatskoj određen je zakonima, računovodstvenim standardima i propisima. U skladu s čl.13. Zakona o računovodstvu, Hrvatski standardi financijskog izvještavanja (HSFI) koriste se za pripremanje i prezentiranje financijskih izvještaja kod malih i srednjih poduzeća. Analizom financijskih izvještaja malih poduzeća dobivamo jasnu sliku poslovanja i vrijednosti poduzeća. Dobiveni podaci predstavljaju važnu podlogu za donošenje odluka vlasnika, ali ti podaci mogu biti od koristi i drugim korisnicima analize financijskih izvještaja kao što su kreditori, dobavljači, kupci, potencijalni ulagači, zaposlenici, država, šira javnost.

2. MALA PODUZEĆA I NJIHOVA OBILJEŽJA

Odbor za standarde financijskog izvještavanja odgovoran je za donošenje i tumačenje HSFI-e kao i za praćenje razvoja računovodstvene regulative. Kroz obrađivanje najznačajnijih pozicija financijskih izvještaja putem 17 standarda regulirano je financijsko izvještavanje malih poduzeća. Prema Zakonu o računovodstvu na temelju pokazatelja iznosa ukupne aktive, prosječnog broja radnika i ukupnog prihoda koji poduzetnici utvrđuju na zadnji dan poslovne godine razlikujemo mala, srednja i velika poduzeća.

Tablica 1.: Uvjeti razvrstavanja poduzetnika prema Zakonu o računovodstvu

	MALI PODUZETNICI (ne prelaze dva od tri uvjeta)	**SREDNJI PODUZETNICI** (prelaze dva uvjeta koji vrijede za male poduzetnike, ali ne prelaze dva od tri sljedeća uvjeta)	**VELIKI PODUZETNICI**
UKUPNA AKTIVA	**32.500.000,00**	**130.000.000,00**	prelaze dva od tri uvjeta koji vrijede za srednje poduzetnike
UKUPNI PRIHOD	**65.000.000,00**	**260.000.000,00**	
PROSJEČAN BROJ RADNIKA	**50**	**250**	

Izvor: prilagođeno prema Zakonu o računovodstvu , N.N 109/07, 54/13

Kriteriji klasifikacije dobivaju na značenju jer se njima određuju prava i obveze svakog poduzetnika, a mijenjaju se sukladno promjenama u gospodarstvu i okolnostima. U Četvrtoj direktivi Europske unije sa svrhom harmonizacije financijskog izvještavanja pod malim poduzećima podrazumijevaju se subjekti kojima je vrijednost aktive manja od 4,4 mil. eura, vrijednost prihoda manja od 8,8 mil. eura te zapošljavaju manje od 50 zaposlenih (Ramljak i Žager, 2013).

Tablica 2.: Klasifikacija poduzeća prema Četvrtoj direktivi EU

KRITERIJI RAZVRSTAVANJA PODUZEĆA	MIKRO PODUZEĆE	MALO PODUZEĆE	VELIKO PODUZEĆE
UKUPNA AKTIVA	**350.000 €**	**4.400.000 €**	**17.500.000 €**
UKUPNI PRIHOD	**700.000 €**	**8.800.000 €**	**35.000.000 €**
PROSJEČAN BROJ ZAPOSLENIH	**10**	**50**	**250**

Izvor: prilagođeno prema Ramljak, B., Žager, K., (2013): Stanje i razvoj financijskog izvještavanja malih i srednjih poduzeća u RH i EU, Računovodstvo i financije, br. 7

U Republici Hrvatskoj u 2011.godini od ukupnog broja aktivnih poduzeća prema podacima Državnog zavoda za statistiku s obzirom na kriterij broj poduzeća i udjel prema veličini poduzeća na mala poduzeća se odnosi 6,8% , 0,3% se odnosi na velika poduzeća dok ostalih 92,9% na mikro i srednja poduzeća.

Tablica 3.: Broj poduzeća i udjeli prema veličini poduzeća u 2011.godini

	BROJ PODUZEĆA	MIKRO % do 10 zaposlenih	MALA % od 10 – 49 zaposlenih	SREDNJA % od 50-249 zaposlenih	VELIKA % preko 250 zaposlenih	UKUPNO %
NEFINANCIJSKO POSLOVNO GOSPODARSTVO	**153.687**	**91,7**	**6,8**	**1,2**	**0,3**	**100**

Izvor: prilagođeno prema: Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske- Priopćenja i statistička izvješća (2013), http://www.dzs.hr/

Mali poduzetnici su obvezni sastaviti bilancu, račun dobiti i gubitka te bilješke uz financijske izvještaje (čl.15.st.10. Zakon o računovodstvu) te su obvezni u financijskim izvještajima prikazati objektive podatke financijskog položaja i uspješnosti poslovanja. Bilanca prikazuje financijsku snagu malog poduzeća na točno određeni dan jer je u njoj sažeta vrijednost imovine, obveza i kapitala. Račun dobiti i gubitka ukazuje na uspješnost poslovanja te se sastavlja za određeno obračunsko razdoblje. Prikazuje prihode i rashode te financijski rezultat poslovanja koji se dobije sučeljavanjem prihoda i rashoda.

Poveznica između bilance i računa dobiti i gubitka je upravo financijski rezultat poslovanja koji može biti iskazan kao dobit ili gubitak obračunskog razdoblja. Bilješke uz financijske izvještaje daju precizniju i jasniju sliku računovodstvenih informacija sadržanima u bilanci i računu dobiti i gubitka (Dečman, 2012). Podaci iskazani u financijskim izvještajima (bilanci i računu dobiti i gubitka) malih poduzetnika trebaju biti prikazani u kunama za prethodnu i za tekuću godinu, te se moraju čuvati u izvorniku, i to trajno. Svi financijski izvještaji trebaju se promatrati u ovisnosti jedan o drugom pa i izvještaji kao što je Izvještaj o novčanom toku i Izvještaj o promjenama kapitala iako mala poduzeća nisu obvezna sastavljati te financijske izvještaje.

Ukoliko su vrijednosni papiri malih poduzetnika uvršteni na organizirano tržište tada postoji obveza malih poduzeća za sastavljanje svih financijskih izvještaja kao što to moraju i velika poduzeća (Guzić,2014).

Prema Smrekar (2009) zakonska regulativa financijskog izvještavanja nailazi na brojne probleme u različitim zemljama stoga se komparativnom analizom zakonske regulative u Republici Hrvatskoj i EU nastoji obuhvatiti kompletan pregled najvažnijih područja financijskog izvještavanja.

Proces pojednostavljivanja financijskog izvještavanja malih poduzeća bez ugrožavanja kvalitete financijskih izvještaja predmet je proučavanja međunarodnih i domaćih stručnjaka. Za financijsko izvještavanje od velikog su značenja izmjene IV Direktive EU. Računovodstvena regulativa RH prilagođava se direktivama i zahtjevima koje su povezane sa financijskim izvještavanjem. (Ramljak i Žager, 2013). Sama analiza financijskih izvještaja orijentirana je na novčane ili vrijednosne informacije te kao takva teži naglašavanju sigurnosti i uspješnosti u budućnosti. Osnovni zadatak analize financijskih izvještaja je da se prepoznaju slabosti poduzeća ukoliko ih ima, ali i da se iskoriste sve prednosti koje mogu pomoći da se poduzeće dugoročno održi (Žager i sur., 2008).

3. FINANCIJSKA ANALIZA PODATAKA IZ FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA MALIH PODUZEĆA

Financijski izvještaji moraju dati uvid u istinit i vjerodostojan prikaz stvarnog stanja poslovanja poduzeća. Izvješćivanje počinje godišnjim popisom imovine, potraživanja i obveza, a završava javnom objavom financijskih izvješća ukoliko obveza javne objave postoji (Skupina autora, 2014). Postupci analize financijskih izvještaja obuhvaćaju horizontalnu i vertikalnu analizu.

U nastavku rada napravljena je analiza financijskih izvještaja malih poduzeća na uzorku od dva društva s ograničenom odgovornosti (d.o.o.) iz Virovitice sa područja Virovitičko podravske županije od ukupno 37 poduzeća koji imaju iste kriterije promatranja. Kriteriji su poslovna godina 2011. i 2012.

godina, najveći broj zaposlenih u tom razdoblju, da su poduzeća u privatnom vlasništvu od osnivanja te da pripadaju području djelatnosti prerađivačke industrije. Izvori informacija preuzeti su sa stranica Financijske agencije te su kao takvi dodatno strukturirani za potrebe pisanja ovog rada.

Tablica 4.: Financijski rezultati izabranih poduzetnika X i Y u 2011. i 2012. godini

	PODUZETNIK X		Indeks 2012/11	PODUZETNIK Y		Indeks 2012/11
	2011	2012		2011	2012	
DUGOTRAJNA IMOVINA	627.632	568.358	90,56	4.753.414	3.173.346	66,76
KRATKOTRAJNA IMOVINA	7.218.587	4.074.272	56.44	6.173.736	7.677.538	124,36
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI	81.532	102.396	125,58	-	-	-
UKUPNA AKTIVA	7.927.751	4.745.026	59.85	10.927.150	10.850.884	99,30
KAPITAL I REZERVE	1.905.210	-839.162	-	7.640.557	8.052.488	105,39
REZERVIRANJA	299.124	-	-	-	-	-
DUGOROČNE OBVEZE	1.522.731	1.021.239	67,07	1.897.848	1.564.548	82,44
KRATKOROČNE OBVEZE	4.200.686	4.562.949	108,62	1.388.745	1.233.848	88,85
UKUPNO PASIVA	7.927.751	4.745.026	59,85	10.927.150	10.850.884	99,30
BROJ ZAPOSLENIH	154	119	77,27	53	47	88,67
UKUPNI PRIHODI	20.943.597	11.899.384	56,82	15.859.236	13.790.901	86,96
UKUPNI RASHODI	20.897.444	14.643.756	70,07	14.771.192	13.270.516	89,84
DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	46.153	-2.744.372	-	1.088.044	520.385	47,83
POREZ NA DOBIT	40.251	-	-	194.794	-	-
DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	5.902	-2.744.372	-	893.250	520.385	58,26

Izvor: Prilagođeno prema :Registar godišnjih financijskih izvještaja, Financijska agencija

U nastavku rada na temelju navedenih financijskih podataka prikazana je analiza financijskih izvještaja kako bi se dobile informacije o sigurnosti i uspješnosti poslovanja izabranih malih poduzeća.

3.1. HORIZONTALNA ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA MALIH PODUZEĆA

Osnovni cilj financijskog izvještavanja je pružanje informacija o financijskom položaju i o uspješnosti poslovanja zainteresiranim korisnicima (Žager i sur., 2008). Horizontalna analiza provodi se na temelju komparativnih financijskih izvještaja. Informacije dobivene ovakvom analizom govore nam o dinami-

ci kretanja i tendencijama pojedinih pozicija u bilanci i računu dobiti i gubitka. Analizirajući promjene pozicija više uzastopnih godina ili analizirajući pozicije te ih uspoređujući s baznom godinom dobivamo vjerodostojnije rezultate analize koje možemo izraziti apsolutno ili relativno (Dečman, 2012).

Na primjeru promatranog poduzeća X u Tablici 5. prikazana je horizontalna analiza bilance odnosno iznosi povećanja/smanjenja pojedinih kategorija u bilanci.

Tablica 5. Horizontalna analiza bilance promatranog poduzeća X za razdoblje 2012./2011.godine

PODUZEĆE X	GODINA		iznos povećanja/ smanjenja 2012/2011	% povećanja/ smanjenja 2012/2011
	2011	2012		
DUGOTRAJNA IMOVINA	627.632	568.358	-59.274	-9.44
KRATKOTRAJNA IMOVINA	7.218.587	4.074.272	-3.144.315	-43,56
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZD. I OBRAČUNATI PRIHODI	81.532	102.396	20.864	25,59
UKUPNA AKTIVA	**7.927.751**	**4.745.026**	**-3.182.725**	**-40,15**
KAPITAL I REZERVE	1.905.210	-839.162	-	-
REZERVIRANJA	299.124	-	-299.124	-100,00
DUGOROČNE OBVEZE	1.522.731	1.021.239	-501.492	-32.93
KRATKOROČNE OBVEZE	4.200.686	4.562.949	362.263	8,62
UKUPNO PASIVA	**7.927.751**	**4.745.026**	**-3.182.725**	**- 40.15**

Izvor: Rad autora prema podacima iz Registra financijskih izvještaja, Financijska agencija

Ukupna aktiva poduzeća X u promatranom razdoblju se smanjila za 3.182.725 kn odnosno za 40,15%. Uzrok smanjena je pad vrijednosti kratkotrajne imovine za 43,56% te dugotrajne imovine za 9,44%. Uzrok smanjenja je prema podacima iz Bilježaka uz financijske izvještaje promatranog poduzeća posljedica prodaje i rashodovanja dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine te smanjenja najvećim djelom kratkoročnih potraživanja od kupaca. U 2012. godini poduzeće je ostvarilo gubitak razdoblja od 2.744.372,26 kn. Rezerviranja su ukinuta u 2012.godini jer je istekao jamstveni rok na radove koje poduzeće obavlja. Dugoročne obveze su smanjenje za 32,93% i najvećim djelom su posljedica podmirenja obveza prema državi s osnove reprogramiranja poreznog duga iz prethodnih godina.

3.2. VERTIKALNA ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA MALOG PODUZEĆA

Vertikalna analiza financijskih izvještaja podrazumijeva uspoređivanje u jednoj promatranoj godini određenih pozicija financijskih izvještaja sa ukupnom veličinom koja pripada pojedinoj kategoriji (Dečman, 2012). Uobičajena je praksa da se pojedine pozicije aktive i pasive bilance izračunavaju kao postotak od ukupne aktive ili pasive, a kod računa dobiti i gubitka pojedine pozicije financijskog izvještaja izračunavaju se kao postotak od neto prodaje (prihoda od prodaje). U nastavku je na primjeru poduzeća X prikazana i vertikalna analiza bilance te na temelju te analize se mogu donijeti zaključci vezani za sigurnost poslovanja promatranog poduzeća.

Tablica 6.: Vertikalna analiza bilance za promatrano poduzeće X u 2011 i 2012 godini

	PODUZEĆE X			
	2011	2012	% 2011	% 2012
DUGOTRAJNA IMOVINA	627.632	568.358	7,92	11,98
KRATKOTRAJNA IMOVINA	7.218.587	4.074.272	91,05	85,86
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZD. I OBRAČUNATI PRIHODI	81.532	102.396	1,03	2,16
UKUPNA AKTIVA	**7.927.751**	**4.745.026**	**100,00**	**100,00**
KAPITAL I REZERVE	1.905.210	-839.162	24,03	-17,68
REZERVIRANJA	299.124	-	3,77	-
DUGOROČNE OBVEZE	1.522.731	1.021.239	19,21	21,52
KRATKOROČNE OBVEZE	4.200.686	4.562.949	52,99	96,16
UKUPNO PASIVA	**7.927.751**	**4.745.026**	**100,00**	**100,00**

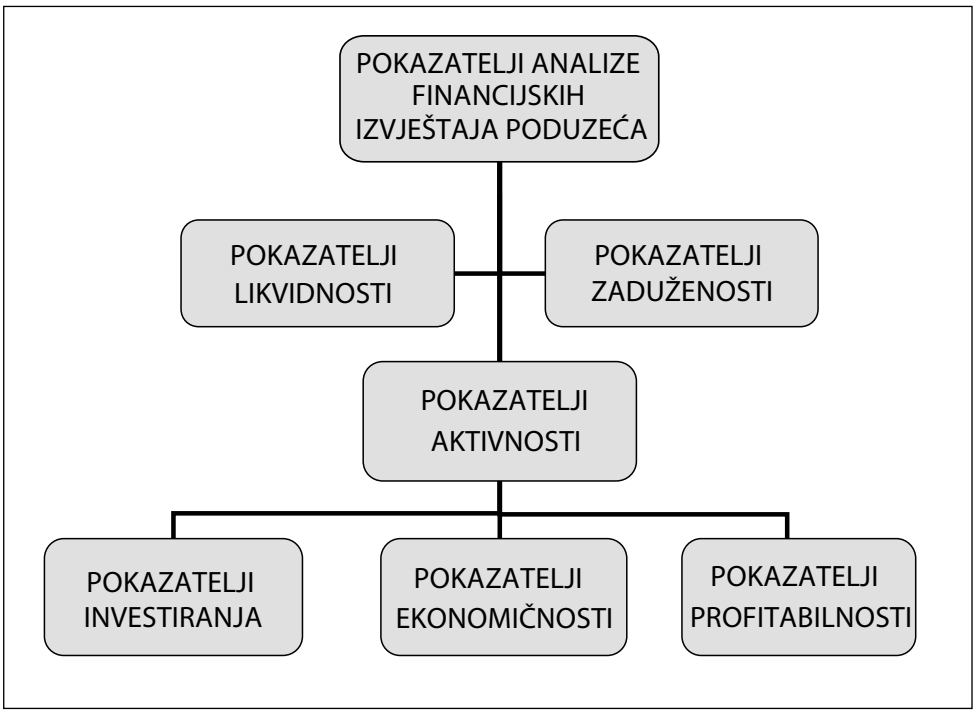
Izvor: Rad autora prema podacima iz Registra financijskih izvještaja, Financijska agencija

Odnos dugotrajne i kratkotrajne imovine u 2011.godini je 8:91, a u 2012. godini 12:86. Uvidom u bilancu promatranog poduzeća najveći udio u kratkotrajnoj imovini odnosi se na potraživanja čak 82% u 2011.godini odnosno 80% u 2012.godini što nas navodi na zaključak da promatrano poduzeće ima problema s naplatom potraživanja što i pokazuju pokazatelji aktivnosti prilikom izračunavanja koeficijenta obrtaja potraživanja i trajanja naplate potraživanja u danima koji iznosi 105 dana. Vidljiv je negativni trend kretanja udjela vlastitog financiranja. Prema Žager i sur. (2008) strukturni financijski izvještaji od velike su važnosti prilikom uspoređivanja s financijskim izvještajima drugih poduzeća te ukoliko je u privredi prisutna inflacija.

3.3. ANALIZA POMOĆU FINANCIJSKIH POKAZATELJA

S obzirom na vremensku dimenziju možemo govoriti o dvije skupine pokazatelja. Prva skupina pokazatelja obuhvaća proučavanje poduzeća unutar određenog vremenskog razdoblja te se za te potrebe koristi račun dobiti i gubitka, druga skupina pokazatelja govori o financijskom položaju poduzeća u trenutku podudaranja s datumom sastavljanja bilance. Financijski pokazatelji stvaraju informacijsku podlogu nužnu za donošenje poslovnih odluka u danom trenutku i u budućnosti (Žager i sur., 2008). Pojedini pokazatelji koriste se zavisno o veličini poduzeća, djelatnosti, interesa ulagača i vlasnika te sami za sebe ne pokazuju puno. Potrebno ih je usporediti sa standardnim veličinama u istim ili sličnim poduzećima iste grupacije. Žager i sur. (2008) navode da su temeljni kriteriji dobrog poslovanja kriterij sigurnosti (likvidnost, zaduženost) i kriterij uspješnosti poslovanja (ekonomičnost, profitabilnost, investiranje). Pokazatelji aktivnosti mogu se promatrati i kao kriterij uspješnosti i kao kriterij sigurnosti.

Slika 1. Pokazatelji analize financijskih izvještaja poduzeća



Izvor: Prilagođeno prema: Žager. K., Mamić Sačer, I.,Sever.S.,Žager L.(2008): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb, str.244.

U nastavku u Tablici 7. prikazani su neki od financijskih pokazatelja poduzeća koji su predmet analiziranja u ovom radu kako bi se vidjelo u kojoj mjeri ta poduzeća zadovoljavaju kriterije uspješnosti i kriterije sigurnosti poslovanja.

Tablica 7. Financijski pokazatelji poslovanja poduzeća X i Y u 2011 g. i 2012. godini

	PODUZEĆE X		**PODUZEĆE Y**	
	2011	2012	2011	2012
POKAZATELJI LIKVIDNOSTI				
Koeficijent tekuće likvidnosti	1,72	0,89	4,45	6,22
Koeficijent financijske stabilnosti	0,18	-3,12	0,49	0,32
POKAZATELJI ZADUŽENOSTI				
Koeficijent zaduženosti	0,73	1,20	0,30	0,26
Koeficijent vlastitog financiranja	0,24	-0,18	0,70	0,74
POKAZATELJI AKTIVNOSTI				
Koeficijent obrta ukupne imovine	2,67	2,56	1,45	1,27
Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	2,90	2,92	2,57	1,80
POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI				
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	1,00	0,81	1,07	1,04
POKAZATELJI PROFITABILNOSTI [1]				
Bruto marža profita	0,22%	-23,06%	6,86%	3,77%
Bruto rentabilnost imovine	0,59%	-59,11%	9,96%	4,80%
Rentabilnost vlastitog kapitala	0,31%	-	11,69%	6,46%

Izvor: Rad autora prema podacima iz Registra financijskih izvještaja, Financijska agencija

Na temelju podataka iz Tablice 7. možemo uočiti da s obzirom da koeficijent tekuće likvidnosti ne bi trebao biti manji od dva poduzeće X ima problema s tekućom likvidnošću. Kod poduzeća Y smanjenje koeficijenta financijske stabilnosti predstavlja pozitivnu tendenciju jer se financijska stabilnost i likvidnost povećavaju, a razlog leži u činjenici da se sve veći dio glavnice i dugoročnih obveza koristi za financiranje kratkotrajne imovine. Prema pokazateljima zaduženosti kod poduzeća X čak 73% imovine u 2011. godini je financirano iz tuđeg kapitala dok se u 2012. godini taj postotak još više povećava. Kod poduzeća Y oba pokazatelja navode na zaključak da se povećava udio vlastitog financiranja i na taj način smanjuje zaduženost. Koeficijent obrta ukupne imovine ima tendenciju smanjenja kod oba promatrana poduzeća što znači da se povećava prosječno trajanje obrta imovine. S obzirom da pokazatelji ekonomičnosti moraju biti veći od jedan, poduzeće Y ima zadovoljavajuće stanje ekonomičnosti iako je prisutna tendencija njihovog smanjenja u 2012. godini.

[1] Prilikom izračunavanja pokazatelja profitabilnosti nisu uključene kamate jer se radi o agregiranim podacima

Kod oba poduzeća pokazatelji profitabilnosti imaju tendenciju opadanja iako je poduzeće Y u 2011.godini imalo visoke stope rentabilnosti. Budući da su kod poduzeća Y stope rentabilnosti vlastitog kapitala više od stopa rentabilnosti imovine isplati se zbog djelovanja financijske poluge koristiti tuđim kapitalom. Problem rentabilnosti može se riješiti povećanjem marže profita i/ili povećanjem koeficijenta obrta.

4. ZAKLJUČAK

Financijsko izvještavanje je vrlo važan segment svakog računovodstva. Prema pravilima financijskog izvještavanja u Republici Hrvatskoj mala poduzeća obvezna su primjenjivati računovodstveni okvir prilikom prezentiranja svojih financijskih izvještaja. Kriterij veličine poduzeća određuje kvalitetu komparacije financijskih izvještaja dvaju poduzeća. Horizontalnom i vertikalnom analizom financijskih izvještaja menadžment poduzeća može na vrijeme uočiti tendencije poslovanja i može eventualno poduzeti odgovarajuće korake ukoliko poslovanje nije pozitivno. Prilikom uspoređivanja s drugim poduzećima od velike koristi su strukturni financijski izvještaji i rezultati koje dobijemo postupkom vertikalne analize. Financijsko izvještavanje u određenim vremenskim intervalima uvelike pridonosi sposobnosti menadžmenta malih poduzeća, ali i ostalim korisnicima financijskih izvještaja da budu konkurentni na tržištu, minimaliziraju rizike poslovanja i da donose svoje odluke koje će omogućiti da mala poduzeća postanu dugoročno rentabilna i profitabilna.

LITERATURA

1. Dečman, N.,(2012):Financijski izvještaji kao podloga za ocjenu sigurnosti uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u RH, Ekonomski pregled,63 (7-8), 446-467
2. DIREKTIVE 2012/6/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 14 March 2012, amending Council Directive 78/660/EEC on the annual accounts of certain types of companies as regards micro-entities, http://eur-lex.europa.eu, preuzeto 27.02.2014
3. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske (2013) - Priopćenja i statistička izvješća, http://www.dzs.hr/, preuzeto 01.03.2014
4. FINA, Registar godišnjih financijskih izvještaja, file:///C:/Users/ admin/Downloads /Rezultati%20 poduzetnika%20RH%20u%202012%20(1).pdf, preuzeto 05.03.2014
5. Guzić,Š.,(2014): Rokovi dostave financijskih i poreznih izvješća za 2013, RRiF br 1/14, Zagreb,38-40
6. Ramljak, B., Žager, K.,(2013): Stanje i razvoj financijskog izvještavanja malih i srednjih poduzeća u RH i EU, Računovodstvo i financije, 7, str.23-31
7. Skupina autora, (2014),Sastavljanje financijskih i poreznih izvješća poduzetnika za 2013. godinu, RRiF br. 1/14, Zagreb
8. Smrekar, N.,(2009): Usklađivanje nacionalne i međunarodne regulative financijskog izvještavanja malih i srednjih poduzeća, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu , god.7, br.2, Zagreb (89-100)
9. Zakon o računovodstvu, N.N 109/07,54/13
10. Žager. K., Mamić Sačer, I.,Sever.S.,Žager L.(2008):Analiza financijskih izvještaja, Masmedia,Zagreb

Mr.sc. Melita CITA,
Veleučilište VERN', Zagreb, Hrvatska
Milan STANIĆ, univ.spec.oec.,
Veleučilište u Slavonskom Brodu, Hrvatska

UTJECAJ RAZLIČITIH METODA PROCJENE UMANJENJA VRIJEDNOSTI POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA REZULTAT POSLOVANJA ODABRANOG PODUZEĆA

SAŽETAK RADA

U vremenima krize poduzeća imaju poteškoća s naplatom svojih potraživanja, te je zato potrebno voditi računa o računovodstvenom i poreznom aspektu evidentiranja tog smanjenja. U radu će se razmatrati važnost računovodstvenih standarda u odnosu na potraživanja od kupaca te njihova primjena pri svođenju na fer vrijednost kod sastavljanja financijskih izvještaja. Na slučaju odabranog poduzeća pokušat će se dokazati da primjena različitih (alternativnih) metoda vrednovanja potraživanja od kupaca kod utvrđivanja fer vrijednosti različito utječu na rezultate poslovanja poduzeća.

Ključne riječi: *potraživanja od kupaca, metode vrednovanja , fer vrijednost*

IMPACT OF VARIOUS TRADE RECEIVABLES IMPAIRMENT ASSESSMENT METHODS ON OPERATING RESULTS OF A SELECTED COMPANY

ABSTRACT

In times of crisis, companies face difficulties with collecting their receivables. Therefore, accounting and tax aspects of recording such impairment need to be taken into consideration. The paper will examine the importance of accounting standards in relation to trade receivables as well as their implementation in determining fair value when producing financial statements. In case of the selected company, the paper will try to prove various impact of implementing different (alternative) trade receivables evaluation methods in setting fair values on company's operating results.

Key words:*trade receivables, evaluation methods, fair value*

1. UVOD

Potraživanja od kupaca kompleksan su pojam čijem vrednovanju treba posvetiti posebnu pozornost. U računovodstvenom smislu potraživanja se mogu definirati kao dio imovine koja izravno generira prihod gospodarskog subjekta i ona su često značajna stavka u aktivi bilance. Jedno od osnovnih računovodstvenih načela koje proizlazi iz računovodstvenih standarda nalaže iskazivanje imovine po fer vrijednosti. Svođenje imovine na fer vrijednost uzrokuje povećanje ili smanjenje vrijednosti imovine, odnosno povećanje rashoda ili prihoda. Stoga je, s aspekta realnosti financijskih izvještaja važno procijeniti sigurnost naplate potraživanja od kupaca. Za ona za koje se ocijeni da je naplata neizvjesna potrebno je izvršiti vrijednosno usklađenje.

Cilj rada je istražiti relevantne teorijske postavke vezane uz potraživanja od kupaca, te ispitati i utvrditi utjecaj metoda vrednovanja potraživanja od kupaca pri utvrđivanju fer vrijednosti na poslovni rezultat odabranog poduzeća.

U radu se, nakon uvodnog dijela, razmatra teorijska podloga provedenog istraživanja te se objašnjavaju računovodstveni i porezni aspekti potraživanja od kupaca, kao i metode procjene umanjenja vrijednosti potraživanja od kupaca. Nakon toga, u trećem poglavlju primjenom metode studije slučaja, testirane su teorijske postavke i koncepti proizašli iz navedenog istraživanja. U posljednjem, zaključnom, poglavlju rada daje se pregled najznačajnijih spoznaja i zaključaka proizašlih iz provedenog istraživanja.

2. TEORIJSKE POSTAVKE

Prema Hrvatskim standardima financijskog izvještavanja (u daljnjem tekstu HSFI) potraživanja su, na temelju obveznopravnih i drugih osnova , zasnovana prava potraživati od dužnika plaćanje duga, isporuku usluga ili pružanje usluga (Abramović i sur., 2008). Pojam potraživanja se različito klasificira s obzirom na narav potraživanja. Potraživanja se mogu klasificirati po ročnosti (kratkoročna – do godine dana i dugoročna potraživanja) i po prirodi posla (potraživanja iz djelatnosti i potraživanja iz drugih vrsta transakcija). Potraživanja iz djelatnosti obično se odnose na kupce proizvoda i usluga te se i nazivaju "potraživanjima od kupaca„.

2.1. RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI POTRAŽIVANJA OD KUPACA

Zakonom o računovodstvu (N.N.109/07. i 54/13), člankom trinaest, propisuje se da se u računovodstvenoj praksi prilikom evidentiranja poslovnih promjena u knjigovodstvu primjenjuju zahtjevi Hrvatskih standarda financijskog izvještavanja (u daljnjem tekstu HSFI) te Međunarodnih standarda financijskog

izvještavanja (u daljnjem tekstu MSFI) "Cilj ovih standarda je propisati kriterije mjerenja i priznavanja u financijskim izvještajima poduzetnika„ (Abramović i sur., 2008).

Osnovni je cilj financijskih izvještaja istinito i fer prikazivanje financijskog položaja, uspješnosti poslovanja te novčanih tokova poduzetnika korisnicima. Da bi taj cilj bio ostvaren jedan od temeljnih preduvjeta za ostvarenje tog cilja je iskazivanje imovine u iznosima koji nisu viši od nadoknadivih. Temeljni kriterij za priznavanje imovine je vjerojatnost pritjecanja buduće ekonomske koristi poduzetniku uz zahtjev da imovina ima trošak ili vrijednost koja se može izmjeriti (.toč.1.8.2.Okvira HSFI-a, odnosno toč.83. Okvira MSFI-a).

Stoga su i u HSFI-e i u MSFI-e za svu imovinu, pa tako i za potraživanja od kupaca, ugrađeni zahtjevi za provjeru iskazanih vrijednosti imovine na svaki datum bilance.

Obveznici HSFI-a će se kod potraživanja od kupaca pridržavat zahtjeva HSFI-a 11-Potraživanja, dok će obveznici MSFI-a za svu imovinu, pa tako i za potraživanja od kupaca primjenjivati odredbe MRS-a 39 – Financijski instrumenti: priznavanje i mjerenje budući da MSFI ne sadrže zaseban standard koji se odnosi isključivo na potraživanja. Zahtjevi tih standarda su usuglašeni te će postupanja biti jedinstvena za sve poduzetnike bez obzira koje standarde primjenjuju.

Zahtjev za obvezu procjene dokaza o postojanju umanjenja vrijednosti potraživanja izravno je sadržan u toč.30 HSFI-a 11, odnosno "Na svaki datum bilance poduzetnik procjenjuje postoji li objektivan dokaz o umanjenju vrijednosti pojedinog potraživanja„. Za obveznike MSFI-a isti zahtjev naveden je u toč.58 MRS-a 39 za svu financijsku imovinu, dakle i za potraživanja od kupaca.

Objektivni dokaz da je vrijednost potraživanja umanjena, sukladno toč.31 HSFI 11 i toč. 59. MRS 39, uključuje:

- značajne financijske teškoće dužnika,
- nepoštivanje ugovora, poput nepodmirenja obveza ili zakašnjenja plaćanja,
- nastanak mogućnosti da će dužnik pokrenuti stečajni postupak ili postupak druge financijske reorganizacije.

Prema navedenim standardima potrebno je provjeriti evidentirane iznose potraživanja od kupaca odnosno procijeniti naplativost istih u cilju iskazivanja realnih vrijednosti imovine u bilanci, a ne skrivenih gubitaka.

Potraživanja od kupaca se nakon početnog priznavanja po fer vrijednosti mjere po početnom priznatom iznosu umanjeno za naplaćene iznose i umanjenja vrijednosti, osim potraživanja čija se naplata očekuje u razdoblju dužem od godine dana. Ona se mjere po amortiziranom trošku primjenom efektivne

kamatne stope umanjeno za gubitak od umanjenja vrijednosti. Iznos gubitka od umanjenja vrijednosti potraživanja mjeri se kao razlika između knjigovodstvene vrijednosti i procijenjenih budućih novčanih tokova.

Potraživanja od kupaca za koja je utvrđeno postojanje dokaza o njihovom umanjenju, ispravljaju se na teret rashoda razdoblja.

2.2. METODE PROCJENE UMANJENJA VRIJEDNOSTI POTRAŽIVANJA OD KUPACA

Procjenu o mogućem umanjenju vrijednosti potraživanja od kupaca trebalo bi provesti posebno za potraživanja koja su pojedinačno značajna sukladno načelu značajnosti te zahtjevima toč.30 HSFI-a i toč.58, 59 i 64. MRS-a 39, dok se za ona koja to nisu mogu koristiti metode procjene. Osnovne dvije metode procjene umanjenja vrijednosti potraživanja od kupaca su metoda temeljena na postotku prihoda od prodaje i metoda temeljena na analizi starosne strukture salda potraživanja.

Procjena iznosa nenaplativih potraživanja prema metodi temeljenoj na postotku prihoda od prodaje utvrđuje procijenjeni iznos nenaplativih potraživanja primjenom postotka nenaplativosti u odnosu na prihod od prodaje uz odgodu plaćanja u razdoblju. Postotak se određuje na osnovi prethodnih iskustava (odnos prodaje i nenaplaćenih potraživanja u ranijim razdobljima).

Prema metodi temeljenoj na analizi starosne strukture salda potraživanja, procjena se utvrđuje nakon provedene podjele potraživanja prema starosnim skupinama ovisno o proteku roka od dospijeća naplate gdje su uobičajena razdoblja po 30 dana. Zatim se za svaku starosnu skupinu procjenjuje postotak nenaplativosti i prema iznosu potraživanja u određenoj starosnoj skupini izračunava procijenjeni iznos nenaplativih potraživanja.

Metoda temeljena na analizi starosne strukture salda potraživanja daju pouzdaniju procjenu nenaplativih iznosa i sukladna je poreznim propisima Republike Hrvatske.

2.3. POREZNI ASPEKTI POTRAŽIVANJA OD KUPACA

S poreznog aspekta vrijednosno usklađenje i otpis potraživanja regulira članak 9. Zakona o porezu na dobit (N.N.174/2004.- 22/12) i članak 33. Pravilnika o porezu na dobit (N.N. 95/2005-146/12.). Navedene zakonske odredbe propisuju uvjete koji moraju biti ispunjeni da bi vrijednosno usklađenje po osnovi ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca za isporučenu robu i obavljene usluge, bilo porezni rashod.

Kao privremeno porezno priznati rashod mogu se ispraviti potraživanja po kojima je od dana dospijeća do kraja poreznog razdoblja (31.12.) proteklo

više od 120 dana, a ista nisu naplaćena do petnaestog dana prije podnošenja porezne prijave. Za ovako ispravljena potraživanja moraju se prije isteka roka zastare potraživanja pokrenuti propisane radnje za njihovu naplatu. To podrazumijeva da se priznaje smanjenje potraživanja ako je postignuta nagodba s dužnikom koji nije fizička osoba, ako je dužnik u postupku stečaja ili sanacije koja se provodi prema odlukama vjerovnika, te temeljem pravorijeka donesenog u zakonski utvrđenom arbitražnom postupku i nagodbe u zakonski utvrđenom postupku mirenja. Isto tako je porezno priznato otpisivanje zastarjelih potraživanja koja po pojedinom dužniku ne prelaze visinu od 5.000,00 kuna u obračunskom razdoblju (Pravilnik o porezu na dobit (N.N.95/2005.-146/12).

Prema članku 225. Zakona o obveznim odnosima (N.N.35/2005.-125/11), opći rok zastare tražbina je pet godina, dok međusobne tražbine iz ugovora o prometu robe i usluga zastarijevaju za tri godine. Rok zastare se računa odvojeno za svaku isporuku robe ili usluga, a zastara počinje teći prvog dana poslije dana kad je vjerovnik imao pravo zahtijevati ispunjenje obveze, ako zakonom za pojedinačne slučajeve nije što drugo propisano.

3. ANALIZA SLUČAJA PODUZEĆA "A„

Na slučaju odabranog dioničkog društva A, poduzeća iz središnje Hrvatske pokušat će se dokazati da primjena različitih (alternativnih) metoda vrednovanja potraživanja od kupaca kod utvrđivanja fer vrijednosti različito utječe na rezultate poslovanja poduzeća.

Glavna djelatnost poduzeća je gradnja hidrograđevinskih objekata. Uz to poduzeće se bavi nizom drugih djelatnosti kao projektiranje, održavanje i popravak motornih vozila, proizvodnja i prijevoz betona.

Metode procjene nenaplativih potraživanja koje su ispitane na primjeru odabranog poduzeća su metoda temeljena na postotku prihoda od prodaje i metoda temeljena na analizi starosne strukture salda potraživanja.

Prema metodi temeljenoj na postotku prihoda od prodaje , procijenjeni iznos nenaplativih potraživanja utvrđen je primjenom procijenjenog postotka nenaplativosti na prihod od prodaje. Postotak se odredio na osnovu odnosa prodaje i nenaplaćenih potraživanja u prethodnim razdobljima (za 2011 godinu, 2012 godini i 2013.godinu) i prosudbe uprave. Postupak izračuna prikazan je u tablici 1. Procijenjeni iznos nenaplativih potraživanja u 2012. godini primjenom procijenjenog postotka nenaplativosti na prihod od prodaje iz koje je vidljivo da iznos troškova vrijednosnog usklađenja iznosi 2.052.474 kuna.

Tablica 1.: Procijenjeni iznos nenaplativih potraživanja u 2013. godini primjenom procijenjenog postotka nenaplativosti na prihod od prodaje

	2013.	**2012.**	**2011.**
Prihodi od prodaje	41.905.449	39.136.792	38.220.000
Nenaplaćena potraživanja	10.110.710	7.663.827	6.637.102
%	24,1	19,5	17.4%
Vrijednosno usklađenje	2.052.474		
% (2013+2012+2011/3)	20,3		

Procjena iznosa nenaplativih potraživanja prema metodi temeljenoj na analizi starosne strukture salda potraživanja, ispitana je nakon provedene podjele potraživanja po starosnim skupinama ovisno o proteku roka od dospijeća naplata i to za starosnu skupinu do 60, od 61 do 119 i 120 do 359 dana. Procjenjuje se postotak nenaplativosti za svaku starosnu skupinu i prema iznosu potraživanja u određenoj skupini, izračunava se procijenjeni iznos nenaplativih potraživanja.

U tablici 2. prikazana je starosna struktura najvažnijih kupaca, čiji promet čini 84% salda potraživanja od kupaca u 2013. godini, dok je u tablici 3. prikazan izračun postotka vrijednosnog usklađenja za 2013. prema postocima prethodnih godina po starosnim skupinama potraživanja.

Tablica 2. Primjer starosne strukture potraživanja za najvažnije kupce na dan 31.12.2013.

Kupci na dan	**120-359**	**61-119**	**do 60**	**Dospjelo**	**Nedospjelo**	**Ukupno**
Vode d.o.o.		173.370		173.370	592.754	766.124
Gradnja d.o.o.	20.520		30.175	50.695	88.032	138.727
MIK			114.433	114.433		114.433
OPG			860.808	860.808		860.808
Gea-Građenje d.o.o.			657.053	657.053		657.053
BAG d.o.o.		100.787			100.787	100.787
Energija d.o.o.		756.030	169.431	925.461	175.200	1.100.661
Plin d.o.o.		3.054.224		3.054.224	125.555	3.179.779
Inox d.o.o.	279.375	187.500	908.224	1.375.099	120.000	1.495.099
Ostali		60.000	340.000	400.000	1.297.239	1.697.239
UKUPNO	299.895	4.331.911	3.080.124	7.711.930	2.398.780	10.110.710

Na temelju prosjeka posljednje dvije godine dobiven je postotak koji se koristi pri vrijednosnom usklađenju potraživanja od kupaca. Iznos vrijednosnog usklađenja izračunat je na način da se pomnoži postotak vrijednosnog usklađenja sa iznosom potraživanja od kupaca za kategoriju starosne skupine. Troškovi vrijednosnog usklađenja za 2013. godinu iznose 3.153.507 kuna.

Tablica 3. Izračun postotka vrijednosnog usklađenja za 2013. prema postocima prethodnih godina.

	120-359	**61-119**	**do 60**	**Dospjelo**	**Nedospjelo**	**Ukupno**
Postotak vrijednosnog usklađenja 31.12.11.	77%	47%	20%		1,7%	
Postotak vrijednosnog usklađenja 31.12.12	65%	57%	20%		4%	
Procjena vrijednosnog usklađenja 31.12.13.	71%	52%	20%		3%	
UKUPNO KUPCI 31.12.2013.	299.895	4.331.911	3.080.124	7.711.930	2.398.780	**10.110.710**
Vrijednosno usklađenje	212.925	2.252.594	616.025	3.081.544	71.963	**3.153.507**

Na temelju starosne strukture o naplati potraživanja izrađene na dan 31.12.2011. i 31.12.2012. izračunao se iznos nenaplaćenih potraživanja koji se primijenio pri procjeni nenaplate u sljedećim godinama. U navedenom slučaju riječ je o analizi nenaplaćenih iznosa od 31.12.2011. i 2012. godine čiji su se podaci koristili za izračun svote vrijednosnog usklađenja potraživanja od kupaca 31.12.2013.godine.

Izračun postotka vrijednosnog usklađenja potraživanja od kupaca na dan 31.12.2013. godine na temelju starosne strukture 2011. godine prikazan je u tabeli 4 , dok je izračun postotka vrijednosnog usklađenja potraživanja od kupaca na dan 31.12.2013. godine na temelju starosne strukture 2012. godine prikazan u tablici 5.

Tablica 4. Procjena postotka vrijednosnog usklađenja na dan 31.12.2013. na temelju starosne strukture 2011.

Kupci na dan 31.12.2011.	**120-359**	**61-119**	**do 60**	**Dospjelo**	**Nedospjelo**	**Ukupno**
Vode d.o.o.			874.000	874.000	1.542.372	2.416.372
Gradnja d.o.o.		124.555		124.555		124.555
Projekt	935.666			935.666	275.432	1.211.098
OPG		15.487		15.487	1.091.820	1.107.308
Gea-Građenje d.o.o.			283.132	283.132		283.132
Energija d.o.o.	526.913			526.913	357.478	884.391
Plin d.o.o.		78.854		78.854		78.854
Ostali		106.693	300.700	406.393	125.000	531.393
UKUPNO	1.462.579	324.589	1.457.832	3.245.000	3.392.102	6.637.102
Nenaplaćena potraživ.31.12.2013.	1.123.457	153.471	298.544		135.685	
% vr.usklađenja 31.12.2011.	77%	47%	20%		4%	

Tablica 5. Procjena postotka vrijednosnog usklađenja na dan 31.12.2013. na temelju starosne strukture 2012 .

Kupci na dan 31.12.2012.	**120-359**	**61-119**	**do 60**	**Dospjelo**	**Nedospjelo**	**Ukupno**
Vode d.o.o.			1.145.000	1.145.000	1.574.323	2.719.323
Gradnja d.o.o.	127.535			127.535	475.230	602.765
Energija d.o.o		169.560		169.560	101.222	270.782
OPG	25.435			25.435	45.210	70.645
Plin d.o.o.	244.918			244.918	425.784	670.702
Brzi promet d.o.o.	27.145	45.877		73.022	477.891	550.913
Beki d.o.o.			45.589	45.589	73.421	119.010
Ostali	72.855		241.411	314.266	2.345.421	2.659.687
UKUPNO	497.888	215.437	1.432.000	2.145.325	5.518.502	7.663.827
Nenaplaćena potraž.31.12.2013	323.622	123.120	286.400		93.427	
% vr.usklađenja 31.12.2012.	65%	57%	20%		1,7%	

Na istraživačko pitanje da li različite metode vrednovanja potraživanja od kupaca pri utvrđivanju fer vrijednosti utječu na poslovni rezultat odabranog poduzeća, možemo odgovoriti da utječu, što je i prikazano u tablici 6. Utjecaj različitih metoda umanjenja potraživanja na poslovni rezultat.

Tablica 6. Utjecaj različitih metoda umanjenja potraživanja na poslovni rezultat

Opis stavaka	**Poduzeće A**	**Metoda postotak prihoda od prodaje**	**Metoda analize starosne strukture salda potraživanja**
Ukupni prihodi	42.365.171	42.365.171	42.365.171
Ukupni rashodi	42.271.469	42.271.469	42.271.469
Vrijednosno usklađenje	0	2.052.474	3.153.507
Ukupni rashodi	42.271.469	44.323.943	45.424.976
Dobit prije oporezivanja / Gubitak	93.702	(1.958.772)	(3.059.805)

Odabrano poduzeće nije izvršilo vrijednosno usklađenje potraživanja od kupaca i u svojim financijskim izvještajima iskazalo je dobit prije oporezivanja u iznosu od 93.702 kune, dok je na temelju metode postotka prihoda od prodaje iskazan gubitak u iznosu od 1.958.772 kune, a kod metode temeljene na analizi starosne strukture gubitak u iznosu od 3.059.805kuna.

4. ZAKLJUČAK

Potraživanja od kupaca predstavljaju značajan dio imovine te je njihovo vrednovanje važno za utvrđivanje rezultata poslovanja. Računovodstveni standardi sadrže metode vrednovanja prema kojima se ona početno vrednuje po fer vrijednosti, a naknadno, ukoliko se naplata očekuje u roku duljem od godine dana po amortiziranom trošku primjenom metodom efektivne kamatne stope umanjeno za naplaćene iznose i umanjenja vrijednosti.

Osnovni je cilj financijskih izvještaja istinito i fer prikazivanje financijskog položaja, uspješnosti poslovanja te novčanih tokova poduzetnika korisnicima te je potrebno pravilno procijeniti vrijednosti potraživanja.

Utvrđivanje potrebnih vrijednosnih usklađenja posebno je značajno kod poduzeća koja imaju veliki broj kupaca i gdje je teško primijeniti analizu naplativosti potraživanja svakog pojedinog kupca. Osnovne dvije metode procjene umanjenja vrijednosti potraživanja: od kupaca su metoda temeljena na postotku prihoda od prodaje i metoda temeljena na analizi starosne strukture salda potraživanja.

Temeljna svrha i cilj rada je bio istražiti relevantne teorijske postavke vezane uz potraživanja od kupaca, te ispitati i utvrditi utjecaj metoda vrednovanja potraživanja od kupaca pri utvrđivanju fer vrijednosti na poslovni rezultat odabranog poduzeća.

Iz rezultata istraživanja možemo zaključiti da je dokazano da metode vrednovanja potraživanja od kupaca pri utvrđivanju fer vrijednosti utječu na poslovni rezultat odabranog poduzeća.

LITERATURA

1. Abramović i sur. (2008). Primjena HSFI-a s poreznim propisima. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.
2. Međunarodni standardi financijskog izvještavanja (MSFI) 2004., prijevod sa engleskog. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.
3. Odluka o objavljivanju HSFI. Narodne novine 30/2008, 58/2011.
4. Odluka o objavljivanju MSFI. Narodne novine 136/2009, 58/2011
5. Pravilnik o porezu na dobit Narodne novine 95/2005 do 146/2012
6. Zakon o porezu na dobit. Narodne novine 177/2004 do 22/ 2012)
7. Zakon o obveznim odnosima. Narodne novine 35/2005 do 125/ 2011
8. Zakon o računovodstvu. Narodne novine 109/2007, 54/13.

Dr.sc. Olivera ĐURIĆ,
Visoka poslovna škola strukovnih studija- Blace, Blace, Srbija
Dr.sc. Ljiljana MALEŠEVIĆ,
Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd

FISKALNA DECENTRALIZACIJA I PROBLEMI NAPLATE POREZA NA IMOVINU U SRBIJI

SAŽETAK RADA

Istorijski promatrano oporezivanje imovine je vrlo stara vrsta oporezivanja koja je često prethodila drugim oblicima poreza (porezu na dohodak, porezu na potrošnju). U 19. veku, porez na imovinu uživao je izuzetno lošu reputaciju pošto se smatralo da se proizvoljno naplaćuje. U prošlosti, procena je često mogla biti niska ukoliko su vlasnici preduzeća i druge imovine u prijateljskim vezama sa procjeniteljom. Danas, uprkos tome što su takve procene i dalje moguće, postoje brojne procedure (na primer žalba na procenu) koje takve nepravilnosti u velikoj meri smanjuju. Međutim, iako je fiskalna izdašnost poreza na imovinu sada skoro neznatna, oporezivanje imovine postoji u gotovo svim poreskim sistemima savremenih država. Sa fiskalnom decentralizaciom porez na imovinu u statici (porez na nekretnine) dobija na značaju jer postaje značajan izvor finansiranja lokalne samouprave. I u Srbiji je Zakon o finansiranju lokalne samouprave je 2006. godine porez na imovinu iz režima ustupljenog poreza preveo u režim izvornih prihoda lokalne.

Ključne reči: *porez na imovinu, fiskalna decentralizacija, nekretnine, problemi naplate.*

DECENTRALIZATION AND PROBLEMS WITH COLLECTION OF TAXES ON PROPERTY IN SERBIA

ABSTRACT

Historically observed property taxation is a very old type of tax that is often preceded by other forms of taxation (income tax, consumption taxes). In the 19th century, the property tax had a very bad reputation because it was considered to be arbitrary charges. In the past, the assessment is often could be low if the owners of businesses and other assets in friendly relationships with appraisers. Today, despite the fact that these estimates are still possible, there are a number of procedu-

res (for example, appeal the assessment) that such irregularities greatly reduced. However, although the fiscal yield of the property tax is now almost negligible, property taxation exists in almost all the tax systems of modern states. With fiscal decentralization, (property tax) is gaining in importance as it becomes an important source of financing local government. In Serbia, the Law on Local Government Finance 's 2006th The property tax in the ceded tax regime translated into local mode source of income.

Key words:*property tax, fiscal decentralization, real estate, billing problems.*

1. KLASIFIKACIJA I VRSTE POREZA NA IMOVINU

Iza izraza porezi na imovinu stoje razni porezi, a teorija poznaje mnogobrojne klasifikacije, ali u osnovi svih stoji imovina. Zavisno od toga kako se imovina tretira, imamo podelu na:

1. **Porez na imovinu u statici** - pokazuje postojanje određene ekonomske snage,
2. **Porez na imovinu u dinamici** , - koji podrazumeva prelaz imovine i s naknadom ili bez.
3. **Porez na uvećanu vrednost imovine** - koji pretpostavlja da se vrednost imovine može realno povećati u nekom razdoblju bez akcije njenog titulara, i tada se stvara osnov da se imovina poreski tretira.

Praktično, imovinu tretiramo u njenoj statici, dinamici i po osnovu njenog realnog uvećanja.

Kao izvor podataka o visini poreskih prihoda, obično se koristi MMF-ova baza podataka Government Financial Statistics (GFS), OECD-ova baza podataka Revenue Statistics, a za zemlje Europske unije ESA 95.

Prema klasifikaciji OECD-a i MMF-a, postoje sledeće šest grupa poreza na imovinu:

Porezi na imovinu u **užem smislu** obuhvataju:

1. porez na neto bogatstvo (*net wealth tax* ili, *net worth tax*) i
2. porez na nepokretnu imovinu (nekretnine) (*immovable property tax* ili *real estate tax* ili *property tax*) i

Porezi na imovinu u **širem smislu** sem ova dva napred navedena poreza i:

1. poreze na nasledstvo i poklone,
2. poreze na finansijske i kapitalne transakcije,
3. porezi na ostale jednokratne i
4. periodične poreze na imovinu.

Za razliku od ostalih dvaju baza podataka, ESA 95 koja se u Uniji češće koristi, **ne izdvaja porez na nekretnine.** To otežava upoređivanje prihoda od poreza na nekretnine na nivou zemalja Europske unije ako se koristi ova baza podataka.

Iako se danas porez na neto bogatstvo smatra superiornim u odnosu na porez na nekretnine, ipak veliki broj zemalja nema taj poreski oblik čak i u Evropskoj uniji, a ne pogotovo zemlje u tranziciji.

Na primer: u **Nemačkoj *nema poreza na neto bogatstvo (engl. net worth tax)*** dok se pod porezom na imovinu najpre podrazumeva porez na nekretnine. Ovaj porez na imovinu se pojavljuje u obliku godišnjeg lokalnog porez na nekretnine, bez obzira na to da li je to privatna ili poslovna imovina. U **Italiji *nema neto poreza na bogatstvo***. I ovde se porez na imovinu javlja kao lokalni porez na imovinu - porez na nekretnine i to kod vlasništva nad nepokretnom imovinom u vidu: zgrada, građevinskog zemljišta i poljoprivrednog zemljišta. **Holandija** takođe ***nema neto poreza na bogatstvo***. Porez na neto bogatstvo fizičkih osoba ukinut je 2001. godine kada je uveden novi sistem oporezivanja dohotka od štednje i ulaganja. I ovde je porez na imovinu lokalni godišnji porez koji plaćaju poreski obveznici - vlasnici nepokretne imovine. Ni **Slovenija *nema neto poreza na bogatstvo***. Od januara ove godine o uvela je porez na nekretnine koji će biti prihod državnog i lokalnih budžeta. Iako se u **Hrvatskoj** nekoliko puta vodila rasprava i najavljivano donošenje zakona o porezu na imovinu pre svega na nekretnine, takav porez još nije uveden a predlog zakona je naišao na veliki otpor.

U Jugoistočnoj Evropi uobičajeno je da se imovina deli na dve kategorije:

1. ***nepokretnost i***
2. ***lična imovina.***

Nepokretnosti su definisane kao nepokretna imovina pod kojom se porazumevaju različite vrste zemljista i drugi oblici kao što su postrojenja, infrastruktura, objekti itd. **Lična imovina** porazumeva različite materijalne (prevozna sredstva) i nematerijalne (intelektualna svojina) stvari. Zakoni o porezima na imovinu u Jugoistočnoj Evropi često nejasno razgraničavaju nepokretnu imovinu od lične imovine. Razlog ovakvog stanja u podeli imovine je nejasan status javne imovine u zemljama u tranziciji. Međutim ovde postoje i više vrsta lokalnih prihoda u zemljama jugoistočne Evrope koje se odnose na imovinu a pojavljuju se u vidu raznih **komunalnih naknada.**

U **Srbiji *nema poreza na neto bogatstvo*** a Zakon o finansiranju lokalne samouprave je 2006. godine porez na imovinu iz režima ustupljenog poreza preveo u režim izvornih prihoda lokalne samouprave i on je godišnji porez na imovinu.

2. PREDNOSTI I NEDOSTACI POREZA NA IMOVINU

Uvođenje poreza na imovinu u poreski sistem zemalja najčešće se danas opravdava sledećim razlozima:

- zahvataju deo ekonomske snage obveznika koji nije obuhvaćen porezima na dohodak;
- obezbeđuje veću pravednosti u poreskom sistemu zbog progresivne marginalne stope;
- veličina prihoda je stabilna i predvidiva;
- administracija poreza na imovinu je jeftina i prema OECD-u iznosi manje od 2%;
- utvrđivanje poreske osnovice je razumljivo široj javnosti;
- Postoji velika transparentnost kod ovog poreskog oblika jer je poreski izvor vidljiv;
- Zbog toga se i teško se izbegava;
- Vrlo je pogodan kao izvor prihoda lokalne samouprave.

Naravno da oporezivanje imovine ima i značajne nedostatke:

- Sa obzirom na to da se imovina formira iz prošlih i budućih dohodaka koji se oporezuju, oporezivanjem imovine se dvostruko oporezuje ista poreska osnovica – dohodak;
- Porez na imovinu je retko sveobuhvatan (oporezuju se samo neki delovi imovine);
- Porezi na imovinu postaju porezi na supstancu kada su visoki i ne mogu podmiriti. Tad se porezi se naplaćuju zaplenom imovine ili imovina se napušta (neki američki gradovi);
- Neki tvrde da porez na imovinu smanjuje štednju, a povećava potrošnju, odnosno umesto ulaganja u nekretnine, ljudi više troše na putovanja, odeću i provod;
- Drugi smatraju da porez na imovinu podstiče vlasnike da svoju imovinu restrukturiraju u one oblike imovine koje donose veću dobit (na primer da se reše nepotrebnih nekretnina i taj novac ulože u neki profitabilan posao);
- Daju relativno mali doprinos budžetu;
- Izazivaju žestok otpor poreskih obveznika, pre svega zbog svoje jasne vidljivosti;
- Uspešno utvrđivanje poreske osnovice, zahteva ažurirane popise imovine i zemljišne knjige;

- Poseban je problem vrednovanju imovine prema tržišnim vrednostima, posebno u uslovima inflacije, ali i recesije i pada tržišne vrednosti.

3. INSTITUCIONALNI OKVIR POREZA NA IMOVINU U SRBIJI I FISKALNA DECENTRALIZACIJA

U Srbiji se porez na imovinu pojavio prvi put donošenjem **Zakona o neposrednim i direktnim porezima iz 1884. godine** i to kao ***Porez na zemljište*** i ***Porez na zgade.*** Danas je Porez na imovinu, u Srbiji je regulisan ***Zakonom o porezima na imovinu***[1]. Ovim zakonom se danas u Srbiji porezima na imovinu smataju: **porez na imovinu, porez na nasleđe i poklon** i **porez na prenos apsolutnih prava.**

Donošenjem **Zakona o finansiranju lokalne samouprave 2006. godine[2]**, u Srbiji su definisani izvori finansiranja lokalne samouprave. Tako je periodično oporezivanje imovine ili porez na nepokretnost, prešlo u nadležnost lokalne samouprave i to kako u pogledu utvrđivanja, naplate i kontrole ovog poreza, tako i utvrđivanja stope (u granicama postavljenim zakonom).

Zakon o porezima na imovinu, je definisao da se porez na imovinu plaća na sledeća prava na nepokretnostima, i to:

1. pravo svojine, odnosno svojine zemljištu površine preko 10 ari;
2. pravo stanovanja;
3. pravo zakupa stana ili stambene zgrade, za period duži od jedne godine ili na neodređeno vreme;
4. pravo zakupa građevinskog zemljišta, odnosno poljoprivrednog zemljišta u državnoj svojini, površine preko 10 ari;
5. pravo korišćenja građevinskog zemljišta površine preko 10 ari.
6. za nepokretnosti na kojima postoji pravo svojine istovremeno sa nekim drugim pravom (pravo stanovanja, zakupa), porez se ne plaća na pravo svojine, već na to drugo pravo.

Od početka decentralizacije poreza na imovinu u Srbiji, pa sve do danas, «pravila igre» u ovom domenu su se gotovo svake godine menjala i unapređivala. Od 2007. godine do danas Zakon o porezima na imovinu imao je ukupno čak pet izmena i dopuna.

Međutim, pored klasičnog poreza na imovinu kakav srećemo i u drugim zemljama, u Srbiji je postojao još jedan oblik koji praktično predstavlja drugu formu oporezivanja nepokretnosti. To je **naknada za korišćenje građevin-**

[1] ("Sl. glasnik RS", br. 26/2001, "Sl. list SRJ", br. 42/2002. i "Sl. Glasnik RS", br. 80/2002, 80/2002 – dr. zakon, 135/2004, 61/2007, 5/2009, 101/2010, 24/2011, 78/2011 i 57/2012)

[2] («Sl. glasnik RS», br. 62/2006, 47/2011, 93/2012 i 99/2013.)

skog zemljišta.[3] Istorijski posmatrano, naknada je nastala pre nekoliko decenije kao dažbina na korišćenje zemljišta koje se nalazi u državnoj, odnosno društvenoj svojini, a naplaćuje u korist lokalne zajednice. Ona je tako postala neka vrsta trajne zakupnine koju korisnik plaća za korišćenje zemljišta, pa bio privredna organizacija ili stanar u stambenoj zgradi. Budući da tržište zemljišta nije postojalo, odnosno da se samo zemljište nije nalazilo u prometu i nije imalo cenu (vrednost), to je bilo neminovno da se zakupnina obračunava ne prema vrednosti zemljišta već prema svojim fizičkim karakteristikama.[4] Naknada za korišćenje građevinskog zemljišta je takođe predstavljala izvorni prihod lokalne i integrisana je u porez na imovinu, 31. decembra 2013. godine.

4. FISKALNI ZNAČAJ POREZA NA IMOVINU NA NEKRETNINE

Porezi na imovinu u SAD-a su tradicionalno veliki izvor prihoda i u širem smislu iznose čak oko 10% ukupnih poreskih prihoda (od čega je glavni porez upravo onaj na nekretnine). Značaj ovog poreskog oblika je u Evropskoj Uniji upola manji. No, najnovija ekonomska kriza i preporuke efikasnosti ekonomske politike dovele su do porasta stopa ovih poreza odnosno čak uvođenja novih poreza na imovinu[5] Međutim u evropskim zemljama, samo jedna zemlja (Velika Britanija), uspeva da prikupi više od 3,5% BDP od tog poreza. Zbog osetljivosti prirode ovog poreza, zemlje koje su svakako tehnički osposobljene da nametnu sofisticirani porez na imovinu (Švedska, Nemačka), radije se oslanjaju na druge izvore.

Prosečno učešće svih oblika poreza na imovinu u BDP na nivou svih 27 država članica EU u 2010. godini iznosilo je 1,3%, dok je to učešće na nivou 17 država starih članica takođe bilo 1,3%. [6]

---

[3] Milojko Arsić, Nikola Altiparmakov, Saša Ranđelović, Aleksandar Bućić, Dušan Vasiljević, Toni Levitas (2010), ***Poreska politika u Srbiji – pogled unapred***, Porez na imovinu – analiza stanja i perspektive reformi, str. 115, USAID SEGA projekat.

[4] Mijatović, B., ***Ukidanje naknade za korišćenje građevinskog zemljišta***,Centar za privatno međunarodno preduzetništvo (CIPE), Beograd, 2013.

[5] Tax Reforms in EU Member States**,** Luxembourg: European Comission (2011b)

[6] ***Taxation trends in the European Union,*** Eurostat, 2012.

Grafikon br. 1. Prihodi od poreza na imovinu u nekim odabranim članicama EU

Izvor: Taxation trends in the European Union, Eurostat, 2012.

Ako posmatramo oporezivanje **nekretnina,** u Europskim zemljama primetićemo, da je udeo ovih poreza u ukupnim poreznim prihodima takoreći beznačajan. Ovaj oblik poreza na imovinu pojavljuje se uglavnom u obliku parcijalnog poreza i nalazimo ga gotovo u svim fiskalnim sistemima (osim Belgije i Malte). Periodični porezi na imovinu iz nekretnina najveći se u Velikoj Britaniji, Danskoj i Francuskoj. Međutim interesantan je slučaj Malte koja se izdvaja jer ne ubire ovu vrstu poreza uopšte .

Ukoliko vremenski dublje posmatramo neke zemlje članice Evropske unije, moguće je identifikovati dve ključne karakteristike oporezivanja nekretnina. Prva je da se nivoi prihoda po tom osnovu značajno razlikuju među zemljama. Prihodi od poreza na nekretnine u državama sa najnižim porezima ove vrste (Grčka, Austrija, Češka) gotovo su 10 puta manji nego u državama sa najvišim nivoom prihoda od poreza na nekretnine (Velika Britanija).

U tabeli je dat uporedni pregled Fiskalnog značaja poreza na nekretnine u odabranoj grupi zemalja članica EU.

Tabela br. 1.: Udeo poreza na nekretnine u ukupnim poreskim prihodima

	1965	1975	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Belgija	0,03	0,59	0,66	0,76	0,88	0,86	0,91	0,90	0,89	0,88
Danska	4,88	4,05	1,87	2,26	2,06	2,12	2,22	2,25	2,29	2,56
Nemačka	1,45	1,12	1,06	0,98	1,02	1,15	1,31	1,26	1,22	1,18
Irska	12,13	7,24	2,63	2,57	2,46	1,80	2,14	2,12	2,16	2,59
Grčka	-	0,40	0,23	0,19	0,59	0,51	0,31	0,37	0,39	0,52
Španija	0,48	0,38	2,23	1,43	1,97	1,91	1,94	1,83	1,84	2,06
Francuska	1,96	3,21	3,50	3,41	4,55	4,36	4,87	4,89	4,93	5,05
Italija	1,74	0,18	-	-	1,96	1,86	2,01	1,92	1,90	1,47
Luksemburg	1,50	0,65	0,49	0,37	0,30	0,24	0,23	0,21	0,20	0,20
Holandija	1,02	0,74	1,79	1,64	1,86	1,87	2,17	1,58	1,57	1,54
Austrija	1,48	0,93	0,73	0,66	0,63	0,59	0,59	0,57	0,55	0,54
Portugalija	-	-	-	0,90	1,14	1,22	1,60	1,69	1,73	1,83
Finska	-	-	0,21	0,19	1,01	0,91	1,05	1,08	1,11	1,15
Švedska	0,02	0,01	0,89	1,18	1,78	2,00	1,86	1,76	1,75	1,61
Velika Britanija	11,22	10,77	10,42	6,65	8,68	8,60	9,13	8,91	8,90	9,18

Izvor: ***Taxation trends in the European Union,*** *Eurostat, 2012.*

Što se tiče zemalja u Jugoistočnoj Evropi učešće lokalnih poreza na imovinu u BDP-u je prosečno kao u zemljama Evropske Unije i niže.

Tabela br. 2. Procenat lokalnih poreza na imovinu - porezi na nekretnine u BDP u zemljama u Jugoistočnoj Evropi

	Lokalni porez na imovinu u % od BDP
Bosna i Hercegovina (2007)	Ispod 1%
Bugarska (2007, sve vrste)	0,34%
Moldavija (2008)	0,4%
BJR Makedonija (2007)	0,5%
Rumunija (2005)	0,6%
Srbija	0,3%
Kosovo[7]	0,44%
Prosek OECD-a 2004 (23 evropske zemlje)	0,71

Izvor: ***Projektni izveštaj NALAS-a****; OECD-a 2006: Statistika prihoda 1965-2006, Pariz*

U **Srbiji,** prihodi od poreza na imovinu u 2011. godini su bili 0.4 % BDP. U tehničkom smislu, ovaj iznos je svakako moguće uvećati. Ali, značajna povećanja prihoda od poreza na imovinu, zahtevaju zaista mnogo toga od opštinskih vlasti.

5. REZULTATI FISKALNE DECENTRALIZACIJE I PROBLEMI NAPLATE POREZA NA IMOVINU U SRBIJI

Situacija pre fiskalne decentralizacije u Srbiji je bila takva da je porez na imovinu bio direktni porez sa najvećim brojem registrovanih poreskih obveznika. U 2005. godini bilo je preko 85.000 pravnih lica, preko 250.000 preduzetnika, oko 2.500.000 domaćinstava i preko 2.700.000 stanova prosečne veličine oko 65 m2. Ukupni prihodi od poreza na imovinu u 2005. godini su bili oko 0.2 milijarde eura ili oko 2.2% od ukupnih prihoda države. Ukupni prihodi po osnovu poreza na imovinu u 2006. godini iznosili su 6,3 milijarde dinara i činili 4,8% ukupnih tekućih prihoda svih lokalnih samouprava te godine

Kakvi su rezultati sprovedene fiskalne decentralizacije i prelaska oporezivanja imovine u nadležnosti lokalnih samouprava? Od 2006, otkad je oporezovanje imovine prešlo u nadležnost lokalnih samouprava, prihodi gradova i opština realno su porasli za 46%. Međutim, nisu sve opštine podjednako učestvovale u rastu ovih prihoda. To se pogotovo pokazalo kod prihoda od oporezivanja imovine fizičkih lica. Na jednoj strani su opštine u kojima je učešće od

[7] Svi podaci u ovom dokumentu o Kosovu tretirani su u sladu sa Rezolucijom 1244 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija i bez prejudiciranja statusa Kosova.

ovih prihoda od oporezivanja 70%, a na drugoj se nalaze opštine u kojima oni učestvuju sa samo 5%. To znači da su se lokalne samouprave više oslanjale na pare iz budžeta i druge prihode dok je naplata poreza na imovinu manja. Recimo, 2010. godine naplata tog poreza porasla je 164% u odnosu na 2006, ali čim je lokalnim samoupravama ustupljeno 80% poreza na zarade ti prihodi su drastično pali. U 2011. su pali na 82% , a u 2012. godini na 68% u odnosu na 2006.

U ovom period od 2006–2011. najveći broj lokalnih zajednica povećao je realnu vrednost prihoda od godišnjeg poreza na imovinu. Međutim, njih 49 naplatilo je realno manji iznos prihoda od ovog poreza u 2011, nego u 2006. godini, dok je njih 13 naplatilo čak nominalno manji prihod nego 2006. godine.

Naplata poreza na imovinu na nivou lokalnih zajednica prema istraživanju GIZ[8]-a i FREN-a kretala se za period od 2009- 2012. god u sledećim procentima:

Tabela br. 3. Naplata poreza na imovinu od fizičkih i pravnih lica od 2009-2012. god na 1.000 poreskih rešenja

	Vrsta obveznika	2009	2010	2011	2012
NAPLATA	Fizička lica	77%	81%	72%	64%
	Pravna lica	88%	88%	87%	77%
OPOMENE	Fizička lica	315	223	117	181
	Pravna lica	410	487	446	406
POKRENUTA PRINUDNA NAPLATA	Fizička lica	4,1	5,4	5,0	4,8
	Pravna lica	169	220	230	158

Izvor: Obrada autora prema podacima GIZ-a i FREN-a 2012.

Iz tabele vidimo da procenat naplate poreza na imovinu u ovom period nastavlja da pada i u 2012. godini kako za fizička tako i za pravna lica. Interesantno je da se broj izdatih opomena pogotovo za fizička lica smanjuje, mada bi trebao da raste sa smanjenjem procenta naplate.

Da je došlo i do realnog pada naplate ukazuju nam podaci Uprave za trezor Ministarstva finansija **u prvoj polovini prošle godine** od pravnih lica je naplaćeno ***5,2 milijarde dinara poreza na imovinu, a od fizičkih 6,1***. Godinu dana ranije, 2012, pravna lica su platila 7, a fizička 7,7 milijardi dinara.

Još veći problem od naplate poreza je slaba obuhvatnost ovog poreza zbog nesređenih ***zemljišnih knjiga i neupisanog vlasništvo na nekretnine ili nezavršene takozvane legalizacije.*** Istraživanje koje je sproveo FREN i GIZ pokaza-

[8] Arsić, M.,Ranđelović, S., Bućić, A., Vasiljević, D., ***Reforme poreza na imovinu u Srbiji: Rezultati i perspektive,*** Beograd, 2012.

lo je da u Srbiji svaka peta kuća i šesti poslovni prostor nisu evidentirani. Samo u Beogradu 30% nepokretnosti van je domašaja poreznika.

Međutim, možda su ipak najveći problem visoke poreske stope koje su nažalost u Srbiji najveće u regionu.

Tabela 4. Stope lokalnih poreza na imovinu u zemljama Jugoistočne Evrope

	Minimalne stope	**Maksimalne stope**
Bosna i Hercegovina (2007)	FBIH, RS: zasnovan na zonama, minimalne stope određuju kantoni (npr. Sarajevo: 2 EUR/m^2)	Distrikt Brčko: 1%
Bugarska (2007, sve vrste)	0,05%	0,2%
Moldavija (2008)	n.a.	0,25%
Crna Gora	0,08	0.80
BJR Makedonija (2007)	0,10%	0,20
Rumunija (2005)	0,1%(samo za fizička lica) 0,25% (samo za pravna lica)	1,5%(pravna lica)
Srbija	0,4%	3%
Kosovo*[9]	0,05%	1%

Izvor: ***Projektni izveštaj NALAS-a;*** *OECD-a 2006: Statistika prihoda 1965-2006, Pariz*

Problem visokih poreskih stopa dodatno se komplikuje time da su one često neadekvatno definisane u neodređenim kategorijama „od do". Takođe je problem i sa utvrđivanjem poreske osnovice, jer se sada utvrđuje prema tržišnoj (realnoj) vrednosti a mnogi vlasnici nekretnina tvrde da je urađena nerealna procena jer za te objekte nije uračunata amortizacija. Žale se takođe i vlasnici zemljišta da procena tržisne cene nije prilagođena trenutnim stanjem na terenu. Da je dosta toga ostavljeno samovolji lokalnih samouprava ukazuje nam to da je u nekim gradovima u proteklih tri godine doslo do povećana ovog poreza i do 300% kao na primer u Novom Sadu i Čačku. Međutim, pošto je ovaj porez politički nepopularan pojedine opštine se uopšte ne trude da povećaju stepen naplate i lakše im je da se oslone na transfere iz republičkog budžeta.

6. ZAKLJUČAK

Ovaj poreski oblik je svakako vrlo nepopularan a uz to mu je fiskalni značaj dosta zanemarljiv, doduše bar iz perspektive Evropskih zemalja. On je svakako dobio na značaju time što je postao izvorni prihod lokalne samouprave, a

[9] Svi podaci u ovom dokumentu o Kosovu tretirani su u sladu sa Rezolucijom 1244 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija i bez prejudiciranja statusa Kosova.

oporezivanje imovine u Srbiji prešlo je u nadležnost lokalne samouprave 2006. godine. Ovo preuzimane nadležnosti izvršeno je sa puno entuzijazma i velikih očekivanja, ocenjeno kao siguran izvor prihoda i pravedniji način oporezivanja. Nažalost to se u praksi nije desilo i posle sedam godina, neki problemi su realnije sagledani. Ozbiljna prepreka je i to sto se porez na imovinu u stvari tretira kao političko pitanje jer lokalna samouprava ne želi da se zamera sa svojim biračima. Slaba obuhvatnost sistema oporezivanja, pad procenta naplate i visoke i nejasne poreske stope najveći su problemi danas. Postavlja se pitanje da li je sve ovo preuranjeno ako znamo da je u Srbiji danas 1,3 miliona divlje izgrađenih objekata koji uglavnom nisu obuhvaćeni sistemom oporezivanja jer nisu legalizovani. Doduše, zakon predviđa obavezu plaćanja poreza na imovinu bez obzira na to da li je objekat legalan ili ne, ali u praksi to je mrtvo slovo na papiru.

LITERATURA

1. Arsić, M., Ranđelović, S., Altiparmakov, N., Bućić, A., Vasiljević, D., Levitas, T.: Poreska politika u Srbiji – pogled unapred, Beograd USAID Sega projekat (2010),
2. Arsić, M.,Ranđelović, S., Bućić, A., Vasiljević, D.: Reforme poreza na imovinu u Srbiji: Rezultati i perspective, Beograd, (2012).
3. Đurić. O., Poreski sistem i politika, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Blace 2014.
4. Kukić, N.,Švaljek, S.:Porez na nekretnine: osnovne značajke i rasprava o uvođenju u Hrvatskoj, Privredna kretanja i ekonomska politika 132 / 2012.
5. Mijatović, B.: Ukidanje naknade za korišćenje građevinskog zemljišta,Centar za privatno međunarodno preduzetništvo (CIPE), Beograd, 2013.
6. Tax Reforms in EU Member States, Luxembourg: European Comission (2011b)
7. Taxation trends in the European Union, (EuropeanCommission), Publications office of the European Union, Eurostat (2012)
8. Zakona o finansiranju lokalne samouprave, ("Sl. glasnik RS", br. 62/2006, 47/2011, 93/2012 i 99/2013.)
9. Zakonom o porezima na imovinu, ("Sl. glasnik RS", br. 26/2001, "Sl. list SRJ", br. 42/2002. i "Sl. Glasnik RS", br. 80/2002, 80/2002 – dr. zakon, 135/2004, 61/2007, 5/2009, 101/2010, 24/2011, 78/2011 i 57/2012)

Dr.sc. Zvezdan ĐURIĆ
Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija

PORODIČNO POLJOPRIVREDNO GAZDINSTVO I FARM MENADŽMENT U FUNKCIJI RAZVOJA POLJOPRIVREDE U SRBIJI

SAŽETAK RADA

U svim velikim ekonomijama, mali porodični biznis je kičma privrede i ekonomskog napretka. Iako je teško tačno proceniti njihovu zastupljenost u globalnim okvirima, određene procene kažu da se učešće preduzetničkih firmi koje su osnovale ili vode porodice, kreće u rasponu 65-90 odsto, u odnosu na ukupan broj aktivnih preduzeća u svetskoj ekonomiji.

Porodični biznisi i porodična poljoprivredna gazdinstva su u vidnoj ekspanziji i u Srbiji, jer takva preduzeća beleže zavidne rezultate. Porodično poljoprivredno gazdinstvo (domaćinstvo) u isto je vreme mesto življenja i mesto odvijanja preduzetničke aktivnosti. Poljoprivrednik je u isto vreme vlasnik gazdinstva, menadžer (upravnik) i radnik na gazdinstvu. Poljoprivreda je po mnogo čemu posebna privredna delatnost. U većini zemalja to je delatnost od posebnog interesa jer osigurava mnoštvo primarnih proizvoda neophodnih za zadovoljavanje potreba prerade ili krajnjeg potrošača. Bez obzira o kojoj se vrsti poljoprivredne organizacije radi i gde se ona nalazi, i za nju je svojstvena funkcija menadžmenta.

Generalna Skupština Ujedinjenih Nacija je zvanično proglasila 2014. godinu kao Međunarodnu godinu porodičnih gazdinstava - *International Year of Family Farming (IYFF 2014)*. Međunarodna godina porodičnih gazdinstava ima za cilj da podigne profit poljoprivrednih gazdinstava i manjih poljoprivrednika fokusirajući pažnju sveta na njene značajne uloge u iskorenjivanju gladi i siromaštva, pospešujući bezbednost hrane i ishrane, poboljšanju životnog standarda, upravljanje prirodnim resursima, zaštiti okruženja, i postizanju održivog razvoja, posebno u seoskim područjima. Cilj je da se u 2014. godini promeni položaj poljoprivrednih porodica i da se one pozicioniraju u centru poljoprivrednih, ekoloških i socijalnih politika u nacionalnim programima tako što će se identifikovati nedostaci i mogućnosti koje dovode do promovisanja veće jednakosti i uravnoteženog razvoja.

Primenom dobrih upravljačkih struktura, edukacijom generacija koje dolaze, definisanjem jasnih pravila u porodici i nasledjivanju, jasnim razdvajanjem

vlasništva od upravljanja, razvijanjem instrumenata poslovanja, šanse za opstanak i razvoj porodičnih poljoprivrednih gazdinstava su daleko veći.

Ključne reči: *porodični biznis, porodično poljoprivredno gazdinstvo, poljoprivreda, porodica, članovi porodice, farm menadžment, razvoj.*

FAMILY FARMS AND FARM MANAGEMENT IN AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN SERBIA

ABSTRACT

In all major economies, small family business is the backbone of the economy and economic progress. Although it is difficult to accurately assess their representation in global terms, some estimates say that the participation of entrepreneurial companies that have established or are run by families, in the range 65-90 per cent of the total number of active enterprises in the global economy.

Family businesses and family farms in the visual expansion in Serbia, because such companies recorded remarkable results. Family farm (household) at the same time a place of life and the backdrop of entrepreneurial activity. The farmer at the same time the owner of the farm, the manager (the manager) and the worker on the farm. Agriculture is in many ways economic activities. In most countries, this activity is of particular interest because it provides a multitude of primary products required to meet the needs of the processing or the consumer. Regardless of the type of agricultural organization works and where it is located, and it is an inherent function of management.

United Nations General Assembly officially proclaimed in 2014. year as the International Year of family farms - International Year of Family Farming (IYFF 2014). International Year of family farms aims to raise profit farms and small farmers, focusing the world's attention to its crucial role in the eradication of hunger and poverty, enhancing food security and nutrition, improving living standards, the management of natural resources, protection of environment and achieving sustainable development, especially in rural areas. The aim is to 2014th year change in the position of farm families and that they are positioned in the center of agricultural, environmental and social policies at the national programs so as to be identifiable Disadvantages and abilities that lead to promote greater equity and balanced development Application of good management structures, training of generations to come, by defining clear rules in family and inheritance, a clear separation of ownership from management, business development tools, the chances of survival and development of family farms are much larger.

Key words:*family business, family farm, farming, family, family members, farm management, development.*

1. ODRŽIVA POLJOPRIVREDNA PROIZVODNJA

Posledice koje uzrokuje konvencionalni način proizvodnje treba da otkloni **sistem održive poljoprivrede**. Iako je održivost u poljoprivredi povezana sa širim problemima globalne ekonomije, usmeravanje poljoprivredne proizvodnje u pravcu održivog razvoja je poteklo od malih proizvođača, organizacija za zaštitu životne sredine i pojedinih poljoprivrednih stručnjaka. Sistem održive poljoprivredne proizvodnje ne označava povratak niskim prinosima i siromašnim proizvođačima, koji su karakterisali XIX i XX vek. **Održivost** podrazumeva oslonac na dosadašnja iskustva, usvajanje proizvodnji koja će ostvariti visoke prinose i profite, **bez degradiranja prirodnih resursa** na kojima se poljoprivredna proizvodnja zasniva.

Termin **održiva poljoprivreda** označava integrisani sistem biljnih i stočarskih proizvodnih praksi koji će dugoročno: *zadovoljiti potrebe ljudi za hranom, poboljšati kvalitet životne sredine i prirodnih resursa od kojih zavisi poljoprivredna ekonomija, omogućiti efikasnu upotrebu neobnovljivih i obnovljivih resursa i omogućiti odvijanje prirodnih bioloških ciklusa, održati ekonomsku vrednost proizvodnje, i unaprediti kvalitet života poljoprivrednih proizvođača i društva u celini*.

Potrošači, takođe, imaju važnu ulogu u stvaranju sistema održive proizvodnje hrane. Putem potražnje, oni šalju snažnu poruku proizvođačima, prodavcima i drugim učesnicima u lancu snabdevanja o tome šta je za njih važno. *Cena poljoprivrednih proizvoda, kao i njihova hranljiva vrednost i kvalitet oduvek imaju odlučujući uticaj prilikom izbora potrošača*. Današnji izazov je pronalaženje strategije koja će razviti svest kupaca, tako da očuvanje resursa, životne sredine i društvene pravičnosti budu jedni od odlučujućih motiva prilikom kupovine.

Poljoprivredna proizvodnja je održiva *samo ukoliko je profitabilna, odnosno korisna za porodice i zajednice kojima obezbeđuje odgovarajući prihod i kvalitet života, uz očuvanje životne sredine*. U skladu sa tim, održiva poljoprivreda podrazumeva postizanje sledećih ciljeva:

- **Ekonomsku održivost**. Svaka proizvodnja, ma koliko da je poželjna sa aspekta očuvanja resursa i životne sredine uopšte, mora biti ekonomski opravdana. Ukoliko to nije, ona nije i ne može biti održiva.
- **Socijalnu održivost** podrazumeva visok kvalitet života ljudi koji žive i rade na farmi, kao i lokalne zajednice kojoj pripadaju.
- **Održivost životne sredine**. Upravljanje ekosistemom, odnosno kompleksnim odnosima između zemljišta, vode, biljaka, životinja, klime i ljudi. Svi ovi faktori treba da se integrišu u produktivan sistem, koji je neškodljiv.

U praksi razvijenih zemalja danas egzistiraju tri osnovna sistema poljoprivredne proizvodnje:

- **intenzivna poljoprivredna proizvodnja** (konvencionalna poljoprivreda);
- **održiva,** odnosno integralna poljoprivredna proizvodnja;
- **organska poljoprivredna proizvodnja**.

2. POSEBNOSTI POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE

Najčešće se spominju sledeće posebnosti poljoprivredne proizvodnje:

1. ***Povezanost domaćinstva i privrede***. **Domaćinstvo** *je društvena zajednica u kojoj ljudi žive zajedno*. **Privreda** je, pak*, poljoprivredna proizvodna jedinica*.
2. ***Poslovanje je delom samodostatno***. *Većina porodičnih domaćinstava troši deo svoje proizvodnje kao vlastite sirovine ili kao potrošna dobra za članove porodice.* Time se opet javljaju problemi s izračunavanjem cene koštanja, troškova rada, dohotka i organizacije proizvodnje.
3. ***Menadžment i vlasništvo su povezani.*** Vrlo je čest slučaj da je *menadžer (domaćin) ujedno i vlasnik domaćinstva,* što nije slučaj kod većih poslovnih organizacija. Zato se na domaćinstvu može javiti problem usled usklađivanja više funkcija kod jedne osobe.
4. ***Poljoprivredna domaćinstva uglavnom su male proizvodne jedinice.*** Ova posebnost rađa problem iskorišćenja prednosti specijalizacije i ekonomije obima.
5. ***Teško je standardizovati proizvode poljoprivrednog domaćinstva***. Rezultat procesa proizvodnje nije u potpunosti ujednačen tokom različitih ciklusa.
6. ***Potražnja i ponuda poljoprivrednih proizvoda uglavnom su neelastične***. Zbog ograničenih proizvodnih resursa (zemljišta) i posebnosti potreba za hranom.
7. ***Poljoprivredno poslovanje je vrlo rizično.*** Zbog mnoštva prirodnih i ostalih nepredvidivih faktora.
8. ***Teško je kontinuirano finansirati domaćinstvo (gazdinstvo)***. Zbog sezonosti i malog obima proizvodnje, obično je problem s osiguranjem stalne likvidnosti.
9. ***Poslovanjem u poljoprivredi bave se i osobe niskog obrazovanja.*** Poljoprivredno domaćinstvo često se nasleđuje iz naraštaja u naraštaj, a vlasnik domaćin svoja znanja stiče u praksi i izvan stručnih i obrazovnih institucija.
10. ***Stalni (fiksni) troškovi obično čine veliki deo ukupnih troškova.*** Ovo je posledica činjenice da su organizacije uglavnom male, a tehnologija skupa.

3. PORODIČNO POLJOPRIVREDNO GAZDINSTVO KAO PORODIČNI BIZNIS U POLJOPRIVREDI

Porodično poljoprivredno gazdinstvo (domaćinstvo) u *isto je vreme mesto življenja i mesto odvijanja preduzetničke aktivnosti. Poljoprivrednik je u isto vreme vlasnik gazdinstva, menadžer (upravnik) i radnik na gazdinstvu.* U drugim ekonomskim granama direktor je menadžer preduzeća, deoničari su vlasnici i mnogo drugih stručnjaka radi u preduzeću. To znači da pri odabiru kriterijuma za ocenu predložene investicije u poljoprivredi u obzir ne dolazi samo maksimiziranje profita. Investicije u poljoprivredi često se sprovode radi poboljšanja društvenog statusa, poboljšanja uslova rada na gazdinstvu ili pak mogu biti deo ostvarenja davnog sna.

Porodično poljoprivredno gazdinstvo *jeste oblik organizacije više osoba sa zajedničkim ciljem.*

Porodično poljoprivredno gazdinstvo jeste poljoprivredno gazdinstvo na kome fizičko lice - poljoprivrednik zajedno sa članovima svog domaćinstva obavlja poljoprivrednu proizvodnju. Za svaku organizaciju pa i za porodično poljoprivredno gazdinstvo su svojstveni: *zajednički cilj, resursi, ljudski faktor, rad i mehanizmi funkcionisanja organizacije.*

Ekonomsko okruženje poljoprivrednog gazdinstva

Poljoprivrednim gazdinstvom *smatra se gazdinstvo sa najmanje 0,5 hektara poljoprivrednog zemljišta na teritoriji Republike Srbije na kome se obavlja poljoprivredna proizvodnja.* Poljoprivredno gazdinstvo može biti upisano u registar i kada raspolaže i sa manje od 0,5 hektara poljoprivrednog zemljišta ali kada se na tom zemljištu obavlja stočarska, živinarska, voćarska ili vinogradarska proizvodnja odnosno uzgoj ribe, pečuraka, puževa, pčela i dr u skladu sa uredbom.

Poljoprivrednim zemljištem se smatraju*: njive, vrtovi, voćnjaci, vinogradi, pašnjaci, livade, ribnjaci, trstenici, močvare kao i drugo zemljište, koje po svojim prirodnim i ekonomskim uslovima može da se koristi za poljoprivrednu proizvodnju*.

Proizvodnja za tržište i društvo i ostvarenje ekonomske profitabilnosti, temeljni su ciljevi poslovanja porodičnih poljoprivrednih gazdinstava (PPG) u uslovima tržišne privrede.

U Republici Srbiji trenutno postoji registrovanih ***452.606 poljoprivrednih gazdinstava,*** koja u stvari najvećim delom predstavljaju mikro i male porodične farme u ruralnim područjima.

Prema Strategiji poljoprivrede Republike Srbije[1]:

- **mikro porodične farme** zauzimaju manje od 1 hektara,
- **male farme** od 1 do 5 hektara, a
- **komercijalne porodične farme** zauzimaju preko 5 hektara.

O značaju razvoja porodičnih farmi govore sledeći podaci:

- Ruralna područja zauzimaju 70% teritorije Republike Srbije, u njima živi 44% ukupne populacije, od čega se 33% bavi poljoprivredom.
- Poljoprivreda je jedina delatnost iz realnog sektora koja ostvaruje pozitivan saldo u spoljnotrgovinskoj razmeni Republike Srbije.
- Ukupna robna razmena agrara Srbije sa svetom u 2011.god. iznosila je **3732,9 mil.. dolara**.
- Ostvaren je suficit od **1314,5 mil. dolara** što je za 9,1% više nego u 2010.god.
- U Republici Srbiji ima ukupno **1.305.426 poljoprivrednika**, što čini 17,3% populacije.

Preduzetnički usmereni farmeri su nosioci tržišno orijentisane poljoprivredne proizvodnje, dok su **tradicionalno usmereni farmeri** identifikovani kao "ruralni svet" i pripadaju tzv. seljačkoj ekonomiji. Preduzetnički usmereni farmeri su reprezenti tranzicije u Srbiji. To su danas mešovita gazdinstva ili naturalni proizvođači koji perspektivu opstanka u ruralnim područjima ne mogu vezivati strogo za poljoprivrednu aktivnost, već je potrebno da poljoprivredu posmatraju kao zaokruženi paket ponude za nacionalno i inostrano tržište.

Od 2005. godine Srbija ostvaruje pozitivan trgovinski bilans poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Zastupljenost poljoprivredno-prehrambenog izvoza u ukupnom izvozu kreće se oko 20%, što je znatno više u odnosu na druge zapadno balkanske zemlje (oko 10%).

Vlasnici porodičnih farmi, moraju se dugoročno orijentisati za strateško razvijanje sopstvenog posla. Preduslov je nenapuštanje ruralnih područja i stvaranje stimulativnog okruženja, kako bi porodične farme postale generator razvoja ruralnih područja. Prema definiciji OECD-a **u ruralnim oblastima u Srbiji živi više od polovine ukupnog stanovništva (55%).** Istovremeno, iz godine u godinu broj poljoprivrednika starijih od 50 godina u Srbiji se povećava. Prema podacima Republičkog zavoda za Statistiku iz 2002. godine, oni čine 44,32% ukupnog poljoprivrednog stanovništva.

[1] Izvor: Republički zavod za statistiku, 2012.

4. 2014. GODINA KAO MEĐUNARODNA GODINA PORODIČNH GAZDINSTAVA (IYFF 2014.)

Nakon duže kampanje koja je stekla podršku 360 organizacija na 5 kontinenata, 66. Generalna Skupština Ujedinjenih Nacija je zvanično proglasila 2014. godinu kao **Međunarodnu godinu porodičnih gazdinstava - *International Year of Family Farming (IYFF 2014)*.** Međunarodna godina porodičnih gazdinstava ima za cilj da podigne profit poljoprivrednih gazdinstava i manjih poljoprivrednika fokusirajući pažnju sveta na njene značajne uloge u iskorenjivanju gladi i siromaštva, pospešujući bezbednost hrane i ishrane, poboljšanju životnog standarda, upravljanje prirodnim resursima, zaštiti okruženja, i postizanju održivog razvoja, posebno u seoskim područjima.

Prema saopštenju iz Njujorka, cilj je da se u 2014. godini promeni položaj poljoprivrednih porodica i da se one pozicioniraju u centru poljoprivrednih, ekoloških i socijalnih politika u nacionalnim programima tako što će se identifikovati nedostaci i mogućnosti koje dovode do promovisanja veće jednakosti i uravnoteženog razvoja. Tokom 2014. godine na nacionalnom, regionalnom i globalnom nivou će se raditi na povećanju svesti i razumevanja izazova sa kojima se suočavaju mali proizvođači i pomoći da se identifikuju efikasni načini za podršku porodičnim gazdinstvima.

Porodično gazdinstvo obuhvata sve poljoprivredne aktivnosti porodice, i obuhvata nekoliko oblasti ruralnog razvoja. Porodična gazdinstva su način organizovanja poljoprivrede, šumarstva i ribarstva, proizvodnje kojom upravlja i rukovodi porodica i pretežno se oslanja na radnu snagu unutar same porodice, koja uključuje i muškarce i žene. I u razvijenim, kao i u zemljama u razvoju, porodično gazdinstvo je dominantna forma poljoprivrede u sektoru proizvodnje hrane smatraju u Svetskom programu za hranu - FAO.

Na nacionalnom nivou, postoji niz faktora koji su ključni za uspešan razvoj porodične poljoprivrede, kao što su: agro - ekološki uslovi i teritorijalne karakteristike; političko okruženje; pristup tržištima, zemljištu i prirodnim resursima,

tehnologiji i savetodavnoj službi, finansijama; demografski faktori kao i ekonomski i socio-kulturni uslovi i dostupnost obrazovanja. Porodično gazdinstvo ima važnu društveno - ekonomsku, ekološku i kulturnu ulogu zaključuju stručnjaci FAO-a.

5. FARM MENADŽMENT (DOMAĆINSKO POSLOVANJE)

Poljoprivreda je po mnogo čemu posebna privredna delatnost. Bez obzira o kojoj se vrsti poljoprivredne organizacije radi i gde se ona nalazi, i za nju je svojstvena funkcija menadžmenta. Iako za menadžment poljoprivrednih organizacija vredi isto što i za menadžment uopšte, ipak ga izdvajamo i proučavamo zasebno.

Osobu koja vodi određenu organizaciju nazivamo menadžerom. Posebno se to odnosi na poslovne organizacije. Menadžer svojim radom mora osiguravati iskorišćenje raspoloživih resursa i ostvarenje ciljeva organizacije tako da maksimalno ostvari interese organizacije. Položaj menadžera se u različitim organizacijama različito naziva, pa tako susrećemo nazive: direktor, predsednik, načelnik, upravnik, direktor itd. Kažemo da porodičnim poljoprivrednim gazdinstvom upravlja domaćin ili farm menadžer.

Menadžment na poljoprivrednim ekonomijama, farmama, nazivamo **farm menadžment**, a kod nas se još naziva žargonski **"domaćinsko upravljanje"**. U tom smislu **farm menadžer** planira organizuje, vodi, upravlja ljudskim potencijalima i kontroliše poslovanje poljoprivrednog gazdinstva. Izdvajanje farm menadžmenta je posledica posebnosti poljoprivrede kao delatnosti. Ukoliko bi ove posebnosti zanemarili, to bi nas moglo dovesti do poteškoća u poslovanju, ako ne i do odustajanja od poslovanja. Farm menadžment ili "domaćinsko upravljanje" razvija primenu menadžmenta na području poljoprivredne delatnosti, uz priznavanje svih njenih organizacionih i društveno - privrednih specifičnosti.

Može se pronaći više definicija farm menadžmenta, ovde ćemo navesti 2:

"Farm menadžment možemo definisati kao proučavanje načina i sredstava organizovanja zemlje, radne snage i kapitala, uz primenu tehničkog znanja i veština usvrhu osposobljavanje poljoprivrednog gazdinstva za postizanje maksimalnog neto prinosa " **Forster**[2]

"Farm menadžment je delatnost koja se bavi odlukama koje utiču na profitabilnostpoljoprivrednog gazdinstva" – **Castle.**[3]

---

[2] Forster GV: ***"Farm Organization and Management",*** Third Edition, Prentice - Hall Inc., New York 1953., str.5

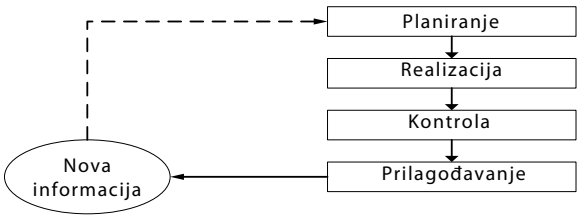
[3] Castle N. Emeri, MH Becker, AG Nelson: ***"Farm Business Management - The Decision Making Process -"***, Third Edition, Macmillan Publishing Compani, Nev Iork 1987., str. 16.

"Donošenje i sprovođenje odluka u oblasti organizovanja i funkcionisanja poljoprivrednog gazdinstva u cilju ostvarivanja maksimalne proizvodnje i profita" ***(Enciklopedija Britanika).***

Kaže se da disciplina farm menadžmenta sadrži elemente *umetnosti, nauke i poslovne veštine*. **Prvo,** od farm menadžera se zahteva prirodna veština i sposobnost, fizička i mentalna, što farm menadžment na neki način čini ***umetnošću***. Zatim, dobar menadžer mora pratiti savremena dostignuća u području menadžmenta, što uključuje element ***nauke.*** S gledišta nauke, farm menadžer mora poznavati alate i tehnike vođenja beleški, planiranja i programiranja proizvodnje, analize informacija i, do potrebnog nivoa, tehnologije i tehnike rada. Konačno, kako poljoprivredno gazdinstvo ima za cilj ostvarenje zarade za svoje članove, shvatljivo je treće poimanje farm menadžera kao ***poslovnog čoveka***.

Posao menadžera PG-a je da sa raspoloživim znanjem i veštinama kombinuje ideje, načine i resurse kako bi proizveo i prodao poljoprivredne proizvode uz ostvarenje profita.

Funkcije farm menadžmenta



Menadžer poljoprivrednog gazdinstva vrši:

- pribavljanje, upravljanje i kontrolu nad finansijskim, materijalnim i ljudskim resursima
- postavljaju ciljeve i zadatke, aktivno traže, i koriste informacije iz mnogih izvora,
- razmatraju i analiziraju alternativne pravce aktivnosti, prognoziraju buduće ,
- predviđaju promene, donose odluke, sprovode odluke, preduzimaju akciju,
- pribavljaju resurse, organizuju upotrebu resursa,
- komuniciraju sa: kreditorima, zaposlenima, državnim agencijama i drugima,
- treniraju sebe, članove porodice i zaposlene, kupuju i prodaju inpute i proizvode,

- definišu vremenske okvire izvršenja aktivnosti na gazdinstvu,
- nadgledaju poslove na gazdinstvu, prepoznavaju i identifikuju probleme i mogućnosti,
- posreduju u konfliktima, ocenjuju rezultate donetih odluka i preuzetih akcija,
- nadziru finansijsku situaciju i progres ka postavljenim ciljevima,
- prihvataju odgovornost, proveravaju sve na gazdinstvu.

Obrazovanje je u samom vrhu niza izazova i obaveza koji stoje pred nacionalnom poljoprivredom u pristupnom razdoblju do članstva u EU. Nekadašnja izreka "ne budeš li učio, ostaćeš kući i kopati", davna je prošlost, poljoprivreda traži i tražiće sve više stručnjake.

6. MERE ZA POBOLJŠANJE KONKURENTNOSTI AGROPRIVREDE SRBIJE

Razvoj naše agroprivrede u budućem periodu se ogleda ne samo u podizanju nivoa konkurentnosti i zadržavanje dominantne pozicije ne samo u odnosu na zemlje CEFTA, već i u ravnopravnoj konkurentnosti i sa pojedinim članicama EU.

Uzimajući u obzir navedene osobine agrarne strukture, u cilju uspostavljanja konkurentske prednosti na tržištu treba sagledavati agrarnu strukturu kroz tri dimenzije subjekata:

- ***Velike agrobiznis kompanije*** – čine prvu grupu subjekata, koji predstavljaju lidere na domaćem tržištu, ali koje svoju ulogu treba da jačaju i na međunarodnom tržištu. Ove kompanije ostvaruju visoke prinose. Njihova prednost se ogleda u velikoj koncentraciji kapitala, kao i prepoznatljivosti na domaćem i potencijalnom međunarodnom tržištu.
- ***Komercijalna porodična gazdinstva*** – koja su tržišno orijentisana ali koja teško mogu da nastupaju samostalno na međunarodnom tržištu.
- ***Sitna porodična gazdinstva*** – koji pored zadovoljavanja sopstvenih potreba, ostvaruju i tržišne viškove. Njihovi partneri su nakupci, ukoliko ne postoji oblik interesnog organizovanja (npr. zadruge i sl.), a proizvodi se plasiraju na zelenim pijacama.

Značajan činilac konkurentnosti poljoprivrednih prehrambenih proizvoda predstavlja i stepen korišćenja proizvodnog kapaciteta. Proteklih godina kapaciteti prerađivačke industrije nisu bili u potpunosti iskorišćeni.

Investiciona politika agrarnog sektora treba da bude usmerena u dugoročne kredite, sa što nižim troškovima koji omogućavaju stvaranje konkurent-

ske prednosti i primenom troškovne strategije. Dati, predlog bi se realizovao u dužem vremenskom periodu, dok bi se kratkoročno razvojna politika najefikasnije realizovala u sferi stvaranja kvalitetno-konkurentnog proizvoda. Obim instalisanih kapaciteta bi omogućio dvostruku proizvodnju agrarnih sirovina, što bi dovelo do značajnog povećanja prehrambene proizvodnje. Predlog bi se realizovao u dužem vremenskom periodu, dok bi se kratkoročno razvojna politika najefikasnije realizovala u sferi stvaranja kvalitetno-konkurentnog proizvoda.

7. ZAKLJUČAK

Razvoj poljoprivredne proizvodnje biće u izvesnoj meri ostvareni samo ukoliko se postiže relevantan odnos između proizvodnje s jedne strane, i ekonomije s druge strane. Plan razvoja mora da bude odraz primene najefikasnijih metoda odlučivanja, jer mnogi problemi se međusobno prožimaju i predstavljaju skup mogućih rešenja od kojih je samo jedno sprovodljivo.

Oko 2015. godine poljoprivreda u Srbiji bi trebalo da u potpunosti zadovolji domaću tražnju i da ostvari oko 3–4 milijarde USD deviznog priliva od izvoza. Do 2020. godine, poljoprivreda u Srbiji bi trebalo da zadovolji domaću tražnju na višem i kvalitetnijem nivou i obezbedi devizni priliv od oko 5–6 milijardi USD, a oko 2030. godine devizni priliv od 9–10 milijardi USD. Značajan deo deviznog priliva bi se angažovao za dalju modernizaciju poljoprivredne proizvodnje, prerađivačku industriju, navodnjavanje, odvodnjavanje, jačanje gazdinstva i školovanje mladih proizvođača. Na bazi datih projekcija može se zaključiti da poljoprivreda Srbije i porodična poljoprivredna gazdinstva predstavljaju značajan činilac konkurentnosti na međunarodnom tržištu.

LITERATURA

1. Adžić, S., (2008) ***Regionalne politike i Evropska integracija Vojvodine,*** Novi Sad, Prometej
2. Birovljev, J., Tomić, R., (2009) ***Menadžment u agrobiznisu,*** Subotica, Ekonomski fakultet
3. Bugar, D., Đorđević, M., Lazić, B., (2009) ***Optimizacija korišćenja prirodnih resursa u funkciji održivog privrednog razvoja***, naučni skup **„Održivi razvoj nerazvijenih područja Novi Pazar 2009“,** Novi Pazar
4. Bugar, D., Papić-Blagojević, N., Buvač, D., (2009) ***Poljoprivreda – činilac privrednog razvoja,*** tematski zbornik sa naučnog skupa **„Poslovno okruženje u Srbiji i svetska ekonomska kriza”**, Novi Sad, Visoka poslovna škola strukovnih studija
5. Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S., (2005) ***Teorija privrednog rasta i razvoja,*** Beograd CID – Ekonomski fakultet
6. Vord, DŽ., 2004. ***Razvoj porodičnih kompanija-50 lekcija naučenih od porodica koje godinama uspešno posluju***, prevod Asee Books, Novi Sad. ,

7. Đurić, Z., 2013. ***Menadžmen malih i srednjih preduzeća***, Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd.
8. Đurić, Z., 2014. ***Menadžment porodičnog biznisa***, Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih Handler WC, ***Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses***, 1989
9. Jevtić, S., Stanković, V., Gulan, B., (2009) ***Izvozne performanse poljoprivrede Srbije u periodu od 2000. godine do danas,*** tematski zbornik sa naučnog skupa **„Poslovno okruženje u Srbiji i svetska ekonomska kriza",** Novi Sad, Visoka poslovna škola strukovnih studija
10. Tomić, D., Ševarlić, M., (2008) ***Agrarna i ruralna politika u Srbiji,*** Beograd, DAES – Društvo agrarnih ekonomista Srbije
11. Tomić, D., (2008) ***Poljoprivreda i selo – ideje i inicijative***, Beograd, IEP – DAES
12. Stevanović, S., (2009) ***Razvoj tržišne proizvodnje u poljoprivredi Republike Srbije,*** Beograd, DAES – Društvo agrarnih ekonomista Srbije
13. Zakić, Z., Stojanović, Ž., (2008) ***Ekonomika agrara***, Beograd, CID – Ekonomski fakultet.

LINKOVI:

Feeding a Larger Population on a Warmer Planet

NCAR's release: "Climate Change: Drought may threaten much of the globe within decades"

Brussels outlines vision for 'fairer' EU farm policy – Risk management in agriculture: Towards market solutions in the EU

Željka KADLEC, struč.spec.oec.,
Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici, Virovitica, Hrvatska

MOGUĆNOSTI I UPRAVLJANJE BUZZ MARKETINGOM SUKLADNO MARKETINŠKIM STRATEGIJAMA

SAŽETAK RADA

Sukladno razvoju informacijsko-komunikacijskih tehnologija XXI. stoljeća daju se nove mogućnosti upravljanju marketingom usmene predaje. Dosadašnjom orijentiranošću k tradicionalnom marketingu stvaralo se sve veće nepovjerenje potrošača prema klasičnim metodama i tehnikama marketinških aktivnosti. Tvrtke bi se mogle orijentirati k novim načinima prilaženja potrošačima (uvažavajući etičke kodekse i pravilnu primjenu) definirajući povoljnu marketing strategiju. Orijentacijom marketinga usmenom predajom kroz stvaranje vođa mišljenja, tvrtke mogu upravljati marketingom realizirajući svoje ciljeve. Koje su mogućnosti i na koji način upravljati mišljenjima potrošača o određenom proizvodu ili usluzi obraditi će se kroz fenomen buzz marketinga sukladno marketinškim strategijama. „Buzz marketing menadžeri" zauzimat će posebno mjesto kod realizacije odabrane marketinške strategije tvrtke.

Ključne riječi: *marketing, marketing usmene predaje, marketing strategije, management marketing, buzz marketing*

POSSIBILITIES OF MANAGEMENT THROUGH BUZZ MARKETING STRATEGIES

ABSTRACT

Due to the fast development of information-communication technologies in the 21st century, new possibilities of word-of-mouth marketing strategies emerged. So far marketing has been traditionally oriented, which caused wide consumer mistrust in classic methods and techniques of marketing activities. Thus, companies should become orientated to new ways of approaching consumers (appreciating ethical codes and proper strategy application) and define a favourable marketing

strategy. By choosing word-of-mouth marketing and creating thought leadership, companies can manage marketing strategies in order to achieve their goals. Buzz marketing and its according marketing strategies should define the possibilities and ways of consumer beliefs about certain products or services. Therefore, buzz marketing managers shall have a special place in implementing company's chosen marketing strategies.

Key words:*marketing, word-of-mouth marketing, strategy marketing, management marketing, buzz marketing*

1. UVOD

Iako se marktinške aktivnosti razvijaju dugi niz godina i mnogi marketinški stručnjaci upravaljaju njima kroz razne oblike strategija i metoda, postojei relativno novi – stari oblik prenošenja marketinških poruka do krajnjih potrošača. Velika se pažnja dosada poklanjala upravo tradicionalnim oblicima marketinških aktivnosti te se potrošače dovelo do zasićenja. Postali su skeptični, nepovjerljivi i puni predrasuda prema klasičnim metodama i tehnikama.

Problematika rada usmjerena je na tvrtke koje orjentacijom svog poslovanja na nove oblike markting miksa, podrazumijevajući realizaciju kroz integriranu marketinšku komunikaciju, dobivaju sve veće koristi i uspješnije su u svom poslovanju i promoviranju. U općoj ekspanziji je sumena predaja marketinga i fenomen marketinga od usta do usta. Stara tehnika ali neodovoljno razvijena na tržištu pronašla je svojih pet minuta za razvoj. Potrošači su skloniji primati informacije od prijatelja i poznanika (vođa mišljenja) nego promatrati bombardiranje oglašivačko- uvjeravajućih poruka.

Koncepcija rada se proteže kroz nekoliko glavnih poglavlja. Pojmovna određenja marketinga usmenom predajom uvode čitatelja u osnovne pojmove i tezu ovog načina marketinškog usmjerenja. Dajući prednosti MUP-a te povezujući ispreplitanje etičnih i neetičnih strategija vodstva. Treće poglavlje nas uvodi u orjentaciju ka stvaranju vođa mišljenja i mogućnostima upravljanja potošačevim ponašanjem. Na kakav način donose odluke o kupnji i u kakvom su međusobnom odnosu. Četvrto poglavlje najprije navodi specifične oblike marketinga od usta do usta a zatim detaljnije pojašnjava upravljanje poslovanja kroz buzz marketing. Na samome kraju zaključuje se promatrana tematika.

2. POJMOVNA ODREĐENJA MARKETINGA USMENOM PREDAJOM – MUP

2.1. POJMOVI I USPOREDBA S TRADICIONALNIM MARKETINGOM

„Prema Haramiji (2007.), dva su temeljna razloga sve jače uloge usmene predaje u današnjem marketingu: zasićenost (i nepovjerenje prema) sredstvima klasičnog oglašavanja i izum novih sredstava osobne komunikacije (mobitel, internet).„ „Marketing od usta do usta je u svojoj biti jedna široka marketinška filozofija, bazirana na konceptima zadovoljstva potrošača, dvosmjernog dijaloga s njima, te na transparentnoj i otvorenoj komunikaciji." (Hubijar, 2011:4). Promicanje marketinških aktivnosti kroz pristup tradicionalnog marketinga u sve većem je opadanju zbog prenatrpanosti medija. Tradicionalni mediji poput tv, radio, časopisa i novina navode svoje korisnike ili one koji će to postati da s rezervom i pažljivo uzimaju k sebi marketinške poruke. „Tradicionalni mediji uglavnom iz godine u godinu bilježe negativne rezultate, te da samo oni koji provode bolne strukturalne promjene uspijevaju ostati na sceni." (Hubijar, 2011). Određivanjem većeg budžeta i izdvajanjem većeg financijskog portfolia za ulaganje u oglašavanje tvrtkama ne garantira uspješnost u primanju marketinških poruka i uspješnost u poslovanju. Porastom tehnologije potošačima se nudi pregršt informacija koje kod njih u ovom trenutku stvaraju sve veće nepovjerenje i ignoriranje. Potrošači su puni nepovjerenja prema prenatrpanim reklamama i oglašavanjem sa svih strana pa nije ni čudo da „svega 14% potrošača vjeruje oglašivačkim porukama"[1]

2.2. PREDNOSTI MUP-a TE ETIČNE I NEETIČNE STRATEGIJE MUP-a

„Budućnost je marketinga u usmenoj predaji o kvaliteti nekog proizvoda." (Haramija, 2007:881, prema Kotler, 2006). Marketing od usta do usta (MUP) ili na eng. Word of Mouth Marketing (WOMMA) je izuzetno važna i moćna tržišna sila koja proizvod može dovesti do vrha ili baciti „na koljena". Zbog toga treba biti iznimno oprezan na koji način i kako će se stvarati i obučavati vođe mišljenja odnosno buzz marktere. „Marketing od usta do usta u općoj je ekspanziji. Prema podacima PQ Media-e , trenutno je najbrže rastući segment u oblasti marketinga i marketinškog komuniciranja." (Hubijar, 2011). Kao svojevrstan stimulans potiče ljude na dijeljenje stvarnih i istinskih iskustava sa drugim osobama u procesu komunikacije. Putem dijaloga i razmjene informacija širi se spektar marketinške filozofije. Komunikacija od usta do usta ima nekoliko prednosti (slika 1):

[1] Više o istraživanjima vezanim za ponašanje potrošača i njihov odnos u www.marketingodustadousta.com, Hubijar, A. (2011): „Marketing od usta do usta", Univerzitet Sarajevo School of Science and Technology (SSST), ISBN: 978-9958-1935-0-7

Slika 1 Prednosti komunikacije od usta do usta

Izvor: prilagođeno prema Hubijar, A. (2011): Marketing od usta do usta, Univerzitet Sarajevo School of Science and Technology (SSST), ISBN: 978-9958-1935-0-7, www.marketingodusta-dousta.com

Navodeći koristi komunikacije od usta do usta prema Hubijaru, 2011. i podacima od istraživanja čak „93% potrošača smatra takav tip komunikacije najboljim, najpouzdanijim i najvjerodostojinijim izvorom informacija o proizvodima i uslugama, što je 26% više nego prije 25 godina."[2] Potrošači su poziciji da biraju medije kojima kreiraju i plasiraju vlastite informacije o proizvodima. Sve veće je nepovjerenje potrošača prema kompanijama a sve više vjeruju drugim potrošačima. Iz toga proizlazi nekoliko ključnih aktivnosti[3] poput:

- Preopterećenost mark. informacijama i nedovoljnost vremena za njihovu evaluaciju
- Rastući skepticizam i pad povjerenja u ono što se oglašava u medijima
- Široka dostupnost informacijskih tehnologija.

Sagledavajući pozitivne apekte ovog tipa marketinga može se reći kako pridonosi kompaniji na razne načine. Uz navedene prednosti ovog tipa marketinga Vodeća asocijacija marketinga od usta do usta - WOMMA[4] smatra da je takav marketing najučinkovitiji ako je: vjerodostojan (credible), društven (social), ponovljiv (repeatable), mjerljiv (measurable) i pun poštovanja (respectful).[5] U sljedećoj tabeli (tablica 1) mogu se vidjeti primjeri etičnih i neetičnih strategija MUP-a :

---

2 Izvor: www.marketingodustadousta.com, Hubijar, A. (2011): „Marketing od usta do usta", Univerzitet Sarajevo School of Science and Technology (SSST), ISBN: 978-9958-1935-0-7

3 Izvor: www.marketingodustadousta.com, Hubijar, A. (2011): „Marketing od usta do usta", Univerzitet Sarajevo School of Science and Technology (SSST), ISBN: 978-9958-1935-0-7

4 WOMMA - Word of Mouth Marketing Association

5 http://wommapedia.org/

Tablica 1 Etične i neetične strategije MUP-a

Etične strategije MUP-a	Neetične strategije MUP-a
• Poticanje komuniciranja među ljudima • Pružanje ljudima sadržaja o kojima mogu pričati • Suradnja s osobama utjecajnim u nekoj zajednici • Stvaranje programa za moguće zagovaratelje • Osluškivanje reakcija potrošača • Sudjelovanje u otvorenoj raspravi • Suradnja s potrošačima	• Prikrivanje uključenosti marketinških djelatnika u komunikaciji • Potkupljivanje ljudi da pričaju o proizvodu • Infiltracija ili korištenje lažnog identiteta u raspravama na webu • Korištenje spamova na internetu • Falsificiranje ili svjesno širenje neistinitih informacija

Izvor: prilagođeno prema Haramija, P. (2007): Marketing usmenom predajom: fenomen i mogućnosti. Zagreb, http://hrcak.srce.hr/file/35463, str. 891.

S obzirom na sve veći interes marketinških stručnjaka po pitanju marketinga usmenom predajom i integrirane marketinške komunikacije Michael Cafferky[6] navodi pet savjeta za marketing usmenom predajom:

1. Uključite svoje klijente u proces stvaranja ili prodaje svog proizvoda ili usluge
2. Sakupljajte svjedočanstva svojih klijenata
3. Svojim klijentima pričajte istinite priče
4. Educirajte svoje najbolje klijente
5. Nudite brzo rješavanje žalbi.

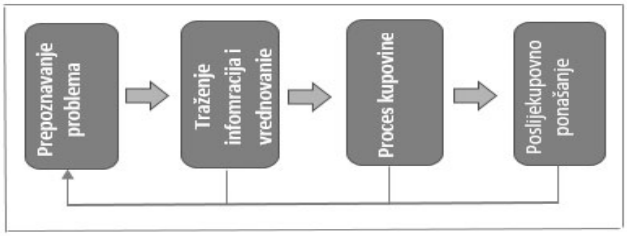
3. ORJENTACIJA STVARANJU VOĐA MIŠLJENJA

Na samo ponašanje kupaca utječe niz čimbenika koje možemo gupirati u tri skupine: društveni, osobni i psihološki. Kakav je utjecaj tih čimbenika na proces donošenja odluke o kupnji najbolje vidimo u prikazu[7] osnovnih sastvanica svakog od čimbenika. Društvenu notu aspekata predstavlja utjecaj kulture, samo društvo i društveni staleži, utjecaji grupa, obitelji i osobni utjecaji te čimbenici s obzirom na situaciju, te socijalizacija. Osobni čimbenici djeluju na proces donošenja odluke o kupnji preko osnovnih psiholoških determinanti komunikacije: percepcije, motiva, stavova, obilježja ličnosti, vrijednosti i stil života te znanje. I u posljednju grupu čimbenika pripadaju psihološki utjecaji koji se odnose na preradu informacija, učenje, promjenu stavova i ponašanja te komunikaciju u grupi i osobne utjecaje. (Kesić, 2006.) Na sljedećoj slici (slika 2) može se pobliže vidjeti kojim etapama se vodi proces donošenja odluka kod kupaca:

6 Izvor: Kotler, P., Keller, K.L. (2008): Upravljanje marketingom. 12. izdanje, Mate d.o.o., Zagreb, str. 549

7 Više u: Kesić, T. (2006): Ponašanje potrošača, II. Izmjenjeno i dopunjeno idanje, Opinio d.o.o., Zagreb, str. 10

Slika 2 Proces donošenja odluke



Izvor: prilagođeno prema Kesić, T. (2006): Ponašanje potrošača, II. Izmjenjeno i dopunjeno izdanje, Opinio d.o.o., Zagreb, prema Loudon, L.D., Della Bitta, J. A., Consumer Behavior – Concepts and applications (fourth ed.), McGraw-Hill, Inc.,1993.

Vezano na proces donošenja odluka o kupovini postoji nekoliko modela[8] donošenja odluka[9] o kupovini poput: tradicionalnih, klasičnih i bihevioristič-kih. „Marketinške odluke najčešće se odnose na anticipiranje ponašanja potrošača na tržištu." (Kesić, 2006.:409)

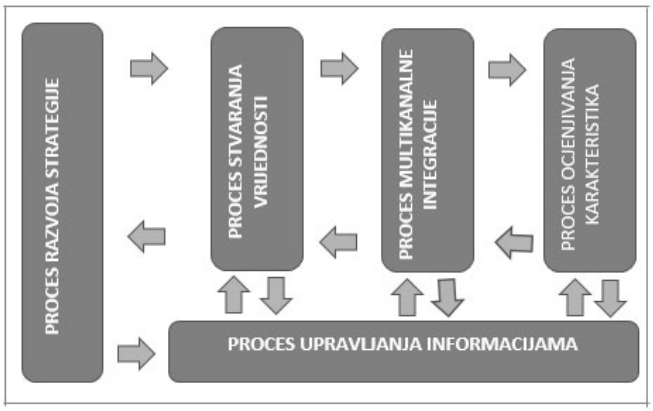
Nakon samog shvaćanja procesa donošenja odluka i načina ponašanja potrošača bitno je znati svoje aktivnosti usmjeriti ka njihovu upravljanju, na način da se upravlja odnosima s potrošačima – kupcima."Upravljanje odnosima s kupcima je poslovna politika usmjerena na privlačenje, prihvaćanje, zadovoljavanje i zadržavanje poslovnih kupaca tijekom čitavog njihovog životnog vijeka. Predstavlja upravljački pristup kojim poslovni subjekti stvaraju, usmjeravaju i zadržavaju odnose s poslovnim kupcima, čime se ustvari ostvaruje kontrola nad ukupnoim marketinškim aktivnostima, od lasmana proizvoda do pružanja postprodajnih usluga. Upravljanjem odnosima se integriraju djelatnici, procesi i tehnologija, sve u cilju unapređivanja odnosa s poslovnim kupcima i to prvenstveno onim akoji su najprofitabilniji. Okosnica upravljanja odnosima s kupcima je, dakle, u strateškom planiranju, gdje je informacijska tehnologija bitna komponenta, ali samo kao potpora." (Grbac, 2010.:332) S obzirom da je upravljanje mišljenjem i odnosima s kupcima važan dio strateškog opredjeljenja poslovnih subjekata, na sljedećoj slici može se vidjeti strateški pristup nad upravljanjem s kupcima (slika 3).

---

8 Više o modelima donošenja odluka o kupovini i njihovim pojašnjenjima u Kesić, T. (2006): Ponašanje potrošača, II. Izmjenjeno i dopunjeno idanje, Opinio d.o.o., Zagreb

9 Usp. modele ponašanja, prema Grbac, B., Lončarić, D. (2010): Ponašanje potrošača na tržištu krjnje i poslovne potrošnje, Osobitosti, reakcije, izazovi, ograničenja. EFRI, Rijeka, str. 54, koji su u svezi s modelima donošenja odluka o kupovini određenog proizvoda ili usluge.

Slika 3 Strateški pristup upravljanju odnosima s kupcima



Izvor: Grbac, B., Lončarić, D. (2010): Ponašanje potrošača na tržištu krjnje i poslovne potrošnje, Osobitosti, reakcije, izazovi, ograničenja. EFRI, Rijeka, str. 334, preuređeno prema Payne, A.: A strategic Framework for CRM, Cranfield School of Managemnt Working Paper, 2002.

Autori Schiffman i Lazar Kanuk u svom sedmom izdanju knjige Ponašanje potrošača iz 2004. godine navode, kako je „vodstvo u mišljenju (ili usmena komunikacija) proces u kojem jedna osoba (vođa mišljenja) neformalno utječe na djelovanje ili stavove drugih, koji mogu biti tražitelji mišljenja ili samo primatelji mišljenja."[10] U sljedećoj tablici (tablica 2) ćemo vidjeti što je to zapravo glavni pokretač da određene osobe odluče slušati druge, te se po njihovu nahođenju odlučuju za kupnju određenog proizvoda ili usluge. Koji su to aspekti motivacije vođa mišljenja kao osoba koje pružaju određene informacije o proizvodu ali i aspekte motivacija primatelja mišljenja.

10 Više o procesu potošačeva donošenja odluka u: Schiffman, L.G., Kanuk, L.L. (2004): Ponašanje potrošača. sedmo izdanje, ISBN: 953-6070-79-0, Mate d.o.o., Zagreb

Tablica 2

VOĐE MIŠLJENJA	PRIMATELJI MIŠLJENJA
MOTIVACIJE ZA SAMOPOBOLJŠANJE • Smanjivanje poslijekupovne nesigurnsoti ili disonance • Postizvanje pažnje ili statusa • Pokazivanje nadmoći i stručnosti • Osjećaj poduzetnosti • Iskustvo sposobnosti „preobraćenja" drugih MOTIVACIJE ZA UKLJUČENJE U PROIZVOD • Izražavanje zadovoljstva ili nezadovoljstva MOTIVACIJE ZA DRUŠTVENO UKLJUČENJE • Izražavanje dobrosusjedskih odnosa ili prijateljstva raspravljanjem o proizvodima ili uslugama koje bi drugima mogle koristiti MOTIVACIJE ZA UKLJUČENJE U PORUKU • Izražavanje reakcija na stimulativne oglase razgovorom s drugima o toj temi	MOTIVACIJE ZA SAMOPOBOLJŠANJE • Smanjivanje rizika od stvaranja obveze na kupovinu • Smanjivanje vremena traženja (npr. Izbjegavanje nepotrebnog „hodanja uokolo") MOTIVACIJE ZA UKLJUČENJE U PROIZVOD • Učenje kako koristiti ili konzumirati proizvod • Učenje koji su proizvodi novi na tržištu MOTIVACIJE ZA DRUŠTVENO UKLJUČENJE • Kupovina proizvoda koji su stekli odobrenje drugih, osiguravajući time prihvaćenost

Izvor: prilagođeno prema Schiffman, L.G., Kanuk, L.L. (2004): Ponašanje potrošača. sedmo izdanje, ISBN: 953-6070-79-0, Mate d.o.o., Zagreb, str. 399

Često se u literaturama mogu naći i pojmovi zamjenski kupac no to je posve druga kategorija ljudi koji su u doticaju s proizvodima ili uslugama. Postoje neke osnovne karakteristike koje opisuju vođe mišljenja te one koje opisuju zamjenske kupce pa ih se može vidjeti u sljedećoj tablici (tablica 3).

Tablica 3

VOĐE MIŠLJENJA	ZAMJENSKI KUPAC
1. Neformalan odnos s krajnjim korisnicima	1. Formalan odnos, statuws vezan uz zanimanje
2. Razmjena informacija događa se u kontekstu svakodnevne interakcije	2. Razmjena informacija u obliku formalnih instrukcija/ savjeta
3. Sklon istim stvarima kao i krajnji korisnik	3. Sklon različitim stvarima u odnosu na krajnjeg korisnika
4. Ne biva plaćen za pružen savjet	4. Obično unajmljen, stoga biva plaćen
5. Obično društveno aktivniji nego krajnji korisnici	5. Nije nužno više društveno aktivan nego krajnji korisnici
6. Ograničena odgovornost što se tiče ishoda savjeta	6. Visok stupanj odgovornosti
7. Budući da je odgovornost ograničena napori pri traženju i istraživanju alternativa su mali	7. Rigoroznije traženje infomracija i ispitivanje alternativa
8. Vjerojatno je osobno rabio proizvod	8. Moguće da nije osobno rabio proizvod
9. Prije donošenja konačne odluke može se konzultirati više od jednog vođe mišljenja	9. Rijetko se poseže za drugim mišljenjem izvan mišljenja zamjenskog kupca
10. Ista osoba može biti vođa mišljenja za brojne srodne kategorije proizvoda	10. Obično se specijalizira za posebnu kategoriju proizvoda/usluga

Izvor: prilagođeno prema Schiffman, L.G., Kanuk, L.L. (2004): Ponašanje potrošača. sedmo izdanje, ISBN: 953-6070-79-0, Mate d.o.o., Zagreb, str. 400

4. SPECIFIČNI OBLICI MUP-a

4.1. OBLICI MARKETINGA OD USTA DO USTA

Sve veći prelazak s masovnog marketinga na ciljno usmjeren marketing te odogovarajućom upotrebom bogatije mješavine komunikacijskih kanala i promidžbenih alata predstavlja problem za marketinške stručnjake. Pa se stoga javlja sve veća potreba za integriranim marketinškim komunikacijiama. Koncepcija u kojoj tvrtka pažljivo integrira i koordinira svoje mnogobrojne komunikacijske kanale kako bi sporučila jasnu, dosljednu i primamljivu poruku o organizaciji i svojim proizvodima svakako luči bolju dosljednost komunikacije i veći učinak prodaje. (Kotler i sur., 2006) Prema vodećoj asocijaciji marketinga od usta do usta WOMMA postoji nekoliko oblika (slika 2) :

Slika 4 Oblici marketinga od usta do usta

Izvor: prilagođeno prema www.marketingodustadousta.com, Hubijar, A. (2011): „Marketing od usta do usta", Univerzitet Sarajevo School of Science and Technology (SSST), ISBN: 978-9958-1935-0-7

4.2. BUZZ MARKETING MANAGEMENT

S obzirom na sve navedene oblike marketinga od usta do usta buzz marketing se očituje kroz upravljanje vođama mišljenja odnosno osobama koje će širiti globalni trač. Od svih tih oblika marketinga usmene predaje moglo bi se reći kako je buzz marketing ili marketing žamora zapravo najjednostavniji i nosi najmanje financijskog opterećenja da se vijst prenese i širi. Kao već napomenuto, buzz marketing ima tendenciju brzog rasta u pozitivnom ili negativnom smislu. Širi se sam od sebe te može donijeti enormne koristi za cijelu tvrtku. Nije potrebno veliko financijsko ulaganje a kao globalni trač ne dozvoljava veličanje proizvoda ako to on i doista nije jer će potencijalni potrošači to

prepoznati i okrenuti takav marketing u negativnom smislu. Stoga treba biti pažljiv i s mjerom koristiti isto.

Od raznovrsnih definicija buzz marketinga možemo izdvojiti neke od njih. Hubijar je izučavao prema WOMMA – vodećoj marketinškoj asocijaciji za marketin od usta do usta i zaključio kako markting žamora „predstavlja upotrebu visokoprofiliranih zabavnih performanisi ili vijesti s ciljem postizanja da ljudi razogovaraju o proizvodu, usluzi ili brandu" (Hubijar, 2011.). S druge strane vodeći marketinški stručnjak Philip Kotler i njegovi suradnici navode kako marketing žamora predstavlja „obučavanje vođa mišljenja koji šire informacije o proizvodu ili usluzi drugim ljudima u svojoj zajednici" (Kotler i sur., 2006.:737).

Prema „istraživanju Renee Dye, stručnjakinje za strategiju u tvrtki McKinsey & Co, pokazalo je da se žamor razvija prema nekim osnovnim principima, te smatra da tvrtke koje žele iskoristiti žamor najprije moraju prevladati pet mitova o žamoru:

1. Samo su besramni ili neobični proizvodi vrijedni žamora
2. Žamor se samo dogodi
3. Začetnici žamora su vaši najbolji kljenti
4. Da biste žamorom profitirali morate reagirati prvi i to brzo
5. Mediji i oglašavanje nužni su za stvaranje žamora. " (Kotler i Keller, 2008.:549).

„Zadovoljan potrošač komunikacijom od usta do usta prenosi svoja pozitivna iskustva i predstavlja najbolji komunikacijski kanal za informiranje novih potrošača o proizvodima i uslugama. Zadovoljan, ili još bolje oduševljen potrošač predstavlja osobni izvor informacija za druge potrošače, njegove prijatelje i poznanike, koji su , osim vlastitog iskustva najvjerodostojniji izvori informacija o proizvodima i uslugama." (Grbac i Lončarić, 2010.:170). „Odanost potrošača, koja podrazumijeva osjećaj predanosti potrošača poslovnom subjektu pozitivno se odražava na uspješnost poslovanja zbog ponavljanja kupovine istog, ali i drugih proizvoda iz prodajnog programa poslovnog subjekta, manje cjenovne osjetljivosti, pozitivnog stava prema poslovnom subjektu i prenošenja pozitivnih iskustava drugima." (Grbac i Lončarić, 2010.:170, prema Oliver, 1999.:34 i Thorsten, 2000.:110, i prema Grbac i sur., 2008.:32) Najjednostavniji tijek komunikacije između vođa mišljenja protječe prvo do masovnih medija koji poruku prenose vođama mišljenja koji su u tom prvom koraku zapravo primatelji informacija a tek u drugom koraku prenose svoja iskustva primateljima mišljenja i tada se zaokružuje cijeli proces. Kako izmjeriti i identificirati utjecaj proces vodstva u mišljneju na potoršačko ponašanje pokazuju nam određene mjerne tehnike. Prema Schiffmanu i Kanuku, 2004. to su: metoda samoprocjene, sociometrijska metoda, metoda ključnog informatora i objektivna metoda.

Zapravo se, ulazeći sve više u područja promatranja ponašanja potrošača i mogućnosti upravljanja njihovim mišljenjima rasprostire nova niša marketinškog djelovanja, s kojom poslovni subjekti dobivaju puno koristi s minimalnim ulaganjima. Povezuju se u novim krugovima poslovanja gdje se zaokružuje tijek poslovanja.

5. ZAKLJUČAK

Shvaćajući problematiku tradicionalnih medija marketinških aktivnosti prostiru se dva temeljna razloga sve jače uloge usmene predaje u današnjem marketingu. Kao izuzetno moćna tržišna sila MUP može dovesti proizvod poslovnog subjekta dovrha ili ga baciti na koljena. Kao svojevrstan stimulans potiče ljude na dijeljenje stvarnih i istinskih iskustava s drugim osobama u procesu komunikacije.

Promatrajući ponašanja potrošača kroz osnovne psihološke determinante komunikacije (percepciju, motive, stavove, obilježja ličnosti, vrijednosti, stil života te znanje) razvijaju se mogućnosti upravljanja njihovim procesom donošenja odluka o kupnji. Upravljanje odnosima s kupcima predstavlja upravljački pristup kojim poslovni subjekti stvaraju, usmjeravaju i zadržavaju odnose s poslovnim kupcima, čime se ustvari ostvaruje kontrola nad ukupnoim marketinškim aktivnostima, od plasmana proizvoda do pružanja postprodajnih usluga. Upravljajući vođama mišljenja i orjentirajući ih ka postizanju poslovnih ciljeva tvrtke razvija se dublja povezanost krajnjeg potrošača i proizvoda/usluge. Glavna prednost marketinga od usta do usta je u malim ili gotovo nezamijetnim financijskim izdvajanjima. Tvrtke se mogu prilagoditi ovisno kom obliku MUP-a ili upotrebljavajući kombinaciju dvaju ili više specifičnih oblika MUP-a. Prenošenje zadovljstva kupaca ovim načinom komunikacije podiže se poslovanje na novi nivo na kom potrošači razvijaju svoju lojalnost proizvodu ili u konačnici lojalnost proizvođači i njegovom cjelokupnom asortimanu. Rasprostirući novu nišu marketinškog djelovanja zaokružuje se tijek poslovanja povezujući nove krugove poslovanja (formalne i neformalne).

LITERATURA

1. Haramija, P. (2007): Marketing usmenom predajom: fenomen i mogućnosti. Zagreb, http://hrcak.srce.hr/file/35463, (21.02.2014.)
2. Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., Armstrong, G. (2006): Osnove marketinga. Četvrto europsko izdanje, ISBN: 953-246-023-3, Mate d.o.o., Zagreb
3. Kotler, P., Keller, K.L. (2008): Upravljanje marketingom. 12. izdanje, Mate d.o.o., Zagreb
4. Kesić, T. (2006): Ponašanje potrošača, II. Izmjenjeno i dopunjeno idanje, Opinio d.o.o., Zagreb
5. Grbac, B., Lončarić, D. (2010): Ponašanje potrošača na tržištu krjnje i poslovne potrošnje, Osobitosti, reakcije, izazovi, ograničenja. EFRI, Rijeka
6. Schiffman, L.G., Kanuk, L.L. (2004): Ponašanje potrošača. sedmo izdanje, ISBN: 953-6070-79-0, Mate d.o.o., Zagreb
7. www.marketingodustadousta.com, Hubijar, A. (2011): „Marketing od usta do usta", Univerzitet Sarajevo School of Science and Technology (SSST), ISBN: 978-9958-1935-0-7, (20.02.2014.)
8. http://wommapedia.org/, WOMMA – vodeća asocijacija marketinga od usta do usta, (15.02.2014.)

Tajana KRAMAR ŠANDL, univ.spec.oec.,
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Hrvatska
Ksenija KRAMAR, dipl. oec.,
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Hrvatska

POREZNI ASPEKT VRIJEDNOSNOG USKLAĐENJA FAKTORING POTRAŽIVANJA

SAŽETAK RADA

Vrijednosno usklađenje imovine računovodstveni je postupak usklađenja knjigovodstvene vrijednosti imovine s njezinom tržišnom odnosno stvarnom vrijednošću, te u pravilu podrazumijeva smanjenje vrijednosti na niže što ima za posljedicu povećanje troškova tekućeg, odnosno poreznog razdoblja. Vrijednost imovine uređuju brojni Međunarodni računovodstveni standardi (u daljnjem tekstu: MRS), Međunarodni standardi financijskog izvještavanja (u daljnjem tekstu: MSFI), te Hrvatski standardi financijskog izvještavanja (u daljnjem tekstu: HSFI). Za financijsku imovinu primjenjuju se HSFI 9[1], HSFI 11[2], MRS39[3], a na odgovarajući način primjenjuje se još i MRS 36[4].

Ključne riječi: *faktoring, vrijednosno usklađenje, porezni aspekt, potraživanje, porezni propisi*

TAX ASPECT OF VALUATION ALLOWANCE OF FACTORING RECEIVABLES

ABSTRACT

Impairment of assets is an accounting process of adjustment of the book value of the assets to its market or real value, and generally implies a reduction in the value below which has the effect of increasing the cost of current (tax) period. Assets value is regulated with numerous International Accounting Standards (hereinafter referred to as IAS), International Financial Reporting Standards (hereinafter IFRS)

1 HSFI 9 – Financijska imovina
2 HSFI 11 - Potraživanja
3 MRS 39 – Financijski instrumenti
4 MRS 36 – Umanjenje imovine

and the Croatian Financial Reporting Standards (hereinafter: CFRS). For financial assets apply CFRS 9[5], CFRS 11[6], IAS 39[7], and appropriately apply even IAS 36[8].

Key words:*factoring, impairment, the tax aspect, receivables, tax rules*

1. ŠTO JE FAKTORING?

Faktoring je financijski posao kod kojeg se faktor uključuje u financiranje poslovanja, na način da on preuzima novčana potraživanja nastala na temelju robnih i uslužnih transakcija, čime omogućuje prodavatelju da raspolaže financijskim sredstvima prije njihovog dospijeća. To znači da se preuzimaju isključivo nova potraživanja (sa rokom dospijeća do 180 dana), a ne preuzimaju se potraživanja iz prethodnih poslova koja se ne mogu naplatiti. Eskont mjenica je proizvod dosta sličan faktoringu, ali se za razliku od faktoringa koji se radi na osnovu faktura, eskont mjenica radi na osnovi mjenica indosiranih na faktor. Mjenica se eskontira te se diskontirani iznos[9] isplaćuje komitentu, te je za ovaj posao bitno da svaka mjenica mora imati podlogu u računu/izvodu otvorenih stanja (u daljnjem tekstu: IOS) ili situaciji na osnovi koje je izdana.

1.1. FUNKCIJE FAKTORINGA

Faktoring obuhvaća tri funkcije[10]:

1. **financiranje** isporučitelja, uključujući kredit i predujam - otkupljujući potraživanja (uz naknadu). Faktoring društvo isplaćuje ugovoreni postotak (najčešće 70% – 90%) nominalne svote potraživanja ustupatelju tražbina (u daljnjem tekstu: komitentu) prije datuma dospijeća tj. u trenutku otkupa;
2. **osiguranje naplate[11]**- pri čemu se razlikuje pravi od nepravog faktoringa.

   Kod pravog faktoringa faktor snosi rizik naplate potraživanja od dužnika, a osim osiguranja naplate uključuje i pružanje popratnih usluga, kao što su evidencija i upravljanje ukupnim potraživanjima, financiranje i odgovornost za naplatu (del credere odgovornost).

---

5 CFRS 9 – financial assets

6 CFRS 11 - Receivables

7 IAS 39 – Financial instruments

8 IAS 36 – Impairment of assets

9 diskontirani iznos - nominalna vrijednost umanjena za kamatu i naknadu

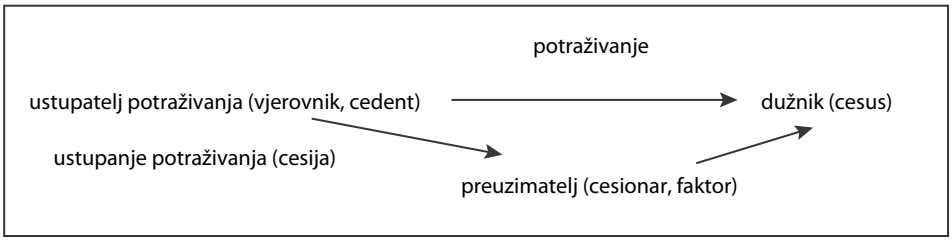
10 prema članku 1. stavak 2. točka b) Konvencije o međunarodnom faktoringu - Otawa, 28. svibnja 1988. godine, Međunarodnog Instituta za unifikaciju privatnog prava - UNIDROIT

11 zaštita protiv neplaćanja od strane dužnika

Kod nepravog faktoringa rizik naplate ostaje na komitentu, odnosno u tom se slučaju ustupatelj potraživanja obvezuje platiti faktoring društvu svotu predujmljene potraživanja uvećanu za ugovorenu naknadu ako dužnik ne podmiri svoju obvezu u ugovorenom roku;

3. **upravljanje potraživanjima**[12]- postajući vlasnikom potraživanja faktoring društvo prati naplatu otkupljenih potraživanja, obavještava dužnika o izmjeni uplatnog računa, upozorava na dospijeće plaćanja i pokreće druge procese vezane uz zaštitu interesa komitenta, obračunava kamate i dr.

Otkup potraživanja uređen je odredbama članka 80. do 89. Zakona o obveznim odnosima[13] prema kojima vjerovnik može ugovorom sklopljenim s trećim prenijeti na njega svoju tražbinu, osim one čiji je prijenos zabranjen zakonom ili koja je strogo osobne naravi, ili koja se po svojoj naravi protivi prenošenju na drugoga. Pri tome: za ustup tražbine nije potreban pristanak dužnika, ali je ustupatelj dužan obavijestiti dužnika o ustupanju, primatelj ima prema dužniku ista prava koja je ustupatelj imao prema dužniku do ustupanja, ustupatelj je dužan predati primatelju obveznicu ili drugu ispravu o dugu, ako ih ima, te druge dokaze o ustupljenoj tražbini i sporednim pravima. Predmet faktoring ugovora ustupanje (cesija) potraživanja uz naplatu, pri čemu prodavatelj ustupa faktoring društvu svoja nedospjela potraživanja prema kupcima iz ugovora o isporuci dobara i/ili usluga, te pri tomu faktoring društvo preuzima daljnji rizik za naplatu potraživanja od dužnika, a sudionici u faktoringu mogu se definirati kao:



1.2. VRSTE FAKTORINGA

Razlikujemo 7 vrsta faktoringa i to:

a) **Domaći faktoring** - financijska usluga kod koje faktor otkupljuje kratkoročna potraživanja nastala po osnovi isporučenih dobara i/ili usluga dužniku (kupcu) od ustupatelja potraživanja. Budući su sva tri sudioni-

[12] vodi računovodstvo koje se tiče potraživanja

[13] Narodne Novine 35/05 – 125/11; Odjeljak 1 – Ustup tražbina (cesija)

ka iz iste države, pravna podloga je faktoring ugovor ili okvirni ugovor sklopljen između faktoring društva i ustupatelja potraživanja i ugovor o cesiji kao prilog okvirnom ugovoru kojim faktor prihvaća ponudu o prodaji potraživanja. Sam domaći faktoring predstavlja otkup domaćih potraživanja od strane faktora uz avansno plaćanje do 90% nominalne vrijednosti potraživanja (računa) i upravljanju potraživanjima od strane faktora. Kod domaćeg faktoringa bez regresa (bez prava pridržaja) odnosno kod tzv. pravog faktoringa faktoring društvo preuzima 100% nominalne svote otkupljenog potraživanja i rizik naplate (*del credere*) i ne zahtijeva instrumente osiguranja naplate od ustupatelja potraživanja. Kod domaćeg faktoringa s regresom (s pravom pridržaja) u slučaju neispunjenja obveze od strane dužnika, ustupatelj potraživanja se obvezuje faktoring društvu platiti svotu predujmljenog potraživanja uvećanu za ugovorenu kamatu.

b) **Izvozni faktoring** - financijski posao kod kojega se obavlja otkup potraživanja između poslovnih subjekata iz RH i inozemstva uz primjenu dvofaktorskog sustava putem suradnje i komunikacije s međunarodnim udruženjem faktoring organizacija - Factors Chain International (FCI). U izvoznom faktoringu sudjeluju četiri sudionika: ustupatelj potraživanja, faktor, dužnik u inozemstvu i korespondentno faktoring društvo u zemlji kupca. Temelj te financijske usluge je faktoring ugovor ili okvirni ugovor sklopljen između factoring društva i ustupatelja potraživanja. Namijenjen je ustupateljima potraživanja koji redovito isporučuju robu i/ili usluge svojim inozemnim kupcima uz odgodu plaćanja s dospijećem minimalno 30 dana. Faktoring bez regresa je model izvoznog faktoringa kod kojeg faktoring društvo preuzima od ustupatelja potraživanja do 100% nominalne svote otkupljenih računa i rizik naplate od strane dužnika, a preuzimanje tih funkcija temelji se 100%-tnom jamstvu plaćanja od strane uvoznog factoring društva u inozemstvu ili na djelomičnom jamstvu osiguravajućeg društva najviše do 90% nominalne vrijednosti potraživanja. Kod izvoznog faktoringa s regresom faktor se u slučaju neispunjenja obveze od strane dužnika naplaćuje od ustupatelja potraživanja, te u tom slučaju faktor preuzima samo djelomičan rizik i traži od ustupatelja potraživanja instrumente osiguranja (mjenice, zadužnice i sl.),

c) **Uvozni faktoring** - financijska usluga međunarodnog faktoringa koja omogućuje kupnju robe i/ili usluga iz inozemstva bez bankovnih garancija, otvaranja dokumentarnih akreditiva ili avala mjenica. Kod uvoznog faktoringa dužnik kupuje robu i/ili usluge od inozemnog prodavatelja s odgodom plaćanja, ali umjesto plaćanja u korist vjerovnika

(prodavatelja) u inozemstvu, dužnik plaća svoj dug faktoring društvu. Uvozni faktoring bez regresa je model faktoringa kod kojeg faktor preuzima potpuni rizik naplate od dužnika u odnosu prema inozemnom partneru (vjerovniku). Uvozni faktoring s regresom je model faktoringa u kojem faktor ne preuzima rizik naplate od dužnika, nego ono ostaje u punoj svoti na inozemnom prodavatelju,

d) **Tihi (neotkriveni) faktoring** - financijski posao u kojem ugovor o faktoringu između ustupatelja potraživanja i faktoring društva nije otkriven dužniku. U takvom odnosu dužnik plaća punu svotu duga izravno prodavatelju, koji je primljenu svotu dužan uplatiti na račun faktoring društva.

e) **Revolving faktoring** - financijska usluga koja omogućuje otkup potraživanja od ustupatelja potraživanja koji imaju stalne isporuke prema pojedinim kupcima s odgođenim plaćanjem 30, 60, 90, 120 ili do 180 dana. Ugovor o faktoringu sklapa se na godišnjoj osnovi i omogućuje isplatu otkupljenih računa u vrlo kratkom roku.

f) **Jednokratni faktoring** - financijski posao pojedinačnog, jednokratnog otkupa potraživanja.

g) **Eskont mjenica** je otkup mjenica (trasiranih akceptiranih), odnosno mjeničnih potraživanja prije roka njihova dospijeća, uz odbitak diskonta (kamate i naknade) od nominalne vrijednosti. Kamata se obračunava na razliku nominalne vrijednosti mjenice i doznačenih sredstava po otkupu od dana otkupa do dana dospijeća naplate mjenice.

2. ZAKONSKI OKVIR VRIJEDNOSNOG USKLAĐENJA FINANCIJSKE IMOVINE

HSFI 9 - Financijska imovina

Financijska imovina predstavlja jednu od tri podvrste financijskog instrumenta (financijska imovina, financijske obveze, vlasnički instrumenti), pa se ovaj standard bavi priznavanjem, mjerenjem, evidentiranjem i objavljivanjem financijske imovine, te je na taj način HSFI 9 u skladu s MRS 39, koji propisuje način priznavanja i mjerenja financijskih instrumenata i MRS 32 koji se bavi problematikom objavljivanja i prezentiranja financijskih instrumenata. Da bi se neki financijski instrument mogao tretirati kao financijska imovina, treba udovoljiti kriteriju priznavanja imovine u bilanci, te iz toga proizlazi da će se financijski instrument priznati kao financijska imovina samo ako se od njega očekuje priljev budućih ekonomskih koristi kod poduzetnika te prema HSFI 9. toč. 9.4. financijska imovina obuhvaća: udjele i dionice kod povezanih poduzetnika, zajmove povezanim poduzetnicima, sudjelujuće interese, ulaganja u

vrijednosne papire, dane krediti i depozite, ostalu financijsku imovinu, ali ne obuhvaća, između ostalog, potraživanja od kupaca za koja su postupanja uređena odredbama HSFI 11 - Potraživanja. U svrhu mjerenja financijske imovine prilikom početnog priznavanja financijsku imovinu potrebno je klasificirati u jednu od četiri skupine:

1. financijska imovina čija se promjena fer vrijednosti priznaje u računu dobiti i gubitka,
2. ulaganja koja se drže do dospijeća,
3. zajmovi i potraživanja,
4. financijska imovina raspoloživa za prodaju.

Financijska imovina klasificirana kao ulaganja koja se drže do dospijeća te zajmovi i potraživanja, na svaki sljedeći datum bilance mjeri se po amortizacijskom trošku primjenom metode efektivne kamatne stope, a efekti nastali naknadnim mjerenjem ove imovine priznaju se u računu dobiti i gubitka. Na kraju svakog izvještajnog razdoblja potrebno je za svaku pojedinačnu financijsku imovinu mjerenu po amortiziranom trošku procijeniti umanjenje vrijednosti, te ako postoji objektivni dokaz o umanjenju vrijednosti gubitak od umanjenja vrijednosti mora se priznati kao rashod u računu dobiti i gubitka. Pri tome su dokazi o umanjenju vrijednosti financijske imovine (pojedinačno ili grupno) primjerice: nepoštivanje ugovora u smislu kašnjenja s otplatom duga ili plaćanjem kamata, vjerojatno pokretanje stečaja ili započinjanje financijske reorganizacije, nestanak aktivnog tržišta za financijsku imovinu zbog financijskih poteškoća izdavatelja, značajne financijske poteškoće izdavatelja ili dužnika, značajne promjene s negativnim učinkom koje su nastale u tehnološkom, ekonomskom ili pravnom okruženju u kojem posluje izdavatelj financijskog instrumenta. Također, kod financijske imovine koja se mjeri po amortiziranom trošku gubitak od umanjenja vrijednosti predstavlja razliku između knjigovodstvenog iznosa i sadašnje vrijednosti procijenjenih novčanih tokova diskontiranih po izvornoj efektivnoj kamatnoj stopi financijske imovine, a financijska se imovina prestaje priznavati ako: ugovorna prava na primitak novca od financijske imovine isteknu ili su ispunjena, ili poduzetnik prenese drugoj osobi sve značajne rizike i koristi od financijske imovine ili poduzetnik unatoč zadržavanju nekih značajnih rizika i koristi vezanih uz financijsku imovinu, prenese kontrolu nad tom imovinom drugoj osobi na način da ta druga osoba temeljem vlastite odluke tu imovinu u cijelosti može prodati nepovezanoj osobi bez ikakvih ograničenja.

HSFI 11 – Potraživanja

Potraživanje je obveznim pravom zaštićen zahtjev vjerovnika da mu dužnik plati dug ili izvrši neku drugu činidbu, a može nastati prodajom proizvoda

ili trgovačke robe, pružanjem usluga, te prodajom dugotrajne imovine ili njezinim iznajmljivanjem, pri čemu se pod imovinom razumijeva ona imovina koja zadovoljava definiciju imovine iz t.11.3. HSFI 11 - Potraživanja[14]. Pri tome se prema odredbama t.11.21. i t.11.22. HSFI 11, potraživanja priznaju kao imovina kad ona udovoljavaju definiciji imovine, pri ćemu poduzetnik priznaje potraživanja u svojoj bilanci samo i isključivo kada postaje jedna od ugovornih strana na koju se primjenjuju ugovorni uvjeti. Standardima je strogo definirano što može biti potraživanje, pa tako HSFI 11 pod pojmom potraživanja podrazumijeva samo ona kod kojih nije ugovoren prinos (npr. kamate), pa ako za potraživanja nije ugovorena kamata ili je kamata niža od tržišne, sukladno t.11.24 HSFI 11 – Potraživanja, takva potraživanja se moraju diskontirati na sadašnju vrijednost uz upotrebu tržišnih kamatnih stopa. Sva se potraživanja početno mjere prema fer vrijednosti odnosno svoti isporuke, a nakon početnog priznavanja potraživanja čija se naplata očekuje u roku koji je duži od jedne godine (dugotrajna potraživanja), trebaju se mjeriti po amortiziranoj vrijednosti primjenom metode efektivne kamatne stope smanjene za gubitak od smanjenja vrijednosti pri čemu dugotrajna potraživanja (i kratkotrajna) najčešće nastaju: na osnovi prodaje na kredit (robni ili potrošački kredit), iz prodaje potraživanja (faktoring), za dane jamčevine, na osnovi prodaje u financijskom leasingu. U slučaju da naplata ovih potraživanja postane neizvjesna potrebno je provesti vrijednosno usklađenje

za čije provođenje mora postojati objektivni dokaz o smanjenju, koji uključuje: značajne financijske teškoće dužnika (npr. nelikvidnost), nepoštivanje ugovora, poput nepodmirenja obveza ili zakašnjenja plaćanja, ili zbog nastanka mogućnosti da će dužnik pokrenuti stečajni postupak ili postupak druge financijske reorganizacije. No, smanjenje vrijednosti potraživanja, odnosno vrijednosno usklađenje potraživanja, provodi se kada još uvijek postoji vjerojatnost naplate potraživanja temeljem utuženja, prijave u stečajnu masu i sl., jer u protivnom, kad ne postoji nikakva vjerojatnost da bi se potraživanje moglo naplatiti, odnosno kada se sa sigurnošću procijeni da se potraživanje više ne može naplatiti ili imovina povratiti (npr. kupac je likvidiran, potraživanje je zastarjelo, a nije utuženo itd.), tada se potraživanje izravno otpisuje na teret troškova poslovanja.

Zakon o porezu na dobit[15] (dalje u tekstu: ZoPD) **i Pravilnik o porezu na dobit[16]** (dalje u tekstu: PoPD)

14 „imovina resurs kojeg kontrolira poduzetnik kao rezultat prošlih događaja i od kojeg se očekuje priljev budućih ekonomskih koristi kod poduzetnika"

15 Narodne novine broj 177/04 do 148/13

16 Narodne novine broj 95/05 do 160/13

Porezno priznavanje rashoda s naslova vrijednosnih usklađenja propisano je: za potraživanja u članku 9. ZoPD i članku 33.PoPD, a za financijsku imovinu u članku 10.ZoPD i članku 35.PoPD, prema kojima se porezna osnovica poreza na dobit povećava za otpis potraživanja iskazanog u svoti većoj od dopuštene prema navedenim odredbama Zakona i Pravilnika.

Prema navedenim propisima, vrijednosna usklađenja po osnovi ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca za isporučena dobra i obavljene usluge, priznaju se kao rashod ako su zadovoljeni sljedeći uvjeti: dospjelost potraživanja, načelo dobrog gospodarstvenika, priznavanje zastarjelih potraživanja, te obuhvat dospjelih nenaplaćenih potraživanja.

Dospjelost potraživanja

Vrijednosna usklađenja po osnovi ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca za isporučena dobra i obavljene usluge, priznaju se kao rashod ako je od dospijeća potraživanja do kraja poreznog razdoblja proteklo više od 120 dana (od 01.03.2012. godine 60 dana), a ista nisu naplaćena do petnaestog dana prije dana podnošenja porezne prijave. Međutim, opisano priznavanje rashoda s naslova otpisa potraživanja, propisano odredbom stavka 1.članka 9.ZoPD, nije i konačno priznavanje toga otpisa, jer da bi otpis potraživanja bio i konačno priznati rashod, porezni obveznik je dužan do trenutka nastupa zastare prava na naplatu, postupiti pažnjom dobroga gospodarstvenika. U protivnom, ako se to ne dogodi, svote vrijednosnih usklađenja potraživanja od kupaca iskazane u prethodnim poreznim razdobljima kao porezno priznati rashod, uključuju se u prihode u poreznom razdoblju u kojemu nastupa zastara.

Načelo dobrog gospodarstvenika

Postupanje pažnjom dobroga gospodarstvenika podrazumijeva: da su potraživanja utužena, ili da se zbog njih vodi ovršni postupak, ili ako ih se prijavi u stečajnu masu, ili se postigne nagodba s dužnikom koji nije fizička osoba ili povezana osoba u postupku sanacije ili stečaja, ili se postigne nagodba s dužnikom koji nije fizička osoba ili povezana osoba, ako su posrijedi potraživanja za koja je dužnik u postupku sanacije što je se provodi prema odlukama vjerovnika ili državnih tijela, ako je u pitanju pravorijek donesen u zakonski utvrđenu arbitražnom postupku, ako je postignuta nagodba u zakonski utvrđenom postupku mirenja,

te ispunjenje navedenih radnji spada u postupanje dobroga gospodarstvenika, pa ako potraživanja nisu naplaćena a zastarjela su, unatoč učinjenom nekom od navedenih radnji, otpis potraživanja je porezno priznati rashod.

3. VRIJEDNOSNO USKLAĐENJE I OTPIS FINANCIJSKE IMOVINE (FAKTORING POTRAŽIVANJA I ESKONT MJENICA)

Iz navedenih odredbi o usklađenju i otpisu potraživanja od kupaca za isporučena dobra i obavljene usluge, proizlazi da se iste ne može automatski primijeniti na potraživanja za kredite i zajmove, jer se na tu kategoriju potraživanja odnose prvenstveno propisi o otpisu i gubicima na financijskoj imovini, prema kojima se rashodi smanjenja vrijednosti financijske imovine priznaju u razdoblju u kojemu je imovina prodana ili na drugi način uporabljena.

Međutim za porezno priznavanje gubitaka na financijskoj imovini s naslova potraživanja za predujmljene svote u poslovima faktoringa i eskonta mjenica, također vrijede pravila o postupanju prema načelima dobra gospodarstvenika iz članka 9.ZoPD, što osim utuženja, prijava u stečaj i drugih radnji obuhvaća i aktiviranje jamstava i drugih oblika osiguranja primljenih pri naplatnom ustupu potraživanja odnosno u razdoblju financiranju. Kako u propisima nigdje nije propisano do kojeg datuma treba podignuti sudsku tužbu kako bi se porezno mogao priznati otpis potraživanja, smatra se da bi sudsku tužbu trebalo podnijeti najkasnije do dana podnošenja porezne prijave.

Prava na postupanje po načelu dobrog gospodarstvenika proizlaze iz odredbi članka 80. do 95. Zakona o obveznim odnosima kojima se uređuje ustup tražbine (cesija), a kojima je uređeno da s tražbinom na primatelja prelaze sporedna prava, kao što su pravo prvenstvene naplate, hipoteka, založno pravo, prava iz ugovora s jamcem, prava na kamate, ugovornu kaznu i sl..

Prema kriterijima za priznavanje imovine koji su definirani u:

- t.1.8.2. Okvira za primjenu HSFI, te
- t. 89. i 90. Okvira za sastavljanje i prezentiranje financijskih izvještaja prema MSFI,

uređeno je da se: imovina priznaje u bilanci kada je vjerojatno da će buduće ekonomske koristi teći kod poduzetnika i kada imovina ima trošak ili vrijednost koja se pouzdano može izmjeriti, pri čemu se imovina ne priznaje u bilanci kada je izdatak nastao, a za koji se smatra da vjerojatno neće stvoriti priljev ekonomskih koristi u subjekt poslije tekućeg obračunskog razdoblja, te umjesto toga, takva transakcija rezultira priznavanjem rashoda u izvještaju o dobiti, a taj postupak podrazumijeva da stupanj izvjesnosti pritjecanja ekonomske koristi u subjekt nakon tekućeg obračunskog razdoblja nije dovoljan da opravda priznavanje imovine.

Potraživanja s naslova naplatnog ustupa potraživanja odnosno predujmljenih svota u poslovima faktoringa i eskonta mjenica, pripadaju u financijsku imovinu, pa potraživanja u nominalnoj svoti ne utječu na poreznu osnovi-

cu sve do njihovog vrijednosnog usklađenja ili otpisa zbog nemogućnosti naplate, a to je u razdoblju u kojemu je ta financijska imovina u smislu poreznog propisa o oporezivanju dobiti na drugi način uporabljena (konačno odnosno trajno izgubljena), odnosno, drugim riječima, računovodstveno treba razlikovati vrijednosna usklađenja ili otpise potraživanja sukladno njihovoj prirodi:

1. ako se poduzimaju aktivnosti na redovitoj ili prisilnoj naplati uz očekivanje stanovitog učinka u tome, tada se potraživanje vrijednosno usklađuje, a ovo uključuje i špekulativni otpis zbog plaćanja nižeg poreza,
2. ako se potraživanje definitivno otpisuje i iz knjigovodstva eliminira, odobravaju se konta potraživanja uz prijenos na konto definitivnog otpisa,
3. ako je potraživanje bilo vrijednosno usklađeno u prethodnim poslovnim godinama odnosno poreznim razdobljima, a u tekućoj su godini prestali uvjeti za porezno priznavanje troška jer je potraživanje zastarjelo, a nije utuženo, itd., tada se samo ispravlja porezna osnovica u tekućoj godini, a računovodstveno se zatvaraju konta vrijednosnog usklađenja i konkretnog potraživanja. No, ako se ocijeni izvjesnim njihova naplativost, tada se ta potraživanja zadržavaju u evidenciji.

4. POREZNI ASPEKT ISPRAVKA VRIJEDNOSTI POTRAŽIVANJA

U odlomku 2. Zakonski okvir definirani su uvjeti koji slijedom poreznih propisa moraju biti ispunjeni za porezno priznavanje vrijednosno usklađenih potraživanja te se vrijednosna usklađenja, po osnovi ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca za isporučena dobra i obavljene usluge: **priznaju kao rashod**, ako je **od dospijeća potraživanja do kraja poreznog razdoblja proteklo više od 60 dana** (do 29.02.2012. godine, 120 dana), a ista nisu naplaćena do petnaestog dana prije dana podnošenja porezne prijave, priznaju se **ako su potraživanje evidentirana u poslovnim knjigama kao prihod** i ako **su obavljene sve radnje za osiguranje naplate duga**, pažnjom dobroga gospodarstvenika, smatra se da su obavljene radnje osiguranje naplate duga, ako su potraživanja utužena ili se zbog njih vodi ovršni postupak, ako su prijavljena u stečajnom postupku nad dužnikom ili ako je postignuta nagodba s dužnikom, koji nije fizička osoba ili povezana osoba, u postupku sanacije ili stečaja. Međutim, rashod po osnovi usklađenja nenaplaćenog potraživanja nije konačno priznati rashod nego uvjetno priznati rashod, jer da bi otpisano potraživanja bilo konačno porezno priznati rashod, porezni obveznik mora poduzeti neku od propisanih radnji prije isteka roka zastare potraživanja, a ako to ne učini, za privremeno priznati rashod od usklađenja potraživanja,

treba povećati osnovicu poreza na dobit u razdoblju u kojem su potraživanja zastarjela. Temeljem toga, u poslovima faktoringa, porezno je moguće priznavati vrijednosno usklađenje potraživanja s naslova kamata i naknada po danim predujmovima u razdoblju financiranja te otpis danih predujmova, bez obzira radilo se o faktoringu sa regresom ili bez regresa ili pak o eskontu mjenica, ako su poduzete sve radnje prije isteka roka zastare takvih potraživanja, te su time zadovoljeni uvjeti otpisa odnosno gubitaka na financijskoj imovini (odredbe članka 10. stavak 1.ZoPD i članka 35.PoPD), prema kojima se rashodi smanjenja vrijednosti financijske imovine priznaju u razdoblju u kojemu je imovina prodana ili na drugi način uporabljena, što znači u razdoblju u kojemu je konačno izgubljena.

5. ZAKLJUČAK

Prema svemu navedenom proizlazi, da ako se poduzimaju aktivnosti na redovitoj ili prisilnoj naplati uz očekivanje stanovitog učinka u tome, tada se potraživanje vrijednosno usklađuje, a što uključuje i špekulativni otpis zbog plaćanja nižeg poreza. Naime, da bi se faktoring potraživanje moglo vrijednosno uskladiti moraju biti zadovoljeni određeni uvjeti. U poreznom smislu, uz zadovoljenje uvjeta propisanih poreznim propisom, vrijednosno se mogu uskladiti samo iznosi kamata i naknada, a otpisati potraživanja po glavnici odnosno predujmovima.

LITERATURA

1. Zakon o porezu na dobit (Narodne novine broj 177/04, 90/05,57/06, 146/08, 80/10, 22/12, 148/13)
2. Pravilnik o porezu na dobit (Narodne novine broj 95/05,133/07, 156/08, 146/09, 123/10, 61/12, 160/13)
3. Međunarodni računovodstveni standardi, Narodne novine br. 136/09 do 73/13, poslije 01.07.2013. http://ccvista.taiex.be/download.asp
4. Međunarodni standardi financijskog izvještavanja, Narodne novine br.136/09 do 73/13, poslije 01.07.2013. http://ccvista.taiex.be/download.asp
5. Hrvatski standardi financijskog izvještavanja, Narodne novine br. 30/2008 – 140/2011

***Dr. Ana LALEVIĆ FILIPOVIĆ*[1]**
Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet Podgorica, Podgorica, Crna Gora
***Mr. Selma DEMIROVIĆ*[2]**
Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet Podgorica, Podgorica, Crna Gora

FINANSIJSKO IZVJEŠTAVANJE ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U SVIJETLU EVROPSKIH INTEGRACIJA

SAŽETAK RADA

Iako mala i srednja preduzeća (MSP) dominiraju privredom kako zemalja u tranziciji, tako i razvijenih zemalja, ipak ona nemaju, u mnogome povlašćeni položaj sa aspekta finansijskog izvještavanja. Primjena punih MRS/MSFI za MSP u velikoj mjeri otežava proces i postupak njihovog finansijskog izvještavanja, tako da ne čudi činjenica što se u okviru novousvojene Direktive EU (2013/34/EU) zagovara koncept "mislimo prvo na male". Ovaj rad ima za cilj da ukaže na značaj MSFI za MSP, pokaže njihovu razliku u odnosu na primjenu punih MSFI u MSP, kao i da sagleda zahtjeve nove Direktive EU u tom dijelu. Jedan od ciljeva koji će autori željeti da realizuju kroz ovaj rad je da navedene teorijske okvire posmatraju kroz prizmu pristupnih pregovora Crne Gore za ulazak u EU, a uzimajući u obzir iskustvo zemalja koje su već do sada stekle taj status.

Ključne riječi: *finansijsko izvještavanje, mala i srednja preduzeća, direktiva EU.*

FINANCIAL REPORTING FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

ABSTRACT

Although small and medium-sized enterprises (SMEs) dominate the economy of countries in transition and developed countries, they do not have a privileged position in terms of financial reporting. Application of full IAS / IFRS for SMEs greatly hampers the process and procedure of their financial reporting, so it is not sur-

[1] Vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu u Podgorici.

[2] Saradnik u nastavi na Ekonomskom fakultetu u Podgorici.

prising that this issue is the focus of newly adopted EU Directive (2013/14/EU). This paper aims to demonstrate the importance of International Financial Reporting Standards (IFRS) for SMEs, to show their difference in relation to the application of full IFRS for SMEs, as well as to look at the requirements of the new EU directives in this area. One of the goals that the authors wish to carry through this paper is that these theoretical frameworks are viewed through the prism of Montenegro's accession negotiations to join the EU, taking into account the experience of countries which have so far gained the EU member status.

Key words:*financial reporting, small and medium-sized enterprises, EU Directive, International accounting atandards.*

UVOD

Mala i srednja preduzeća (MSP) u većini zemalja predstavljaju ključnu polugu ekonomskog i privrednog rasta i razvoja. Svjesni te činjenice, kao i benefita koje poslovanje MSP nosi sa sobom, vlade mnogih razvijenih privreda pokušavaju da stvore ambijentalne uslove koje će stimulativno djelovati na efikasnost poslovanja navedenih pravnih formi preduzeća. Na drugoj strani, sa aspekta finansijskog izvještavanja zapaženo je da pojedine zemlje MSP ne privileguju, te shodno tome, po važećoj normativnoj računovodstvenoj osnovi zahtijevaju da vrše sastavljanje i prezentaciju finansijskih iskaza u skladu sa punim MRS/MSFI. Svjesni ograničenja i nepotrebnih administrativnih tereta koja u tom dijelu MSP treba da ponesu sa sobom, Evropska zajednica dozvoljava svojim članicama da uvedu svoje nacionalne standarde posredstvom kojih bi se regulisalo finansijsko izvještavanje MSP. Takođe, u namjeri postizanja što veće harmonizacije finansijskog izvještavanja Odbor za MRS (International Accounting Standards Board - IASB) je objavio Međunarodni standard finansijskog izvještavanja za MSP (MSFI za MSP), koji je za veoma kratko vrijeme prepoznat na globalnom nivou pružajući olakšano finansijsko izvještavanje MSP.

U kontekstu iznijetog, svrha opredjeljenja autora ovog rada za obradu navedene problematike ležu u nastojanju da ukaže na relevantnost postojanja i primjene standarda koji bi bili prilagođeni osobenostima MSP. Istaknuta svrha determiniše i cilj rada koji ima za težnju da kroz hronološki prikaz finansijskog izvještavanja MSP u EU, ukaže na prednosti i/ili manjkavosti uvođenja MSFI za MSP, i sagleda MSP kroz viđenje Direktive 2013/34/EU. U kontekstu iznijete svrhe i cilja rada opredijeljena je i njegova struktura, koju pored uvoda, zaključka i literature konstituišu dva dijela. U prvom dijelu, autori će dati osvrt na ulogu i značaj koju MSP imaju u kreiranju vrijednosti jedne nacionalne ekonomije, kao i na stanje, u pogledu primjene računovodstvene regulative MSP. U drugom dijelu rada, autori će fokus staviti na stanje u pogledu finansijskog izvještava-

nja MSP u Crnoj Gori, perspektive, kao i eventualne novine koje u tom dijelu nudi novousvojena direktiva EU (Direktiva 2013/34/EU). Na kraju rada, daće se zaključna razmatranja kao i odgovarajuće preporuke, koje će eventualno u narednom periodu autorima, ili zainteresovanoj javnosti poslužiti kao osnova za neka dublja istraživanja po pitanju navedene probematike.

Autori rada su mišljenja da je riječ o veoma interensantnoj, značajnoj i aktuelnoj temi, budući da se Crna Gora nalazi u procesu pristupanja EU kao i činjenici da je riječ o novini u okviru pravne tekovine EU, što znači da će u narednom peridu biti intenzivirane aktivnosti po pitanju usklađivanja nacionalnog zakonodavstva sa novinama Direktive 2013/34/EU.

1. FINANSIJSKO IZVJEŠTAVANJE MSP IZ UGLA EVROPSKE ZAJEDNICE

Tranzicioni procesi koji su zahvatili skoro sve segmente ekonomije jedne zemlje, poduprijeti već duži niz godina prisutnom ekonomskom krizom su na površinu izbacili značajan broj rizika sa kojima se zemlje još uvijek bore. U namjeri pravilnog usmjeravanja ekonomije na putu prema održivom rastu, očuvanju makroekonomske stabilnosti, stvaranje podsticajne investicione klime, neophodno je sagledati ključne pokretače njenog razvoja. Činjenica da MSP prema izvještaju Evropske komisije čine oko 99% poslovne zajednice, kao i da zapošljavaju više od 2/3 aktivnog stanovništva, indicira da se ključ postizanja održivog rasta i razvoja krije upravo u navedenim entitetima. U kontekstu iznijetog, Evropska zajednica je kroz poimanje značaja i doprinosa koja MSP imaju u kreiranju vrijednosti jedne nacionalne ekonomije i u nove izmjene pravne tekovine kroz koncept „mislimo prvo na male[3]" priznala centralnu ulogu MSP u privredi EU.

Međutim, do prije nekoliko godina MSP čak ni na nivou Evropske zajendice nijesu bila "privilegovana" posmatrano sa aspekta finansijskog izvještavanja. Zapravo, sa ciljem postizanja standardizacije, globalnog ujednačavanja „pravila igre" i visokog kvaliteta finansijskog izvještavanja uvedeni su Međunarodni računovodstveni standardi odnosno Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja (MRS/MSFI[4]). Primjena punih MRS je konceptualno kreirana za kompanije čijim se hartijama od vrijednosti trguje na berzama, dok je za MSP primjena ovih standarda kompleksna i zahtjevna u pogledu priznavanja, mje-

[3] Direktiva 2013/34/Eu je usvojena 26.juna 2013. godine i ističe da kroz saopštenje Komisije "Misliti prvo o malima-Zakon o malim preduzećima za Evropu" koji je usvojen u junu 2008. godine, a izmijenjen u februaru 2011. godine , priznaje centralnu ulogu malih i srednjih preduzeća u privredi Unije ii ma za cilj da pobolja opšti pristup preduzetništvu i učvršćivanju "mislimo prvo na male" principa u kreiranju politike regulacije do javnog servisa. Detaljnije: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF (15.02. 2014.godine)

[4] Zbog lakše kasnije komparacije koristićemo tremin „puni" MRS/MSFI

renja, prezentacije i dodatnih objavljivanja finansijskih informacija uz finansijske izvještaje. Prema tome, primjena punih MRS za MSP je težak i skup proces, koji uključuje visoke troškove i nepotrebnu kompleksnost računovodstvenog procesa. Na drugoj strani, krug korisnika informacija o ostvarenim performansama MSP je uži i isti imaju "skromnije" zahtjeve, koji su uglavnom usmjereni na pružanju informacija o solventnosti, likvidnosti i novčanim tokovima preduzeća. Zbog velikog, u prvom redu administrativnog i finansijskog opterećenja MSP, kao i zbog jasne činjenice da su troškovi primjene punih MRS/MSFI za MSP mnogo veća od koristi, nakon dugotrajnog procesa razmatranja Odbora za MRS, jula 2009. godine[5] je usvojen MSFI[6] za MSP. Riječ je o standarima koji svoje uporište pronalaze u punim MRS/MSFI, pri čemu prilagođeni poslovanju MSP dobrinose da finansijski iskazi oblikovani i pripremljeni u skladu sa njima, prema korisnicima ispolje svoju punu efektivnost. EU je razmatrala i mogućnost uvođenja ovog standarda kao obavezujućeg za MSP i na nivou cjelokupne evropske zajednice. Međutim, sve zemlje članice nijesu dijelile takvo mišljenje pa je nakon diskusije 19 zemalja dalo saglasnost, dok je 6 zemalja bilo protiv[7], pri čemu kao argument je istican stav da je primjena ovog standarda još uvijek nestabilna, dok računovodstvene direktive, s obzirom na svoju dugogodišnju tradiciju odlikuje stabilnost i sigurnost. Na drugoj strani, zemlje koje su bile za uvođenje ovog standarda smatraju da bi se dao značajan doprinos harmonizaciji evropskog tržišta, lakše vršilo apsorbovanje kapitala, kao i da bi isti bio mnogo jeftiniji[8]. U cilju kompariranja MSFI za MSP i računovodstvenih direktiva, Evropska komisija je ustanovila da postoje sljedeće bitne nekompatibilnosti između MSFI za MSP i IV i VII EU Direktive nastale 1978. godine, odnosno 1983. godine respektivno:

- *Ostali (neposlovni) prihodi i rashodi:* U skladu sa MSFI za MSP u Izvještaju o ukupnom rezultatu (Bilansu uspjeha) nije moguće imati pozicije

---

5 Tok aktivnosti projekta donošenja MSFI za MSP datiraju još od juna 2003. godine kroz Elaborat o svjetskim kreatorima računovodstvenih standarda. Nacrt predloga MSFI za MSP prvi put je objavljen i stavljen na javnu raspravu februara 2007. godine, dok je rok za davanje komentara 30. novembar 2007. godine. Nakon intenzivnih razmatranja predloga, komentara i sugestija, konačna verzija standarda je usvojena i objavljena 9. jula 2009. godine.

6 Prema navedenom standardu, pojmom mala i srednja preduzeća obuhvaćena su pravna lica koja nijesu javno odgovorna, ali imaju obavezu da objavljuju finansijske iskaze opšte namjene eksternim korisnicima (vlasnika koji nijesu usključeni u upravljanju poslovanjem pravnog lica, postojećih i potencijalnih kreditora, agencija koje ocjenjuju kreditni rejting, države i njenih institucija, poslovnih partnera i dr.), kao i entiteti koje odlikuje manji obi mi složenost posla.

7 Preko 80 zemalja je usvojilo ili planira u skorije vrijeme navedeni standard. U Evropi standard su usvojili: Bosna, Estonija, Makedonija, Švajcarska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Irska, odnosno u Evroaziji: Azerbejdžan, Kazahistan, Moldavija i Turska. Detaljnije pogledati: http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/Fact-Sheet/SME-Fact-Sheet-July-2013.pdf. (14.03.2014.godine)

8 Međutim, koliko su čvrste pojedine zemlje bile u izricanju gore navedenih stavova, govori i činjenica da kada su bile upitane da li bi uvođenje ovog standarda dalo više koristi nego trenutna primjena nacionalnih standarda, 10 zemalja je dalo negativan odgovor, a svega 4 je dalo potvrdan.

ostalih (neposlovnih) prihoda ili rashoda (IASB, 2009, član 5.10), dok EU Direktive definišu aktivnosti preduzeća kao poslovne i neposlovne aktivnosti, i s tim u vezi dozvoljavaju postojanje neposlovnih prihoda ili rashoda. (Evropska komisija, IV Direktiva EU, 1978, član 29.1)

- *Finansijski instrumenti po fer vrijednosti:* MSFI za MSP predviđaju da se svi finansijski instrumenti definisani u oblasti 12 ovog standarda procijenjuju po fer vrijednosti (IASB, 2009, član 12.2), dok EU Direktive koriste kupovnu (tržišnu) vrijednost za priznavanje finansijskih instrumenata na kraju računovodstvenog perioda, iako kao opciju daju mogućnost vrednovanja po fer vrijednosti (EK, 1978, IV EU Direktiva, član 32).
- *Vijek trajanja goodwill-a:* MSFI za MSP predviđaju da se vijek trajanja goodwill-a, ukoliko je nepoznat procijeni na 10 godina (IASB, 2009, član 19.23), dok EU Direktive (EK, 1983, VII EU Direktiva, član 30) u toj situaciji procijenjuje goodwill na 5 godina. Takođe u skladu sa MSFI za MSP negativni goodwill se priznaje automatski kao reshod u Izvještaju o ukupnom rezultatu (IASB, 2009, član 19.24), dok EU Direktive daju mogućnost umanjenja rezervi (EK, 1983, VII EU Direktiva, član 30).
- *Priznavanje neuplaćenog, upisanog kapitala:* MSFI za MSP ne podržavaju priznavanje neuplaćenog upisanog kapitala kao sredstva (IASB, 2009, član 22.7(a)), dok EU Direktive to dozvoljavaju (EK, 1978, IV EU Direktiva, član 9).

U zemljama Zapadnog Balkana - kroz program EU-REPARIS zemlje i entiteti koje žele da steknu status punopravnih članica EU ili da slijede model EU moraju djelotvornije usklađivati svoj zakonodavni okvir sa evropskim pravnim tekovinama (*acquis commmunitaire*) u cilju izgradnje pouzdanog sistema finanansijskog izvještavanja. Navedeno se smatra imperativom iz razloga što predstavlja ključni preduslov povećanja kredibiliteta domaćih privrednih subjekata, finansijskih organizacija, države i njenih institucija. U program EU-REPARIS Svjetska banka posebno akcenat stavlja na stvaranje dobrih preduslova za stimulisanje razvoja MSP kao bitne okosnice razvoja cjelokupne nacionalne ekonomije, pa u tom smislu kroz navedeni program želi da ojača zakonski i institucionalni okvir finansijskog izvještavanja za MSP, postavljajući kao jedan od prioriteta uvođenje MSFI za MSP za navedene entitete, pri čemu kao argument za uvođenje ističe harmonizaciju finansijskog izvještavanja MSP, olakšan proces prikupljanja kapitala, poslovanje ne samo na nacionalnom, nego i regionalnom nivou, kao i olakšanu bonitetnu ocjenu od strane banaka.

Puni MRS/MSFI su kreirani prvenstveno sa ciljem pripreme finansijskih iskaza kotirajućih kompanija i baziraju se na primjeni složenih računovodstvenih načela i principa, kao i poštovanju veoma serioznih i složenih zahtjeva po pitanju objelodanjivanja performansi, kako iz finansijske tako i nefinansijske

sfere. MSFI za MSP značajno pojednostavljuje MRS (pune MRS), kako po obimu tako i po setu informacija koji pružaju korsnicima[9]. U Standardu su uključene samo oblasti značajne za MSP, koji imaju jednostavnije računovodstvene transakcije nego kompanije čijim se hartijama od vrijednosti trguje na berzama. Standard uključuje 35 oblasti koje su značajne za finansijsko izvještavanje MSP.[10] U tabeli koja slijedi prikazane su neke ključne razlike između primjene punih MRS/MSFI i MSFI za MSP:

Tabela 1. Izabrane razlike između punih MSFI i MSFI za MSP

Predmet razlikovanja	Puni MSFI	MSFI za MSP
Stečena nematerijalna imovina ***(Oblast 18 i 19)***		
Ograničen vijek poslovanja:	Troškovi ili revalorizacija. Kapitalizuju se ili amortizuju.	Troškovi amortizacije – nemaju opciju revalorizovanja. Kapitalizuje se i amortizuje sva nematerijalna imovina, uključujući i goodwill, preko procijenjenog korisnog vijeka upotrebe, ili preko 10 godina ili manje, ukoliko se ne može procijeniti korisni vijek upotrebe.
Neograničen vijek poslovanja:	Godišnji pregled vrijednosti.	Nema godišnjeg pregleda vrijednosti
Troškovi istraživanja i razvoja ***(Oblast 18)***	Istraživanje je rashoda. Ako su neki uslovi ispunjeni, istraživanje može biti kapitalizovano i amortizovano.	Sva ulaganja u istraživanja i razvoj moraju biti tretirana kao trošak u momentu nastanka.
Troškovi pozajmljivanja ***(Oblast 25)***	Moraju se kapitalizovati ako su određeni kriterijumi ispunjeni.	Tretiraju se kao trošak u momentu nastanka.
Nekretnine, postrojenja i oprema ***(Oblast 17)***	Izbor između troškova amortizacije ili modela revalorizacije.	Troškovi amortizacije.

9 Na primjer, kompletan standard MSFI za MSP je na samo 230 strana, pa je mnogo jednostavniji nego puni MSFI, koji se nalaze na više od 3,000 strana. Standard se fokusira na pružanje informacija o novčanim tokovima, finansijskoj moći i likvidnosti malih i srednjih kompanija koje se ne kotiraju na berzi.

10 Detaljnije pogledati standard: http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/ba/BosnianSMEs.pdf

Predmet razlikovanja	Puni MSFI	MSFI za MSP
Imovina namjenjena prodaji *(Oblast 17)*	Klasifikovana kao stalna imovina.	Nema reklasifikacije. Ali ako se drži za prodaju, to može izazvati oštećenje.
Investiciona ulaganja *(Oblast 16)*	Izbor između fer vrijednosti i istorijskog troška.	Fer vrijednost se može koristiti ukoliko je pouzdano mjerljiva, efikasno i na kontinuirajućoj osnovi. U suprotnom se primjenjuje istorijski trošak.
Objelodanjivanja povezanih lica *(Oblast 33)*	Objaviti ključne naknade menadžmenta i to za: a) Kratkoročne nakanade zaposlenima; b) Naknade nakon radnog odnosa; c) Druge dugoročne naknade; d) Otpremnine; e) Plaćanje akcijama.	Nema zahtjeva za objavljivanjem naknada menadžmentu. Primjer manjeg objavljivanja dodatnih informacija.

Izvor: *Prilagođeno i preuzeto: BDO Seidman, 2010, Ernst and Young 2010*

U Standardu su uključene samo oblasti značajne za MSP, koji imaju jednostavnije računovodstvene transakcije nego kompanije čijim se hartijama od vrijednosti trguje na berzama. Standard uključuje 35 oblasti koje su značajne za finansijsko izvještavanje MSP.[11]

Uvođenja i primjene MSFI za MSP podrazumijeva ispunjenje principa ekonomičnosti, kontinuiteta, uporedivosti i usklađenosti. U kontekstu iznijetom, MSFI za MSP se zasnivaju na tradicionalnim računovodstvenim principima i načelima kao i puni MRS/MSFI, pri čemu su kreirani po mjeri malih i srednjih entiteta[12] i pružaju korisnicima dovoljan set relevantnih informacije sa aspekta poslovnog odlučivanja. Dakle, benefiti koje bi MSP, ali i cijela nacionalna ekonomija ubirala primjenom MSFI za MSP se ispoljavaju kroz veći doprinos: a) poboljšanju kvaliteta finansijskog izvještavanja posebno u dijelu transparentnosti i informisanosti korisnika, što bi implikativno uslovilo vraćanje poljuljanog povjerenja investitora, jačanje stabilnosti i sigurnosti ekonomskog

11 Detaljnije pogledati standard: http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/ba/BosnianSMEs.pdf

12 U MSFI za MSP nijesu inkorporirane oblasti koje su irelevantne za male i srednje entitete, što podrazumijeva da su u značajnoj mjeri pojednostavljena pravila za priznavanja i vrednovanje imovine, obaveza, prihoda i rashoda, kao i smanjen je broj zahtijeva u vezi sa objelodanjivanjem, dok u značajnoj mjeri dominira načelo istorijskog (stvarnog) troška (načelo fer vrijendosti skoro i da se ne koristi))

okruženja; b) harmonizaciji finansijskog izvještavanja jedinstvenog evropskog tržišta, čime bi se omogućio lakši dolazak do jeftinijeg kapitala. Postojanje univerzalnog računovodstvenog koda ponašanja i postupanja u poslovanju MSP je bitna predpostavka u privlačenju stranih investitora kao i smanjenju troškova kapitala oslanjajući se na bitnu okolnost da je njegova primjena moguća uz ispunjenje značajno jednostavnijih, racionalnijih, svrsishodnijih implementacionih zahtjeva.

U zemljama Zapadnog Balkana, Bosna i Hercegovina, Makedonija i Srbija[13] već primjenjuju MSFI za MSP. U procesu finansijskog izvještavanja Albanija je iza Crne Gore, ali svakako za MSP koristi nacionalne standarde. Hrvatska je vjerovatno vođena iskustvom članica EU u fazi razmatranja uvođenja MSFI za MSP. Ipak, Hrvatska ima razvijene standarde za MSP, nazvane Hrvatski standardi finansijskog izvještavanja, koji su prilagođeni potrebama MSP i usklađeni sa IV i VII Direktivom EU. To je u skladu sa politikom EU na polju finansijskog izvještavanja, obzirom da zemlje članice koriste nacionalne standard. Crna Gora u dijelu finansijskog izvještavanja MSP koristi pune MRS/MSFI, sa određenim zakonskim izuzecima, koji svakako nisu dovoljni da olakšaju finansijsko izvještavanje MSP. Stoga kroz narednu tačku želimo da sagledamo način na koji novousvojena Direktiva gleda na MSP, kao i potencijalne mogućnosti unapređenja nacionalog zakonodavstva u tom dijelu u Crnoj Gori.

2. MSP KROZ PRIZMU NOVE DIREKTIVE EU (DIREKTIVA 2013/34/EU) - OSVRT NA CRNU GORU

U namjeri da se povrati povjerenje u računovodstvenu profesiju kao primarnog čuvara javnog interesa, odnosno da se poveća njihova odgovornost sa aspekta izgradnje i unapređenja kvalitetnog sistema finansijskog izvještavanja nastaje nova direktiva EU. Usvajanje Direktive 2013/34/EU[14] predstavlja veliki i značajan iskorak u domenu računovodstvenog pravnog Sistema EU, kojim su stavljene van snage direktive Savjeta 78/660/EES i 83/349/EES[15], ali uvedene i određene izmjene u okviru Direktive kojom se uređuje revizija (2006/43/ES).

Novousvojena direktiva detaljno elaborira sve aspekte koji su od krucijalne važnosti za unapređenje sistema finansijskog izvještanja. Sadrži preporuke zemljama članicama koje su u funkciji unapređenja računovodstvene profesije

---

13 Za Srbiju, Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu, standard je preveden na spski jezik i objavljen od strane Saveza računovođa i revizora Srbije. Po usvajanju MSFI za MSP (usvojen od strane 13 od 14 članova Odbora za MRS) promociju ovog standarda za srpsko govorno područje (Srbija, Crna Gora, Bosna i Hercegovina) izvršio je u Beogradu član Odbora za MRS i jedan od kreatora MSFI za MSP, Paul Pacter. (Preuzeto: Škobić, T.," Potrebe i mogućnosti implementacije Međunarodnog standarda finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete", Računovodstvo, Beograd, decembar 2013. godine, str. 13)

14 Direktiva 2013/34/Eu je većinom glasova usvojena na plenarnoj sjednici Evropskog parlamenta 12.06.2013. godine.Objavljena je u službenom listu EU 29.06.2013. godine a stupila je na snagu desetog dana od dana objavljivanja.Detaljnije o Direktivi: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF (08.02.2014.godine)

15 Navedene Direktive su više od 30 godina uređivale računovodstvenu i pravnu tekovinu,

tako da je pohvalno što su težnje Crne Gore kroz otvoreno poglavlje *6 - Privredno pravo, računovodstvo i revizija* usklađene sa elementima koji predstavljaju sastavni dio navedene direktive.

Crna Gora je počela sa primjenom MRS/MSFI već od 2002. godine, u skladu sa tadašnjim Zakonom o računovodstvu i reviziji. Do danas se zakon prilagođavao određenim zahtjevima za usklađivanje sa komunitarnim aktima EU, najviše u pogledu finansijskog izvještavanja kotirajućih kompanija. Oslanjajući se na kriterijume podjele pravnih lica datih u aktuelnom Zakonu o računovodstvu i reviziji, zapaža se da u strukturi crnogorske privrede dominiraju MSP i to 98,7% mala preduzeća i 1,1% srednja preduzeća[16] i da ista predstavljaju glavne generatore ekonomskog razvoja i održivosti. Posmatrano sa aspekta finansijskog izvještavanja, MSP u Crnoj Gori u svom finansijskom izvještavanju oslanjaju se na primjenu punih MRS/MSFI što u značajnoj mjeri produkuje nepotreban pritisak na institucionalne i profesionalne računovodstvene resurse. Međutim, optimističku notu u navedenom unosi Direktiva 2013/34/EU, koja zagovara stav "mislimo prvo na male", te u tom smislu daje određene olakšice u dijelu finansijskog izvještavanja za MSP. Međutim, Direktiva u mnogim djelovima nije obavezujuća, tako da je ostavljeno na zemljama članicama da prilikom usklađivanja svog zakonodavstva sa zahtjevima EU izvrše detaljna stručna razmatranja, posebno kod onih odredbi gdje Direktiva propisuje da država članica (u slučaju Crne Gore država kandidat za članstvo u EU) može neke zahtjeve da dozvoli ili da zahtijeva.

U kontekstu navedenog, uviđajući značaj MSP za razvoj, kako na nacionalnom tako i na globalnom nivou, Direktiva 2013/34/EU podržava predlog Komisije da centralnu ulogu u privredi EU imaju mala i srednja preduzeća (MSP), te da u cilju stimulacije ekonomskog rasta, zaposlenosti i preduzetništva treba slijediti koncept »mislimo prvo na male«. Polazeći od navedenog, novousvojena Direktiva treba da obezbijedi da su uslovi za mala preduzeća u velikoj mjeri usaglašeni širom Unije, odnosno da primjena i poštovanje administrativnih barijera budu srazmjerna koristima koje donose.[17] Zapravo, novine koje su ispoljene u formi prednosti koje Direktiva EU pruža MSP su:

- mala preduzeća imaju obavezu da objavljuju samo bilans stanja, dok srednja preduzeća mogu objavljivati, pored obaveznih propisanih iskaza i izvještaja i skraćeni bilans stanja.
- u dijelu *objavljivanja* računovodstvenih iskaza, ukoliko države članice dozvole, mala preduzeća se mogu osloboditi obaveze objavljivanja

16 Pogledati: http://www.monstat.org/userfiles/file/registri/ANALIZA%20II%20KVARTAL%202012%20god%20_MNE_Final%20PDF.pdf (15. 03. 2014. godine)

17 Preuzeto od: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF (15.02. 2014.godine)

> iskaza poslovnog rezultata i izvještaja o poslovanju, dok se srednjim preduzećima može dozvoliti da objave skraćene bilanse stanja i objašnjenja iz računovodstvenih iskaza. Da bi se izbjegla prevelika administrativna opterećenja za ta preduzeća, državama članicama treba da bude dozvoljeno da zahtijevaju samo nekoliko objelodanjivanja putem bilješki koje su dodatne obaveznim bilješkama[18].

Direktiva proširuje obavezu vršenja revizije i za srednja pravna lica, ali ne zabranjuje reviziju malih pravnih lica. Dakle, na nacionalnom zakonodavstvu je da odluči (propiše) da li je obavezna revizija za navedena pravna lica, uzimajući u obzir činjenicu da mala preduzeća u strukturi privrede zauzimaju veoma značajno učešće, ali i činjinicu da bi navedena revizija predstavljala veliko administrativno opterećenje. U svakom slučaju, svaka država članica EU bi trebala da procijeni da li je potrebno pribjegavati reviziji finansijskih iskaza malih pravnih lica, uzimajući u obzir osobenosti navedenih pravnih lica kao i potrebe korisnika njihovih finansijskih iskaza. Takođe, mala preduzeća mogu biti oslobođena obaveze sastavljanja izvještaja o poslovanju, ukoliko informacije koje se tiču pribavljanja sopstvenih udjela navedu u objašnjenjima uz računovodstvene iskaze, odnosno države članice mogu, ukoliko to procijene osloboditi MSP obaveze izvještavanja određenih nefinansijskih informacija. Takođe, smatramo da je veoma prihvatljiva i dobra odredba Direktive koja se tiče obaveznosti revizije za srednja pravna lica, budući da revizija treba da pruži uvjeravanja da su finansijski iskazi objektivni i istiniti. U tom smislu, kreatori budućeg zakonskog računovodstvenog okvira treba da veoma seriozno pristupe stavu o tome da li se zakonska revizija treba vezivati za kriterijume razvrstavanja pravnih lica koja su predloženi od strane Direktive ili se treba oslanjati na neki drugi kriterijum.

U odnosu na IV Direktivu, novousvojena direktiva sadrži obimnije zahtjeve u pogledu objelodanjivanja, mnogo je preciznija ali i rigoroznija po pitanju objelodanjivanja za srednja i mala preduzeća kao i za subjekte od javnog interesa.

Kroz navedeni kratki prikaz novina Direktive 2013/34/EU u dijelu finansijskog izvještavanja MSP željeli smo da ukažemo na jednu veoma značajnu činjenicu, a to je da EU shvata značaj i ulogu koju MSP imaju u kreiranju vrijednosti jedne nacionalne ekonomije, te da im pruža i određene olakšice sa spekta finansijskog izvještavanja. Međutim, treba imati u vidu okolnost da Direktiva daje samo smjernice, dok je na kreatorma nacionalnog zakonodavstva, da polazeći od svojih ciljeva na najbolji način pravno i institucionalno urede računovodstveni ambijent, kako bi isti predstavljao najznačajniji izvještajno-informacioni potencijal za svoje korisnike. U tom dijelu, Crna Gora slijedeći evropski put treba da teži da procesu finansijskog izvještavanja za MSP smanji

18 Isto

teret koji trenutno taj proces nosi, i da primjenu punih MRS/MSFI zamijeni jednostavnijim standardima koji su i preporuka nove Direktive EU.

3. ZAKLJUČAK

MSP kao generatori i pokretači ekonomskog rasta i razvoja jedne ekonomije, treba da što manje budu okovani administrativnim barijerama kako bi svojim korisnicima pružili informacije koje imaju kredibilitet sa aspekta poslovnog odlučivanja. Prepoznavajući navedeni značaj, Evropska zajednica pokušava da stvori uslove koji su podsticajni za MSP. U Crnoj Gori računovodstvena regulativa je formulisana Zakonom o računovodstvu i reviziji iz 2008. godine, sa dopunama iz 2011. godine, koji se temeljno zasniva na Direktivama EU. U cilju harmonizacije procesa finansijskog izvještavanja u Crnoj Gori sa računovodstvenom legislativom EU zahtijeva se primjena punih MRS/MSFI za kotirajuće kompanije, ali Zakon o računovodstvu i reviziji u Crnoj Gori predviđa primjenu istih (punih) standarda i za MSP, što stvara nepotrebne troškove i kompleksnost samog procesa, pa je aktuelna potreba za izmjenom Zakona u dijelu finansijskog izvještavanja za MSP.

Koncept razvoja procesa finansijskog izvještavanja u Crnoj Gori trebao bi da se ugleda na modele razvijenih evropskih zemalja, koje za MSP ne koriste pune MRS/MSFI, pa se u skladu sa tim modelima, računovodstvena regulativa velikih preduzeća u Crnoj Gori treba odvojiti od računovodstvene regulative MSP. Za potrebe finansijskog izvještavanja MSP u Crnoj Gori uvođenje nacionalnih standarda bi bilo skupo, neracionalno i predstavljalo bi „korak unazad" u odnosu na dosadašnji proces harmonizacije. Prema tome, perspektiva Crne Gore u pogledu standarda za MSP je uvođenje već postojećeg MSFI za MSP, koji se kasnije može prilagoditi ili zamijeniti eventualnom alternativom ukoliko bude ponuđena od strane EU, s obzirom na trenutnu nedovoljnu prihvaćenost MSFI za MSP.

LITERATURA

[1] BDO Seidman, **International Financial Reporting Standards, IFRS for SMEs vs. IFRS**, 2010, (http://www.bdo.com/acsense/events/eventdocuments/Acsense%202010%20IFRS%20for%20SMEs%20Prticipants.pdf, pristupljeno 10.03.2014.)

[2] European Commission: **Directive 2013/34/EU of The European Parliament and of the Council,** *Official Journal L 189/19, 2013 (*http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF, pristupljeno 15.03.2014.)

[3] European Commission: **Seventh Council Directive 83/349/EEC based the Treaty on consolidated accounts,** *Official Journal OJ L 193, 18.7.1983, p. 1–17, 1983 (*http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31983L0349:en:NOT, pristupljeno 18.03.2014.)

[4] European Commission: **The Fourth Council Directive of 1978 on the annual accounts of certain types of companies (78/660/EEC)**, *Official Journal L 222 , 14/08/1978 P. 0011 – 0031, 1978* (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31978L0660:en:HTML, pristupljeno 18.03.2014.)

[5] http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/ba/BosnianSMEs.pdf; http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/IFRS-for-SMEs-and-related-material.aspx)

[6] International Accounting Standards Board, **A guide to the IFRS for SMEs**, 2012 (http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/AGuidetotheIFRStoSMEs_March2012.pdf)

[7] International Accounting Standards Board, **IFRS for SMEs Fact Sheet**, July 2012, (http://www.ifrs.org/Alerts/SME/Documents/1207SMEFactSheet.pdf)

[8] International Accounting Standards Board, **International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Entitites,** 2009

[9] Škobić, T.: **Potrebe i mogućnosti implementacije Međunarodnog standarda finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete**, Računovodstvo, Beograd, 2013

[10] Vlada Republike Crne Gore, Ministarstvo finansija, **Zakon o računovodstvu i reviziji za 2008.godinu,** Podgorica, 2008

[11] Vlada Republike Crne Gore: **Strategija i akcioni plan za unaprijeđenje kvaliteta finansijskog izvještavanja u Crnoj Gori**, Podgorica, 2008

[12] World Bank, Centre for Financial Reporting Reform: **Accounting Reform and Institutional Strenghtening for SME Development in the Western Balkans, EU-REPARIS,** Project concept, April, 2012

Dr.sc. Saša MUMINOVIĆ,
Julon d.d., Aquafil Grupa, Ljubljana, Slovenija

IZAZOVI DOKAZIVANJA OPRAVDANOSTI TRANSFERNIH CIJENA KOD LOHN POSLOVA

SAŽETAK RADA

Problematika transfernih cijena zaokuplja pozornost kako vlasnika trgovačkih društava tako i poreznih organa zemalja u kojima ta društva posluju. U pripremama izvješća o usporedivosti naknada u poslovanju među povezanim društvima mogu se javiti specifičnosti koje otežavaju usporedivost promatranog društva i odabranog benchmark-a te tako mogu dovesti do pogrešnih zaključaka. Promjena režima proizvodnje, odnosno prelazak na lohn poslove ili obrnuto na režim kupnje sirovina i prodaje proizvoda, je samo jedan od njih. Cilj rada je predstaviti način rješavanja opisanog problema, odnosno kako napraviti potrebne prilagodbe prilikom analiza usporedivosti i sastavljanja izvješća o transfernim cijenama.

Ključne riječi: *Transferne cijene, EBIT marža, lohn poslovi, Aquafil*

CHALLENGES OF TRANSFER PRICING JUSTIFICATION FOR LOHN OPERATIONS

ABSTRACT

The issue of transfer pricing attracts the attention of the companies and the tax authorities of the countries in which they operate. In the preparation of the report on the comparability of fees/prices for operations between related companies, specifics may occur. They can complicate the comparability of the observed companies and the chosen benchmark and thus may lead to wrong conclusions. Changing the regime of production, e.g. change to lohn business or reversely, to buying raw materials and selling products, is just one of them. The aim of the paper is to present one method of solving the described challenges, i.e., how to make the necessary adjustments for the comparability analysis and report on transfer pricing.

Key words:*Transfer pricing, EBIT margin, lohn operations, Aquafil*

1. UVOD

Problematika transfernih cijena zaokuplja pozornost kako vlasnika trgovačkih društava tako i poreznih organa zemalja u kojima ta društva posluju. *Transferne cijene su važan instrument planiranja i kontrole poslovnog rezultata na razini decentraliziranih subjekata kao i složenih grupa* (Gulin, D. 2005), nazivaju se i *cijene van dohvata ruke* (Slović, J. 2012).

Studije transfernih cijena pripremaju se u svrhu dokumentiranja i dokazivanja da su cijene po kojima neko društvo sa sjedištem u Hrvatskoj obavlja usluge ili prodaje proizvod povezanom društvu iz grupe određene u skladu s hrvatskim Zakonom o porezu na dobit, Pravilnikom o porezu na dobit, Priručnikom o nadzoru transfernih cijena koji je objavila Porezna uprava i OECD smjernicama.

OECD smjernice (*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* www.oecd.org) propisuju da bi transferne cijene unutar kontrolirane grupe trebale biti u skladu s načelom neovisnosti. Odnosno, transakcije između povezanih ili kontroliranih društava trebale bi se odvijati pod uvjetima i okolnostima sličnim onima između nekontroliranih društava koji sudjeluju u sličnim transakcijama. Prema UN-ovom Priručniku *(United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, http://*www.un.org/) odgovarajuća dokumentacija olakšava za poreznim vlastima pregled analize transfernih cijena, a time se izbjegavaju eventualni sporovi. Odgovarajuću dokumentaciju karakterizira (i) dostatnost detalja i (ii) pravovremenost pripreme.

U pripremama izvješća o usporedivosti naknada u poslovanju među povezanim društvima mogu se javiti specifičnosti koje otežavaju uporedivost promatranog društva i odabranog *benchmark*-a te tako mogu dovesti do pogrešnih zaključaka. Promjena režima proizvodnje, odnosno prelazak na *lohn* poslove ili obrnuto na režim kupnje sirovina i prodaje proizvoda, je jedan od njih. Stoga je potrebno pri dokazivanju opravdanosti transfernih cijena problematiku promatrati šire *negoli to čini tradicionalna ekonomska škola i računovodstvena kalkulativna logika* (Slović, J. 2012a)

Cilj rada je predstaviti način rješavanja opisanog problema, odnosno kako napraviti potrebne prilagodbe prilikom analiza usporedivosti i sastavljanja izvješća o transfernim cijenama.

2. METODOLOGIJA

Rad se temelji na javno dostupnim podacima promatranog Društva Bulgari Filati d.o.o. / AquafilCRO d.o.o. na web stranicama Financijske agencije – javnoj objavi za razdoblje 2011-2013. AquafilCRO d.o.o. posluje u području

tekstilno prerađivačke industrije. Pored tih podataka korišteni su i interno dostupni podaci u mjeri potrebnoj za pojašnjenja u radu, bez kršenja poslovne tajne. Zbog svoje specifičnosti poslovanja društvo je već bilo predmet istraživanja iz ugla modela za ocjenu poslovne izvrsnosti i predviđanja bankrota (Muminović, i dr. 2012)

U istraživanju su korišćeni i podaci iz *Studije transfernih cijena za društvo Bulgari Filati d.o.o./ AquafilCRO d.o.o. za 2012. i 2013. Godinu,* koju je izradilo društvo TPA Horwath d.o.o., koji se odnose na odabir i pregled društava čiji su podaci dostupni u AMADEUS bazi podataka u svrhu eliminiranja neusporedivih društava i odabir onih neovisnih društava koja bi mogla biti prikladna za usporedbu pokazatelja profitabilnosti za razdoblje od 2010. do 2012. godine. Amadeus je europska baza podataka u vlasništvu kompanije Bureau van Dijka, koja obuhvata više od 19 milijuna javnih i privatnih kompanija iz 44 europske države.

U *benchmark* analizi su bila odabrana društava sukladno slijedećim kriterijima:

- samo aktivna društva,
- društva sa sjedištem u zemljama Europske unije i Srbije,
- s početnim NACE kodom 3131 *Proizvodnja vlakana i prediva*,
- samo društva osnovana do 2007. godine,
- samo samostalna / neovisna društva.
- društva s minimalnim prometom od 1 mil.eura za razdoblje od 2010-2012. godine
- samo društva s pozitivnom EBIT maržom za razdoblja 2010.-2012. godine,

Izračunavanje pokazatelja EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes*) u tuzemnoj literaturi i u literaturi u okruženju je široko prihvaćeno. Međutim, veoma malo autora navodi, odnosno priznaje, kako je EBIT *nedovoljno jasno definirana kategorija* (Belak & Aljinović Barać, 2008, 19). Najčešće se EBIT izjednačava s poslovnom (operativnom) dobiti. EBIT se može izjednačiti s operativnom dobiti pod pretpostavkom da u promatranom društvu *nema financiranja pomoću dužničkih instrumenata i da je isključena zarada od neoperativnih aktivnosti* (Belak & Aljinović-Barać, 2008, 20). U protivnom EBIT nije moguće izjednačiti s PBIT (*Profit Before Interest and Taxation).*

Prilikom izračunavanja pokazatelja EBIT u Hrvatskoj i u okruženju potrebno je obratiti pozornost i na izvanredne prihode i rashode. Ne smije se zaboraviti kako su u propisanom obrascu računa dobiti i gubitka izvanredni

prihodi i rashodi uključeni u poslovne. Stoga je potrebno pomoću podataka u bilješkama poslove prihode i rashode »očistiti« od stavki koje nisu povezane s poslovanjem, odnosno *core business*-om promatranog društva da bi EBIT i stvarno predstavljao *održivu* dobit društva. Tu se prvenstveno misli na prihode od državnih potpora, dotacija, prihode i rashode od prodaje imovine, prihode i rashode iz prethodnih godina i sl. Za potrebe ovog rada izvršeno je prilagođavanje i EBIT predstavlja u pravom smislu *održivu* dobit. EBIT u ovom radu predstavlja razliku poslovnih prihoda i poslovnih rashoda očišćenih od utjecaja prihoda od državnih potpora, dotacija, prihoda i rashoda od prodaje imovine, prihoda i rashode iz prethodnih godina i sl.

3. UTJECAJ PROMJENE REŽIMA PROIZVODNJE NA ANALIZU USPOREDIVOSTI NAKNADA U POSLOVANJU MEĐU POVEZANIM DRUŠTVIMA

Sukladno hrvatskom zakonodavstvu (Zakonu i Pravilniku o porezu na dobit) i OECD Smjernicama pri odabiru metode za određivanje transfernih cijena polazi se od *metode usporedivih nekontroliranih cijena*, potom se razmatra *metoda trgovačkih cijena* ili *metoda dodavanja bruto dobiti na troškove* i na kraju *metoda podjele dobiti* ili *metoda neto dobitka*.

Razmatranje metoda tim redoslijedom smanjuje rizik da će Porezna uprava u potencijalnom poreznom nadzoru odrediti tržišnu cijenu transakcije koristeći metodu drukčiju od one koja je odabrana. Metoda koja ostvaruje najviši stupanj ekonomske usporedivosti i vjerodostojnosti podataka se izabire kao primarna metoda za određivanje transfernih cijena.

S obzirom kako nije bilo moguće provesti analizu usporedivosti na temelju *Metode usporedivih nekontroliranih cijena* potom *Metode trgovačkih cijena* ili *Metode dodavanja bruto dobiti na troškove* odabrana je *Metoda neto dobiti*, odnosno *Metoda transakcijske neto marže* koja uspoređuje neto profitnu maržu ostvarenu u kontroliranoj transakciji s neto profitnom maržom ostvarenom u nekontroliranoj transakciji.

EBIT marža je najvažniji financijski pokazatelj za vrednovanje profitabilnosti društava koja obavljaju prodajne i uslužne aktivnosti, te je stoga uzeta kao prikladni indikator visine profita u predmetnom slučaju (Studija transfernih cijena za društvo Bulgari Filati d.o.o. za 2012. godinu).

EBIT marža, kao odnos razlike ukupnih poslovnih prihoda i ukupnih poslovnih rashoda i ukupnih poslovnih prihoda, promatranog društva za funkciju / djelatnost koju obavlja u 2012. godini iznosi 16,44% (Tablica 1) te se nalazi unutar n-tog kvartila u *benchmark* analizi. U prethodnoj 2011.godini EBIT marža iznosi sličnih 17,89%. U 2013.godini EBIT marža izračunata na ovaj način

iznosi 5,85%. Ovakav drastičan pad od 65% predstavlja *red flag* za svakog analitičara ali i forenzičara.

Tablica 1: Izračun EBIT marže

	Godina	2011	2012	2013
1.	Ukupni poslovni prihodi u HRK	67.572.445	65.126.050	159.739.714
2.	Ukupni poslovni rashodi u HRK	55.483.281	54.417.728	150.401.371
3.	EBIT u HRK	12.089.164	10.708.322	9.338.343
4.	EBIT marža (3/1)	17,89%	16,44%	5,85%

Izvor: Financijska izvješća društva Bulgari Filati d.o.o.

Međutim, potrebno je istaknuti kako promatrano društvo posluje na režimu unutarnje proizvodnje, odnosno *lohn* posla. To znači da ne dolazi do kupnje sirovina i prodaje gotovih proizvoda, već se sirovine dobivaju od partnera (u ovom slučaju povezanog društva), prerađuju i partneru se zaračunava obavljena usluga. Ovakav režim proizvodnje (*lohn* posao) omogućava društvu ostvariti niže troškove u odnosu na prihode, odnosno višu EBIT maržu, nego što bi to bio slučaj da dolazi do kupnje sirovina i prodaje gotovih proizvoda te je stoga potrebno izvršiti prilagodbu EBIT marže, odnosno normalizirati prihode, da bi ona bila usporediva s EBIT maržom društava koja su odabrana kao *benchmark* u Amadeus bazi.

Prilagodba je posebice važna kod promatranja EBIT marže u 2013.godini kada je promatrano društvo promijenilo navedeni režim unutarnje proizvodnje u režim kupnje sirovina i prodaje gotovih proizvoda u drugoj polovici 2013. godine.

Naime, pod pretpostavkom da je promatrano društvo u 2011. i 2012. godini poslovalo na način da je kupovalo sirovine te prodavalo gotove proizvode, ostvarilo bi nižu EBIT maržu. Sukladno proizvodnim normativima, procjenjuje se da bi se prihodi društva u slučaju kupnje sirovina i prodaje gotovih proizvoda povećali 3,21 puta u odnosu na režim unutarnje proizvodnje (*lohn* posla). Povećanje korespondira povećanju u razdoblju srpanj-prosinac 2013. (razdoblje kupnje/prodaje). u odnosu na razdoblje siječanj-lipanj 2013. (razdoblje *lohn* poslovanja). Posljedično povećali bi se i materijalni troškovi, ali bi rezultat ostao isti. Prema predmetnoj procjeni dobit (EBIT) promatranog društva bi u slučaju kupnje sirovina i prodaje gotovih proizvoda ostala na istoj razini kao u slučaju unutarnje proizvodnje (lohn posla), ali bi se EBIT marža smanjila s 17,89% na 5,57% u 2011.godini i s 16,44% na 5,12% u 2012.godini – Tablica 2.

Promatrajući prilagodbom dobivene podatke o EBIT marži vidi se da ona u promatrane tri godine ne samo da ne odstupa značajno, već je bliža medijanu *benchmark*-a (Izračunatoj u studiji o transfernim cijenama uz pomoć baze

Amadeus) negoli u izračunima bez prilagodbe. Drugim riječima prilagodbom dobiveni podatci o EBIT marži pokazuju da je ista bila na razni tržišnog prosjeka određenog *benchmark* analizom.

Tablica 2: Izračun EBIT marže – prilagođeni podaci

	Godina	**2011**	**2012**	**2013**
1.	Ukupni poslovni prihodi u HRK	216.907.547	209.054.620	243.591.704
2.	Ukupni poslovni rashodi u HRK	204.818.383	198.346.298	234.253.361
3.	EBIT u HRK	12.089.164	10.708.322	9.338.343
4.	EBIT marža (3/1)	5,57%	5,12%	3,83%

Izvor: Financijska izvješća društva Bulgari Filati d.o.o. / AquafiCRO d.o.o. i vlastiti izračuni

Nadalje, uvidom u bilješke promatranog Društva, razvidno je kako je Društvo u ostalim poslovnim prihodima i rashodima imalo prihode i rashode koji se ne odnose na obavljanje djelatnosti u smislu *core business*-a (državne potpore, prodaje imovine), te je i za ove iznose potrebno napraviti korekciju održive dobiti - Tablica 3:

Tablica 3: Izračun EBIT marže – prilagođeni podaci II

	Godina	**2011**	**2012**	**2013**
1	Ukupni poslovni prihodi u HRK	216.907.547	209.054.620	243.591.704
2	Ukupni poslovni rashodi u HRK	204.818.383	198.346.298	234.253.361
3	Izvanredni prihodi	22.670	38.036	39.775
4	Izvanredni rashodi	34.336	24.900	1.937.245
5	EBIT u HRK	12.100.830	10.695.186	11.235.812
6	EBIT marža	5,58%	5,12%	4,61%

Izvor: Financijska izvješća društva Bulgari Filati d.o.o. / AquafiCRO d.o.o. i vlastiti izračuni

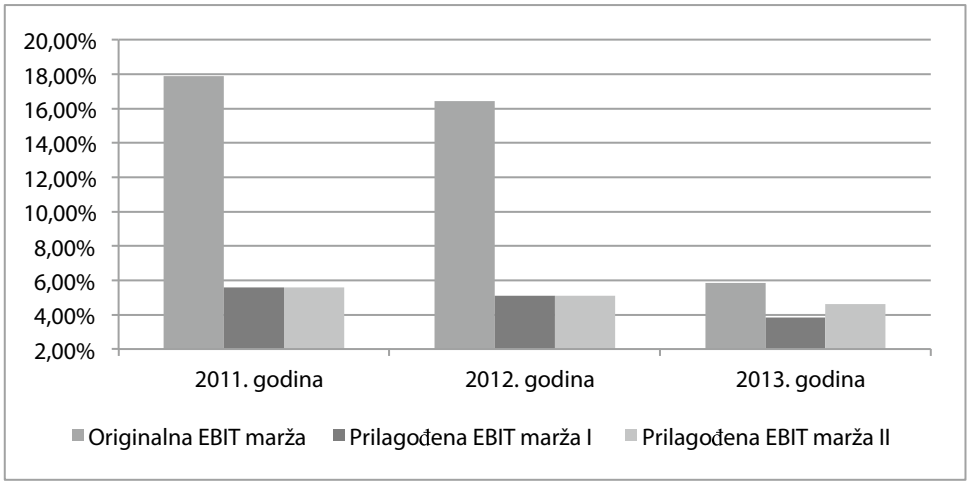
Nakon i druge korekcije izračuna EBIT marže dolazi se do podataka predstavljenih u tablici 4 i slici 1. Stvarna EBIT marža pala je u 2013.godini za 10% (sa 5,12% na 4,61%), a ne za 65% kako je to bio pokazao prvobitni izračun. Time je odbačeno upozorenje *red flag* forenzičaru kako postoji mogućnost da je promatrano društvo pretrpjelo štetu u odnosima sa povezanim društvima kroz transferne cijene.

Tablica 4: Komparacija EBIT marže

	Godina	2011	2012	2013
1	Originalna EBIT marža *(ukupni poslovi prihodi-ukupni poslovni rashodi) / ukupni poslovi prihodi*	17,89%	16,44%	5,85%
2	Prilagođena EBIT marža I *normalizirani poslovni prihodi*	5,57%	5,12%	3,83%
3	Prilagođena EBIT marža II *normalizirani poslovni prihodi i neutralizirani utjecaj izvanrednih prihoda i rashoda*	**5,58%**	**5,12%**	**4,61%**

Izvor: Vlastiti izračuni

Slika 1: EBIT marža – originalni i prilagođeni podaci



Izvor: Vlastiti izračuni

4. ZAKLJUČAK

Lohn poslovi su specifikum koji se najčešće vezuje upravo za tekstilnu industriju i kao takav ima veoma negativnu konotaciju jer pretpostavlja jeftino iznajmljivanje domaće radne snage stranim partnerima i zaračunavanje cijena koje nisu dovoljne niti za preživljavanje tuzemnih subjekata, dok o investicijama nema niti govora. U slučaju promatranog Društva radilo se o *lohn* poslovima (unutarnjoj proizvodnji) u cilju minimiziranja utjecaja uvoznih carina u EU kojima su bili opterećeni proizvodi Društva do ulaska Republike Hrvatske u

Europsku uniju. Unatoč tomu, da su cijene usluga bile postavljene uvažavajući principe za izračun transfernih cijena i da promatrano Društvo nije pretrpjelo štete u odnosu s povezanim društvima, kod promjena režima proizvodnje dolazi do znatnog pada EBIT marže jer se ista računa na temelju prihoda koji su pak povećani oko tri puta u odnosu na prethodni režim proizvodnje. Navedeni pad EBIT marže nije stvarni jer se obujam proizvodnje ne mijenja u znatnoj mjeri.

Promatrajući rezultate izračuna EBIT marži bez prilagodbe moglo bi se krivo zaključiti kako je u 2011 i 2012.godini promatrano Društvo poslovalo kao izuzetno profitabilno. I kako je došlo do drastičnog pada profitabilnosti u 2013. godini što bi moglo dovesti pod sumnju zaračunane naknade među povezanim društvima. U radu je opisano kako se jednostavnom prilagodbom mogu dati potrebna pojašnjenja koja moraju biti uključena u elaborat o transfernim cijenama.

Neosporna je matematička točnost izračunavanja EBIT marže bez prilagodbe. Međutim, matematička točnost nije dovoljna bez uvažavanja ekonomske logike promatranog problema.

LITERATURA

1. Belak, V. & Aljinović-Barać, Ž. (2008): Tajne tržišta kapitala. Zagreb: Belak Excellens d.o.o.
2. Bureau van Dijk – Company information and business intelligence:

http://www.bvdinfo.com/en-gb/products/company-information/international/amadeus

3. Gulin, D. (2005).Transferne cijene i njihove porezne implikacije. Računovodstvo i financije, 51(11), 12-15.
4. Godišnje izvješće Bulgari Filati d.o.o. / AquafilCRO d.o.o. 2011-2013. Dostupno na http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp
5. Muminović, S., Pavlović, V., & Cvijanović, J. M. (2012). The impact of investments and changes in the production regime on the results of creditworthiness assessment and bankruptcy prediction models: Case study: Company Bulgari Filati d.o.o.. Industrija, 40(2), 3-18.
6. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Dostupno na: http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm
7. Slović, J. (2012). Forenzički aspekti realnosti transfernih cena u multinacionalnim kompanijama. Revizor, 15(58), 45-57.
8. Slović, J. (2012a). Forenzička revizija i analiza transfernih cena. Revizor, 15(57), 17-38.
9. Studija transfernih cijena za društvo Bulgari Filati d.o.o. za 2012. godinu. TPA Horwath d.o.o.
10. Studija transfernih cijena za društvo AquafilCRO d.o.o. za 2013. godinu. TPA Horwath d.o.o.
11. Tomašević, S., Drinić, D., & Krneta, N. (2013). Ciljevi formiranja transfernih cena. Škola biznisa, (1), 61-73.
12. United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (2013) Dostupno na: http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf

Dr.sc. Zdravka PETKOVIĆ,
Beogradska poslovna škola –Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
Dr.sc. Radica JOVANOVIĆ,
Beogradska poslovna škola-Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
Dr.sc. Olivera KARIĆ NEDELJKOVIĆ
ALFA Univerzitet, Beograd, Srbija

PREDNOSTI PLAĆANJA POREZA ELEKTRONSKIM PUTEM

SAŽETAK RADA

Elektronskim uslugama Poreske uprave može se pristupiti u bilo kom trenutku otvaranjem odgovarajuće Internet aplikacije u nekom od popularnih Internet pretraživača. Elektronski potpis predstavlja tehnologiju čijom se primenom u sistemima elektronskog poslovanja omogućava provera autentičnosti potpisnika, date poruke ili dokumenta.

Naša sfera interesovanja jeste RINO projekat. Registar zaposlenih u javnom sektoru i portal e-POREZI, koji prestavljaju skup elektronskih usluga Poreske uprave Republike Srbije i koji omogućavaju svim poreskim obveznicima elektronsku predaju potpisanih obrazaca, praćenje statusa poslatih obrazaca i uvid u poresku karticu poreskog obveznika, a sve u cilju bržeg i jednostavnijeg ispunjavanja obaveza prema Poreskoj upravi. Ovaj sistem zadovoljava visoke standarde bezbednosti koji omogućavaju siguran i nekompromitovan prenos podataka elektronskim putem.

Ključne reči: *portal e-porezi, RINO projekat, registar zaposlenih, sistem objedinjene naplate poreza*

ADVANTAGES OF PAYING TAXES BY AN E-MAIL

ABSTRACT

Electronic services of the Tax Administration can be accessed at any time by opening the appropriate Internet application in some of the popular Internet browser. An electronic signature is a technology whose application in the electronic business systems enable checking the authenticity of the signer, the given message or document.

Our sphere of interest is a RINO project. Register of employees in the public sector and portal e-TAXES, that represent a set of electronic services of the Tax Administration of the Republic of Serbia and that allow all taxpayers an electronic

submission of signed forms, tracking the status of the sent forms and insight into the tax card of the taxpayer, with the aim of faster and simplier fulfillment of liabilities to the Tax Authorities. This system meets the high safety standards that enable safe and uncompromised data transmission electronically.

Key words:*portal e-TAXES, RINO project, Register of employees, system of the integrated tax payment*

1. TEHNIČKI PREDUSLOVI ZA KORIŠĆENJE PORTALA PORESKE UPRAVE

Minimalna preporučena konfiguracija računara za korišćenje e-usluga Poreske uprave je:

- CPU Intel Pentium IV 2 GHz
- 1024 MB radne memorije (RAM) memorije
- Grafički prikaz 1024x768 u boji
- Operativni sistem Microsoft Windows XP SP3 ili noviji
- Java aktuelna verzija 7u45

Za pristup portalu Poreske uprave neophodno je postojanje internet veze minimum brzine 56kbps.Podržani internet pretraživači su sledeći:

- Microsoft Internet Explorer 8 ili noviji,
- Mozilla Firefox 3.0 ili noviji,
- Google Chrom,
- Opera

Za pristup elektronskim servisima Poreske uprave potrebno je posedovati kvalifikovani elektronski sertifikat (sa čipom-Smart Card) za elektronsko potpisivanje, koji dodeljuju ovlašćena sertifikaciona tela. Ovlašćena sertifikaciona tela Republike Srbije su:

- Privredna komora Srbije-www.pks.rs/ca/
- Ministarstvo unutrašnjih poslova-http://ca.mup.gov.rs
- PTT-www.ca.posta.rs
- Halkom-http://ca.mup.gov.rs

Fizičko lice u svoje ime ili zakonski zastupnik pravnog lica u ime pravnog lica pristupaju elektonskim servisima Poreske uprave direktno odnosno bez potrebe bilo kakve prethodne registracije za korišćenje ovih servisa.

2. RINO PROJEKAT

Projekat RINO predstavlja projekat Uprave za trezor kojim se definišu rokovi izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama. Radi se o projektu Uprave za trezor koji je uređen Zakonom o rokovima izmirenja novčanih obaveza[1]. Ovim zakonom uređuju se rokovi izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama između javnog sektora i privrednih subjekata, odnosno između privrednih subjekata, a u cilju sprečavanja neizmirenja novčanih obaveza u roku. Ugovorom između privrednih subjekata ne može se predvideti rok za izmirenje novčanih obaveza duži od 60 dana. Ugovorom između javnog sektora i privrednih subjekata ne može se predvideti rok za izmirenje novčanih obaveza duži od 45 dana, u slučaju kada je u tom ugovornom odnosu javni sektor dužnik.

Prednost ovog projekta je u tome što dužnik ima zakonsku obavezu da svaku transakciju prikaže putem RINO projekta i da poveriocu u roku od 45 tj. 60 dana izmiri dugovanje. Na ovaj način se regulišu dužničko-poverilački odnosi, a poverilac je dodatno zaštićen.

Nedostaci pomenutog projekta su razmotreni kroz iskustva ljudi koji rade direktno na unosu novčanih obaveza i izmirenja putem RINO projekta. Naime softver je tako napravljen da se svaka faktura unosi u poseban XML fajl obaveze, a zatim u XML fajl izmirenja koji služi samo samo za ove potrebe. Da bi se izbeglo duplo knjiženje dobavljača potrebno je prilagoditi softver koji bi pri knjiženju dobavljača ili izvoda automatski formirao i fajl XML format te bi bilo samo potrebno izvesti - ekspedovati fajl direktno na portal Uprave za trezor.

3. REGISTAR ZAPOSLENIH, IZABRANIH, POSTAVLJENIH I ANGAŽOVANIH LICA U JAVNOM SEKTORU

Registar zaposlenih se vodi u ministarstvu nadležnom za poslove finansija - putem Uprave za trezor i odnosi se samo na javni sektor. Definisan je Uredbom o izgledu, sadržaju i načinu popunjavanja obrazaca, kao i o načinu dostavljanja i obrade podataka koji se unose u registar zaposlenih, izabranih, postavljenih i angažovanih lica u javnom sektoru.[2]

[1] Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, "Sl. glasnik RS", br. 119/2012

[2] Uredba o izgledu, sadržaju i načinu popunjavanja obrazaca, kao i o načinu dostavljanja i obrade podataka koji se unose u Registar zaposlenih, izabranih, postavljenih i angažovanih lica u javnom sektoru„Sl. glasnik RS" br. 76/13

Prilog 1: Obrazac o primanjima zaposlenih, izabranih, postavljenih i angažovanih lica

МИНИСТАРСТВО
ФИНАНСИЈА
УПРАВА ЗА ТРЕЗОР

Подаци о примањима запослених, изабраних, постављених и ангажованих лица

ЈБКЈС	
Исплата у месецу	
Година	
Датум слања	15.04.14

Редни број	ЈБКЈС	Функционална класификација	Идентификациони број	Име	Презиме	Извор финансирања	Шифра основа примања	Износ	Исплата за месец	Исплата за годину
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										

Izvor: Ministarstvo finansija –Uprava za trezor Republike Srbije

Obrasci na osnovu kojih se formira Registar sadrže kadrovsko-finansijske podatke i to:

- korisnik javnih sredstava,
- zaposleni na neodređeno i određeno vreme kod korisnika javnih sredstava,
- izabrana i postavljena lica kod korisnika javnih sredstava,
- lica angažovana po ugovoru o delu, po ugovoru o privremenim i povremenim poslovima, preko studentske i omladinske organizacije, kao i po drugom osnovu kod korisnika javnih sredstava,
- broj ukupno zaposlenih i angažovanih lica iz tač.1-4 ovog člana,
- iznos isplaćen na ima svih primanja zaposlenih, izabranih, postavljenih, odnosno angažovanih lica, po mesecima u kojima je izvršena isplata.

Radi dostavljanja podataka o zaposlenima u javnom sektoru, korisnik javnih sredstava dužan je da pristupi Registru, preuzimanjem i popunjavanjem Zahteva za pristup Registru koji se nalazi na internet stranici Uprave u delu - Projekti trezora - Registar zaposlenih.

Po dobijanju pristupnog naloga za elektronski pristup bazi podataka Registra, ovlašćeno lice korisnika javnih sredstava je dužno da unese gore navedene podatke za predhodni mesec. Korisnici javnih sredstava dostavljaju podatke na obrascima u elektronskom obliku - XML formatu.

Dostavljanje podataka o zaposlenom korisnici javnih sredstava vrše na osnovu dokumentacije iz dosijea zaposlenog.

Prednost ovog pojekta Uprave za trezor je u transparentnosti u smislu pojedinačnih isplata zaposlenih i javnom sektoru. Za svako zaposleno ili angažovano lice se jasno vidi koliko je isplaćeno u bruto i neto iznosu, sa koje pozicije je isplaćeno-izvor finansiranja i koji je vid isplate u pitanju (zarada, autorskih honorar i sl.).

Jedinstveni registar zaposlenih u javnom servisu predstavlja vid analitičke kartice o svim ličnim isplatama u toku dana, meseca ili godine, gde su jasno izdefinisani posebnim šifarnikom svi prethodno navedeni parametri. Osnov funkcionisanja projekta Uprave za trezor - Registar zaposlenih je JMBG, šifra poreza, šifra doprinosa, šifra izvora finansiranja i šifra vida isplate.

Ragistar zaposlenih je aktiviran od 30.09.2013. i predstavlja transparentan prikaz svih pojedinačnih isplata i nesunjivo je veoma značajan u smisli analize i daljeg sistema kontrole i revizije.

Nedostatak slanja objedinjenih elektronskih prijava je ta što kada dobijemo potvrdu da je poreska prijava uspešno poslata mi ne dobijamo potvrdu da je ona i plaćena. Sve su ovo pozicije veoma zgodne za manipulaciju u smislu rada „na crno" i vršenja isplata na ruke.

4. SISTEM OBJEDINJENE NAPLATE POREZA

Putem web aplikacije e-Porezi poreski obveznici mogu popunjavati, potpisivati i proslediti Poreskoj upravi obrasce poreskih prijava. Takođe poreski obveznici mogu prilagoditi svoj softver za računovodstvo, tako da automatski generiše fajl u odgovarajućem format i takav fajl direktno proslede Poreskoj upravi.

U sklopu elektronskih usluga Poreske uprave, na portal e-Porezi moguće je podneti sledeće poreske prijave:[3]

- poreska prijava poreza na dodatu vrednost – PP PDV,
- poreska prijava za utvrđivanje godišnjeg poreza na dohodak građana – PPDG-5,
- informativna poreska prijava – IPP,
- pojedinačna poreska prijava o obračunatom i plaćenom porezu i doprinosima za obavezno socijalno osiguranje po odbitku na teret primaoca prihoda – PPP PD.

Sistem objedinjene naplate poreza aktivan je od 01.01.2014. godine, a počev od 01.03.2014. primenjuje se pun sistem objedinjene naplate poreza - za sve isplatioce prihoda od 01.03.2014. obveznik pre svake isplate prihoda na koje se plaća porez i/ili doprinosi Poreskoj upravi isključivo elektronski dostav-

[3] Portal e-Uprava, Republika Srbija , Uprava za Digitalnu agendu

lja pojedinačnu poresku prijavu za poreze po odbitku na obrascu PPP PD.

Poreska prijava poreza na dodatu vrednost – PPPDV podnosi se do 15. u mesecu, svakog meseca, za mesečne PDV obveznike, a do 20. u mesecu, svakog trećeg meseca, za tromesečne obveznike.

Prilog 2: Obrazac PPPDV

РЕПУБЛИКА СРБИЈА
МИНИСТАРСТВО ФИНАНСИЈА
ПОРЕСКА УПРАВА

БРОЈ ПРИЈАВЕ: 34726349
Образац ППППДВ

Организациона јединица: 015 - Палилула

ПОРЕСКА ПРИЈАВА
ПОРЕЗА НА ДОДАТУ ВРЕДНОСТ
ЗА ПЕРИОД ОД 01.03.2014. ДО 31.03.2014. ГОДИНЕ

Порески идентификациони број (ПИБ): 100123813
Назив: УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ - ТЕХНОЛОШКО-МЕТАЛУРШКИ ФАКУЛТЕТ
Адреса: КАРНЕГИЈЕВА 4 Београд-Палилула Београд (Палилула)

ППППДВ

у дин (без децимала)

			Износ накнаде без ПДВ		ПДВ
	I. ПРОМЕТ ДОБАРА И УСЛУГА				
1.	Промет добара и услуга који је ослобођен ПДВ са правом на одбитак претходног пореза	001	0		
2.	Промет добара и услуга који је ослобођен ПДВ без права на одбитак претходног пореза	002	39277572		
3.	Промет добара и услуга по општој стопи	003	1165268	103	233053
4.	Промет добара и услуга по посебно стопи	004	1320342	104	132035
5.	**ЗБИР (1+2+3+4)**	**005**	**41763182**	**105**	**365088**
	II. ПРЕТХОДНИ ПОРЕЗ				
6.	Претходни порез плаћен приликом увоза	006	0	106	0
7.	ПДВ накокнада плаћена пољопривреднику	007	0	107	0
8.	Претходни порез осим претходног пореза са ред. бр. 6. и 7.	008	8539511	108	67647
9.	**ЗБИР (6+7+8)**	**009**	**8539511**	**109**	**67647**
	III. ПОРЕСКА ОБАВЕЗА				
10.	**Износ ПДВ у пореском периоду (5-9)**			**110**	**297441**
11.	Повраћај				

Пријаву, односно њен део припремио порески саветник

Uroš Vasić		2706981722210
(Порески саветник)	(ПИБ пореског саветника)	(ЈМБГ пореског саветника)

Под кривичном и материјалном одговорношћу изјављујем да су подаци у пријави потпуни и тачни

Beograd	08.04.2014.	ЂОРЂЕ ЈАНАЋКОВИЋ
(Место)	(Датум)	(Одговорно лице)

Izvor. Ministarstvo finansija – Poreska uprava Republike Srbije

Poreska prijava za utvrđivanje godišnjeg poreza na dohodak građana – PPDG-5 podnosi se do 15. maja tekuće godine za prethodnu godinu.

Pojedinačna poreska prijava o obračunatom i plaćenom porezu i doprinosima za obavezno socijalno osiguranje po odbitku na teret primaoca prihoda – PPP podnosi se od 01.01.-31.01.2014. za 2013. godinu.

Prednost elektronskog slanja poreskih prijava jeste u tome što ovaj sistem podnošenja prijava predstavlja dodatnu sigurnost državi u izmirenju obaveza poreskih obveznika. Preduslove za korišćenje sistema objedinjene naplate poreza smo naveli ranije, ali veoma je važna činjenica da pre svake pojedinačne isplate i pre svakog obračuna PDV-a je potrebno prvo proslediti PPP prijavu putem Sistema objedinjene naplate Uprave za trezor, a tek nakon uspešne prijave, unosa i povrde o elektronskoj prijavi pristupamo elektronskom plaćanju.

Sistem objedinjene naplate je softverski dobro osmišljen u smislu brzine protoka promena informacija, u smislu smanjenja broja angažovanih ljudi (kuriri, potpisnici i sl.) i u smislu sigurnosti izvršavanja obaveze plaćanja poreza državi. Poreske prijave PPP se na kraju obračuna direktno ekspeduju-izvoze na portal e-Uprave. U slučaju greške poreska prijava se može tekstualno uneti na samom portalu e-Uprave. Poreska prijava za PDV se veoma lako unosi tekstualno i ako postoji neka greška softver daje dodatnu mogućnost ispravke, tj provere ispravnosi poreske prijave.

РЕПУБЛИКА СРБИЈА
МИНИСТАРСТВО ФИНАНСИЈА
ПОРЕСКА УПРАВА
Датум: 14.04.2014.
Саве Машковића бр. 3-5
Београд

ОБАВЕШТЕЊЕ
О УСПЕШНОМ ПРИЈЕМУ ПОРЕСКЕ ПРИЈАВЕ ЕЛЕКТРОНСКИМ ПУТЕМ

Потврђује се да је порески обвезник УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ - ТЕХНОЛОШКО-МЕТАЛУРШКИ ФАКУЛТЕТ, ПИБ 100123813, матични број 07032552 са седиштем КАРНЕГИЈЕВА 4 Београд-Палилула Београд (Палилула) поднео пореску пријаву електронским путем.

Број пријаве (УИД) 34726349
Врста пријаве ППППДВ
Датум подношења 08.04.2014.

ПОРЕСКА УПРАВА

Izvor: www.mfin.gov.rs

Nedostatak za sve poreske prijave je taj što se izmenjene poreske prijave ne mogu podnositi u elektronskoj formi već se moraju kao i ranije u papirnoj varjanti odneti Upravi za trezor.

Generalne prednosti elektronskog poslovanja u smislu gore navedenog su sledeće:

- brže, jednostavnije i lakše podnošenje elektronskih dokumenata,
- mogućnost podnošenja dokumenata 24 sata dnevno, 7 dana u nedelji, bez troškova i bez obzira na geografsku lokaciju,
- prenos ovlašćenja po osnovu elektronskog poslovanja,
- korišćenje javnih E-portala je besplatno.

Generalni nedostaci elektronskog poslovanja u smislu gore navedenog su sledeći:

- povećan obim posla za ljude koji su direktno na obračunu zarada, PDV-a i kadrovske evidencije,
- nedovoljna edukovanost ljudi sa informatičke tačke gledišta,
- softverska podrška e-Portala nema stabilnost, te neki obveznici čekaju do kasno u noć da bi snimili svoje poreske prijave,
- utisaka smo da poreska uprava drži ruku u džepu obveznika, bez direktno kontakta sa obveznikom,
- glavna zamerka je što naš poreski sistem dozvoljava razne mahinacije koje su uslovljene mnogim propustima i sada navedeni te vispreni obveznici, oni koji izbegavaju poreske obaveze, koriste maksimalno, a da je to vrlo teško suzbiti.

5. ZAKLJUČAK

Projekat RINO predstavlja projekat Uprave za trezor kojim se definišu rokovi izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama.

Prednost elektronskog slanja poreskih prijava jeste u tome što ovaj sistem podnošenja prijava predstavlja dodatnu sigurnost državi u izmirenju obaveza poreskih obveznika. Preduslove za korišćenje sistema objedinjene naplate poreza smo naveli ranije, ali veoma je važna činjenica da pre svake pojedinačne isplate i pre svakog obračuna PDV-a je potrebno prvo proslediti PPP prijavu putem Sistema objedinjene naplate Uprave za trezor, a tek nakon uspešne prijave, unosa i povrde o elektronskoj prijavi pristupamo elektronskom plaćanju. Sistem objedinjene naplate je softverski dobro osmišljen u smislu brzine protoka promena informacija, u smislu smanjenja broja angažovanih ljudi (kuriri, potpisnici i sl.) i u smislu sigurnosti izvršavanja obaveze plaćanja poreza državi

Nedostatak za sve poreske prijave je taj što se izmenjene poreske prijave ne mogu podnositi u elektronskoj formi već se moraju kao i ranije u papirnoj varjanti odneti Upravi za trezor.

LITERATURA

1. Zakon o budžetskom sistemu ,,Sl. glasnik RS", br. 63/2013
2. Zakon o elektonskom dokumentu "Sl. glasnik RS", br. 51/2009
3. Zakon o elektronskom potpisu "Sl. glasnik RS", br. 135/2004
4. Uredba o izgledu, sadržaju i načinu popunjavanja obrazaca, kao i o načinu dostavljanja i obrade podataka koji se unose u Registar zaposlenih, izabranih, postavljenih i angažovanih lica u javnom sektoru, ,,Sl. glasnik RS" br. 76/13
5. Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, "Sl. glasnik RS", br. 119/2012
6. Dimitrijević, P: Elektronski potpis, FDES, 2010
7. Portal e-Uprava, Republika Srbija , Uprava za Digitalnu agendu
8. www.mfin.gov.rs

HRVATSKI
RAČUNOVOĐA

VISOKA ŠKOLA
ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT