HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

16. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

ZBORNIK RADOVA

Svezak II. – stručni radovi

Primošten, 2015.

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

16. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

Zbornik radova s međunarodne znanstvene i stručne konferencije

Svezak II. – stručni radovi

Primošten, 2015.

©Copyright 2015.
„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)
Mr. sc. Tatjana DOLINŠEK
Martina HERCEG RENDELI, prof.
Dr. sc. Đurđica JURIĆ
Dorota KNOPF, M. S.
Dr. sc. Ljerka MARKOTA
Dr. sc. Urszula MICHALIK
Dr. sc. Miroslawa MICHALSKA-SUCHANEK
Dr. sc. Dolores PUŠAR BANOVIĆ

Glavni urednik:
Dr. sc. Đurđica JURIĆ

UDK 336.2/65.012/657.6/658.56/658.82

ISBN 978-953-7828-09-7 (cjelina)
ISBN 978-953-7828-11-0 (svezak II)

Grafička priprema i tisak:
EDIT d.o.o., Zagreb

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu
Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem: **000907322**
Sva prava pridržana. Autori su odgovorni za jezičnu i tehničku ispravnost radova.

Predgovor

Udruga računovođa, poreznih savjetnika i financijskih djelatnika „Hrvatski računovođa" i RRiF Visoka škola za financijski menadžment i ove godine zajednički organiziraju konferenciju **Računovodstvo i menadžment** koja se održava u Primoštenu od 11. do 12. lipnja.

S obzirom na stalnu potrebu praćenja promjena i istraživanja na području računovodstva, poreza i menadžmenta, vjerujemo kako će i ova konferencija imati značajan utjecaj na cjelokupnu istraživačku i profesionalnu javnost. Obuhvaćanjem računovodstvenih tema s jedne strane i menadžmenta s druge pokazuje se međuovisnost računovodstva kao pružatelja informacija i usmjerivača za donošenje poslovnih politika trgovačkih društava.

Zahvaljujemo svim autorima, koautorima i recenzentima na uloženom trudu i spremnosti na prenošenje novih saznanja što je omogućilo i ovogodišnje održavanje konferencije i objavu ovog Zbornika.

Za uredništvo
Dr. sc. Đurđica Jurić, profesor visoke škole

U Primoštenu 11. lipnja 2015.

SADRŽAJ

PREDGOVOR III

Mladena BEDEKOVIĆ,
USPJEŠNOST POSLOVANJA BRODOGRAĐEVNE INDUSTRIJE U REPUBLICI HRVATSKOJ 1

Melita CITA, Slobodanka STJEPANOVIĆ, Milan STANIĆ,
PROCJENA POSLOVNE IZVRSNOSTI MALOG PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ – PRIMJER IZ PRAKSE 13

Zvezdan ĐURIĆ, Olivera ĐURIĆ,
ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO KAO VAŽNA KARIKA DRUŠTVENOG RAZVOJA SRBIJE - POTREBE I MOGUĆNOSTI ZA PROMENOM 25

Nenad KODRIĆ,
OBRAČUN PDV-a KOD DROP SHIP NAČINA POSLOVANJA 37

Tajana KRAMAR ŠANDL, Ksenija KRAMAR,
PRAVI I LAŽNI (KVAZI) TROSTRANI POSAO U SUSTAVU PDV-a 47

Dijana PERKUŠIĆ,
PRIMJENA METODE REVALORIZACIJE NA NAKNADNO VREDNOVANJE DUGOTRAJNE MATERIJALNE IMOVINE 57

Zdravka PETKOVIĆ, Radica JOVANOVIĆ, Aleksandra NEDELJKOVIĆ
PRIMENA „METODE UPOREDNE CENE NA TRŽIŠTU" PRI PROVERI USKLAĐENOSTI TRANSFERNIH CENA SA CENAMA UTVRĐENIH PO PRINCIPU „VAN DOHVATA RUKE" 69

Jelena VIDOVIĆ,
OPOREZIVANJE KAMATA U BORBI PROTIV POREZNE EVAZIJE 79

Ljiljana VIDUČIĆ, Marijana BABIĆ
PRISTUP MSP POTICAJNIM IZVORIMA FINANCIRANJA U VRIJEME KRIZE - PRIMJER HBOR-a 89

Dubravka PARIS,
BUSINESS GIFT GIVING ETIQUETTE 105

Hana ŠUSTER ERJAVEC,
THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC FACTORS ON CUSTOMER SATISFACTION IN BANKING SECTOR 113

Luka MLADINEO, Vera GORJANC,
PROMET NEKRETNINA U SKLADU S PRIMJENOM NOVIH ODREDBI ZAKONA O POREZU NA DODANU VRIJEDNOST 123

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

USPJEŠNOST POSLOVANJA BRODOGRAĐEVNE INDUSTRIJE U REPUBLICI HRVATSKOJ

SAŽETAK RADA

Hrvatska brodogradilišta iako poznata po svojoj tradiciji i kvaliteti gradnje brodova suočila su se sa brojnim financijskim poteškoćama. Nagomilani gubici i sve veći pritisci od strane Europske Unije prisilila su brodogradilišta na promjene u poslovanju. U radu su analizirana velika hrvatska brodogradilišta, a ciljevi rada su istražiti značenje brodogradnje u okviru nacionalnog gospodarstva kao i glavnu problematiku i uspješnost poslovanja brodograđevne industrije u Republici Hrvatskoj. Analizom financijskih izvještaja utvrditi će se financijska uspješnost poslovanja brodogradilišta, a pomoću korelacijske analize će se istražiti povezanost uspješnosti poslovanja brodogradilišta sa BDP-om, izvozom i zaposlenosti u gospodarstvu.

Ključne riječi: *uspješnost poslovanja, brodogradilišta, brodograđevna industrija, analiza financijskih izvještaja, gospodarstvo*

1. UVOD

Brodogradnja ima veliko značenje u Republici Hrvatskoj jer potiče tehnološki napredak, zapošljava veliki broj radnika, sudjeluje u izvozu zemlje, potiče razvoj drugih industrija. Uzroci lošeg i teškog stanja brodograđevnog sektora mogu se pronaći u ugovaranjima poslova na dugi rok koji su sa sobom nosili visoke rizike, u nepostojanju modernizacije proizvodnog i tehnološkog procesa, u troškovima financiranja koji su u odnosu na druge konkurente jako visoki jer je aktiva financirana iz tuđih izvora umjesto iz vlastitih sredstava, a teret takvog načina financiranja su bile visoke kamate. Trendovi svjetskog tržišta brodogradnje nisu mogli biti praćeni zbog proizvodnog programa koji nije bio odgovarajući (prevladavala je uglavnom gradnja tankera), zbog prekoračenja rokova izgradnje, bila je prisutna loša organizacija, neadekvatno gospodarenje materijalima i ostalim inputima. Pripremanje za ulazak u Europsku uniju, ukidanje državnih potpora, procesi restrukturiranja i privatizacije te brojne

strukturne i političke promjene samo su neki od "šokova" s kojima se morala suočiti hrvatska brodograđevna industrija.

2. OBILJEŽJA I ZNAČENJE HRVATSKE BRODOGRADNJE

Brodograđevna industrija u Republici Hrvatskoj je jedna od važnijih industrijskih grana te je podložna brojnim oscilacijama koje su pod utjecajem fluktuacija valutnog tečaja, kretanja cijena na tržištu nafte i međunarodne trgovine. Među najvažnijim obilježjima hrvatske brodogradnje je tradicija u proizvodnji različitih tipova složenih brodova te orijentacija ka izvozu proizvodnog asortimana. Brodogradilišta u Republici Hrvatskoj još uvijek vuku posljedice poslovne strategije koja se bazirala na zastarjelom ustroju i makro tehnološkom konceptu, a karakterizirao ju je nedostatak serijske izgradnje standardnih brodova, istovremena izgradnja na više navoza i na taj način povećanje obrtnog kapitala i duže trajanje izgradnje, a fiksni troškovi su bili jako visoki zbog velikog broja zaposlenih (Klasić, 2004). Kao posljedica neadekvatnog upravljanja društvenom imovinom i pojavom svjetske financijske krize 2008. godine, brodogradnja se našla u poteškoćama koje su dodatno produbile politička prepucavanja ne uvažavajući mišljenja struke (Senjanović, 2011). Proces tranzicije uvjetovao je da se najviše brodova gradi za zapadno tržište i za domaću flotu, ali utjecaj tranzicijskog procesa bio je preveliki šok koji hrvatska brodogradnja ipak nije mogla prebroditi.

Velika hrvatska brodogradilišta koja predstavljaju okosnicu hrvatske brodogradnje prikazana su u Tablici 1., a teritorijalno su rasprostranjena duž Jadranske obale.

Tablica 1.: Velika hrvatska brodogradilišta prema godini osnivanja i vrsti djelatnosti

Brodogradilište	Godina osnivanja	Vrsta djelatnosti
Uljanik Brodogradilište d.d.	1856	novogradnja
3.Maj Brodogradilište d.d	1906	novogradnja
Brodogradilište Kraljevica d.d. u stečaju*	1729	novogradnja, brodoremont
Brodosplit Brodogradilište d.o.o.	1922	novogradnja
Brodosplit BSO d.o.o.	1991	novogradnja
Brodotrogir d.d.	1944	novogradnja, brodoremont
Viktor Lenac d.d.	1896	remont, konverzije, preinake

** Stečajni postupak je otvoren 28.08.2012.godine*
Izvor: Hrvatska brodogradnja- Jadranbrod, dostupno na: www.hb.hr

Proizvodni program hrvatskih brodogradilišta temelji se na projektiranju i izgradnji svih tipova trgovačkih brodova do 165.000 DWT, raznih tipova brodo-

va različitih veličina, dizalica, plutajućih dokova, podmornica, specijalnih i ratnih brodova, obavljanju remonta, preinaka i offshore konstrukcija. Zbog transformacije društvenog vlasništva, velika brodogradilišta postala su državna, a ratno stanje devedesetih godina dvadesetog stoljeća dodatno je pogoršalo situaciju brodograđevne industrije u Republici Hrvatskoj. Troškovna ne konkurentnost u proizvodnji brodova (cijena čelika, trošak radne snage) u odnosu na dalekoistočne zemlje poput Južne Koreje, Japana i Kine otežava djelovanje europske i hrvatske brodogradnje na tržištu. Između ostalog kako bi se zaštitila od konkurencije, osnovano je europsko udruženje brodogradilišta CESA (Community of European Shipyards Associatins) koje se zajedno sa EMEC (European Marine Equipment Council) 2012. godine integriralo u udruženje SEA Europe (Ships and Maritime Equipment Association) s ciljem transparentnijeg nastupanja brodogradnje na svjetskom tržištu. Od velike pomoći hrvatskim brodogradilištima je bila i strategija brodogradnje *LeaderSHIP 2015* te nova strategija *LeaderSHIP 2020* koja je nastala kao posljedica revidiranja prethodne.

Da bi postala punopravna članica Europske unije, Republika Hrvatska je morala uskladiti i svoje zakonodavstvo sa pravnom stečevinom EU kao jednim od preduvjeta pristupanja EU. Dodjeljivanje državnih potpora brodogradnji te sveprisutan utjecaj države dodatno su opteretili državni proračun i porezne obveznike. Dodatna su opterećenja bila nametnuta i od strane Europske unije u pogledu zahtjeva za reformama. Posljedica takvih zahtjeva je bila zabrana ugovaranja novih poslova sve dok se ne odobre programi restrukturiranja. To je dodatno opteretilo hrvatsku brodogradnju na europskoj i globalnoj razini (Perić Hadžić i Karačić, 2013). Bajo i Primorac (2011) navode da će daljnja financijska pomoć od strane države ugroziti državne financije, ali i poslovne banke ukoliko se ne podmire obveze brodogradilišta preuzete državnim jamstvima. U Tablici 2. su prikazane državne potpore brodogradnji od 2005. godine do 2013. godine, njihov udio u ukupnim potporama i udio u BDP-u. Potpore su dodijeljene velikim hrvatskim brodogradilištima za restrukturiranje poslovanja.

Tablica 2. Državne potpore sektoru brodogradnje u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2005-2013.godine (u milijunima kuna)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brodogradnja	642,8	2.797,8	3.125,3	1.892,1	1.152,7	1246,0	724,0	499,4	622,3
% udio u ukupnim državnim potporama	12,71	29,52	27,67	19,79	13,35	13,28	8,02	5,68	7,33
% udio u BDP-u	0,28	0,98	0,99	0,55	0,35	0,38	0,22	0,15	0,19

Izvor: preuzeto iz Godišnjih izvješća o državnim potporama AZTN za 2008., 2009., 2010., 2011., 2012., www.aztn.hr i Godišnjeg izvješća o državnim potporama za 2013, Ministarstvo financija, Zagreb, 2014

Tijekom 2012.godine dodijeljeno je 31% manje državnih potpora brodogradnji u odnosu na prethodnu godinu, a čak 60% manje u odnosu na 2010. godinu. U 2013.godini dodijeljeno je oko 25 % više potpora nego 2012.godine koje se isključivo odnose na subvencije dodijeljene brodogradilištima za restrukturiranje, i to Brodograđevnoj industriji Brodosplit d.d. (400 milijuna kuna), Brodogradilištu Brodotrogir d.d. (138,3 milijuna kuna) i Brodograđevnoj industriji 3.Maj d.d. 84 milijuna kuna.

Mjerenje outputa u brodogradnji vrši se pomoću *bruto registarskih tona GT* (gross tons - volumen broda u 100 kubnih stopa) ; *nosivosti dwt* (deadweight tons - mjerna jedinica koja se koristi prilikom mjerenja količine tereta koju brod može prevesti) te *kompenziranih bruto tona CGT* (compensated gross tons)1. Koncept mjerenja pomoću CGT je uveden sa svrhom da se uspoređuju utrošeni sati, korišteni materijali i oprema u proizvodnji, a ne samo statistički podaci o broju izgrađenih brodova u tonama nosivosti i bruto tonama (Bulum i Oršulić, 2010). Mali i srednji poduzetnici također ovise o sektoru brodogradnje te predstavljaju važnu kariku kod podugovaranja prilikom proizvodnje brodova. Tintor (2009) navodi da na temelju analiza možemo donijeti odluke kako pristupiti u danom trenutku rješavanju problema pojedinog poduzeća. U promatranom vremenskom razdoblju brodogradilišta su restrukturiranjem djelatnosti, sredstava i kapitala uspjela doći iz stanja nelikvidnosti do stanja likvidnosti kada je brodogradilište dovoljno sposobno osigurati kontinuitet svoga poslovanja transformirajući sredstva koja ima na raspolaganju i ostvarujući uz prihvatljive troškove dostatnu zaradu.

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

U radu je napravljena analiza javno objavljenih financijskih izvještaja velikih i srednje velikih hrvatskih brodogradilišta. U skladu s postavljenim ciljem rada koji glasi istražiti problematiku i uspješnost poslovanja brodograđevne industrije u Republici Hrvatskoj te analizirati velika hrvatska brodogradilišta i istražiti njihovo značenje u okviru nacionalnog gospodarstva određene su hipoteze rada H1: smanjenje ukupnih prihoda brodogradilišta u pozitivnoj je vezi s padom BDP-a te hipoteza H2: doprinos brodograđevne industrije mjeren prema isporučenim CGT brodova ima značajan utjecaj na BDP i na ukupni izvoz Republike Hrvatske. Empirijski dio istraživanja obuhvaća velika hrvatska brodogradilišta, a istraživanje je provedeno obradom financijskih podataka dostupnih u Registru financijskih izvještaja Fine, korištenjem podataka dostupnih u bazama Državnog zavoda za statistiku te bazi podataka SEAEurope-a i

[1] CGT - compensated gross tons - mjerna jedinica proizvodnje novih brodova usvojena 1968. godine od strane AWESA i Udruženja japanskih brodograditelja Shipbuilders' Association of Japan, a kasnije je usvojena i od strane OECD-a (Organisation for Economic Cooperation and Development).

bazi podataka CESA-e uglavnom tijekom 2014.godine. Poduzetnici (brodogradilišta) koji su predmet istraživanja razvrstani su prema Zakonu o računovodstvu u srednje velika i velika poduzeća u skladu s pokazateljima utvrđenima na zadnji dan poslovne godine za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Budući da su velika brodogradilišta obveznici sastavljanja financijskih izvještaja i njihovog javnog objavljivanja pa su i prikupljeni podaci međusobno usporedivi. Nedostatak u istraživanju bio je taj što je brodogradilište Kraljevica objavilo stečaj 2012.godine, a za Brodogradilište Brodosplit je za 2013.godinu objavilo podatke do 07.07. iste godine zbog procesa restrukturiranja i strukturnih promjena koje su se događale tijekom 2013.godine (kupnja od strane DIV d.o.o.,Samobor)

4. ANALIZA POSLOVANJA BRODOGRADILIŠTA I REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Usporedbom broja zaposlenih u velikim brodogradilištima u Republici Hrvatskoj po godinama uočava se tendencija pada ukupnog broja zaposlenih u razdoblju od 2007-2013.godine. U Tablici 3. je prikazano smanjenje broja zaposlenih uglavnom kao posljedice procesa restrukturiranja i strukturnih promjena u brodogradilištima.

Tablica 3: Ukupan broj zaposlenih u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2007-2012.godine

	Ukupan broj zaposlenih u europskim brodogradilištima						Ukupno smanjenje broja radnika
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Hrvatska	**9.811**	**9.553**	**8.851**	**8.792**	**8.506**	**7.700**	***2111***

Izvor:obrada autora prema:Supplying, Building & Maintaining the Future, SEAEurope, 2013, www.seaeurope.eu

Analizirani su financijski izvještaji brodogradilišta u razdoblju od 2011.-2013. godine, a ostvareni financijski rezultati brodogradilišta koji su obveznici javne objave financijskih izvještaja prikazani su u Tablici 4.

Tablica 4: Ukupni prihodi i dobit/gubitak hrvatskih brodogradilišta u razdoblju od 2011-2013.god. u tis. kuna

Brodogradilište	2011		2012		2013	
	Ukupni prihodi	Dobit /gubitak	Ukupni prihodi	Dobit /gubitak	Ukupni prihodi	Dobit /gubitak
Uljanik	1.739.243	2.636	1.470.398	-50.787	692.562	-393.122
3. Maj	2.692.870	2.111.117	2.000.847	1.076.979	693.232	-18.907
Brodotrogir	955.909	139.362	2.171.984	1.808.672	163.233	1.603
Brodosplit	3.513.269	1.590.642	3.346.357	2.666.733	436.311	18.946*
Brodosplit-BSO	186.902	143.825	129.655	4.718	17.645	-26.565
Viktor Lenac	352.134	4.732	255.154	-29.227	283.121	452
Kraljevica d.d. u stečaju**	249.908	-142.476	38.300	-205.491	-	-
Ukupno	9.690.235	-	9.412.695	-	2.286.104	-

**podaci iz financijskih izvještaja za Brodosplit za 2013. godinu su do 07.07.2013*
*** izvještaji za 2011. i 2012.god. do otvaranja stečajnog postupka*
Izvor: obrada autora prema rezultatima istraživanja

Horizontalnom analizom računa dobiti i gubitka - stavke prihoda uočio se trend smanjivanja ukupnih prihoda kod svih brodogradilišta izuzev brodogradilišta Brodotrogir koji je u 2012.godini zabilježio rast prihoda od 1,2 mlrd kuna u odnosu na 2011. godinu. Povećanje prihoda brodogradilišta je najvećim dijelom sa stanovišta prihoda od obveza preuzetih od Vlade RH - Ministarstva financija temeljem sporazuma s Vladom RH2. Tijekom 2013.godine brodogradilište bilježi ponovno smanjenje ukupnih prihoda za 2 mlrd kuna. Negativan financijski rezultat u 2013. godini ostvarila su čak tri brodogradilišta (Brodogradilište Uljanik, 3.Maj, i Brodosplit-BSO).

U Tablici 5. prikazane su dugoročne i kratkoročne obveze brodogradilišta u trogodišnjem razdoblju. Analizirajući ukupne obveze vidimo kako su tijekom 2013. godine obveze povećane u odnosu na 2012. godinu, i to najmanje povećanje obveza zabilježio je Viktor Lenac, a najveće Brodotrogir čak 81%. Uglavnom su obveze povećane na ime kratkoročnih obveza prema bankama i drugim financijskim institucijama, kao i s osnove kratkoročne obveze prema povezanim poduzećima. Kod brodogradilišta kod kojih su kratkoročne obveze bile veće od kratkotrajne imovine bilo je potrebno napraviti restrukturiranje poslovanja (Uljanik za oko 437 milijuna kuna). Struktura obveza prema ročnosti ukazuje kako su u većini slučajeva kratkoročne obveze bile veće od dugoročnih, a kod brodogradilišta Brodosplit d.d. dugoročnih obveza u 2012.godini

[2] Ugovor o preuzimanju duga između Brodotrogira d.d. , Ministarstva financija te domaćih i inozemnih banaka po kojemu cjelokupan dug brodogradilišta preuzima Ministarstvo financija Republike Hrvatske, temeljem Zakona o uređenju prava i obveza brodogradilišta u postupku restrukturiranja, a u skladu s Programom restrukturiranja društva Brodotrogir d.d., Izvješće neovisnog revizora za Brodotrogir d.d. Trogir.

nije ni bilo. Kod ostala četiri brodogradilišta ukupne obveze su se smanjile u odnosu na 2011.godinu što ukazuje na pozitivne pomake u poslovanju navedenih brodogradilišta.

Tablica 5. Ukupne obveze brodogradilišta u razdoblju od 2011. -2013.godine u tisućama kuna

	2011	2012	2013
Uljanik	1.650.827	1.436.039	1.612.323
3.Maj	4.814.829	150.952	212.011
Brodotrogir	2.560.424	54.678	98.934
Brodosplit	5.709.077	356.871	314.080 *
Brodosplit-BSO	157.776	8.274	13.760
Viktor Lenac	110.772	161.131	161.797
Brodogradilište Kraljevica d.d. u stečaju**	1.297.703	1.298.988	-

** podaci iz financijskih izvještaja za Brodosplit-brodogradilište d.o.o. za 2013.godinu su do 07.07.2013*

*** podaci u izvještajima za 2011. I 2012.god. u stečaju*

Izvor: obrada autora prema Godišnjim financijskim izvještajima brodogradilišta

Značenje brodogradnje i njezin utjecaj na hrvatsko gospodarstvo može se vidjeti iz udjela brodograđevne industrije u ukupnom BDP-u i izvozu. Važno je napomenuti da vrijednost udjela ovisi o tome da li se doprinos računa prema ukupnom prihodu brodogradilišta ili prema vrijednosti isporučenih CGT. Naime ukupni prihod brodogradilišta je znatno veći jer uključuje subvencije i potpore dobivene od strane države za razliku od vrijednosti CGT čija se vrijednost određuje kroz prodajnu cijenu broda. U Tablici 6. prikazan je udio velikih brodogradilišta u hrvatskom bruto domaćem proizvodu i u ukupnom izvozu izračunan na temelju vrijednosti isporučenih CGT u razdoblju od 2011. godine do 2013.godine kao i udio u ukupnoj zaposlenosti Republike Hrvatske.

Tablica 6. Udio velikih brodogradilišta u bruto domaćem proizvodu RH, izvozu i zaposlenosti u razdoblju od 2011-2013.godine

	2011	2012	2013
Ukupan broj brodova	**13**	**15**	**5**
Proizvodnja u CGT	**297.424**	**199.354**	**77.472**
Ukupna vrijednost (mil. EUR-a)	**824**	**379**	**188**
Prosječni god. tečaj kn/EUR	**7,434201**	**7,517340**	**7,573548**
Ukupna vrijednost (mil. kuna)	***6.126***	***2.849***	***1.424***
BDP u mil kuna*	***332.587***	***330.456***	***330.135****
Udio ukupne vrijednosti isporuka velikih brodogradilišta u ukupnom BDP-u RH	**1,84**	**0,86**	**0,43**
Ukupni izvoz RH (mil. kuna)*	***134.383***	***137.385***	***141.773****

	2011	2012	2013
Vrijednost izvoza u ukupnim isporukama velikih brodogradilišta (mil EUR-a)	**673**	**378**	**90**
Vrijednost izvoza u ukupnim isporukama velikih brodogradilišta (mil. kuna)***	***5003***	***2842***	***682***
Udio izvoza brodogradilišta u ukupnom izvozu RH* **	**3,72**	**2,07**	**0,48**
Udio izvoza brodogradilišta u ukupnom BDP- u RH	**1,50**	**0,86**	**0,21**
Broj zaposlenih u velikim brodogradilištima	**8506**	**7700**	**6065**
Ukupan broj zaposlenih u RH (tisuće kuna)	**1.411**	**1.395**	**1364**
Udio u ukupnoj zaposlenosti RH	**0,60**	**0,55**	**0,44**

**Podaci su revidirani prema metodologiji Europskog sustava nacionalnih i regionalnih računa s(ESA 2010), koja zamjenjuje dosadašnji metodološki okvir, ESA 95, Hrvatska u brojkama, 2014; DZS*
*** Privremeni podaci (izračunati su kao zbroj četiriju tromjesečnih podataka), 2014*
**** Podaci za Brodogradilište Brodosplit koji su uzeti u obračun su do 07.07.2013 zbog statusnih promjena, izuzeto je Brodogradilište Kraljevica d.d.u stečaju jer nije bilo javno objavljenih financijskih izvještaja za 2013.godinu*
Izvor: izrada autora [3]

Prema podacima Hrvatske brodogradnje - Jadranbrod (2014), u prethodnom desetljeću brodogradnja je imala udio u ukupnoj zaposlenosti od 2% - 5%, u BDP-u od 0,8% - 1,8% te u izvozu od 10% do 15% (tu se misli na izvoz cijele prerađivačke industrije, a ne samo velikih brodogradilišta). Prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti iz 2007. godine hrvatskog Državnog zavoda za statistiku, brodogradnja je obuhvaćena pod odjeljkom 30 - Proizvodnja ostalih prijevoznih sredstava, skupina 30.1- gradnja brodova i čamaca, razred 30.11 - gradnja brodova i plutajućih objekata.

Nakon analiziranja poslovanja brodograđevnog sektora u razdoblju od 2011-2013.godine testirane su postavljene hipoteze mjerama linearne korelacije među varijablama i to pomoću Pearsonovog koeficijenta linearne korelacije. Na taj način utvrđeni su odnosi i smjer odabranih varijabli te su na temelju dobivenih rezultata doneseni zaključci. Prva postavljena hipoteza je potvrđena jer koeficijent korelacije prihoda brodogradilišta i BDP-a za razdoblje od 2011-2013 godine iznosi 0,9997 što znači da je veza između varijabli pozitivna i vrlo jaka. Koeficijent korelacije između varijabli ukupni prihodi brodogradilišta i zaposlenost iznosi 0,9562 što nam također govori da postoji pozitivna i jaka veza između varijabli. Brojčani pokazatelji jakosti veze među testiranim varijablama pokazuju da je potvrđena pozitivna veza između kretanja ukupnih prihoda hrvatskih brodogradilišta i bruto domaćeg proizvoda i zaposlenosti u razdoblju od 2011.godine do 2013.godine. Testiranjem druge postavljene hipoteze nastojala se dokazati jakost veze između vrijednosti isporučenih CGT

[3] izračun i obrada autora na temelju podataka dostupnih na: www.seaeurope.eu, www.cesa, www.dzs.hr, www.rgfi.hr (23.03.2015)

brodova, BDP- a i ukupnog izvoza Republike Hrvatske u razdoblju od 2011. godine do 2013.godine. Koeficijent korelacije između prvih dviju varijabli (vrijednost isporuke u CGT i BDP-a) iznosi 0,8997 što upućuje na jaku pozitivnu vezu između tih dviju varijabli. Testiranjem odnosa između isporučenih CGT-a i ukupnog hrvatskog izvoza koeficijent linearne korelacije iznosi -0,9989 te je korelacija između tih dviju varijabli u razdoblju od 2011-2013.godine jaka, ali negativna odnosno povećanje isporučenih CGT brodova neće dovesti do povećanja izvoza Republike Hrvatske.

4. ZAKLJUČAK

Prikupljeni podaci dobiveni istraživanjem na sustavan način prikazuju realno stanje hrvatske brodogradnje. Činjenica je da su obveze narušile stabilnost brodogradilišta. Velike državne potpore omogućavale su da brodogradilišta ublaže trenutnu nelikvidnost, ali dugoročno su se problemi samo nagomilavali. Analizirajući uspješnost poslovanja velikih hrvatskih brodogradilišta koja su prošla procese restrukturiranja poslovanja došlo se do važnih zaključaka. S obzirom na kriterije poput udjela u izvozu, efektu prelijevanja u druge industrije, obujmu proizvodnje te stupnju inovacija, brodogradnja se može promatrati kao pokretačka industrija.

Budući da se radi o regionalnoj industrijskoj grani, brodogradilišta predstavljaju i veliki izvor zapošljavanja radnika iz regije u kojoj je locirano pojedino brodogradilište. Proizvodnjom tehnološki najmodernijih brodova, uključivanjem u europsko udruženje brodogradilišta, ulaganjem u ljudski kapital, povezivanjem prakse sa sveučilištima i institutima kao i konstantnim ulaganjem u istraživanje, inovacije i razvoj brodograđevne industrije, omogućiti će se dugoročna održivost hrvatske brodogradnje na europskom i na međunarodnom tržištu, a brodograđevni sektor Republike Hrvatske će još dugo biti predmet istraživanja stručnjaka i znanstvenika.

.....

LITERATURA

1. Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (2014) , Godišnja izvješća o državnim potporama za 2008., 2009., 2010.,2011.,2012., www.aztn.hr ,14.12.2014
2. Bajo, A. i Primorac, M. (2011) Jesu li brodogradilišta prepreka fiskalnoj konsolidaciji u Hrvatskoj? Institut za javne financije, Newsletter, br.64, http://www.ij f.hr/upload/files/file/newsletter/64.pdf, 15.04.2014
3. Bulum, B. i Oršulić, I. (2010) Pravno uređenje državnih potpora u sektoru brodogradnje na međunarodnoj razini, u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj. Poredbeno pomorsko pravo, Vol.49, No. 164.

4. CESA (2013) Shipbuilding supply and demand. Brussels, http://cesa-shipbuilding.org/about_the_industry, 15.04.2014
5. Državni zavod za statistiku (2015), Hrvatska u brojkama, 2014, dostupno na www.dzs.hr , 20.03.2015
6. European Commission (2013) LeaderSHIP 2020, The Sea New Opportunities for the Future Brussels. http://www.seaeuropeeu/template.asp?f=publications.as, 15.04.2014
7. Financijska agencija (2011.,2012., 2013.). Registar godišnjih financijskih izvještaja. Zagreb. http ://rgfi.fina.hr / JavnaObjava- web/ izbornik.do, 14.12.2014
8. FINA (2014) Izvješće neovisnog revizora za Brodotrogir d.d.Trogir (2012) file:///C:/Users/admin/Downloads/Revizorsko_izvjesce_2012_MB03041913%20(8). pdf
9. Hrvatska brodogradnja- Jadranbrod (2014) , dostupno na: www.hb.hr, 15.05.2014
10. Klasić, M., (2004) Kriza hrvatskih brodogradilišta, uzroci i odrednice raspleta. XVI Symposium SORTA 2004, Zagreb
11. Ministarstvo financija (2014), Godišnje izvješće o državnim potporama za 2013, Zagreb, 2014 https://vlada.gov.hr/UserDocsImages//Sjednice/2014/198%20sjednica%20Vlade//198%20-%202b.pdf, 14.12.2014
12. Narodne novine (2007,2013,) Zakon o računovodstvu Narodne novine d.d., br. 197/07,54/13
13. Narodne novine (2011) Zakon o uređenju prava i obveza brodogradilišta u postupku restrukturiranja Zagreb: Narodne novine d.d, br. 61/11.
14. Tintor, J. (2009) *Poslovna analiza*. Zagreb: Masmedia
15. Perić Hadžić, A., Karačić T. (2013): Restrukturiranje hrvatske brodogradnje u kontekstu pristupanja Europskoj Uniji, Pomorski zbornik 47-48, str.121-132
16. Senjanović, I. (2011) Razvoj i sadašnje stanje hrvatske brodogradnje. Hrvatskaakademija znanosti i umjetnosti, Okrugli stol, Zagreb, http://info.hazu.hr/upload/file/ZVijeca/HAZU-okrugli%20stol-Senjanovic-updated.pdf, 18.04.2014
17. SEAEurope, (2014) Supplying, Building & Maintaining the Future, SEA Europe 2014 Edition, Brussels, file:///C:/Users/admin/Downloads/SEA%20Europe %20brochure%202014 %20 final%20(1).pdf, 24.03.2015
18. SEAEurope (2013)Supplying, Building & Maintaining the Future, SEA Europe2013 Edition, Brussels,file:///C:/Users/admin/ Downloads/ infobrochure%20SEA%20 Europe %20LR%20 ok%20(3).pdf, 23.06.2014

THE BUSINESS SUCCESS OF THE SHIPBUILDING INDUSTRY IN CROATIA

SUMMARY

Croatian shipyards although known for its tradition and quality of construction of vessels have faced many financial difficulties. The accumulated losses and increasing pressure from the European Union forced the shipyard to changes in the business. The paper analyzes the major Croatian shipyards, and the aims of the paper are to explore the meaning of the shipbuilding industry in the national economy as well as the main issues and performance of the shipbuilding industry in Croatia. The analysis of the financial statements to determine the financial performance of the shipyards, and using correlation analysis will explore the connection business results with GDP, exports and employment in the economy.

Keywords: *business success, shipyards, shipbuilding industry, analysis of financial statements, economy*

Melita CITA,
Veleučilište VERN, Zagreb, Hrvatska
Slobodanka STJEPANOVIĆ,
Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, Hrvatska
Milan STANIĆ,
Veleučilište u Slavonskom Brodu, Slavonski Brod, Hrvatska

PROCJENA POSLOVNE IZVRSNOSTI MALOG PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ – PRIMJER IZ PRAKSE

SAŽETAK

Budući da temeljni financijski izvještaji ne daju dovoljno informacija kojima se može objektivno utvrditi uspješnost poslovanja poduzeća, u radu je provedena analiza financijskih izvještaja te financijskih pokazatelja poslovanja odabranog malog poduzeća pomoću BEX indeksa i Altman Z-score prognostičkog modela kroz vremensko razdoblje od 2011.-2013.godine. Cilj istraživanja je procjena poslovne izvrsnosti odabranog poduzeća primjenom različitih metoda i tehnika.

Ključne riječi: *poslovna izvrsnost, BEX indeksa i Altman Z-score model*

1. UVOD

Problem istraživanja u ovom radu je utvrđivanje poslovne izvrsnosti odabranog malog poduzeća koje se bavi proizvodnjom proizvoda od plastike za građevinarstvo. U tu svrhu se u praksi koriste različite metode i tehnike. Modeli za procjenu izvrsnosti koji se najčešće koriste u svijetu su: Model izvrsnosti Europske zaklade za upravljanje kvalitetom (engl. EFQM- European Foundation for Quality Management), Američka nacionalna nagrada za kvalitetu (engl. MBNQA- Malcolm Baldrige National Quality Award) te Demingova nagrada (engl. Deming Prize) u Japanu. Europske tvrtke najčešće biraju EFQM model koji bi trebao omogućiti ostvarivanje pomaka u poslovnim procesima i ispunjavanju zahtjeva malih i srednjih poduzetnika u privatnom i javnom sektoru. Sastoji se od pet faktora koji su namijenjeni poboljšanju tvrtke i ostvarivanju napretka za postizanje izvrsnih rezultata(vođenje, politika i strategije, zaposlenici, partnerstva i resursi, te procesi) i četiri faktora koji ukazuju na postignute rezultate u odnosu na zaposlenike, kupce, društvo i ključne performanse.

U praksi se u Hrvatskoj koriste BEX indeks i Altman Z-score model. Njihova prednost u usporedbi sa ostalim modelima je u tome što omogućuju brzu i jednostavnu procjenu. Cilj istraživanja je procjena poslovne izvrsnosti odabranog poduzeća primjenom BEX indeksa koji je konstruiran u skladu s uvjetima poslovanja u hrvatskom gospodarstvu i Altman model Z-scorea za razdoblje od 2011. do 2013. godine .

U radu se, nakon uvodnog dijela, razmatra teorijska podloga provedenog istraživanja te se objašnjavaju metode procjene izvrsnosti poduzeća primjenom BEX indeksa i putem Altmanovog modela financijskog omjera (Z-score model). 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

Tradicionalni pokazatelji koji se koriste prilikom analize uspješnosti poslovanja poduzeća ne daju dovoljno informacija za objektivno sagledavanje i procjenu poslovne uspješnosti poduzeća. Tijekom vremena došlo je do razvoja novih pokazatelja i njihovog prilagođavanja suvremenim potrebama korisnika. Tako se razvilo niz modela procjene poslovne izvrsnosti koji su zasnovani na dostupnim podacima iz financijskih izvještaja i izvještaja s tržišta kapitala, ali i na podacima iz okruženja. U ovom radu obavljena je procjena uspješnosti poslovanja malog poduzeća primjenom Altmanovog modela financijskih omjera (Z-score model) i BEX modela (Business Excellence).

2.1. ALTMANOV MODEL FINANCIJSKIH OMJERA (Z-SCORE MODEL)

Edward I. Altman je 1968. godine razvio model financijskih omjera koristeći se višestrukom diskriminativnom analizom financijskih omjera, a model je nazvao Z-score (Altman, 1968). Altman je Z-score model oblikovao istraživanjem na uzorku od 66 američkih poduzeća koja su kotirala na burzi. Koristio je podatke 33 američka poduzeća koja su bankrotirala i usporedio ih s podacima 33 poduzeća koja su uspješno poslovala. Pri definiranju modela pošao je od pretpostavke da je kretanje financijskih omjera poduzeća u poteškoćama drugačije nego li kod uspješnih, zdravih poduzeća. Model je izradio kako bi dobio mjeru kojom se razlikuju neuspješna poduzeća od onih koja su uspješna, odnosno poduzeća ugrožena bankrotom i ona koja to nisu. Ovaj model se često koristi za prognozu budućeg poslovanja, kao i za procjenu stabilnosti poduzeća. Z-score model obuhvaća pet financijskih omjera i njihovih pondera:

$$Z = 1.21X_1+1.42X_{2+}3.3X_3+0.6X_4+0.999X_5$$

gdje su X_n financijski omjeri i to:

X_1- obrtni kapital/ukupna imovina,

X_2- zadržana dobit/ukupna imovina,

X_3- dobit prije oporezivanja i kamata/ukupna imovina,

X_4 - tržišna vrijednost kapitala/knjigovodstvena vrijednost obveza.

X_5- ukupan prihod/ukupna imovina.

Kako bi se moglo odrediti koja su poduzeća uspješna na osnovi izračunatog Z-scora, Altman je definirao i granične vrijednosti koje ukazuju na uspješnost odnosno neuspješnost poduzeća. Donja granična vrijednost Z-scora je 1.81, a gornja granična vrijednost 2.99, što znači da su poduzeća čiji je Z-skor ispod 1,81 financijski nestabilna i da će bankrotirati, a ona poduzeća kod kojih je Z-score iznad 2.99 su prilično financijski stabilna i neće bankrotirati. U području vrijednosti Z-scora između 1.81 i 2.99 je tzv „siva zona", na što upućuju pogreške koje je pronašao u promatranom uzorku 66 poduzeća. Ispitivanjem i provjerom utvrdio je i preciznost procjene, koja godinu dana prije bankrota iznosi 95%, a dvije godine prije bankrota 82%. Kako bi se model mogao primijeniti i na privatna poduzeća Altman je 1993. revidirao originalni model i to tako da je pri izračunu financijskog omjera X_4 tržišnu vrijednost zamijenio knjigovodstvenom vrijednosti, te je tako nastao Z'-skor model:

$$Z'\text{-scor} = 0.717X1+0.847X\ 2+3.107X\ 3+0.420X\ 4+0.998X\ 5$$

Donja granica ovog Z'-scora iznosi 1.23 što znači da poduzećima ispod te granice prijeti bankrot, a gornja granica Z'-scora iznosi 2.90 i ukazuje kako su poduzeća iznad te granice uspješna i neće bankrotirati. Za vrijednost Z'-scora između 1.23 i 2.90 je tzv. „siva zona" i kod poduzeća koja su u ovom intervalu mogu se očekivati poteškoće u poslovanju za najviše dvije godine. Uspješnost ove klasifikacije za neuspješna poduzeća je 91% , a za uspješna poduzeća 97%.

U namjeri da smanji utjecaj grane djelatnosti Altman je napravio još jedan model koji je prilagođen neproizvodnim poduzećima , Z''-score model . U ovom modelu, kako bi eliminirao razlike između djelatnosti iz modela je izbacio peti omjer, tj. odnos ukupnog prihoda i ukupne imovine, i oblikovao Z''-scor model:

$$Z''\text{-scor} = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4'$$

Definirane su nove granice rezultata koje ukazuju ukoliko je pokazatelj Z''-scor manji od 1.1 poduzeću prijeti bankrot, a za Z''-scor veći od 2.6 nema opasnosti od bankrota. Ukoliko je Z''-scor između 1.1 i 2.6 bankrot se očekuje za najviše dvije godine.

2.2. BEX MODEL

Prethodni model nastao je kao rezultat istraživanja američkog gospodarstva u drugoj polovici 20. stoljeća i pretežito je usmjeren na predviđanje opasnosti od bankrota, a manje na poslovnu izvrsnost. Za razliku od Altmanovog modela, BEX– Business Excellence indeks (Belak, Aljinović Barać, 2008.) usmjeren je na procjenu poslovne izvrsnosti te predviđanje poslovnog uspjeha odnosno neuspjeha. BEX indeks za procjenu poslovne izvrsnosti razvili su profesori s Ekonomskog fakulteta u Splitu, prof.dr.sc. Vinko Belak i dr.sc. Željana Aljinović Barać.

Ovaj indeks oblikovan je na osnovi financijskih omjera hrvatskih poduzeća koja kotiraju na hrvatskom tržištu kapitala (Zagrebačka i Varaždinska burza), no moguće ga je koristiti i na svim sličnim tržištima kapitala, te uz određene korekcije, i za procjenu poslovne izvrsnosti poduzeća koja ne kotiraju na tržištu kapitala. Belak i Aljinović Barać odabrali su 14 pokazatelja i to: „5 strukturnih pokazatelja, 5 pokazatelja financijskih performansi i 4 pokazatelja efikasnosti investiranja dioničara na tržištu kapitala" (Belak, Aljinović Barać,2008:29).

Istraživanje je provedeno korištenjem statističkog paketa SPSS v13.0 pomoću kojeg je formulirana standardizirana funkcija diskriminacije koja uključuje četiri pokazatelja koja imaju najveći utjecaj na razdvajanje poduzeća na uspješne i neuspješne. Određeni su odgovarajući ponderi ovih pokazatelja, te je konstruiran BEX model prikazan u nastavku zajedno s obrazloženjem pojedinih pokazatelja (Belak, Aljinović Barać, 2008:31-33):

$$BEX=0,388ex_1+0,579ex_2+0,153ex_3+0,316ex_4$$

Gdje pokazatelj ex_1 (profitabilnost) mjeri izvrsnost kroz odnos dobiti prije poreza i kamata i ukupne aktive. Ovaj pokazatelj ima svrhu stabilizacije BEX modela, a referentna veličina ovog pokazatelj u našim uvjetima iznosi 17% ili više. Pokazatelj poslovne profitabilnosti je bitan zbog toga što je ona glavni izvor ukupne poslovne izvrsnosti u vremenskom kontinuitetu. Na nju ne utječu rezultati financijskih i investicijskih aktivnosti, te izvanrednih događaja. Izračun pokazatelja profitabilnosti prikazan je u tablici 2.1.

Tablica 2.1. Pokazatelj profitabilnosti

ex_1 = PROFITABILNOST	
ex_1 =	EBIT
	UKUPNA AKTIVA

Izvor: Aljinović Barać, Ž., Belak, V. (2008). Tajne tržišta kapitala. Zagreb: BELAK EXCELLENS d.o.o.

Pokazatelj ex_2 (stvaranje vrijednosti) se zasniva na odnosu poslovne dobiti i cijene vlastitog kapitala. Cijena vlastitog kapitala se izračunava na osnovi umnoška vlastitog kapitala i cijene kapitala koja bi se mogla ostvariti iz nerizičnih ulaganja npr. kamatna stopa na oročenu štednju u bankama. U 2008. godini ova kamatna stopa je iznosila oko 4%, a trenutno se ova stopa kreće između 2% i 3%. Poduzeće stvara vrijednost ukoliko je ovaj pokazatelj veći od 1, a ukoliko je manji od 1 poduzeće „jede" svoju supstancu. U tablici 2.2. prikazan je način izračuna:

Tablica 2.2. Pokazatelj stvaranja vrijednosti

ex_2 = STVARANJE VRIJEDNOSTI	
ex_2 =	NETO POSL. DOBIT
	VL. KAPITAL X CIJENA

Izvor: Aljinović Barać, Ž., Belak, V. (2008). Tajne tržišta kapitala. Zagreb: BELAK EXCELLENS d.o.o.

Pokazatelj ex_3 (likvidnost) mjeri likvidnost odnosom radnog kapitala i ukupne aktive, gdje radni kapital predstavlja razliku između tekuće aktive i tekućih obveza. Poželjno je da je ovaj pokazatelj veći od 25%, a ukoliko je manji ili čak negativan to je likvidnost veoma loša. Pokazatelj likvidnosti računa se na sljedeći način:

Tablica 2.3. Pokazatelj likvidnosti

ex_3 = LIKVIDNOST	
ex_3 =	RADNI KAPITAL
	UKUPNA AKTIVA

Izvor: Aljinović Barać, Ž., Belak, V. (2008). Tajne tržišta kapitala. Zagreb: BELAK EXCELLENS d.o.o.

Pokazatelj ex_4 (financijska snaga) temelji se na odnosu slobodnog novca iz svih aktivnosti, odnosno dobiti uvećane za amortizaciju i deprecijaciju i stavlja ga u odnos s ukupnim obvezama. Maksimalna vrijednost ovog pokazatelja je 10, budući su istraživanja pokazala „da skraćenje vremena pokrića obveza iz dobiti i amortizacije na manje od 6 mjeseci više ne utječe na izvrsnost" " (Belak, AljinovićBarać, 2008:33). progresivno raste, kao i njegov utjecaj na izvrsnost Sukladno tome ovaj pokazatelj financijske snage maksimalno može iznositi 3,16.

Tablica 2.4. Pokazatelj financijske snage

ex_4 = FINANCIJSKA SNAGA	
ex_4 =	5(DOBIT + D + A)
	UKUPNE OBVEZE

Izvor: Aljinović Barać, Ž., Belak, V. (2008). Tajne tržišta kapitala. Zagreb: BELAK EXCELLENS d.o.o.

Standardna mjera pokrića obveza slobodnim novcem iznosi 20%. To znači da poduzeće treba za 5 godina slobodnim novcem pokriti sve obveze ako se poslovanje nastavi pod jednakom uvjetima. Ako poduzeće svoje obveze slobodnim novcem pokriva u vremenu kraćem od 5 godina, visina pokazatelja progresivno raste, kao i njegov utjecaj na izvrsnost . Ako je vrijeme za pokriće obveza dulje od 5 godina, visina navedenog pokazatelja degresivno pada. To je potpuno novi pokazatelj koji pokazuje da ex_4 ima i najveću prognostičku vrijednost Belak i Aljinović Barać (2007).

Na osnovi izračunatog BEX indeksa procjenjuje se ukupna poslovna izvrsnost poduzeća. Ukoliko je ovaj indeks veći od 1 radi se o dobrom poduzeću, a ukoliko je njegova veličina između 0 i 1 poduzeće zahtjeva odgovarajuća unaprjeđenja kako bi se poboljšala njegova poslovna izvrsnost. Sukladno navedenom, što je BEX indeks veći od 1 to je i poslovna izvrsnost poduzeća veća. U nastavku je tablica u kojoj Belak i Aljinović Barać (2008.) detaljnije prikazuju rangiranje poslovne izvrsnosti poduzeća.

Tablica 2.5. Rangiranje poslovne izvrsnosti poduzeća

Veći od 6,01 4g. uzastopno	Svjetska klasa (*world class*)	Tvrtka posluje s vrhunskim rezultatima, što se može očekivati i u iduće četiri godine ako menadžment nastavi s unaprjeđenjima
Veći od 6,01	Kandidat za svjetsku klasu (*world class candidate*)	Tvrtka posluje izvrsno, što se može očekivati i u sljedeće tri godine ako menadžment nastavi s unaprjeđenjima
4,01 – 6,00	Izvrsno	Tvrtka posluje izvrsno, što se može očekivati i u sljedeće tri godine ako menadžment nastavi s unaprjeđenjima
2,01 – 4,00	Vrlo dobro	Tvrtka posluje vrlo dobro, što se može očekivati i u sljedeće 2 godine ako menadžment nastavi s unaprjeđenjima
1,01 – 2,00	Dobro	Tvrtka posluje dobro, ali se poboljšanje može očekivati samo ako se pristupi unaprjeđenjima
0,00 – 1,00	Granično područje između dobrog i lošeg	Poslovna izvrsnost je pozitivna, ali nije zadovoljavajuća. Potrebno je pristupiti ozbiljnim unaprjeđenjima.

Manji od 0,00 (negativan)	Loše	Ugrožena je egzistencija. Potrebno je žurno pristupiti restruktuiranju i unaprjeđenjima, inače će se loše poslovanje nastaviti pa postoji opasnost od propasti (vjerojatnost je preko 90%)

Izvor: Belak, V., Aljinović Barać, Ž. (2008). Tajne tržišta kapitala. Zagreb: BELAK EXCELLENS d.o.o.

Prednosti BEX indeksa u odnosu na slične modele izrađene u svijetu, prema autorima ovog indeksa, su u činjenici kako je BEX indeks izrađen sukladno uvjetima poslovanja u hrvatskom gospodarstvu. Isto tako za razliku od Altmanovog Z-scora, BEX indeks se može računati i za poduzeća koja ne kotiraju na tržištu kapitala ili pak tek ulaze na tržište kapitala. Sljedeća prednost je u činjenici što BEX indeks omogućuje i procjenu poslovne izvrsnosti, ali i prognoziranje uspjeha i neuspjeha, dok su neki slični modeli orijentirani na buduće opasnosti od bankrota. BEX model uvodi i novi pokazatelj financijske snage poduzeća koji do sada nije korišten, a autori modela su ga konstruirali upravo za izračun BEX indeksa, kao i pokazatelj stvaranja nove vrijednosti.

3. PROCJENA POSLOVNE IZVRSNOSTI NA PRIMJERU ODABRANOG PODUZEĆA

Procjena poslovne izvrsnosti napravljena je na slučaju malog poduzeća iz Bjelovarsko –bilogorske županije čija je osnovna djelatnost proizvodnja proizvoda od plastike za građevinarstvo. Izvori informacija preuzeti su sa stranice Financijske agencije te su kao takvi dodatno strukturirani za potrebe pisanja ovog rada.

U tablici 3.1 prikazana je bilanca poduzeća za razdoblje od 2011. do 2013. godine, a u tablici 3.2. račun dobiti i gubitka za navedeno razdoblje.

Tablica 3.1. Bilanca (2011.do 2013.)

Pozicija	2011.	2012.	2013.
AKTIVA			
1. Dugotrajna imovina	12.870.892	10.264.293	9.855.988
2. Kratkotrajna imovina	16,396.934	16.132.164	16.749.610
UKUPNO AKTIVA	29.267.826	26.396.457	26.605.608
PASIVA			
1. Kapital i rezerve	15.526.993	14.341.194	14.847.207
2. Rezerviranja	238.443	0	0
3. Dugoročne obveze	912.659	251.703	951.113
4. Kratkoročne obveze	12.589.731	11.803.560	10.807.288
UKUPNO PASIVA	29.267.826	26.396.457	26.605.608

Izvor: Registar FINA-javna objava

Tablica 3.2. Račun dobiti i gubitka (2011.do 2013.)

Pozicija	2011.	2012.	2013
1. Poslovni prihodi	62.251.437	55.000.985	50.574.909
2. Poslovni rashodi	61.465.964	54.956.639	49.959.490
3. Financijski prihodi	77.589	660.355	458.010
4. Financijski rashodi	308.753	190.405	363.363
5. Ostali prihodi		2.260	
6. Ostali rashodi	0,00	0,00	0,00
7. Ukupni prihodi	62.329.026	55.663.600	51.032.919
8. Ukupni rashodi	61.774.717	55.147.044	50.322.853
9.Dobitprije oporezivanja	554.309	516.556	710.066
10. Porez na dobit	228.293	202.354	204.054
11. Dobit razdoblja	326.016	314.202	506.012

Izvor: Registar FINA-javna objava

3.1.PROCJENA IZVRSNOSTI ALTMAN Z-SCOREOM

Na temelju financijskih izvještaja odabranog poduzeća izračunat je Altmanov Z score indeks za 2011., 2012. i 2013. godinu.

U tablici 3.3. prikazani su izračuni za pet ključnih pokazatelja Altman Z score modela, dok su vrijednosti Z- score indeksa prikazane u tablici 3.4.:

Tablica 3.3. Izračun pokazatelja Z-score model

Pokazatelji	2011.	2012.	2013.
ex_1 = Radni kapital/ukupna aktiva	0,13	0,17	0,22
ex_2 = Zadržana dobit/ukupna aktiva	0,19	0,17	0,18
ex_3 = EBIT/ukupna aktiva	0,022	0,05	0,04
ex_4 = Knjigovod. vrijed./ukupne obveze	1,12	1,19	1,30
ex5 = Ukupni prihod/ukupna aktiva	2,1	2,1	1,9

Izvor: Autorski rad

Tablica 3.4. Vrijednosti Z- score indeksa

	2011.	2012.	2013.
Zscore indeks	**2,99**	**3,00**	**2,91**

Izvor: Autorski rad

Na temelju izračuna Z-score indeksa može se zaključiti da je poduzeće uspješno, da neće bankrotirati i da nije upitna vremenska neograničenost poslovanja jer je kroz sve tri godine Z- score indeks iznad 2.90.

Prilikom primjene ovog modela u hrvatskim uvjetima posebno je važno imati na umu kako su ponderi i navedene usporedne veličine rezultat istraživanja američkog gospodarstva sedamdesetih godina prošlog stoljeća i da se prikazao korisnim za predviđanje stečaja američkih poduzeća.

3.2. PROCJENA IZVRSNOSTI BEX INDEKSOM

BEX indeks omogućuje prognoziranje uspjeha i neuspjeha poduzeća, a konstruiran je u skladu sa uvjetima poslovanja u hrvatskom gospodarstvu. Na temelju financijskih izvještaja poduzeća izračunat je BEX indeks za 2011., 2012. i 2013. godinu. U tablici 3.5.prikazana su četiri ključna pokazatelja BUSINESS EXCELLENCE modela:

Tablica 3.5. Izračun pokazatelja BUSINESS EXCELLENCE modela

Pokazatelji	2011.	2012.	2013.	Ponderi utjecaja
ex1 = PROFITABILNOST	2,2%	4,6%	4,4%	17,20%
ex2 = STVARANJE VRIJEDNOSTI	1,53	0,09	1,76	veći od 1
ex3 = LIKVIDNOST	13%	17%	22%	25% ili više
ex4 = FINANCIJSKA SNAGA	0,78	0,77	0,9	veći od 1

Izvor: Autorski rad

Kod pokazatelja profitabilnosti možemo vidjeti da on ni u jednoj godini ne zadovoljava ponderiranu vrijednost od 17,2 %, što ne znači da poduzeće posluje s gubicima, već je profitabilnost nešto lošija. Granična vrijednost poslovne profitabilnosti iznosi 6,675% dobiti u odnosu na aktivu. Navedeni pokazatelj nema velik utjecaj na konačnu vrijednost BEX indeksa, međutim, takav pokazatelj mora postojati kako bi spriječio velike oscilacije indeksa. Drugi pokazatelj stvaranja vrijednosti dokazuje da tvrtka u prvoj i trećoj godini stvara vrijednost iznad cijene vlastitog kapitala jer je pokazatelj veći od jedan. Kod izračuna navedenog pokazatelja uzeta je kao oportunitetna cijena kapitala kamatna stopa koju banke plaćaju na štedne uloge 3,3% .Što se tiče likvidnosti, iz tablice je vidljivo da poduzeću likvidnost raste i da u 2013 iznosi 22%. Snaga financiranja je također raste po godinama i u 2013. godini iznosi 0,9. Sljedeća tablica prikazuje vrijednosti BEX indeksa:

Tablica 3.6. Vrijednosti BEX indeksa

	2011.	**2012.**	**2013.**
BEX indeks	1,19	0,38	1,4

Izvor: Autorski rad

U 2011.godini i 2013.godini indeks je veći od jedan te pokazuje da je tvrtka poslovala dobro, dok je u 2012.godini vrijednost BEX indeksa bila između 0 i 1 što pokazuje da je tvrtka poslovala dobro ali da je bilo potrebno pristupiti određenim unaprjeđenjima kako bi tvrtka poslovala još bolje.

4. ZAKLJUČAK

U ovom radu cilj je bio utvrditi na primjeru odabranog poduzeća što se u vezi s poslovnom izvrsnošću može spoznati primjenom različitih metoda procjene izvrsnosti poduzeća primjenom BEX indeksa i putem Altmanovog modela financijskog omjera (Z-score model).I jedna i druga metoda imaju opravdanost svoje primjene, ali je BEX indeks znatno bolji izbor za procjenu poslovne izvrsnosti s gledišta investitora. Obe metode omogućuju prognoziranje, ali je BEX indeks vjerodostojniji, kvalitetniji i primjereniji za naše uvjete jer je konstruiran u skladu s uvjetima poslovanja poduzeća u Hrvatskoj, dok je Z-score konstruiran u skladu s uvjetima poslovanja u SAD-u.

Na temelju izračuna Z-score indeksa može se zaključiti da je odabrano poduzeće uspješno, da neće bankrotirati i da nije upitna vremenska neograničenost poslovanja jer je kroz sve tri godine Z- score indeks iznad 2.90. Analizom BEX indeksa poslovne izvrsnosti utvrđeno je da se radi o dobrom društvu čiji je BEX indeks veći od 1 i u 2011 i u 2013.godini.

.....

LITERATURA

1. Altman,E.I.(1968).*Disrimint Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy.Journal of finance,*2
2. Belak, V, Aljinović Barać, Ž. (2007). BEX indeks – za procjenu poslovne izvrsnosti tvrtki na tržištu kapitala u RH, RRIF,10,17-18
3. Belak, V, Aljinović Barać, Ž. (2008). *Tajne tržišta kapitala*. Zagreb: BELAK EXCELLENS d.o.o.
4. FINA, Registar godišnjih financijskih izvještaja, javna objava www.fina.registarjavnaobjava(10.3.2015.)

ASSESSMENT OF A SMALL COMPANY'S BUSINESS EXCELLENCE IN THE REPUBLIC OF CROATIA – CASE STUDY

SUMMARY

Whereas basic financial statements do not provide sufficient information for the objective analysis of a company's business performance, this paper analyses the financial statements and financial business indicators of the selected small company by usingt he BEX and Altman Z-score forecast models in the period from 2011 until 2013. The aim of the research is to assess the business excellence of the selected company by applying various methods and techniques.

Key words: *business excellence, BEX, Altman Z-score model*

Zvezdan ĐURIĆ,
Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
Olivera ĐURIĆ,
Visoka poslovna skola strukovnih studija, Blace, Srbija

ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO KAO VAŽNA KARIKA DRUŠTVENOG RAZVOJA SRBIJE - POTREBE I MOGUĆNOSTI ZA PROMENOM

SAŽETAK RADA

Jedan od mogućih pravaca razvoja, koji je tek u poslednjoj deceniji prošlog veka prepoznat kao važan i neiskorišćen izvor ekonomskog rasta je razvoj ženskog preduzetništva. Žensko preduzetništvo je realnost i jedan od glavnih faktora koji doprinosi razvoju ekonomije u mnogim zemljama pa i u Srbiji. Političke i ekonomske promene u prethodnom periodu stvorile su mogućnost da žene osnivaju kompanije i upravljaju njima. One tu mogućnost sve više koriste i danas u zemljama sa razvijenom tržišnom ekonomijom žene upravljaju sa više od 30% ukupnog broja kompanija. Žensko preduzetništvo se brzo širi svuda u svetu. Generacije žena u Srbiji, različitog nasleđa i obrazovanja doprinose svom okruženju i izražavaju vrlo ohrabrujuće znakove preduzetničkog duha.

Znacaj žena za razvoj privrede u Srbiji, suprostavlja se tradicionalnom stavu da su muškarci nosioci ekonomskih promena, a da su žene pasivne ili isključene iz ovih tokova. U našim uslovima žensko preduzetništvo najčešće započinje „iz nužde", nezaposlenost, niskih primanja, potreba izdržavanja porodice, siromaštva. Међутим, ono nije i ne treba da bude samo strategija preživljavanja. Bez obzira na inicijalne motive, one žene koje se upuste u preduzetništvo su već na izvestan način posebne i različite. One jednostavno imaju hrabrost da nešto preduzmu. Preduzetnice koje su osvešćene i uspešne, mogu postati promoterke jednog drugačijeg modela razvoja od onog koji je trenutno dominantan. Svaka država koja prati Evropske i svetske trendove, razume smisao i doprinos ženskog preduzetništva privredi. Takva država shvata da aktivno uključivanje žena u privredni život, u procese donošenja odluka na nivou preduzeća, firmi, korporacija, kao i na nivou institucija, poput države, privredne komore ili udruženja preduzetnika, donosi privredni progres, a time i bolji život.

Utisak je da je podrška ženskom preduzetništvu u najvećoj meri stihijska, da je izostala sinergija i koordinacija nosioca aktivnosti, a da održivost mnogih aktivnosti nestaje okončanjem donatorskih programa. U Srbiji se žene odlučuju za

otvaranje preduzeća najčešće „ iz nužde", dok u razvijenim zemljama to čine jer im se pruža dobra prilika da realizuju svoje poslovne ideje. Neka i u Srbiji u skorijoj budućnosti žene otvaraju preduzeća jer im se pruža dobra prilika da realizuju svoje poslovne ideje.

Ključne reči: *žene, preduzetništvo, upravljanje, razvoj,*

1. PRAVNI I INSTITUCIONALNI OKVIR ZA RAZUMEVANJE RODNE RAVNOPRAVNOSTI I RAZVOJA ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA

Najvažniji međunarodni dokumenti koji garantuju jednakost polova i zabranjuju diskriminaciju, a koje je Republika Srbija ratifikovala, su ***Evropska socijalna povelja i Evropska konvencija o zaštiti ljudskih prava i osnovnih sloboda (Savet Evrope)*** i ***Konvencija o eliminaciji svih oblika diskriminacije žena – CEDAW (Ujedinjene nacije)***. Takođe su ratifikovane ***MOR Konvencije br. 100, 111, 156, 155, 183, kao i 161 i 187*** koje su posvećene zabrani diskriminacije, zaštiti materinstva i bezbednosti i zdravlju na radu. Kao rezultat, prinicipi koji su predstavljeni u ovim dokumentima su inkorporirani u srpsko zakonodavstvo. **Ustav Republike Srbije (2006)** je najviši zakonski akt i osnov za uvođenje i regulisanje rodne ravnopravnosti u Srbiji. **U članu 15.** Ustav predviđa obavezu države da garantuje jednakost žena i muškaraca i da razvija politiku jednakih mogućnosti. Takođe je, u članu 21, zabranjena svaka diskriminacija, naročito po osnovu pola. U članu 60. je svim građanima garantovano pravo na rad.Ovaj član takođe predviđa da se ženama omogućuje posebna zaštita na radu i posebni uslovi rada, u skladu sa zakonom.

Zakon o zabrani diskriminacije (2009) definiše diskriminaciju kao "svako neopravdano pravljenje razlike ili nejednako postupanje," po različitim osnovama (član 2.). Među njima, ovaj zakon prepoznaje pol i rod kao dve zasebne kategorije, i diskriminaciju po ovom osnovu karakteriše kao tešku, tj. kao postupak protivan načelu ravnopravnosti polova (član 13.). Takođe, Zakonom se ustanovljava postojanje **Poverenika za zaštitu ravnopravnosti**, kao samostalnog državnog organa, nezavisnog u obavljanju poslova u skladu sa ovim zakonom. **Zakon o ravnopravnosti polova (2009)** takođe zabranjuje diskriminaciju prema polu, a od javnih vlasti zahteva da razvijaju aktivnu politiku jednakih mogućnosti i da prate ostvarivanje ravnopravnosti zasnovane na polu u svim oblastima društvenog života: zapošljavanju, zdravstvenoj zaštiti, obrazovanju, kulturi, sportu, političkom i javnom životu, itd. (članovi 2 i 4). Diskriminacija je takođe zabranjena **Zakonom o radu (2014)**. Zakon zabranjuje neposrednu i posrednu diskriminaciju " lica koja traže zaposlenje, kao i zaposlenih, s obzirom na pol" (član 18). Zakon takođe garantuje zaposlenima "jednaku zaradu za isti rad ili rad iste vrednosti koji ostvaruju kod poslodavca" (član 104).

2. POLITIČKA PARTICIPACIJA ŽENA I DOSTUPNOST PREDUZETNIČKOG OBRAZOVANJA I OBUKE

Tokom perioda 2007-2009 broj žena koje su diplomirale na fakultetu je bio 20% veći nego kod muškaraca dok je u isto vreme bilo više nezaposlenih žena nego muškaraca. Takođe, veoma mali broj njih je bio na odlučujućim pozicijama u preduzećima. Od tada, novi zakoni su usvojeni i situacija se poboljšala.

I u Zakon o izboru narodnih poslanika su uvedene novine kojima je predviđeno da na izbornoj listi među svaka četiri kandidata mora biti po jedan kandidat - pripadnik onog pola koji je manje zastupljen na listi, a ukupno na izbornoj listi mora biti najmanje 30% kandidata manje zastupljenog pola na listi. Nakon izbora održanih 2012. godine broj žena poslanica u Narodnoj skupštini RS se povećao na 32,8% (82 od 250) sa 21,2% koliko ih je bilo u prethodnom sazivu. U poređenju sa svetskim prosekom od skoro 20%, Srbija se po broju poslanica kotira prilično visoko, iznad Nemačke, Novog Zelanda i Slovenije. Broj žena u Vladi RS je ostao isti – 5. Međutim, procentualno gledano ovaj broj je porastao na 26,5% obzirom da se ukupan broj članova Vlade smanjio u poređenju sa prethodnim sastavom Vlade.

Situacija se takođe poboljšala na **lokalnom nivou** ali i dalje nije zadovoljavajuća - veći je broj žena koje su izabrane u razna tela lokalnog nivoa, nego što ih ima na nivou lokalne Vlade. Procenat žena članica skupština je porastao u proseku sa 23% na 30%, ali je u 150 opština samo 10 žena predsednica lokalnih opština (u 3 nije izabrano). Isto tako je poražavajuće i to da je u 23 grada samo 1 žena na mestu gradonačelnika, a jedva 35% direktora javnih preduzeća su žene.[1] Kada je u pitanju sistem sudstva, žene su u većini među sudijama (oko 64%), ali ne i među predsednicima sudova (oko 40%).

Devojčice i žene u Srbiji imaju jednak pristup obrazovanju, u svim fazama (od osnovnog do visokog, postdiplomskog i specijalističkog) i oblicima (formalno / neformalno; državno / privatno). Na visoko obrazovanje se više odlučuju žene, a imaju i veću uspešnost da studije privedu kraju. Tako je 2009. godine među upisanim studentima bilo 55% žena, a među svim diplomiranim studentima ih je bilo 61% (RZS).

Broj studenata i studentkinja koji diplomiraju u područjima usluga, poljoprivrede i veterine je manje-više izjednačen. Muškarci čine više od polovine u područjima prirodnih nauka, matematike, informatike, tehnike, proizvodnje i građevinarstva, a žene čine većinu svih diplomiranih u područjima obrazovanja (čak 91%), zdravstva i socijalne zaštite (77%), umetnosti i humanističkih nauka (65%), kao i društvenih nauka, poslovanja i prava (62%).

[1] Republički zavod za statistiku

Zastareli školski sistem sa prevaziđenim programima, ali i načinom odvijanja nastave, je odavno poznat problem, ali promene teku izuzetno sporo. Nije za čuđenje što su česti slučajevi doškolovavanja čak i o onim temama i predmetima koji su trebali da budu već savladani u školi. Doživotno učenje je svuda prisutna tema koja je, kao koncept, naišla na opšte odobravanje, ali u Srbiji još uvek nema sistemskog pomaka u pravcu modernizacije, adekvatne strategije, niti neophodnih propisa kojima se ova oblast reguliše.

3. EKONOMSKO OKRUŽENJE I ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO

Prema popisu stanovništva2 (2011) u Republici Srbiji živi **7.291.436 građana**. U odnosu na prethodni popis (2002) broj stanovnika je opao za 4,15%, a ovaj negativni trend je prvenstveno posledica negativne stope prirodnog priraštaja, ali i emigracije stanovništva u inostranstvo. U ukupnom broju stanovnika broj žena je, procentualno gledano, ostao nepromenjen i one i dalje čine **51,3% stanovnika Srbije**. Srbija se nalazi u sredini ili na dnu ekonomske lestvice, u zavisnosti koliko je ta lestvica visoka. Prema Svetskoj banci BDP Srbije je iznosio US$ 45,82 milijardi u 2011, dok je BDP po glavi stanovnika iznosio približno US$ 6.300 sa rastom od svega 2% nakon 2009. godine kada je bio u padu za 3,9%. Po ovom iznosu Srbija se nalazi u sredini, na 85. mestu od 186 rangiranih zemalja. Kada je u pitanju BDP na bazi pariteta kupovne moći, prema listi MMFa za 2012. godinu Srbija je na 76. poziciji od 181 zemlje, jedva iznad svetskog proseka. Istovremeno, **The World FactBook** na svojoj listi za 2012 godinu svrstava Srbiju po ovom kriterijumu na 115. poziciju među 229 zemalja. Pri tome, učešće malih i srednjih preduzeća u BDP u Srbije je 37%, iako ona čine 99% privrednih društava.Druga istraživanja pokazuju da je bruto nacionalni proizvod Srbije na nivou od 36% proseka Evropske unije, čime Srbija spada u grupu pet najmanje razvijenih država u Evropi.

Prema popisu **starosna struktura stanovništva** je sledeća: **0-14 godina** 1.102.260; **15-64** godine 4.955.764; **65 godina i više** 1.233.412; **Broj zaposlenih u Srbiji** trenutno iznosi 1,73 miliona, što čini 23,7% ukupnog stanovništva. 2012. godinu Srbija je završila sa stopom nezaposlenosti od 25,4% radno sposobnog stanovništva, što uz Španiju, u ovom trenutku predstavlja najveću stopu nezaposlenosti u Evropi. Poslednjih godina (2010-2012.) broj nezaposlenih se kreće između 762.000 i 800.000. **Stopa nezaposlenosti žena** za polovinu je veća od stope nezaposlenosti muškaraca i među zaposlenima ima 44% žena, a među nezaposlenima ima ih 54,3%.

Broj penzionera je 1,7 miliona, a ima i 782.000 socijalnih slučajeva. Veliki problem su i zaposleni u sivoj ekonomijiji – pretpostavlja se da ih je blizu 950.000.

2 Republički zavod za statistiku

Nakon godina vidnog pomaka i emancipacije, na primer u oblasti obrazovanja i uključivanja žena na tržište radne snage, u uslovima krize uočava se trend okretanja u obezbeđivanju opstanka porodice i domaćinstva[3].

4. ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI

Raspad Jugoslavije, ratovi, sankcije međunarodne zajednice, porast broja nezaposlenih su primorali razvoj veštine preduzetništva u zoni neformalne ekonomije4 2000. godina donela je promenu političkog režima i od tada se intenziviraju reforme, ekonomija je u restrukturiranju, a dolazi i do značajnog porasta preduzetništva. Uprkos tome, preduzetnici i dalje ne predstavljaju dovoljno snažan društveni sloj koji bi mogao snažnije podsticati društveno ekonomski razvoj5

Preduzetnice su identifikovane kao osobe koje istovremeno poseduju vlasništvo (bilo kog udela) nad preduzećima i njima upravljaju kao glavne izvršne direktorke ili članice organa upravljanja.

U svom godišnjem izveštaju RZS za 2012. navodi se da je od ukupnog broj zaposlenih (**1,73 miliona**) 1,34 miliona bilo zaposleno u privrednim društvima, od čega su **626.000 žene**. Kada su u pitanju preduzetnici, njih je bilo 385.93410 ali zajedno sa zaposlenima, od čega su **171.000 žene**. Rastući broj nezaposlenih je rezultirao sa rekordno visokom stopom nezaposlenosti od 25,4%. Prema zvaničnim podacima Nacionalne službe za zapošljavanje iz oktobra 2012. Stopa nezaposlenosti je iznosila 21,5% kod muškaraca i 23,7% kod žena.

Kada je u pitanju poljoprivreda, na žene je registrovano 28% svih poljoprivrednih gazdinstava. Međutim, one čine samo 23% svih individualnih poljoprivrednika i 71% pomažućih članova u poljoprivredi. Takođe se pokazalo da žene s visokim obrazovanjem pokazuju najveću zainteresovanost za otvaranje privatnog biznisa, pri čemu bi čak 47% najmlađih žena to učinilo ako bi imalo neke mogućnosti što potvrđuje da preduzetnička orijentacija kod mlađih generacija raste.

Na osnovu dostupnih informacija iz više izvora jasno je da ekonomski potencijal žena u Srbiji nije dovoljno iskorišćen, bilo kao vlasnica biznisa bilo kao radne snage. Komparativna istraživanja pokazuju da je 2007, među ženama starosti 18-64 godina, bilo svega 7,9% preduzetnica. Novija istraživanja

---

3 Blagojević, M. (2002): *„Žene i muškarci u Srbiji 1990-2000: urodnjavanje cene haosa"*, u Bolčić, S., Milić, A. (ur.) Srbija krajem milenijuma: razaranje društva, promene i svakodnevni život, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd, str.: 283-314

4 Bolčić, S. (2006): *"Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih",* Društvo u previranju, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd, str. 33-55.

5 Bolčić, S. (2006): *"Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih",* Društvo u previranju, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd, str. 33-55

iz 2009[6] navode da je bilo 14,9% samozaposlenih među ženama starosti 15-64 godina koje se vode kao zaposlene. Ovo jasno ilustruje porast broja žena preduzetnica, ali razlozi i motivi koji leže iza njihove odluke da pokrenu vlastiti biznis nisu dokumentovani u bilo kom zvaničnom dokumentu: prepoznata biznis prilika, ekonomska potreba, nasleđen porodični biznis ili nešto drugo.

Tabela1. Aktivna preduzeća prema polu preduzetnika/ce[7]

Preduzeća u vlasništvu pod upravom	Broj aktivnih preduzeća	Učešće u ukupnom broju aktivnih preduzeća
Preduzeća koja su u vlasništvu i pod upravom muškaraca	205.202.	63,4
Preduzeća koja su u vlasništvu i pod upravom žena	83.490.	25,8
Preduzeća u kojima preduzetničke uloge obavljaju i žene i muškarci	8.570	2,6
Preduzeća kod kojih je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat	26.294	8,1
UKUPNO	**323.556**	**100**

Tabela 2. Preduzeća prema tipu i polu preduzetnika/ce[8]

Preduzeća prema polu preduzetnika/ce	Učešće u ukupnom broju aktivnih preduzeća
Radnje u vlasništvu i pod upravom muškaraca	45,9
Privredna društva u vlasništvu i pod upravom muškaraca	17,5
Radnje u vlasništvu i pod upravom žena	21,6
Privredna društva u vlasništvu i pod upravom žena	4,2
Privredna društva u kojima su preduzetnici i žene muškarci	2,6
Radnjw i privredna društva za koja je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat	8,1
UKUPNO	**100**

Manja je verovatnoća da su žene vlasnice preduzetničkih radnji ili pravnih lica – svega 21,6% radnji, a 4,2% pravnih lica su u vlasništvu i pod kontrolom isključivo žena, dok je 2,6% pravnih lica u vlasništvu muškaraca i žena zajedno. Žene se takođe retko nalaze na glavnim upravljačkim pozicijama u preduzećima – u samo 22% pravnih lica žene su direktori ili glavni menadžeri, i samo 14% mesta u upravnim odborima zauzimaju žene. Stoga ne iznenađuje činjenica da samo ¼ postojećih preduzeća može da se kategoriše kao ženska preduzeća.

Pri osnivanju svog vlastitog biznisa žene češće biraju preduzetničku radnju nego privredno društvo. Takođe, žene su više sklone da budu jedine vlasni-

6 EUROSTAT

7 Izvor. Republički zavod za statistiku, Beograd, 2011.

8 Izvor. Republički zavod za statistiku, Beograd, 2011

ce preduzeća nego muškarci. S druge strane, procenat zatvorenih preduzeća je veći kod žena nego kod muškaraca i to naročito tokom prvih pet godina od pokretanja – 47% onih preduzeća čije su vlasnice i kojima upravljaju žene naspram 38% onih koji su u vlasništvu i pod upravom muškaraca.

Rodno zasnovane razlike su prisutne i kada se radi o sektornoj orijentaciji. Žene su više uključene u sektore trgovine i usluga, dok se muškarci više okreću sektorima transporta i građevine. Naime, 80,4% preduzetničkih radnji i privrednih društava koji su u vlasništvu žena je u sektoru usluga, dok je 70% sektora transporta i građevine u vlasništvu muškaraca. U okviru samog sektora usluga, većina ženskih preduzeća je iz oblasti administracije, IT i finansija.

Regionalne razlike se mogu identifikovati sa nekoliko aspekata. Žene izvan Beograda još teže dolaze do menadžerskih pozicija u okviru preduzeća. Takođe, sektorna struktura je različita između Beograda i drugih regiona: žene preduzetnice izvan Beograda su nešto više sklone da započnu biznis u sektoru industrije, da dalje ukrupnjuju biznis u sektoru trgovine, dok su žene iz Beograda više sklone da pokrenu biznis u okviru sektora IT, konsultacija i finansija.

5. ŽENSKI I MUŠKI NAČIN UPRAVLJANJA

Broj žena vlasnica ili direktorki preduzeca raste iz dana u dan, a uporedo s tim, sve su vidljivije i razlike između ženskog i muškog načina rukovođenja. Nesporna je činjenica da žene svoja preduzeća vode i njima upravljaju bitno drugačije od muškaraca. Brojna novija istraživanja pokazuju da takozvani ženski stil upravljanja može biti jednako uspešan kao muški, često čak i uspešniji. Poslednjih nekoliko decenija naučnici su dokazali razlike u funkcioniranju muškog i ženskog mozga. Tako je na primer, muški mozak deset posto veći od ženskog, ali u određenim delovima ženski mozak ima više neurona. Žene takođe imaju veći, živčani splet koji povezue levu i desnu moždanu polutku. To ženskom mozgu omogućuje brži prenos podataka između leve, matematičke i desne, vizualne polovine mozga.

Zbog te biološke različotosti žene su fleksibilnije i lakše obavljaju više zadataka istovremeno, odnosno imaju veću sposobnost multitaskinga. Kod muškaraca obično prevladava leva polovina, što znači da su oni bolji u rešavanju apstraktnih problema, a te je razlike važno znati, jer se ponašanje muškaraca i žena ne može objasniti samo vaspitanjem, što se danas često zaboravlja. Kad se posmatraju stilovi vođenja organizacija:

- muškarci primjnjuju stil naredba i kontrola,
- dok žene više vole pristup team building.
- žene na rukovodećim pozicijama imaju veću želju da nešto stvore nego pobediti.
- žene više vole kompromis i više cene tuđa mišljenja.

Suprotno, muškarci obično misle da je traženje saveta znak slabosti, da vođa mora imati sve odgovore.

Žene su u prednosti kada treba: motivisati zaposlene, otvorenije su za pitanja i predloge, spremnije da pomognu, senzibilnije prema etničkim grupama i lakše i brže uočavaju probleme u poslovanju.

S druge strane muškarci su samopouzdaniji i brže donose odluke. Menadžeri muškog pola vrlo lako sklapaju kratkotrajne timove koji moraju brzo rešiti neki problem, odnosno muškarci bolje funkcionišu kada nešto moraju obaviti odmah. Osim što brže uočavaju probleme žene su sklonije delegiranju zaduženja, a sklonije su i davanju pohvala za dobro obavljeni posao. Zbog takvih postupaka žene uspešnije stvaraju timove u kojima se svako oseća nagrađenim i jednako vrednim, što je troškovno, znatno povoljniji način okupljanja visokomotivisanih zaposlenih.

6. PROBLEMI I PREPORUKE ZA UNAPREĐENJE POSLOVNOG OKRUŽENJA ZA PREDUZETNIŠTVO ŽENA

Žensko preduzetništvo se samo sporadično prepoznaje kao nedovoljno razvijen i iskorišćen potencijal, tako još uvek nema sistematičnu i sveobuhvatnu podršku. Dok, s jedne strane, zakonska rešenja zabranjuju diskriminaciju po osnovu pola i time ponekad i onemogućavaju razvoj ženskog preduzetništva), dotle su društveni miljei i tradicija još uvek naklonjeni više muškarcima favorizujući ulogu žene u društvu najpre kao majke i nekog ko se stara o kućnim poslovima.

U okviru napora da ostvari ekonomski napredak i prihvati moderne društvene tokove srpsko društvo u celini ima obavezu da preispita temeljne vrednosti društva, zakone, tabue i navike i pomogne ženama da ravnopravno učestvuju u svetu preduzetništva.

Preporuke za unapređenje poslovnog okruženja za preduzetništvo žena[9]

Preporuke za unapređenje institucionalnog okvira za preduzetništvo

- **Potrebno je sistematski graditi politiku razvoja preduzetništva žena.** Ovo se može činiti na dva načina: *sistematskim integrisanjem rodne perspektive u ključne strategije i druge dokumente koji se tiču politike razvoja preduzetništva* (poput strategije razvoja MSP, strategije razvoja industrijske proizvodnje, strategije regionalnog razvoja i sl.);
  izradom posebne strategije/akcionog plana za razvoj preduzetništva žena (kao što je to učinjeno u Hrvatskoj ili planirano u Crnoj Gori).

[9] Avlijaš, S., Babović, M., Vladisavljević, M., Popović-Pantić, S., *Najvažnij nalazi i preporuke iz studije o preduzetništvu žena u Srbiji i rodne analize odabranih državnih mera za podršku preduzetništvu,* Un Women, Beograd, 2012.

- **Potrebno je preispitati postojeće i kreirati nove državne programe podrške sa stanovišta specifičnih potreba i problema preduzetnica.**

Preporuke za unapređenje poslovne klime

- **Potrebno je promovisati preduzetništvo u obrazovnim institucijama ali i u široj javnosti**. To se može učiniti preko različitih aktivnosti: *gostovanje predstavnika/ca udruženja preduzetnika/ca, u školama*;*izrada kataloga s primerima ženskog preduzetništva i njegovo distribuiranje u srednjim školama, na fakultetima, u NSZ*; *medijska promocija preduzetništva žena s primerima uspešnih preduzetnica*.
- **Potrebno je preko različitih medija – interneta,** štam**panog materijala, brošura i sl. objasniti korake u započinjanju samostalnog posla i dostupne oblike podrške nakon osnivanja**. Štampane materijale bi trebalo deliti na mestima gde bi ženama bili vidljivi (npr. u „ženskoj štampi" lokalnog ili nacionalnog tiraža).
- **Potrebno je unaprediti pravno okruženje u kom se odvija poslovanje, odnosno pojednostaviti pravne procedure** (manji broj propisa, manji broj potrebnih dokumenata, kraći rokovi za obavljanje administrativnih poslova i ispunjavanje obaveza, manji troškovi i sl.) koje su značajne za različite aspekte i faze preduzetništva

Preporuke za unapređenje održivosti ženskih preduzeća/preporuke institucijama koje pružaju podršku

- Obezbediti ex post nefinansijsku podršku, na primer savetodavne usluge iz raznih oblasti poslovanja (marketinga i računovodstva).
- Podstaći žene da pokreću biznise u produktivnijim sektorima privrede.
- Razmotriti promenu uslova za kredite Fonda za razvoj.
- Obezbediti personalizovaniji pristup upravljanju kreditima.
- Uporedo s kreditom obezbediti mehanizme nefinansijske podrške preduzetništvu (npr. stručne, besplatne konsultacije sa ekspertima za računovodstvo, bankarske usluge, marketing, poreze).
- Veća povezanost NSZ i FRS a bi potencijalnim klijentima mogla da obezbedi više rešenja za probleme započinjanja sopstvenog biznisa (npr. praksa iz Finske).

Preporuke u cilju uspostavljanja usklađenosti porodičnog i profesionalnog života preduzetnica

Potrebno je unaprediti usluge za brigu o porodici kako bi se omogućilo ženama sa decom da se lakše upuste u preduzetništvo. To je moguće učiniti na različite načine:

- subvencionisanje korišćenja obdaništa za nezaposlene majke koje su u procesu započinjanja samostalnog posla.

- obuke za preduzetnike/ce koji žele da pokrenu poslovni poduhvat u području brige o deci**.**

ZAKLJUČAK

Žene U Srbiji suočavaju se s brojnim poteškoćama u započinjanju i vođenju biznisa. Iako su mnoge obrazovane, njihovi izgledi za karijeru su ograničeni u većoj meri u odnosu na njihove muške kolege. Razlozi za to uglavnom leže u ukorenjenim stereotipima, nemogućnostima usklađivanja poslovnih i porodičnih obaveza. Ženama u Srbiji glavnu poteškoću za započinjanje biznisa predstavlja nedostupnost povoljnih uslova finansiranja. One koje se pak upuste u preduzetničke vode, uglavnom se opredeljuju za biznise skromnijih razmera. Obično ulaze u posao bez previše rizika (trgovina i usluge) i cilj im je da obezbede pristojne uslove života i zadovolje potrebe porodičnog budzeta. Samo retke imaju veće ambicije.

Zaključak je da je društvu neophodno više preduzetnika i da najveći potencijal za nove kandidate leži u ženskoj populaciji. Preoruka je da sekontiunirano podržava i promoviše žensko preduzetništvo, i to kroz nove razvojne programe, prjekte i slično. Kreativni i preduzetnički potencijali žena su latentni izvori ekonomskog rasta i novih radnih mesta i kao takvi trebali bi se dodatno osnaživati. Možda treba doneti i posebnu Strategiju za razvoj ženskog preduzetništva.

.....

LITERATURA

1. Avlijaš, S., Babović, M., Vladisavljević, M., Popović-Pantić, S**.,** ***Najvažnij nalazi i preporuke iz studije o preduzetništvu žena u Srbiji i rodne analize odabranih državnih mera za podršku preduzetištvu,*** Un Women, Beograd, 2012
2. Allen, I. E., Elam, A., Langowitz, N., Dean, M. (2007): ***"Report on Women and Entrepreneurship"***, Global Entrepreneurship Monitor, Babson, London
3. Avolio, B. E. (2011): "***A Methodological Problem Associated with Researching Women Entrepreneurs",*** Journal of Women's Entrepreneurship and Education, No. 1-2, str: 9-25.
4. Babović, M. (2010***): Rodne ekonomske nejednakosti u komparativnoj perspektivi: EU i Srbija***, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, SeConS, Beograd
5. Babović, M. (2007): ***Položaj žene na tržištu radne snage u Srbiji***, UNDP, Beograd
6. Babović, M., Vuković, O. (2008): Žene na selu kao pomažući članovi poljoprivrednog domaćinstva: ***položaj, uloge i socijalna prava***, UNDP, Beograd
7. Blagojević, M. (2002): „Žene i muškarci u Srbiji 1990-2000: urodnjavanje cene haosa", u Bolčić, S., Milić, A. (ur.) Srbija krajem milenijuma: razaranje društva, promene i svakodnevni život, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd,
8. Bolčić, S. (2008***): „Preduzetnici i preduzetničke firme u Srbiji 1992-2000. godine",*** u: Vujović, Sreten (ur.): Društvo rizika, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu,

9. Bolčić, S. (2006): ***"Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih",*** u: Tomanović, Smiljka (ur.), Društvo u previranju, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd,
10. Cvejić, S., Babović, M., Vuković, O. (2009): ***Mapiranje socijalnih preduzeća u Srbiji, Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) Srbija***, Beograd
11. EC, OECD, European Training Foundation, EBRD (2009): ***Progress in the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in Western Balkans,*** SME Policy Index 2009, OECD
12. Đurić, Z., (2015): ***Menadzment porodičnog biznisa,*** Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd,
13. Loza, E. (2011): ***„Female Entrepreneurship Theory: A Multidisciplinary Review of Resources",*** Journal of Women's Entrepreneurship and Education, No. 1-2,
14. Milić, A. (1994): Žene, politika, porodica, Institut za političke studije, Beograd
15. Republički zavod za statistiku (2011): ***Anketa o radnoj snazi, april 2011, Saopštenje***, Beograd
16. Unija poslodavaca Srbije, ***Procena okruženja za žensko preduzetništvo u Republici Srbiji***, Beograd, 2013.

WOMEN›S ENTREPRENEURSHIP AS AN IMPORTANT LINK-SERBIAN SOCIAL DEVELOPMENT NEEDS AND OPPORTUNITIES FOR CHANGE

SUMMARY

One of the possible directions of development, which is only in the last decade has been recognized as an important untapped source of economic growth is the development of women's entrepreneurship. Women's entrepreneurship is a reality and one of the main factors that contribute to the development of the economy in many countries, including Serbia. Political and economic changes in the past have created the possibility for women to found companies and manage them. One possibility that is increasingly used today in countries with developed market economy, women control more than 30% of the total number of companies. Women's entrepreneurship is quickly spreading around the world. Generations of women in Serbia, as distinct heritage and education contribute to their environment and express very encouraging signs of entrepreneurial spirit. The importance of women for economic development in Serbia, opposes traditional attitude that men are carriers of economic change, and that women are passive or excluded from these flows. In our conditions, women entrepreneurs usually starts "out of necessity", unemployment, low income, the need to support family, poverty. However, what is not and should not be the only survival strategy. Whatever the initial motives, those women who engage in entrepreneurship are already in some way special and different. They simply have the courage to take action. Entrepreneurs who are conscious and successful, can become promoters of a different development model than the one that is currently dominant. Any State which follows the European and world trends, understand the meaning and contribution of women's entrepreneurship economy. Such a state recognizes that the active involvement of women in economic life, in decision-making processes at the enterprise level, companies, corporations, as well as at the level of institutions, such as state, chambers of commerce and associations of entrepreneurs, delivers economic progress, and therefore a better life.The impression is that the support for women entrepreneurship largely unsupervised, it is lacking synergy and coordination of holders of activities, and that the sustainability of many activities disappears completion of donor programs. In Serbia, the women decide to open businesses usually "out of necessity", while in developed countries do so because they have a good opportunity to realize their business ideas. Some in Serbia in the near future women open businesses because they have a good opportunity to realize their business ideas.

Keywords: *women, entrepreneurship, management, development.*

Nenad KODRIĆ,
Opulento d.o.o., Zagreb, Hrvatska

OBRAČUN PDV-a KOD DROP SHIP NAČINA POSLOVANJA

SAŽETAK RADA

Razvojem interneta i prisutnosti društava na virtualnom prostoru, došlo je do razvoja potražnje tržišta za novim načinima poslovanja u elektroničkoj trgovini. Jedan od njih je i drop ship način poslovanja. Najveća razlika između dropshippinga i standardnog načina prodaje putem interneta nalazi se u činjenici da kod dropshippinga društvo ni u jednom koraku ne dolazi u kontakt sa robom koju prodaje. To znači da kad posrednik prodaje proizvod, naručuje ga od treće strane (prodavatelja) koji proizvod šalje direktno krajnjem kupcu. Cilj ovog rada je definirati proces dropshippinga te s obzirom na potpunu nedefiniranost navedenog modela od stane zakonodavstava u RH dati moguće prijedloge za oporezivanje. Prijedlozi koje će dati ovaj rad mogli bi koristiti kao poticaj struci za daljnje istraživanje i ujedno biti apel Zakonodavcu na definiranje ovog sve prisutnijeg načina poslovanja.

Ključne riječi: *Internet, posredovanje, drop shipping, oporezivanje, porez na dodanu vrijednost.*

1. UVOD

U zadnjih nekoliko godina i u Hrvatskoj se počeo razvijati segment poslovanja u svijetu pozantiji kao Dropshiping. Budući da je teško odrediti kada je drop ship način poslovanja točno započeo, neki izvori navode 2006. godinu, kada je Chinavasion Wholesale Co. Ltd. objavilo da je u rad puštena online trgovina (online ordering platform - China Electronics Wholesale).1 **Tom razvoju u RH pridonjelo je značajno prisutstvo pravnih subjekata na društvenim mrežama, odnosno povećanje broja korisnika istih, pa su tako i pojedini poduzetnici uvidjeli mogućnost razvoja zbog rastućeg i sve većeg broja potencijalnih kupaca.**

Cilj ovog rada je definirati proces dropshippinga te s obzirom na potpunu nedefiniranost navedenog modela od stane zakonodavstava u RH dati mogući prijedlog oporezivanja. Taj prijedlog mogao bi koristiti kao poticaj struci za daljnje istraživanje i apel Zakonodavcu na definiranje istog.

1 www.prweb.com preko www.en.wikipedia.org

U radu će**mo se fokusirati na društvo „posrednika", kao pravnu osobu registriranu prema propisima RH koja obavlja gospodarsku djelatnost i proces gledati iz njegovog aspekta. S druge strane događa se proces u kojem fizička osoba dalje nastupa u svoje ime, gdje prema važećim propisima snosi odgovarajuća davanja, ovisno o vrijednosti robe koja je predmetom posla sukladno carinskim propisima (potrebno napomenuti radi dobivanja širine slike i završetka cijelog procesa).**

2. DROPSHIPPNIG KAO NAČIN POSLOVANJA

Internet omogućava da se na različite načine, iz udobnosti vlastitog doma, zaradi novac. Jedna od takvih ideja je i dropshipping. To je oblik online prodaje gdje krajnji kupac posredniku plaća za proizvod, a posrednik njegove datelje prosljeđuje proizvođaču ili veletrgovcu - dropshipperu (putem online prodavaonica), koji onda taj proizvod dostavlja direktno krajnjem kupcu (slika 2). U tom procesu posrednikova zarada je razlika u cijeni koju mu je platio kupac i veleprodajne cijene proizvoda koju je nakon prodaje platio proizvođaču ili veletrgovcu. Kada takav način poslovanja smjestimo u naše okruženje možemo zaključiti da je osnovni predmet poslovanja takvog društva *posredovanje* prilikom kupnje robe između inozemnih online prodavaonica (preko dostupnih internet servisa) kao prodavatelja i kupaca s područja Republike Hrvatske.

Pokretanje dropshipping poslovanja prilično je jednostavno i ne zahtjeva puno resursa. Nakon registracije društva, vrlo je važno pronaći i uspostaviti odnos sa dropshipperima, koji mogu biti sami proizvođači, ali i veletrgovci, ovisno o tome što društvo posrednik planira nuditi svojim kupcima. Taj odnos je prilično bitan, jer o njemu ovisi cijelokupno poslovanje posrednika. To znači da su posrednici u potpunosti odgovorni svojim kupcima i ne mogu se pozivati na tuđe greške. Oni moraju voditi brigu o kupcima i rješavati sve nastale probleme i zato im u potpunosti odgovara pojam posrednika između dobavljača i krajnjih kupaca.

Ovakav oblik online prodaje koriste mala društva jer mogu prodavati proizvode bez da vode brigu o uvozu, skladištenju, pakiranju, dostavi i sl., jer ni u jednoj fazi procesa ne dolaze u kontakt sa robom. Umjesto brige o tom djelu poslovanja društva posrednici mogu se fokusirati na marketing, povećanje prodaje i ostale funkcije zadovoljstva kupaca.[2]

2.1. DEFINIRANJE PROCESA – KAKO DROPSHIPPING FUNKCIONIRA

Društva posrednici putem svojih online prodavaonica (eng. eCommerce website) kupcima izlažu ideje za kupnju. Potencijalni kupci odabiru neke od

[2] www.onlinetrziste.com

oglašenih proizvoda, naručuju proizvod i uplaćuju na račun posrednika iznos temeljne cijene proizvoda. Temeljna cijena je ona definirana od strane posredničkog društva, odnosno nabavna cijena uvećana za posredničku proviziju. Konkretno za uplatu od strane kupca u vrijednosti 100 kn, dio od 80 kuna odnosi se na temeljnu cijenu robe oglašene u web prodavaonici, a preostali iznos od 20 kuna predstavlja posredničku proviziju Društva. Nakon toga posrednici kod svojih partnera naručuju proizvod za račun kupaca. U praksi iz aspekta posrednika proces izgleda ovako:

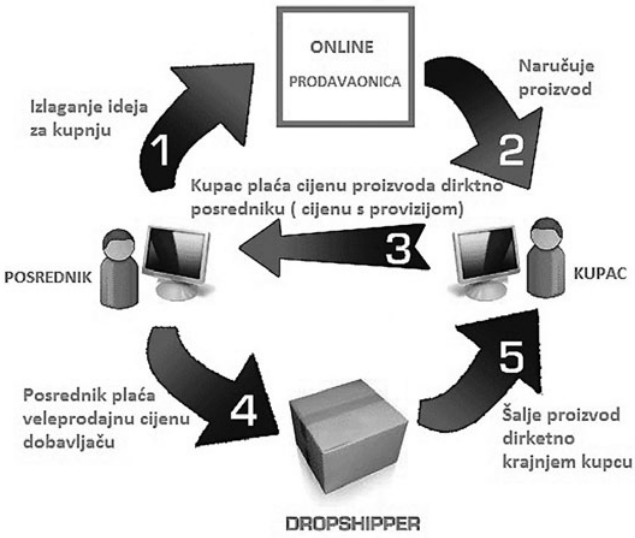
Slika 1. Proces dropshippinga

IZVOR: https://www.chinavasion.com/wholesale-dropship

U prvom koraku kupac kupuje proizvod po maloprodajnoj cijeni u iznosu 100 USD. Zatim posrednik taj proizvod kupuje kod dobavljača (dropshippera) te mu plaća veleprodajnu cijenu od 80 USD. U trećem koraku dropshipper šalje proizvod krajnjem kupcu, prema podacima dobivenim od posrednika, a posrednik zadržava razliku u cijeni od 20 USD kao naknadu za obavljeno posredovanje.

Cjelokupni proces dropshippinga možemo i prikazati putem sljedeće slike.

Slika 2. Kako dripshipping funkcionira



IZVOR: Izrađeno prema www.how-to-build-a-website.co.uk/drop-shipping-home-business

Tek po zaprimljenoj uplati na svoj transakcijski račun, Društvo kao posrednik, posreduje pri kupnji za račun svojih klijenata. Pri tome se mora istaknuti da robu koja je bila predmetom kupnje posrednik nema priliku neposredno niti preuzeti pa čak niti vidjeti. Znači, nakon obavljenog posredovanja isporuka kupljene robe od strane prodavatelja izvršava se izravno na adresu kupca.

2.2. PREDNOSTI I NEDOSTACI DROPSHIP NAČINA POSLOVANJA

Kada netko vodi online prodavaonicu koja nudi samo proizvode koji se šalju putem drop shipp načina poslovanja, ne treba voditi brigu o inventaru prodavaonice, održavanju ili nabavi zaliha. Sve što mora raditi je uzimati narudžbe, prodavati proizvode i pristojno zarađivati.[3] Kao prednosti navedenog modela mogli bi izdvojiti sljedeće[4]:

- Ne zahtjeva nikakvo ulaganje u inventar (niska kapitalna ulaganja)
- Nije potrebno ulaganje u nabavu proizvoda, odnosno zaliha, jer kod ovog modela posrednik proizvod prvo proda, zatim ga naručuje i plaća
- Nije potrebno ulaganje u skladišni prostor, jer se proizvod nalazi kod proizvođača ili veletrgovca koji ga šalje kupcu

[3] www.mywifequitherjob.com/why-dropshipping-isnt-as-easy-and-simple-as-you-think

[4] www.onlinetrziste.com/2012/09/zarada-na-internetu-sa-dropshipping-prodajom-proizvoda

- Dropshipping omogućuje posrednicima da putuju i rade, a online posao prodaje ne trpi zbog toga (za vođenje posla potreban laptop sa internet vezom)
- Puno je lakše prilagođavanje potrebama tržišta, jer društvo nema zalihe, pa može vrlo brzo odgovoriti na zahtjeve promjene asortimana
- Posrednici uživaju u razvijenoj infrastrukturi svojih dropshippera (skladište, transport, pakovanje, isporuka i ostalo) što im značajno smanjuje troškove.

Međutim, predobro zvuči da bi bilo istinito. U teoriji dropshipping zvuči kao odlična ideja iz razloga početničke jednostavnosti, no kad se malo zagrebe ispod površine, postane očito zašto taj način poslovanja i nije baš tako divan.[5] Kao nedostatke navedenog modela mogli bi izdvojiti sljedeće:

- Kupac može naručiti i platiti nešto što dropshipper nema na zalihi. Ako se navedeno dogodi više puta, u pitanje može doći posrednikova reputacija
- Postoji mogućnost da kupac dobije nešto što nije naručio, a prema ovom načinu poslovanja kupac će kriviti posrednika, jer je on za njega dobavljač
- Posrednik prodaje stvari koje nikad nije vidio, što u konačnici može izazavati problem
- Budući da je većina transakcija vezana uz kreditne kartice, postoji mogućnost za prijevaru
- Nepouzdani i loši partneri mogu biti pogubni za društvo, odnosno najvažnij su za uspjeh društva, stoga je prilično bitno ne pogriješiti u odabiru partnera6
- Posrednici neće uvijek dobiti najnižu cijenu, budući da najčešće naručuju pojedinične artikele
- Dropshipping može biti prava logistička noćna mora. Posrednik u isto vrijeme mora pratiti sve narudžbe, brinuti o tome da li su partneri izvršili isporuku, da li sve dolazi na vrijeme, da li roba kasni, gdje je pošiljka zapela i slično.
- Informacije u današnje vrijeme putuju prilično brzo, zato kada nešto pođe po krivu društvo treba biti spremno reagirati na vrijeme, kako se ne bi proširio loš glas.7
- Kako odrediti datum isporuke koji bi trebalo navesti na računu krajnjem kupcu

---

5 op.cit. www.mywifequitherjob.com

6 www.ecommercefuel.com/drop-shipping-problems

7 op.cit. www.mywifequitherjob.com

- Budući da se cijelo poslovanje temelji na računalu i internetu, vrlo je važna i razina informatiče pismenosti krajnjih kupaca, što može uzrokovati određene probleme u poslovanju
- Postoji mogućnost da je dropshipper fizička osoba iz inozemstva, pa se postavlja pitanje kojim dokumentom posrednik može opravdati nastali ulazni trošak.

3. OBRAČUN PDV-a KOD DROP SHIP NAČINA POSLOVANJA

Za opisani način poslovanja (nažalost) može se pronaći jako malo zakonskih / pod zakonskih propisa primjenjivih za ovaj slučaj jer je opisani način poslovanja prilično nov (ali sve prisutniji) za poslovne subjekte s područja Republike Hrvatske. Također, stručna literatura i članci o navedenoj vrsti poslovanja prilično su oskudni.

Kao što je već navedeno, jasna je razlika tko je proizvođač, veletrgovac, dropshipper, posrednik, odnosno krajnji kupac. Kako proizvođač proizvodi proizvod, može biti i veletrgovac, a ujudno i onaj (dropshipper) koji će pakirati i slati proizvod direktno krajnjem kupcu, posrednik je taj koji po nalogu kupca obavi transkaciju i dostavlja podatke. U suštini to je bitno jer je njegova zarada razlika u cijeni (provizija) koju je prihvatio platiti krajnji kupaca za uslugu narudžbe.

S obzirom na navedeno, razvidno je da posrednik *ne vrši isporuku dobara* prema članku 10. stavku 1. i 2. Pravilnika o PDV-u[8] jer ne dolazi u kontakt sa robom, dok bi se djelomično mogao primijeniti stavak 3. istog članka. Problem primjene stavka 3. leži u ranije opisanoj činjenici da kupac na žiroračun posrednika uplaćuje puni (bruto) iznos (za robu i proviziju), pa samim time posrednik ne može izdati račun samo za proviziju. To bi značilo da posrednik nije odgovoran za uvoz robe.

Ulazni računi inozemnih online prodavaonica/dropshippera (koji su plaćeni kreditnim karticama ili putem Paypal-a – način plaćanja gdje je račun vezan za kreditnu karticu, odnosno žiroračun) razmijenjuju se elektroničkim putem na kojima je vidljiva adresa slanja (krajnjeg kupca).

Kako je suština poslovanja, zarada od provizije, ovaj je poslovni model najsličniji **posebnom postupku oporezivanja**, koji je definiran kod turističkih agencija[9], gdje se PDV računa na maržu, a razlika u cijeni predstavlja bruto maržu iz koje se preračunatom stopom računa iznos PDV-a. Iz navedene poveznice proizlaze sljedeće sličnosti primjenjive u promatranom slučaju:

8 Narodne novine, br. 79/13, 85/13-ispravak, 160/13, 35/14, 157/14

9 Zakon o PDV-u, Narodne novine, br 73/13, 99/13, 148/13, 153/13, 143/14

- Ulazni troškovi (naručena roba) navode se na izlaznom računu zajedno sa provizijom u **bruto iznosu** (iznos koji kupac uplaćuje na žiroračun posrednika)
- Posebno se **ne iskazuje** osnovica i iznos obračunatog PDV-a na maržu
- Na dnu računa mogla bi se navesti **napomena** o *Posebnom postupku oporezivanja*
- Kupcu se šalje takav račun
- Za računovodstvo se osigurava **dodatak / obračun** na kojem je vidljiv iznos ulaznog troška te iznos bruto marže sa izračunom osnovice te obveze PDV-a
- Na isti način kao i kod agencija, kupac iz računa ne vidi iznos provizije, koja predstavlja **poslovnu tajnu posrednika**
- Posrednici naručuju kod dobavljača - dropshipera, što predstavlja ulazni trošak, kod kojeg **nema priznavanja pretporeza**
- Iz tog razloga se na izlaznom računu ne obračunava PDV na robu (na ulazni trošak – budući da nema uvoza), nego samo na razliku u cijeni.

Prema navedenom, bit stvari je da posrednici obavljaju samo dio posla za krajnje kupce, odnosno nekoliko koraka u cijelom procesu naručivanja proizvoda iz online prodavaonica, te posrednici nisu imali namjeru doći u kontakt sa robom. To je ono što ih razlikuje od ostalih tradicionalnih online prodavaonica ili čak i uvoznika.

Vratimo se sad na primjer s početka definiranja procesa dropshippinga. Razlika u cijeni koja je ostala posredniku iznosi 20 kuna. Posrednik kupcu šalje račun s opisom proizvoda koji je naručio i iznosom 100 kuna (bez iskazanog PDV-a), jer mu je kupac toliko i pristao platiti. Zatim radi obračun gdje je 20 kuna bruto zarada te preračunatom stopom 20% dolazi do obveze PDV-a u iznosu 4 kune. Ostatak od 16 kuna neto je posrednikova zarada.

4. MOGUĆA OGRANIČENJA PONUĐENOG MODELA OPOREZIVANJA

Budući da naručena roba dolazi poštom na fizičku osobu (kupca) u RH, carinarnica po službenoj dužnosti i prema važećim propisima može zaračunati PDV i eventualnu carinu. To je još jedan od razloga da posrednik PDV obračunava samo na maržu, jer bi u suprotnom postojala vjerojatnost da dođe do dvostrukog oporezivanja.

Ako se na stvari pogleda malo dugačije, moglo bi se postaviti pitanje, tko je vlasnik naručene robe. Za krajnjeg kupca, kao što je već navedeno, posrednik je dobavljač i onaj kojeg će pitati u slučaju nekih nedostaka. No budući da roba u Hrvatsku dolazi poštom i glasi na fizičku osobu, koja je primarni naruči-

telj, postavlja se pitanje kako da se odabere bilo koji dugi model oporezivanja osim ovog s provizijim. Jer ako gledamo stvar na način da je posrednik vlasnik robe, samo zato što je naručuje i vrši plaćanje, kako će se obaviti postupak uvoza, kada nigdje neće biti zabilježen posrednik kao vlasnik, odnosno nikad neće doći u kontakt sa robom.

U prilog specifičnosti dropshippinga kao online načina poslovanja, odnosno obračuna PDV-a u navedenom načinu poslovanja govori i činjenica da se ni porezna uprava nije još ozbiljno pozabavila sa donošenjem mišljenja o navedenom problemu.

5. ZAKLJUČAK

Mogućnost za rad od kuće, vlastito raspoređivanje radnog vremena i pritom pristojno zarađivanje, nešto je što mnogi žele. Razvojem Interneta to je i omogućeno, samo je pitanje kako su pojedninci sposobni iskoristiti ponuđene mogućnosti. Da su neki dobro spoznali i iskoristili mogućnosti dokazuje razvoj dropshippinga, poslovnog modela kod kojeg kupac plaća posredniku za proizvod, a on njegove detalje prosljeđuje dropshipperu, koji onda taj proizvod šalje direktno krajnjem kupcu.

Budući da je razlika u cijeni zarada koju posrednik ostvaruje, a s obzirom na suštinu posla koju posrednik obavlja za kupca, logično je da ta razlika predstavlja osnovicu za obračun PDV-a, koja se računa preračunatom stopom.

Kako dropshipping postoji već skoro 10 godina, a u Hrvatskoj je prisutan tek kraće vrijeme, velika je vjerojatnost će se još razvijati, a time i pobuditi interes kod zakonodavca da jasno definira način obračuna PDV-a.

S druge pak strane, postoji mogućnost da drop ship način poslovanja počne stagnirati, jer realno taj način poslovanja omogućuje pojedincima (posrednicima) da zarađuju jer su mrvicu sposobniji u korištenju Interneta od (svojih) krajnjih kupaca.

.....

LITERATURA

1. Pravilnik o PDV-u, *Narodne novine, br. 79/13, 85/13-ispravak, 160/13, 35/14, 157/14*
2. www.chinavasion.com
3. www.ecommercefuel.com
4. www.en.wikipedia.org
5. www.how-to-build-a-website.co.uk
6. www.mywifequitherjob.com
7. www.onlinetrziste.com
8. www.prweb.com
9. *Zakon o PDV-u, Narodne novine, br 73/13, 99/13, 148/13, 153/13, 143/14*

VAT TAXATION IN DROPSHIP WAY OF TRADING

SUMMARY

The development of the Internet and the presence of companies in the virtual space, has led to developement in the market demand for new business ways and methods in electronic trade. One of them is a dropshipping business model. The biggest difference between dropshipping and standard way of selling via Internet is the fact that retailer is selling items that were never physically seen in person. This means that when retailer is selling a product, he buys products individually from a wholesaler and wholesaler ships it directly to the customer. The aim of this paper is to define the process of dropshipping and to provide possible suggestions for taxation. The suggestions, that this article will give, could be used as an incentive for further research and also can be a call to the legislator to define the ever-present way of this bussines model.

Key words: *Internet, retail, drop shipping, taxation, value-added tax.*

Tajana KRAMAR ŠANDL,
Krako-Revizija d.o.o. za reviziju, računovodstvo i porezno savjetovanje, Zagreb, Hrvatska
Ksenija KRAMAR,
Krako-Revizija d.o.o. za reviziju, računovodstvo i porezno savjetovanje, Zagreb, Hrvatska.[1]

PRAVI I LAŽNI (KVAZI) TROSTRANI POSAO U SUSTAVU PDV-a

SAŽETAK RADA

Od ulaska Hrvatske u Europsku uniju (dalje: EU) 2013. godine trostrani posao je oblik transakcije koja poslovnim subjektima pričinjava mnogo problema. Kada je riječ o dvostranom poslu, nema previše dilema, s jedne strane imamo prodavatelja, s druge strane kupca, te su transakcije među njima u poslovnom svijetu jasnije. Kod trostranog posla2 javljaju se tri različita porezna obveznika iz tri različite zemlje članice EU, pri čemu su dobra dostavljena direktno od prvog poreznog obveznika zadnjem poreznom obvezniku. Namjena stručnog rada je objasniti što je trostrani posao, te koje su razlike između trostranog posla i tzv. lažnog (kvazi) trostranog posla, što ćemo čitateljima pokušati objasniti na primjerima iz prakse. Također, čitatelje ćemo upoznati sa obavezama koje trebaju ispuniti kada je riječ o trostranom poslu, odnosno o poreznim propisima koji vrijede kada se radi o trostranom poslu.

Ključne riječi: *trostrani posao, lažni trostrani posao, PDV, obrasci, porezni propisi*

1. ŠTO JE TROSTRANI POSAO?

Prema članku 10. Stavak 1. Zakona o porezu na dodanu vrijednost3 (dalje: ZPDV) trostrani posao je transakcija koju tri različita porezna obveznika iz tri različite države članice zaključe za ista dobra koja su prevezena od prvog isporučitelja posljednjem kupcu (poreznom obvezniku ili pravnoj osobi koja nije porezni obveznik, ali je registriran za potrebe PDV-a). Ako su ispunjeni uvjeti o poreznom oslobođenju iz čl. 10. St. 2. ZPDV primjenjuje se pojednostavljeni

[1] Autorice su direktorice u društvu Krako-Revizija d.o.o. za reviziju, računovodstvo i porezno savjetovanje, Zagreb, www.krako-revizija.hr

[2] U poslovnom se svijetu trostrani posao naziva i triangulacija, ABC posao ili trokut posao

[3] Izvor: Zakon o porezu na dodanu vrijednost; Narodne Novine 73/13, 99/13, 148/13, 153/13, 143/14

postupak *(*čl. 141. Direktive 2006/112/EZ4*),* pri čemu na računu mora biti navedena napomena "prijenos porezne obveze – trostrani posao".

2. LAŽNI (KVAZI) TROSTRANI POSAO

Za lažne (kvazi) trostrane poslove ne vrijede odredbe o pojednostavljenju propisane odredbama članka 10. ZPDV[5] i članka 32. Pravilnika o porezu na dodanu vrijednost, prema kojima je uz ispunjenje propisanih uvjeta: da je prvi kupac oslobođen plaćanja PDV-a na stjecanje dobara iz druge države članice, da prvi kupac mora izdati račun drugom kupcu, koji ne smije sadržavati iznos PDV-a, te u kojem se navodi da se radi o trostranom poslu.

O lažnim (kvazi) trostranim poslovima govorimo u slučaju kada u transakciji nije kumulativno ispunjen neki od propisanih uvjeta:

a) da u transakciji sudjeluju tri porezna obveznika i radi se o isporuci istih dobara koja su otpremljena ili prevezena izravno od prvog isporučitelja drugom, odnosno posljednjem kupcu iz jedne države članice u drugu,
b) da su osobe koje sudjeluju registrirane za potrebe PDV-a u tri različite države članice,
c) da prvi kupac nije registriran za potrebe PDV-a u državi članici drugog, odnosno posljednjeg kupca i da on koristi isti porezni identifikacijski broj koji je dao isporučitelju i drugom kupcu,
d) da je isporučitelj ili prvi kupac ili druga osoba za njihov račun otpremio ili prevezao dobra,
e) da drugi, odnosno posljednji kupac koristi PDV identifikacijski broj koji mu je dodijelila država članica u kojoj završava otprema ili prijevoz dobara,
f) da je drugi, odnosno posljednji kupac obveznik plaćanja PDV-a.

Prema tome, **o lažnim (kvazi) trostranim poslovima se radi u slučajevima:**

a) kada su sudionici u povezanoj transakciji iz tri različite države EU, ali se dobro ne otprema direktno od prvog isporučitelja u lancu trećemu u lancu (posljednji kupac), već se dobro otprema prvo drugom u lancu i tek potom trećem, krajnjem kupcu;
b) kada sudionici povezane transakcije nisu iz tri različite države članice EU;
c) kada jedan od sudionika u povezanoj transkaciji nije iz države članice EU (primjerice u povezanoj transkaciji se pojavljuju porezni obveznici iz Švicarske ili Srbije);
d) kada jedan od sudionika u povezanoj transkaciji nije porezni obveznik (primjerice fizička osoba ili mali porezni obveznik);

4 Izvor: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?uri=celex:32006L0112

5 Izvor: Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost: Narodne Novine 79/13, 85/13-ispravak, 160/13, 35/14, 157/14

e) kada su u povezanu transakciju uključena više od tri porezna obveznika iz država članica EU.

2.1. PRIMJER: LAŽNI (KVAZI) TROSTRANI POSAO6 – SUDIONICI POVEZANE TRANSAKCIJE NISU IZ TRI RAZLIČITE DRŽAVE ČLANICE

- hrvatsko poduzeće ABC d.o.o. kupuje dobra od austrijskog poduzeća „C" GmbH;
- poduzeće „ABC" d.o.o. ta dobra prodaje direktno hrvatskom poduzeću „D" d.o.o.;
- poduzeće „C" GmbH ima austrijski PDV identifikacijski broj;
- poduzeće „ABC" d.o.o. ima hrvatski PDV identifikacijski broj;
- poduzeće „D" d.o.o. ima hrvatski PDV identifikacijski broj;
- poduzeće „ABC" d.o.o. kupuje dobra od poduzeća „C" GmbH u skladu sa transportom klauzulom FCA Beč i prodaje ih poduzeću „D" d.o.o. u skladu sa prijevoznom klauzulom FCA7 Beč8;
- kupoprodajna transakcija između ova tri poduzeća odvija se na dan 03.07.2014. godine
- poduzeće „D" d.o.o. organizira prijevoz dobara iz Austrije u Hrvatsku
- poduzeće „C" GmbH izdaje račun sa danom 15.07.2014. godine poduzeću „ABC" d.o.o. na iznos od 24.500,00 EUR bez PDV-a;
- poduzeće „ABC" d.o.o. prima račun od poduzeća „C" GmbH 18.07.2014. godine;
- poduzeće „ABC" d.o.o. 18.07.2014. godine zaračunava poduzeću „D" d.o.o. isporuku dobara u iznosu od 204.000,00 kn (27.200,00 EUR; ST HNB = 7,50) i na tu vrijednost isporuke obračunava 25% hrvatskog PDV-a u iznosu od 51.000,00 kn (6.800,00 EUR), te je ukupni iznos računa zajedno sa hrvatskim PDV-om 255.000,00 kn (34.000,00 EUR).

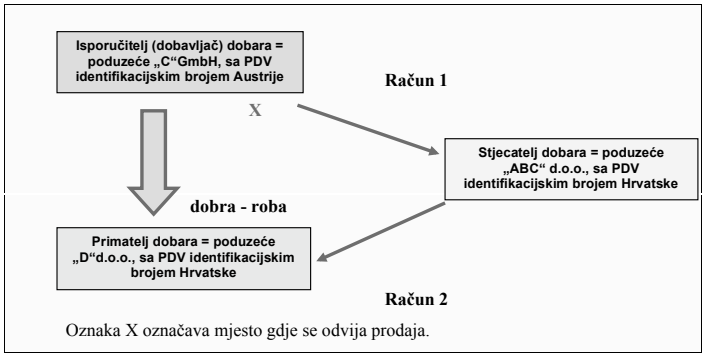
---

6 Izvor: http://www.mtskupina.si/ddv-in-tristranski-posli/ - prilagođeno

7 Izvor: PDV na primjerima iz prakse, Ksenija Kramar, ovlašteni porezni savjetnik, Računovodstvo i porezi u praksi, 9/2013

8 FCA (Free carrier - Franko prijevoznik, imenovano mjesto isporuke)
- *'franko prijevoznik' znači da prodavatelj isporučuje robu prijevozniku ili kakvoj drugoj osobi koju je imenovao kupac, u prodavateljevim prostorijama ili na nekom drugom naznačenom mjestu;*
- *osnovne obveze prodavatelja: snositi sve troškove i rizik za robu za robu sve do trenutka njezine predaje prijevozniku ili drugoj osobi (npr. špediteru);*
- *osnovne obveze kupca: platiti cijenu prema kupoprodajnom ugovoru i snositi sve troškove i rizik za robu (troškovi transporta i osiguranja robe) od trenutka kada je roba isporučena prijevozniku ili špediteru;*

Slika 1: LAŽNI (KVAZI) TROSTRANI POSAO – sudionici povezane transakcije nisu iz tri različite države članice



PDV tretman transakcije poduzeća „ABC" d.o.o.:

U ovom primjeru nisu ispunjeni svi propisani uvjeti trostranog posla, jer su dva sudionika u povezanoj transakciji iz iste države članice EU, pa se ovdje radi o lažnom (kvazi) trostranom poslu koji se ne oporezuje kao trostrani posao koji zadovoljava sve propisane uvjete. Temeljem transportne klauzule FCA Beč, poduzeće „ABC" d.o.o. raspolaže s robom kao vlasnik dobara u Beču, jer prijevozna klauzula FCA Beč znači, da su svi troškovi i rizici u vezi s robom prenijeti na kupca tada kada je roba isporučena prijevozniku. Obzirom da je poduzeće „ABC" d.o.o. prodalo robu po paritetu FCA Beč hrvatskom kupcu „D" d.o.o., transakcija je izvršena u Austriji, a ne u Hrvatskoj, te bi se zbog ove transportne klauzule poduzeće „ABC" trebalo informirati da li se je dužno registrirati za potrebe PDV-a u Austriji. Kako bi se izbjegao postupak registracije za potrebe PDV-a u Austriji, bilo bi bolje da poduzeće „ABC" d.o.o. izvrši stjecanje robe u Hrvatskoj i tada je proda poduzeću „D" d.o.o. u Hrvatskoj. Navedeno znači, da prijevoz mora organizirati ili isporučitelj robe, dobavljač „C" GmbH ili stjecatelj dobra poduzeće „ABC" d.o.o. ili treća osoba (primjerice prijevoznik) za račun isporučitelja dobara ili za račun stjecatelja. Kopiju prijevoznog dokumenta poduzeće „ABC" će dobiti od poduzeća „D" d.o.o., ali taj dokument je samo dokaz da je poduzeće „A" preuzelo robu u Hrvatskoj.

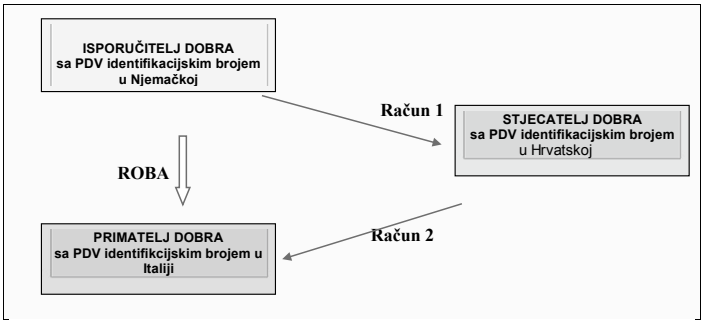
U ovom slučaju nema dvojbe da je završetak prijevoza robe u Hrvatskoj, ali je problem u činjenici da je poduzeće „ABC" d.o.o. prodalo robu hrvatskom kupcu na teritoriju Austrije, a ne na teritoriju Hrvatske. Zato je bolje, da poduzeće „ABC" promijeni prijevoznu klauzulu, na način da izvrši stjecanje dobra u Hrvatskoj i tada u Hrvatskoj proda tu robu kupcu „D" d.o.o. u Hrvatskoj. U tom slučaju će „ABC" d.o.o. obračunati hrvatski PDV na stjecanje dobara iz EU i izvršiti obračunsko plaćanje PDV-a, te u sljedećem koraku prodati robu poduzeću „D" d.o.o. s obračunatim hrvatskim PDV-om. Prema navedenom, „ABC" d.o.o. mora promijeniti prijevoznu klauzulu iz FCA Beč u koju drugu prijevoznu klauzulu.

3. OPOREZIVANJE TROSTRANIH POSLOVA

3.1. PDV I TROSTRANI POSLOVI[9]

Pravi trostrani poslovi su povezane transakcije u kojima sudjeluju tri porezna obveznika. Sva tri porezna obveznika registrirana su za potrebe PDV-a, svaki u svojoj državi članici. **Isporučitelj** dobra iz jedne države članice izdaje račun za isporuku dobra unutar EU **stjecatelju** dobra u drugoj državi članici za dobro koje se direktno otprema ili prevozi **primatelju** dobra u trećoj državi članici.

Slika 2: Pravi trostrani posao (promet robe unutar EU između tri porezna obveznika iz Njemačke, Hrvatske i Italije)



Ukoliko su zadovoljeni svi gore navedeni uvjeti za pravi trostrani posao primjenjuju se PDV oslobođenja. Oslobođenje od plaćanja PDV-a kod trostranih poslova ima značenje prije svega za stjecatelja dobra (drugi u lancu), koji kod trostranih poslova ne obračunava PDV pri stjecanju dobra unutar EU. Sa pozicije isporučitelja dobra (prvi u lancu) i primatelja dobra (treći u lancu) pojednostavljenje nema značajnog utjecaja. Bez obzira, da li su uvjeti za trostrani posao ispunjeni ili ne, isporučitelj dobra postupa sukladno pravilima oporezivanja PDV-om, koji vrijede za isporuku dobra unutar EU. Primatelj dobra postupa sukladno pravilima oporezivanja PDV-om koji vrijede za stjecanje dobra. Stjecatelj dobra stječe dobro od isporučitelja dobra, te kod takvog stjecanja nije obvezan izvršiti samo oporezivanje, jer obvezu obračuna PDV-a prenosi na primatelja dobra (treći u lancu). U skladu sa stavkom 2. članka 10. ZPDV hrvatski stjecatelj, koji izvrši trostrani posao, od takvog stjecanja dobra nije dužan obračunati PDV, pa prema tome ga niti ne priznaje kao pretporez ukoliko ispuni sljedeće uvjete:

- stjecanje dobra u Hrvatskoj je izvršeno od strane hrvatskog stjecatelja (drugi u lancu) sa namjenom daljnje isporuke dobra

[9] Izvor: http://www.mtskupina.si/ddv-in-tristranski-posli/ - prilagođeno

- dobro, koju stekne hrvatski stjecatelj (drugi u lancu), se neposredno šalje ili otprema iz države članice isporučitelja dobra (prvi u lancu) i namijenjena je osobi koja je primatelj daljnje isporuke dobra (drugi u lancu)
- primatelj daljnje isporuke dobra (drugi u lancu) je porezni obveznik ili pravna osoba, koja nije porezni obveznik, registrirana za potrebe PDV-a u Hrvatskoj
- primatelj robe (treći u lancu) je dužan platiti PDV u skladu sa člankom 75. stavak 1. točka 3. ZPDV.

Odredbe Zakona i Pravilnika o PDV-u su usklađena s odredbama Direktive 2006/112/ES. To znači, da trostrani poslovi vrijede za sve članice EU.

3.1. PRIMJER: PRAVI TROSTRANI POSAO

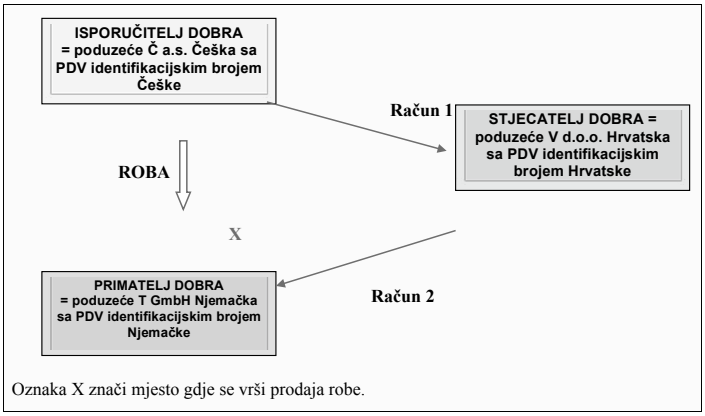
Češko poduzeće Č a.s. prodaje dobra hrvatskom poduzeću V d.o.o.. Poduzeće V d.o.o. kupljena dobra prodaje direktno njemačkom poduzeću T GmbH. Poduzeće Č a.s. Češka ima češki PDV identifikacijski broj. Poduzeće V d.o.o. Hrvatska ima hrvatski PDV identifikacijski broj. Poduzeće T GmbH Njemačka ima njemački PDV identifikacijski broj. Poduzeće V d.o.o. Hrvatska kupuje dobra DDP10 Ochsenfurt (Njemačka), što znači da poduzeće V d.o.o. Hrvatska preuzima dobra od prodavatelja u Njemačkoj. Poduzeće Č a.s. Češka podmiruje sve troškove prijevoza do imenovanog odredišta Ochsenfurt (Njemačka). Isto tako poduzeće Č a.s. Češka podmiruje sve možebitne druge troškove i rizike, koji se mogu pojaviti u svezi s dobrima na putu od njegovog skladišta do imenovanog odredišta Ochsenfurt (Njemačka). Poduzeće V d.o.o. Hrvatska prodaje dobra poduzeću T GmbH Njemačka sa transportnom klauzulom DDP Ochsenfurt (Njemačka). Poduzeće Č a.s. Češka organizira željeznički prijevoz dobara iz Češke u Njemačku. Isporuka dobara izvršena je 06.07.2014. Poduzeće Č a.s. Češka izdaje račun 06.07.2014. poduzeću V d.o.o. bez PDV-a u vrijednosti EUR 101.000,00. Poduzeće V d.o.o. Hrvatska prima račun od poduzeća Č a.s. 15.07.2014. godine. Poduzeće V d.o.o. Hrvatska izdaje račun sa danom 15.07.2014. poduzeću T GmbH Njemačka bez PDV-a u vrijednosti EUR 102.010,00.

---

10 paritet DDP (Delievered duty paid - Isporučeno ocarinjeno, naznačeno imenovano mjesto odredišta)

- *'Isporučeno ocarinjeno' znači da je prodavatelj isporučio kada je robu stavio kupcu na raspolaganje, uvozno ocarinjenu, na dolaznom prijevoznom sredstvu praktično u ili pred skladište kupca ili u imenovano mjesto odredišta.*
- *DDP predstavlja maksimalnu obvezu za prodavatelja.*
- *OSNOVNE OBVEZE PRODAVATELJA: Prodavatelj snosi sve troškove i rizike uključujući carinu, poreze i pristojbe vezane za isporuku robe.*
- *OSNOVNE OBVEZE KUPCA: Kupac je dužan snositi sve rizike za robu od trenutka kada mu je roba stavljena na raspolaganje u mjestu odredišta.*

Slika 3.: Pravi trostrani posao



Oznaka X znači mjesto gdje se vrši prodaja robe.

Obračun PDV-a - poduzeće V d.o.o. Hrvatska:

Temeljem transportne klauzule DDP proizlazi da se prodaja dobara obavlja u prostorima konačnog primatelja dobara u Njemačkoj. Kako posao zadovoljava uvjete za pravi trostrani posao, poduzeće V d.o.o. Hrvatska po stjecanju dobara ne obračunava PDV, te mora dokazati da su dobra nabavljena za daljnju prodaju. PDV obračunava poduzeće T GmbH Njemačka, koje je treći u lancu i konačni primatelj dobra. U našem primjeru, obzirom da prijevoz dobara organizira poduzeće Č a.s. Češka, moguće je da će poduzeće V d.o.o. Hrvatska imati poteškoća u dokazivanju da je dobra steklo s namjenom daljnje prodaje / isporuke. Zato je vrlo važno, da poduzeće V d.o.o. Hrvatska dobije sve potrebne dokumente od poduzeća Č a.s. Češka, koji dokazuju, da su dobra prevezena iz skladišta poduzeća Č a.s. u Češkoj direktno u skladište poduzeća T GmbH u Njemačku. U praksi je uobičajeno da se u ugovoru o kupnji dobara ugovara obveza isporučitelja u vezi sa dostavom transportne dokumentacije stjecatelju. U našem primjeru je dokaz, o prijevozu robe, prijevozna lista CIM (ona je valjana za željeznički transport, za cestovni prijevoz je to CMR). Upravo takav ugovor ima poduzeće V d.o.o. Hrvatska potpisan s poduzećem Č a.s. Češka gdje se navode obveze poduzeća Č a.s. Češka glede slanja svih potrebnih dokumenata o prijevozu robe poduzeću V d.o.o. Hrvatska. U slučaju da poduzeće V d.o.o. Hrvatska ne bi raspolagalo s ispravnim prijevozničkim listom ili prijevozni list ne bi bio ispravno popunjen (npr. manjkaju potpisi prijevoznika ili primatelja robe), dokaz o prijevozu može, sukladno odredbi članka 170. stavak 2. i stavak 3. Pravilnika o PDV-u, osigurati sa Izjavom propisanom odredbom članka o prijevozu robe u drugu državu članicu. U našem primjeru oslobođenje od plaćanja PDV-a na podlozi trostranog posla kod poduzeća V d.o.o. Hrvatska nije sporno jer je poduzeće V d.o.o. Hrvatska primilo svu potrebnu dokumentaciju o prijevozu robe od strane primatelja usluga poduzeća T GmbH Njemačka i od strane isporučitelja usluga poduzeća Č a.s. Češka.

3.2. ISPRAVNOST IZDANIH RAČUNA I POREZNE EVIDENCIJE

3.2.1. Ispravnost „Računa 1" i „Računa 2" sa stajališta poduzeća V d.o.o. Hrvatska

Poduzeće V d.o.o. Hrvatska prima „račun 1" u iznosu 767.600,00 kn (EUR 101.000,00) bez PDV-a od poduzeća Č a.s. Češka. Poduzeće V d.o.o. Hrvatska kontrolira je li primljeni „račun 1" isporučitelja Č a.s. Češka sadrži slijedeće elemente:

- PDV - ID – broj poduzeća Č a.s. Češka
- PDV – ID – broj poduzeća V d.o.o. Hrvatska
- klauzulu koja govori zašto PDV nije obračunat, npr. ne postoji obveza plaćanja PDV po članku 138(1) Direktive 2006/112/ES (poduzeće Č a.s. Češka može navesti i klauzulu u skladu sa češkim PDV zakonodavstvom)

Preporučljivo je da je naziv robe usklađen na svim dokumentima:

- na računu 1 , kojega će primiti poduzeće V d.o.o. Hrvatska od poduzeća Č a.s. Češka
- na računu 2 , koji će izdati poduzeće V d.o.o. Hrvatska poduzeću T GmbH Njemačka, te
- na prijevozničkom dokumentu CIM, koji će u kopiji primiti poduzeće V d.o.o. Hrvatska

Isto tako moramo naglasiti da se u praksi dosta rijetko događa da su nazivi robe potpuno identični na svim dokumentima i to zato jer su dokumenti napravljeni (izdani) na različitim jezicima i sudionici u poslu imaju različite informacijske sustave, koji ne dozvoljavaju velike prilagodbe prema nazivu robe. Međutim, iz cjelokupne dokumentacije o prodaji robe mora biti sigurno da se radi o prodaji te robe. Poduzeće V d.o.o. Hrvatska izdaje „račun 2" u iznosu 775.276,00 kn (EUR 102.010,00) bez PDV-a poduzeću T GmbH Njemačka. Pri izradi računa poduzeće V d.o.o. Hrvatska mora na računu navesti slijedeće:

- PDV-ID broj poduzeća T GmbH Njemačka
- PDV-ID broj poduzeća V d.o.o. Hrvatska
- klauzulu koja govori zašto PDV nije obračunan: trostrani posao oslobođeno plaćanja PDV – prijenos porezne obveze po članku 10. stavak 1. Zakona o PDV-u i članku 141. Direktive 2006/112/ES

3.2.2. Ispunjavanje PDV poreznih evidencija poduzeća V d.o.o. Hrvatska

a) Knjiga U-RA

Primljeni „račun 1" isporučitelja, poduzeće V d.o.o. Hrvatska ne evidentira u knjizi U-RA, a nabavu dobra u iznosu 767.600,00 kn (EUR 101.000,00) bez PDV-a evidentira kao trošak robe u tranzitu.

b) Knjiga I-RA

Poduzeće V d.o.o. Hrvatska evidentira isporuku dobra poduzeću T GmbH Njemačka po „računu 2" u iznosu 775.276,00 kn (EUR 102.010,00) bez PDV-a:

- u stupcu 6 – Iznos (s PDV-om),
- u stupcu 9 – Oslobođene isporuke dobara unutar EU (isporuka u okviru trostranog posla)

c) Obrazac PDV za mjesec srpanj 2014

Isporuka dobra „po računu 2" u iznosu 775.276,00 kn (EUR 102.010,00) bez PDV-a upisuje se u polje I.3. - Isporuke dobara unutar EU.

d) Obrazac ZP – Zbirna prijava za isporuke dobara i usluga u druge države članice Europske unije za mjesec srpanj 2014.

Poduzeće V d.o.o. Hrvatska po „računu 2" izvještava o trostranom poslu u EU u vrijednosti EUR 102.010,00 u mjesečnoj zbirnoj prijavi:

- stupac 8 – Redni broj,
- stupac 9 - Kôd države,
- stupac 10 - PDV identifikacijski broj primatelja bez kôda države),
- stupac 13 - Vrijednost isporuke dobara u okviru trostranog posla.

4. ZAKLJUČAK

Trostrani posao nije toliko kompliciran kao što se čini. Ono što je bitno jest da kod trostranog posla moraju biti ispunjena tri uvjeta i to: da postoje tri različita porezna obveznika, da su oni iz tri različite države članice, te da su dobra prevezena od prvog isporučitelja posljednjem kupcu. Ukoliko nisu ispunjena ta tri uvjeta možemo govoriti o poslovima koji nemaju veze sa trostranim poslom ili o lažnom trostranom poslu.

.....

LITERATURA

1. Zakon o porezu na dodanu vrijednost; Narodne Novine 73/13, 99/13, 148/13, 153/13, 143/14
2. Http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?Uri=celex:32006L0112
3. Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost: Narodne Novine 79/13, 85/13-ispravak, 160/13, 35/14, 157/14
4. Isporuke u nizu i trostrani poslovi u sustavu oporezivanja PDV-om u Europskoj uniji; Ana Slavulj Pavletić, Financije, pravo i porezi 4/13
5. Obračun PDV-a kod stjecanja i isporuke dobara u okviru tzv. trostranih poslova, mr.sc. Ljubica Javor, Porezi, lipanj 2013.
6. Trostrani posao i postupak pojednostavljenog oporezivanja PDV-om; Milivoj Friganović mag.oec, Računovodstvo i porezi u praksi, 6/2013
7. PDV na primjerima iz prakse, Ksenija Kramar, ovlašteni porezni savjetnik, Računovodstvo i porezi u praksi, 9/2013

THE TRIANGULATION AND FALSE TRIANGULATION BUSINESS IN THE VAT SYSTEM

SUMMARY

Since Croatian accession to the European Union (hereinafter: the EU) in 2013. triangulation is a form of transaction that does a lot of problems to a business subjects. When it's about two-sided job, there is not much dilemma, on one side we have the seller, on the other side is the customer and the transactions between them in the business world is more clearly. In the triangulation there are three different taxpayers from three different EU member states, with the goods delivered directly from the first taxpayer to last taxpayer. The purpose of this article is to explain what is the triangulation, and what are the differences between the triangulation and false triangulation. We will try to explain it to readers through some examples. Also, we will try to explain what obligations should be fulfilled in the case of a triangulation and which tax regulations should be applied in the case of a triangulation.

Key words: *Triangulation, False triangulation, VAT, Tax regulations, Tax obligations*

Dijana PERKUŠIĆ,
Sveučilišni odjel za stručne studije, Sveučilište u Splitu, Split, Hrvatska

PRIMJENA METODE REVALORIZACIJE NA NAKNADNO VREDNOVANJE DUGOTRAJNE MATERIJALNE IMOVINE

SAŽETAK RADA

U skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja, Međunarodnim računovodstvenim standardima i Hrvatskim standardima financijskog izvještavanja poduzeća imaju mogućnost izbora računovodstvene politike za naknadno vrednovanje dugotrajne materijalne imovine koje se može provoditi primjenom metode troška, odnosno po nabavnoj vrijednosti ili primjenom metode revalorizacije, odnosno po fer vrijednosti. Investitori gube povjerenje u financijske izvještaje koji su rezultat računovodstva utemeljenog na principu povijesnog troška jer se knjigovodstvene vrijednosti razlikuju od tržišnih. Upravo zbog toga sve veća važnost se pridaje konceptu fer vrijednosti koji računovodstvo sve više približava tržišnom. U ovom članku teorijski će se definirati i obraditi model revalorizacije kao metode naknadnog vrednovanja dugotrajne materijalne imovine koja je u nadležnosti MRS-a 16 i HSFI-a 6. Nadalje, prikazat će se postupci i knjiženja vezana uz priznavanje razlika od usklađivanja stavki imovine na fer vrijednost, odnosno bit će obrađeni modeli priznavanja revalorizacijskih dobitaka i gubitaka, formiranje revalorizacijske pričuve, odgođene porezne obveze te prijenos revalorizacijske pričuve u zadržani dobitak. Zaključno sumirat će se pozitivne i negativne strane metode revalorizacije kao računovodstvene politike koja direktno utječe na financijske izvještaje poduzeća, a samim tim i na računovodstvene informacije sadržane u financijskim izvještajima.

Ključne riječi: *naknadno vrednovanje, fer vrijednost, metoda revalorizacije, revalorizacijska pričuva, odgođena porezna obveza.*

1. UVOD

Financijsko izvještavanje u modernoj tržišnoj ekonomiji baziranoj na tržištima kapitala ima vrlo važnu informacijsku ulogu. Prema računovodstvenim standardima, cilj financijskih izvještaja je pružiti informacije o financijskom položaju, financijskoj uspješnosti i novčanim tokovima poslovnog subjekta koje su korisne potencijalnim i sadašnjim ulagačima, kreditorima te ostalim, kako internim tako

i eksternim korisnicima tih informacija prilikom donošenja ekonomskih odluka. Može se zaključiti da računovodstvo nije samo sebi svrhom već je usmjereno širokom krugu korisnika koji sve više zahtijevaju prilagodbu računovodstvenih politika poduzeća kretanjima na tržištu, njihovu orijentiranost na sadašnjost s ciljem da se financijsko izvještavanje učini transparentnijim.

Bilanca1 kao temeljni financijski izvještaj koji daje prikaz stanja imovine, kapitala i obveza na određeni datum, koristeći koncept vrednovanja prema povijesnom trošku zapravo prikazuje vrijednost imovine na niz različitih datuma u prošlosti. Knjigovodstvene vrijednosti imovine iz bilance mogu značajno odstupati od aktualnih tržišnih cijena te imovine, stoga se sve veća važnost pridaje konceptu fer vrijednosti koji računovodstvo sve više približava tržišnom. Nakon početnog priznanja dugotrajne materijalne imovine klasificirane prema zahtjevima Međunarodnog računovodstvenog standarda (dalje: MRS) 16 – *Nekretnine, postrojenja i oprema*, odnosno Hrvatskog standarda financijskog izvještavanje (dalje: HSFI) 6 - *Dugotrajna materijalna imovina* po trošku nabave, poslovni subjekt ima mogućnost odabira računovodstvene politike za naknadno vrednovanje dugotrajne materijalne imovine. Sukladno MRS-u 16 i HSFI-u 6 za naknadno vrednovanje dugotrajne materijalne imovine koristi se ili metoda troška ili metoda revalorizacije.

Kada poslovni subjekt koristi metodu revalorizacije kao računovodstvenu politiku za naknadno vrednovanje dugotrajne materijalne imovine tada se dugotrajna materijalna imovina iskazuje prema revaloriziranom iznosu koji čini fer vrijednost te imovine na datum revalorizacije umanjena za kasnije akumuliranu amortizaciju i kasnije akumulirane gubitke od umanjenja (t. 31. MRS-a 16 i t. 31. HSFI-a 6).

2. DEFINIRANJE FER VRIJEDNOSTI PREMA STANDARDIMA

S obzirom da su odredbe o mjerenju i objavi fer vrijednosti raspršene kroz brojne Međunarodne standarde financijskog izvještavanja (dalje: MSFI) i MRS-eve koji su usvojeni tijekom više godina, pojavila se potreba za jedinstvenim standardom koji će obuhvatiti i harmonizirati sve odredbe vezane uz fer vrijednost. Također s ciljem harmonizacije i izjednačavanja razlika u računovodstvenom izvještavanju, Odbor za međunarodne računovodstvene standarde (IASB) objavio je novi MSFI 13 - *Mjerenje fer vrijednosti* po uzoru na američki SFAS 157 – *Mjerenje fer vrijednosti* koji objedinjuje pojedinačno mjerenje fer vrijednosti po različitim standardima. Novi MSFI 13 čija je obvezna primjena započela 1. siječnja 2013. godine donosi i novu definiciju fer vrijednosti koja je izjednačena s onom iz SFAS-a 157.

[1] Za obveznike primjene MSFI-a Izvještaj o financijskom položaju na kraju razdoblja.

Stupanjem na snagu MSFI-a 13 brisana je između ostalog u MRS-u 16 i t.32. u kojoj se navodilo da je fer vrijednost zemljišta i zgrada njihova tržišna vrijednost utvrđena procjenom koju uobičajeno obavljaju profesionalno kvalificirani procjenitelji te da je fer vrijednost predmeta postrojenja i opreme obično njihova tržišna vrijednost utvrđena procjenom. Definirano je da se ta vrijednost utvrđuje u skladu sa zahtjevima MSFI-a 13 (t.9.) prema kojem je fer vrijednost mjera vrijednosti temeljena na tržištu i označava cijenu koja bi bila ostvarena prodajom neke stavke imovine ili plaćena za prijenos neke obveze u urednoj transakciji između tržišnih sudionika na datum mjerenja (Nar. Nov. br. 45/13.). Za razliku od "stare" definicije fer vrijednosti iz MRS-a 16 gdje se radilo o ulaznoj cijeni (cijeni plaćenoj za stjecanje nekog sredstva ili primljenoj za preuzimanje neke obveze u transakciji razmjene), prema novoj definiciji iz MSFI-a 13 imovina i obveze se vrednuju prema izlaznoj cijeni, odnosno prema vrijednosti zarade koja će se ostvariti prodajom imovine ili prijenosom obveze u urednoj transakciji između tržišnih sudionika.

Fer vrijednost predstavlja tržišnu cijenu na točno određeni datum i nije procjena buduće vrijednosti već odražava uvjete na tržištu na dan sastavljanja financijskih izvještaja. Za obveznike primjene HSFI-a vrijedi definicija fer vrijednosti iz HSFI-a 6 prema kojoj fer vrijednost zemljišta i zgrada predstavlja njihova tržišna vrijednost utvrđena procjenom koju uobičajeno obavljaju profesionalno kvalificirani procjenitelji te je fer vrijednost predmeta postrojenja i opreme obično njihova tržišna vrijednost utvrđena procjenom.[2]

3. PRIMJENA METODE REVALORIZACIJE NA NAKNADNO VREDNOVANJE DUGOTRAJNE MATERIJALNE IMOVINE

3.1. RAČUNOVODSTVENI POSTUPCI REVALORIZACIJE DUGOTRAJNE MATERIJALNE IMOVINE

Nakon početnog priznavanja kao imovine, nekretninu, postrojenje i opremu čija se fer vrijednost može pouzdano izmjeriti treba iskazati po revaloriziranom iznosu, koji čini njegova fer vrijednost na datum revalorizacije umanjena za kasnije akumuliranu amortizaciju i kasnije akumulirane gubitke od umanjenja. Revalorizacija se treba provoditi dovoljno redovito tako da se knjigovodstveni iznos imovine značajno ne razlikuje od onog do kojeg bi se došlo utvrđivanjem fer vrijednosti na datum bilance (t.31. MRS 16 i t.31. HSFI 6). Ako se pojedina dugotrajna materijalna imovina revalorizira, tada treba revalorizirati cjelokupnu skupinu dugotrajne materijalne imovine kojoj ta imovina pripada (t.36. MRS 16 i t.35. HSFI 6).

[2] S obzirom da su HSFI usklađeni sa MSFI-ima, očekuju se izmjene HSFI-a 6 kojima će se uskladiti sa MSFI- om 13, odnosno sa MRS–om 16.

Postoje dva računovodstvena postupka za provođenje modela revalorizacije koji zahtijevaju da se s akumuliranom amortizacijom postupa na jedan od sljedećih načina:[3]

a) prepravlja se razmjerno promjeni bruto knjigovodstvene vrijednosti imovine tako da knjigovodstvena vrijednost imovine nakon revalorizacije bude jednaka njenom revaloriziranom iznosu. Ova se metoda često koristi kad se imovina revalorizira primjenom nekog indeksa radi utvrđivanja njenog troška zamjene. Primjenom ovog postupka izračuna se koeficijent (indeks) revalorizacije pomoću kojeg istodobno revaloriziramo bruto knjigovodstvenu vrijednost sredstva i akumuliranu amortizaciju tog sredstva, a razlika je rezultat revalorizacije. Ovaj se postupak često naziva i ***postupak revalorizacije bruto knjigovodstvene vrijednosti***.

b) isključuje se na teret bruto knjigovodstvene vrijednosti imovine, a neto iznos se prepravlja do revaloriziranog iznosa sredstva. Ovaj se postupak u praksi najčešće koristi za revalorizaciju građevina i naziva se još i ***postupak revalorizacije neto knjigovodstvene vrijednosti***.

Prepravljanjem ili isključivanjem akumulirane amortizacije dolazi do povećanja ili smanjenja knjigovodstvene vrijednosti imovine.

3.2. PRIMJENA MODELA REVALORIZACIJE U SLUČAJU POVEĆANJA VRIJEDNOSTI IMOVINE

Kad se knjigovodstvena vrijednost imovine poveća kao rezultat revalorizacije, to povećanje iskazuje se u kapitalu kao revalorizacijska pričuva, a obveznici primjene MSFI-ja to povećanje prikazuju i u sklopu ostale sveobuhvatne dobiti[4]. Revalorizacijska pričuva je nerealizirani dobitak koji se u tom trenutku ne oporezuje. Nerealizirani dobitak postaje oporeziv u trenutku kad se realizira. HSFI 12 – *Kapital* u t.42. zahtijeva: "Kada je neka imovina revalorizirana, a ta revalorizacija se uključuje u poreznu osnovicu u nekom idućem razdoblju, poduzetnik treba iskazati odgođenu poreznu obvezu primjenjujući na tu revalorizacijsku pričuvu propisanu stopu poreza na dobit. Ova odgođena porezna obveza iskazuje se kao smanjenje revalorizacijske pričuve."

3 t.35. MRS-a 16 i t. 34. HSFI-a 6

4 U okviru Izvještaja o sveobuhvatnoj dobiti razdoblja (novi naziv za Račun dobiti i gubitka) i to u drugom dijelu izvještaja "Ostala sveobuhvatna dobit".

Primjer 1.[5]:

Poduzeće "X" revalorizira poslovnu zgradu na datum bilance 31. prosinca 2013. godine. Nabavna vrijednost poslovne zgrade iznosi 2.000.000,00 kn, a akumulirana amortizacija iznosi 800.000,00 kn. Procjenom je utvrđena tržišna vrijednost zgrade u iznosu od 1.500.000,00 kn.

a) Revalorizacija bruto knjigovodstvene vrijednosti poslovne zgrade:

- Knjigovodstvena vrijednost zgrade = 2.000.000,00 -800.000,00 = 1.200.000,00 kn
- Koeficijent (indeks) revalorizacije = 1.500.000,00 (fer vrijednost) / 1.200.000,00 (knjigovodstvena) = 1,25
- Istodobno se revalorizira nabavna vrijednost i akumulirana amortizacija naviše za 25%
- Rezultat revalorizacije iznosi 300.000,00 kn i unosi se u revalorizacijske pričuve
- Odgođena porezna obveza = 300.000,00 x 20% = 60.000,00 kn

Knjiženje:

0230 Poslovna zgrada				0290 Akumulirana amortizacija poslovne zgrade			
S°	2.000.000,00				800.000,00	S°	
1)	500.000,00				200.000,00	(1	

9300 Revalorizacijske pričuve				2600 Odgođena porezna obveza			
2)	60.000,00	300.000,00	(1		60.000,00	(2	

U prikazanom primjeru revalorizacijska pričuva smanjena je za iznos poreza na dobit koji će biti uključen u poreznu osnovicu u nekom sljedećem razdoblju.

b) Revalorizacije neto knjigovodstvene vrijednosti poslovne zgrade:

- Rezultat revalorizacije poslovne zgrade = tržišna vrijednost - knjigovodstvena vrijednost zgrade = 1.500.000,00 – 1.200.000,00 = 300.000,00 kn

5 U Primjeru 1. prikazuju se oba računovodstvena postupka za provođenje modela revalorizacije, a u sljedećim primjerima koristi se samo postupak revalorizacije bruto knjigovodstvene vrijednosti imovine.

Knjiženje:

0230 Poslovna zgrada				0290 Akumulirana amortizacija poslovne zgrade			
S°	2.000.000,00	800.000,00	(1	1)	800.000,00	800.000,00	S°
2)	300.000,00						
9300 Revalorizacijske pričuve				2600 Odgođena porezna obveza			
3)	60.000,00	300.000,00	(2			60.000,00	(3

Primjenom postupka revalorizacije neto knjigovodstvene vrijednosti poslovne zgrade, akumulirana amortizacija u iznosu od 800.000,00 kn isključuje se na teret bruto knjigovodstvene vrijednosti zgrade. Knjigovodstvena vrijednost zgrade nakon smanjenja za akumuliranu amortizaciju iznosi 1.200.000,00 kn, a procijenjena vrijednost na tržištu iznosi 1.500.000,00 kn, stoga se rezultat revalorizacije evidentira kao revalorizacijska pričuva koja povećava kapital u iznosu od 300.000,00 kn. Revalorizacijska pričuva umanjena je za iznos odgođene porezne obveze.

U slučaju da je vrijednost imovine prethodno smanjena, tada se povećanje knjigovodstvene vrijednosti može iskazati kao prihod samo do svote do koje je prethodno priznat rashod od smanjenja vrijednosti te imovine (postupak knjiženja prikazan u Primjeru 4.).

3.3. PRIMJENA MODELA REVALORIZACIJE U SLUČAJU SMANJENJA VRIJEDNOSTI IMOVINE

Kad se knjigovodstvena vrijednost imovine smanji zbog revalorizacije, to smanjenje treba priznati kao rashod od vrijednosnog usklađenja ako ne postoji revalorizacijska pričuva za tu istu imovinu. Umanjenje vrijednosti imovine regulirano je i MRS-om 36 – *Umanjenje imovine* koji propisuje obvezu provjere s ciljem utvrđivanja postoji li dokaz da vrijednost neke imovine može biti smanjena na datum bilance.

Ako postoji revalorizacijska pričuva za imovinu (imovina je ranije bila revalorizirana na višu vrijednost) tada revalorizacijsko smanjenje vrijednosti imovine umjesto na rashode izravno tereti revalorizacijsku pričuvu do visine te pričuve (t. 40 MRS-a 16 i t. 37. HSFI-a 6).

Primjer 2. Smanjenje vrijednosti poslovne zgrade u slučaju kada je zgrada ranije revalorizirana naviše (nastavak na primjer 1.a)

Na datum bilance 31. prosinca 2013. godine poduzeće "X" provelo je revalorizaciju bruto knjigovodstvene vrijednosti poslovne zgrade jer je tržišna vri-

jednost zgrade bila veća od knjigovodstvene.[6] Na datum bilance 31. prosinca 2014. godine utvrđeno je da je vrijednost poslovne zgrade smanjena za 10%.

Knjiženje u 2014. godini[7]:

0230 Poslovna zgrada				0290 Akumulirana amortizacija poslovne zgrade			
S°	2.500.000,00					1.000.000,00	S°
1)	250.000,00					100.000,00	(1

9300 Revalorizacijske pričuve				2600 Odgođena porezna obveza			
1)	120.000,00	240.000,00	S°	1)	30.000,00	60.000,00	S°

Kod naknadnog smanjenja vrijednosti zgrade za 10%, učinak smanjenja vrijednosti u svoti od 150.000,00 kn (250.000,00 – 100.000,00) treba raspodijeliti na revalorizacijsku pričuvu i odgođene porezne obveze, odnosno knjiži se smanjenje odgođene porezne obveze u svoti od 30.000,00 kn (150.000,00 x 20%), a razlika u iznosu od 120.000,00 kn smanjuje revalorizacijsku pričuvu. U ovom slučaju revalorizacijsko smanjenje vrijednosti zgrade nije se knjižilo na rashode jer iznos smanjenja nije veći od revalorizacijske pričuve za tu zgradu.

Primjer 3. Smanjenje vrijednosti stroja ako stroj nije prethodno revaloriziran

Poduzeće "AB" koristi stroj za potrebe proizvodnje čija je bruto knjigovodstvena vrijednost 180.000,00 kn, a akumulirana amortizacija 60.000,00 kn. Na datum bilance 31. prosinca 2013. godine tržišna vrijednost stroja iznosila je 90.000,00 kn.

- Knjigovodstvena vrijednost stroja = 180.000,00 - 60.000,00 = 120.000,00 kn
- Koeficijent (indeks) revalorizacije = 90.000,00 (fer vrijednost) / 120.000,00 (knjigovodstvena) = 0,75
- Tržišna vrijednost stroja je za 25% niža od njegove knjigovodstvene vrijednosti
- Revalorizacija bruto knjigovodstvene vrijednosti i akumulirane amortizacije naniže za 25%

[6] Navedeno revalorizacijsko povećanje proknjiženo je kroz Primjer 1.

[7] Početna salda izračunavaju se iz Primjera 1.

Knjiženje:

0301 Strojevi			0390 Akumulirana amortizacija strojeva		
S°	180.000,00			60.000,00	S°
1)	45.000,00			15.000,00	(1

4411 Vrijednosno usklađenje strojeva		
1)	30.000,00	

Tržišna vrijednost stroja niža je od knjigovodstvene što rezultira knjiženjem gubitka od smanjenja vrijednosti imovine na računu vrijednosnog usklađenja imovine u iznosu od 30.000,00 kn koliko i iznosi razlika između fer i knjigovodstvene vrijednosti stroja.

Primjer 4. Povećanje vrijednosti stroja u slučaju kada je vrijednost stroja prethodno smanjena (nastavak na primjer 3.)

Na datum bilance 31. prosinca 2013. godine poduzeće "AB" smanjilo je vrijednost stroja i priznalo gubitak od smanjenja u iznosu od 30.000,00 kn. Na datum bilance 31. prosinca 2014. godine utvrđeno je da se fer vrijednost stroja povećala za 40%.

Knjiženje u 2014. godini[8]:

0301 Strojevi			0390 Akumulirana amortizacija strojeva		
S°	135.000,00			45.000,00	S°
1)	54.000,00			18.000,00	(1

7842 Prihod od ukidanja gubitka od procjene dug.imovine			9300 Revalorizacijske pričuve			
		30.000,00	(1 | 2)	1.200,00	6.000,00	(1

2600 Odgođena porezna obveza		
	1.200,00	(2

U prikazanom primjeru revalorizirala se nabavna vrijednost stroja i akumulirana amortizacija naviše za 40%, efekt revalorizacije iznosi 36.000,00 kn koliko iznosi i razlika između knjigovodstvene (90.000,00 kn) i nove fer vrijednosti (126.000,00 kn[9]). S obzirom da je u 2013. godini vrijednost stroja smanjena, u 2014. godini efekt revalorizacije ne može se u potpunosti prenijeti u korist revalorizacijske pričuve. Povećanje fer vrijednosti iskazuje se kao prihod samo

[8] Početna salda izračunavaju se iz Primjera 3.

[9] 90.000,00 + (90.000,00 x 40%)

do svote do koje je prethodno priznat rashod od smanjenja vrijednosti stroja, a to je 30.000,00 kn. Preostali efekt revalorizacije (36.000,00 – 30.000,00) u iznosu od 6.000,00 kn prenosi se u kapital, na poziciju revalorizacijskih pričuva.

3.4. REALIZACIJA REVALORIZACIJSKIH PRIČUVA

Formiranje revalorizacijskih pričuva kao nerealiziranih dobitaka nije oporezivo porezom na dobit sve do trenutka realizacije. Revalorizacijska pričuva prenosi se u zadržani dobitak ako je realizirana, a realizirati se može kad se imovina prestane priznavati, odnosno kad se povuče iz uporabe ili se otuđi. Prijenos revalorizacijske pričuve u zadržani dobitak oporeziv je porezom na dobit. Neke se pričuve mogu realizirati ako poduzeće koristi imovinu. Povećanje nabavne vrijednosti imovine, budući da se imovina amortizira tijekom vijeka uporabe, izravno utječe na povećanje troškova amortizacije u budućim razdobljima.

Ako se sredstvo revalorizira na višu vrijednost, dolazi do povećanja nabavne vrijednosti tog sredstva bez dodatnog troška ulaganja, a to povećanje nije uključeno u poreznu osnovicu, tada se obračunana amortizacija revalorizacijskog povećanja porezno ne priznaje.[10] Za svotu uvećanih troškova amortizacije (razlika između amortizacije zasnovane na revaloriziranoj knjigovodstvenoj vrijednosti imovine i amortizacije zasnovane na izvornom trošku imovine) postupno treba ukidati revalorizacijske pričuve i evidentirati kao uvećanje zadržanog dobitka.[11] Troškovi amortizacije revalorizacijskog povećanja vrijednosti uvećavaju osnovicu poreza na dobit zato što se revalorizacijsko povećanje ne knjiži na prihode nego u kapital na poziciji revalorizacijskih pričuva. Realizacija revalorizacijske pričuve, odnosno prijenos na zadržani dobitak provodi se kroz kapital, a ne kroz dobit ili gubitak.

Primjer 5. Revalorizacija bruto knjigovodstvene vrijednosti postrojenja i amortizacija revaloriziranog postrojenja

Poduzeće "YZ" revalorizira tehničko postrojenje čija je nabavna vrijednost 1.000.000,00 kn, a akumulirana amortizacija 200.000,00 kn. Tržišna vrijednost postrojenja iznosi 1.400.000,00 kn. Nakon provedene revalorizacije, poduzeće obračunava amortizaciju postrojenja po godišnjoj stopi od 25%.

- ✓ **Revalorizacija bruto knjigovodstvene vrijednosti postrojenja:**
  - Knjigovodstvena vrijednost postrojenja = 800.000,00 kn
  - Koeficijent (indeks) revalorizacije = 1.400.000,00 / 800.000,00 = 1,75
  - Istodobno se revalorizira nabavna vrijednost i akumulirana amortizacija naviše za 75%
  - Rezultat revalorizacije iznosi 600.000,00 kn i unosi se u revalorizacijske pričuve

[10] Pravilnik o porezu na dobit, č. 22.st.4

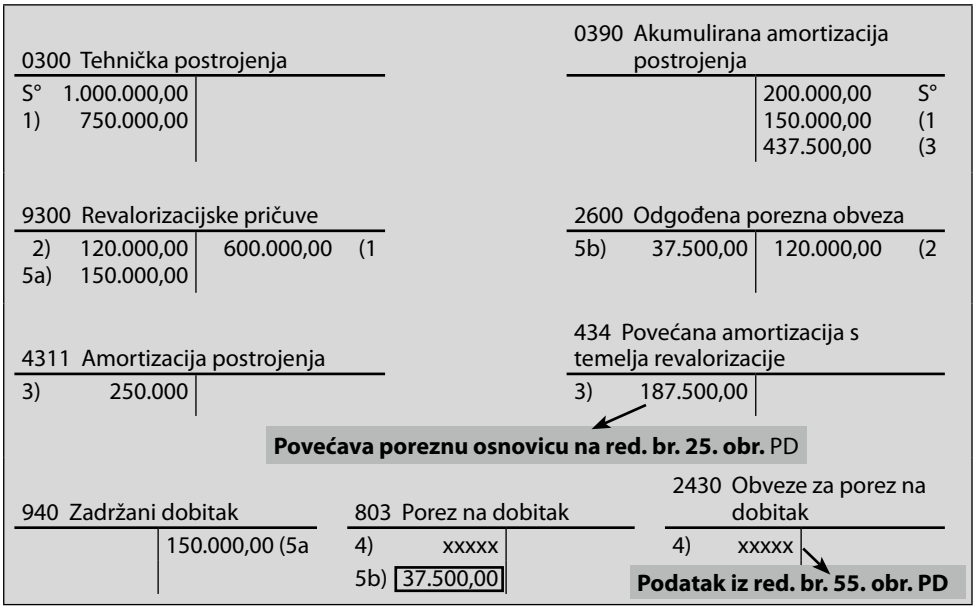
[11] t.41. MRS-a 16

- Odgođena porezna obveza = 600.000,00 x 20% = 120.000,00 kn

✓ **Ostvarena realizirana revalorizacijska pričuva:**

- Obračunana amortizacija na revaloriziranu nabavnu vrijednost – amortizacija nabavne vrijednosti = (1.750.000,00 x 25%) – (1.000.000,00 x 25%) = 437.500,00 – 250.000,00 = 187.500,00 kn
- Revalorizacijom su uvećani troškovi amortizacije u iznosu od 187.500,00 kn (za 150.000,00 kn smanjuje se revalorizacijska pričuva u korist zadržanog dobitka, a pripadajući porez na amortizaciju revalorizacije u iznosu od 37.500,00 kn prenosi se s odgođenih poreznih obveza na konto 803 radi umanjenja poreza na dobit koji tereti rezultat tekućeg razdoblja).

Knjiženje:



Odgođene porezne obveze se aktiviraju i postaju obveza za plaćanje realizacijom revalorizacijskih pričuva. Porez na dobit koji se prikazuje u računu dobiti i gubitka ne uključuje dio poreza koji se odnosi na oporezivanje prijenosa revalorizacijskih pričuva koji se prikazuje u poreznom izvještaju (Obrazac PD – Prijava poreza na dobit). Naime, taj porez će biti plaćen i on se prikazuje na kontu 2430- Obveze poreza na dobit, ali on ne pripada obračunu poslovnog rezultata nego poreznom obračunu. Na taj način iznos dobitka poslovne godine bit će iskazan u jednakom iznosu u bilanci i u računu dobiti i gubitka.[12]

[12] Ako bi se u računu dobiti i gubitka uključio cjelokupan porez na dobit, dobit tekuće godine bila bi smanjena pa svota kapitala ne bi bila točno iskazana. To bi dovelo do neravnoteže bilance ili do različitog iskazivanja dobiti u računu dobiti i gubitka i bilanci.

4. ZAKLJUČAK

U novije vrijeme financijsko računovodstvo okreće se konceptu fer vrijednosti koji vjerodostojnije prikazuje financijsko stanje i uspješnost poslovanja poduzeća, a samim tim pruža i kvalitetnije informacije korisnicima financijskih izvještaja. Odabirom i primjenom modela revalorizacije kao računovodstvene politike za naknadno vrednovanje dugotrajne materijalne imovine direktno se utječe na iskazivanje vrijednosti imovine, obveza, kapitala, te drugih elemenata financijskih izvještaja te može se izvesti zaključak da računovodstvene politike imaju direktan utjecaj na računovodstvene informacije sadržane u financijskim izvještajima. Kada se za procjenu vrijednosti imovine koristi metoda revalorizacije tada se u financijskim izvještajima poboljšava imovinski i financijski položaj poduzeća uslijed povećanja ukupne imovine i ukupnog kapitala. S druge pak strane ova povećanja mogu utjecati na veličinu poduzeća. Također povećavaju se i troškovi amortizacije što smanjuje dobit. Procjena po fer vrijednosti je u koliziji s računovodstvenim načelom opreznosti jer je imovina iskazana po višoj, a ne po nižoj vrijednosti. Porastom ukupnog kapitala zbog povećanja revalorizacijskih pričuva dolazi do povećanja kapitala u odnosu na obveze, te se smanjuje stupanj zaduženosti poduzeća. Međutim, revalorizacijsko povećanje ne utječe na obrtna sredstva, odnosno ne utječe na likvidnost i solventnost. Nadalje, pozitivna je mogućnost korištenja realiziranih revalorizacijskih rezervi za isplatu dividende, za pokriće gubitaka iz prethodnih godine i druge namjene. Procjena fer vrijednosti imovine predstavlja dodatne troškove za poduzeće kada ne postoje informacije s aktivnog tržišta za istu imovinu.

.....

LITERATURA

1. Belak, V: Računovodstvo dugotrajne materijalne imovine, Belak excellens d.o.o., Zagreb, 2009.
2. Belak, V.: Fer vrijednost i tržišno računovodstvo (II. dio), RRiF, br. 12/06.
3. Cirkveni, T.: Što donosi novi MSFI 13 – Mjerenje fer vrijednosti, RRiF, br. 8/13.
4. Cirkveni, T.: Računovodstveni postupci revalorizacije dugotrajne imovine, RRiF, br. 7/08.
5. Hrvatski standardi financijskog izvještavanja, Narodne novine br. 30/08.
6. Kopun, D.: Odgođena porezna imovina i odgođene porezne obveze, RRiF, br. 4/09.
7. Međunarodni standard financijskog izvještavanja 13 - Mjerenje fer vrijednosti, Narodne novine br. 45/13.
8. Međunarodni računovodstveni standard 16 - Nekretnine, postrojenja i oprema, Narodne novine br. 136/09.
9. Negovanović, M.: Procjena dugotrajne imovine po fer vrijednosti- da ili ne?, RRiF, br. 8/08.
10. Odluka o izmjenama i dopunama odluke o objavljivanju Međunarodnih standarda financijskog izvještavanja, Narodne novine br. 45/13.
11. Pravilnik o porezu na dobit, Narodne novine br. 95/05, 133/07, 156/08, 146/09, 123/10, 137/11, 61/12, 146/12, 160/13, 12/14, 157/14.

THE APPLICATION OF REVALUATION METHOD ON SUBSEQUENT MEASUREMENT OF LONGTERM TANGIBLE ASSET

SUMMARY

Under International Financial Reporting Standards, International Accounting Standards and Croatian Financial Reporting Standards companies can choose between cost model and fair value model for measurement after recognition of long term non-financial assets. Investors are losing confidence in the financial statements, because they are result of accounting based on historical cost which differs from the market values. This is why more and more importance is attached to the concept of fair value accounting, which is closer to the market. In this article the theoretical aspect of the fair value model for measurement after recognition of long term non-financial assets under the scope of IAS 16 and CFRS 6 will be theoretically define and describe. Furher, accounting treatments of assets reconciliations to fair value, the formation of the revaluation reserves, deferred tax liabilities and the transfer of revaluation reserve to retained earnings will be shown. Finally, conclusion will sum up the positive and negative sides of the revaluation model as an accounting policy that directly affects the financial statements of the company, and therefore the accounting information contained in the financial statements.

Key words: *measurement after recognition, fair value, revaluation model, revaluation reserve, deferred tax liability*

Zdravka PETKOVIĆ,
Beogradska poslovna škola –Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
Radica JOVANOVIĆ,
Beogradska poslovna škola-Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
Aleksandra NEDELJKOVIĆ
Kreativno pero- obrazovna institucija, Beograd, Srbija

PRIMENA „METODE UPOREDNE CENE NA TRŽIŠTU" PRI PROVERI USKLAĐENOSTI TRANSFERNIH CENA SA CENAMA UTVRĐENIH PO PRINCIPU „VAN DOHVATA RUKE"

SAŽETAK RADA

Transferne cene su cene po kojima se prodaju proizvodi i usluge između povezanih lica, kao i davanje međusobnih pozajmica i kredita. S obzirom da se radi o prometu između povezanih lica, postoji mogućnost za manipulisanje u cilju izbegavanja plaćanja poreza.

Zakon o porezu na dobit pravnih lica i Pravilnik o transfernim cenama i metodama koje se po principu „van dohvata ruke"primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima, obavezao je privrednike na izradu Studije/ Izveštaja o transfernim cenama. Sva pravna lica i preduzetnici koji su imali transakcije sa povezanim licima dužna su da prilikom dostavljanja Poreskog bilansa prilože i Studiju o transfernim cenama poreskoj upravi.

Ovakav način izveštavanja prvi put se primenjuje za poslovanje u 2013. godini. Pravilnik je objavljen 12.07.2013. godine u Službenom glasniku RS br. 61/2013 a stupio je na snagu 20.07.2013. godine. Pravilnik bliže uređuje sadržinu dokumentacije o transfernim cenama koju Poreskoj upravi treba da dostavi poreski obveznik, izbor metode transfernih cena kao i način korekcije transfernih cena u transakcijama sa pojedinačnim povezanim licima.Ovde smo na praktičnom izveštaju/ Studiji u skladu sa Pravilnikom o transfernim cenama, metodom uporedne cene na tržištu uradili analizu grupe pravnih lica, analizu delatnosti i funkcionalnu analizu.

Ključne reči: *transferne cene, metoda uporedne cene, metoda „van dohvata ruke"*

1. STUDIJA O TRANSFERNIM CENAMA

Zakon o porezu na dobit pravnih lica i Pravilnik o transfernim cenama i metodama koje se po principu „van dohvata ruke"primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima, obavezao je privrednike na izradu Studije/Izveštaja o transfernim cenama. Sva pravna lica i preduzetnici koji su imali transakcije sa povezanim licima dužna su da prilikom dostavljanja Poreskog bilansa prilože i Studiju o transfernim cenama poreskoj upravi.

Cilj studije o transfernim cenama je da opiše funkcije koje se obavljaju, imovina koja se koristi i rizici koji se snose od strane privrednog društva i da se potvrdi da su transferne cene formirane u skladu sa principom "van dohvata ruke".

Studija o transfernim cenama zasnovana je na "*Smernicama za transferne cene za multinacionalna preduzeća i poreske uprave* " prvobitno objavljene 1995. godine od strane Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj kao i na Zakonu o porezu na dobit pravnih lica i Pravilniku o transfernim cenama i metodama koje se po principu "van dohvata ruke" primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima. 1

Transakcije između povezanih lica moraju se odvijati po istim uslovima kao da ta društva nisu povezana. U praksi , tržišna cena se određuje pozivanjem na transakcije između sličnih nepovezanih lica koja posluju u uporedivim uslovima.

2. PREGLED METODA ZA PROVERU TRANSFERNH CENA

Transferne cene su cene po kojima se prodaju proizvodi i usluge između povezanih lica, kao i davanje međusobnih pozajmica i kredita. S obzirom da se radi o prometu između povezanih lica, postoji mogućnost za manipulisanje u cilju izbegavanja plaćanja poreza. Izbor metode se zasniva na analizi činjenica pri čemu je potrebno sagledati prirodu transakcije, dostupnost podataka, stepen uporedivosti cena itd. Metoda za analizu transfernih cena se bira na nivou transakcije.

Ni jedna metoda nema prednost u primeni već se ostavlja samom poreskom obvezniku odnosno licu zaduženom za izradu Studije da izabere najprimereniju metodu u svakom konkretnom slučaju.Za utvrđivanje transakcije po principu „van dohvata ruke":koriste se sledeće metode 2

---

1 Službeni glasnik RS" br. 61/2013 i 08/2014, Porez na dohodak građana i Zakon o poreskom postupku i poreskoj administraciji.

2 http://www.transfernecenesrbija.rs/?page_id=145(pristup 9.05.2015.) i Zakonu o porezu na dobit pravnih lica *„Sl.glasnik RS"*, br. 25/2001

2.1. METODA UPOREDIVE CENE NA TRŽIŠTU

Metoda uporedive cene na tržištu poredi cenu proizvoda ili usluge u transakcijama između povezanih lica sa cenom proizvoda ili usluga u transakcijama između nepovezanih lica , pri čemu se transakcije kje se porede obavljaju pod uporedivim okolnostima.

Metoda uporedive cene na tržištu se primenjuje kada:

a) Obveznik pruža uslugu ili prodaje proizvod u sličnim količinama , na sličnim tržištima i po sličnim uslovima povezanim i nepovezanim licima (interna uporediva cena).

b) Nepovezano lice pružća uslugu ili prodaje proizvod u sličnim količinama , na sličnim tržištima i po sličnim uslovima (eksterna uporediva cena) pod uslovom da su javno dostupni podaci kojima je moguće utvrditi uslove pod kojima se ova transakcija odvija.

c) Obveznik prima uslugu ili kupuje proizvod u slučnim količinama , na sličnim tržištima i po sličnim uslovima od povezanih i ne povezanih lica.

d) Nepovezano lice prima uslugu ili kupuje prouzvod u sličnim količinama , na sličnim tržištima i po sličnim uslovima (eksterna uporediva cena) pod uslovom das u javno dostupni podaci kojima je moguće utvrditi uslove pod kojima se ova transakcija odvija.

Transakcija se može smatrati uporedivom iako postoje razlike u odnosu na transakciju koja se obavlja po transfernim cenama ukoliko razlike između transakcija koje se porede mogu biti pouzdano kvantifikovane ili su takve da ne mogu bitno uticati na cenu, i mogu biti sprovedena razumna usklađivanja kako bi se eleminisale razlike.

2.2. METODA PREPRODAJNE CENE

Metoda preprodajne cene polazi od cene po kojoj se proizvod prodaje nepovezanom licu, koja se umanjuje za uporedivu bruto maržu kako bi se utvrdila cena po principu "van dohvata ruke" za isti proizvod koji je nabavljen od povezanog lica.

Kao uporedivu bruto maržu moguće je koristiti: bruto maržu ostvarenu od strane obveznika ili članice grupe, u uporedivoj tranakciji sa nepovezanim licem (interna uporediva marža) ili bruto maržu ostvarenu od strane nepovezanih lica u uporedivoj transakciji (ekstrena uporediva marža)

2.3. METODA CENE KOŠTANJA

Metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu polazi od troškova koji nastaju u vezi sa transakcijom (prodaja dobara ili pružanje usluga) na koje

se dodaje bruto marža u zavisnosti od funksicja koje se vrše , rizika koji se snose i imovine koja se koristi.

Za potrebe primene metode cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu kao uporedivo bruto maržu moguće je koristiti: bruto maržu ostvarenu od strane obveznika ili članice grupe , u uporedivoj transakciji sa nepovezanim licem (interna uporediva marža) i bruto maržu ostvarenu od strane obveznika nepovezanih lic au uporedivoj transakciji (eksterna uporediva marža)

Da bi se transakcije smatrale uporedivim , troškovna osnova , na koju se dodaje marža mora biti utvđena na isti način u transakciji iz koje je proistekla transferna cena i transakciji sa nepovezanim licem , odnosno između nepovezanih lica, uzimajući u obzir funkicje , rizike i korišćenu imovinu. U slučaju da postoje razlike u troškovnoj osnovi , uporedivost se može postići usklađivanjima koja su primerena u konkretnom slučaju.

2.4. METODA TRANSAKCIONE NETO MARŽE

Prilikom primene metode transakcione neto marže upoređuju se neto profitne marže koje obveznik ostvaruje u transaklcijama sa povezanim licima sa neto profitnim maržama koje su ostvarene u sličnim transakcijama sa nepovezanim licima , odnosno između nepovezanih lica.

Prilikom utvrđivanja transakcione neto marže koju ostvaruje obveznik u transakciji iz koje je proistekla transferna cena , po pravilu, u obir se uzimaju samo oni operatvini prihodi I operatvini rashodi koji se direktno ili indirektno odnose na tu transakciju, i to u meri u kojoj su doprineli ostvarivanju neto dobiti u toj transakciji.

Transakciona neto marža koju obveznik ostvaruje u transakciji sa povezanim licem upoređuje se sa transakcionom neto maržom koju ostvaruju nepovezana lica koja se pretežno bave sličnim transakcijama, i to primenom statističkog metoda kojim se neto marže u transakcijama između nepovezanih lica dele na kvartile.

Obveznici bi, u zavisnosti od okolnosti slučaja, prvenstveno trebalo da koriste sledeće transakcione marže:3

1) Operativna dobit u odnosu na prodaju,
2) Operativna dobit u odnosu na operativne troškove,
3) Operativna dobit u odnosu na imovinu

3 Pravilnik o transfernim cenama i metodama koje se po principu "van dohvata ruke" primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima, *„Sl. glasnik RS" br. 61/13 , 8/14*

2.5. Metoda podele dobiti

Primena metoda podele dobiti posebno se preporučuje u sledećim slučajevima:

1) aktivnosti povezanih lica su objedinjene na način koji znatno otežava posebnu analizu pojedinačnih transakcija između njih ili
2) postojanje vredne intelektualne i jedinstvene intelektualne svojine onemogućava pronalaženje uporedivih podataka koji bi omogućili da svako povezano liace zasebno analizira usklađenosz svojih transfernih cena sa cenama utvrđenim po principu " van dohvata ruke".

Prilikom primene metode podele dobiti potrebno je:

1) utvrditi ukupan iznos dobiti koju ostvaruju povezana lica po osnovu transakcija koja se kontroliše.
2) Podeliti dobit ostvarenu po osnovu kontrolisane transakcije na pojedinačna povezana lica koja učestvuju u kontrolisanoj transakciji u skladu sa principom "van dohvata ruke".

Zavisno od konkretnih okolnosti kontrolisane transakcije podela dobiti u skladu sa principom "van dohvata ruke" na povezana lica koja učestvuju u kontrolisanoj transakciji utvđuje se:

- Analizom doprinosa sticanja profita u kontrolisanoj transakciji koji nastaju po osnovu rutinskih aktivnosti , upotrebe sredstava i preuzimanja rizika.
- Alokacijom dobiti koja prevazilazi iznos dobiti koju bi nepovezana lica u transakciji koja je uporediva sa kontrolisanom transakcijom ostvarili nakon alokacije dobiti po osnovu rutinskih aktivnosti , upotrebe sredstava i preuzimanja rizika-rezidualna analiza.

Za obračun kamata „van dohvata ruke" koristi se metod uporedive cene na tržištu odnosno kamate4 U narednoj tabeli dat je pregled pomenutih kamata:

Tabela: Pregled kamata „van dohvata ruke"

Vrste kredita	Kamatna stopa
za banke i davaoce finansijkskog lizinga	
na kredite u EUR i dinarske indeksirane u EUR	3.30%
na kredite u USD i dinarske indeksirane u USD	2.88%
na kredite u CHF i dinarske indeksirane u CHF	2.21%
za druga privredna društva	
na kratkoročne kredite u RSD	17.11%
na dugoročne kredite u RSD	14.73%

4 Pravilnik o kamatama van dohvata ruke,*"Sl glasniku RS",* br. 17/2014

Vrste kredita	Kamatna stopa
na kratkoročne kredite u EUR i dinarske indeksirane u EUR	7.88%
na dugoročne kredite u EUR i dinarske indeksirane u EUR	6.55%
na kratkoročne kredite u CHF i dinarske indeksirane u CHF	9.25%
na dugoročne kredite u CHF i dinarske indeksirane u CHF	6.30%
na kratkoročne kredite u USD i dinarske indeksirane u USD	7.57%
na dugoročne kredite u USD i dinarske indeksirane u USD	5.56%

Izvor: http://www.paragraf.rs/

3. UTVRĐIVANJE I ISKAZIVANJE KOREKCIJA TRANSFERNIH CENA PO OSNOVU TRANSAKCIJA SA POVEZANIM LICIMA U PORESKOM BILANSU

Zakon o Porezu na dobit pravnih lica[5] propisana je obaveza posebnog prikazivanja prihoda i rashoda ostvarenih iz transakcija sa povezanim licima po transfernim cenama , kao i po cenama koje bi se ostvarile na tržištu takvih ili sličnih transakcija da se nije radilo o povezanim licima, odnosno po principu van dohvata ruke, pri čemu se, uopšteno posmatrano , razlika između cene uzvrđene po principu van dohvata ruke i primenjene transferne cene , ukoliko se utvrdi da postoji, uključuje u osnovicu za oporezivanje.

Ne postoji jedinstveni sistem utvrđivanja i uključivanja korekcija tranfernih cena u poreski bilans , već se to u zavisnosti od vrsta transakcija sa povezanim licima čini na nekoliko načina.

Uticaj transfernih cena na poreski bilans može se grubo podeliti na potencijalne korekcije:

1. Prihoda i rashoda po osnovu komercijalnih transakcija (osim kamata) , poput nabavke i prodaje dobara i usluga.
2. Prihoda i rashoda finansijskih transakcija, odnosno po osnovu kamata iz zajmova/kredita
3. Po osnovu kapitalnih dobitaka i gubitaka od prodaje kapitalne imovine povezanim licima.
4. Po osnovu poreske amortizacije za sredstva koja podlezu obračunu poreske amortizacije i koja su pribavljena od povezanih lica.
5. Po osnovu usklađivanja rashoda koji se u celini ne priznaju u poreske svrhe.

[5] *„Sl. glasnik RS"*, br.25/2001,...i 142/2014

3.6. UTVRĐIVANJE KOREKCIJA PO OSNOVU KOMERCIJALNIH I FINANSIJSKIH TRANSAKCIJA I ISKAZIVANJE U PORESKOM BILANSU

Pod komercijalnim transakcija sa povezanim licem podrazumeva se bilo koja poslovna promena sredstvima ili stvaranjem obaveza među povezanim licima kao sto je nabavka, prodaja, finansijski i operativni lizing i ostale vrste prometa, dobara i usluga, ali ne i transakcija odobravanja, odnosno uzimanja zajmova i kredita od povezanih lica.

Nakon funkcionalne analiza i izbora metoda za proveru usklađenosti transfernih cena sa cenama utvrđenim po principu"van dohvata ruke„ u zaključku dokumentacije o transfernim cenama utvrđuje se da li su cene u transakcijama sa pojedinacnim povezanim licima u skladu sa cenama utvrđenim po principu"van dohvata ruke" , ili je neophodno vrsiti njihove korekcije u skladu sa izabranim metodom za proveru usklađenosti transfernih cena sa cenama utvrđenim po principu „van dohvata ruke".

3.7. UTVĐIVANJE IZNOSA POZITIVNE RAZLIKE PRIHODA I RASHODA PO OSNOVU TRANSFERNIH CENA

Način utvrđivanja razlike između transakcija sa povezaim licima po transfernim cenama i po cenama *„van dohvata ruke"* koja se uključuje u poresku osnovicu definisana je odredbama Zakona i Pravilnika o transfernim cenama.

U slučaju da se transferna cena po osnovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem razlikuje od cene te transakcije utvrđene primenom principa „van dohvata ruke" obveznik je dužan da u poresku osnovicu uključi:[6]

1. Iznos pozitivne razlike između prihoda po onovu transakcija po ceni uzvrđenoj primenom principa „van dohvata ruke" (CVR) i prihoda po osnovu te transakcije po transfernoj ceni (TRC). CVR- TRC, za CVR>TRC
2. Iznos pozitivne razlike između rashoda po osnovu te transakcije po transfernoj ceni (TRC) i rashoda po osnovu te transakcije po ceni utvrđenoj primenom principa „van dohvata ruke".

6 Na primer, ukoliko obveznik izdaje u zakup povezanom licu poslovni prostor i pri tome ostvaruje prihode po transfernoj ceni u iznosu od 100.000 dinara , pri čemu je utvđeno da bi visina prihoda po tržišnim uslovima (van dohvata ruke) bila 125.000 dinara , pozitivna razlika od 25.000 dinara uključuje se u osnovicu . Sa druge strane , zakupoprimac u poresku osnovicu ne uključuje negativnu razliku između rashoda po osnovu zakupnine.

3.8. MOGUĆNOST UMANJENJA IZNOSA KOJI SE UKLJUČUJE U PORESKU OSNOVICU –UTVRĐIVANJE NEGATIVNE RAZLIKE PRIHODA I RASHODA

Zakonom je propisana mogućnost dozvoljenog umanjenja uzvrđenih iznosa korekcija koji se uključuju u poresku osnovicu po osnovu takozvanih kompemzacionih usklađivanja kod transakcija sa svim povezanim licima.

Kod kompenzacionih usklađivanja obveznik ima pravo na to da ukupan iznos korekcije transfernifh cena po osnovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem umanji za:

1. Iznos negativne razlike između prihoda po osnovu transakcija sa tim pojedinačnim povezanim licem po ceni utvrđenoh primenom principa „van dohvata ruke" (CVR) i prihoda po osnovu te transakcije po transfernoj ceni (TRC) CVR-TRC, za TRC>CVR
2. Iznos negativne razlike između rashoda po osnovu transakcija sa tim pojedinačnim povezanim licem po transfernoj ceni (TRC) i rashoda po osnovu te transakcije po ceni utvđenoj primenom principa „van dohvata ruke" (CVR) TRC-CVR, za CVR >TRC

Iznos umanjenja korekcije transfernih cena ne može biti veći od ukupnog iznosa korekcije transfernih cena po osnovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem.[7]

3.9. UTVĐIVANJE KOREKCIJE U ZAKLJUČKU DOKUMENTACIJE I ISKAZIVANJE U PORESKOM BILANSU.

Sve radnje u pogledu utvrđivanja iznosa korekcije prihoda i rashoda po osnovu transfernih cena kod komercijalnih i finansijskih transakcija sprovode se u zaključku dokumentacije o tranfernim cenama koja se dostavlja uz poreski bilans i prijavu. .

Postupci koji se sprovode u zaključku dokumentacije o transfernim cenama su :

1. Utvrđuje se iznos korekcije (pozitivne razlike) transfernih cena za svaku pojedinačnu transakciju sa pojedinačnim povezanim licem.
2. Utvrđuje se ukupan iznos korekcije transfernih cena (pozitivne razlike) po osnovu transakcije sa pojedinačnim povezanim licem sabiranjem iznosa korekcija.

[7] Tako na primer, ukoliko je ukupan iznos korekcije (pozitivnih razlika) zbog transfernih cena utvrđen u iznosu od 115.000 dinara , a iznos negativnih razlika po osnovu rashoda i prihoda sa tim istim povezanim licem utvđen u iznosu od 202.000 dinara , ukupna iznos pozitivnih razlika umanjuje se za 115.000 dinara a ne za 202.000 dinara. Drugim rečima, u toj situaciji ne bi bilo korekcija po osnovu transfernih cena.

3. Utvrđuje se iznos dozvoljenog umanjenja (negativne razlike)ukupnog iznosa korekcije tranfernih cena po osnovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem.
4. Vrši se dozvoljeno umanjivanje ukupnog iznosa korekcije transfernih cena po onsovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem.
5. Utvrđuje se konačan iznos korekcije transfernih cena po osnovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem.
6. Utvrđuje se zbir konačnih korekcija –vrši se sabiranjem konačnih korekcija transfernih cena po osnovu transakcija sa svim pojedinačnim povezanim licima.
7. Uključuje se u poresku osnovicu zbir konačnih korekcija transfernih cena po osnovu transakcija sa svim pojedinačnim povezanim licima

Ne podrazumeva se da svaka nastala transakcija sa povezanim licima u toku poslovne godine po transfernoj ceni koja se razlikuje od cene po principu „van dohvata ruke" obavezno utiče na iznos korekcije te poslovne godine.

ZAKLJUČAK

Transakcije između povezanih lica moraju se odvijati po istim uslovima kao da ta društva nisu povezana. Izbor metode se zasniva na analizi činjenica pri čemu je potrebno sagledati prirodu transakcije, dostupnost podataka, stepen uporedivosti cena itd. Metoda za analizu transfernih cena se bira na nivou transakcije. Ni jedna metoda nema prednost u primeni već se ostavlja samom poreskom obvezniku odnosno licu zaduženom za izradu Studije da izabere najprimereniju metodu u svakom konkretnom slučaju.

Ne postoji jedinstveni sistem utvrđivanja i uključivanja korekcija tranfernih cena u poreski bilans , već se to u zavisnosti od vrsta transakcija sa povezanim licima čini na nekoliko načina. Iznos umanjenja korekcije transfernih cena ne može biti veći od ukupnog iznosa korekcije transfernih cena po osnovu transakcija sa pojedinačnim povezanim licem.

Ne podrazumeva se da svaka nastala transakcija sa povezanim licima u toku poslovne godine po transfernoj ceni koja se razlikuje od cene po principu „van dohvata ruke" obavezno utiče na iznos korekcije te poslovne godine.

.....

LITERATURA

1) Pravilnik o transfernim cenama i metodama koje se po principu "van dohvata ruke" primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima, *„Sl. glasnik RS" br. 61/13 , 8/14*
2) Porez na dohodak građana RS, *„Sl. glasnik RS" br. 61/13 , 8/14*
3) Zakon o poreskom postupku i poreskoj administraciji, *„Sl. glasnik RS" br. 61/13 , 8/14*

4) Zakon o porezu na dobit pravnih lica,, *Sl.glasnik RS*",br.25/2001,...i 142/2014

5) www.transfernecenesrbija.rs

APPLICATION "METHODS COMPARATIVE PRICES ON THE MARKET" IN CHECK COMPLIANCE WITH THE PRICE OF TRANSFER PRICES DETERMINED ON AN "OUT OF REACH"

SUMMARY

Transfer prices are the prices at which the sale of products and services between related parties, as well as providing mutual loans and credits. Given that this is traffic between related parties, there is a possibility for manipulation in order to avoid paying taxes.Law on Profit Tax and the Rules on transfer pricing methods and on the principle of "arm's length" applied in determining the price of transactions between related parties, the businessmen committed to the Study / Report on transfer pricing. All legal entities and entrepreneurs who have had transactions with related parties are obliged when submitting the tax balance sheet and submit a study on transfer pricing tax administration. This way of reporting is first applied to the business in 2013

The Ordinance was published 12.07.2013. in the RS Official Gazette no. 61/2013 and came into force on 20.07.2013. years. Regulations shall specify the contents of the documentation of transfer prices by the Tax Administration should submit to the taxpayer, the choice of methods of transfer pricing and the method of correction of transfer prices in transactions with individual related persons. Here we report on the practical / Study in accordance with the Regulations on transfer prices, the method of comparable prices in the market did an analysis group of legal entities, the analysis of business and functional analysis.

Keywords: *transfer pricing, method comparable prices, the method of "arm's length"*

Jelena VIDOVIĆ,
Odjel za stručne studije, Sveučilište u Splitu, Split, Hrvatska

OPOREZIVANJE KAMATA U BORBI PROTIV POREZNE EVAZIJE

SAŽETAK RADA

Početkom 2015. godine u hrvatski porezni sustav je uveden porez na kamate na štednju. Direktiva o porezu na kamate na štednju EU je u usvojena u lipnju 2003. godine a primjenjuje se od početka 2005. godine, porez se odnosi na kamatu isplaćenu rezidentu EU, a isplaćena je iz neke druge države. Kamata je predmet oporezivanja prema zakonima države članice u kojoj je prebivalište rezidenta. U ožujku 2014. Vijeće ministara EU-a usvojilo revidiranu verziju Direktive o oporezivanju štednje s ciljem zatvaranja postojećih rupa i boljem sprječavanju utaje poreza. Tekst povećava opseg Direktive odražavajući promjene u štednim proizvodima i razvoj u ponašanju investitora; sada obuhvaća nove vrste dohotka od štednje i proizvode koji daju kamatu ili ekvivalentni prihod. To uključuje i ugovore o životnom osiguranju, kao i širi obuhvat investicijskih fondova. Države članice će morati do 1. siječnja 2016. godine prilagoditi nacionalno zakonodavstvo kako bi se uskladile s Direktivom. Posljedice Direktive iz 2003. godine i jačanje mjera u okviru EU mogu imati prijenos štednje u zemlje koje nisu članice EU.

Ključne riječi: *kamate, treće zemlje, porezna evazija, štednja, Europska unija.*

1. UVOD

Porezne prijevare i porezna evazija ograničavaju sposobnost država članica da prikupe prihode i provedu svoju ekonomsku politiku. U okviru EU procjenjuje se da je udio sive ekonomije gotovo jedna petina BDP-a. Isto tako desetci bilijuna eura ostaju offshore, najčešće neprijavljeni i neoporezovani i na taj način smanjuju nacionalne porezne prihode. U komunikaciji Komisije o konkretnim načinima u borbi protiv poreznih prijevara i porezne evazije je naglašeno da se problem porezne evazije ne očituje samo po pitanju prihoda nego i po pitanju pravednosti. Većina poreznih obveznika u okviru EU ispunjava svoje porezne obveze. Posebno u teškim ekonomskim vremenima pošteni porezni obveznici ne bi trebali podnositi dodatno porezno opterećenje kako bi se nadoknadio gubitak poreznih prihoda zbog onih koji izbjegavaju plaćati porez. Prekogranična suradnja između poreznih vlasti u državama članicama je iznimno važna. Direktiva o štednji je pozitivan primjer takve suradnje.

Rad je organiziran na sljedeći način; u drugom dijelu rada donesen je obuhvat Direktive o štednji, o postignutim sporazumima s trećim zemljama i teritorijima se raspravlja u trećem dijelu rada. Proširenje Direktive o štednji donosimo u četvrtom dijelu rada, dok su u petom dijelu donose zaključci o utjecaju Direktive na bijeg depozita iz EU. U šestom, posljednjem, dijelu rada su doneseni glavni zaključci.

2. DIREKTIVA O ŠTEDNJI

Na razini EU Direktiva o porezu na kamate na štednju se primjenjuje na sve države članice. Naglasak Direktive je na principu automatske razmijene podataka. Prema tome države članice skupljaju podatke o štednji fizičkih osoba koji nisu rezidenti i automatski pružaju informacije o štednji vlastima gdje je fizička osoba rezident. U prosjeku se godišnje 4 milijuna zapisa na temelju Sporazuma o razmjeni podataka pošalje iz zemlje izvora u zemlju prebivališta primatelja dohotka od štednje što predstavlja u prosjeku 20 bilijuna EUR-a dohotka od štednje.

Definicija kamate je široka obuhvaća kamatu na novčane depozite i korporativne i državne obveznice i druge slične prenosive dužničke vrijednosne papire. Definicija kamata se proširuje na stečenu i kapitaliziranu kamatu. To primjerice obuhvaća kamatu koja je obračunata do datuma prodaje ili otkupa obveznice takvog tipa gdje se kamata plaća na datum dospijeća zajedno sa početnom vrijednošću (zero coupon bonds). Definicija također obuhvaća kamatu koja je dobivena kao rezultat indirektnog investiranja putem zajedničkog poduzimanja investicija (npr. investicijski fondovi).

Na temelju Direktive o štednji svaka država članica EU će morati pružiti informacije drugoj državi članici o kamatama koje su iz te države članice isplaćene individualnim štedišama s prebivalištem u drugim državama članicama. Trenutno 25 zemalja primjenjuje automatsku razmjenu podataka. Umjesto pružanja informacija Luksemburg i Austrija primjenjuju porez po odbitku na kamatu štedišama koji imaju prebivalište u drugoj državi članici. Trenutno stopa poreza po odbitku iznosi 35%.U ovom aranžmanu je bila i Belgija do 2011. godine kada je prešla na automatsku razmjenu podataka. Stopa je iznosila 15% za prve tri godine od 2005-2008. godine, 20% u sljedeće tri godine od 2008-2011. i 35% od 2011. godine pa nadalje. Od prikupljenog poreza 75% poreza se prenosi poreznim vlastima u državu članicu gdje je štediša rezident zadržavajući 25% kako bi pokrile administrativne troškove u primjeni poreza. Primjena poreza po odbitku se može izbjeći ako porezni obveznik prijavi dohodak od štednje ili dopusti da se prijavi zemlji članci u kojoj je on rezident.

Porez po odbitku se neće primjenjivati ako porezni obveznik predoči potvrdu od poreznih vlasti svoje države članice u kojoj ima prebivalište kojom

porezne vlasti potvrđuju da su informirane da je investirano u inozemstvo. U tom slučaju nema potrebe za obračunom poreza po odbitku jer porezne vlasti države članice u kojoj je porezni obveznik rezident će biti u poziciji podvrgnuti kamatu istim poreznim pravilima kao i kamatu koja je zarađena u zemlji. Uvođenje poreza neće imati utjecaj na dvostruko oporezivanje

Jako zajedničko stajalište je iznimno važno u borbi protiv porezne evazije na jedinstvenom tržištu. Ono osigurava:

- jasan konsenzus o pristupu koji će se primijeniti u okviru EU kako bi države članice prikupile svoje prihode,
- dobru suradnju između nacionalnih vlasti,
- obuhvatiti što više zemalja koje nisu članice EU,
- pomaže izbjeći šarenilo nacionalnih propisa koji mogu ostaviti velika područja nepokrivena otvarajući na taj način prostor za porezne prijevare.

3. SPORAZUMI O POREZU NA ŠTEDNJU S TREĆIM ZEMLJAMA

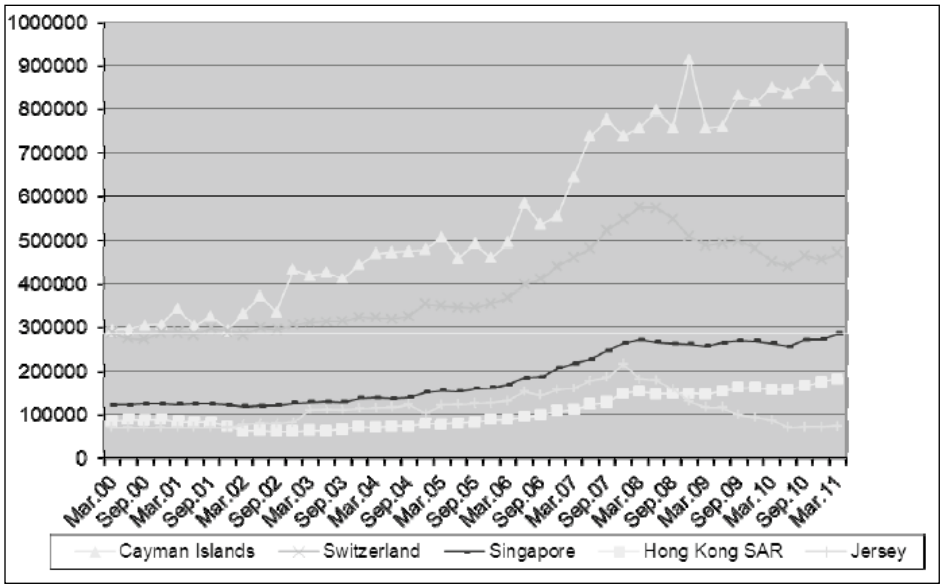
Zajedno s Direktivom o štednji koja se primjenjuje unutar EU, EU ima sporazume o porezu na štednju s 5 susjednih trećih zemalja: Andorom, Monakom, Lihtenštajnom, San Marinom i Švicarskom. Namjera ovih sporazuma jest da pomognu državama članicama ostvariti pravo na porezni prihod koji ostvaruju njihovi građani u tim zemljama. Sporazumi također pokušavaju izjednačiti poziciju između država članica i njihovih ne-EU susjeda pridobivajući te zemlje da primjenjuju mjere iz Direktive o štednji. Prema trenutnom sporazumu između EU i Švicarske, Švicarska primjenjuje 35% poreza po odbitku na kamate na štednju. Sa stajališta EU svrha ovog poreza po odbitku jest da smanji poreznu evaziju i ohrabre vlasnike računa da dobrovoljno prijave štednju koju imaju u Švicarskoj. Ako građani EU pruže informaciju svojim poreznim vlastima mogu dobiti natrag razliku između ovog visokog poreza po odbitku i (obično niže) stope poreza u svojoj državi. Visok porez po odbitku na taj način djeluje kao motivacija za poreznu suradnju. To je kazneni porez za one koji izbjegavaju plaćanje poreza dok sustav povrata nagrađuje one koji istinito iskažu svoj dohodak. Tekući sporazum o štednji između EU i Švicarske omogućava i razmjenu informacija na zahtjev u ograničenom obliku (npr. slučajevi prijevara). Kada država članica posumnja da njen građanin koristi bankovni račun u Švicarskoj za prijevaru ili pranje novca, može zatražiti od švicarskih poreznih vlasti da pruže informacije o odgovarajućem računu.

Britanski Djevičanski otoci Guernsey, Otok Man, Jersey, Nizozemski Antili i otoci Turks i Caicos će primijeniti porez po odbitku za vrijeme istog prijelaznog perioda koji se primjenjuje na Austriju i Luksemburg. Iste odredbe o porezu po odbitku se primjenjuju na ove teritorije a odnose se na dohodak od štednje koji proizlazi iz tih teritorija i plaća se rezidentima EU. Angvila, Aruba, Kajmanski otoci i Monserrat su 2005. godine pristupili automatskoj razmijeni informacija. Ovisni teritoriji Velike Britanije su prešli na automatsku razmjenu podataka; Guersney i Otok Man (2011. godine), Britanski Djevičanski otoci i otoci Turks i Caicos (od 2012. godine).

U srpnju 2011. EU je otvorila pregovore s 5 trećih zemalja kako bi proširila obuhvat postojećih sporazuma u skladu s revizijom Direktive o štednji. Jačanjem ovih sporazuma EU će postati efektivnija i jača u borbi protiv porezne evazije. U 2010. godini Švicarska je doznačila 330.136.640 EUR poreza po odbitku državama članicama u skladu s sporazumom o štednji između EU i Švicarske. Međutim pretpostavlja se da će revidirani ugovor između EU i Švicarske sa širim obuhvatom i jačim odredbama donijeti značajno veći iznos.

Drugi pregled Direktive o štednji potvrdio je široku primjenu neoporezivih offshore struktura postavljenih između platitelja i krajnjeg korisnika kako bi se prekrio stvarni korisnik: 35% od nebankarskih depozita u državama članicama (65% za depozite u zemljama potpisnicama sporazuma o štednji) drže takve strukture koje su locirane u offshore jurisdikcijama. Pregled je također otkrio da tržište strukturiranih financijskih proizvoda (767,3 milijardi EUR iskazane tekuće prodaje) u posljednjih nekoliko godina u prosjeku raste više od 30% godišnje. Poznati financijski centri s jakim zakonima o bankovnoj tajni i dalje dominiraju međunarodnim tržištem prekograničnih depozita.

Slika 4.: Trendovi u stranim nebankovnim depozitima kod banaka u odabranim glavnim financijskim centrima izvan EU (milijuni američkih dolara).



Izvor: Report from the commission to the council in accordance with article 18 of council directive 2003/48/ec on taxation of savings income in the form of interest payments, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/personal_tax/savings_tax/savings_directive_review/com%282008%29552_en.pdf, str. 31

Nebankarski depoziti u Kajmanski otocima su uz prosječnu godišnju stopu rasta od 3,72% premašili vrijednosti depozita u ostalim zemljama. Švicarska s prosječnom stopom rasta od 2,07% i Jersey s prosječnom stopom rasta od 4,76% ne djeluju pogođeni za vrijeme prošle financijske krize. Kada se promatraju nebankovni depoziti, Kajmanski otoci su drugi po veličini od svih zemalja i pritom veći od Švicarske. Kajmanski otoci i Švicarska sami obuhvaćaju 20% svjetskih nebankovnih depozita u iznosu od 1352 bilijuna USD.

4. REVIZIJA DIREKTIVE

U studenom 2008. godine predložena su poboljšanja Direktive u smislu zatvaranja postojećih rupa i boljoj prevenciji porezne evazije, a donesena su u ožujku 2014. godine. Dva najvažnija otkrivena nedostatka su upotreba neoporezovanih posrednika kako bi se sakrio krajnji vlasnik te upotreba inovativnih financijskih instrumenata i drugih proizvoda koji nisu pokriveni Direktivom. Spomenuta izmjena Direktive ne odnosi se samo na dohodak od štednje u formi isplate kamata nego se proširuje i na druge u osnovi slične isplate; dohodak

od nekih inovativnih financijskih proizvoda i određenih proizvoda životnog osiguranja koji su usporedivi s štednjom. Dosadašnja definicija kamata dovodi do narušavanja konkurencije između direktnih i indirektnih investicija u štednju. Proširenjem Direktive 2014. godine ona obuhvaća i vrijednosne papire koji su ekvivalentni štednji jer investitor prima povrat na kapital koji je definiran u trenutku izdavanja te na isteku razdoblja ulaganja prima najmanje 95% investiranog kapitala neovisno o tome da li imovina u pozadini te investicije obuhvaća štednju.

Slično tome, ugovor o životnom osiguranju koji sadrži jamstvo prinosa ili čiji su rezultati više od 40 % povezani s kamatom ili dohotkom od potraživanja duga ili ekvivalentnim dohotkom (takva vrst ulaganja koja uz kamatu osigurava povrat najmanje 95% uloženog kapitala, kamatu pri prodaji i otkupu vrijednosnih papira ili ako obuhvaća ulaganja posredstvom investicijskih fondova.) Beneficija iz ugovora o životnom osiguranju koji isključivo predviđa mirovinu, ili fiksni anuitet, koji se isplaćuje najmanje pet godina, smatra se takvom samo ako se radi o otplati ili prijenosu na treću stranu koji su izvršeni prije kraja razdoblja od pet godina. Iznos isplaćen isključivo u slučaju smrti, invalidnosti ili bolesti ne smatra se beneficijom od ugovora o životnom osiguranju.

Što se tiče investicijskih fondova osnovanih u Uniji, Direktiva trenutačno obuhvaća samo dohodak ostvaren kroz društva za zajednička ulaganja u prenosive vrijednosne papire (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities, UCITS). Investicijski fondovi se razlikuju po tome da li imaju pravnu osobnost ili ne. Kamata koju se ostvaruje kroz investicijske fondove koji imaju pravnu osobnost je obuhvaćen Direktivom o štednji. Pojam ne UCITS obuhvaća ugovorne fondove ili trustove koji nisu u potpunosti obuhvaćeni Direktivom. U razdoblju od 2002. do 2010. godine je primijećeno smanjenje udjela UCITS fondova u ukupnim fondovima s 78% na 75% pri čemu je posebno smanjen udio obveznićkih fondova s 31% na 23%. Predloženom izmjenom Direktive na jednak način su obuhvaćeni UCITS i non UCITS fondovi.

5. UTJECAJ DIREKTIVE NA DEPOZITE

Johannesen (2010) procjenjuje utjecaj stupanja na snagu Direktive na depozite u švicarskim bankama koje drže rezidenti EU. Depoziti koji u Švicarskoj drže ne rezidenti EU su kontrolna skupina. Studija pronalazi da su se u vrijeme kada je Sporazum stupio na snagu depoziti rezidenata EU smanjili za više od 40%. Stupanje sporazum na snagu se smatra prekretnicom u razvoj depozite EU rezidenata i EU nerezidenata. Autor pronalazi da su prosječne godišnje stope rasta za kvartale nakon stupanja sporazum na snagu -9,1% EU nasuprot 19,2% ne EU kao dokaz utjecaja na depozite rezidenata EU. Johannesen pronalazi slične, ali ne tako jake reakcije s obzirom na Luksemburg i Jersey.

U izvješću Komisije o primjeni Direktive na štednju iz 2008. godine su mjereni trendovi u depozitima između tri grupe zemalja: zemlje članice EU koje razmjenjuju informacije, države članice EU i treće zemlje ili jurisdikcije koje primjenjuju porez po odbitku te jurisdikcije izvan mreže sporazuma o štednji. Promatran je udio svake skupine u ukupnim vanjskim ne-bankovnim depozitima iz država članica te trećih zemalja i teritorija u mreži sporazuma o štednji u periodu od 2002-2007. Zaključeno je da se udio država članica i trećih zemalja ili jurisdikcija koje primjenjuju porez po odbitku u ukupnim depozitima smanjio sa 35% na 29,3% između sredine 2003. i sredine 2005. godine, s odgovarajućim rastom udjela drugih jurisdikcija izvan sporazuma o štednji. U izvješću o primjeni Direktive iz 2012. godine su promatrane različite kategorije financijske imovine kao postotak ukupne financijske imovine domaćinstava. Imovina koja spada u obuhvat Direktive (depoziti, pozajmice i dužnički vrijednosni papiri) su pali s 28,7% ukupne imovine u 1999. godini na 25,5% ukupne imovine u 2009. godini. Međutim tijekom istog razdoblja udio dionica i drugih vlasničkih vrijednosnih papira je pao s 27,34% na 14,47% što ukazuje na veću averziju prema riziku domaćinstava u EU. Kategorija koja je najviše porasla u tom periodu je kategorija financijskih derivata s vrlo malog udjela 1,05% na 18,03% ukupne imovine kućanstava. Ovaj podatak podržava proširenje Direktive na strukturirane financijske proizvode gdje je podloga imovini jednaka štednji. Razlozi za ulaganje u strukturirane proizvode su niske kamate porast averzije prema riziku i zahtjev za većom zaštitom kapitala. Još jedan razlog je fleksibilnost strukturiranih proizvoda da daju komparativne povrate kroz različiti porezni tretman ovisno o zemlji gdje su izdani.

Pretpostavlja se da Direktiva i sporazumi neće utjecati na europske štediše da investiraju u vrijednosne papire u drugim dijelovima svijeta. Za potrebe direktive i sporazuma nije važno da li imovina koja daje kamatu izdana u državi članici ili odgovarajućoj trećoj zemlji teritoriju ili drugdje. Jednom kad je isplatitelj lociran u EU ili odgovarajućoj trećoj zemlji ili teritoriju morat će prijaviti ili primijeniti porez po odbitku na svu kamatu koju je platilo pojedincu koji je bio rezidentu u državi članici EU. EU je također zaključila ugovore o oporezivanju štednje s pet ključnih trećih zemalja i sa ovisnim i povezanim teritorijima Ujedinjenog Kraljevstva i Nizozemske. Rezultat je da isplatitelji iz tih teritorija i zemalja moraju primijeniti principe sporazuma o porezu na kamate na štednju koju plaćaju rezidentima EU.

6. ZAKLJUČAK

Komisija svoju borbu protiv porezne evazije temelji na tri razine; ubiranje poreza na razini svake države članice se mora poboljšati, potrebno je poboljšati suradnju između poreznih vlasti na razini država članica te EU mora imati

jedinstvenu i dosljednu politiku prema trećim zemljama kako bi promicala svoje standarde na međunarodnoj razini i osigurala izjednačene uvjete. Direktiva ne ujednačava oporezivanje kamata u EU. Direktiva i sporazumi omogućavaju državama članicama da primjene postojeća pravila oporezivanja kamate koje njeni rezidenti prime od isplatitelja iz druge države članice i odgovarajućih trećih zemalja i teritorija. Ostavljeno im je pravo izbora da oporezuju ili ne oporezuju dohodak u zemlji. Oni se ne bave na primjer kamata plaćenim u jednoj državi članici rezidentima te iste države .

Iako se pretpostavlja da primjena Direktive neće imati utjecaj na odljev štednje u EU primijećen je porast depozita u jurisdikcijama koje nisu potpisnice Sporazuma o štednji te prelijevanje štednje u inovativne financijske proizvode koji nisu predmet oporezivanje te jamče siguran povrat kapitala.

U skladu s Direktivom o štednji u Hrvatskoj je izmijenjen Opći porezni zakon kako bi se omogućila razmjena podataka o dohotku od štednje. Od početka 2014. godine u Zakon o porezu na dohodak uvedene su odredbe o kamatama na štednju, međutim, ove odredbe nisu obvezne s aspekta propisa EU u dijelu u kojem se odnose na kamatu isplaćenu i zarađenu u okviru Hrvatske.

.....

LITERATURA

1. Communication from the Commission to the European Parliament and the council on concrete ways to reinforce the fight against tax fraud and tax evasion including in relation to third countries, dostupno na: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/com_reports/taxation/com%282012%29351_en.pdf
2. Detailed in the Commission Staff Working Document presenting an economic evaluation of the effects of Council Directive 2003/48/EC on the basis of the available data, Brussels, 15.9.2008, SEC(2008)2420; dostupno na: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/personal_tax/savings_tax/savings_directive_review/sec%282008%292420.pdf
3. Direktiva Vijeća 2014/48/EU od 24. ožujka 2014. o izmjeni Direktive 2003/48/EZ o oporezivanju dohotka od kamate na štednju; dostupno na: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?uri=CELEX:32014L0048
4. EU savings tax rules and savings agreements with third countries: frequently asked questions, European Commission, Press release; dostupno na: Http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-353_en.htm?Locale=en
5. Niels J.:Tax Evasion and Swiss Bank Deposits, EPRU Working Paper Series, 2010-05, 2010; dostupno na :http://www.econ.ku.dk/eprn_epru/Workings_Papers/wp-10-05.pdf
6. Proposal for a Council Directive amending Directive 2003/48/EC on taxation of savings income in theform of interest payments, Brussels, 13.11.2008, COM(2008) 727 final; dostupno na: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/personal_tax/savings_tax/savings_directive_review/com%282008%29727_en.pdf

7. Report from the Commission to the Council in accordance with Article 18 of Council *Directive* 2003/48/EC on taxation of savings income in the form of interest payments, Brussels, 15.9.2008, COM(2008) 552 final, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/personal_tax/savings_tax/savings_directive_review/com%282008%29552_en.pdf

TAXATION OF INTEREST IN THE FIGHT AGAINST TAX EVASION

SUMMARY

From the beginning of 2015, in the Croatian tax system tax on interest payments from savings was introduced. Directive on income from interest on savings in the EU was adopted in June 2003 and is applied from the beginning of 2005. The tax applies to interest paid from another country to EU resident. Interest is taxable under the laws of the Member State of residence. In March 2014 the Council of Ministers of the EU adopted a revised version of the Directive on the taxation of savings in order to close the existing loopholes and better prevention of tax evasion. Text increases the scope of the Directive to reflect changes in savings products and developments in investor behaviour; incorporating new types of savings income and products that give interest or equivalent income. This includes life assurance contracts, as well as expanding the scope of investment funds. Member States will have until 1 January 2016 to adjust the national legislation to comply with the Directive. The consequences of the Directive in 2003 and strengthening measures within the EU could increase transfer of savings in countries outside EU.

Keywords: *interest, third countries, tax evasion, savings, European Union.*

Ljiljana VIDUČIĆ,
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu, Split, Hrvatska
Marijana BABIĆ,
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu, Split, Hrvatska

PRISTUP MSP POTICAJNIM IZVORIMA FINANCIRANJA U VRIJEME KRIZE - PRIMJER HBOR-a

SAŽETAK RADA

Teško makroekonomsko okruženje generirano globalnom financijskom krizom imalo je veliki utjecaj na mala i srednja poduzeća (MSP). Čak i u povoljnim uvjetima MSP se suočavaju s određenim poteškoćama, a jedna od glavnih je nepovoljan pristup izvorima financiranja. Razlozi zbog kojih je općenito malim i srednjim poduzećima teško osigurati pristup vanjskim izvorima financiranja u odgovarajućim iznosima i/ili po odgovarajućim uvjetima uključuju veću neizvjesnost i neperfektne informacije, nedostatak imovine za pokriće ili nedostatak vlastitog kapitala. Stoga, razvijene zemlje i zemlje u razvoju nude niz programa pomoći za MSP. Poznato je da u krizi poslovne banke reagiraju opreznijim pristupom posebno prema malim i srednjim poduzećima. Stoga je od izuzetne važnosti za opstanak i razvoj MSP osigurati pristup poticajnim izvorima financiranja. Namjera rada je istražiti stavove samih MSP o njihovom položaju prema velikim poduzećima, te ponudu poticajnih izvora financiranja MSP u vrijeme krize na primjeru HBOR-a.

Ključne riječi *: Mala i srednja poduzeća, kreditni plasmani, kriza, poticaji*

1. UVODNA RAZMATRANJA

Dominacija velikih poduzeća kao predmeta istraživanja u skladu je s uvriježenim mišljenjem o ulozi ovih poduzeća kao generatora ekonomskog i tehnološkog razvoja koje je, u razvijenim zemljama, vladalo do sedamdesetih godina prošlog stoljeća. Nakon toga zamjetna je orijentacija na mala i srednja poduzeća (MSP/SME). Rezultati studija pokazuju da zemlje koje potiču poduzetništvo i MSP sektor ostvaruju veće stope rasta.[1] Upravo u vrijeme brzih

[1] Roy Thurik; Sander Wennekers, Entrepreneurship, small business and economic growth, Journal of Small Business and Enterprise Development, str. 140-147.; 2004; Pagano, M. (1993), "Financial markets and growth: an overview," European Economic Review, Vol. 37, str. 613-622.

gospodarskih promjena, globalizacije i nužnosti razvitka konkurentnosti gospodarskih subjekata, ali i samih država, sektor malog gospodarstva dobiva sve više na važnosti.

Zakon o računovodstvu i Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva nemaju jednak kriterij broja zaposlenih za razvrstavanje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Izmjenama i dopunama Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva iz svibnja 2012. godine kategorizacija veličine poduzetnika u ovom Zakonu usklađena je s kriterijima koje primjenjuje Europska unija čime je omogućena kvalitetnija analiza i usporedba sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i ostalim zemljama EU, te bolje iskorištavanje mehanizama potpora namijenjenih malim i srednjim poduzećima kroz programe EU.

Malo gospodarstvo u smislu tog Zakona čine subjekti u poduzetništvu i obrtu koji:[2]

1) zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 radnika,
2) u poslovanju su neovisni, odnosno autonomni subjekti koji nisu klasificirani kao partnerski subjekti te povezani subjekti,
3) prema financijskim izvješćima za prethodnu godinu ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 50 milijuna eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu do 43 milijuna eura (prema tečaju na dan sastavljanja financijskog izvještaja).

Subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu. Neovisnost u poslovanju, u smislu ovog Zakona, znači da druge fizičke ili pravne osobe koje ne zadvoljavaju spomenuta tri kriterija, pojedinačno ili zajednički, nisu vlasnici više od 25% udjela u vlasništvu ili pravu odlučivanja u subjektu malog gospodarstva.[3] Poduzeća su smatrana neovisnima čak i ako je granica od 25% udjela u vlasništvu dostignuta ili prijeđena od strane poduzeća za javna ulaganja, poduzeća koja posluju rizičnim kapitalom i poslovnih anđela; sveučilišta/fakulteta i neprofitnih istraživačkih centara; institucionalnih ulagača, uključujući regionalne razvojne fondove te jedinica lokalne samouprave s godišnjim proračunom manjim od 10 milijuna € i manje od 5000 stanovnika. Moguće je zadržati status neovisnog poduzeća imajući jednog ili više gore navedenih ulagača. Svatko od njih u poduzeću može imati udio do 50% ako nisu međusobno povezani. Naravno, svaki ulagač zadržava

[2] Zakon o izmjenama i dopunama zakona o poticanju malog gospodarstva, NN 53/12

[3] Većina MSP-a su neovisna jer su u svom poslovanju potpuno samostalna ili imaju jedno ili više manjinskih partnerstava (svaki udjel manji od 25%) s drugim poduzećima. Ukoliko udjel drugog poduzeća naraste na manje od 50%, odnos se smatra partnerstvom između poduzeća. Iznad te granice poduzeća se smatraju povezanim poduzećima.

svoja prava kao jedan od dionika poduzeća, ali ne može ih prekoračiti i utjecati na menadžment poduzeća.[4]

Važnost malog i srednjeg gospodarstva ogleda se u njegovom velikom utjecaju na ukupni gospodarski razvoj, poticanju privatnog vlasništva i poduzetničkih sposobnosti, generiranju zapošljavanja i doprinosu povećanju proizvodnje i izvoza. Kada se pokazatelji poslovanja malog gospodarstva u Hrvatskoj usporede s onima iz EU odstupanja gotovo i nema. Na službenoj stranici Eurostata[5] mogu se pronaći sve najznačajnije statističke informacije, baze podataka i elektonske publikacije o malom gospodarstvu u EU. Prema podacima za 2011. godinu računa se da u EU posluje 23 milijuna malih i srednjih poduzeća (SME) koji čine 99% svih poduzeća i zapošljavaju 75 milijuna ljudi, tj. na njih otpada 66,7% radnih mjesta u privatnom sektoru (čak 80% u tekstilnoj, građevinskoj industriji i industriji izrade namještaja) te ostvaruju 58,6% ukupne dodane vrijednosti. MSP u Hrvatskoj u istom izvještajnom razdoblju čine 99,7% svih poduzeća, a dominiraju mikro-poduzeća (90,7%), zapošljavaju 64,2% ukupne radne snage te stvaraju 54,6% ukupne dodane vrijednosti.[6] Pomaganje MSP je stoga važno iz socijalnih, ali i ekonomskih razloga.

S druge strane mala poduzeća karakterizira relativno visok stupanj rizika, neizvjesnost, često nedovoljna stručnost i iskustvo zaposlenika, te manja raspoloživost kapitalnih i financijskih sredstava.[7]

2. OKVIR POSLOVANJA MSP U RH

Iako su mala i srednja poduzeća veoma važna za gospodarstvo u cjelini, njihov dostignuti stupanj razvoja nije zadovoljavajući. Naime, prema analizama Ministarstva poduzetništva i obrta gustoća malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj iznosi samo 70% iste gustoće u EU.[8] Hrvatska je, nažalost, doživjela duboku krizu generiranu globalnom financijskom krizom iz 2008. godine. Slabi rezultati hrvatskog gospodarstva u razdoblju od 2008. do 2013. godine (koji se očituju u padu BDP-a, povećanju stope nezaposlenosti, te porastu inozemnog duga - tablica 1.) koji su se nastavili kroz 2014. godinu imali su veliki utjecaj na loše rezultate poslovanja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.

---

4 Nova definicija MSP-a dostupna na http://www.minpo.hr/UserDocsImages/IZRACUN%20MSP.pdf

5 http://ec.europa.eu/eurostat

6 Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u RepubliciHrvatskoj, 2013. dostupno na http://www.efos.unios.hr/suvremene-poslovne-aktivnosti/wp-content/uploads/sites/137/2013/04/HR-Final.pdf

7 Vidučić, Lj., Financijski menadžment, V. Izdanje, RRIF, Zg, 2006., str.466-484.

8 STRATEGIJA RAZVOJA PODUZETNIŠTVA_PRVI NACRT_06 03 2013_javna rasprava dostupno na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf

Tablica 1: Odabrani makroekonomski pokazatelji hrvatskog gosodarstva od 2008.-2013.god

	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Realni rast BDP-a (%)	2,1	-6,9	-2,3	-0,2	-1,9	-1,0
Stopa registrirane nezaposlenosti	13,2	14,9	17,4	17,9	19,1	20,2
Bruto inozemni dug, u mil EUR-a	40.590,00	45.600,40	46.908,40	46.397,20	45.276,10	45.920,40

Izvor http://www.hgk.hr/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/5._makrotabela_za_web_042015.pdf

U takvim uvjetima minimalno se investira, poduzeća se suočavaju s problemima nelikvidnosti i nesolventnosti, a mnoga su i proglasila stečaj. Ukupan broj aktivnih MSP pao je sa 192.512 subjekata 2010. godine na 183.443 subjekta na kraju 2011. godine, što je pad od oko 4,7%. Sektor MSP u Hrvatskoj izgubio je 28.199 radnih mjesta 2011. godine u odnosu na 2010. godinu, što je pad od 2,9%.[9]

S ciljem rasta konkurentnosti, Europska unija prepoznaje ključnu ulogu MSP u procesima oporavka gospodarstva te različitim politikama kreira za njih povoljnije poslovno okruženje. Hrvatska također svoj fokus treba usmjeriti na sektor MSP koji u povoljnijem poslovnom okruženju može osigurati toliko željeni rast i novu zaposlenost. Čak i u povoljnim uvjetima mala i srednja poduzeća se suočavaju s određenim poteškoćama, a jedna od glavnih je nepovoljan pristup izvorima financiranja. Razlozi zbog kojih je općenito malim i srednjim poduzećima teško osigurati pristup vanjskim izvorima financiranja u odgovarajućim iznosima i/ili po odgovarajućim uvjetima uključuju veću neizvjesnost i neperfektne informacije, nedostatak imovine za pokriće ili nedostatak vlastitog kapitala.[10] Nadalje, visoke kamatne stope i bankarske naknade poduzetnicima predstavljaju glavne barijere za osnivanje i razvitak malih i srednjih poduzeća. Administrativne barijere javljaju se, također, kao ograničavajući čimbenik pri osnivanju i u drugim aspektima poslovanja malih i srednjih poduzeća. Konačno, problem za ostvarenje kvalitetnog financiranja može predstavljati i nedostatak iskustva i obrazovanja, te nedovoljna financijska educiranost menadžmenta.[11] Uz sve spomenute probleme i ograničenja pri financiranju malog poduzeća veliki problem predstavlja i nemogućnost pravodobnog plaćanja dospjelih obveza, a očituje se kao nedostatak novčanih sredstava na žiroračunu za plaćanje obveza. Problem izaziva lančanu reakciju masovnog nepodmi-

9 Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u RepubliciHrvatskoj, 2013. dostupno na http://www.efos.unios.hr/suvremene-poslovne-aktivnosti/wp-content/uploads/sites/137/2013/04/HR-Final.pdf

10 Vidučić, Lj., Financijski menadžment, V. Izdanje, RRIF, Zg, 2006., str.468.

11 Vidučić, Lj., Financijski menadžment, V. Izdanje, RRIF, Zg, 2006., str.468.

renja obveza, što ugrožava kreditnu sosobnost i postaje smetnja normalnom funkcioniranju poduzeća.

Iz spomenutih razloga mnoge razvijene i manje razvijene zemlje nude niz programa pomoći i podrške pri stimuliranju osnivanja i razvitka MSP. Primjerice, europski program COSME[12] je isključivo namijenjen potpori malog i srednjeg poduzetništva (2014. – 2020.), a cjelokupan proračun iznosi € 2,5 milijardi.[13] Zajedno sa programom Horizon 2020, COSME predstavlja nastavak aktivnosti koje su se u periodu 2007. - 2013, uspješno provodile kroz Program za poduzetništvo i inovacije (CIP EIP). Kroz oba ova programa malim i srednjim poduzećima omogućit će se pristup financijskim instrumentima i to na način da će se kroz Horizon 2020 investirati u start-up i ranu fazu MSP te u MSP koja su orijentirana na istraživanje i inovacije, a kroz COSME u MSP u fazi rasta. Državno tijelo zaduženo za koordinaciju programa u RH je Ministarstvo poduzetništva i obrta.

3. HBOR U FUNKCIJI POTICANJA MALOG GOSPODARSTVA

Veliku ulogu u razvoju, restrukturiranju i tržišnom prilagođavanju malog gospodarstva nakon niza ratnih, tranzicijskih, privatizacijskih problema te problema prouzrokovanih globalnom financijskom krizom imala je i još uvijek ima Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), razvojna i izvozna banka Republike Hrvatske čija je osnovna zadaća poticanje razvitka hrvatskog gospodarstva.[14]

Glavne zadaće HBOR-a mijenjale su se s promjenama u gospodarstvu i prilagođavale se uvjetima na tržištu. Financiranje obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva, izgradnja infrastrukture, poticanje i osiguranje izvoza, podrška MSP, financiranje turizma, brodogradnje, kreditiranje poljoprivrednih programa dio su aktivnosti kojima je Banka pomagala i podupirala domaće gospodarstvo. U cilju obavljanja tih djelatnosti Hrvatska banka za obnovu i razvitak odobrava kredite i druge plasmane, izdaje bankarska i druga jamstva, zaključuje ugovore o osiguranju i reosiguranju, ulaže u dužničke i vlasničke instrumente te obavlja druge financijske poslove i usluge u svrhu provedbe djelatnosti.[15] Kreditnu aktivnost HBOR provodi prvenstveno dugoročnim financiranjem razvojnih i izvoznih pothvata poslovnih subjekata.[16]

---

12 Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs - Program za konkurentnost poduzeća i malih i srednjih poduzeća, www.europarl.europa.eu

13 http://ec.europa.eu/croatia/pdf/20150317_izlaganje_m_curavic.pdf

14 http://www.hbor.hr/Sec1372

15 Zakon o Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak, Narodne novine, broj 138, prosinac 2006.

16 http://www.hbor.hr/art1593

Načini kreditiranja MSP obuhvaćaju izravno kreditiranje, kreditiranje putem poslovnih banaka, po modelu podjele rizika te po modelu podređenog duga[17]. Kod kreditiranja putem poslovnih banaka zahtjev za kredit podnosi HBOR-u poslovna banka, a ne sam poduzetnik, kao kod izravnog kreditiranja. Kod modela podjele rizika HBOR osigurava sredstva za cijelu investiciju, a rizik kredita dijeli sa poslovnom bankom u omjeru 40% naspram 60%. Kod modela podređenog duga HBOR odobrava izravni kredit za investiciju za koju je poslovna banka odobrila kredit uz zadržavanje podređene pozicije kredita (otplata, instrumenti osiguranja) u odnosu na kredit poslovne banke.

Kreditiranje obrtnih sredstava provodi se samo putem poslovnih banaka (uz kamatne stope od 3%,4% ili 6%, ovisno o programu). Investicije se kreditiraju putem sva četiri spomenuta načina (uz kamatne stope od 2%,4% ili 6%, ovisno o više kriterija). Kamatna stopa od 2% najčešće se odobrava poduzećima koja ulažu na područja posebne državne skrbi, brdsko-planinska područja te otoke ili u poljoprivredu i ribarstvo te onima koji su dokazali tržišnu konkurentnost uspješnom prodajom na domaćem i/ili inozemnom tržištu. Kamatna stopa od 4% odobrava se svim ostalim MSP, dok se kamatna stopa od 6% odobrava velikim gospodarskim subjektima.[18] Program namijenjen za MSP usmjeren je na financiranje razvitka (modernizacija i proširenje poslovanja), s rokom od 12 godina i to izravnim kreditiranjem ili putem poslovnih banaka. U cilju poticanja kreditne aktivnosti MSP je omogućeno produljenje roka otplate i počeka. Kod novih investicija u određenim sektorima, te kod izvoznika početnika poduzetnici mogu ostvariti i sniženje kamatnih stopa.

Provodi se i program mikrokreditiranje mikro-poduzetnika (kao najbrojnije skupine unutar MSP) u suradnji s Europskim investicijskom fondom (EIF) u okviru programa za konkurentnost i inovacije (CIP Program). Kreditni program je namijenjen mikro gospodarskim subjektima, postojećima koji posluju do 24 mjeseca i onima u nastajanju. Najniži iznos kredita do 2013. godine je bio 10.000 kuna, a najviši 70.000 kuna. Zahvaljujući potpisanom CIP ugovoru o jamstvu između HBOR-a i EIF-a ovim programom mikro poduzetnicima je olakšan pristup financiranju zbog značajno smanjenih zahtjeva za instrumentima osiguranja. Od 2014. godine gornja granica odobravanja kredita je povećana na 120.000 kuna.[19]

Do sada provedena istraživanja upućuju na korist koju su ostvarili poduzetnici, korisnici HBOR-ovih kredita. Većini ispitanika, prema socio-ekonomskom istraživanju iz 2003. godine objavljenom u knjizi Profila poduzetnika u Hrvatskoj20, HBOR-ova sredstva, uz korištenje vlastitih/drugih izvora financiranja,

17 Krneta, M., Kreditni programi i mjere za povećanje kreditne aktivnosti, Info dan HBOR-a, Zadar, siječanj 2014.

18 http://www.hbor.hr/Sec1397

19 http://www.hamagbicro.hr/mikro-kreditiranje/

20 Leburić, A., Krneta, M., Profil poduzetnika u Hrvatskoj, Socio-ekonomsko istraživanje, Split,2004., str.50.,51.

pomogla su da ostvare planirani opseg proizvodnje, prodaje i zapošljavanja radnika u prvoj godini nakon što je kredit odobren (34,4%), u drugoj godini (16,4%), dok neki očekuju ostvarenje planirane proizvodnje u trećoj i četvrtoj godini (18,2%). Ostali ne mogu procijeniti postignuto. Nadalje, kada je riječ o promjeni strukture upravljanja poduzećem nakon realizacije kredita HBOR-a, čak 63,4% ispitanika promijenilo je, ili će promijeniti, strukturu upravljanja poduzećem (izmijeniti proizvodnju i prodaju, unaprijediti financije, zaposliti nove stručne osobe).

4. HBOR-ovi PLASMANI U RAZDBLJU KRIZE

HBOR je tijekom svog poslovanja od osnutka osmišljavao nove programe i mjere kao odgovor na nove spoznaje, te nove uvjete u zemlji i svjetskom gospodarstvu. Zadnja svjetska kriza koja je kod nas počela 2009. imala je najveće posljedice na one najranjivije – male i srednje podzetnike, te najsiromašnije pripadnike društvene zajednice. Kakav je položaj MSP u krizi s obzirom na pristup poticajnim izvorima financiranja može se zaključiti analizom stavova poduzetnika (kvalitativni pristup), te analizom samih plasmana MSP u portfelju HBOR-a (kvantitativni pristup), što slijedi u nastavku.

4. 1. PLASMANI HBOR-a U KRIZNOM RAZODBLJU- KVALITATIVNI PRISTUP

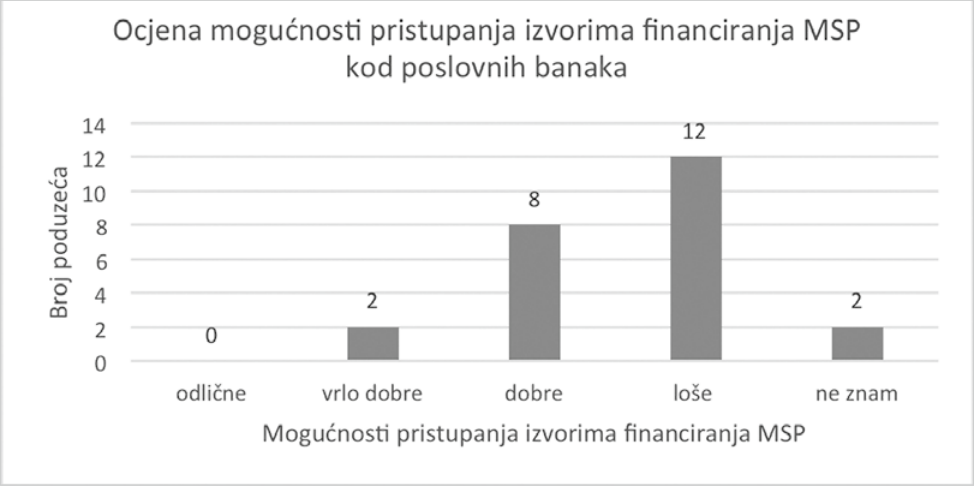
Kako bi se utvrdilo zadovoljstvo malih poduzetnika s dostupnošću i prilagođenošću poticajnog financiranja preko HBOR-a u kriznim uvjetima, te njihovo mišljenje o položaju MSP prema velikim poduzećima provedeno je empirijsko istraživanje.21 Anketiranje je od strane koautorice rada provedeno u prvoj polovici 2010. godine, a obuhvaćena su 24 poduzeća s područja Splitsko-Dalmatinske županije, svi korisnici HBOR-ovih sredstava što je bio jedini kriterij pri odabiru uzorka. Na temelju podataka iz dijela ankete gdje se popunjavaju opći podaci o poduzeću: naziv i sjedište, kontakt podaci, godina osnutka, broj zaposlenih, vlasništvo, klasifikacija (obrt, zadruga, mikro, malo ili srednje trgovačko društvo) i vrsti poduzeća prema veličini kapitala (mikro, malo, srednje), proizlazi da je tipično anketirano poduzeće mikro trgovačko društvo sa manje od 10 zaposlenih, a glavna djelatnost istog poduzeća je proizvodnja i usluge vezane za proizvodnju.

Prema rezultatima istraživanja 50% ispitanika ocijenilo je mogućnosti MSP pristupu financiranju kod poslovnih banaka lošima. Iste mogućnosti 34% ispi-

21 Koautorica rada poslala je ukupno 80 anketa na adrese korisnika HBOR-ovih kredita što je bio jedini kriterij pri odabiru uzorka. Vraćene 24 ankete predstavljaju povrat od 30% što je dobra osnova i kvalitetan uzorak za donošenje određenih zaključaka.

tanika ocjenjuje dobrima, a vrlo dobrima 8% ispitanika (grafikon 1.). Na pitanje o inferiornosti MSP u odnosu na velika poduzeća ispitanici su bili gotovo suglasni. Prema provedenoj anketi čak 83% ispitanika smatra da su velika poduzeća u povoljnijem položaju prilikom financiranja.

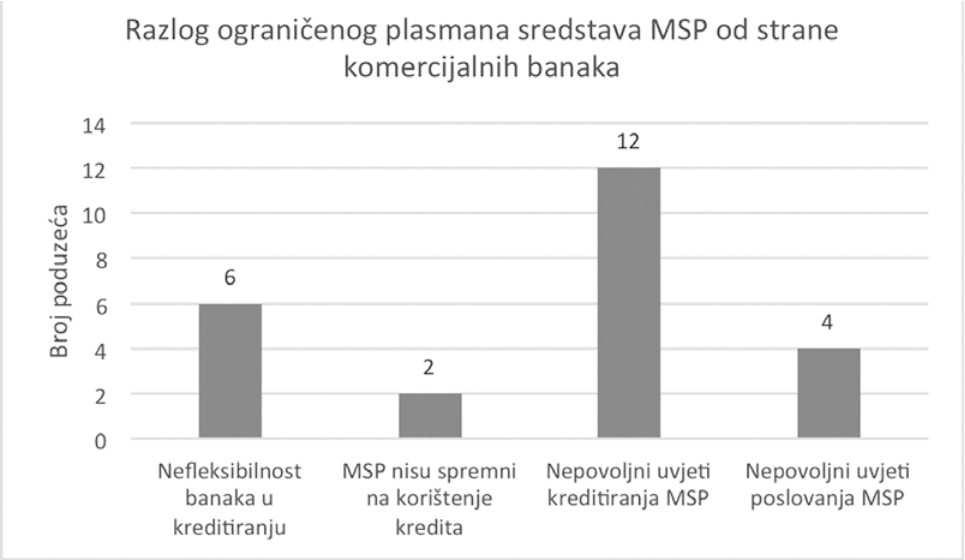
Grafikon 1. Ocjena mogućnosti pristupanja izvorima financiranja MSP kod poslovnih banaka



Izvor: anketni upitnik

Razlozi zašto financijska sredstva nisu u potpunosti plasirana MSP od strane financijskih institucija su razni. Većina ispitanika (njih 75%) smatra da su glavni razlog nepovoljni uvjeti kreditiranja i nefleksibilnosti banaka prilikom kreditiranja, dok ostalih 25% krivca vidi u samim malim i srednjim poduzećima, odnosno u nepovoljnim uvjetima poslovanja i nespremnosti MSP na korištenje kredita (grafikon 2).

Grafikon2: Razlozi ograničenosti plasmana financijskih sredstava MSP od strane komercijalnih banaka



Izvor: anketni upitnik

Upravo u ovakvim uvjetima slabe mogućnosti pristupa sredstvima financiranja, inferiornosti MSP u odnosu na velika poduzeća, i nepovoljnih uvjeta kreditiranja (visoke kamatne stope, visoke naknade, rigorozni instrumenti osiguranja povrata kredita)22HBOR nastoji pomoći svojim sredstvima koja nudi po povoljnijim uvjetima od poslovnih banaka.

Prema rezultatima istraživanja uvjeti kreditiranja od strane HBOR-a su povoljniji nego kod poslovnih banaka. Za taj odgovor odlučilo se 75% ispitanika. S obzirom da je većina ispitanika istaknula povoljnije uvjete kreditiranja pri traženju sredstava od HBOR-a nego kod poslovnih banaka, vrijedilo je ispitati pojedine komponente kreditiranja i mišljenje ispitanika o istima.

Prema provedenom istraživanju, 50% ispitanika ocjenjuje iznos kredita koje je moguće dobiti od HBOR-a povoljnim**.** Tek 17% ispitanika ističe da je isti iznos nepovoljan, dok za 33% ispitanika iznos kredita koji mogu dobiti od HBOR-a nije značajna komponenta pri kreditiranju.

Prema rezultatima istraživanja 60% ispitanika ocjenjuje rok otplate HBOR-ovog kredita povoljnim, 20% anketiranih smatra da je isti rok nepovoljan, dok za ostalih 20% analizirana komponenta pri kreditiranju od strane HBOR-a nije važna.

22 Vidučić, Lj., Vidučić, V., ; Boras, D.; Šušak, T.,. Naslov: Sme's business environment: The case of Croatia, International Jurnal of Economic Sciences, 2013.. str.152-165.; dostupno na: http://www.iises.net/sme-s-business-environment-the-case-of-croatia.html

Čak 63% ispitanika smatra da su kamatne stope na HBOR-ove kredite povoljne, 33% drži da su iste kamatne stope nepovoljne, dok je jedan ispitanik ostao suzdržan. Rezultati istraživanja potvrdili su da se većina ispitanika izjasnila za povoljno vrijeme počeka pri otplati HBOR-ovog kredita. Naime, 54% anketiranih je istaknulo povoljnost vremena počeka, 20% njih smatra da je razdoblje u kojem korisnik kredita nije dužan vraćati glavnicu nego samo kamatu kredita nepovoljno, dok za 26% ispitanika ta komponenta pri traženju kredita od HBOR-a nije bitna. Vrijeme realizacije kredita od strane HBOR-a je prihvatljivo za 67% ispitanika, dok 33% ispitanika smatra da je HBOR spor u realizaciji kredita.

Iako su se za većinu stavki pri kreditiranju od strane HBOR-a ispitanici pozitivno izjasnili, postoje i one stavke o kojima su se poduzetnici negativno izjasnili. Tako 71% ispitanika smatra da su naknade pri obradi kredita od strane HBOR-a neprihvatljive, a 69% anketiranih izjasnilo se negativno pri ocjeni roka iskorištenja kredita. Ispitanici su suglasni kada je riječ o ocjeni instrumenata osiguranja povrata. Čak 96% anketiranih korisnika HBOR-ovog kredita smatra da su traženi instrumenti osiguranja kredita nepovoljni (jamci, hipoteka, prijenos vlasništva na banku). Nadalje, kada je riječ o dostatnosti dobivenih sredstava, za 67% ispitanika kredit nije bio dostatan, pa su korišteni i vlastiti/drugi izvori financiranja (što je, naravno, uobičajeno osiguranje vjerovnika).

Iz dobivenih rezultata istraživanja može se zaključiti da povoljniji plasmani HBOR-a povećavaju broj i vjerojatnost uspjeha poduzetničkih projekata. Vrijedi istaknuti da, prema provedenom istraživanju, 79% ispitanih poduzetnka smatra da su instrumenti državne potpore, iako povoljni, ipak još uvijek slabo razvijeni, ali da će usprkos tome nastaviti koristiti sredstva HBOR-a. To je putokaz vladi Republike Hrvatske da unaprijedi instrumente državne potpore koji će djelovati u smjeru poticanja osnivanja i razvoja MSP i jačanja njihove konkurentske sposobnosti.

4.2. PLASMANI HBOR-a U RAZDOBLJU KRIZE- KVANTITATIVNI PRISTUP PLASMANIMA

Za pristup MSP poticajnim izvorima financiranja važna je struktura plasmana po programima, tj. stanje i trend zastupljenosti plasmana MSP u kreditnom portfelju HBOR-a. Poznato je, naime, da poslovne banke zauzimaju rigorozniji pristup vjerovnicima u razdoblju krize. Uz to, manji broj poduzetnika tada uspijeva sačuvati kreditnu sposobnost, pa se krediti HBOR-a trebaju javiti kao važni alternativi izvor financiranja. Tablica 2. donosi podatke o kreditnoj aktivnosti HBOR-a prema programima u kriznom razdoblju od 2009.-2013. godine.

Tablica2. Kreditna aktivnost prema programima kreditiranja (u 000 kn) od 2009.-2013.g [23] [24]

Programi kreditiranja	Kreditna aktivnost (u 000 kn)				
	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Gospodarstvo[23]	858.174,0	1.680.424,5	1.952.200,0	2.800.599,0	2.746.194,3
Izvoz i turizam	4.189.783,0	3.650.169,4	2.924.433,6	3.414.990,3	2.311.554,6
Infrastruktura	146.061,0	206.384,0	409.945,3	1.614.642,2	1.537.224,7
MSP[24]	961.326,0	1.079.131,7	1.283.272,5	2 .398.899,5	1.181.073,3
Ukupno	6.155.344,0	6.616.109,6	6.569.851,4	10.229.131,0	7.776.046,9

Napomena: iznosi u kunama dati su za svaki od četiri osnovna programa kreditiranja
Izvor: analiza autora prema izvješćima HBOR-a

Najsnažniju potporu u 2009. godini HBOR je pružio hrvatskim izvoznicima. Za njihove potrebe odobrio oko 68% ukupno odobrenih sredstva kojima je odobreno 550 kredita.[25]Isti broj kredita odobren je i za potrebe MSP. Na ova dva segmenta stavljen je naglasak upravo iz razloga što su ti dijelovi gospodarstva među prvima bili pogođeni svjetskom gospodarskom i financijskom krizom, mali i srednji poduzetnici zbog povećane nesigurnosti i problema u pribavljanju sredstava, a izvoznici zbog smanjivanja narudžbi. Tijekom 2009. godine po programu Priprema izvoza odobreno je 498 kredita u iznosu od 3.787,4 milijuna kuna. U istom razdoblju po programima namijenjenim isključivo za MSP (11 programa) odobreno je 961 milijun kuna. Kada se obuhvate sva odobrenja malim i srednjim poduzetnicima po svim HBORovim programima (ne isključivo za MSP), slijedi da je tijekom 2009. godine podržano 997 projekata malih i srednjih poduzetnika u iznosu od gotovo 3 milijarde kuna.

U 2010. godini HBOR je ostvario povećanje kreditne aktivnosti u odnosu na prethodnu godinu. Za kreditiranje malog i srednjeg poduzetništva odobreno je 447 kredita u iznosu od 1,1milijarde kuna što je više za 12% u odnosu na 2009. godinu. Spomenuti podatak odnosi se na kreditne programe isključivo po programima za malo i srednje poduzetništvo (MSP).[26]

U 2011.godini HBOR bilježi blagi pad u broju odobrenih kredita i njihovoj kunskoj vrijednosti (1.534 kredita u iznosu od 6,5 milijardikuna). Osim uvođenja novih kreditnih programa, izmijenjeni su i poboljšani uvjeti postojećih, te je među ostalim povećan udio kredita u namjeni kreditiranja s 50 % na 75%

23 Pod programom gospodarstva (a što se tiče MSP) financiraju se sve investicije MSP iznad 8 mil.kn. HBOR kreditira do 75% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Krediti se ugovaraju u kunama uz valutnu klauzulu.

24 Pod programom MSP financiraju se obrtna sredstva te investicije MSP od 80 tisuća do 8 milijuna kuna (75% investicije bez PDV-a). Krediti se odobravaju u kunama ili u kunama uz valutnu klauzulu ovisno o zahtjevu korisnika i mogućnostima HBOR-a.

25 http://www.hbor.hr/art1593, Podaci prema Godšnjem izvješću, 2009., str.20.

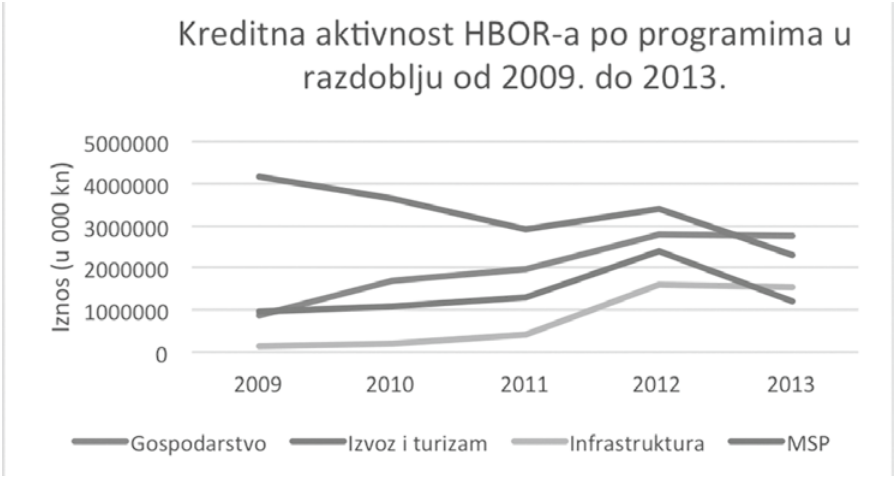
26 http://www.hbor.hr/art1593, Podaci prema Godšnjem izvješću, 2010., str.15.

ili 85 % ovisno o programu. Također su smanjene i kamatne stope za jedan postotni bod po nekim programima, a za neke je omogućeno ugovaranje kredita u kunama. Produljeni su i rokovi počeka te otplate kredita, a proširene su i namjene nekih kredita.[27]

Rezultati takvih mjera vidljivi su u 2012. godini. Unatoč negativnim kretanjima u domaćem gospodarstvu HBOR je tijekom 2012. godine povećao iznos odobrenih sredstava za 56% u odnosu na 2011. godinu. Banka je odobrila 1.622 kredita u iznosu od 10,2 milijarde kuna. Najviše sredstava, 3,4 milijardi kuna odobreno je za financiranje izvoza i turizma, dok je za programe MSP odobreno 2,4 milijardi kuna. Najveći broj kredita, njih 1.352 odobreno je malim i srednjim poduzetnicima po svim programima u ukupnom iznosu 4,6 milijardi kuna što je 27% više u odnosu na 2011. godinu.[28]

U 2013. malim i srednjim poduzetnicima po svim programima odobreno je 1.080 kredita u iznosu od 3,5 milijardi kuna, odnosno od ukupnog broja kredita 86% bilo je za male i srednje poduzetnike.[29] Kreditnu aktivnost po 4 osnovna programa kreditiranja u razdoblju od 2009.-2013. godine donosi grafikon 3.

Grafikon3. Iznos kredita prema programima u kriznom razdoblju



Izvor: analiza autora prema izvješćima HBOR-a

Prema podacima iz godišnjih izvješća od 2009.-2013. godine može se zaključiti kako je u 2009. godini program Izvoz bio najviše kreditiran od strane HBOR-a. Nakon toga bilježi se pad kreditiranja po tom programu, a porast kre-

27 http://www.hbor.hr/art1593, Podaci prema Godšnjem izvješću, 2011., str.7,8,20.

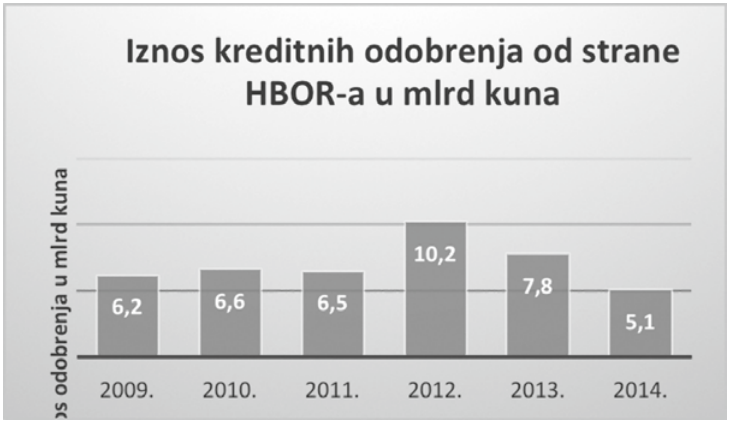
28 http://www.hbor.hr/art1593, Podaci prema Godšnjem izvješću, 2012., str. 25.

29 http://www.hbor.hr/art1593, Podaci prema Godšnjem izvješću, 2013., str. 19.

ditiranja po ostalim programima. U odnosu na 2009. godinu svi programi u 2013. godini bilježe porast kreditiranja, osim programa Izvoz kod kojeg je zabilježen pad. Najveća kreditna aktivnost zabilježena je u 2012. godini, nakon čega se u 2013. godini bilježi pad kreditiranja po programima Izvoz i MSP, a stagnacija kreditiranja kroz programe Gospodarstvo i Infrastruktura. Što se tiče ukupnih plasmana, najveći iznos odobren je 2012.godine-10 mlrd. kn. HBOR je tijekom 2013. godine odobrio 1.256 kredita u iznosu od 7,8 milijardi kuna.

Kreditna aktivnost nastavila je padati i u 2014. godini. Broj plasmana pao je sa 1.256 u 2013. na 886 u 2014. S iznosom od 5,1 milijardi kn kreditna aktivnost se prepolovila u odnosu na rekordnu 2012. te pala ispod razine prve krizne godine 2009. za 1 milijardu kn (grafikon 4).

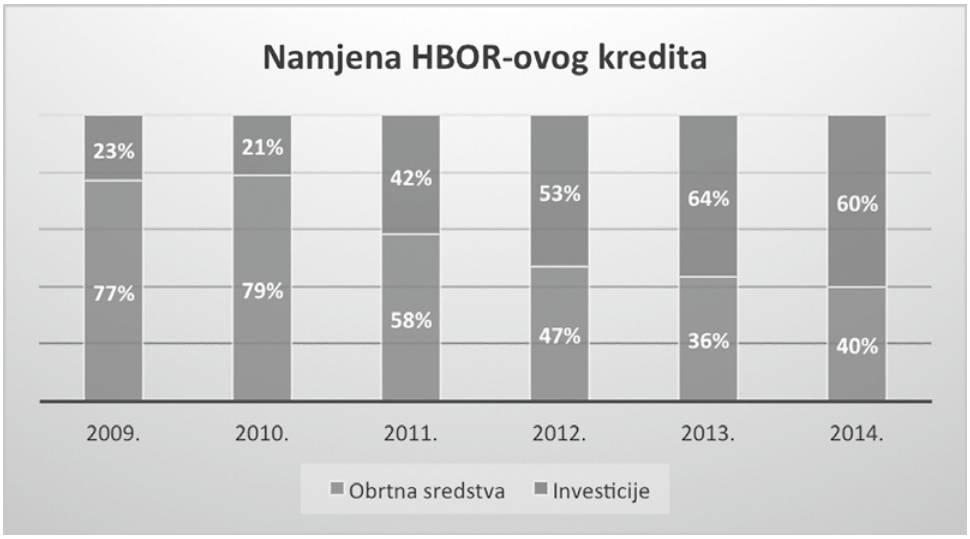
Grafikon 4. Iznos kreditnih odobrenja po svim programima (iznosi u mlrd. kn)



Izvor: analiza autora prema izvješćima HBOR-a, Krneta, M., 2014.

Dok iznos plasmana pokazuje negativan trend, u strukturi plasmana zadržava se pozitivna promjena ostvarena 2012.godine. Naime, osim što je odobren rekordan iznos, u 2012. godini izmijenjena je i struktura odobrenih kredita u korist sredstava za investicije. Prvi puta nakon 2008. godine HBOR je odobrio veći iznos sredstava za investicijske kredite. Taj se pozitivan trend nastavio u 2013. godini, uz blago sniženje u 2014. godini kada je 2/3 ukupnih kredita plasirano u investicije (grafikon 5).

Grafikon5. Namjenskastrukturaplasiranihkredita



Izvor: analiza autora prema izvješćima HBOR-a

5. ZAKLJUČAK

Malo gospodarstvo ima značajno mjesto u gospodarstvu svake zemlje, pa tako i RH. Utjecaj malog gospodarstva na smanjenje nezaposlenosti, rast izvoza, rast ukupne proizvodnje, rast društvenog bruto proizvoda i inovativnosti, samo su neki od brojnih prednosti malog gospodarstva koje doprinose povećanju uspješnosti cjelokupnog gospodarstva. Manji gospodarski subjekti su fleksibilniji, brže se prilagođavaju na nastale promjene u proizvodnji i na tržištu. Međutim, značajan ograničavajući faktor njihovom rastu i razvoju je problem pristupanju izvorima financiranja.

Ukupni plasmani HBOR-a, a unutar njih naviše oni za MSP, te izvoz i turizam padaju zabrinjavajuće u zadnje dvije godine. Svjetlu točku predstavlja povećanje udjela investicija u namjenskoj strukturi sredstava. Poduzetnici korisnici kredita su uglavnom zadovoljni dobivenim iznosom, rokom otplate i počekom, dok je najviše primjedbi na instrumente osiguranja kredita i naknade pri obradi kredita. Instrumente državne potpore općenito drže povoljnim, ali nedovoljno razvijenim.

Prema godišnjem izvješću iz 2013. godine u ukupnoj kreditnoj aktivnosti HBOR-a MSP participiraju s 15% vrijednosti plasmana. Još uvijek je to malen postotak u ukupnom financiranju od strane HBOR-a, pogotovo kada uzmemo u obzir da je upravo sektor MSP snaga i stup razvoja gospodarstva zemlje. Za

kvalitetnije rezultate financiranja ovog sektora HBOR treba razviti alate savjetovanja i praćenja MSP radi jačanja njihovog financijskog kapaciteta, i to kako za izravne plasmane, tako i za one preko banaka. Isto tako, treba razvijati prilagođene programe s obzirom na obilježja sektora MSP. Naglasak bi trebao biti na mikro-poduzetnicima koji su najbrojnija skupina unutar MSP.

.....

LITERATURA

1. Krneta, M., Kreditni programi i mjere za povećanje kreditne aktivnosti, Info dan HBOR-a, Zadar, siječanj 2014.
2. Leburić, A., Krneta, M., Profil poduzetnika u Hrvatskoj, Socio-ekonomsko istraživanje, Split,2004.
3. Vidučić, Lj., Financijski menadžment, V. Izdanje, RRIF, Zg, 2006.
4. Vidučić, Lj.(ur.), Mala i srednja poduzeća, Ekonomski fakultet Split, 2005
5. Vidučić, Lj., Financiranje i razvitak malog gospodarstva, Računovodstvo, revizija i financije, br. 9., 2003.
6. Vidučić, Lj., Vidučić, V., Boras, D., Šušak, T.,. Naslov: Sme's business environment: The case of Croatia, International Jurnal of Economic Sciences, 2013.
7. Pagano, M. (1993), "Financial markets and growth: an overview," European Economic Review, Vol. 37, str. 613-622.
8. Zakon o Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak, Narodne novine, broj 138, prosinac 2006
9. Zakon o izmjenama i dopunama zakona o poticanju malog gospodarstva, NN 53/12
10. Roy Thurik; Sander Wennekers, Entrepreneurship, small business and economic growth, Journal of Small Business and Enterprise Development; 2004.
11. www.hbor.hr Godišnje izvješće, 2009., 2010, 2011. , 2012 i 2013.
12. www.mingorp.hr Operativni plan poticanja malog i srednjeg poduzetništva za 2008.-2012. godinu
13. http://www.minpo.hr/UserDocsImages/IZRACUN%20MSP.pdf Nova definicija MSP-a
14. http://www.efos.unios.hr/suvremene-poslovne-aktivnosti/wp-content/uploads/sites/137/2013/04/HR-Final.pdf Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u RepubliciHrvatskoj, 2013.
15. http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf Strategija razvoja poduzetništva 2013.
16. http://www.hamag.hr
17. www.europarl.europa.eu
18. http://www.uoporec.hr/database/dokumenti/clanci/883_1.pdf

THE ACCESS OF FUNDING SOURCES TO SMES IN TIMES OF CRISIS - EXAMPLE OF HBOR

SUMMARY

Difficult macroeconomic environment generated by the global financial crisis had a major impact on small and medium enterprises (SMEs). Even in good economic conditions, SMEs are facing certain difficulties. The main problem is low accessibility of financial funding. Reasons why generally SMEs has difficulties with accessing external sources of financing - in preferred amounts and/or appropriate terms and conditions, include large uncertainty and imperfect information, lack of covering assets or lack of equity.

Therefore, developed countries and countries in development offer a large number of support programs for SMEs. It is known that in crisis commercial banks react more cautious especially when it comes to SMEs. Therefore, it is very important for survival and development of SMEs to provide them access to incentive funding sources. The purpose of this paper isto examine the attitude of SMEs to their position towards large companies and offer of incentive funding sources to SMEs in times of crisis, using the example of HBOR.

Keywords: *Small and medium sized enterprises, credit loans, crisis, incentive funds*

Dubravka PARIS,
RRiF College of Financial Management, Zagreb, Croatia

BUSINESS GIFT GIVING ETIQUETTE

SUMMARY

Business world today is faced with cultural similarities and cultural gaps. Every business person should be familiar with the business etiquette, in order to avoid a cultural faux pas. The topic of this paper is business gift giving in various parts of the world with the special emphasis on the English speaking countries. It comprises the basic rules of business gift giving etiquette, the types of gifts, especially the difference between the gifts for clients, the gifts for employees and the gifts for service providers. The author also included some typical and frequently asked questions regarding business gift giving.

Keywords: *business gift, business gift giving etiquette, cultural faux pas, basic rules of business gift giving, types of business gifts, frequently asked questions.*

1. INTRODUCTION

The term *gift* dates back to the 13th century from the Scandinavian source such as Old Norse *gift* or *gip*, the meaning of which was 'to give or receive'[1]. The verb first appears in the *Oxford English Dictionary*, which cites an anonymous 16th-century English ballad entitled *A Merry Jest of a Shrewd and Curst Wife Lapped in Morel's Skin for her Good Behaviour.* (*'Morel'* is the name of a horse the husband kills for its skin. The horsehide is then rubbed in salt and wrapped around his wife to teach her good behaviour). Some scholars believe this long and very brutal poem about wifely submission, which was popular in its day, inspired Shakespeare's *The Taming of the Shrew*.

Giving gifts to clients or business partners can be rather complicated and stressful, if the etiquette behind it is unknown. The objective of this paper is to present the cultural differences upon gift giving in the business world. It includes some important rules of gift giving in various countries and points to the mistakes which may be made if the business gift giving etiquette of the particular country is not followed. Accordingly, all the persons engaged in the business world should be familiar with the topics presented in this paper.

[1] Online Etymology Dictionary

2. BASIC RULES

Before starting to shop gifts for clients, colleagues or employees, the following business gift giving etiquette tips should be considered:

Personalize gifts if possible

Whenever possible, a gift should be personalized to each recipient. Clients, business partners and colleagues want to know that they are appreciated. Giving an item that is specifically aligned with their interests can mean more than a promotional item from one's company. However, there are exceptions. For instance, most employees would prefer cash bonuses in lieu of a physical gift. In the case of a large number of clients, when it is not possible to buy for each one individually, a small but useful item or even a gift card are options. Cheap promotional items or ones that are too specific to benefit each client should not be sent.

Plan a budget for gifts

Deciding on a budget for gift-giving occasions throughout the year will largely have to do with the company's finances. Even if a small amount can be spent on gifts, a small token or just a handwritten card will suffice to let people know that they are important to this company. However, the big mistake would be to spend too much on gifts. Certain types of service providers have limits for the types of gifts they can receive, whereas some are not allowed to accept gifts at all. Postal workers in the USA, for instance, are not allowed to accept gifts worth more than $20. Accordingly, one should be well-informed on this issue before giving gifts, in order to avoid an unpleasant situation.

Consider religious beliefs

Upon gift giving, the fact that not all the clients or colleagues celebrate Christmas, Easter or other big holidays of the Christian world should be taken into account. Giving a gift to someone who cannot accept it because of their religious beliefs can make both the gift giver and the gift recipient uncomfortable. To avoid this, you can simply ask if they celebrate Christmas, for example, without getting into specifics about their religious preferences. If someone does not celebrate Christmas and would be uncomfortable receiving a gift, your appreciation may be shown in other ways, such as sending a small token after the completion of a big project or offering them an end-of-the-year bonus.

Regift with caution

Regifting is the practice of giving gifts that you previously received from someone else. This is not an acceptable practice in every culture, but is becoming more and more common. Regifting should be carefully practiced due to the fact the recipient may be able to tell the item is regifted and thus not pur-

chased specifically for him or her. If the person who originally bought you the gift would be likely to find out that you passed along their purchase, it could hurt both them and the recipient.

Every person is important

When giving gifts to the employees, it is important to remember every person and not to give gifts to only certain team members. Even clients within a certain industry or group may talk with one another and therefore no one should be forgotten. To avoid such awkward situations, one should prepare a list of all the clients and employees and check it carefully before sending out gifts or cards. Even a small item or a card can make people feel important to the business.

3. TYPES OF GIFTS

Gifts for Clients

"*Gifts keep you at the top of clients' minds year round*", writes Forbes contributor John Hall. At least once a year a small gift should be sent to all the company's clients. Even in the period of recession business people believe that gift giving is important for maintaining good business relationships. Personalized gifts make clients feel important for the business. For example, if the client plays golf, a small token from their favourite course is more appropriate than a bottle of wine. However, if the company has too many clients to make individual purchases, smaller, more general items will do, except cheap promotional items like pens or notepads with the company's business logo. Even a handwritten card seems more genuine than such items.

Gifts for Employees

Employees usually expect a small token of appreciation from their employer at least once a year. Gifts are usually presented during the holiday season or at the end of the year. The most important aspect of giving gifts to employees is to remember every single person. Gifts can range from a small token like a restaurant gift card to sizeable cash bonuses, depending on the size of the company, the financial situation of the company or the manager's own will. If there are only one or two employees like an assistant or a partner, larger gifts would be more appropriate.

Gifts for Service Providers

Service providers comprise a large group of associates, ranging from virtual assistants, consultants to postal workers. The gifts to service providers may be sent over Christmas or after the completion of a certain project in which they actively and successfully participated. The gifts may be personalized, i.e.

purchased for each person individually, small items, cash or gift cards, depending on the provided type of service.

4. GIFT GIVING IN ENGLISH SPEAKING COUNTRIES

United Kingdom

Giving gifts is not a common part of British business culture. British business people are quite likely to feel embarrassed when receiving any gift at all. The only exception represents the completion of a business deal, when it is regarded appropriate to give a gift to mark such an occasion. Such gifts may be gold, silver, or porcelain with a suitable inscription. Accordingly, the object should be tasteful and not too expensive, in order to avoid embarrassment on the part of the recipient. However, small gifts may be considered appropriate to give to colleagues for the provided services, comprising a pen, a book, flowers (not red roses, white lilies, or chrysanthemums), or wine/champagne. Spirits, on the other hand, are a matter of personal taste and best not given as a present. Business gifts are never exchanged at Christmas but it may be appropriate to send a card, particularly as an expression of thanks to your business associates but also as a means of maintaining valuable contacts.

United States of America

A business gift giving in the USA is a nice gesture, however not obligatory. They are mostly presented after a closed deal or during the Holiday season (late November through the first week of January). Business gifts on such an occasion comprise useful items for the office, spirits or wine. Gifts for women such as perfume or clothing are usually inappropriate. They are considered too personal.

Gifts should not have any religious connotations, due to the fact that not all the business associates celebrate the same holiday. While Christmas is the dominant celebration, and is widely commercialized during this period, people may be celebrating many other holidays during this period (e.g. Hanukkah, Kwanzaa). In the case when a gift giver is from another country, the best gifts are those that come from his/her country.

Indian giver is an American expression, which describes a person who gives a gift and later wants it back, or something similar in return. The term dates back to the 15th century when the Europeans first encountered the Native Americans on arriving in North America. The Europeans thought they were receiving gifts from the Native Americans, while the Native Americans believed they were engaged in bartering, which resulted in the Native Americans finding the European behaviour ungenerous and insulting. It was a custom

among some groups of Indians that when a gift was given, something of equal value was given by the receiver of the gift. The phrase was first used in print in 1765. It is based on the experiences of early European settlers and pioneers like Lewis and Clark who documented that any trade, once consummated, was considered a fair trade. If on one day, they traded beads for a dog from a tribe, then days later, the trade could be reversed - upon surrendering the beads, the tribe expected the dog back. The phrase was first noted in the 18th century characterizing an Indian gift as *"a present for which the equivalent return is expected",* which suggests that the phrase originally referred to a simple exchange of gifts. However, according to Bartlett[2] the phrase was being used by children in New York to mean *"one who gives a present and then takes it back."*

Australia

Principally, business gift-giving is not a part of the Australian business etiquette. However, if a foreign business partner is invited to a home for dinner, it is advisable to bring a gift, such as flowers, chocolates, wine, a craft or an illustrated book from his/her home region. One should bear in mind that a thoughtful choice is considered more important than the actual cost of the gift.

5. CULTURAL FAUX PAS

Giving a gift has long been an accepted social tradition in business, but knowing what presents are appropriate for foreign clients can be difficult. Cultural faux pas can be avoided by researching the country and company before presenting a gift. Gifts are intended to show appreciation and respect and should not be seen as trying to buy favour. Some corporations have strict policies on the practice so it is best to check with the company first. Embassies and consulates can provide guidelines for international customs.

To avoid embarrassing situations and sending unintended messages, special consideration should be given not only to the gift but also to how it is wrapped and presented and why and when it is given. For instance, in Japan and China gifts should not be wrapped in white paper as it symbolises death. The colours blue and black should also be avoided in China because they are associated with funerals. Using red ink when signing a card or notes in China should be avoided as it symbolises death and the end of a relationship. Sharp objects also imply the severance of a relationship, letter openers are out of question. Both, in China and Japan gifts should be presented with two hands, since such a gesture implies the importance of the gift. The gift should be given at the end of the business meeting.

[2] Bartlett, J.R., *Dictionary of Americanisms*

According to Terri Morrison and Wayne A. Conway[3] plants and flowers can be dangerous. Many countries associate certain flowers with funerals or graves. For example, the Germans consider heather, which is placed on graves, bad luck in the home, whereas chrysanthemums are inappropriate in Spain and France where they are used for funerals. Yellow flowers are best avoided in France because they symbolise infidelity, while in Mexico they are associated with death.

In view of the Latin America, Morrison and Conaway[4] say gift giving can be a part of establishing successful relationships with Latin Americans. When giving gifts to Latin clients, the following items should be avoided: knives or scissors because blades represent the severing of a friendship, carved elephants because some Latin Americans have an entire folklore about them, handkerchiefs because they are associated with weeping and sorrow and items wrapped in black or purple because they are colours symbolic of Holy Week (Semana Santa) processions.

In the Muslim countries business gifts should be presented with the right hand and never comprise alcohol, as they are regarded as offensive.

6. FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

Below are some most frequently asked questions and replies referring to business gift giving:

Should I have a gift for everyone who gives me something?

A gift for everyone is not necessary. However, it is always nice to give a gift to somebody, especially if this person thought enough of you to give you one. It is advisable to have pre-wrapped items which are suitable for most people, such as pens, gift-wrapped food items, coasters, etc.

Should I hide a disappointment with the gift?

A disappointment with the presented gift should not be shown, since nobody's feelings should be hurt. Upon opening the gift, a smile would be sufficient, including saying *thank you* to the gift giver.

Is it appropriate to give gift cards?

Giving gift cards is generally appropriate, but we should be familiar with the recipient's interests, hobbies and habits.

Should I give my boss a holiday or a birthday gift?

It all depends on the company's policy, the corporate culture, and the relationship you have with your boss. If the company policy allows it, consider

[3] Morrison T., Conaway W.A., *The International Traveller's Guide to Doing Business in the European Union*

[4] Morrison T., Conaway W.A., *The International Traveller's Guide to Doing Business in Latin America*

getting a group of co-workers together for one nice gift, preferably for the desk, such as a picture frame or a pen set.

Is it necessary to send a thank you note if you say thank you in person?

Yes. Every time someone gives you a gift or does something special for you, always show good manners by sending a thank you note later.

7. Conclusion

Emily Post, the greatest American writer on etiquette business wrote in her book[5] that *"Etiquette is the science of living."*

A business gift giving etiquette is an intricate issue, taking into consideration cultural differences. The fact that clients or business partners come from various parts of the world requires a good knowledge on the etiquette behind. Good intentions may be overshadowed by the gaffe if you have purchased the gift which does not correspond to the recipient's interests, a particular philosophy of life or conception of the world. Therefore, before giving or sending any gifts, one should be acquainted with the business gift giving etiquette of the client's country.

The main points to consider are the appropriate types of the gift, the value of the gift, the occasion when it should be presented, the way it should be presented, even the colours which should be avoided. It should not be forgotten that not all the nations celebrate the same holidays. Accordingly, business gifts presented for Christmas will not be regarded as appropriate in all the countries. On the other hand, the holidays celebrated in the client's country can be an opportunity for gift giving. However, business gifts need not be sent out for the holidays, only. There are several different groups of people that might warrant gift giving. In the case when it is difficult to decide when to give business gifts and who to give them to, a general rule of thumb is to send gifts to the people who help make one's company successful.

.....

REFERENCES

1. *Oxford English Dictionary*, Oxford University Press, 2010
2. Bartlett, J.R., *Dictionary of Americanisms, Hoboken*, NJ : J. Wiley & Sons, 2003
3. Morrison T., Conaway W.A., *The International Traveller's Guide to Doing Business in the European Union*, Macmillan Spectrum, 1997
4. Morrison T., Conaway W.A., *The International Traveller's Guide to Doing Business in Latin America*, Macmillan Spectrum, 1997
5. Online Etymology Dictionary
6. Schneider-Flaig S., *Veliki suvremeni bonton*, Mozaik Knjiga, 1995

[5] Post E., *Etiquette in Society, in Business, in Politics and at Home*

7. Post E., *Etiquette in Society, in Business, in Politics and at Home*, Gutenberg, 1922
8. Berardo, Kate, *United States Business Etiquette - Gift Giving*, Executive Planet, 16 Aug. 2004 <http://www.executiveplanet.com/business-culture-in/132427718762.html>.
9. Dray, Paul, *United Kingdom Business Etiquette - Gift Giving,* Executive Planet, 16 Aug. 2004 <http://www.executiveplanet.com/business-culture-in/141365786843.html>.

Hana ŠUSTER ERJAVEC,
Faculty of Commercial and Business Sciences, Celje, Slovenia

THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC FACTORS ON CUSTOMER SATISFACTION IN BANKING SECTOR

SUMMARY

Customer satisfaction has proved to be an important predecessor of customer loyalty in banking sector. Due to the positive effects that customer loyalty has to a company's success, we want to explore what demographic factors affect customer satisfaction. In this context, we are particularly interested in individual demographic factors and how they impact customer satisfaction. The survey was implemented between users of banking services in Slovenia. Data was analyzed with SPSS.20. Key findings are presented as well as managerial implications introduced. At the end of the article the limitations of the study are stressed in light of open questions for future research.

Key words: *customer satisfaction, customer loyalty, demographic factors, banking sector, Slovenia.*

1. INTRODUCTION

Based on the American customer satisfaction index research various analyses show that there are significant differences in customer satisfaction with regard to gender, age, economic status and place of residence (urban / rural). Women are generally more satisfied than men, customer satisfaction increases with age and decreases with economic status and the inhabitants of rural areas are on average more satisfied than those from urban areas.

Tronvoll (2006, p. 29-31) described a typical customer that is most difficult to satisfy on the basis of in-depth study of customer satisfaction literature review as "a young, well situated men." But researches of how demographic factors affect customer satisfaction in banking sector are rare. Besides, a study of exploring the link between customer satisfaction and customer loyalty in banking sector in Slovenia (Šuster Erjavec, 2014) already pointed out this issue in open questions and suggested that careful examination of demographic

characteristics of customers and their impact on customer satisfaction-customer loyalty link should further be examined.

Therefore our aim was to examine which individual demographic factors do affect customer satisfaction in banking sector and how.

Data was analyzed with statistical program package SPSS.20. In addition, we have conducted analysis of Cronbach alpha to confirm the reliability of the latent variable of customer satisfaction. Further we have implemented the Analysis Of Variance, known as the ANOVA and Pearson Correlation Coefficient to analyze whether gender, age, education, economic status, employment status and place of residence (urban / rural) affect customer satisfaction in banking sector.

Our empirical study aims to answer the research question: "Do individual demographic factors affect customer satisfaction in the specific field of banking sector". The answer to the question would fill the existing gap in marketing literature in the specific field of banking sector industry.

2. THEORETICAL BACKGROUND

Among the demographic factors that statistically significantly influence customer satisfaction according to numerous researches there are age and income (Homburg & Giering, 2001; Tronvoll, 2006) as well as age and education (Tsiotsou & Vasioti, 2006; Ibrahim Najjar & 2008; Tronvoll, 2006). Another customer satisfaction survey conducted in the case of the airline industry shows that there are differences in customer satisfaction of passengers according to their age and income.

Some other researches (Anderson et al., 2008) on the contrary don't find differences in customer satisfaction according to gender. Age usually effects customer satisfaction in a positive direction; older travelers are generally more satisfied than younger ones. Income affects customer satisfaction in an opposite way, and has a negative impact on customer satisfaction; passengers with higher income are less satisfied.

Walsh et al. (2008) explored the link between customer satisfaction and customer loyalty in the study of low-cost retailers and showed that gender and age do not moderate the impact of customer satisfaction on customer loyalty. The dimensions of customer satisfaction for example (satisfaction with staff and satisfaction with the service) are equally important for men and women of all age groups in terms of their impact on customer loyalty. On the contrary, however, income is recognized as a relevant moderator of the relationship between customer satisfaction and customer loyalty.

Also in Slovenia individual demographic factors have been shown to affect customer satisfaction, but outside the specific field of banking. For example, Ažman and Gomišček (2012) examine the nonlinearity and asymmetry between the satisfaction with individual attributes of the service and overall satisfaction in the context of passenger car servicing in Slovenia.

Based on these findings, we added 6 demographic factors in our study: gender, age, education, economic status, employment status and place of residence (urban / rural). We want to explore whether customer satisfaction depends on certain individual factors.

3. RESEARCH

3.1. DESCRIPTION OF THE SAMPLE

Data were collected by web survey using a snowball sampling technique. The gathering of the data took 3 months from February to April 2014 and we gathered 643 units. Respondents included in our study are all grownup (aged 18 years or above) and have experiences with banking sector services. At the beginning of the survey the respondents had to select the bank they use. In cases respondents are customers of more than one bank, we asked them to choose a bank that they most frequently use (Šuster Erjavec, 2014).

Table 1: Descriptive Statistics of selected bank

Which is your selected bank?			
		Frequency	Percent
Valid	NLB	143	22,2
	ABANKA	57	8,9
	Banka Celje	193	30,0
	Nkbm	53	8,2
	Skb	49	7,6
	Hypo Alpe-Adria Bank	14	2,2
	Sparkasse	32	5,0
	UniCredit Bank	19	3,0
	Banka Koper	27	4,2
	Delavska hranilnica	35	5,4
	Other	21	3,3
	Total	643	100,0

Note: Listwise deletion based on all variables in the procedure.
Source: Customer satisfaction survey, 2014

Our sample consists of 643 individual customers, users of services in banking sector in different banks across Slovenia. Most respondents use services of Banka Celje (30%) and NLB (22,2%). 62.5% of respondents are women and 37.5% are men. Methodologists explain that a greater proportion of women than men in web surveys are expected, since women are usually more willing to fill in an online survey than men (Lozar Manfreda et al., 2000). The average age of our respondent is 38.0 ± 11.44 years. Academic degree completed of our respondents is elementary school or less (2.6%), secondary school (36.7%), high school (21.5%), college (14.6%), university degree (11.2%), masters or more (3.1%). Given the status the majority is employed (64.2%), followed by students (12.9%), self-employed (10.0%), unemployed (6.7%) and pensioners (6.2%). The majority (47.9%) of respondents lives in a small town, a bit less in rural areas (41.7%), others (10.4%) live in two largest Slovenian cities Ljubljana and Maribor. Most households (33%) receive income between 1201 and 1800 EUR net, slightly less (27.4%) between 600 EUR and 1200 EUR net and further (19.8 %) between 1801 EUR and 2400 EUR net per household (Šuster Erjavec, 2014).

3.2. DESCRIPTION OF VARIABLLES AND RELIABILITY OF MEASUREMENT

According to literature review we have operationalized customer satisfaction with three manifest variables as in another study by the same author (Šuster Erjavec, 2014):

- "All in all, I am pleased with this Bank."
- "This Bank corresponds to the idea of ideal Bank."
- "This Bank exceeds my expectations."

The customer satisfaction was measured with Likert Scale on a 10 point scale. First we have calculated descriptive statistics of all measurable variables separately and after we have calculated the average of all three measurable variables for the latent variable of customer satisfaction. This new calculated variable presents the latent variables of customer satisfaction (Šuster Erjavec, 2014). Their descriptive statistics are shown in table 1.

Table 2: Descriptive Statistics of Customer Satisfaction

	N	Min	Max	Mean	Std. Dev.
All in all, I am pleased with this Bank.	643	1	10	7,09	2,31
This Bank corresponds to my idea of ideal Bank.	643	1	10	6,47	2,43
This Bank exceeds my expectations.	643	1	10	5,92	2,53
Latent variable of customer satisfaction	643	1	10	6,49	2,24

Note: Listwise deletion based on all variables in the procedure.
Source: Customer satisfaction survey, 2014

Reliability refers to the stability of measurement instrument. If the instrument is used by the same individual in two different occasions, the result should be the same (Easterby-Smith et al., 2005). We have operationalized construct of customer satisfaction with three different variables each. Each of these variables measures a specific aspect of the construct. Certain consistency must exist among those variables. We measured the consistency by coefficient α (Cronbach's α), which is the average of the individual coefficients that are calculated from half of the items. The calculated Cronbach's α coefficients is higher than 0.80 which is considered a very high internal consistency and we can therefore proceed with analysis (Šuster Erjavec, 2014).

Table 3: Cronbach's α reliability coefficient for the concept customer satisfaction

Latent Variable	Cronbach's Alpha
customer satisfaction	,914

Source: Customer satisfaction survey, 2014

3.3. RESULTS

First, we have calculated Analysis Of Variance, known as the ANOVA and Pearson Correlation Coefficient to analyze whether gender, age, education, economic status, employment status and place of residence (urban / rural) affect customer satisfaction in banking sector. The ANOVA shows that employment status significantly affects customer satisfaction (F = 5,534, Sig. =0,000) We implemented Bonferroni Post Hoc Test and found that most unsatisfied customers in banking sector are those who are unemployed (the average 4,58). Between employed, self-employed, students and pensioners there are no significant differences in customer satisfaction.

Table 4: Descriptive statistics of customer satisfaction between groups with different employment status

	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Min	Max
					Lower Bound	Upper Bound		
Unemployed	34	4,58	2,66	,45675	3,6492	5,5077	1	9
Student	83	6,47	2,33	,25643	5,9557	6,9760	1	10
Self-employed	64	6,64	2,09	,26177	6,1175	7,1637	2	10
Employed	413	6,62	2,14	,10545	6,4110	6,8255	1	10
Pensioners	40	6,68	2,19	,34652	5,9824	7,3842	1	10
Other (housewife)	9	6,22	2,81	,93624	4,0633	8,3812	3	10
Total	643	6,49	2,24	,08853	6,3176	6,6653	1	10

Source: Customer satisfaction survey, 2014

We have continued with ANOVA for the variables customer satisfaction and education. The ANOVA shows (F = 4,868, Sig. =0,000) that education significantly affects customer satisfaction. We implemented Bonferroni Post Hoc Test and found that the differences exist between certain groups. Most unsatisfied customers (the average 5,66) in banking sector are those who have completed masters or doctoral studies, while the most satisfied (the average is 7,03) are those with elementary school or less.

Table 5: Descriptive statistics of customer satisfaction between groups with different education

	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Min	Max
					Lower Bound	Upper Bound		
Elementary school or less	17	7,04	2,35	,56943	5,8321	8,2464	2	10
Vocational school (2 or 3 years)	66	5,81	2,52	,31066	5,1927	6,4336	1	10
High school	236	6,92	2,14	,13944	6,6518	7,2013	1	10
College (Bologna 6/1 level)	138	6,72	2,00	,17036	6,3829	7,0567	2	10
College (Bologna 6/2 level)	94	6,03	2,39	,24666	5,5456	6,5253	1	10
University degree	72	5,94	2,23	,26241	5,4212	6,4677	1	10
Masters or more	20	5,67	2,05	,45883	4,7063	6,6270	2	8
Total	643	6,49	2,24	,08853	6,3176	6,6653	1	10

Source: Customer satisfaction survey, 2014

The ANOVA shows that place of residence (urban / rural) significantly affects customer satisfaction (F = 3,432, Sig. =0,033). We implemented Bonferroni Post Hoc Test and found that less satisfied customers in banking sector are those who live in large cities (the average 6,19) and small town (the average 6,32) as opposed to those that live in rural areas (the average 6,76).

Table 6: Descriptive statistics of customer satisfaction between groups with different place of residence

	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Min	Max
					Lower Bound	Upper Bound		
In a large city (over 100,000 inhabitants: LJ and MB)	67	6,19	2,17	,26526	5,6644	6,7236	1	9
In a small town	308	6,32	2,31	,13182	6,0621	6,5808	1	10
In rural areas	268	6,76	2,16	,13200	6,5013	7,0211	1	10
Total	643	6,49	2,24	,08853	6,3176	6,6653	1	10

Source: Customer satisfaction survey, 2014

4. MANAGERIAL EMPLICATIONS AND FUTURE RESEARCH

We can answer our research question: individual demographic factors as education, employment status and place of residence (urban / rural) do affect customer satisfaction in the specific field of banking sector". Most unsatisfied customers in banking sector are those who have completed masters or doctoral studies, while the most satisfied are those with primary school or less. We suggest that the managements of financial institutions focus on expectations of more educated and consciousness customers. Studies show that expectations are an important antecedent of customer satisfaction. One of the leading authors in the field of customer satisfaction, Fornell (1995) and later Rego (1998) argued that customer satisfaction reflects consumers' expectations, which have been obtained, when customer experiences a product. It can be assumed that expectations of more educated customers are higher and different from the less educated customers. In order to raise customer satisfaction, we must first know what builds their expectations and how.

We found that most unsatisfied customers according to employment status in banking sector are those who are unemployed. This issue requires further in-depth research that is beyond the scope of this study. We also found that slightly less satisfied customers in banking sector are those who live in large cities as opposed to those who live in rural areas. Again, we assume that

expectations of customers living in cities are higher from the customers living in countryside. Nevertheless, this issue is beyond the scope of this research and it opens a new topic for the future research.

On the contrary, as opposed to some researches in other industries we found that customer satisfaction does not depend on gender, age and economic status. Careful examination of those demographic characteristics and their impact on customer satisfaction definitely fills the gap in marketing literature in the specific field of banking sector industry.

Another interesting question arises through our research, which is why certain individual factors as gender, age and economic status do not affect customer satisfaction. Since some studies (Homburg & Giering, 2001; Tsiotsou & Vasioti, 2006; Ibrahim Najjar & 2008) confirmed that gender, age and economic status affect customer satisfaction in different industries, this issue ought to be examined. But it is beyond the scope of this paper and opens further paths of research in this area.

.....

REFERENCES

1. Anderson, S., Pearo, L. K. & Widener, S. K. (2008). Drivers of service satisfaction - Linking customer satisfaction to the service concept customer characteristics. Journal of Service Research, 10 (4), 365-381.
2. Ažman, S., & Gomišček, B. (2012). Asymmetric and Nonlinear Impact of Attribute-Level Performance on Overall Customer Satisfaction in the Context of Car Servicing of Four European Automotive Brands in Slovenia. Organizacija, 45(2), 75-n/a. doi:http://dx.doi.org/10.2478/v10051-012-0008-2
3. Easterby-Smith, M., Thorpe, R. & Lowe, A. (2005). Raziskovanje v managementu. (2. izdaja). Koper: Fakulteta za management.
4. Fornell, C. (1995). The Quality of Economic Output: Empirical Generalizations about its Distribution and Relationship to Market Share. Marketing Science, 14 (3), G203-G213.
5. Homburg, C. & Giering, A. (2001). Personal characteristics as moderators of the relationship between customer satisfaction and loyalty-an empirical analysis. Psychology & Marketing, 18 (1), 43-66.
6. Ibrahim, H. & Najjar, F. (2008). Assessing the effects of self-congruity, attitudes and customer satisfaction on customer behavioral intentions in retail environment. Marketing Intelligence & Planning, 26 (2), 207-227.
7. Lozar Manfreda K., Vehovar V. & Batagelj, Z. (2000). Veljavnost interneta kot anketnega orodja. Teorija in praksa. 37 (6). 1035-151.
8. Rego, L. L. (1998). The relationship Market Structure-Market Efficiency from a Customer Satisfaction Perspective. Advances in Consumer Research, 25, 132-138.
9. Šuster Erjavec, H. (2014). Does customer satisfaction lead to customer loyalty in banking sector? V: Jurić, Đurđica (ur.). Accounting and management - A&M : proceedings from the

international scientific and profesional conference : 15th international scientific and professional conference, Zagreb, 1 (1), 1-8.

10. Tronvoll, B. (2006), Complainer characteristics when exit is closed. International Journal of Service Industry Management, 18 (1), 25-51.
11. Tsiotsou, R. (2006). The role of perceived product quality and overall satisfaction on purchase intentions. International Journal of Consumer Studies, Oxford, 30 (2), 207-217.
12. Walsh, G., Evanschitzky, H. & Wunderlich, M. (2008). Identification and analysis of moderator variables: Investigating the customer satisfaction-loyalty link. European Journal of Marketing, 42, (9-10), 977-1004.

Luka MLADINEO,
Odjel za stručne studije Sveučilišta u Splitu, Split, Hrvatska
Vera GORJANC,
Adria Winch d.o.o., Split, Hrvatska

PROMET NEKRETNINA U SKLADU S PRIMJENOM NOVIH ODREDBI ZAKONA O POREZU NA DODANU VRIJEDNOST

SAŽETAK

Neprestane porezne promjene koje se na području Republike Hrvatske događaju praktički iz jednog razdoblja u drugo imaju svoj utjecaj na ukupno poslovanje poduzeća. U ovom radu pokušat će se obuhvatiti promjene iz područja poreza na dodanu vrijednost i njihov računovodstveni obuhvat. Posebna pažnja posvetit će se promjeni oporezivanja na području nekretnina, kako građevinskog zemljišta tako i samih građevina u najnovijim poreznim izmjenama. Prikazat će se računovodstveni obuhvat knjiženja kupnje građevina i utjecaj poreza na dodanu vrijednost na istu, u slučaju kupnje od strane obveznika poreza na dodanu vrijednost i kupnje od strane fizičke osobe koja nije u sustavu poreza na dodanu vrijednost.

Ključne riječi: *porez na dodanu vrijednost, zemljište, građevine, računovodstveni obuhvat, porez na promet nekretnina*

1. UVOD

Porez na dodanu vrijednost uveden je u Republici Hrvatskoj 01.01.1998. godine i imao je jedinstvenu stopu od 22%. U procesu razvijanja poreza na dodanu vrijednost uvedene su snižene stope PDV-a koje trenutno iznose 5 i 13%. Snižene stope nisu nikada obuhvaćale područje oporezivanja nekretnina. Područje oporezivanja nekretnina uvijek je obuhvaćala opća stopa poreza na dodanu vrijednost koja se u prethodnim razdobljima povećavala prvotno s 22% na 23% do sadašnjih 25%. Stopa poreza na dodanu vrijednost u Hrvatskoj je među najvišima u Europi. Izmjenama Zakona o porezu na dodanu vrijednost koje su uvedene u sklopu prilagodbe zakonodavstvu koje je na snazi u državama Europske unije, od 01.01.2015. godine na snazi su novi propisi oporezivanja građevinskog zemljišta i nekretnina na području Republike Hrvatske. Iz svega gore navedenog vidljivo je da su promjene u sustavu poreza na dodanu

vrijednost u Republici Hrvatskoj vrlo učestale što ne čudi jer je porez na dodanu vrijednost najznačajniji prihod državnog proračuna. U strukturi poreznih prihoda udio poreza na dodanu vrijednost kretao se u prethodnim godinama oko 60% svih ostvarenih poreznih prihoda.

2. RAČUNOVODSTVENI OBUHVAT KNJIŽENJA NEKRETNINA PRIJE NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA

Nekretnine (engl. immovables, njem. Immobilien, lat. res immobiles) su stvari koje ne mogu mijenjati položaj u prostoru, a da im se pri tome ne uništi bit ili ne promijeni dosadašnja struktura. Pojam nekretnine u pravu se često proširuje i na one stvari koje su po svojoj prirodi pokretnine. Stoga u pravu kod pitanja je li neka stvar nekretnina nije dovoljan samo kriterij prirodne kvalitete, nego se uvodi još i kriterij pertinencije i kriterij posebnih ciljeva.[1]

Građevinsko zemljište od trenutka uvođenja pa sve do izmjena koje su stupile na snagu 01.01.2015. nije bilo u sustavu poreza na dodanu vrijednost nego se zadržalo u sustavu poreza na promet nekretninama.

Oporezivanje građevinskih objekata u sustavu poreza na dodanu vrijednost je imalo drugačiji tretman u odnosu na samo oporezivanje građevinskog zemljišta. Građevinsko zemljište i građevinski objekt koji se nalazi na građevinskom zemljištu nisu bili tretirani kao cjelina. Kod građevinskih objekata bilo je važno utvrditi razdoblje u kojem su sagrađeni, odnosno da li je to bilo prije ili nakon uvođenja poreza na dodanu vrijednost.

Prilikom obračuna poreza na promet nekretnina, Zakon o porezu na promet nekretnina[2] nalagao je utvrđivanje datuma kada je nekretnina sagrađena. Nekretnine koje su sagrađene prije 01.01.1998. godine (prije stupanja na snagu poreza na dodanu vrijednost) oporezivale su se porezom na promet nekretnina. Uobičajeni naziv za te nekretnine bio je «stare nekretnine».

Građevine koje su sagrađene nakon uvođenja poreza na dodanu vrijednost tj. nakon 01.01.1998. godine oporezivale su se općom stopom poreza na dodanu vrijednost u slučaju kad je prodavatelj obveznik poreza na dodanu vrijednost.

U slučaju kada prodavatelj građevine nije obveznik poreza na dodanu vrijednost bez obzira kada je građevina sagrađena na nju se primjenjuje Zakon o porezu na promet nekretnina.

Zakonom o porezom na promet nekretnina propisana je stopa poreza u iznosu od 5% koju plaća stjecatelj nekretnine. Porezna osnovica bila je tržišna

[1] Gorenc., V., «Rječnik trgovačkog prava» Masmedia, Rijeka, 1997.

[2] Zakon o porezu na prometu nekretnina, NN 69/97., 26/00., 127/00., 153/02., 22/11. i 143/14.

vrijednost zemljišta i tržišna vrijednost građevine u trenutku nastanka porezne obveze. Porezna uprava mogla je procjenom utvrditi tržišnu vrijednost nekretnine u slučaju da vrijednost koju plaća stjecatelj odstupa od tržišne.

2.1 PRIMJER OBRAČUNA POREZNOG TRETMANA GRAĐEVINSKOG ZEMLJIŠTA PRIJE STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA - KUPNJA OD OBVEZNIKA POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

a) Trgovačko društvo obveznik PDV-a kupilo je građevinsko zemljište od drugog trgovačkog društva poreznog obveznika i primili fakturu na iznos od 500.000,00 kuna.

b) Porezna uprava je izvršila procjenu vrijednosti zemljišta na iznos od 550.000,00 kuna i obračunala porez na promet nekretninama u svoti od 27.500,00 kuna.

c) Trgovačko društvo je platilo dobavljača zemljišta s transakcijskog računa.

d) Trgovačko društvo je platilo Porez na promet nekretnina po rješenju Porezne uprave s transakcijskog računa.

2202 - Dobavljači opreme, postrojenja i nekretnina

(c)	500.000,00	500.000,00	(a)

0270 - Zemljište u pripremi

(a)	500.000,00		
(b)	27.500,00		

2448 - Obveza za 5% poreza na promet nekretnina

(d)	27.500,00	27.500,00	(b)

1000 - Transakcijski račun

S	XXXXX	500.000,00	(c)
		27.500,00	(d)

U prikazanom primjeru je pokazano knjiženje u slučaju kada Porezna uprava obračunava porez na promet nekretnina na izvršenu tržišnu procijenu građevinskog zemljišta (550.000,00 x 5% = 27.500,00).

2.2 PRIMJER OBRAČUNA POREZNOG TRETMANA GRAĐEVINSKIH OBJEKATA PRIJE STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA.- KUPNJA OD OBVEZNIKA POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

a) Trgovačko društvo obveznik PDV-a kupilo je građevinsko zemljište od trgovačkog društva poreznog obveznika i primili fakturu na iznos od 500.000,00 kuna i građevinski objekt na tom zemljištu sagrađen 2000. godine iznosu od 800.000,00 kuna plus 200.000,00 kuna PDV-a.

b) Porezna uprava je izvršila procjenu vrijednosti zemljišta na iznos od 600.000,00 kuna i obračunala porez na promet nekretninama u svoti od 30.000,00 kuna.

c) Trgovačko društvo je platilo dobavljača nekretnine s transakcijskog računa.

d) Trgovačko društvo je platilo Porez na promet nekretnina po rješenju Porezne uprave s transakcijskog računa

2202 - Dobavljači opreme, postrojenja i nekretnina			0270 - Zemljište u pripremi		
(c) 1.500.000,00	1.500.000,00 (a)		(a) 500.000,00 (b) 30.000,00		
1400 - Pretporez			**0271 - Građevine u pripremi**		
(a) 200.000,00			(a) 800.000,00		
2448 - Obveza za 5% poreza na promet nekretnina			**1000 - Transakcijski račun**		
(d) 30.000,00	30.000,00 (b)		S XXXXX	1.500.000,00 (c) 30.000,00 (d)	

U prikazanom primjeru je pokazano knjiženje u slučaju kada Porezna uprava obračunava porez na promet nekretnina samo na izvršenu tržišnu procijenu građevinskog zemljišta (600.000,00 x 5% = 30.000,00), s obzirom da je na vrijednost građevinskog objekta obračunat porez na dodanu vrijednost, jer se radi o objektu sagrađenom 2000.godine.

2.3. PRIMJER OBRAČUNA POREZNOG TRETMANA GRAĐEVINSKIH OBJEKATA PRIJE STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA - KUPNJA OD FIZIČKE OSOBE KOJA NIJE U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

a) Trgovačko društvo obveznik PDV-a kupilo je građevinsko zemljište od fizičke osobe koja nije porezni obveznik i primili fakturu na iznos od 500.000,00 kuna i građevinski objekt na tom zemljištu sagrađen 2000. godine iznosu od 800.000,00 kuna .

b) Porezna uprava je izvršila procjenu vrijednosti zemljišta na iznos od 600.000,00 kuna i obračunala porez na promet nekretninama u svoti od 30.000,00 kuna. Porezna uprava je izvršila i procjenu vrijednosti građevinskog objekta na iznos od 900.000,00 kuna i obračunala porez na promet nekretninama u svoti od 45.000,00 kuna.

c) Trgovačko društvo je platilo dobavljača nekretnine s transakcijskog računa.
d) Trgovačko društvo je platilo Porez na promet nekretnina po rješenju Porezne uprave s transakcijskog računa

2202 - Dobavljači opreme, postrojenja i nekretnina		0270 - Zemljište u pripremi	
(c) 1.300.000,00	1.300.000,00 (a)	(a) 500.000,00 (b) 30.000,00	
2448 - Obveza za 5% poreza na promet nekretnina		**0271 - Građevine u pripremi**	
(a) 800.000,00 (b) 45.000,00		(d) 75.000,00	30.000,00 (b) 45.000,00 (b)
1000 - Transakcijski račun			
S XXXXX	1.300.000,00 (c) 75.000,00 (d)		

U prikazanom primjeru je pokazano knjiženje u slučaju kada Porezna uprava obračunava porez na promet nekretnina na izvršenu tržišnu procijenu građevinskog zemljišta (550.000,00 x 5% = 27.500,00) i građevinskog objekta (900.000,00 x 5% = 45.000,00), jer je prodavatelj fizička osoba koja nije u sustavu poreza na dodanu vrijednost, te nije koristila pretporez prilikom izgradnje objekta (2000.godina).

3. RAČUNOVODSTVENI OBUHVAT KNJIŽENJA GRAĐEVINSKOG ZEMLJIŠTA I OBJEKATA NAKON NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA

Od 01.01.2015.godine u Republici Hrvatskoj su se u prometu nekretnina počele primjenjivati odredbe članka 40.st.1. t. j) i k) Zakona o porezu na dodanu vrijednost, prema kojima je isporuka građevina ili djelova građevina, kao i zemljišta na kojem se nalazi, oslobođena PDV-a, ali samo u slučaju da je od datuma njihovog nastanjenja proteklo više od dvije godine.

Stupanjem na snagu izmjena Zakona o porezu na dodanu vrijednost od 01.01.2015. godine, kod obveznika poreza na dodanu vrijednost, promet građevinskog zemljišta je oporeziv porezom na dodanu vrijednost, bez obzira na protek razdoblja od dvije godine od prvog korištenja, jer se ta odredba ne primjenjuje na zemljište. Ostale vrste zemljišta oslobođene su obračunavanja poreza na dodanu vrijednost, međutim, u slučaju kada je prodavatelj i kupac obveznik PDV-a, prodavatelj ima pravo izbora na oporezivanje prema čl.40.st. 4. Zakona o PDV-u, te može i za ostale vrste zemljišta primijeniti tuzemni prijenos porezne obveze prema čl.75. st.3. t.c).

U Republici Hrvatskoj se na građevinsko zemljište obračunava opća stopa poreza na dodanu vrijednost u iznosu od 25% u slučaju kada je prodavatelj obveznik poreza na dodanu vrijednost, neovisno je li kupac nekretnine obveznik PDV-a ili nije.Građevinsko zemljište se uz iznimke i u nekim članicama Europske unije oporezuje općom stopom poreze na dodanu vrijednost, ali ipak postoji razlika od najniže 20% u npr. Bugarskoj, Francuskoj, Slovačkoj do 27% u Mađarskoj.[3]

Za razliku od toga kada obveznik poreza na dodanu vrijednost prodaje građevinsko zemljište s pripadajućom građevinom kupcu koji nije porezni obveznik i na vrijednost građevinskog zemljišta i na vrijednost građevine obračunava se opća stopa PDV-a, samo u slučaju kada od prvog nastanjenja nije prošlo razdoblje od dvije godine. Ukoliko je od prvog nastanjenja prošlo više od dvije godine, na građevinsko zemljište s pripadajućom nekretninom se može obračunavati 25% poreza na dodanu vrijednost, ili se ta nekretnina oporezuje porezom na promet nekretnina od 5% kojeg obračunava stjecatelju nadležna porezna uprava kojoj se prijavljuje stjecanje nekretnine (Porezna uprava gdje se nekretnina nalazi).

Naime, obaveza je stjecatelja nekretnine je da prijavi stjecanje nadležnoj poreznoj upravi na obrascu koji je sastavni dio Pravilnika o obrascu prijave nekretnina i evidenciju prometa nekretnina u roku od 30 dana od nastanka porezne obveze (od datuma stjecanja), dok je obaveza prodavatelja nekretnine – obveznika poreza na dodanu vrijednost, ukoliko obračunava na prodanu nekretninu porez na dodanu vrijednost prijaviti isporuku u roku od 30 dana nadležnoj poreznoj upravi, ali prema sjedištu prodavatelja. Obveznik poreza na dodanu vrijednost treba također iskazati promet nekretnina koji je oporeziv porezom na dodanu vrijednost u obrascu PDV, ovisno o tome dali je nekretnina prodana sa obračunatim porezom na dodanu vrijednost (25%) ili je primjenjen prijenos porezne obveze.

Zakon o porezu na dodanu vrijednost članak 40. st. 6. definira građevinsko zemljište kao zemljište za koje je izdan izvršni akt kojim se odobrava građenje. Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost članak 72.a, kao izvršni akt definira građevinsku dozvolu, lokacijsku dozvolu, rješenje za građenje i slično.

Nakon izmjena Zakona o porezu na dodanu vrijednost koje su stupile na snagu 01.01.2015. kod oporezivanja građevina potrebno je utvrditi:

- je li prodavatelj nekretnine obveznik PDV-a ili nije i
- je li od prvog nastanjenja nekretnine prošlo više ili manje od dvije godine[4].

[3] European Commission «VAT Rates Applied in the Member States of the European Union» July 2014.

[4] Markota, Lj., «Oporezivanje isporuka građevina ili njihovih dijelova i zemljišta od 1. siječnja 2015.» RRIF br.2 2015., Zagreb

Odgovori na gore navedena pitanja omogućavaju kupcu, obvezniku PDV-a točno utvrđivanje nabavne vrijednosti nekretnine, te način oporezivanja iste:

- promet građevina s pripadajućim zemljištem – u slučaju kada između dana prvog nastanjenja nekretnine, odnosno korištenja i dana isporuke nije proteklo više od 2 godine – oporezuje se porezom na dodanu vrijednost.
- promet građevina s pripadajućim zemljištem – u slučaju kada je između dana prvog nastanjenja nekretnine, odnosno korištenja i dana isporuke proteklo više od 2 godine – oslobođeno plaćanja poreza na dodanu vrijednost, odnosno, za prodavatelje, obveznike PDV-a postoji mogućnost odabira ukoliko se radi o prodaji obvezniku PDV-a, ali se tada mora voditi računa i o razdoblju korištenja nekretnine koja se prodaje, a zbog ispravke korištenog pretporeza prilikom nabave iste (o tome nešto kasnije u primjerima).

Prvim nastanjenjem odnosno korištenjem u smislu članak 40. st. 1. t. j) Zakona o porezu na dodanu vrijednost smatra se trenutak stavljanja nekretnine u uporabu o čemu porezni obveznik mora imati odgovarajuću dokumentaciju.[5]

Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost članak 72.b st. 2. prvo nastanjenje definira se jednim od sljedećih dokumenata:

a) dokumentom nadležnog tijela o prebivalištu ili uobičajenom boravištu,
b) knjigovodstvenom evidencijom kojom se građevina odnosno njezini dijelovi stavljaju u uporabu,
c) bilo kojom drugom dokumentacijom kojom se dokazuje korištenje nekretnine i njezinih dijelova kao što su: ugovor o najmu, ugovor o isporuci električne energije, vode i slično, s obzirom na sve novonastale okolnosti zbog stupanja na snagu ovih izmjena Zakona o porezu na dodanu vrijednost i mogućnošću utjecaja spomenutih izmjena na pripadajuće troškove nabave ovim promjenama potrebno je pristupiti s posebnom pažnjom.

Promet novih građevina se, uz iznimke, u nekim članicama Europske unije oporezuje općom stopom poreze na dodanu vrijednost. Pojedine članice Europske unije (Estoniji i Ujedinjenom Kraljevstvu) u određenim situacijama koriste snižene stope poreza na dodanu vrijednost za oporezivanje prilikom prometa novih građevina.[6]

U skladu s gore navedenim u sljedećim primjerima pokazat ćemo načine obračuna i knjiženja poreza na dodanu vrijednost u slučaju kada nije i kada jest prošlo razdoblje od dvije godine od prvog nastanjenja.

---

5 članak 40. stavak 7. Zakona o porezu na dodanu vrijednost

6 European Commission «VAT Rates Applied in the Member States of the European Union» July 2014.

3.1. PRIMJER OBRAČUNA POREZNOG TRETMANA GRAĐEVINSKOG ZEMLJIŠTA NAKON STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA – KUPAC OBVEZNIK POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

a) Trgovačko društvo obveznik PDV-a kupilo je građevinsko zemljište od drugog trgovačkog društva poreznog obveznika i primili fakturu na iznos od 500.000,00 kuna plus 125.000,00 kuna PDV-a.

b) Trgovačko društvo je zemljište platilo s transakcijskog računa.

2202 - Dobavljači opreme, postrojenja i nekretnina				0270 - Zemljište u pripremi			
(b)	625.000,00	625.000,00	(a)	(a)	500.000,00		
1400 - Pretporez				**1000 - Transakcijski račun**			
(a)	125.000,00			S	XXXXX	625.000,00	(b)

Prema čl.40 st.1. t. k) Zakona o porezu na dodanu vrijednost isporuka građevinskog zemljišta kad ga isporučuje obveznik poreza na dodanu vrijednost, uvijek je oporezivo općom stopom poreza na dodanu vrijednost (25%) neovisno kome se isporučuje, dali obvezniku poreza na dodanu vrijednost ili fizičkoj osobi. Ukoliko se građevinsko zemljište isporučuje od strane osobe koja nije obveznik poreza na dodanu vrijednost građevinsko zemljište je oporezivo porezom na promet nekretnina (5%) kojeg obračunava porezna uprava na procijenjenu vrijednost zemljišta.

3.2. OPOREZIVANJE GRAĐEVINSKIH OBJEKATA NAKON STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA - NIJE PROŠLO RAZDOBLJE OD DVIJE GODINE OD PRVOG NASTANJENJA

Prema najnovijim izmjenama Zakona o porezu na dodanu vrijednost, na građevinske objekte kojima nije prošlo razdoblje od dvije godine od prvog nastanjenja, prodavatelj, porezni obveznik poreza na dodanu vrijednost mora obračunati opću stopu poreza na dodanu vrijednost.

Opća stopa poreza na dodanu vrijednost od 25% koja se primjenjuje kod oporezivanja građevina različito utječe na potrebu za novčanim sredstvima kupca - trgovačkog društva u ovisnosti o tome dali je ili nije obveznik poreza na dodanu vrijednost. U knjiženjima narednim primjerima pokazat će se razlika u potrebama za raspoloživom količinom novčanih sredstava za podmirenje obveza prema dobavljačima nekretnine ovisno o tome dali je kupac obveznik PDV-a ili nije. Potreba za novčanim sredstvima kod kupaca, obveznika PDV je značajno niža, jer ga prodavatelj prilikom prodaje građevinskog objekta pri-

mjenjujući članak 75. st. 3. t. a) Zakona o porezu na dodanu vrijednost obavezuje da samo obračunski iskaže PDV u svojim poreznim evidencijama.

3.2.1. Primjer obračuna poreznog tretmana građevinskih objekata nakon stupanja najnovijih poreznih promjena - kupac obveznik poreza na dodanu vrijednost

a) Trgovačko društvo obveznik PDV-a kupilo je građevinsko zemljište od trgovačkog društva poreznog obveznika i primilo fakturu na iznos od 500.000,00 kuna i građevinski objekt na tom zemljištu sagrađen 2014. godine iznosu od 800.000,00 kuna.
b) Na računu je naveden članak 75., st. 3. t. a) Zakona o porezu na dodanu vrijednost, te se na građevinsko zemljište i građevinske objekte primjenjuje prijenos porezne obveze.
c) Trgovačko društvo je platilo dobavljača nekretnine s transakcijskog računa.

2202 - Dobavljači opreme, postrojenja i nekretnina		0270 - Zemljište u pripremi	
(c) 1.300.000,00	1.300.000,00 (a)	(a) 500.000,00	
2401 - Obveze za PDV iz prenesene porezne obveze		**0271 - Građevine u pripremi**	
	325.000,00 (b)	(a) 800.000,00	
1401 - Pretporez iz prenesene porezne obveze		**1000 – Transakcijski račun**	
(b) 325.000,00		S XXXXX	1.300.000,00 (c)

Pošto je kupac obveznik poreza na dodanu vrijednost, a nije prošlo razdoblje od dvije godine od prvog korištenja nekretnine, u primjeru je prikazano knjiženje prijenosa porezne obveze temeljem članaka 75., st. 3. t. a) Zakona o porezu na dodanu vrijednost

3.2.2. Primjer obračuna poreznog tretmana građevinskih objekata nakon stupanja najnovijih poreznih promjena - kupac nije obveznik poreza na dodanu vrijednost

a) Trgovačko društvo koje nije obveznik PDV-a kupilo je građevinsko zemljište od trgovačkog društva poreznog obveznika i primili fakturu na iznos od 500.000,00 kuna plus 125.000,00 kuna PDV-a i građevinski objekt u iznosu od 800.000,00 kuna plus 200.000,00 kuna PDV-a. Nije proteklo razdoblje od dvije godine od prvog korištenja nekretnine.

b) Trgovačko društvo je platilo dobavljača nekretnina s transakcijskog računa.

2202 - Dobavljači opreme, postrojenja i nekretnina		0270 - Zemljište u pripremi	
(b) 1.625.000,00	1.625.000,00 (a)	(a) 625.000,00	
1000 - Transakcijski račun		**0271 - Građevine u pripremi**	
S XXXXX	1.625.000,00 (b)	(a) 1.000.000,00	

Trgovačko društvo prodavatelj, obveznik PDV-a mora kod prodaje obračunati porez na dodanu vrijednost s obzirom da nije prošlo razdoblje od dvije godine od prvog nastanjenja nekretnine, bez obzira dali je kupac fizička osoba ili obveznik poreza na dodanu vrijednost. Iz prethodna dva primjera je vidljiva razlika u potrebnim novčanim sredstvima.

3.3. POREZNI TRETMAN GRAĐEVINSKIH OBJEKATA NAKON STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA – KUPAC JE OBVEZNIK POREZA NA DODANU VRIJEDNOST, A OD PRVOG NASTANJENJA PROŠLO JE RAZDOBLJE OD DVIJE GODINE

U slučaju kada se građevinsko zemljište i građevinski objekt kupuje obveznik poreza na dodanu vrijednost od trgovačkog društva koji je također u sustavu poreza na dodanu vrijednost, a od prvog nastanjenja tog građevinskog objekta je prošlo više od dvije godine, trgovačko društvo - prodavatelj ima mogućnost izbora. Može prema čl. 40. St.4. Zakona o porezu na dodanu vrijednost odlučiti dali će promet nekretnine biti oporeziv porezom na dodanu vrijednost tj. primijeniti prijenos porezne obveze, prema čl. 75. St.3. t.c). Međutim, ukoliko ne obračuna porez na dodanu vrijednost, ta će nekretnina biti oporezivana porezom na promet nekretnina od 5% na procijenjenu vrijednost od strane nadležne porezne uprave (porezna uprava u mjestu gdje se nekretnina nalazi).

U slučaju da građevinsko zemljište i građevinski objekt kupuje obveznik poreza na dodanu vrijednost od prodavatelja koji nije u sustavu poreza na dodanu vrijednost primjenjuje se 5% prema Zakonu o porezu na promet nekretnina.

3.4 POREZNI TRETMAN KOD PRODAVATELJA KOJI PRODAJE GRAĐEVINU KOJOJ JE OD PRVOG NASTANJENJA PROŠLO JE RAZDOBLJE OD DVIJE GODINE, A ON JE PRI NABAVI PRIZNAO PRETPOREZ

Prodavatelji koji je obveznik poreza na dodanu vrijednost, a koji je iskoristio pretporez prilikom kupnje građevine u slučaju kada je od prvog korištenja

nekretnine prošlo razdoblje od dvije godine prodaje građevinu bez poreza na dodanu vrijednost prema čl.40. st.1. t.j) i k) Zakona o porezu na dodanu vrijednost, mora voditi računa o ispravci korištenog pretporeza prilikom kupnje građevine.

U tom slučaju trgovačko društvo prodavatelj mora ispraviti pretporez za preostalo razdoblje od dana nabavke građevine do proteka deset godina od dana nabavke građevine. Dok stjecatelju nekretnine nadležna porezna uprava obračunava porez na promet nekretninama.

Ukoliko se obveznik PDV-a, prodavatelj nekretnine koja se protekom dvije godine korištenja nalazi u statusu oslobođene isporuke, odluči na primjenu članka 40.st.4. Zakona o porezu na dodanu vrijednost, te prema čl. 75. st. 3. t. c) istog zakona primijeni tzv. tuzemni prijenos porezne obveze, gdje će kupac nekretnine, porezni obveznik koji ne dijeli pretporez, morati na temelju primljenog računa iskazati u poreznim evidencijama obvezu za PDV i pretporez, izbjeći će na ovaj način obvezu provođenja ispravke pretporeza za prodanu nekretninu, iako je prodaje prije proteka deset godina od stjecanja.

3.4.1. Primjer ispravka pretporeza kod prodavatelja koji prodaje građevinu kojoj je od prvog nastanjenja prošlo razdoblje od dvije godine, koja je sada oslobođena plaćanja PDV-a

(Trgovačko društvo obveznik PDV-a kupilo je 01.04.2012. građevinski objekt u iznosu od 800.000,00 kuna plus 200.000,00 kuna PDV-a, obračunata stopa 25%)

a) Trgovačko društvo obveznik PDV-a prodalo je 01.04.2015. građevinski objekt (prvo korištenje 01.04.2012.) te ispostavilo fakturu trgovačkom društvu poreznom obvezniku u iznosu od 700.000,00 kuna. Građevinski objekt oslobođen PDV-a prema članak 40. st.1. t. j).

b) Trgovačko društvo prodavatelj je izvršilo ispravak pretporeza (200.000,00 / 10 x 6 = 120.000,00)

1200- Kupac		7504 – Prihod od prodaje građevina	
(a) 700.000,00			700.000,00 (a)
14003 – Ispravak pretporeza		**4678- troškovi naknadno utvrđenog PDV-a**	
(b) 120.000,00		(b) 120.000,00	

U navedenom primjeru trgovačko društvo – prodavatelj, obveznik poreza na dodanu vrijednost, prilikom prodaje nekretnine kojoj je proteklo dvije godine od prvog nastanjenja, kupcu – obvezniku poreza na dodanu vrijednost, nije iskoristilo mogućnost primjene čl. 40.st.4. Zakona o PDV-u, te prema čl. 75.

st. 3. t. c) Zakona o PDV-u,te primijenio tzv.tuzemni prijenos porezne obveze i time izbjegao ispravak iskorištenog pretporeza prilikom stjecanja nekretnine koja se prodaje. Pošto nije primjenio navedene članke Zakona, morao je na prikazani način napraviti ispravku pretporeza. Na ovako prodanu nekretninu biti će obračunat porez na promet nekretnina od strane nadležne porezne uprave.

3.5. POREZNI POLOŽAJ ISPORUKA GRAĐEVINSKOG ZEMLJIŠTA I GRAĐEVINSKIH OBJEKATA OD STRANE FIZIČKIH OSOBA KOJE NISU U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST NAKON STUPANJA NAJNOVIJIH POREZNIH PROMJENA

U slučaju kada se građevinsko zemljište i građevinski objekt kupuje od fizičke osobe koja nije u sustavu poreza na dodanu vrijednost, na te nekretnine obračunavat će se porez na promet nekretninama od strane nadležne porezne uprave (nadležna je porezna uprva gdje se nalazi nekretnina). Sva knjiženja su identična onima koja su vrijedila i prije izmjena Zakona o porezu na dodanu vrijednost koje se primjenjuju od 01.01.2015. godine. S obzirom da prodavatelj nije u sustavu poreza na dodanu vrijednost, isporuka građevinskog zemljišta i građevinskog objekta bit će sustavu poreza na promet nekretninama. Porezna osnovica biti će tržišna vrijednost građevinskog zemljišta i tržišna vrijednost građevinskog objekta u trenutku nastanka porezne obveze. Na tržišnu vrijednost biti će obračunat porez na promet nekretninama po stopi od 5%. Kod oporezivanja porezom na promet nekretnina nadležna je porezna uprava na čijem se području nekretnina nalazi.

4. ZAKLJUČAK

Izmjenama Zakona o porezu na dodanu vrijednost koje su uvedene u sklopu prilagodbe zakonodavstvu koje je na snazi u državama Europske unije od 01.01.2015. godine na snazi su novi propisi oporezivanja građevinskog zemljišta i nekretnina na području Republike Hrvatske. U skladu s novim propisima građevinsko zemljište i nekretnina na kojem se nalazi tretiraju se kao jedna cjelina. Od 01.01.2015. građevinsko zemljište i nekretnine su potencijalno u sustavu poreza na dodanu vrijednost. Porez na promet nekretninama ipak neće otići u zaborav jer se, kao što je vidljivo iz gore navedenih primjera, i dalje se koristi u mnogim slučajevima. Kako su prodavatelji nekretnina i fizičke osobe, koji u pravilu nisu u sustavu poreza na dodanu vrijednost, porez na promet nekretnina će, iako su stupile na snagu ove izmjene, biti značajno zastupljen. Ono što je svakako važno naglasiti je da više nije najznačajnije kada je nekretnina izgrađena nego koliko je prošlo od prvog nastanjenja - korištenja nekretnine. Visoka stopa poreza na dodanu vrijednost koja je na snazi u Republici Hrvatskoj i koja

se sad primjenjuje i na građevinska zemljišta će ipak značajno opteretiti sve one koji nisu obveznici poreza na dodanu vrijednost, te nisu u mogućnosti koristiti pretporez i na taj način potencijalno podići cijenu samih nekretnina.

.....

5. LITERATURA

1. *Zakon o porezu na dodanu vrijednost*, NN br. 73/13., 148/13., 153/13., 143/14., Narodne novine d.d. Zagreb
2. *Zakon o porezu na prometu nekretnina,* NN 69/97, 26/00, 127/00, 153/02, 22/11, 143/14
3. *Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost*, NN br. 79/13., 85/13 ispravak, 160/13., 35/14., 157/14.,Narodne novine d.d. Zagreb
4. Markota, Lj., «Oporezivanje isporuka građevina ili njihovih dijelova i zemljišta od 1. siječnja 2015.» RRIF br.2 2015., Zagreb
5. Skupina autora (2014). *Porez na dodanu vrijednost*, VI.potpuno izmjenjeno izdanje, RRiF plus d.o.o. Zagreb, ISBN 978-953-272-100-3, Zagreb
6. *RRIF- obračunski plan za poduzetnike* , RRiF plus d.o.o. Zagreb 2014.
7. Gorenc., V., «*Rječnik trgovačkog prava*» Masmedia Rijeka 1997.
8. European Commission «*VAT Rates Applied in the Member States of the European Union*» July 2014

SALES OF REAL ESTATE IN ACCORDANCE WITH NEW PROVISIONS OF VAT ACT

SUMMARY

The continuous tax changes that occur practically from one period to another on the territory of the Republic of Croatia, have an impact on the overall business activity of companies. In this paper we will try to comprehend changes in the field of Value Added Tax and their accounting scope. Particular attention will be on the latest changes in taxation of real estate, both for building land and for buildings. We will demonstrate the accounting scope of the accounting treatment of buildings purchase and the impact of the Value Added Tax on the accounting treatment in case of both purchase by Value Added Tax taxpayers and the purchase by individuals that are not in the Value Added Tax system.

Keywords: *Value Added Tax; land; buildings; accounting scope; real estate transfer tax*

HRVATSKI
RAČUNOVOĐA

RRiF
VISOKA ŠKOLA
ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT