HRVATSKI RAČUNOVOĐA

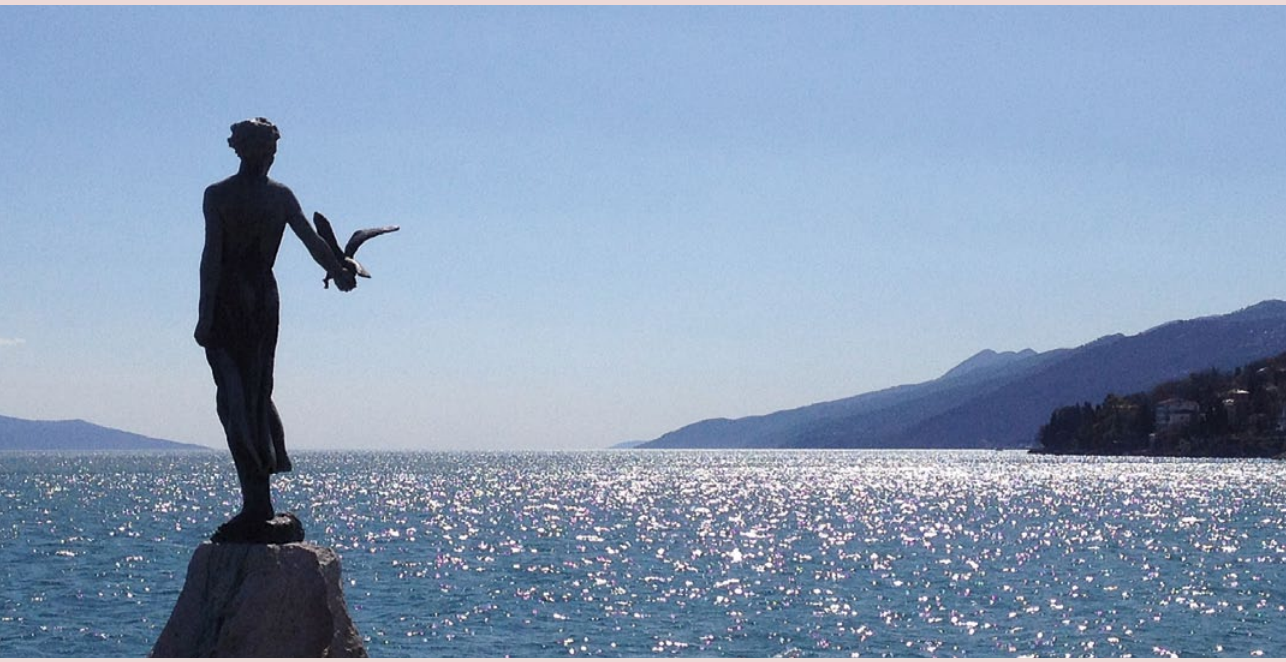
RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

18. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

ZBORNIK RADOVA

Svezak II. – stručni radovi



Opatija, 2017.

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

18. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

Zbornik radova s međunarodne znanstvene i stručne konferencije

Svezak II. – stručni radovi

Opatija, 2017.

©Copyright 2017.
„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:
Dr. sc. Dolores PUŠAR BANOVIĆ (predsjednica)
Dr. sc. Đurđica JURIĆ
Dr. sc. Tatjana DOLINŠEK
Dr. sc. Ljerka MARKOTA
Dr. sc. Urszula MICHALIK
Prof. dr. hab. Miroslawwa MICHALSKA-SUCHANEK
Dorota KNOPF, M.S.
Dr. sc. Branko MAYR
Martina HERCEL RENDELI, prof.

Glavni urednik:
Dr. sc. Đurđica JURIĆ

UDK 336.2/65.012/657.3/657.6/658.56/658.82

ISBN 978-953-7828-15-8 (cjelina)
ISBN 978-953-7828-17-2 (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: **000972554**
Naklada: 100 primjeraka
Stranice: 1 - 104
Sva prava pridržana. Autori su odgovorni za jezičnu i tehničku ispravnost radova.

Predgovor

I ove godine, 18. po redu, održava se međunarodna znanstvena i stručna konferencija Računovodstvo i menadžment. Konferencija se održava u Opatiji od 21. do 22. rujna 2017. godine, u zajedničkoj organizaciji Udruge računovođa, poreznih savjetnika i financijskih djelatnika Hrvatski računovođa i RRiF Visoke škole za financijski menadžment.

Konferencija je okupila profesore fakulteta i predavače visokih poslovnih škola i veleučilišta te stručnjake iz gospodarske prakse, a svake godine nastaje uz trud i zalaganje, kako organizacijskog odbora konferencije tako i svih autora, koautora, recenzenata i predavača na konferenciji.

Cilj konferencije je objavljivanje i prezentiranje znanstvenih i stručnih radova, razmjena iskustava i doprinos razvoju računovodstva i menadžmenta u zemljama EU i regije.

U ovim turbulentnim gospodarskim vremenima izrazito smo ponosni na postojanje i održivost ove konferencije koja iz godine u godinu na jednom mjestu analizira i istražuje teme iz područja računovodstva, poreza i menadžmenta te ukazuje na kontinuirane i nezaustavljive promjene u predmetnim područjima, čime se osigurava značajan doprinos ekonomskoj struci i gospodarstvu u cjelini.

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

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

U Opatiji, 21. rujna 2017.

SADRŽAJ

PREDGOVOR III

Mr. sc. Melita Cita;
Dr. sc. Milan Stanić;
Mr. sc. Slobodanka Stjepanović
Stručni rad
UTJECAJ TROŠKOVA OSOBLJA NA USPJEŠNOST POSLOVANJA PODUZEĆA ..... 1 - 8

Prof. dr. Zvezdan Đurić;
Prof. dr. Olivera Đurić
Stručni rad
STRATEGIJA RAZVOJA SAVREMENOG TURISTIČKOG PROIZVODA HOTELA "IZVOR" I NJEGOVO POZICIONIRANJE NA TURISTIČKOJ MAPI SRBIJE ..... 9 - 20

Tajana Kramar Šandl, univ. spec. oec.;
Ksenija Kramar, dipl. oec.:
Hrvoje Šandl, dipl. oec.
Stručni rad
POVEZANOST REVIZIJE I FORENZIČNOG RAČUNOVODSTVA U OTKRIVANJU PRIJEVARA U REPUBLICI HRVATSKOJ ..... 21 - 34

Sanja Lozić, dipl. oec.;
Mr. sc. Slavko Bošnjak
Stručni rad
FINANCIRANJE JAVNIH USLUGA ..... 35 - 48

Prof. dr. sc. Josipa Mrša;
Josip Čičak, mag. oec.;
Ivana Pajković, univ. bacc. oec.
Stručni rad
MEĐUOVISNOST POSLOVNIH MODELA I FINANCIJSKOG IZVJEŠTAVANJA ..... 49 - 60

Dubravka Paris, MA
Professional Paper
TEACHING BUSINESS ENGLISH AT RRIF COLLEGE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN ZAGREB, REPUBLIC OF CROATIA ..... 61 - 72

Ivan Petarčić, Professional Specialist for Corporate Finances
Professional Paper
THE ROLE OF VAT ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN CROATIA ..... 73 - 84

Dr. Zdravka Petković, profesor strukovnih studija;
Dr. Radica Jovanović, profesor strukovnih studija;
Dr. Miloš LJ. Pavlović, profesor strukovnih studija
Stručni rad
NOVE ODREDBE ZAKONA O PDV U VEZI SA MESTOM PROMETA USLUGA ..... 85 - 94

Jasna Vuk, dipl. oec.;
Dr. sc. Tamara Cirkveni Filipović
Stručni rad
UTJECAJ TROŠKOVA KORIŠTENJA OSOBNIM AUTOMOBILIMA NA FINANCIJSKI REZULTAT MIKRO I MALOG PODUZETNIKA ..... 95 - 104

Stručni rad
UDK: 658.14
Rad zaprimljen: 20.07.2017.
Rad prihvaćen: 23.08.2017.

UTJECAJ TROŠKOVA OSOBLJA NA USPJEŠNOST POSLOVANJA PODUZEĆA

Mr. sc. Melita Cita,
Veleučilište VERN', Zagreb, Hrvatska
melita.cita@vern.hr
Dr. sc. Milan Stanić,
Veleučilište u Slavonskom Brodu, Slavonski Brod, Hrvatska
milan.stanic@sb.htnet.hr
Mr. sc. Slobodanka Stjepanović,
Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, Hrvatska
sstjepa@efos.hr

SAŽETAK RADA:

U ovom radu želi se istražiti postoji li povezanost između visine troškova osoblja i uspješnosti poslovanja poduzeća. Pretpostavka je da će poduzeća koja imaju više troškove osoblja, odnosno koja više ulažu u ljudski kapital biti i uspješnija u svom poslovanju. Istraživanje će se provesti primjenom statističkih metoda na uzorku od trideset poduzeća iz djelatnosti trgovine na malo od 2012. do 2014.godine. Ispitati će se povezanost visine troškova osoblja i pokazatelja profitabilnosti kao mjere uspješnosti poslovanja. Rezultati istraživanja pokazuju kako između promatranih pokazatelja postoji relativno slaba pozitivna povezanost.

Ključne riječi: *troškovi osoblja, uspješnost poslovanja, pokazatelji profitabilnosti*

1. UVOD

Uspješnost poslovanja mjeri se mnogobrojnim pokazateljima koji se iskazuju na osnovi podataka iz financijskih izvješća. U radu će se kao pokazatelji uspješnosti poslovanja koristiti pokazatelji profitabilnosti i to: dobit nakon oporezivanja, profitabilnost ukupne imovine (ROA) i profitabilnost vlastitog kapitala (ROE). Ispitati će se utjecaj visine troškova osoblja na kretanje profi-

tabilnosti poduzeća. Postaviti će se istraživačko pitanje: Utječe li visina troškova osoblja na profitabilnost poduzeća? Do odgovora na ovo pitanje pokušati će se doći primjenom statističkih metoda kojim će se ispitati međusobna povezanost troškova osoblja i profitabilnosti. Ispitivanje će se obaviti na osnovi dostupnih službenih podataka za 30 hrvatskih poduzeća iz djelatnosti 47.11 Trgovina na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama pretežno hranom, pićima i duhanskim proizvodima, objavljenih na http://rgfi.fina.hr i http://www.poslovna.hr .

U radu će se nakon uvodnog dijela dati teorijske postavke troškova osoblja i pokazatelja profitabilnosti poduzeća. Zatim će se odrediti uzorak, primijenjena metodologija istraživanja i na kraju analiza i interpretacija rezultata dobivenih provedenim istraživanjem, dok će se u zaključku sintetizirati rezultati.

2. TEORIJSKE POSTAVKE

Troškovi osoblja, odnosno troškovi rada predstavljaju troškove poduzeća koji, prema Pravilniku o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja (Narodne novine, broj 96/2016) obuhvaćaju: neto plaće i nadnice, troškove poreza i doprinosa iz plaća i doprinose na plaće. Troškovi poreza i doprinosa iz plaća obuhvaćaju: doprinose za mirovinsko osiguranje, , porez i prirez na plaću. Doprinosi na plaće sadrže: doprinos za zdravstveno osiguranje, doprinos za zaštitu zdravlja na radu i doprinos za zapošljavanje. Dakle ovi troškovi osim plaća koje se isplaćuju zaposlenicima obuhvaćaju i troškove koji se obračunavaju iz plaća i koje plaća zaposlenik, ali i troškove koji se obračunavaju na plaće i koje plaća poduzeće odnosno poslodavac. Teoretski gledajući troškovi osoblja su veličina koja umanjuje poslovni rezultat poduzeća, odnosno što su veći troškovi osoblja to je manji poslovni rezultat. No, postavlja se pitanje jesu li veći troškovi osoblja po zaposleniku dobar motivator u ostvarenju boljih poslovnih rezultata poduzeća. Požega i Crnković (2010) u svom radu utvrdili su da postoji značajan utjecaj troškova po zaposleniku na ostvarene prihode po zaposleniku. Naime, došli su do zaključka kako poduzeća s većim troškom po zaposleniku, odnosno većim ulaganjem u zaposlenike, ostvaruju više prihode po zaposleniku, te su poslovno uspješniji na tržištu, s tim da je taj porast u početku nešto niži, ali kroz razdoblje ima tendenciju rasta. No promatranjem ovih troškova u odnosu na ostvareni dobitak/gubitak došli su do zaključka kako ne postoji značajan utjecaj.

Uspješnost poslovanja se može mjeriti nizom pokazatelja, kako ističu i Žager i dr. (2017). „Uspješnost poslovanja obično se definira kao sposobnost ostvarivanja određenih ciljeva. Ciljevi poslovanja mogu biti različiti, a to znači da i uspješnost poslovanja ovisi o postavljenim kriterijima i definiranim ciljevima. Najčešći cilj koji se ističe jest profitabilnost poslovanja“ (Žager i dr.,

2017:109). Sukladno prethodnome u iskazivanju i mjerenju uspješnosti poslovanja pratiti će se pokazatelji profitabilnosti u korelaciji s troškovima osoblja. „Pokazatelji profitabilnosti izražavaju snagu zarade tvrtke, odnosno pokazuju ukupni efekt likvidnosti, upravljanja imovinom i dugom na mogućnost ostvarenja profita" (Vidučić, Pepur, Šimić Šarić, 2015:450). Najčešće korišteni pokazatelja profitabilnosti su:

- neto profitna marža,
- operativna marža,
- profitabilnost ukupne imovine (ROA) i
- profitabilnost vlastitog kapitala (ROE).

Neto profitna marža = neto dobit/ukupni prihod

Neto profitna marža predstavlja odnos neto dobiti i ukupnog prihoda. Ona pokazuje koliki postotak ostvarenog ukupnog prihoda ostaje poduzeću kao dobit kojom ono slobodno raspolaže.

Operativna profitna marža = operativna dobit/prihod od prodaje

Operativna profitna marža predstavlja odnos operativne dobiti i prihoda od prodaje. Ona daje informaciju koliko je dobiti ostalo prije oporezivanja u slučaju kada bi se cijelo poslovanje financiralo vlastitim sredstvima.

Profitabilnost ukupne imovine (ROA) = neto dobit/ukupna imovina

Profitabilnost ukupne imovine (ROA) pokazuje kolika je uspješnost poduzeća u ostvarivanju dobiti korištenjem raspoložive imovine, odnosno pokazuje snagu zarade u odnosu na ulaganje dioničara.

Profitabilnost vlastitog kapitala (ROE) = neto dobit/glavnica

Profitabilnost vlastitog kapitala (ROE) stavlja u odnos neto dobit i vlastiti kapital te pokazuje koliko se ostvaruje neto dobiti po jedinici vlastitog kapitala. Profitabilnost vlastitog kapitala „je značajna mjera za mjerenje profitabilnosti poduzeća s gledišta vlasnika koji su investirali svoj kapital i temeljna mjera za planiranje profita" (Belak, 2014:65).

3. DEFINIRANJE UZORKA I METODOLOGIJE ISTRAŽIVANJA

Za ovo istraživanje odabrana su poduzeća (d.d., k.d. i d.o.o.) iz područja djelatnosti G – trgovina na veliko i malo, odjeljak 47 – Trgovina na malo; osim trgovine motornim vozilima i motociklima, razred djelatnosti 47.11 Trgovina na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama pretežno hranom, pićima i duhanskim proizvodima (Narodne novine 58/07) i koja su prema Zakonu o računovodstvu (Narodne novine 78/2015, 134/2015) razvrstana kao srednja i velika poduzeća (14 je velikih poduzeća, a 16 je srednjih poduzeća).

Odabrani uzorak čine sljedećih 30 poduzeća: Konzum d.d.Zagreb, Plodine d.d. Rijeka, Lidl Hrvatska d.o.o.k.d. Velika Gorica, Kaufland Hrvatska k.d. Zagreb, Tommy d.o.o. Split, Studenac d.o.o. Omiš, Metss d.o.o.Čakovec, Lonia d.d. Kutina, Gavranović d.o.o. Zagreb, Ribola d.o.o. Kaštel Lukšić, Pemo d.o.o. Dubrovnik, Trgocentar d.o.o. Zabok, Brodokomerc Nova d.o.o. Rijeka, Trgovina Krk d.d. Malinska, Bakmaz d.o.o. Zadar, Sonik d.o.o. Zadar, Teri –trgovina d.o.o. Zagreb, Smoking d.o.o. Zagreb, TP Varaždin d.o.o., Prehrana trgovina d.d. Zagreb, Sloga Podravska trgovina d.o.o. Đurđevac, Jadranka trgovina d.o.o. Mali Lošinj, PPK- Bjelovar d.d., Bjelovar, Puljanka d.d. Pula, Trgonom d.o.o. Novi Marof, Teri trgovina d.o.o. Slavonski Brod, Mali Palit d.o.o., Capricorno d.o.o. Split, Kvarner Punat trgovine d.o.o. Punat i Boso d.o.o. Vinkovci.

Na temelju njihovih financijskih izvještaja te podataka o prosječnom godišnjem trošku za plaće po zaposlenom i pokazatelja profitabilnosti analizirat će se veza između troškova plaća po zaposlenom i ostvarene profitabilnosti. Analiza je izvršena za trogodišnje razdoblje od 2012. do 2014. godine i u tu svrhu korišteni su financijski izvještaji koji su preuzeti sa stranica Financijske agencije i sa stranica Poslovna. hr i koji su obrađeni pomoću metoda statističke analize. Kako je cilj istraživanja utvrditi povezanost troškova osoblja i ostvarenih rezultata poslovanja prosječni troškovi po zaposlenom promatrani su kao nezavisna varijabla, a pokazatelji profitabilnosti kao zavisne varijable, te je izračunat Pearsonov koeficijent linearne korelacije, koji opisuje smjer i jakost statističke povezanosti između navedenih varijabli.

U tablici 1. prikazani su podaci deskriptivne statistike za izračun udjela troškova osoblja u ukupnim rashodima, dok su u tablici 2. prikazani podaci prosječnog godišnjeg troška osoblja po zaposlenom za poduzeća koja su uzeta kao uzorak.

Tablica 1. Deskriptivna statistika - udio troškova osoblja u ukupnim rashodima (%)

Varijable	2012	2013	2014
Aritmetička sredina	8,50	8,58	9,39
Minimum	2,6	1,7	2,0
Maksimum	11,87	12,00	12,58
Koeficijent varijacije	6,3694	6,2148	5,9564

Izvor: Izračun autora prema podacima

Iz tablice je vidljivo da je u 2012. i u 2013.godini aritmetička sredina troškova osoblja iznosila 8,50%, odnosno 8,58% što znači da je prosječan udio troškova osoblja u ukupnim rashodima u promatranom uzorku iznosio 8,50%, odnosno 8,58%. U 2014.godini prosječan udio troškova osoblja se povećao i iznosio 9,39% u ukupnim rashodima. Najmanju minimalnu vrijednost kroz promatrano razdoblje ima Teri –trgovina d.o.o. Zagreb koja iznosi 1,7% a odnosi se

na 2013 godinu, dok najveću maksimalnu vrijednost ima udjel troškova osoblja u 2014. godini od 12,58% koju ostvaruje Brodokomerc Nova d.o.o.

Kroz promatrano razdoblje koeficijent varijacije troškova osoblja se smanjuje sa 6,3694% na 5,9564% što pokazuje da je 6,3694% odnosno 5,9564%. prosječno odstupanje udjela troškova osoblja od prosječnog udjela troškova osoblja u ukupnim rashodima.

U tablici 2. prikazani su podaci deskriptivne statistike za izračun prosječnog godišnjeg troška osoblja po zaposlenom za poduzeća koja su uzeta kao uzorak.

Tablica 2. Deskriptivna statistika – prosječni godišnji trošak po zaposlenom

Varijable	2012	2013	2014
Aritmetička sredina	62.504	63.068	66.093
Minimum	3.276	3.805	4.021
Maksimum	141.247	134.463	157.561
Koeficijent varijacije	0,07427	0,07269	0,0710

Izvor: Izračun autora prema podacima

Iz tablice je vidljivo da je u 2012. godini prosječan godišnji trošak po zaposlenom iznosio 62.504 kune i da se povećava da bi u 2014.godini iznosio 66.093 kuna. Najmanju minimalnu vrijednost kroz promatrano razdoblje ima Smoking d.o.o. Zagreb gdje prosječni trošak po zaposlenom iznosi 3.276 kuna, odnosno 4.021 kuna u 2014.godini, dok najveći prosječni godišnji trošak po zaposlenom u 2012. i 2013.godini ima Lidl Hrvatska d.o.o.k.d, dok u 2014.godini iznos od 157.561 kune odnosi se na Kaufland Hrvatsku k.d.

Prikupljeni statistički podaci o veličini prosječnog godišnjeg troška osoblja po zaposlenom i pokazatelja profitabilnosti i to: neto dobiti po zaposlenom, ROA, ROE, operativne marže i neto profitne marže obrađeni su primjenom modela jednostavne linearne regresije. U modelima je pokazatelj troška osoblja promatran kao nezavisna varijabla, a pokazatelji profitabilnosti kao zavisne varijable, te je izračunat Pearsonov koeficijent linearne korelacije, koji opisuje smjer i jakost statističke povezanosti između navedenih varijabli.

U tablici 3 su sadržani sažeti rezultati analize povezanosti varijabli „prosječni godišnji trošak po zaposlenom" (u kunama) i „prosječna veličina neto dobiti po zaposlenom" u kunama, „prosječna veličina pokazatelja ROA (%), „prosječna veličina pokazatelja ROE (%), prosječna veličina pokazatelja operativna marža i „prosječna veličina pokazatelja neto profitne marže".

Tablica 3. Pearsonov koeficijent troškova osoblja i pokazatelja profitabilnosti u razdoblju 2012. - 2014.godina

	Prosječni godišnji trošak po zaposlenom (u kunama)	Prosječna veličina neto dobiti po zaposlenom (u kunama)	Prosječna veličina pokazatelja ROA (%)	Prosječna veličina pokazatelja ROE (%)	Prosječna veličina pokazatelja operativne marže (%)	Prosječna veličina pokazatelja neto profitne marže (%)
	63.888,00	30.282,88	6,54	27,83	1,87	0,99
Personov koeficijent		0,241262	0,28479	0,17570	0,185264	0,124507

Izvor: Izračun autora prema podacima

Rezultati iz tablice 3 pokazuju kako je veza između prosječnog troška po zaposlenom i odabranih pokazatelja profitabilnosti pozitivna i relativno slaba. Pozitivna priroda te veze pokazuje da se povećanjem troškova osoblja povećavaju i izabrani pokazatelji profitabilnosti. Pozitivna povezanost između prosječnog godišnjeg troška po zaposlenom i prosječne neto dobiti po zaposlenom na primjer, pokazuje kako se povećanjem godišnjeg troška po zaposlenom povećava i neto dobit po zaposlenom. Neznatno veća pozitivna priroda veze je i između prosječnog troška po zaposlenom i prosječne veličine pokazatelja ROA (%). Relativno slaba i pozitivna korelacija postoji i između prosječnog troška po zaposlenom i pokazatelja povrata ROE (%), kao i kod pokazatelja operativne marže (%) i neto profitne marže (%).

4. ZAKLJUČAK

Cilj ovog rada je bio ispitati postojanje povezanosti između troškova osoblja i pokazatelja profitabilnosti na uzorku od trideset poduzeća iz djelatnosti trgovine na malo od 2012. do 2014. godine. U tu svrhu je izračunat Pearsonov koeficijent linearne korelacije, koji opisuje smjer i jakost statističke povezanosti između navedenih varijabli.

Rezultati provedene statističke analize, koje treba uzeti sa zadrškom zbog relativno kratkog razdoblja analize, ukazuju da između varijabli „prosječnog troška po zaposlenom" i promatranih pokazatelja profitabilnosti postoji relativno slaba pozitivna veza, odnosno da će poduzeća koja imaju više troškove osoblja, odnosno koja više ulažu u ljudski kapital biti i uspješnija u svom poslovanju. Na taj način odgovoreno je i na postavljeno istraživačko pitanje: *Utječe li visina troškova osoblja na profitabilnost poduzeća*? Navedeno istraživanje trebalo bi nastaviti uzevši u analizu dulje razdoblje i veći broj poduzeća.

Ovo istraživanje može poslužiti menadžmentu u poslovanju i upravljanju ljudskim resursima jer veći trošak po zaposleniku, odnosno ulaganje u zaposlenike omogućava ostvarivanje veće uspješnosti poslovanja poduzeća.

5. LITERATURA

1. Belak V. (2014) Analiza poslovne uspješnosti : 130 ključnih pokazatelja performanse i mjerila za kontroling. Zagreb : RRiF plus.
2. FINA: http://rgfi.fina.hr (pristup 11.2.2017.).
3. Poslovna.hr: http://poslovna.hr/industry.aspx/subjekti/istraži/pretraga po djelatnostima (pristup 21.2 do 31.3 2017.).
4. Požega Ž., Crnković B. (2010). Analiza utjecaja troškova zaposlenika na poslovne rezultate poduzeća. *Ekonomski vjesnik*. 13 (2010), str. 126-134.
5. Pravilniku o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja. Narodne novine 96/16.
6. Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić Šarić, M.(2015). Financijski menadžment. IX dopunjeno i izmijenjeno izdanje. Zagreb:RRiF- plus.
7. Zakon o nacionalnoj klasifikaciji. Narodne novine 58/07.
8. Zakon o računovodstvu. Narodne novine 78/2015 -120/16.
9. Žager K., Mamić Sačer I., Sever Mališ S., Ježovita A., Žager L. (2017). Analiza financijskih izvještaja. Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.

THE IMPACT OF STAFF COST ON BUSINESS PERFORMANCE

ABSTRACT:

This paper aims to explore the inter relation between the cost of staff and business performance. It has been assumed that the companies with higher cost of staffi.e. those which invest more in human capital, will achieve better operating success. There search will be conducted by implementing statistical methods on a sample of thirty retail trade companies in the period from 2012 until 2014. The correlation between the cost of staff and profitability indicators will be tested as a measure of operating performance. There search findings have shown a relatively weak positive inter relation between observed indicators.

Key words: *staffcost, operating performance, profitability indicators*

Stručni rad
UDK: 65.012
Rad zaprimljen: 11.07.2017.
Rad prihvaćen: 09.08.2017.

STRATEGIJA RAZVOJA SAVREMENOG TURISTIČKOG PROIZVODA HOTELA "IZVOR" I NJEGOVO POZICIONIRANJE NA TURISTIČKOJ MAPI SRBIJE[1]

Prof. dr. Zvezdan Đurić,
Beogradska poslovna škola – visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
zvezdadj@mts.r
Prof. dr. Olivera Đurić,
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Blace, Srbija

SAŽETAK RADA:

Preduzeća u turizmu su izložena naglim promenama tražnje. Potrebe i zahtevi postojećih i potencijalnih potrošača stalno se menjaju i te promene ukazuju na stalne izmene i prilagođavanja u odnosima ponude i tražnje. Hotel, mora da bude spreman na sve promene i da uvek bude korak ispred ukoliko želi dobru poziciju na tržištu. Kreiranjem novih programa i sadržaja hotelsko preduzeće mora stalno da se prilagođava potrebama tržišta.

Hotel „Izvor" radi na unapređenju svog poslovanja. Zahvaljujući radu na promotivnim aktivnostima jača i interesovanje nekih novih tržišnih segmenata za boravak u hotelu, koji ranije nikada nisu koristili usluge hotela. Pravilnim strategijskim pozicioniranjem, uvođenjem savremenijeg marketinga, razvojem novog i savremenog hotelskog proizvoda, ali i poslovanjem po uzoru na svetske hotele visoke kategorije, hotel „Izvor" bi u bliskoj budućnosti mogao značajno da ojača svoju poziciju, kako na uveliko razvijenijem domaćem, tako i na inostranom tržištu.

[1] dr Đurić Zvezdan, vanredni profesor, Begradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija; dr Đurić Olivera, profesor, Visoka poslovna škola struovnih studija, Blace, Srbija

1. UVOD

U suštini turizma se nalazi želja za turističkim kretanjem ka mestima (destinacijama) koja zbog specifičnosti karakteristika privlače pažnju turiste. Destinacije zaokupljuju pažnju jer stimulišu i motivišu kretanje turista i predstavljaju područja u kojima se stvara većina turističkih proizvoda.[2]

Prilagođavanje jednog hotelskog preduzeća potrebama tražnje i potrebama svojih gostiju zahteva izmene u njegovoj poslovnoj orijentaciji, uslužnom programu, finansijskoj, kadrovskoj i organizacionoj strukturi, na strategijski način koji se i očekuje. Hotelskom proizvodu, mora se prići kao kompleksnoj dinamičkoj kategoriji, podložnoj promenama koje diktira tržište.

2. PRIRODNE I ANTROPOGENE KARAKTERISTIKE RAZVOJA TURIZMA ARANĐELOVCA[3]

Aranđelovac i Bukovička banja mogu da se pohvale najlepšim darovima prirode: čist planinski vazduh, zdrava, pitka i lekovita prirodna mineralna voda, beli venčački mermer i sivi bukovički granit. Bogata nalazišta gline i lepa kotlina sa «ružama vetrova» omogućili su razvoj turizma u Bukovičkoj banji. Bogata istorija ovog kraja, dopunjena duhovnom i materijalnom baštinom Aranđelovčana upotpunjuje jedinstvenu sliku prirodnih i antropogenih faktora za razvoj turizma. Danas, opština Aranđelovac ima oko 40.000 stanovnika i bitan je turistički i privredni centar Srbije. Kada se pomene voda ne može se zaobići ni velelepni park Bukovičke banje koji se prostire na površini od 21,5ha. Poseban značaj imaju mineralne vode Bukovičke banje koje se svrstavaju u retke hladne i hipoterme (tople) lekovite vode. Bukovička banja se danas uvrstila među najbolja banjsko-turistička naselja Srbije.

3. HOTELSKI PROIZVOD KAO INTEGRALNI DEO TURISTIČKOG PROIZVODA

U turizmu se termini "industrija" (Tourism and Travel Industry) i "proizvodnja" sve češće koriste, kako bi se naglasila njegova neosporno, izvanredno značajna ekonomska funkcija.

Hotelski proizvod obuhvata, kompleks materijalnih i nematerijalnih elemenata, međusobno prostorno i funkcionalno povezanih u integralnu celinu koja se ispoljava kao lanac usluga proizašlih iz potreba, želja i zahteva potrošača, odnosno hotelskih gostiju. Hotelski proizvod je ključna odrednica turističkog proizvoda, od presudnog uticaja na njegovu fizionomiju, strukturu, kva-

[2] *Popesku J.,* ***Menadžment turističke destinacije****, Univerzitet Singidunum, 2008., str.5.*

[3] Arhiva turističke organizacije Aranđelovca

litet, rečju, na njegov kompletan profil. Autentičan turistički proizvod nastaje tek u prisustvu potrošača, odnosno turiste.[4]

Nosioci turističkog privređivanja u saradnji sa ostalim preduzećima na lokalu i regionu, teže da kreiraju što kompletniji proizvod, koji će zadovoljiti očekivanja potencijalnih korisnika. Zato su u njemu sadržane ne samo ugostiteljske već i najrazličitije atraktivne komponente turističkog proizvoda.

4. RAZVOJ I STRUKTURA HOTELSKOG PROIZVODA HOTELA "IZVOR"

Hotelsko preduzeće „Izvor" u svom poslovanju se susreće sa nizom osobenosti koje diktira tržište, pri tom često izlazi iz okvira ekonomike i organizacije i sreće se sa jakim uticajem psiholoških, sociolоških i drugih faktora koji se značajno odražavaju na njegove poslovne rezultate.

Uspešno pripremanje i održavanje usluga u hotelu, pa prema tome i rentabilitet ukupnog poslovanja, bitno su određeni sledećim grupama elemenata i njihovim odnosima:

- **Potrošač (gost) mora da bude polazište i ishodište svake poslovne operacije.**
- **Ne treba zaboraviti činjenicu da je hotel za njih "drugi dom".**
- **To je teren psihološko– ekonomskih odnosa preduzeća sa njegovim klijentima.**

U većini drugih, naročito proizvodnih preduzeća, ovi faktori ne moraju da imaju bitniji uticaj na obavljanje uobičajenih radnih operacija od strane zaposlenih. Ali, u hotelu „Izvor" ti faktori imaju veći značaj i direktno se odražavaju na ukupne odnose i atmosferu u objektu.

5. HOTELSKO- TURISTIČKI KOMPLEKS „IZVOR"

Davne 1978. godine otvoren je hotel „Izvor" i bio je tada u društvenom vlasništvu. Hotel je privatizovan 2003. godine i danas predstavlja jednu od najboljih privatizacija u Srbiji. Decembra 2016. godine hotel "Izvor" (odnosno Privredno društvo za turizam i ugostiteljstvo "A HOTELI") je pripojen "Pioniru" doo Beograd. Od 9.01.2017. godine "Izvor" posluje kao ogranak hotel "Izvor" u okviru Pionir doo Beograd. Prema kupoprodajnom ugovoru Miroljuba Aleksića, zaključenim sa Agencijom za privatizaciju 1.08.2003. godine, obaveza kupca bila je da uloži u hotel 150.000,00 evra, a uloženo je u rekonstrukciju i dogradnju (2003-2010), sa

[4] *Čomić,Đ./Kosar,Lj. (1995):* ***Problemi ocene kvaliteta hotelskog proizvoda,*** *Turističko poslovanje 1/95, str. 69-80, Viša turistička škola, Novi Beograd.*

novim akva parkom, 50 miliona evra, što je 330 puta vise[5]. **Izvor** je najsavremeniji turističko-hotelski kompleks u Srbiji, nalazi se u Aranđelovcu, u podnožju planine Bukulja, okružen šumama, vinogradima, znamenitostima i vinarijama. Od centra Aranđelovca, deli ga samo park Bukovičke banje, a od Beograda je udaljen 75 km. Praktično nalazi se na idealnom mestu, daleko od gradske gužve, a opet na sat vremena vožnje od Beograda.[6]

Slika 1. *Hotel iz raznih uglova,*[7]

Red. broj	B a n j a[8]	Broj noćenja stranih turista
1.	Vrnjačka banja	66.438 (+5,1%)
2.	Banja Gornja Trepča	18.160 (+8,%)
3.	Banja Koviljača	18.093 (-14,4%)
4.	Banja Kanjiža	14.466 (-1,6%)
5.	Banja Palić	12.257 (+2,7%)
6.	Aranđelovac-Bukovička banja	12.254 (+11,8%)
7.	Sokobanja	10.697 (+100,8%)
8.	Banja Vrdnik	6.833 (+66,9%)
9.	Prolom banja	6.758 (+29,3%)
10.	Banja Junaković	4.591 (-26,4%)

**Podaci na osnovu izveštaja Republičkog zavoda za statistiku*

[5] Izvor: *interna dokumentacija hotela Izvor, jul 2017*

[6] Todorović D, Hotel Izvor-prva karika budućeg hotelskog lanca, specijalistički rad, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008, str. 15.

[7] Izvor: interna dokumentacija hotela Izvor, jun 2017

[8] Podaci su za 2014. godinu

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku[9] u 2015. godini je registrovano 45.396 ležajeva na teritoriji Srbije, od toga 15.728 u hotelskim objektima. Od ukupno 233 hotela u Srbiji, 101 je u banjskim mestima. Banjska mesta u Srbiji posetilo je 2014. godine 13 odsto više turista nego 2013. U banjskim mestima hotel "Izvor" u odnosu na konkurenciju, za koju uzimamo hotele iste kategorije u ovom slučaju, koje u svom sastavu imaju Spa&Wellness centar, ima približno iste cene. Međutim, hotel „Izvor" daleko je ispred svoje konkurencije. Samo dva hotela u banjskim mestima su kategorisani kao visoko luksuzni sa 5*, i to je hotel „Izvor" u Aranđelovcu i " Premier Aqua" u Vrdniku.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, u periodu januar-decembar 2016. godine u Republici Srbiji boravilo je ukupno 2,753.591 turista, što je za 13 % više u odnosu na period januar-decembar 2015. godine. Od toga je domaćih turista bilo 1,472.165, odnosno za 13 % više, a inostranih 1,281.426 što je za 13 % veći broj nego u 2015. godini. U periodu januar-decembar 2016. godine ostvareno je ukupno 7,533.739 noćenja što je za 13 % više u odnosu na period januar-decembar 2015. godine, od čega su domaći turisti ostvarili 4,794.741 odnosno 13 % više u odnosu na period januar-decembar 2015. godine, a inostrani 2,738.998 (14 % više). Mereno brojem ostvarenih noćenja, domaći gosti su najviše boravili u banjskim mestima (38 %), zatim slede planinska mesta (34 %).[10] Srbiju je u prva tri meseca 2017. godine posetilo 525.544. turista, što je za 6% više nego u istom periodu prošle godine, objavila je Turistička organizacija Srbije (TOS). Od tog broja, domaćih turista bilo je 291.115, što je rast od 3% dok je 234.429 stranih turista, odnosno 10% više u odnosu na isti period prošle godine. U prva tri meseca 2017. godine ostvareno je ukupno 1,5 miliona noćenja, što je rast od 2%.

2016. godine u hotelu "Izvor" je boravilo 29.604 gosta, što je 16,42 odsto više nego 2015. godine, a ostvareno je 55.287 noćenja – 19,04 odsto više nego prošle godine. Za šest meseci 2017. godine boravilo je 15.065 gosta (8,55 odsto više nego u istom periodu 2016. godine) i 25.928 noćenja (6,79 odsto više nego u istom periodu prošle godine).[11] U "Izvoru" je pre privatizacije (1978-2003) boravilo 500.000 gostiju, koji su ostvarili dva miliona noćenja. Za šest godina (2011-2016) u "Izvoru" je već boravilo oko 500.000 gostiju u hotelu i akva parku.[12]

6. MARKETING MIKS HOTELA "IZVOR"

Definisanje marketing miksa, odnosno njegovih instrumenata je prva faza u primeni koncepta marketing miksa. U drugoj fazi, na osnovu analize relevan-

[9] Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije, 2016.

[10] Izvor: *Republički zavod za statistiku i Turistička organizacija Srbije, 2017.*

[11] Izvor: interna dokumentacija hotela Izvor, jul 2017

[12] Izvor: *interna dokumentacija hotela Izvor, jul 2017*

tnih faktora, teži se stvaranju optimalne kombinacije instrumenata, pre svega kroz marketing program. U centru pažnje je potrošač sa svim svojim relevantnim karakteristikama, a način da se zadovolje njegove potrebe je kombinacija instrumenata marketing miksa, odnosno prilagođavanje celokupne ponude zahtevima ciljnog tržišta.

Proizvod Hotela Izvor

Proizvodom hotela „Izvor" smatra se njegova celokupna ponuda na način na koji je opažaju, kako postojeći, tako i potencijalni kupci. Proizvod je sastavljen od opipljivih i neopipljivih elemenata, pri čemu njegova korisnost proizilazi iz onoga što on čini za kupca.

Hotel Izvor svojim gostima pruža usluge:

- **Usluga boravka, odnosno noćenja** Na šest spratova smešteno je 165 smeštajnih jedinica (kapaciteta do 500 gostiju) raspoređenih u **jednokrevetne** i **dvokrevetne** sobe, **superior sobe**, 11 **apartmana**, i 5 **superior apartmana** površine od 70 m^2 do 105 m^2.
- **Usluga iznajmljivanja sala** Kongresni centar hotela „Izvor" obuhvata pet kongresnih sala. **Kristalna dvorana** je multifunkcionalna sala do 600 mesta; sale Beograd (kapaciteta do 200 mesta), Topolu (do 100 mesta), VIP (do 70 mesta) i Bukulju (15 mesta)
- **Usluge SPA & WELLNESS centara**. Spa&Wellness centar sadrži: **centralni bazen**_vodene površine 400m^2 , dubine 1,35 m u kome je temperatura vode 30^{o}c. Postoje i **dva manja bazena za odmor** temperature 36^{o}c i 38^{o}c i **dva bazena za decu**. U svim bazenima je termalna prirodna mineralna aranđelovačka voda, koja je odlična za regeneraciju kože. Otvoreni bazen je iste površine i oblika kao centralni unutrašnji bazen. U okviru centra postoje: relaks soba, parno kupatilo, bio sauna, ruska banja, finska suva sauna, soba za vichy tretmane i veseli tuševi. Za decu postoje igraonica sa organizovanjem različitih tematskih radionica, uz stalan nadzor kao i pc igraonica, sa najsavremenijom opremom. **Aqua park „Izvor",** takođe je u sastavu turističko-hotelskog kompleksa Izvor na površini od 45.000 m^2. Pored toboragana u okviru aqua parka postoje i tri bazena, otvorenog tipa, dubine 1,40m, zatim tereni za male sportove, tereni za tenis, restoran i caffe.

Cena kao faktor konkurentnosti hotela „Izvor"

Cena je i jedini instrument koji ostvaruje prihod, dok svi ostali instrumenti (proizvod, promocija i kanali prodaje) predstavljaju samo troškove. Cene u hotelu „Izvor"formiraju se na osnovu cena konkurencije tj. hotela iste kategorije u regijama i u okruženju. Određuje se visina cena koja mora biti konkurentna, koja mora biti atraktivna gostima ali i na kraju, koja mora dozvoliti hotelu da ostvari dovoljan profit.

Kanali prodaje hotela „Izvor"

Najčešći tip prodaje koji se koristi u hotelu „Izvor" je direktna prodaja. Hotel „Izvor" primenjuje savremenu tehnologiju, uključen je u BOOKING.COM i TRIPADVISOR.COM, zainteresovani gosti mogu i preko hotelskog web sajta (www.a-hotel-izvor.com) izvršiti rezervaciju hotelskog smeštaja

Promocija i propaganda kao instrument marketing miksa hotela „Izvor"

Četvrti deo marketing miksa odnosi se na proces komunikacije sa potrošačima radi stimulisanja i unapređenja plasmana turističkog proizvoda. Zadatak promotivnih aktivnosti jeste stvaranje svesti o turističkom proizvodu na tržištu, njegovo što bolje pozicioniranje i stvaranje njegovog imidža. Hotel "Izvor" komunicira sa tržištem preko: Ekonomske propagande, lične prodaje, unapređenja prodaje, odnosi sa javnošću, ekonomski publicitet, direktan marketing, prospekti i oglasna sredstva. Promotivni paketi koje hotel Izvor formira na osnovu potražnje i trudi se da izađe u susret svojim gostima, nailaze na veliki odziv gostiju, na ovaj način, kao i loyalty programima za svoje redovne goste Hotel Izvor u budućnosti može da postane líder.

7. PREDLOG BUDUĆE STRATEGIJE POZICIONIRANJA I RAZVOJA HOTELA „IZVOR", KAO DEO STRATEGIJE RAZVOJA TURIZMA SRBIJE

Da bi hotel "Izvor" bio sposoban da odgovori promenama i izazovima koji dolaze iz okruženja, neophodno je da se u procesu strategijske analize, izbora i primene strategije koriste različite metode, koncepti i tehnike.

Vizija hotela je pogled u budućnost i uspešan način reagovanja na promene na tržištu.

Misija hotela"Izvor" predstavlja svakako održavanje sadašnje dobre pozicije i pozitivne slike, uz svakodnevne napore i trud za stvaranje još bolje konkurentske pozicije na tržištu Srbije.

Ciljevi poslovanja su povećanje profita, povećanje broja zaposlenih, unapređivanje menadžmenta ljudskih resursa, povećanja zarade zaposlenih, zadovoljavanje posebnih zahteva gostiju, održavanje nivoa profesionalizma i kvaliteta, ulaganje u zaštitu prirodnih vrednosti, smanjenja troškova na svim nivoima, kao i stvaranje veće razlike u odnosu prihod-rashod.

SWOT analiza u osnovi, predstavlja usmeravanje ka uspostavljanju ravnoteže između internih sposobnosti i eksternih mogućnosti.

Tabela br.1. Swot analiza hotela Izvor

ŠANSE *(Opportunities)*	**OPASNOSTI** *(Threats)*
• Kupovina starog zdanja i proširenje kapaciteta • Otvaranje Srbije ka Evropi, Kini i Rusiji • Izdavanje vaučera kao podsticaj za domaće turiste • Potpisivanje ugovora sa najpoznatijim svetskim turoperaterima • Sve veća popularnost kraćih vikend odmora kod domaćeg stanovništva	• Nestabilno okruženje • Nelojalna tržišna konkurencija • Nizak standard građana Srbije • Realativno ograničeni ciljni tržišni segment
PREDNOSTI *(Strenght)*	**NEDOSTACI** *(Weaknesses)*
• Lokacija i prirodna bogastva banje u kojoj je hotel • Investiciona ulaganja i blizina aerodroma i Beograda • Respektabilne reference i finansijska moć vlasnika kapitala • Profesionalni top menadzment • Najbolji hotel na Balkanu • Dobra nadmorska visina za bazične pripreme sportista • Postojanje aqua parka i drugih značajnih sadržaja • Brojne nagrade zaposlenima i samom hotelu • Poslovanje u okviru prvog hotelskog lanca u Srbiji „A HOTELI“	• Nepostojanje avio, rečnog i železničkog saobrćaja u gradu Aranđelovcu • Mala stopa rentabilnosti • Nepostojanje adekvatne strategije razvoja turizma u Bukovičkoj banji i Aranđelovcu • Nedovoljno urbanističko - arhitektonsko uređenje Aranđelovca • Potreban bolji rad komunalnih službi • Gradska voda nije preporučljiva za piće • Nepostoji adekvatna signalizacija do hotela • Staro zdanje u okolini u lošem stanju

Strategijom razvoja turizma Srbije od 2016. do 2025. godine su kao prioritetni turistički proizvodi Srbije izdvojeni: MICE i poslovna putovanja, planine i jezera, kratki gradski odmori (city break), zdravstveni turizam, kružna putovanja, nautički turizam, dogadjaji, specijalna interesovanja, ruralni i tranzitni turizam. Definisano je i 18 ključnih turističkih destinacija na mapi Srbije: 1. Beograd; 2. Novi Sad, Fruška gora i Sremski Karlovci; 3. Subotica, Palić i Potisje; 4. Turistička regija zapadne Srbije; 5. Kopaonik; 6. Kragujevac i Pomoravlje; 7. Vrnjačka Banja; 8. Sokobanja, 9. Podunavlje¸**10 Arandjelovac i Topola,** 11. Golija, Novi Pazar i Ivanjica, Divčibare i Valjevo, 13. Niš i Niška Banja, 14. Vlasina, Vranje, Vranjska banja, 15. Stig i Kučevske planine, 16. Banat i Vršac, Stara planina i 18. Podrinje.

Vlada i ministrastvo turizma treba da budu kreatori afirmacije Srbije kao turističke destinacije. Strategija, takođe, predvidja da će devizni prihod od turizma u 2020. godini iznositi oko 2,5 milijardi američkih dolara, a u 2025. čak 5 milijardi. Predviđa se učešće turizma u BDP od 12, 5% u 2025. godini. Ove prognoze ukazuju da je turizam izuzetno progresivna grana, koja će zasigurno imati sve veći značaj za ukupni ekonomski razvoj Srbije gde će hotel „Izvor“ sa svojim kapacitetima značajno doprineti progresu.

Hotel „Izvor" može u osnovi koristiti četiri marketing strategije**:**[13]

Segmentacija tržišta Od interesa za hotel „Izvor" su sledeći segmenti: poslovne grupe-skupovi, individualne i organizovani grupe stranih i domaćih gostiju i domaći rezidenti.

Strategija diferenciranja proizvoda zasniva se na diferenciranju sopstvenih proizvoda u odnosu na slične konkurentske proizvode. Diferenciranje proizvoda može biti opipljivo i neopipljivo. Opipljivo diferenciranje se obavlja putem fizičkih atributa proizvoda putem kvaliteta, pakovanja, dizajna proizvoda itd. Neopipljivo diferenciranje se obavlja putem psiholoških atributa, putem propagande, marke, odnosa sa potrošačima itd.

Strategija pozicioniranja proizvoda se odvija na osnovu njegovih neopipljivih atributa, kao što su marka i imidž proizvoda.

Strategijom repozicioniranja se može[14] **repozicionirati:** imidž, proizvod u smislu modifikacije problematičnog atributa, menjati ciljno tržište i proizvod.

Procena potencijala za rast tržišta: očekivan porast broja turista u Srbiji i podizanje nivoa kvaliteta usluga.

Konkurencije i njene karakteristike: hotel „Izvor" u odnosu na konkurenciju u svoju ponudu uključuje širi spektar usluga, bolju opremljenost hotela, najbolju organizaciju kongresnog turizma.

Analiza cena po kojima će se plasirati usluge cene su u okvirima **očekivanog raspona.**

Budući načini prodaje: najveći turoperateri na svetu.

Plan marketing akcija vezanih za plasman usluga, Media plan: elektronski mediji i Outdoor reklama tj. reklama u inostranstvu; reklama u štampanom obliku i internet.

Plan komunikacije: PR aktivnosti, konferencije za novinare, štampanje propagandnog materijala (prospekti hotela, cenovnici i td.)

Hotel „Izvor" je počeo i primenu **strategije upravljanja totalnim kvalitetom (TQM)**. „Osnovni cilj ove strategije je potpuno zadovoljstvo potrošača (korisnika usluga) na dugoročnoj osnovi. Ostvarivanje takvog nivoa kvaliteta, podrazumeva koordinaciju svih resursa (ljudskih, materijalnih i finansijskih) i svih učesnika u lancu stvaranja, odnosno usluge proizvoda"[15].

Kod primene ove strategije, upravo se ističe važnost marketing menadžmenta. Početak primene ove strategije je u marketing aktivnostima i rukovo-

---

[13] *Čerović, S., **Strategijski menadžment turističke privrede Srbije** , »Želind» Beograd, 2002., str. 123.*

[14] *Jobber D., **Principles and Practice of Marketing,** MC Graw-Hill Book CompanY, London, 1995, str. 227.*

[15] *Barjaktarović Dragoljub, „Upravljanje kvalitetom u hotelijerstvu", Univerzitet Singidumum, Beograd, 2013, str. 53.*

dećim strukturama, a onda se adekvatnim strategijskim planom i kroz edukaciju zaposlenih implementira ova strategija i koncept u sve procese u hotelu.

Menadžment hotela ističe, kako je politika ovog hotela, da prvo formiraju kvalitetan turistički proizvod koji će ispromovisati tek kad budu sigurni da svaki njegov segment funkcioniše perfektno.

Takođe, i **strategija komunikacije** je veoma bitna za pružanje takvog proizvoda u svakom momentu. Ovo znači da svaka aktivnost hotela „Izvor" kao i ponašanje svakog zaposlenog treba da budu usaglašeni sa delovanjem aktuelnih marketinških aktivnosti. Strategija integrisanih marketing komunikacija je ovde u službi primene TQM koncepta. Primena svega što ove dve strategije i koncepti podrazumevaju je na današnjem turističkom tržištu praktično neophodno. Turisti su u današnje vreme veoma zahtevni kada je u pitanju hotelski proizvod. Bez strategije razvoja i proaktivno orjentisanog marketing menadžmenta koji će ova znanja iz marketinga prevesti u tehnička rešenja nema opstanka na tržištu.

Pozitivni rezultati koje je hotel „Izvor" ostvario zaista ukazuju na dobru praksu primene:

Izvor je proglašen za najbolji hotel na Balkanu 2014. godine; PR menadžer hotela je proglašen za najboljeg menadžera 2013. godine; Glavni kuvar je 2014. proglašen za „šefa" godine; Tripadvisor je hotelu dodelio sertifikat za odličan kvalitet (4,5 prosečna ocena)

Sumirajući sve prethodno navedeno možemo zaključiti da se hotel „Izvor" pozicionirao kao idelana opcija svih tipova gostiju kao i za učesnike nekog od segmenata MICE turizma (Meetings, Conferences, Incetives, Events).

8. ZAKLJUČAK

Shvatanje suštine hotelskog proizvoda predstavlja polaznu pretpostavku razvoja naučne misli iz oblasti hotelijerstva i važan preduslov uspešnosti hotelskog poslovanja. Heterogenost, kompleksnost, složenost tehničko-tehnološke i organizaciono-kadrovske strukture hotelskog proizvoda i stepen njegove specijalizacije oslikavaju nivo razvijenosti hotelijerstva na određenom prostoru.

Danas je „Izvor" luksuzni hotel najviše kategorije, visokog kvaliteta usluge, koju svakodnevno upotpunjuje i radi na tome da zaposleni budu maksimalno profesionalni i obučeni u obavljanju svog posla, posvećeni i požrtvovani da hotel dovedu do pozicije koju zaslužuje kako svojim izgledom tako i ponudom koju pruža gostima i koja zadovoljava i najviše kriterijume.

Hotel „Izvor" radi na unapređenju svog poslovanja. Osnovni pokazatelj je povećanje broja gostiju, njihovo zadovoljstvo pruženim uslugama u hotelu i želja da se ponovo vrate. U skladu sa tim hotel radi na loyalty programu i pro-

gramu za VIP goste, koji će redovnim gostima obezbediti popuste i razne prednosti u korišćenju usluga hotela. Zahvaljujući radu na promotivnim aktivnostima jača i interesovanje nekih novih tržišnih segmenata za boravak u hotelu, koji ranije nikada nisu koristili usluge hotela. Pravilnim strategijskim pozicioniranjem, uvođenjem savremenijeg marketinga, razvojem novog i savremenog hotelskog proizvoda, ali i poslovanjem po uzoru na svetske hotele visoke kategorije, hotel „Izvor" bi u bliskoj budućnosti mogao značajno da ojača svoju poziciju, kako na uveliko razvijenijem domaćem, tako i na inostranom tržištu.

9. LITERATURA

1. Bakić O, ***Marketing u turizmu***, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.
2. Čačić K., Poslovanje hotelskih preduzeća, Univerzitet Singidunum, Beograd 2010.
3. Čerović S., ***Strategijski menadžment u turizmu***, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009.
4. Čerović, S., ***Strategijski menadžment turističke privrede Srbije***, Želind, Beograd, 2002.
5. Čerović S., ***Savremeni koncepti upravljanja turističkim preduzećima,*** Turizam br.9 Novi Sad,2005.
6. Popesku, J., ***Marketing u turizmu***, Čigoja štampa, Centar za odgovorni i održivi razvoj turizma, Beograd, 2002.
7. Kosar,Lj. (2002***): Hotelijerstvo-teorija i praksa***, Viša hotelijerska škola, Beograd
8. Kosar, Lj., ***Obim i struktura hotelijerstva Srbije u kontekstu budućeg razvoja***, Zbornik radova, Hotelska kuća HORES, 2008.
9. Todorović D., ***Reiniženjering organizacione strukture i poslovnih procesa hotelskog preduzeća na primeru hotela Izvor u Aranđelovcu,*** magistarski rad, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.
10. Todorović D, ***Hotel Izvor-prva karika budućeg hotelskog lanca,*** specijalistički rad, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008
11. Unković S. i Zečević B., Ekonomika turizma, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.
12. Čomić,Đ./Kosar,Lj. (1995): ***Problemi ocene kvaliteta hotelskog proizvoda,*** Turističko poslovanje 1/95, str. 69-80, Viša turistička škola, Novi Beograd
13. Jobber D., ***Principles and Practice of Marketing,*** MC Graw-Hill Book CompanY, London, 1995,
14. Juran,J.M.(1997): ***Oblikovanjem do kvaliteta,*** Grmeč, Beograd
15. Laventhol/Horwath (1984): ***Hotel/Motel Development,*** The Urban Land Institute, Washington
16. *Strategija razvoja turizma Srbije*
17. *Arhiva Turističke organizacije Aranđelovac*

www.a-hotel-izvor.com
www.arandjelovaconline.com
www.bukovickabanja.rs

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE MODERN TOURISM PRODUCT OF THE HOTEL "IZVOR" AND ITS POSITIONING ON THE TOURIST MAP OF SERBIA

ABSTRACT

Companies in tourism are exposed to rapid changes in demand. The needs and demands of existing and potential consumers are constantly changing and these changes indicate ongoing changes and adjustments in supply and demand relations. The hotel must be ready for all the changes and always be a step ahead if it wants a good position on the market. By creating new programs and content, the hotel company must constantly adapt to the needs of the market.

Hotel »Izvor« is working to improve its business. Thanks to the work on promotional activities, the interest of some new market segments for staying in the hotel, which has never been used by the hotel services, has been strengthened. With proper strategic positioning, introducing more modern marketing, developing a new and modern hotel product, as well as doing business modeled on world-class hotels of high category, the hotel »Izvor« could significantly strengthen its position in the near future, both for the highly developed domestic and Foreign market.

Stručni rad
UDK: 657.343
Rad zaprimljen: 17.07.2017.
Rad prihvaćen: 23.08.2017.

POVEZANOST REVIZIJE I FORENZIČNOG RAČUNOVODSTVA U OTKRIVANJU PRIJEVARA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Tajana Kramar Šandl, univ. spec. oec.
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Republika Hrvatska
tajana.kramar@krako-revizija.hr
Ksenija Kramar, dipl. oec.
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Republika Hrvatska
ksenija.kramar@krako-revizija.hr
Hrvoje Šandl, dipl. oec.
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Republika Hrvatska
hrvoje.sandl@krako-revizija.hr

SAŽETAK RADA:

Revizija je postupak provjere i ocjene financijskih izvještaja, pri čemu se utvrđuje prikazuju li se financijski izvještaji fer i istinito. Sam postupak revizije odnosi se na razdoblje od godinu dana. U isto vrijeme forenzično računovodstvo nema vremenskog ograničenja, a definira se kao istraga računovodstveno-poreznih zapisa koju provode neovisne i stručne osobe sa ciljem otkrivanja prijevara. Iako je u Hrvatskoj pojam revizije vezan uz pojmove interne i eksterne revizije, samo forenzično računovodstvo smatra se više granom revizije, nego granom računovodstva, te bi se trebao prevoditi kao forenzična revizija, a ne forenzično računovodstvo.

Unazad par godina u poslovnom svijetu sve se više koristi forenzično računovodstvo, iz razloga što je u poslovnom svijetu, zbog same dinamike poslovanja omogućeno više mogućnosti manipulacija financijskim izvještajima, a samim time otvoren je put ka prijevarama.

Ovim radom pokušat ćemo prikazati međusobnu povezanost revizije i forenzičnog računovodstva u otkrivanju prijevara u kompanijama sa sjedištem u Republici Hrvatskoj.

Ključne riječi: *prijevara, forenzično računovodstvo, revizija, software, financijski izvještaji*

1. REVIZIJA

Prema čl. 2 Zakona o reviziji[1] revizija je postupak provjere i ocjene financijskih izvještaja i konsolidiranih financijskih izvještaja obveznika revizije te podataka i metoda koje se primjenjuju pri sastavljanju financijskih izvještaja, na temelju kojih se daje stručno i neovisno mišljenje o istinitosti i objektivnosti financijskog stanja, rezultata poslovanja i novčanih tokova.

Za razliku od pojma revizije, forenzična revizija je postupak ispitivanja koji provode neovisne i stručne osobe s ciljem dokazivanja nastanka prijevare u nekom poduzeću, odnosno identificiranja samog počinitelja prijevare, pri čemu se mora prikupiti dovoljan broj dokaza koji mogu biti upotrebljivi ukoliko dođe do sudskog procesa.

2. FORENZIČNO RAČUNOVODSTVO

Forenzično računovodstvo (engl. forensic accounting) je sastavni dio poslovne forenzike, a može se definirati kao primjena istražiteljskih i analitičkih vještina s ciljem otkrivanja manipulacija u financijskim izvještajima koje odstupaju od računovodstvenih standarda, poreznih zakona i ostalih zakonskih odredbi (Belak; 2011., str.2).

Istražiteljsko računovodstvo kao sastavni dio forenzičnog računovodstva, usmjereno je na otkrivanje prijevare i to najčešće kad postoji sumnja da je prijevara nastala, a forenzično računovodstvo ima širi sadržaj jer uključuje i:

- preventivnu forenziku,
- procjene imovine,
- procjene poslovnih partnera i sl.

3. ZAŠTO JE POTREBNO FORENZIČNO RAČUNOVODSTVO?

Praksa je pokazala da revizija financijskih izvještaja samo donekle predstavlja zaštitu od zlouporabe kreativnog računovodstva. Sama komercijalna revizija ne pruža dovoljnu zaštitu od prijevara, budući da je dokazano da su financijski izvještaji tvrtki koje su izazvale velike računovodstvene skandale bili su revidirani.

Stoga se postavlja pitanje može li se rizik poslovne prijevare ukloniti u potpunosti? Kako bi se smanjio rizik na najmanju moguću mjeru poduzeća trebaju odrediti koji je rizik ili gubitak prihvatljiv za njih i angažirati primjeren mehanizam zaštite od prijevare koji uključuje i forenzično računovodstvo. 2011. godine Dr.sc. Ana Klikovac radila je istraživanje na temu „Uloga revizije u otkrivanju

[1] Zakon o reviziji, Narodne novine 146/05-144/12

prijevara – pregled rezultata empirijskog istraživanja u Republici Hrvatskoj" u kojem je došla do zaključka da u Republici Hrvatskoj postoje nerealna očekivanja dioničara o ulozi revizora u otkrivanju prijevara, odnosno da edukacija koju prolaze interni i eksterni revizori u području prijevara i forenzične revizije nije dostatna.

Naime, forenzično računovodstvo podrazumijeva postupke, metode i tehnike s ciljem da se utvrdi što se u poslovanju:

- pogrešno radi, prikazuje i izvještava
- ima li podmićivanja (korupcije)
- postoji li prijevara ili namjera prijevare
- ima li krađe i pranja novca
- ima li iskrivljavanja informacija
- ima li iznuđivanja i krivotvorenja
- jesu li poslovni ugovori prijevarni ugovori i sl.

Sama forenzika je dubinsko snimanje i istraživanje događaja koji izazivaju sumnju da se nešto krivo radi, da je nastala prijevara ili da je moguća prijevara. Najčešća područja prijevare vezane uz računovodstvo su:

- nepoštivanje zakonskih propisa s ciljem prikazivanja željenih rezultata
- krivotvorenje podataka i knjigovodstvenih isprava – manipulacija računovodstvenih stavki kako bi se dobio željeni rezultat ili utajio porez
- prikazivanje fiktivnih događaja – fiktivna dokumentacija i poslovanje s fiktivnim tvrtkama ili legalno osnovanim tvrtkama koje služe za obavljanje fiktivnih poslova
- namjerno iskrivljavanje poslovnih događaja – tumačenje i knjiženje nekog poslovnog događaja na potpuno drugačiji način od istine kako bi se postigao željeni cilj
- prikrivanje krađe novaca i ostale imovine – krivotvorene knjigovodstvene isprave i izvještaji

4. ZNANJA I VJEŠTINE POTREBNE U FORENZIČNOM RAČUNOVODSTVU

Osobe koje rade u forenzičnom računovodstvu trebaju biti stručne u više znanstvenih i stručnih područja i to:

Tablica 1: Područja znanja forenzičnog računovođe

računovodstva	forenzičar iz područja forenzičnog računovodstva treba detaljno poznavati računovodstvene standarde, porezne zakone i strukturu financijskih izvještaja
revizija	revizorska znanja i vještine su potrebne kako bi forenzičar znao do koje mjere se može pouzdati u revizorske izvještaje
ekonomika	znanja iz ekonomike poduzeća su neophodna kako se bi se mogao steći dojam o očekivanim rezultatima poslovnih događaja koje uspoređuje s prikazanim rezultatima subjekta koji je predmet istrage
statistika	forenzičar mora obaviti statističke obrade mnogih podataka i odnosa u financijskoj analizi, te mora znati protumačiti te rezultate
informatika	informatička znanja su bitna kako bi forenzičar mogao ući u računovodstvene podatke i obraditi te podatke pomoću računala i korištenja računalnih programa
poznavanje pravne regulative	forenzičar mora pripremiti dokaze za sudske postupke
istražiteljske vještine	forenzičar mora znati što tražiti, gdje tražiti, kako voditi intervjue s osumnjičenima i sa svjedocima

Izvor: Aljinović Barać, Ž. (2011): "Forenzika novčanih tijekova"

5. RAZLIKA IZMEĐU PRIJEVARE I POGREŠKE

Prema Međunarodnom revizijskom standardu 240[2], stavak 3. pogrešno prikazivanje u financijskim izvještajima može proizaći zbog prijevare ili pogreške.

Izraz »pogreška« odnosi se na nenamjerne pogreške u financijskim izvještajima, uključujući izostavljanje nekog iznosa ili neobjavljivanje podataka, dok se izraz »prijevara« odnosi na namjernu radnju stjecanja nepravedne ili nezakonite prednosti varanjem, koju provode jedna ili više osoba iz menadžmenta, osobe iz nadzornog odbora, zaposlenici ili treća stranka.

Revizor je usmjeren samo na one radnje prijevare koje uzrokuju materijalno značajne pogrešne prikazane u financijskim izvještajima, no revizori ne donose pravne odluke o tome je li došlo do prijevare ili ne. Prijevara u koju su uključeni jedan ili više članova menadžmenta ili nadzornog odbora naziva se »prijevara menadžmenta«, dok se prijevara koja uključuje samo zaposlenike poslovnog subjekta naziva se »prijevara zaposlenika«. U oba slučaja može postojati i povezanost sa trećim osobama izvan poslovnog subjekta.

Prijevara je dakle, svaki namjeran čin ili propust stvoren kako bi se obmanuli ostali sudionici i koji rezultira gubicima žrtve ili postizanjem cilja izvršitelja.

Prema Kaznenom zakonu elementi prijevare su:

a) pribavljanje protupravne imovinske koristi je cilj počinitelja,

[2] MrevS 240 Revizorova odgovornost da u reviziji financijskih izvještaja razmotri prijevare i pogreške, Narodne novine br.28/07

b) lažno prikazivanje ili prikrivanje činjenica,

c) dovođenje u zabludu ili održavanje oštećenog u zabludi,

d) prouzročena imovinska šteta.

Prema članku 236. Kaznenog zakona Republike Hrvatske[3] takve prijevarne radnje kažnjive su kaznom zatvora od 6 mjeseci do 8 godina, dok je prema članku 247. istog Zakona definirana zatvorska kazna u trajanju od 6 mjeseci do 10 godina za prijevare u gospodarskom poslovanju kojima su prouzročene znatne štete.

6. ULOGA REVIZORA I FORENZIČNOG RAČUNOVOĐE U OTKRIVANJU PRIJEVARA

Forenzični računovođa treba istražiti i dokazati elemente prijevare, dokazati visinu protupravne imovinske koristi i prouzročenu imovinsku štetu oštećenika, te u skladu s odredbama zakona i uobičajenom svjetskom pravnom praksom, forenzičar koji zastupa oštećenu stranu mora dokazati najmanje dvije stvari i to da je počinitelj odgovoran za štetu, te da je oštećena strana pretrpjela štetu kao rezultat aktivnosti ili propuštanja aktivnosti od strane počinitelja.

Da bi otkrio sve te stvari forenzični računovođa mora ući dublje u problematiku, dok interni, a ni eksterni revizor to ne rade. Revizor uz svoje postupke provjere financijskih izvještaja koristi i rezultate upitnika o rizicima prijevare koji sastavljaju sama društva, te rezultate razgovora sa ključnim korisnicima, na temelju kojih može ukazati na određene promjene unutar financijskih izvještaja. Kako je revizor zadužen za provjeru podatka nastalih u godinu dana, velika je vjerojatnost da neće otkriti prijevaru u njenom punom obujmu. Ukoliko utvrdi postojanje prijevare, o istoj mora obavijestiti odgovorne osobe unutar poduzeća, koje će nakon toga odlučiti koje će poteze poduzeti. Najčešće u takvim situacijama poduzeća angažiraju forenzičnog računovođu koji na temelju određenih metoda utvrđuje štetu nastalu uslijed prijevarnih radnji.

Postoje dvije vrste namjernog pogrešnog prikazivanja:

a) Prijevarno financijsko izvještavanje- podrazumijeva manipulacije, falsificiranje ili preinake knjiženja ili isprava na temelju kojih se sastavljaju financijski izvještaji, zatim pogrešan prikaz ili namjerno izostavljanje događaja, transakcija ili drugih značajnih informacija iz financijskih izvještaja, te namjerno pogrešno primjenjivanje računovodstvenih načela koja se odnose na vrednovanje, priznavanje, razvrstavanje, prikazivanje ili objavljivanje

[3] Kazneni Zakon, Narodne novine br. 125/11-61/15

b) Protupravno prisvajanje imovine – podrazumijeva utaje primitaka, krađu materijalne i nematerijalne imovine ili navođenje poslovnog subjekta na plaćanje robe i usluga koje nisu primljene

Revizoru signal za prijevarne radnje unutar poduzeća mogu biti određene nedosljednosti u računovodstvenim zapisima (nepravilan redosljed računa, izbrisani računi, crvena storna), nepostojanje ili nekonzistentnost materijalnih evidencija (nepostojanje dokumenata na temelju kojih je izvršeno knjiženje, visoki manjkovi na skladištima, neusklađenost ulaznih evidencija sa onim što je evidentirano u knjigama), te problematični ili neuobičajeni odnosi između klijenta i revizora (klijent prema revizoru ima rezerviran stav, na pitanja koje mu postavlja revizor ne želi dati odgovore ili je svaki odgovor „ne znam" ili „ne sjećam se", itd).

7. METODE ZA UTVRĐIVANJE ŠTETA NASTALIH USLIJED PRIJEVARNIH RADNJI

Postoji više metoda za utvrđivanje štete u gospodarskom poslovanju, no tri su najčešće metode za utvrđivanje štete u forenzičnim istragama u gospodarskom poslovanju:

1. pristup usporedbe primljene vrijednosti sa stvarnom vrijednošću
2. pristup očekivane koristi
3. metode izgubljene dobiti

7.1. PRISTUP USPOREDBE PRIMLJENE VRIJEDNOSTI SA STVARNOM VRIJEDNOŠĆU

Ova metoda prikazuje razliku između primljene vrijednosti i stvarne tržišne vrijednosti isporučenog i plaćenog proizvoda ili usluge - izračunana razlika može biti istaknuta kao šteta nastala iz štetnog događaja

Primjer: odgovorne osobe neke, najčešće državne tvrtke, plaćaju račune privatnim tvrtkama s kojima su u tajnom dogovoru po puno većim cijenama od tržišnih što je samo po sebi štetna radnja za državnu tvrtku. Forenzičar u tom slučaju uspoređuje plaćene iznose s tržišnim cijenama i na taj način utvrđuje razliku koja predstavlja štetu.

7.2. PREMA PRISTUPU OČEKIVANE KORISTI

Pristup očekivane koristi se vrlo često upotrebljava u forenzičnim istraživanjima i kao takav zahtjeva velika ekspertna znanja od forenzičara. Kod ove metode šteta uključuje ne samo investirani novac nego i ostale rashode kao što su povećani troškovi, izgubljena dobit i smanjenje vrijednosti investicije,

stoga forenzičari u ovom slučaju uključuju u obračun investirani novac plus svaki gubitak dobiti i dodatne troškove. Kalkulacija prema ovom pristupu uključuje najmanje slijedećih pet faktora:

1. odabir metode,
2. razdoblje štete,
3. definiciju dobiti,
4. stopu rasta i
5. diskontnu stopu

7.3. METODE IZGUBLJENE DOBITI

Metode izgubljene dobiti koje se koriste u forenzičnim istraživanjima su:

- **Metoda usporedbe „prije i poslije"** – uzima prihod ili porast prihoda prije štetnog događaja, te ga uspoređuje sa onim nakon štetnog događaja. Ova je metoda dobra za forenzična istraživanja u situaciji relativno stabilnog kontinuiranog poslovanja kod kojeg nije uobičajen nagli porast prihoda.
- **Pristup mjerila** – uspoređuje prihod ili porast prihoda promatranog poduzeća, te drugih poduzeća iz iste industrije. Ovaj pristup može biti prikladan kada ostećena strana želi dokazati izgubljenu dobit koja se mogla pojaviti da nije bilo štetne radnje. No, u ovom slučaju forenzičar mora uzeti u obzir i moguće razlike u uvjetima između uspoređivanih poduzeća pa takvi dokazi mogu biti upitni. Vrlo česti analitički postupak pri određivanju mjerila jest da forenzičar uzme 5 relevantnih veličina, najviši u najnižu vrijednost odbaci, a od preostale tri napravi prosjek.
- **„Ali-umjesto" metoda –** uspoređuje razliku između procijenjene moguće dobiti bez štetnog događaja sa ostvarenom dobiti koja je nastala nakon štetnog događaja. Ova je metoda slična metodi prije i poslije, ali se kod ove metode najčešće uspoređuju rezultati koji su nastali zbog toga što je poduzeće morala raditi drugi manje isplativi posao umjesto onoga koji je izostao.
- **Izravna metoda** – kod ove se metode rukovodi stvarnim ugovorom prema kojem se prilagođava kalkulacija. Izravna se metoda koristi kod izvođenja dokaza da kalkulacija posla nije u skladu sa ugovorom.
- **Kombinirana metoda**

Ove metode revizor ne može primjenjivati iz razloga što bi izgubio previše vremena na određivanje štete, pri čemu bi se mogao usredotočiti samo na jednu poziciju unutar financijskih izvještaja. Za razliku od revizora, forenzični računovođa je angažiran isključivo za dubinski pregled situacija i on se može posvetiti svakoj metodi.

8. CILJEVI FORENZIČNE ANALIZE

Četiri najčešća osnovna cilja forenzične analize su:

Tablica 2: Osnovni ciljevi forenzične analize

1. detektiranje područja mogućih nepravilnosti	• znači sužavanje polja traženja određenih nepravilnosti i lociranje područja gdje je učinjena nepravilnost ili prijevara
2. detektiranje konkretnih nepravilnosti	• znači otkrivanje konkretne nepravilnosti ili prijevare i utvrđivanje načina na koji je ona izvedena
3. ocjena visine rizika od utvrđenih nepravilnosti ili prijevara	• znači ocjenu opasnosti otkrivene nepravilnosti - namjerno, nenamjerno, visok ili nizak nivo nepravilnosti, veliki ili mali efekti pronađenih nepravilnosti
4. izvođenje dokaza	• znači osiguranje materijalnih i drugih dokaza da je nepravilnost izvršena i načina na koji je izvršena

Izvor: Belak, V. (2011): "Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo: Borba protiv prijevare"

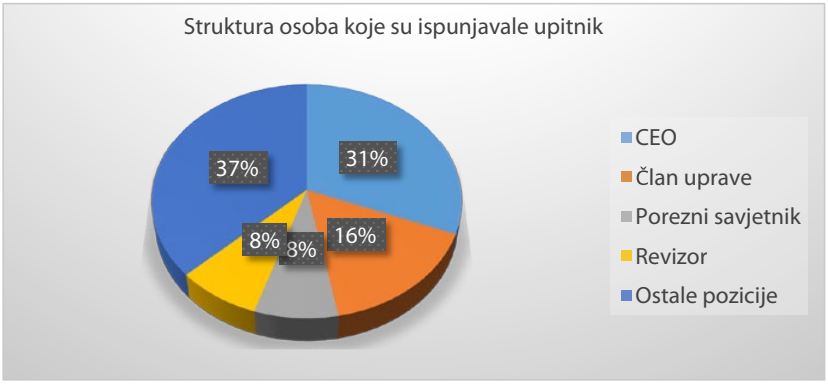
Kod forenzične analize, forenzičar može djelovati preventivno (da se odvrati od pokušaja prijevare ili nakon sumnje u mogućnost prijevare), te naknadno (nakon sumnje da je prijevara nastala ili nakon otkrića iste). Isto tako, forenzičar može djelovati interno, unutar poduzeća pri čemu istražuje moguće prijevare od strane zaposlenika i menadžera, te eksterno, tj. izvan poduzeća pri čemu istražuje moguće prijevare od strane kupaca, dobavljača, banaka, te ostalih partnera.

9. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Naš je cilj bio napraviti istraživanje temeljem kojeg ćemo pokušati dokazati povezanost revizije i forenzičnog računovodstva u otkrivanju prijevara u Republici Hrvatskoj, no, odaziv je bio slab, te je na upitnik odgovorilo svega 13% ispitanika. Tako da ćemo ovim putem predočiti rezultate, koji ne prikazuju stvarnu sliku povezanosti revizije i forenzičnog računovodstva u RH.

Na upitnik je odgovorilo 13 % ispitanika, pri čemu je 85% ispitanika iz Zagreba, a 15% iz ostalih dijelova RH. Struktura osoba koje su odgovorile na upitnik bila je:

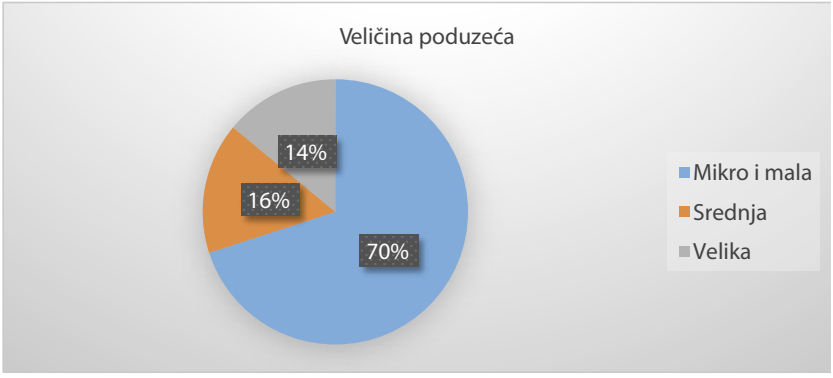
Grafikon 1: Struktura osoba koje su ispunjavale upitnik



Izvor: Istraživanje autora

Veličina poduzeća koja su odgovorili na upitnik bila je:

Grafikon 2: Veličina poduzeća koja su sudjelovala u istraživanju



Izvor: Istraživanje autora

90% ispitanika je iz privatnog sektora, dok je samo 10% državno vlasništvo. 47% ispitanika ima u svojim poduzećima formiran odjel računovodstva, dok 53% ispitanika ima vanjski knjigovodstveni ured, no, ono što je poražavajuće jest činjenica da samo 31% ispitanika ima formiran i odjel interne revizije u svojim poduzećima, odnosno da samo 46% ispitanika u svojim poduzećima ima zaposlenog forenzičnog računovođu koji se bavi problematikom prijevara unutar poduzeća.

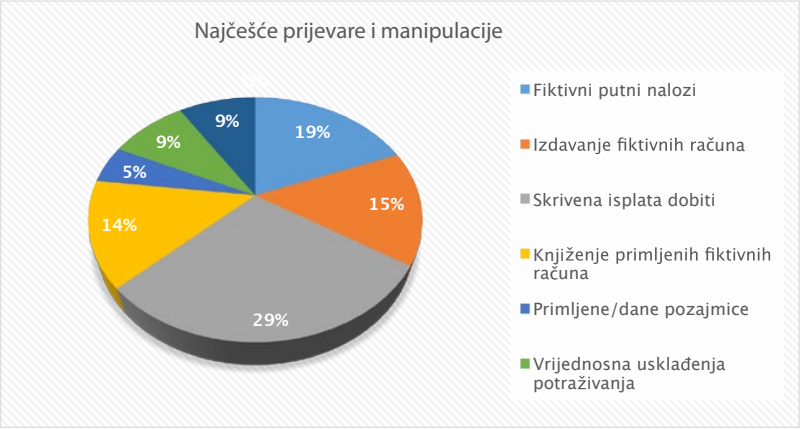
Ostali ispitanici naveli su da nemaju zaposlenog forenzičnog računovođu i da ga ne planiraju zaposliti u skorije vrijeme u svojim društvima, iz razloga što po njima za istog nema potrebe, jer se nisu dogodile nikakve dokazane prijevarne radnje. Kod ispitanika koji imaju zaposlenog forenzičnog računovođu, isti je neovisan samo u 31% poduzeća.

Od 13% ispitanika, svi su obveznici revizije, no, samo 39% ispitanika su obveznici prema zakonskoj regulativi, dok je 61% ispitanik obveznik revizije prema odluci uprave.

Ono što nas je neugodno iznenadilo jest činjenica da je eksterna revizija kod samo 16% ispitanika ukazala na probleme unutar pojedinih pozicija financijskih izvještaja, dok kod ostalih ispitanika revizor nikada nije dao nikakvu opasku. No, 62% ispitanika ionako smatra da revizorov posao nije otkrivanje prijevara unutar društva, već ukazivanje na mogućnost prijevara.

Pozitivna stvar upitnika jest ta da se nakon ispunjenog upitnika 92% ispitanika izjasnilo da bi da im revizor ukaže na prijevare koje računovodstvo nije otkrilo razmislilo o formiranju odjela forenzičnog računovodstva ili interne revizije unutar poduzeća, te bi zaposlilo stručnu osobu ili više njih. U upitniku je ispitanicima bilo postavljeno pitanje što misle koji oblik prijevara i manipulacija je najčešći, a odgovorili su:

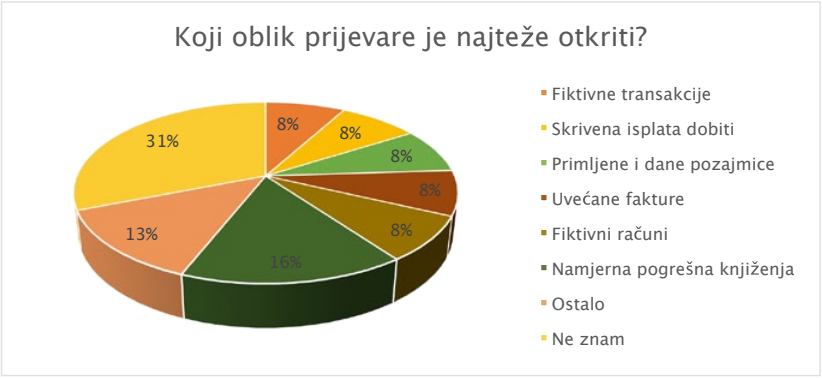
Grafikon 3: Najčešće prijevare i manipulacije



Izvor: Istraživanje autora

A na pitanje koji je oblik prijevare najteže otkriti po njihovom mišljenju, odgovorili su:

Grafikon 4: Koji oblik prijevare je najteže otkriti?



Izvor: Istraživanje autora

Također, na kraju svega, ispitanici smatraju da su najviši rizici prijevare u državnim firmama i to čak 38% ispitanika, dok npr. smatraju da u srednjim poduzećima ne postoji rizik od prijevara. Što je zanimljivo iz razloga što se smatra da je upravo u privatnim i malim poduzećima najviši rizik prijevara, a u upitniku je to smatralo samo 19% ispitanika.

10. ZAKLJUČAK

Koliko god bi revizori i forenzični računovođe trebali usko surađivati, nažalost to u Republici Hrvatskoj nije primjenjivo iz razloga što jako malo društava ima forimirane svoje odjele interne revizije, odnosno odjele forenzičnog računovodstva. U pravilu odjele interne revizije imaju veliki poduzetnici, te manji broj srednjih poduzetnika. Je li razlog tome naivnost uprave, pri kojoj se smatra da su unutar njihovog društva prijevare nemoguće ili jednostavno ograničenost resursa, ne znamo, ali upravo iz tih razloga u Republici Hrvatskoj postoji previše prostora za prijevarne radnje. Mišljenja smo da bi se uveliko smanjio broj prijevara kada bi svako, kako malo, tako i srednje i veliko poduzeće imalo formirane odjele interne kontrole/revizije ili forenzičnog računovodstva, iz razloga što bi poslovanje društva bilo pod svakodnevnom kontrolom, pa ukoliko bi i došlo do određenih pokušaja, isti bi bili brzo detektirani. U Republici Hrvatskoj društva imaju nerealna očekivanja od eksternih revizora gdje smatraju da su isti plaćeni za poslove otkrivanja prijevara, a ne shvaćaju da sami revizori nemaju dovoljno vremena za dubinske kontrole poslovanja svakog poduzeća, što uostalom ni nije područje rada eksternog revizora tijekom procesa komercijalne revizije. Idealno bi bilo kada bi svako društvo imalo odjele interne revizije ili forenzičnog računovodstva, no, ukoliko ne postoji takva mogućnost bilo

bi dobro kada bi svako društvo imalo barem jednog forenzičnog računovođu koji bi mogao detektirati prijevare i na vrijeme reagirati, kako bi štete unutar društva bile što manje. Možda upravo obaveza certificiranja računovođa probudi svijest o prijevarama i otvori put formiranju odjela forenzičnog računovodstva u poslovnim subjektima.

11.LITERATURA

1. Aljinović Barać, Ž. (2011): "Forenzika novčanih tijekova", nastavni materijal priprema za stjecanje zvanja ovlašteni računovodstveni forenzičar, Udruga „Hrvatski računovođa"
2. Belak, V. (2011): "Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo: Borba protiv prijevare", Belak Excellens d.o.o., Zagreb
3. Belak, V. (2011): Uvod u forenzično računovodstvo, nastavni materijal priprema za stjecanje zvanja ovlašteni računovodstveni forenzičar, Udruga „Hrvatski računovođa"
4. Bešvir, B. (2007) „Otkrivanje prijevara i pogrešaka u postupku revizije financijskih izvještaja", Računovodstvo, revizija i financije„ str.91-100
5. Bešvir, B. (2010) Forenzična revizija. Računovodstvo, revizija i financije, 8, str. 73-77
6. Budimir, N. (2017); stručni rad „Forenzično računovodstvo i forenzična revizija", Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, UDK 657:343.98
7. Klikovac, A. (2011.) „Uloga revizije u otkrivanju prijevara – pregled rezultata empirijskog istraživanja u Republici Hrvatskoj",http://www.revizorska-komora.hr/pdf/Strucno-savjetovanje-2011/Prezentacije-2011-web/1_A.Klikovac_ZSEM-Uloga-revizije-u-otkrivanju-prijevara.pdf
8. MrevS 240 Revizorova odgovornost da u reviziji financijskih izvještaja razmotri prijevare i pogreške, http://www.propisi.hr/print.php?id=5659
9. Sever Mališ, S., Tušek, B., Žager, L. (2012) Revizija –načela, standardi, postupci. Zagreb: HZRiFD
10. Sinčić, N. (2014); Istraživački rad „Forenzična revizija (forenzično računovodstvo), www.finance.hr/wp-content/uploads/2014/12/Niksa_Sincic-Forenzicna-revizija.pdf
11. Tušek, B., Klikovac, A. (2013) Analiza mogućih modela forenzične revizije u Republici Hrvatskoj. Ekonomski pregled, 64 (2), str. 101-122

COHERENCE BETWEEN AN AUDIT AND FORENSIC ACCOUNTING IN DETECTION OF FRAUDS IN CROATIA

ABSTRACT

An audit is the process of examining and assessing the financial statements, which determines whether the financial statements are fair and true. The audit procedure is conducted for a period of one year. At the same time, forensic accounting does not have time constraints, and it is defined as an investigation of tax-accounting records carried out by independent and professional persons aimed at identifying frauds. Although the term of audit is related to the terms of internal and external audit in Croatia, the forensic accounting itself is considered to be an audit branch rather than an accounting branch and should be translated as a forensic audit rather than forensic accounting.

In the last few years, the forensic accounting has been increasingly used because of the fact that due to the pace of business operations itself, there are several ways how to manipulate financial statements in the business world, thereby making room for frauds.

In this paper we shall try to present the connection between the audit and forensic accounting in identifying frauds in companies based in the Republic of Croatia.

Key words : *fraud, forensic accounting, auditing, software, financial statements*

Stručni rad
UDK: 65.012
Rad zaprimljen: 24.07.2017.
Rad prihvaćen: 04.09.2017.

FINANCIRANJE JAVNIH USLUGA

Sanja Lozić, dipl. oec,
Grad Vinkovci, Vinkovci, Hrvatska
sanja.lozic@vinkovci.hr
Mr. sc. Slavko Bošnjak,
Vukovarsko srijemska županija, Vukovar, Hrvatska
slavko.bosnjak@gmail.com

SAŽETAK RADA:

Razvoj neke zemlje ili područja, a time i životni standard njenih građana, uglavnom ovisi o funkcioniranju i radu javnih službi, a osobito kada je riječ o općedruštvenim potrebama.

Gradovi/općine, gledajući njihov broj u Republici Hrvatskoj pokazuju usitnjeni teritorijalni ustroj. Održavanje takvog sustava košta, te u općinama s manjim proračunskim sredstvima pokazuje da većina sredstva odlazi na „hladni pogon". Takve općine/gradovi nisu u stanju na kvalitetan način rješavati svoje komunalne probleme i javne usluge. Republika Hrvatska nije usamljena s ovim problemom, neke zemlje EU rade na rješavanju istog.

Cilj ovog rada je ustanoviti probleme financiranja javnih usluga u financijskom i ustrojstvenom obliku.

Ključne riječi: *javne usluge, grad, financiranje, građani, javni interes*

1. UVOD

Javne usluge, okarakterizirane su kao usluge koje se organiziraju za dobrobit cjelokupnog društva. Republika Hrvatska svojim građanima Ustavom Republike Hrvatske jamči pravo na lokalnu i područnu (regionalnu) samoupravu, koje obuhvaća pravo odlučivanja o potrebama i interesima građana lokalnog značenja. Javne usluge definirane zakonom odnose se na uređenje prostora i urbanističko planiranje, uređivanje naselja i stanovanje, komunalne djelatnosti, brigu za djecu, socijalnu skrb, kulturu, tjelesnu kulturu, šport i tehničku

kulturu te zaštitu i unapređenje prirodnog okoliša. Cijena koštanja javnih usluga nije zanemariva. Svoj izvor financiranja javne usluge, ovisno o vrsti usluge, traže u namjenskim i općim proračunskim prihodima. Obzirom da je struktura proračunskih prihoda JLP(R)S zakonom definirana, izdašnost istih ovisi o razini gospodarske razvijenosti koja utječe na stopu zaposlenosti i BDP određenog grada odnosno općine. Navedeno je jedan od razloga neujednačene kvalitete pruženih javnih usluga građanima u Republici Hrvatskoj. Ulaskom Republike Hrvatske u Europsku uniju gradovima i općinama otvorio se značajan dodatni prostor, kao izvor financiranja, za realizaciju određenih aktivnosti i projekta. Sredstva koja je moguće povući iz EU fondova traže i određeno sufinanciranje, no na taj izazov gradovi i općine slabijeg proračunskog kapaciteta nisu u mogućnosti prihvatiti. Hrvatska je u usporedbi s EU i tranzicijskim državama i dalje u skupini visoko centraliziranih država budući da središnja država ostvaruje većinu javnih prihoda i troši najveći dio javnih rashoda, dok lokalna država (sve općine, gradovi i županije) sudjeluje s oko 11 posto u prihodima i rashodima konsolidirane opće države ili 4 posto u bruto domaćem proizvodu.

JLP(R)S bi trebalo dati pravo da same određuju visinu stopa određenih prihoda, čime će same utjecati na visinu i stabilnost svojih prihoda, a sve s ciljem da se javna sredstva koriste efikasno u funkciji javnih uslugu. Gradovi i općine trebale bi iskoristiti zakonsku mogućnost udruživanja u pružanju javnih usluga i tako postići sinergijski učinak, te na taj način, koliko je moguće, eliminirati povećane troškove pružanja javnih usluga zbog usitnjenosti teritorijalnog ustroja.

2. DJELOKRUG JEDINICE LOKALNE I PODRUČNE (REGIONALNE) SAMOUPRAVE

Jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave – općine i gradovi - obavljaju poslove iz lokalnog djelokruga kojima se neposredno ostvaruju potrebe građana, a koji nisu Ustavom ili zakonom dodijeljeni državnim tijelima i to osobito poslove koji se odnose na: uređenje naselja i stanovanja, prostorno i urbanističko planiranje, komunalne djelatnosti**,** brigu o djeci, socijalnu skrb, primarnu zdravstvenu zaštitu, odgoj i osnovno obrazovanje, kulturu, tjelesnu kulturu i sport, zaštitu potrošača, zaštitu i unapređenje prirodnog okoliša, protupožarnu i civilnu zaštitu. Lokalna samouprava je jedan od bitnih teritorijalnih, funkcionalnih i ekonomskih oblika javnog sektora svake države pa i Republike Hrvatske u kojem građani zadovoljavaju bitne opće i zajedničke životne interese i potrebe po načelu subsidijariteta u mjesnoj samoupravi, naselju, općini, gradu i županiji preko ustanova i drugih pravnih osoba (agencija, fondova i trgovačkih društava sui generis) a u skladu s Ustavom i posebnim zakonima koji propisuju tko i pod kojim uvjetima obavlja određene funkcije.

2.1. DJELATNOSTI JLP(R)S

Shodno nekim navedenim zakonima, a posebice Zakona o lokalnoj i područnoj (regionalnoj) samoupravi, općine i gradovi kao jedinice lokalne samouprave, pa tako i Grad Vinkovci, samostalno odlučuju o slijedećim pitanjima iz svog djelokruga:

- osiguravaju uvjete za razvitak gospodarskih, društvenih, komunalnih i drugih djelatnosti od važnosti za njezino područje,
- osiguravaju uvjete za uređenje prostora i urbanističko planiranje, te zaštitu čovjekova okoliša
- vode brigu o uređenju naselja, kvaliteti stanovanja, komunalnih objekata, obavljanje komunalne i druge uslužne djelatnosti, te lokalne infrastrukture,
- osiguravaju lokalne potrebe stanovništva u oblasti brige o djeci, obrazovanju i odgoju, javnom zdravlju, zdravstvenoj zaštiti životinja i zaštiti bilja, socijalnoj skrbi, kulturi, tjelesnoj kulturi i športu
- upravljaju općinskom/ gradskom imovinom,
- osnivaju javne ustanove i druge pravne osobe u skladu sa zakonom radi osiguranja gospodarskih, društvenih, komunalnih i drugih socijalnih interesa i potreba u skladu sa zakonom.

Konkretnije o poslovima koje su općine i gradovi dužni obavljati u svezi s navedenim poslovima proizlazi iz posebnih zakona (Zakon o određivanju poslova iz samoupravnog djelokruga jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave i uprave i Zakona o komunalnom gospodarstvu).

3. IZVORI FINANCIRANJA JAVNIH USLUGA GRADOVA I OPĆINA

Republika Hrvatska je unitarna država, te pravo uvođenja javnih prihoda pripada isključivo središnjoj vlasti. To znači da sva uvedena javna davanja jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave moraju ubirati. Iz čega proizlazi da ne mogu odlučivati koja će od navedenih davanja plaćati njihovi stanovnici. Izuzetak u ovoj priči je prirez porezu na dohodak tj. oblik davanja koji se naplaćuje na dio dohotka koji pripada općinama i gardovima, koji gradovi i općine mogu ali i ne moraju uvesti.

U postojećem se sustavu, s obzirom na način financiranja, razlikuju dvije vrste komunalnih usluga:

- usluge koje se naplaćuju prema načelu ekvivalentnosti, tj. po pravičnoj naknadi odnosno cijeni za primljenu uslugu i
- usluge čiji opseg korištenja usluge od strane pojedinca nije moguće točno utvrditi te se one financiraju javnim prihodima komunalne naknade, ko-

munalnog doprinosa, iz sredstava proračuna grada, odnosno poreznih prihoda, donacija, pomoći, a samo malim dijelom i iz cijene.

3.1. PRAVNI OKVIR

Zakon o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave ("Narodne novine", broj 117/93, 69/97, 33/00, 73/00, 127/00, 59/01, 107/01, 117/01, 1150/02, 147/03, 132/06, 26/07, 73/08, 25/12, 147/14, 100/15 i 115/16) osnovni je zakon kojim se reguliraju vrste i izvori javnih prihoda za financiranje javnih rashoda iz samoupravnog djelokruga općina, gradova i županija njihova raspodjela između razina lokalne i područne (regionalne) samouprave, osnovica, obveznik i stopa te donja i gornja granica unutar kojih se propisuju porezi, oslobođenja od plaćanja te obračun i način plaćanja poreza.

Prema citiranom zakonu jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave stječe prihode iz vlastitih izvora, od zajedničkih poreza i od pomoći iz državnoga i županijskoga proračuna. Jedinice se mogu i zaduživati uzimanjem kredita i izdavanjem vrijednosnih papira u skladu sa Zakonom o proračunu.

Vlastiti izvori sredstava općine i grada jesu: prihodi od vlastite imovine, općinski, odnosno gradski porezi, novčane kazne i oduzeta imovinska korist za prekršaje koje sami propišu, upravne pristojbe u skladu s posebnim zakonom, boravišne pristojbe, u skladu s posebnim zakonom, komunalne naknade, doprinosi i druge naknade utvrđene posebnim zakonom, naknade za uporabu javnih, općinskih ili gradskih površina i drugi prihodi utvrđeni posebnim zakonom.

Jedinice lokalne samouprave mogu uvesti sljedeće poreze (Zakon o lokalnim porezima NN 115/16):prirez porezu na dohodak, porez na potrošnju, porez na kuće za odmor, porez na korištenje javnih površina, a dužne su uvesti i naplaćivati porez na nekretnine.

3.1.1. Zajednički porezi i njihova raspodjela između države i jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave

Zajednički porez je porez na dohodak, a dijele se između države, općine, grada i županije. Prihod od poreza na dohodak, raspodjeljuje se na: udio općine, odnosno grada 60,0%, udio županije 16,5%, udio za decentralizirane funkcije 6,0%, udio pozicije za pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije 16,0%, udio pozicije za pomoći za projekte sufinancirane sredstvima europskih strukturnih i investicijskih fondova čiji su nositelji općine, gradovi i županije, odnosno pravne osobe u njihovu većinskom vlasništvu ili suvlasništvu i ustanovama čiji su osnivači 1,5%.

Općina, grad, županija i Grad Zagreb koji prema posebnim zakonima financiraju decentralizirane funkcije imaju pravo na dodatni udio u porezu na

dohodak, i to za: Osnovno školstvo 1,9%, Srednje školstvo 1,3%, Socijalnu skrb – centri za socijalnu skrb 0,2%, – domovi za starije i nemoćne osobe 0,6%, Zdravstvo 1,0%, Vatrogastvo – javne vatrogasne postrojbe 1,0%.

Na području Grada Zagreba udio u porezu na dohodak raspodjeljuje se na: a) udio Grada Zagreba 76,5% uvećano za dodatni udio u porezu na dohodak, b) udio pozicije za pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije 16,0%, c) udio pozicije za pomoći za projekte sufinancirane sredstvima europskih strukturnih i investicijskih fondova čiji su nositelji općine, gradovi i županije, odnosno pravne osobe u njihovu većinskom vlasništvu ili suvlasništvu i ustanovama čiji su osnivači 1,5%.

Na području općine, odnosno grada koji, prema posebnim propisima, imaju status potpomognutog područja udio u porezu na dohodak raspodjeljuje se na: a) udio općine, odnosno grada 88,0% u porezu na dohodak iz kojeg financira preuzete decentralizirane funkcije, b) udio županije 12,0%, c) udio za decentralizirane funkcije 0,0%, d) udio pozicije za pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije 0,0%, e) udio pozicije za pomoći za projekte sufinancirane sredstvima europskih strukturnih i investicijskih fondova čiji su nositelji općine, gradovi i županije, odnosno pravne osobe u njihovu većinskom vlasništvu ili suvlasništvu i ustanovama čiji su osnivači 0,0%.

Na području općine, odnosno grada koji, prema posebnim propisima, imaju status brdsko-planinskog područja i koji su, temeljem Odluke o razvrstavanju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave prema stupnju razvijenosti, razvrstani u III. i IV. skupinu jedinica lokalne samouprave čija je vrijednost indeksa razvijenosti između 75% i 125% prosjeka Republike Hrvatske, udio u porezu na dohodak raspodjeljuje se na: a) udio općine, odnosno grada 70,5% u porezu na dohodak uvećano za dodatni udio u porezu na dohodak, b) udio županije 12% uvećano za dodatni udio u porezu na dohodak, c) udio za decentralizirane funkcije 6,0%, d) udio pozicije za pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije 0,0%, e) udio pozicije za pomoći za projekte sufinancirane sredstvima europskih strukturnih i investicijskih fondova čiji su nositelji općine, gradovi i županije, odnosno pravne osobe u njihovu većinskom vlasništvu ili suvlasništvu i ustanovama čiji su osnivači 1,5%, f) udio pozicije za pomoći za financiranje kapitalnog projekta od interesa za razvoj jedinice lokalne samouprave na brdsko-planinskom području 10,0%.

Na području općine, odnosno grada na otoku, koji međusobno zaključe sporazum o zajedničkom financiranju kapitalnog projekta od interesa za razvoj otoka, udio u porezu na dohodak raspodjeljuje se na: a) udio općine, odnosno grada 60,0% u porezu na dohodak uvećano za dodatni udio u porezu na dohodak, b) udio županije 16,5% uvećano za dodatni udio u porezu na dohodak, c) udio za decentralizirane funkcije 6,0%, d) udio pozicije za pomoći izravnanja

za decentralizirane funkcije 0,0%,e) udio pozicije za pomoći za projekte sufinancirane sredstvima europskih strukturnih i investicijskih fondova čiji su nositelji općine, gradovi i županije, odnosno pravne osobe u njihovu većinskom vlasništvu ili suvlasništvu i ustanovama čiji su osnivači 1,5%, f) udio pozicije za pomoći za financiranje kapitalnog projekta od interesa za razvoj otoka 16,0%.

Zajednički prihodi, države, općine i grada su i prihodi od ugovorenih godišnjih naknada za koncesije, prema Zakonu o koncesijama (»Narodne novine«, br. 69/17.), i to: 1. za crpljenje mineralnih i termalnih voda, 2. za zahvaćanje voda za javnu vodoopskrbu. Navedeni prihodi dijele se između države, općine i grada na čijem se području ostvaruje pravo crpljenja mineralnih i termalnih voda te zahvaćanje voda za javnu vodoopskrbu tako da:

1. udio općine i grada u prihodu od naknada za koncesiju za crpljenje mineralnih i termalnih voda iznosi 50 %, a države 50%, 2. udio općine i grada u prihodu od naknada za koncesiju za zahvaćanje voda za javnu vodoopskrbu iznosi 30%, a države 70%.

Zakonom i Uredbom Vlade o načinu izračuna iznosa pomoći izravnanja iz državnog proračuna za određenu godinu, propisano je da se iz sredstava pomoći izravnanja u državnom proračunu Republike Hrvatske osigurava općinama, gradovima i županijama razlika nedostajućih sredstava za pokriće obveza utvrđenih za svaku godinu, a u skladu sa odlukama o minimalnom financijskom standardu za svaku decentraliziranu funkciju.

Kriteriji i mjerila za osiguravanje minimalnog financijskog standarda u određenoj godini propisuju se odlukama Vlade za kalendarsku godinu.

Nadalje izmjenama i dopunama Zakona o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave dana je mogućnost gradovima i općinama koji su osnivači i koji financiraju redovnu djelatnost zaposlenika javne vatrogasne postrojbe da sudjeluju u preraspodjeli poreza na dohodak, a od 1. rujna 2003. godine ostvaruju i pravo na sredstava pomoći izravnanja iz državnog proračuna Republike Hrvatske.

Osim toga, gradovima i općinama na otoku koji međusobno zaključe sporazum o zajedničkom financiranju kapitalnog projekta koji je od interesa za razvoj otoka državni proračun ustupa svoj dio poreza na dohodak koji je ostvaren na njihovom području.

3.1.2. Drugi zajednički prihodi koji se dijele između države i lokalnih razina

Posebnim zakonima su propisani i drugi zajednički prihodi koji se dijele između države i lokalnih razina: spomeničke rente koji se dijele između proračuna općine/ grada, Grada Zagreba i državnog proračuna, naknade za koncesiju za crpljenje mineralnih i termalnih voda koji se dijele između proračuna općи-

ne/ grada, Grada Zagreba i državnog proračuna, naknade za koncesiju za zahvaćanje voda za javnu vodoopskrbu koji se dijele između proračuna općine/ grada i Grada Zagreba i državnog proračuna, prihod od prodaje poljoprivrednog zemljišta u državnom vlasništvu te naknada za iskorištavanje mineralnih sirovina raspodjeljuje se između županija, općina/gradova.

3.1.3. Fiskalno izravnanje i pomoći jedinicama lokalne i područne (regionalne) samouprave

Zakonom o izvršavanju Državnog proračuna propisani su kriteriji i mjerila za odobravanje sredstava tekućih pomoći županijama te općinama i gradovima na području posebne državne skrbi i to prema zakonom propisanim mjerilima i kriterijima. Županijama se daju pomoći za uravnoteženje fiskalnog kapaciteta i poticanje kapitalnih projekata, s tim da su dužne 1/3 sredstava pomoći dati općinama i gradovima na svojem području, a koji nisu izravni korisnici pomoći iz državnog proračuna.

Nadalje, za županije, za općine i gradove s područja posebne državne skrbi osiguravaju se u državnom proračunu i sredstva koja se iz državnog proračuna doznačuju županijama, općinama i gradovima, izravno iz Ministarstva financija i neizravno preko pojedinih ministarstava nadležnih za određena područja (Ministarstvo za javne radove, obnovu i graditeljstvo, Ministarstvo obrta malog i srednjeg poduzetništva, Ministarstvo pomorstva, prometa i veza, Ministarstvo turizma, Ministarstvo poljoprivrede i šumarstva, Fond za regionalni razvoj, Fond za razvoj i zapošljavanje, Ministarstvo zaštite okoliša i prostornog uređenja, Ministarstvo prosvjete i športa, Ministarstvo kulture). Radi se o tekućim i kapitalnim pomoćima koje se zasnivaju na zakonom propisanim kriterijima nad kojima se provodi nadzor trošenja.

3.1.4. Prijedlog novog modela fiskalnog izravnanja i pomoći jedinicama lokalne i područne (regionalne) samouprave

Trenutni model fiskalnog izravnanja nije polučio očekivane rezultate, stoga je Ministarstvo financija predložilo novi model koji bi trebao biti u primjeni od 01.01.2018. godine. Uporište predloženog novog fiskalnog izravnanja je nova raspodjela poreza na dohodak.

Tablica 1.: Postojeća raspodjela prihoda od poreza na dohodak

Raspodjela prihoda od poreza na dohodak	Osnovna	Na području općine / grada na potpomognutom području (PP)	Na području 35 jedinica BPP* (indeks između 75% i 125% prosjeka RH)	Na području općine / grada na otoku
Udio općine, odnosno grada	60,0 %	88,0 %	70,5 %	60,0 %
Udio županije	16,5 %	12,0 %	12,0 %	16,5 %
Udio za decentralizirane funkcije	6,0 %	-	6,0 %	6,0 %
Udio pozicije za pomoći izravnanja za decntralizirane funkcije	16,0 %	-	0,0 %	0,0 %
Udio pozicije za pomoći za projekte sufinancirane iz sredstava EU	1,5 %	-	1,5 %	1,5 %
Udio pozicije za pomoći za financiranje kapitalnog projekta od interesa za razvoj općine, odnosno grada na BPP i na području otoka	-	-	10,0 %	16,0 %
Ukupno	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Izvor: Ministarstvo financija Republike Hrvatske

Tablica 2.: Prijedlog nove raspodjela prihoda od poreza na dohodak

Raspodjela prihoda od poreza na dohodak	Udio
Općine, odnosno gradovi	60 %
Županije	17 %
Financiranje decentraliziranih funkcija	6 %
Fiskalno izravnanje	17 %
Ukupno	100 %

Izvor: Ministarstvo financija Republike Hrvatske

Novim prijedlogom modela financiranja JLPRS najveći dio financiranja decentraliziranih funkcija preuzima država. Trenutno ukupna bilančna prava u 2017. godini iznose 2.196.286.254 kuna, a financiraju se iz izravne stope poreza na dohodak (6%) i pozicije za pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije (16%). Novim prijedlogom ukida se pozicija za pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije (16%) u porezu na dohodak i prepušta JLPRS kao nenamjenski prihod, a financiranje preuzima država. Izravna stopa od 6% za decentralizirane funkcije se zadržava. Prihod od poreza na dohodak po osnovi kamata na štednju, koji je do sada pripadao u cijelosti državnom proračunu, u cijelosti se prepušta JLPRS. U 2016. godini prihod državnog proračuna s ovog osnova iznosio je 368.828.370 kuna. Nadalje novim prijedlogom financiranja udio

pozicije za pomoći za projekte sufinancirane iz sredstava EU (1,5%) neće se izdvajati iz poreza na dohodak, s te osnove u 2016. godini oprihodovano je 153.136.101,21 kuna. U svrhu financiranja projekata održivog razvoja JLPRS, projekata kojima se potiče korištenje sredstava iz fondova EU te razvoj potpomognutih područja, sredstva će se osigurati u državnom proračunu. Novim modelom ukidaju se i kriteriji za dodjelu pomoći iz Zakona o izvršavanju državnog proračuna Republike Hrvatske, a uvodi se udio za fiskalno izravnanje u porezu na dohodak.

Tablica 3.: Preraspodjela udjela za decentralizirane funkcije (6%)

DECENTRALIZIRANE FUNKCIJE	VAŽEĆA STOPA	PREDLOŽENA STOPA
OSNOVNO ŠKOLSTVO	1,9	2,5
SREDNJE ŠKOLSTVO	1,3	1,5
Socijalna skrb - centri	0,2	0,1
Socijalna skrb - domovi	0,6	0,3
ZDRAVSTVO	1,0	0,8
VATROGASTVO	1,0	0,8
Ukupno	6,0	6,0

Izvor: Ministarstvo financija Republike Hrvatske

Sredstva fiskalnog izravnanja evidentirat će se, prijedlogom novog modela financiranja JLPRS, kao prihod od poreza na dohodak, a ne kao pomoć iz državnog proračuna. Sve navedeno ima za cilj smanjenje nejednakosti fiskalnog kapaciteta JLPRS.

3.1.4.1. Način izračuna i raspodjela sredstava fiskalnog kapaciteta na primjeru proračuna Grada Vinkovci

Prijedlogom novog modela izračuna i raspodjele sredstava fiskalnog izravnanja kapacitet ostvarenih poreznih prihoda općine, odnosno grada izračunava se za svaku godinu i to na način da će se izračunati petogodišnji prosjek prihoda od poreza na dohodak, uzimajući u obzir najviše zakonom propisane stope prireza, po stanovniku jedinice. Navedeni iznos pokazatelj je, odnosno predstavlja koliki prosječni iznos prihoda (po osnovi poreza i prireza na dohodak) u jednoj godini priskrbi stanovnik svojem gradu, odnosno općini. Refe-

rentna vrijednost za gradove za 2018. godinu (na osnovi 2012.-2016.) iznosi 2.583,00 kuna.

U nastavku slijedi pregled izračuna fiskalnog kapaciteta Grada Vinkovaca i usporedba s danom referentnom vrijednosti u iznosu 2.583,00 kuna.

Tablica 4.: Pregled izračuna fiskalnog kapaciteta Grada Vinkovci

Moguća stopa prireza za Grad Vinkovci	Ukupno raspoređen porez na dohodak	Prirez	Porez i prirez za izračun pomoći za razdoblje
2012.			
1	**2**	**3**	**4((2-3)*1)**
15%	71.269.661	8.270.672	**72.448.838**
2013.			
5	**6**	**7((5-6)*1)**	
71.134.887	8.676.682	**71.826.936**	
2014.			
8	**9**	**10 ((8-9)*1)**	
70.155.930	8.491.831	**70.913.714**	
2015.			
11	**12**	**13((11-12)*1)**	
63.173.353	7.194.936	**64.375.179**	
2016.			
14	**15**	**16((14-15)*1)**	
65.693.591	7.514.746	**66.905.671**	

Raspoređena sredstav prema trenutno važećim stopama raspoređa (s uključenim dec. sredstvima)	Ukupno pomoći za Grad Vinkovce u 2017 u državnom proračunu	Porez u 2016 i pomoći u 2017
17	**18**	**19 (17+18)**
44.317.725	0	44.317.725

Porez na dohodak Grada Vinkovcipo novom rasporedu	Prosječan prihod od poreza i prireza na dohodak za period 2012-2016 (po jedinici)	Kapacitet ostvarenih poreznih prihoda po stanovniku (čl.6. st.3.)
20	**y**	**y/stan**
45.539.346	69.294.068	1.959

Izvor: Grad Vinkovci

Predloženim modelom izračun fiskalnog kapaciteta grada Vinkovci po stanovniku iznosi 1.959 kuna, što u odnosu na referentnu vrijednost kapaciteta poreznih prihoda za gradove u iznosu 2.583 kuna predstavlja odstupanje u iznosu 624 kune.

3.2. UTJECAJ ZAKONODAVNIH PROMJENA NA JAVNE USLUGE

Visina prihoda proračuna lokalnih jedinica i njihova struktura posljednjih se godina dosta mijenja. Porezi su konstantno glavna stavka u proračunima lokalnih jedinica, ali dok su u razdoblju 2003-2006. iznosili prosječno oko 60% ukupnih prihoda, do 2009. njihov se udio smanjuje na 52%, a do 2016. do 47%. Drugi su po veličini s oko 27% neporezni prihodi, a slijede ih pomoći čiji udio zadnjih godina ubrzano raste (s oko 6% 2006., 14,5% 2009, do 20% 2016.) i kapitalni prihodi. U zadnjih je par godina dakle primjetno opadanje udjela poreznih prihoda, te porasta udjela pomoći i kapitalnih prihoda. Jedan od razloga ovog trenda je da veliki broj lokalnih jedinica slabe svojom ekonomskom snagom gospodarstva. Uz to i zakonodavne promjene osobito od 01.01.2015. godine s naglaskom izmjena Zakona o porezu na dohodak imale su snažan utjecaj na smanjenje i promjenu strukture proračunske mase JLPRS. Iako se kao osnovni rezultat i cilj navedenih zakonskih promjena postavilo smanjenje poreznog opterećenja dohotka i dodatni poticaj potrošnji te neizravno poboljšanje zapošljavanja odnosno zadržavanje postojećih radnih mjesta, navedene zakonske promjene utjecale su na smanjenje proračunskih prihoda, a samim tim i na smanjenje kvalitete javnih usluga. Naime, pripadnost i raspodjela javnih prihoda propisana je Zakonom o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave i Zakonom o porezu na dobit. Kako je porez na dobit isključivi prihod državnog proračuna, a porez na dohodak prihod općina, gradova i županija, a samo u dijelu koji se odnosi na pomoći izravnanja za decentralizirane funkcije - prihod državnog proračuna - to su se usvojene promjene iz Zakona o porezu na dohodak prioritetno odrazile na smanjenje prihoda proračuna općina, gradova i županija. Zbog porezne reforme u 2015. godini gradovi i općine su izgubile 1,1 milijardu kuna u odnosu na 2014. godinu, županije su izgubile 254 milijuna kuna, a državni proračun je ostvario višak od 20 milijuna kuna.

S obzirom na udio i značaj poreza na dohodak u strukturi proračunskih prihoda JLPRS izmjene i dopune ovoga Zakona, kojima se smanjuju prihodi općina, gradova i županija s ovog osnova, zasigurno će utjecati ne samo na poteškoće u izvršavanja obveza određenog broja jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave, što ovisi o udjelu prihoda u proračunu već i kod nekih subjekata na nemogućnosti izvršavanja obveznih rashoda na dosadašnjoj razini.

4. ZAKLJUČAK

Težnja svake države trebala bi biti ujednačeni razvoj svih njenih dijelova, kako bi svi građani uživali istu razinu kvalitete života. Prijedlogom novog Zako-

na o financiranju JLPRS, koji bi bio u primjeni od 01.01.2018. godine, izravnao bi se fiskalni kapacitet (porez na dohodak/glavi stanovnika) JLPRS što je značajan pomak u odnosu na dosadašnji model financiranja. Prijedlogom novog načina financiranja i razdiobe poreza na dohodak povećat će se razina kvalitete pružanja javnih usluga, no s ovom mjerom neće se postići i težnja izjednačavanja razine regionalnog razvoja i socijalne slike građana. Za ovaj problem morat će se iznaći drugo rješenje. Objektivno, ovo je izazov ne samo za Republiku Hrvatsku već i za ostale zemlje, obzirom na kompleksnost problema.

5. LITERATURA

1. Bajo A., Alibegović D.J.: JAVNE FINANCIJE LOKALNIH JEDINICA VLASTI, Školska knjiga, Ekonomski institut Zagreb, Institut za javne financije, Zagreb, 2008.
2. Bajo A.: PRORAČUNSKI SUSTAV: ornament ili sredstvo upravljanja državnim financijama, Institut za javne financije, Zagreb, 2006.
3. Jurković P.: JAVNE FINANCIJE, Masmedia, Zagreb, 2002.
4. Karaman-Aleksijević N., Blažić H., Mark M.K., Mark S.Rosentraub: EKONOMSKA DECENTRALIZACIJA I LOKALNA SAMOUPRAVA, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, 2004.
5. Musgrave R.A.: KRATKA POVIJET FISKALNE DOKTRINE, Institut za javne financije, Zagreb, 1998.
6. Šimiš V.: Koncesije za javne radove, VODNO GOSPODARSTVO U SVJETLU NOVOG ZAKONA O VODAMA I ZAKONA O FINANCIRANJU VODNOG GOSPODARSTVA, Inženjerski biro d.d., Zagreb, 2010.
7. Ustav Republike Hrvatske (Nar.nov, Republike Hrvatske, br.56/90, 135/97, 8/98, 113/00, 124/00, 28/01, 41/01, 55/01, 76/10, 85/10. i 05/14)
8. Zakon o izvršavanju državnog proračuna Republike Hrvatske za 2017. godinu ("Narodne novine", broj 119/16)
9. Zakon o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave ("Narodne novine", broj 117/93,69/97, 33/00, 73/00,127/00, 59/01,107/01,117/01 1150/02, 147/03, 132/06, 26/07, 73/08, 25/12, 147/14, 100/15 i 115/16)
10. Zakon o lokalnim porezima ("Narodne novine", broj 115/16)
11. Zakon o zaštiti i očuvanju kulturnih dobara pročišćeni tekst zakona ("Narodne novine", 69/99, 151/03, 157/03, 100/04, 87/09, 88/10, 61/11, 25/12, 136/12, 157/13, 152, 98/15 44/17)
12. Zakon o rudarstvu ("Narodne novine", broj 56/13 i 14/14)
13. Zakon o poljoprivrednom zemljištu ("Narodne novine", broj 39/13 i 48/15)
14. Zakon o boravišnoj pristojbi ("Narodne novine", broj 152/08, 59/09, 97/13, 158/13 i 30/14)
15. Zakon o prodaji stanova na kojima postoji stanarsko pravo ("Narodne novine", broj 43/92, 69/92, 87/92, 25/93, 26/93, 48/93, 2/94, 44/94, 47/94, 58/95, 103/95, 11/96, 76/96, 111/96, 11/97, 103/97, 119/97, 68/98, 163/98, 22/99, 96/99, 120/00, 94/01, 78/02)
16. http://*www.mfin.hr*
17. http://*www.vlad.hr*
18. http://*www.udruga-gradova.hr*

FINANCING PUBLIC SERVICES

ABSTRACT

The target of every country should be a balanced development of all its parts in order to ensure to all citizens the same level life quality. With the new Law on Financing JLPRS, effective from 01.01.2018. the fiscal capacity (income tax per capita) which is a great step forward regarding the current financing model. The new way of financing and income tax distribution, the quality of public services will increase, but this effort will not achieve the ambition to harmonize the level of regional development and social image of citizens. For this problem, another solution will have to be found. Altogether, this is a challenge not only for the Republic of Croatia but also for other countries, given the complexity of the problem.

Key words: *public services, city, finance, citizens, public interest*

Stručni rad
UDK: 657.3
Rad zaprimljen: 10.07.2017.
Rad prihvaćen: 28.08.2017.

MEĐUOVISNOST POSLOVNIH MODELA I FINANCIJSKOG IZVJEŠTAVANJA

Prof. dr. sc. Josipa Mrša,
Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Hrvatska
mrsa@efri.hr
Josip Čičak, mag. oec.,
Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Hrvatska
Ivana Pajković, univ. bacc. oec.,
Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Hrvatska

SAŽETAK RADA:

Financijsko izvještavanje regulirano je međunarodnim i nacionalnim računovodstvenim standardima koji se oblikuju i mijenjaju pod utjecajem različitih utjecajnih skupina. Na oblikovanje hrvatskih računovodstvenih standarda (HSFI) izravno utječu Odbor za međunarodne standarde financijskog izvještavanja (IASB) i European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), koji je 2015. pokrenuo raspravu o međuovisnosti poslovnih modela i financijskog izvještavanja.

U ovom se radu prikazuje uloga poslovnih modela s ekonomskog stajališta u širem smislu i s računovodstvenog stajališta u najužem smislu. Nužno je povezati poslovni model, koji generira priljeve i odljeve resursa u poduzeće i iz poduzeća, s rezultatima poslovanja poduzeća. Dakle, nužno je i oblik i sadržaj financijskog izvještavanja formirati prema poslovnom modelu svakog izvještajnog subjekta. Predloženim bi se modelima izvještavanja postigla ponajprije veća korisnost i razumljivost informacija prikazanih u izvještajima o dobiti i ostaloj sveobuhvatnoj dobiti.

Ključne riječi: *Poslovni modeli, financijsko izvještavanje, dobit, ostala sveobuhvatna dobit*

1. UVOD

U suvremenim gospodarskim uvjetima poduzeća obavljaju širok spektar gospodarskih aktivnosti. Kako specifičnosti poslovanja zahtijevaju različito ra-

čunovodstveno praćenje, zadani okvir financijskog izvještavanja često je neprimjeren raznolikosti aktivnosti gospodarskih subjekata. Ovaj problem uočili su IASB[1], FASB[2] i EFRAG[3]. Jedna od aktivnosti kojom se želi unaprijediti financijsko izvještavanje prema aktivnostima poduzeća je i zajednički projekt konceptualnog okvira financijskog izvještavanja IASB-a i FASB-a.

Rasprava o specifičnostima gospodarskih aktivnosti ima izvorište u ekonomskoj teoriji, točnije u teoriji transakcijskih troškova. Ekonomska teorija poduzeća objašnjava razloge zbog kojih poduzeće odlučuje proširiti ili ograničiti opseg svojih aktivnosti. Teoretičari smatraju da se opseg gospodarskih aktivnosti mijenja pod utjecajem troškova koji nastaju na tržištu, što uključuje troškove identificiranja dobavljača, utvrđivanja kvalitete njihovih proizvoda (bilo da je riječ o dobrima ili uslugama), prihvaćanje cijena te sastavljanje i provedbu ugovora. Navedeni troškovi nazivaju se transakcijski troškovi. U transakcijskoj teoriji trošak sastavljanja i objavljivanja financijskih izvještaja smatra se transakcijskim troškom, koji nastaje s namjerom smanjenja drugih transakcijskih troškova. Stoga bi sustav financijskog izvještavanja trebao biti postavljen na način da ne uzrokuje dodatne transakcijske troškove. Rješenje bi mogao biti sustav izvještavanja prema poslovnim modelima.

2. POSLOVNI MODELI

Ne postoji jedinstvena definicija poslovnog modela. Poslovnim modelom smatra se osnovna djelatnost poslovnog subjekta kojom se generiraju prihodi. Sličnom imovinom i obvezama može se disponirati na različite načine što rezultira različitim novčanim tijekovima. Kako bi financijski izvještaji mogli pružiti korisne informacije, trebaju što vjernije odražavati tijek poslovnih aktivnosti, transformacije pojavnih oblika imovine i obveza te omogućiti korisnicima financijskih izvještaja što precizniju procjenu budućih novčanih tijekova.

Marshall i Lennard (2014.) identificiraju dvije kategorije poslovnih modela, i to poduhvat s dodanom vrijednosti te poslovanje promjenom cijena. Ova je klasifikacija usvojena i za potrebe financijskog izvještavanja. Poduhvat s dodanom vrijednosti odnosi se na poduzeća koja nabavljaju sirovine potrebne za rad. Sirovine ulaze u proces proizvodnje te nastaje gotov proizvod koji se plasira na tržištu, čime se ostvaruju prihodi. Ovakav je model najprikladniji u djelatnostima proizvodnje, trgovine na malo, komercijalnih banaka i poduzeća koja pružaju usluge.

Drugi model je poslovanje s promjenom cijena. Ovaj model primjeren je poduzećima koja nabavljaju imovinu i klasificiraju je kao imovinu namijenjenu

[1] InternationalAccountingStandardsBoard
[2] Financial AccountingStandardsBoard
[3] European Financial ReportingAdvisory Group

prodaji. Očekuje se da će cijena imovine porasti pa će se njezinom prodajom ostvariti dobit. U poslovnom modelu dodane vrijednosti primjenjuje se mjerenje uloženih resursa metodom troška, dok se u poslovnom modelu promjene cijena koriste tekuće cijene. Metode mjerenja imovine i obveza trebale bi biti jednake u izvještaju o dobiti ili gubitku i izvještaju o financijskom položaju. Sukladno MSFI, samo se učinci ponovnog vrednovanja imovine i obveza priznaju u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, osim primjene koncepta fer vrijednosti. Promjene vrijednosti imovine i obveza koji se mjere prema trošku nabave trebaju se prikazati u izvještaju o dobiti ili gubitku (Mrša 2015.).

Problem financijskog izvještavanja prema poslovnim modelima objavio je EFRAG (2015)[4], koji razlikuje četiri skupine poslovnih modela prema aktivnostima kojima poduzeća ostvaruju novčane tijekove. To su:

a) **Poslovni modeli promjene cijena,** koji uključuju poslovanje kroz različite aktivnosti kojima se ostvaruje porast vrijednosti kapitala kroz porast vrijednosti imovine. Taj model uključuje aktivnosti trgovanja u kojima se imovina i obveze kupuju i prodaju na istome tržištu te se ostvaruje zarada kroz promjenu vrijednosti u kratkom roku.

Dileri, investitori i trgovci često ostvaruju svoj poslovni poduhvat tim modelom. Njime je obuhvaćen i porast vrijednosti kapitala ostvaren investicijskim aktivnostima. Investicijama se trguje na tržištu ili se drže do razdoblja u kojem se ostvaruje ukupan povrat. Trgovanje financijskim izvedenicama također ulazi u ovu skupinu poslovnih modela, osim ako se financijske izvedenice ne koriste kao zaštita od rizika poslovanja.

b) **Poslovni modeli transformacije** su oblici poslovanja u kojima gospodarski subjekti u poslovnom procesu koriste ekonomske resurse nabavljene od dobavljača ili zaposlenika. Proces rezultira gotovim proizvodima i uslugama koje se prodaju kupcima, čime se ostvaruje prihod poslovanja. Ovaj poslovni model uključuje poslovne aktivnosti trgovine na malo, proizvodnje, pružanja usluga te poslovanje poslovnih banaka. Financijski se rezultat utvrđuje kao razlika između prihoda ostvarenih prodajom i troškova proizvodnje realiziranih dobara i usluga. Mjerenje nabave ekonomskih resursa evidentira se prema vrijednosti troškova nabave, a prihodi ostvareni kroz poslovni model transformacije priznaju se u dobiti ili gubitku. Uz navedeno, EFRAG je stava da se prihodi ne bi trebali priznavati prije nego li su podmirene obveze.

c) **Poslovni model dugoročnih ulaganja,** koji obuhvaća aktivnosti u kojima je imovina kupljena kako bi se stvorio tijek prihoda iz razdoblja u razdoblje. Poslovni subjekt može posjedovati više investicijskih dobara koje može prodati s vremena na vrijeme. Imovina može ili ne mora biti održavana tijekom

[4] https://www.drsc.de/app/uploads/2017/03/40_03c_IFRS-FA_EFRAG_Bulletin.pdf

razdoblja u kojem generira prihode. U novčani tijek ulaze prihodi od redovitih aktivnosti poput prihoda od dividendi ili prihoda od iznajmljivanja imovine te prihodi od prodaje imovine. U ovom poslovnom modelu odluke o investiranju i prodaji investicija odraz su strategije poslovanja. Banke i poslovni subjekti koji ulažu i upravljaju nekretninama posluju prema modelu dugoročnih ulaganja. Dodana vrijednost ostvaruje se kroz izradu i provedbu strategije ulaganja, uključujući i održavanje imovine u dobrim radnim uvjetima. Promjena vrijednosti imovine vrednovane ovim modelom ne utječe na periodične izvještaje o financijskom rezultatu, promjena vrijednosti kapitala je prema poslovnom modelu sporedna, a središnja značajka poslovnog modela je tijek prihoda od imovine. Mjerenje na bazi troškova nabave (umanjeno za umanjenje vrijednosti) bilo bi relevantno sa stajališta utvrđivanja dobiti ili gubitka. Iz perspektive financijskog položaja subjekta, sadašnja vrijednost imovine pruža relevantne informacije za očekivani novčani tijek (prodaja imovine), pod uvjetom da je imovina u stanju u kojem bi se mogla prodati, a na tržištu postoje slične transakcije prema kojima se može pouzdano odrediti tekuća vrijednost imovine. Ako su ispunjeni prethodni uvjeti, promjene vrijednosti investirane imovine iskazuju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. U ostaloj sveobuhvatnoj dobiti bile bi iskazane i promjene kojima su izloženi poslovni subjekti zbog rizika promjene tržišnih cijena. Akumulirana ostala sveobuhvatna dobit predstavljat će dobitke od promjene vrijednosti kapitala akumulirane stjecanjem investicijske imovine. Ako se investicija u imovinu proda, razlika vrijednosti ostvarena prodajom prikazat će se u izvještaju o dobiti ili gubitku.

d) **Poslovni model upravljanja obvezama.** U ovom poslovnom modelu subjekti priznaju dugoročne obveze, a ostvareni novčani tijek transakcijama kojima su stvorene obveze investiraju u imovinu. Osiguravajuća društva tipičan su primjer ovog poslovnog modela. Kako bi se dugoročne obveze podmirile po dospijeću, društva mogu ulagati u imovinu, što je vrlo slično prethodnom poslovnom modelu. Međutim, ako su poslovne odluke zasnovane na aktivnom upravljanju aktivom i pasivom, smisleno izvještavanje o financijskom poslovanju zahtijeva da odluke o načinu vrednovanja pasive i aktive budu utvrđene na dosljednoj osnovi, kako bi se kroz izvještaj o dobiti ili gubitku utvrdili gospodarski pomaci ili neusklađenosti. Navedeno je u skladu sa ASBJ[5] (2014) koji navodi da „ako se obveza podmiruje iz imovine ili skupine imovine, osnova za mjerenje transakcije mora biti utvrđena na kraju razdoblja, a učinak promjene cijene iskazuje se kroz dobit ili gubitak". Ako se obveza podmiruje imovinom ili skupinom imovine koja je na dispoziciji poduzeća, prihod će se ostvariti promjenom cijene. I poduzeća kojima nije osnovna djelatnost upravljanje

[5] Accounting Standards Bord of Japan *https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F206%2FCL19%20-%20Comment%20Letter%20-%20Accounting%20Standards%20Board%20of%20Japan.pdf*

dugoročnim obvezama ostvaruju prihod po ovom modelu, primjerice, kada odobravaju mirovinske olakšice kao dio paketa naknada zaposlenicima ili kada poduzeća preuzimaju cijelu obavezu.

3. IZVJEŠTAJI PREMA POSLOVNIM MODELIMA

Suština rasprave o uključivanju poslovnih modela u financijsko izvještavanje jest kriterij rasporeda dobiti i ostale sveobuhvatne dobiti. Trenutna MSFI regulativa definira i propisuje sljedeće stavke sveobuhvatne dobiti:

- promjene vrijednosti imovine, koje proizlaze iz revalorizacije (MRS16);
- aktuarski dobici ili gubici (MRS 19);
- dobici i gubici preračunavanja financijskih izvještaja inozemnog poslovanja;
- učinci ostvareni instrumentima zaštite novčanih tijekova;
- dobici i gubici promjene vrijednosti financijske imovine namijenjene prodaji (MSFI 9)[6];
- promjene fer vrijednosti financijskih obveza koje se mogu pripisati promjeni kreditnog rizika (MSFI 9).

Navedene stavke usklađene su s poslovnim modelom transformacije, tj. poslovnim modelom prema kojem posluju proizvođači dobara i usluga, no, kada su navedene stavke osnovna djelatnost, tj. način na koji gospodarski subjekt ostvaruje novčane tijekove, ovakva regulativa je neprimjerena.

U nastavku se prikazuju primjeri izvještaja o dobiti i ostaloj sveobuhvatnoj dobiti te izvještaja o novčanim tijekovima prema poslovnom modelu kojim poduzeće ostvaruje novčane tijekove. Prikazani su izvještaji osiguravajućeg društva, investicijskog fonda i proizvođačkog poduzeća.

[6] U primjeni od 1. siječnja 2019., ranija primjena je dopuštena.

Slika 1. Izvještaji osiguravajućeg društva

IZVJEŠTAJ O DOBITI ILI GUBITKU I OSTALOJ SVEOBUHVATNOJ DOBITI (u tisućama kn)		
	2016.	2015.
Zarađene premije		
Zaračunana bruto premija i premija suosiguranja	1.685.032,00	1.639.024,00
Ipsravak vrijednosti i naplaćeni ispravak premije	-8.458,00	-18.852,00
Bruto premije predane u reosiguranje i suosiguranje	-29.436,00	-32.088,00
Neto zaračunane premije	1.647.138,00	1.588.084,00
Promjena bruto pričuva prijenosnih premija	-28.920,00	35.016,00
Promjena bruto pričuva prijenosnih premija, uido reosiguranja i suosiguranja	-1.638,00	-722
Neto zarađene premije	1.616.580,00	1.622.378,00
Prihodi od provizija i naknada	1.602,00	2.550,00
Prihodi od ulaganja	227.736,00	179.804,00
Ostali poslovni prihodi	31.528,00	16.772,00
Neto prihodi	1.877.446,00	1.821.504,00
Likvidirane štete	-633.142,00	-597.224,00
Likvidirane štete, udio reosiguranja	10.542,00	19.500,00
Promjene pričuva za štete	65.262,00	19.556,00
Promjena ostalih tehničkih pručuva	-492	-548
Izdaci za povrate premija	-8.174,00	-49
Promjena pričuva za štete	-3.046,00	-5.514,00
Izdaci za osigurane slučajeve	-569.050,00	-564.244,00
Troškovi pribave	-535.462,00	-544.642,00
Administrativni troškovi	-302.296,00	-314.556,00
Troškovi ulaganja	-113.736,00	-16.742,00
Ostali poslovni troškovi	-88.458,00	-100.218,00
Dobit prije poreza	268.444,00	281.102,00
Porez na dobit	-55.248,00	-63.148,00
Dobit poslije poreza	213.196,00	217.954,00
Ostala sveobuhvatna dobit		
Stavke koje se neće reklasificirati u izvještaj o dobiti ili gubitku		
Neto dobitak/gubitak iz revalorizacijskih pričuva po nekretninama i opremi	-28.750,00	11.398,00
Stavke koje se naknadno mogu reklasificirati u izvještaj o dobiti ili gubitku		
Neto gubitak iz revalorizacijskih pričuva po vrijednosnicama raspoloživim za prodaju	-7.524,00	-27.246,00
Ukupna ostala sveobuhvatna dobit	-36.274,00	-15.848,00
Ukupna sveobuhvatna dobit	176.922,00	202.106,00
Zarada po dionici u kunama	580,08	662,62

IZVJEŠTAJ O NOVČANIM TIJEKOVIMA		
NOVČANI TIJEK POSLOVNIH AKTIVNOSTI	2016.	2015.
Dobit prije poreza	268.444,00	281.102,00
Usklađenja:		
Amortizacija nekretnina i oprema	48.572,00	49.002,00
Amortizacija nematerijalne imovine	304	326
Prihodi od ulaganja	-227.738,00	-179.804,00
Trošak ulaganja	113.736,00	16.744,00
Neto knjigovodstvena vrijednost rashodovane imovine	5.342,00	1.390,00
Promjena tehničkih pričuva	-27.672,00	76.122,00
Promjena udjela reosiguranja u tehničkim pričuvama	4.684,00	1.812,00
Porez na dobit	-32.816,00	-65.834,00
Primitak od dividendi	21.022,00	13.202,00
Plaćene kamate	-5.140,00	-6.960,00
Primici od kamata	97.922,00	81.984,00
(Povećanje) ulaganja raspoloživih za prodaju	-224.698,00	-145.448,00
Smanjenje danih depozita, zajmova i potraživanja	88.474,00	28.792,00
Smanjenje potraživanja i ostale imovine	73.424,00	107.438,00
(Smanjenje) ostalih obveza	79.998,00	35.820,00
Ostalo	-	-
NOVČANI TIJEK INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI	-15.658,00	-243.366,00
Izdaci za nabavu nekretnina i oprema	-12.004,00	-9.918,00
Izdaci za nabavu nematerijalne imovine	-136	-504
Izdaci za nabavu investicijskih nekretnina	-3.518,00	-232.944,00
NOVČANI TIJEK OD FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI	-29.446,00	-782.528,00
Primici od primljenih zajmova	80.000,00	-
Otplata primljenih zajmova	-18.826,00	-
Novčani izdaci za isplatu dividendi	-90.620,00	-78.225,00
Neto (smanjenje) novčanih sredstava	78.758,00	-25.906,00
Novčana sredstva na početku godine	50.180,00	76.086,00
Novčana sredstva na kraju godine	128.938,00	50.180,00

Izvor: izrada autora prema javno objavljenim izvještajima osiguravajućih društava u RH

U izvještajima osiguravajućih društava promjene vrijednosnica namijenjenih prodaji klasificiraju se kao pozicija ostale sveobuhvatne dobiti. Kako osiguravajuća društva ulažu vlastite dugoročne obveze u financijsku imovinu koju mogu prodati ili držati do dospijeća, učinci promjene njihove vrijednosti jesu učinci poslovnog modela upravljanja obvezama. Stoga je iskazivanje promjene vrijednosti financijske imovine u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti neusklađeno s poslovnim modelom kojim osiguravajućih društava ostvaruju novčane tijekove.

Slika 2. Izvještaji investicijskog fonda

IZVJEŠTAJ O DOBITI ILI GUBITKU I OSTALOJ SVEOBUHVATNOJ DOBITI		
	2016.	2015.
Naknada za upravljanje	5.831.472,00	6.432.096,00
UCITS fondom	868.498,00	685.830,00
Alternativnim investicijskim fondom	4.962.974,00	5.746.266,00
Dobrovoljnim mirovinskim fondom	0	0
Prihodi od ulaznih naknada	0	0
UCITS fonda	0	0
Alternativnog investicijskog fonda	0	0
Dobrovoljnog mirovinskog fonda	0	0
Prihod od izlaznih naknada	88.398,00	112.008,00
UCITS fonda	88.398,00	112.008,00
Alternativnog investicijskog fonda	0	0
Dobrovoljnog mirovinskog fonda	0	0
Ostali prihodi	0	0
Prihodi od naknada od upravljanja	5.919.870,00	6.544.104,00
Troškovi za posredovanje u prodaji udjela	110.042,00	113.490,00
Ostali rashodi	537.362,00	351.000,00
Rashodi od upravljanja fondovima	647.404,00	464.490,00
Neto rezultat od naknada od upravljanja investicijskim fondovima	5.272.466,00	6.079.614,00
Neto prihod od upravljanja portfeljem	0	0
Prihod od investicijskog savjetovanja	0	0
Financijski prihodi i rashodi	-239.020,00	-44.282,00
Neto prihod od kamata	-241.916,00	-52.718,00
Neto tečajne razlike	132	-838
Neto nerealizirani dobici financijske imovine po fer vrijednosti	2.764,00	9.274,00
Neto realizirani dobici financijske imovine raspoložive za prodaju	0	0
Ostali prihodi i rashodi od financijskih instrumenata	0	0
Umanjenje vrijednosti financijske imovine	0	0
Opći i administrativni troškovi poslovanja	-5.069.442,00	-4.630.514,00
Amortizacija	-132.996,00	-131.572,00
Rezerviranja	0	-1.465.028,00
Ostali prihodi i rashodi poslovanja	483.458,00	1.280.182,00
Ukupni prihodi	7.842.526,00	7.901.588,00
Ukupni rashodi	-7.528.060,00	-6.813.188,00
Dobit ili gubitak prije oporezivanja	314.466,00	1.088.400,00
Porez na dobit	63.700,00	278.872,00
Dobit ili gubitak	250.766,00	809.528,00
Promjena revalorizacijskih rezervi	0	0
Aktuarski dobici/gubici	0	0
Nerealizirani dobici/gubici financijske imovine raspoložive za prodaju	-5.648,00	0
Dobici/gubici od instrumenata zaštite novčanog tijeka	0	0
Ostala sveobuhvatna dobit	-5.648,00	0
Ukupna sveobuhvatna dobit	245.118,00	809.528,00

IZVJEŠTAJ O NOVČANIM TIJEKOVIMA		
	2016	2015
Dobit prije oporezivanja	314.466,00	1.088.400,00
Amortizacija	132.996,00	65.786,00
Ispravak vrijednosti potraživanja	0	0
Rezerviranja	0	891.692,00
Prihodi od kamata	-17.424,00	-53.498,00
Rashodi od kamata	259.340,00	106.214,00
Povećanje/smanjenje potraživanja vezana uz upravljanje fondovima	127.608,00	3.696,00
Povećanje/smanjenje ostalih potraživanja	1.611.810,00	-2.378.476,00
Povećanje/smanjenje financijske imovine po fer vrijednosti	1.802.846,00	-1.301.454,00
Primici od kamata	1.098,00	40.468,00
Izdaci od kamata	-20.966,00	-1.294,00
Primici od dividendi	0	0
Povećanje/smanjenje ostale aktive	-101.954,00	-700.022,00
Povećanje/smanjenje obveza s osnova upravljanja fondovima	-3.000.388,00	4.113.792,00
Povećanje/smanjenje obveza prema dobavljačima	32.684,00	-178.030,00
Povećanje/smanjenje ostalih obveza	-388.120,00	-1.408,00
Povećanje/smanjenje ostale pasive	-1.599.672,00	-320.000,00
Plaćen porez na dobit	-228.674,00	-224.216,00
Neto novčani tijek iz poslovnih aktivnosti	-1.074.350,00	1.217.436,00
Primici od prodaje financijske imovine raspoložive za prodaju	0	0
Izdaci za kupnju financijske imovine raspoložive za prodaju	-153.336,00	0
Primici od ulaganja u zajmove i potraživanja	0	1.233.000,00
Izdaci za plasmane u zajmove i potraživanja	0	-1.286.600,00
Primici od ulaganja u financijsku imovinu koja se drži do dospijeća	0	0
Izdaci za ulaganje u financijsku imovinu koja se drži do dospijeća	0	0
Izdaci za kupnju NPO	-176.468,00	-29.124,00
Primici od prodaje NPO	145.872,00	0
Ostali primici iz investicijskih aktivnosti	0	0
Ostali izdaci iz investicijskih aktivnosti	0	0
Neto novčani tijek od investicijskih aktivnosti	-183.932,00	-82.724,00
Uplate vlasnika društva za upravljanje	0	0
Izdaci za kupnju vlastitih dionica	0	0
Isplata dividende	0	-1.200.000,00
Primici od kredita	1.520.000,00	0
Izdaci za otplatu primljenih kredita	100.000,00	-1.609.328,00
Primici po izdanim financijskim instrumentima	0	0
Izdaci po izdanim financijskim instrumentima	0	0
Ostali primici iz financijskih aktivnosti	0	0
Ostali izdaci iz financijskih aktivnosti	0	0
Neto novčani tijek od financijskih aktivnosti	1.420.000,00	-2.809.128,00
Neto povećanje/smanjenje novčanih sredstava	161.718,00	-1.674.616,00
Novčana sredstva na početku razdoblja	53.954,00	1.728.570,00
Novčana sredstva na kraju razdoblja	215.672,00	53.954,00

Izvor: izrada autora prema javno objavljenim izvještajima investicijskih fondova u RH

Na slici 2. prikazani su izvještaji investicijskog fonda. Sukladno MSFI 9, Financijski instrumenti, imovina i obveze priznaju se po fer vrijednosti, dok se zajmovi i potraživanja te financijske obveze, koje se ne vrednuju po fer vrijednosti kroz dobit ili gubitak, vrednuju po trošku nabave. Pri prestanku priznavanja ili umanjenja vrijednosti financijskog instrumenta, dobici ili gubici od financijskih instrumenata, koji se vrednuju po trošku nabave, priznaju se kroz dobit ili gubitak. Dobitke ili gubitke proizašle iz promjene fer vrijednosti financijske imovine raspoložive za prodaju investicijski fond priznaje u ostalu sveobuhvatnu dobit. Gubici od umanjenja vrijednosti, dobici/gubici od tečajnih razlika, prihod od kamata te amortizacija premije ili diskonta priznaju se u

dobiti ili gubitku. Za nemonetarnu financijsku imovinu raspoloživu za prodaju, sve promjene fer vrijednosti priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Dobici i gubici od financijskih instrumenata koji su vrednovani po trošku nabave priznaju se u dobiti ili gubitku. Potraživanja fond vrednuje po fer vrijednosti, naknadno mogu biti vrednovana i po trošku nabave korištenjem efektivne kamatne stope, a otpisuju se umanjenjem vrijednosti do njihove procijenjene nadoknadive vrijednosti. Potraživanja se uglavnom odnose na potraživanja za naknade za upravljanje investicijskim fondovima. Dužničke vrijednosnice se klasificiraju kao financijska imovina po fer vrijednosti kroz dobit ili gubitak ili kao imovina raspoloživa za prodaju. Depoziti kod banaka se poput potraživanja vrednuju po trošku nabave. Ulaganja u otvorene investicijske fondove vrednuju se kao financijska imovina po fer vrijednosti kroz dobit ili gubitak, dok se ulaganje u zatvorene investicijske fondove vrednuje kao financijska imovina namijenjena prodaji po fer vrijednosti. U financijske prihode koji se priznaju kroz dobit ili gubitak također spadaju realizirani neto dobici kod prestanka priznavanja financijske imovine raspoložive za prodaju i pozitivne tečajne razlike. Na isti način, kroz dobit ili gubitak priznaju se financijski rashodi, koji uključuju rashode od kamata, negativne tečajne razlike te neto realizirane gubitke kod prestanka priznavanja financijske imovine raspoložive za prodaju.

Iz priloženog izvještaja o dobiti ili gubitku i ostaloj sveobuhvatnoj dobiti razvidno je da navedeni izvještaj nije u skladu s djelatnosti poduzeća. Naime, izvještaj je sastavljen kao da se radi o uslužnoj djelatnosti. EFRAG preporučuje da se u izvještaju o dobiti ili gubitku priznaju prihodi i rashodi osnovne djelatnosti kojom se ostvaruju novčani tijekovi. Investicijski fondovi trebali bi iskazivati prihod prodanih udjela, a rashode stjecanjem udjela, dok bi se razlika fer vrijednosti nerealiziranih instrumenata trebala prikazati u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti.

U nastavku, na slici 3., prikazani su financijski izvještaji proizvođačkog poduzeća. Proizvođačka poduzeća prema ERFAG-u posluju kroz poslovni model transformacije i koriste ekonomske resurse nabavljene od dobavljača. Ekonomski resursi prolaze kroz poslovni proces te nastaju gotovi proizvodi koji se plasiraju kupcima na tržištu. Financijski rezultat utvrđuje se kao razlika prihoda ostvarenih prodajom i troškova proizvodnje dobara i usluga.

Prihode ostvarene poslovnim modelima transformacije ne bi trebalo prikazivati u izvještaju o dobiti ili gubitku ukoliko nisu podmirene obveze za transformirane resurse, što je odraz konzervativne tendencije regulatora nakon posljednje svjetske financijske krize.

Slika 3. Izvještaji proizvođačkog poduzeća

IZVJEŠTAJ O DOBITI ILI GUBITKU I OSTALOJ SVEOBUHVATNOJ DOBITI		
	2016.	2015.
POSLOVNI PRIHODI		
Prihodi od prodaje	2.017.474,00	2.005.386,00
Ostali poslovni prihodi	20.352,00	41.936,00
Ukupni poslovni prihodi	2.037.826,00	2.047.322,00
POSLOVNI RASHODI		
Promjena vrijednosti zaliha proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda	7.166,00	8.030,00
Troškovi sirovina i materijala	-906.200,00	-971.212,00
Troškovi prodane robe	-84.820,00	-57.340,00
Ostali vanjski troškovi	-256.468,00	-270.226,00
Troškovi osoblja	-518.750,00	-509.634,00
Amortizacija	-95.650,00	-92.506,00
Vrijednosno usklađenje	-1.550,00	-1.998,00
Ostali troškovi poslovanja	-98.552,00	-97.692,00
Ukupni poslovni rashodi	-1.954.824,00	-1.992.578,00
FINANCIJSKI PRIHODI	11.892,00	10.662,00
FINANCIJSKI RASHODI	-29.480,00	-26.878,00
UKUPNI PRIHODI	2.049.718,00	2.057.984,00
UKUPNI RASHODI	-1.984.304,00	-2.019.456,00
Dobit prije oporezivanja	65.414,00	38.528,00
Porez na dobit	-14.126,00	-8.844,00
Dobit tekuće godine	51.288,00	29.644,00
DOBIT RAZDOBLJA		
Pripisana imateljima kapitala matice	49.130,00	27.904,00
Pripisana manjinskom interesu	2.158,00	1.740,00
OSTALA SVEOBUHVATNA DOBIT		
Tečajne razlike iz preračuna inozemnog poslovanja	-6.130,00	-3.822,00
Dobit/gubitak s osnove ponovnog vrednovanja financijske imovine raspoložive za prodaju	-522	30
Ukupne stavke koje će se prenijeti u izvještaj o dobiti ili gubitku	-6.652,00	3.792,00
POREZ NA OSTALU SVEOBUHVATNU DOBIT	-100	0
NETO OSTALA SVEOBUHVATNA DOBIT/GUBITAK RAZDOBLJA	-6.672,00	-3.792,00
UKUPNO SVEOBUHVATNA DOBIT	44.616,00	25.852,00
Zarada po dionici	36,62	20,38
SVEOBUHVATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA		
Pripisana imateljima kapitala matice	42.458,00	24.112,00
Pripisana manjinskom interesu	2.158,00	1.740,00

IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TIJEKOVIMA		
	2016.	2015.
POSLOVNE AKTIVNOSTI		
Dobit prije poreza	65.414,00	38.528,00
Amortizacija	95.650,00	92.506,00
Vrijednosna usklađenja	1.550,00	1.998,00
Prihodi od kamata	-4.158,00	-3.346,00
Rashodi od kamata	29.476,00	26.832,00
Dobici od otuđenja dugotrajne imovine	-846	-21.248,00
Prihodi od dividendi	2	-4
Povećanje zaliha	-4.092,00	-34.488,00
Smanjenje/povećanje potraživanja od kupaca	13.158,00	-9.212,00
Smanjenje/povećanje potraživanja od zaposlenika	-2.160,00	402
Smanjenje/povećanje potraživanja od države	5.418,00	-22.414,00
Smanjenje ostalih potraživanja	6.610,00	9.850,00
Smanjenje plaćenih troškova budućih razdoblja i obračunatih prihoda	12.730,00	5.236,00
Smanjenje obveza prema dobavljačima	-61.884,00	-1.276,00
Smanjenje obveze prema zaposlenicima	-522	-676
Povećanje/smanjenje obveza za poreze	3.592,00	-5.256,00
Povećanje/smanjenje ostalih kratkoročnih obveza	1.324,00	-3.484,00
Povećanje/smanjenje odgođenog plaćanja troškova	8.762,00	-396
Plaćene kamate	-29.476,00	-26.832,00
Naplaćene kamate	4.158,00	3.346,00
Primici od dividendi i udjela u dobiti	2	4
Plaćeni porez na dobit	-13.554,00	8.288,00
Novčani tok od poslovnih aktivnosti	131.150,00	41.782,00
INVESTICIJSKE AKTIVNOSTI		
Primici		
Povrat danih zajmova	17.362,00	32.146,00
Primici od prodaje dugotrajne imovine	846	30.796,00
Izdaci		
Izdaci za nabavu dugotrajne materijalne imovine	-78.034,00	-156.184,00
Novčani tok od investicijskih aktivnosti	-59.826,00	-93.242,00
FINANCIJSKE AKTIVNOSTI		
Primici		
Prodaja trezorskih dionica	418	590
Primljeni zajmovi i krediti	405.888,00	297.180,00
Izdaci		
Stjecanje trezorskih dionica	-97.284,00	-10.392,00
Izdaci za isplatu dividendi	-44	-26.502,00
Otplata kredita	-344.412,00	-225.504,00
Novčani tok iz financijskih aktivnosti	-35.434,00	35.372,00
Neto novčani tijek	35.892,00	-16.088,00
NOVAC NA POČETKU GODINE	73.346,00	89.434,00
NOVAC NA KRAJU GODINE	109.238,00	73.346,00
POVEĆANJE/SMANJENJE NOVCA	35.892,00	-16.088,00

Izvor: izrada autora prema javno objavljenim izvještajima proizvođačkih poduzeća u RH

Izvještaji proizvođačkih poduzeća su transparentni jer prikazuju ekonomske okolnosti koje su se dogodile u poduzeću. Razlog tome je MRS 1, koji je postavljen na način da struktura izvještaja koje regulira u potpunosti odgovara poduzećima koja posluju po poslovnom modelu transformacije, tj. proizvođačkim poduzećima.

4. ZAKLJUČAK

Promjene u financijskom izvještavanju uvijek započinju novim spoznajama u ekonomskoj teoriji. Tako je i potreba promjene načina izvještavanja prema poslovnom modelu kojim gospodarski subjekt ostvaruje novčane tijekove proizašla iz teorije transakcijskih troškova, koja neprimjerenost procedura smatra nepotrebnim transakcijskim troškom. Vodeći svjetski regulatori, na inicijativu EFRAG-a, pokrenuli su raspravu o prilagodbi financijskih izvještaja

poslovnim modelima prema kojim gospodarski subjekti ostvaruju novčane tijekove. Identificirana su četiri poslovna modela: model promjene cijena, model transformacije, model dugoročnih ulaganja i model upravljanja obvezama. Pregledom izvještaja investicijskog fonda, osiguravajućeg društva i proizvođačkog poduzeća razvidna je neusklađenost izvještaja i poslovnog modela kojim neproizvodna poduzeća ostvaruju novčane tijekove. Ova neusklađenost ne dolazi toliko do izražaja u hrvatskim gospodarskim uvjetima, no, kod velikih, multinacionalnih gospodarskih subjekata, neusklađenost može biti značajna. Stoga treba očekivati promjene u ovom području financijskog izvještavanja i usklađivanje financijskih izvještaja s poslovnim modelima prema kojima gospodarski subjekti ostvaruju novčane tijekove.

5. LITERATURA:

1. IFRS Foundation, 2016, International Financial Reporting Standards, Blue Book
2. IFRS Foundation, 2016, International Financial Reporting Standards, Red Book
3. Marshall R. & Lennard, A., 2014.„„The Reporting of Income and Expense and The Choice of Measurement Bases", Accounting Standards Advisory Forum
4. Mrša J., 2015., *Računovodstvene informacije – osnovica konkurentnosti gospodarstva EU-a, knjiga: Razvoj gospodarske konkurentnosti Republike Hrvatske kao članice EU*, Kandžija, V. ur., Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2015; str. 159-166
5. *https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F206%2FCL19%20-%20Comment%20Letter%20-%20Accounting%20Standards%20Board%20of%20Japan.pdf*
6. *https://www.drsc.de/app/uploads/2017/03/40_03c_IFRS-FA_EFRAG_Bulletin.pdf*
7. *https://sudreg.pravosudje.hr/registar*

BUSINESS MODELS AND FINANCIAL REPORTING

ABSTRACT

Financial reporting is regulated by international and national accounting standards which are under the influence of various stakeholders. The International Financial Reporting Standards Board (IASB) and the European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), who are directly involved in the design of Croatian Accounting Standards (HSFIs), 2015 launched a debate on interrelationship between business models and financial reporting.

This paper presents the role of business models from an economic point of view in a broader sense and from an accounting perspective in the strictest sense. It is necessary to link a business model that generates resource inflows and outflows into the enterprise and from the enterprise, with business results. Therefore, it is also necessary to shape the form and content of financial reporting according to the business model of each reporting entity. Proposed reporting models would primarily result better usefulness and the intelligibility of the information presented in income statement and other comprehensive income statement.

Key words: *Business models, financial reporting, income, other comprehensive income*

Professional Paper
UDK: 658.155
Paper received: 11/07/2017
Paper Accepted: 29/08/2017

TEACHING BUSINESS ENGLISH AT RRIF COLLEGE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN ZAGREB, REPUBLIC OF CROATIA

Dubravka Paris, MA,
RRiF College of Financial Management, Zagreb, Croatia
dubavka@rrif.hr

ABSTRACT

The knowledge of the English language has become an inseparate part of one's education today. The English language is a universal language of understanding among most people in the world. The article explains the differences between the terms General English and Business English and stresses the importance of learning Business English in today's globalized business world, where it is used by most people when they *do business*. The article presents the 10-year-experience of teaching Business English at the RRiF College of Financial Management, comprising the syllabus, the students' questionnaire, the topics, the levels of students' knowledge of English at the beginning and at the end of their study and the corresponding teaching methods. It also stresses the motivation as one of the leading factors of learning Business English, including the students' interests in the course and the problems encountered in teaching Business English.

Key words: *RRiF College of Financial Management, Business English, teaching methods, syllabus, students, motivation.*

1. INTRODUCTION

The knowledge of a foreign language in today's globalized world is certainly very important. English has become *lingua franca* and has to a certain extent suppressed the use of other languages. Most of the business activities are performed in English and this is one of the main reasons why the knowledge of Business English has become essential. All the higher institutions offe-

ring study programmes in economics have therefore introduced Business English as the obligatory course. Accordingly, the syllabus should be adapted to all the students' needs, comprising not only teaching of new vocabulary, new expressions and some typical business idioms, but also a lot of cultural differences which students should become aware of. The Business English teacher is therefore faced with a lot of challenges. One of the most important tasks of the teacher is to use the appropriate teaching materials. The world of business is constantly changing, and the teacher should always be acquainted with these changes and update teaching materials. However, the primary objectives of the course should always be taken into consideration.

1.1. DIFFERENCE BETWEEN GENERAL ENGLISH AND BUSINESS ENGLISH

A large number of students do not actually know the difference between the terms General English and Business English. They are rarely aware of the fact that their ability to communicate in English in some everyday situation does not mean that they will be equally successful in the communication in the business world. Business English does not only comprise the differences in vocabulary and phraseology, it comprises a wide range of issues, such as business etiquette, business correspondence, reading and understanding of professional and scholar articles, listening and comprehension of communication in English by native speakers and foreign speakers with a wide variety of accents, as well as development of critical thinking in the English language.

Teaching Business English does not mean teaching a new foreign language but teaching English in the professional and business context. The skills to be mastered are in most cases the skills which are important in one's mother tongue, as well. The emphasis is actually on good communication skills, which should in most cases be acquired in a very short time.

2. EXPERIENCE OF BUSINESS ENGLISH TEACHING AT RRIF COLLEGE OF FINANCIAL MANAGEMENT

Due to the fact that there is a rising number of companies which operate on the global level, the need to know Business English is also growing. Accordingly, the courses in Business English have become obligatory at every higher education institution which offers study programmes in economics. Besides, a large number of working people enrol into courses of Business English at various foreign language schools or their companies organize such courses within the organization.

The RRiF College of Financial Management offers study programmes for full time and part time (working) students. Although, both have the same need to master Business English, their environment is different. Full time students are usually younger people who have just finished their secondary education and have been learning English for more than ten years. Most of them do not have significant problems in everyday communication, since they have continuously been in contact with the English language. However, they do have problems with understanding the concept of business, since they do not have any working experience. Therefore, one of the important goals in teaching full time students is to try to make them understand *how to do business* through Business English.

Part time (working) students are usually in their thirties, which means that most of them completed their secondary education ten years ago. In the period of ten years just a few of them used the English language (possibly, only in everyday communication), and even less at work. Accordingly, they have to *recover* their knowledge of English at first, find the *courage* to speak without being afraid of making mistakes and to acquire the basic grammar rules again. There is a certain number of them who use English at their work and are fluent in English. Since most part time students have knowledge and skills in the business area, learning Business English should reflect their understanding of business practice and business reality. Therefore, one of the important goals in teaching part time students is to try *to make* them *do business* using Business English.

2.1. BUSINESS ENGLISH SYLLABUS

The RRiF College of Financial Management offers courses in Business English in all the three years of the undergraduate study programme in accounting and finance. The topics of the Business English courses should be adjusted to the business events which the students can encounter in their working environment. In the first two years the courses on Business English comprise various business topics, such as companies (legal types, alliances), management, business strategy, salaries, development of companies, marketing and advertising, outsourcing, accounting and finance, recruitment, communication, project management, information technology, markets, law, branding, competitiveness, banking, consulting. In the third academic year the course is focused strictly on accounting topics: basic accounting terms, jobs in accounting, CPA, financial statements (profit and loss account, cash flow statement, balance sheet, ratio analysis), types of taxes, depreciation, auditing, management accounting and investment. Since most students will or already work as accountants they should be able to use the specific accounting vocabulary at their work.

In the academic year of 2016/17 a questionnaire was conducted among the second and third-year students of the undergraduate programme of accounting and finances regarding Business English Teaching/Learning with the aim of obtaining their opinion on the course and thus improve the lectures.

The question: What is your opinion about the students' book (Trappe/ Tullis: Intelligent Business – Intermediate, Pearson Longman and Trappe/Tullis: Intelligent Business –Upper Intermediate, Pearson Longman) **you use in the courses Business English?**

The most common responses:

- *'I like the book because it has the topics in the fields of economics and my profession.'*
- *'… interesting, good, the texts are not too difficult to comprehend, appropriate for my future profession. "*
- *'I like the book because it offers many discussion points, dialogues and interaction.'*
- *'The book should have more grammar exercises.'*
- *'The book should have more vocabulary exercises.'*
- *'The texts are intelligent, interesting, educative, but too difficult for some students.'*
- *'Although the texts are several years old, they are still up-to-date.'*
- *'You can learn many technical words and expressions from the texts.'*
- *'It is rather difficult to learn from such professional articles.'*

The sample responses have shown that most of the students are satisfied with the coursebook. The texts are the articles from the magazine *The Economist* and therefore may be challenging for some of them. Most students' responses are focused on the texts, although the coursebook offers a wide variety of topics for mastering reading, speaking, listening and writing skills.

The students were also asked to state their perception of a good coursebook for Business English.

The question: How do you imagine a good coursebook for Business English?

The most common responses:

- *'It should have more grammar exercises than the one we use.'*
- *'It should have more examples of dialogues and corresponding exercises.'*
- *'It should present more business meetings.'*
- *'It should have more topics from accountancy profession.'*
- *'It should have more interesting vocabulary exercises.'*

- *'No, idea. The coursebook we use is very good.'*
- *'More vocabulary exercises, less grammar exercises.'*
- *'Everyday situations which would provide more motivation to speak. I don't use English at work and can practice it only during the lectures.'*
- *'It should contain instructions on business correspondence.'*
- *'The texts should be more interesting than those we deal with'*
- *'Grammar should be explained in a better way.'*

The obtained responses certainly represent a great challenge to the teacher when selecting the appropriate coursebook. There is a wide selection of coursebooks for Business English on the market. The best insight into the teaching outcomes is obtained after using the same book for at least two to three years. The students are also different every academic year, their interests and expectations change constantly. Again, the teacher is the one who should adapt to the students' requirements and needs regardless of the coursebook which is used in the particular year.

2.2. COMMON EUROPEAN FRAMEWORK OF REFERENCE FOR LANGUAGES

According to the Common European Framework of Reference for Languages the learners of a foreign language are divided into three divisions, each of them comprising two levels. The Table below presents a simplified version of the levels indicating what a learner is supposed to be able to do in reading, listening, speaking and writing.

Table 1. Common European Framework of Reference for Languages

Level group	Level group name	Level	Level name	Description
A	Basic user	A1	Break-through or beginner	• Can understand and use familiar everyday expressions and very basic phrases aimed at the satisfaction of needs of a concrete type. • Can introduce themselves and others and can ask and answer questions about personal details such as where he/she lives, people they know and things they have. • Can interact in a simple way provided the other person talks slowly and clearly and is prepared to help.
		A2	**Waystage or elementary**	• Can understand sentences and frequently used expressions related to areas of most immediate relevance (e.g. very basic personal and family information, shopping, local geography, employment). • Can communicate in simple and routine tasks requiring a simple and direct exchange of information on familiar and routine matters. • Can describe in simple terms aspects of their background, immediate environment and matters in areas of immediate need.
B	Independent user	B1	**Threshold or intermediate**	• Can understand the main points of clear standard input on familiar matters regularly encountered in work, school, leisure, etc. • Can deal with most situations likely to arise while travelling in an area where the language is spoken. • Can produce simple connected text on topics that are familiar or of personal interest. • Can describe experiences and events, dreams, hopes and ambitions and briefly give reasons and explanations for opinions and plans.
		B2	**Vantage or upper intermediate**	• Can understand the main ideas of complex text on both concrete and abstract topics, including technical discussions in their field of specialization. • Can interact with a degree of fluency and spontaneity that makes regular interaction with native speakers quite possible without strain for either party. • Can produce clear, detailed text on a wide range of subjects and explain a viewpoint on a topical issue giving the advantages and disadvantages of various options.

Level group	Level group name	Level	Level name	Description
C	**Proficient user**	**C1**	**Effective operational proficiency or advanced**	• Can understand a wide range of demanding, longer clauses, and recognize implicit meaning. • Can express ideas fluently and spontaneously without much obvious searching for expressions. • Can use language flexibly and effectively for social, academic and professional purposes. • Can produce clear, well-structured, detailed text on complex subjects, showing controlled use of organizational patterns, connectors and cohesive devices.
		C2	**Mastery or proficiency**	• Can understand with ease virtually everything heard or read. • Can summarize information from different spoken and written sources, reconstructing arguments and accounts in a coherent presentation. • Can express themselves spontaneously, very fluently and precisely, differentiating finer shades of meaning even in the most complex situations.

Source: Common European Framework of Reference for Languages (https://www.coe.int/en/web/common-european-framework-reference-languages)

Most of the students enrolled at the RRiF College of Financial Management are between the level B1 and B2, which often leads to a number of problems during the lectures. While some of them have problems with reading and understanding the text, the other ones are fluent in speaking and would like to use their knowledge in discussions and presentations, rather than analysing and explaining the new vocabulary. Unfortunately, this is usually the case when the groups are formed according to the academic year they have enrolled, not according to the level of their knowledge of English. The classes are often relatively large, with learners with widely disparate language levels and skills. Some students feel that learning English is not as high priority as other courses. They usually do not know how exactly they will be using their English in future and therefore is it difficult to focus on specific target needs.

3. CHALLENGES OF TEACHING BUSINESS ENGLISH

When an English teacher is faced with the fact that he/she has to teach Business English, a number of questions usually arise: "What should I teach them?" , "What should be the content of the syllabus?" , "What do they already know?" and various other questions, which can only be properly answered by the forthcoming years of experience in teaching Business English. In most other fields the teacher usually knows more about the subject than the learner, but in the case of business, this is mostly not the case. The teacher knows more

about the language and communication, but the learner often knows more about the job and the content. Accordingly, the teacher should adapt to a particular teaching context and be willing to learn a lot and thus help the learners to develop their English skills in a business context.

At the beginning of the course it is important to try to find out what the students want to achieve. The usual responses are to be skilful in telephone conversation, to speak fluently at presentations, to write more coherent emails, to behave *businesslike* and many other issues. After a few years of teaching Business English it turned out that, besides these general topics in Business English, the students at the RRiF College of Financial Management should learn the specific terms and expressions in the field of Accounting and Finance. Accordingly, the course Business English V taught in the third academic year is focused on these topics. Since many students work as accountants, they find this course very useful because they can immediately apply the knowledge of the new vocabulary at their work. The problem is terminology. In many cases there are terms which are not used in accounting in Croatia, which then requires additional explanations and discussions. The reasons to this are various – different regulations, different legislation and different ways of translating the same term into English and Croatian. The students then become aware that it is not always possible to directly translate a specific word either into English or Croatian.

3.1. MOTIVATION

One of the most important factors in learning a foreign language is motivation. Basically, there are two types of motivation: intrinsic and extrinsic.

Intrinsic motivation supports us to act in order to satisfy our physical and psychological needs, such as the need for socialising, the need for self-determination, the need to achieve a certain goal. In such a case, an individual learns in order to obtain new knowledge, to enjoy and does not expect any material rewards. Such a type of motivation enables faster acquisition of knowledge, which is easier to remember.

Extrinsic motivation encourages us to act under the influence of external factors, such as events, working conditions, working environment, culture, rewarding. The latter plays an important role in this type of motivation. However, an individual in such a case often learns superficially, achieves unsatisfactory goals, which results in the decrease of extrinsic motivation.

It is important to know which of the above types of motivation is prevailing among the students, in order to adapt the syllabus and the teaching methods to them and eventually turn the extrinsic motivation into the intrinsic motivation.

Below are some students' responses given in the questionnaire regarding motivation.

Question: What motivates you to learn Business English?

Common responses:

- *'One of the requirements when looking for a job is the knowledge of English.'*
- *'I can manage better in the world of business if I speak English.'*
- *'I can get a job in a foreign company, if I speak English.'*
- *'You can't do anything, if you don't speak English…'*
- *'If don't speak English, we cannot achieve our goals, especially those outside the Republic of Croatia.'*
- *'The knowledge of English is important in the private and business life.'*
- *'The knowledge of English has become a part of common knowledge.'*
- *'I learn English because I like it.'*
- *'I'm going to need English in the future.'*
- *'I learn Business English because it is an obligatory course at the College.'*
- *'English represents a guarantee for the safe understanding, due to the fact that we have become a part of the multi-lingual environment.'*
- *'The way of teaching is the main motivation for learning English.'*
- *'The lectures in Business English are very interesting.'*

The above stated responses point to the fact that most students have an extrinsic motivation for learning English. Obviously, their motivation for learning Business English is primarily conditioned by external factors (better job, higher salary, living in a foreign country, etc.).

4. CONCLUSION

In the past twenty years the knowledge of English has become a necessary part of education. Millions of people in the world use English in their business activities, whether they buy, sell, exchange information or exploit resources. It can thus be stated that the knowledge of Business English helps develop economy of a certain country. Accordingly, many people are interested in learning Business English because they are aware of the fact that the knowledge of General English is not sufficient if they wish to use it in the business environment. They have to know how to behave and speak *businesslike*, which comprises the specific vocabulary, the specific phraseology, business etiquette and even tactics. A Business English teacher is therefore faced with a lot of challenges, such as the content of the lectures, the specific registers used in the specific profession and at least the basic concepts of the specific profession. "*English*

*teaching can be very interesting and rewarding. Although it requires a variety of skills and techniques, it mostly boils down to good preparation and a professional approach***."** (Gabrielle Jones: Five Tips for Teaching Business English - *https://www.britishcouncil.org/voices-magazine/five-tips-teaching-business-english)*

5. REFERENCES

1. Frendo, E. (2012). *How to Teach Business English*. Harlow: Pearson.
2. Furlan i sur. (2005). *Psihologijski rječnik*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
3. Ryan, R.M.; Deci, E.I. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology,* 25(1): 54-67.
4. Jones, G., *Five tips for teaching Business English, https://www.britishcouncil.org/voices-magazine/five-tips-teaching-business-english*
5. Brieger, N. (1997). *Teaching Business English Handbook*, York, York Associates Publications.
6. Graves, K (ed.) (1996). *Teachers as Course Developers,* Cambridge University Press.
7. Common European Framework of Reference for Languages, https://www.coe.int/en/web/common-european-framework-reference-languages

POUČAVANJE POSLOVNOG ENGLESKOG JEZIKA NA RRIF VISOKOJ ŠKOLI ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT U ZAGREBU, REPUBLIKA HRVATSKA

SAŽETAK RADA:

Znanje engleskog jezika postalo ne sastavni dio obrazovanja. Engleski jezik predstavlja univerzalan jezik sporazumijevanja u svijetu. U članku se navode razlike između pojmova općeg engleskog jezika i poslovnog engleskog jezika, te se naglašava važnost učenja poslovnog engleskog jezika u današnjem globaliziranom svijetu, gdje ga koristi većina ljudi u obavljanju svog posla. Članak predstavlja desetogodišnje iskustvo poučavanja poslovnog engleskog jezika na RRiF Visokoj školi za financijski menadžment u Zagrebu, uključujući izvedbeni plan i program, odgovore studenata iz ankete vezanoj za nastavu Poslovnog engleskog jezika, teme koje se obrađuju na predavanjima, razinu znanja studenata, kao i odgovarajuće metode poučavanja. Članak naglašava motivaciju kao jednog od glavnih čimbenika učenja Poslovnog engleskog jezika. U članku se također navode interesi studenata za kolegij i problemi prilikom poučavanja Poslovnog engleskog jezika.

Ključne riječi: *RRiF Visoka škola za financijski menadžment, poslovni engleski jezik, metode poučavanja, izvedbeni plan I program, studenti, motivacija.*

Professional Paper
UDK: 336.2
Paper received: 26/07/2017
Paper Accepted: 28/08/2017

THE ROLE OF VAT ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN CROATIA

Ivan Petarčić, Professional Specialist for Corporate Finances
RRiF Plus d.o.o., Zagreb, Hrvatska
ivan@rrif.hr

ABSTRACT

The new Accounting Act from 2016 has transposed the Directive 2014/95/EU (The Non-Financial Reporting Directive) into Croatian national legislation. It has obligated large public-interest companies with more than 500 employees to disclose non-financial information. Companies are required to include non-financial statements in their annual reports from 2018 onwards. In this way, the question of corporate social responsibility came to the forefront in Croatia.

This paper will show how the state encourages taxable persons to act socially responsible through certain provisions of the Value Added Tax Act. The provisions to be dealt with relate to food donation and processing of used materials and waste.

Key words: *value added tax, corporate social responsibility, food donation, used materials, waste*

1. INTRODUCTION

The obligation to compile and present non-financial reports has raised awareness of corporate social responsibility in Croatia. There is no universal agreement on the definition of corporate social responsibility (hereinafter: CSR), rather, it can be defined in a variety of ways. In principle, it can be said that CSR refers to how organizations manage their business processes in order to achieve a positive impact on society. In the strict sense, CSR refers to the assumption of the organization's responsibility for the performance of its activities on society and the environment, whereby these activities must be in accordance with the interests of society and legal regulations, provided that they are based on ethical conduct.

There is a general misconception that doing business in a socially responsible way is expensive, inefficient and wasteful of human resources and that this business approach cannot maximize profit. However, the state can certainly help companies/enterprises that want to be socially responsible through a number of different instruments and incentives. As it will be shown below, in the case of the Value Added Tax Act (Official Gazette, No. 73/13 – 115/16) the state encourages enterprises to do business in a socially responsible manner when it comes to donating food and delivering waste to authorized waste dealers.

2. DONATING FOOD

Food donation is any food or animal feed donated free of charge to end recipients. The donation of food and feed in the Republic of Croatia is regulated by the Agriculture Act (Official Gazette, No. 30/15) and the Regulations on the Conditions, Criteria and Ways of Donating Food and Feed (Official Gazette, No. 119/15, hereinafter: Regulations on donation). Article 73 of the Agriculture Act provides for the donation of food and feed in order to prevent the destruction of large quantities of food, protect the environmental and provide assistance to end recipients. Only food and feed which is suitable for human and/or animal consumption and has met all safety and health requirements in accordance with both EU and national regulations can be donated.

2.1. BASIC FOOD SAFETY REGULATIONS

Food safety is based on the following regulations:

- Food Act (Official Gazette, No. 81/13, 30/15)
- Act on Food Hygiene and Microbiological Criteria for Food (Official Gazette, No. 81/13)
- Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures regarding food safety
- Regulation (EC) No 852/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the hygiene of foodstuffs
- Regulation (EC) No 853/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 laying down specific hygiene rules for food of animal origin Regulation (EC) No 854/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 laying down specific rules for the organization of official controls on products of animal origin intended for human consumption

- Directive 2004/41/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 repealing certain Directives regarding food hygiene and health conditions for the production and placing on the market of certain products of animal origin intended for human consumption and amending Council Directives 89/662/EEC and 92/118/EEC and Council Decision95/408/EC
- Regulation (EC) No 183/2005 of the European Parliament and of the Council of 12 January 2005 laying down requirements for feed hygiene

2.2. TERMS OF DONATION

The Regulations on donation set out the detailed conditions, criteria and methods of donating food and feed, the conditions to be fulfilled by the intermediary in the donation of food and feed (hereinafter: intermediary), as well as the content and ways of keeping the Register of intermediaries.

In accordance with Article 5 of The Regulations on donation, donors can donate food to the end recipient who is:

- a person in need who is a socially vulnerable person and / or
- a person affected by natural disasters in the sense of the Act on Protection from Natural Disasters (Official Gazette, No. 73/97 - 174/04).

The donation of food to the end recipient (i.e. a person in need who is a socially vulnerable person) includes giving food to the beneficiary of rights in the social welfare system under the Social Welfare Act (Official Gazette, No. 157/13, 99/15) and beneficiaries of social services under the general acts of local and regional government and the person who seems likely to be in need of a such donation.

The subject of donation in accordance with Article 6 of The Regulations on donation can only be food that is in accordance with Regulation (EC) No 178/2002 and the Food Act. This can include food that is not suitable for further sale due to changes in quality, packaging, labelling, weight or other similar reasons that do not compromise food safety. Also, this can include food produced or prepared in food establishments and food bars or buffets within supermarkets provided that it has not been served to the end consumer yet. Food containing the »use -by« date must be donated to the final recipient only before the expiry of that date.

Food donation is considered to be done in order to prevent its destruction, protect the environment and provide assistance to end recipients if:

a) donated food for which it seems likely that it cannot be sold by the end of the "use-by" date, and is donated in a period of up to three months before the end of the »use -by« date

b) donated food for which it seems likely that it cannot be sold until the expiry of the minimum durability ("best-before") date and is donated in a period from three months to at least seven days before the expiration of the minimum durability date

c) donated food which is not suitable for sale due to changes in quality, packaging, labelling, weight or other similar reasons that do not affect or compromise food safety.

2.3. DOCUMENTS AND RECORDS REQUIRED

The Regulations on donation stipulates the documents that must accompany the donated food and the records by both the donor and the intermediary. According to Article 10 of The Regulations, donated food must also be accompanied by documents regarding its delivery and receipt.

The donor is obliged to keep a record of food donations, which must contain information on: delivery notes, date of delivery, name, type, quantity and expiration dates of food, purchase price (excluding VAT), VAT amount as well as information on intermediaries or end recipients in the event of direct (unmediated) donation.

The intermediary, on the other hand, is obliged to keep track of the following:

- Records of food donations from donors or citizens which must contain information on: receipts or confirmations, date of receipt, name, type, quantity and expiration dates of food as well as information on said donor or citizen.
- Records of food confiscated in misdemeanour proceedings which must contain information on: documents on the basis of which the food is assigned to the intermediary, name, type, quantity and the expiration dates of food.
- Records of food receipts from other intermediaries which must contain information on: documents (delivery notes, receipts), date of receipt, name, type, quantity and the expiration dates of food as well as information on the intermediary from which the food was received.
- Records of received and unused food which has been adequately disposed of in accordance with special regulations.

Donors and intermediaries are obliged to submit data accumulated from the aforementioned records to the Ministry of Agriculture for the period and within the deadlines prescribed for the submission of value added tax. This means, that the data collected in the previous month in case of monthly payers is

due at the latest by the 20th of every month, and data collected in the previous quarter (in case of payers who pay their VAT quarterly) is due latest by the 20th of the subsequent month.

2.4. TAXABLE POINT OF DONATION

Donors can be companies, dealers, family agricultural holdings and other taxpayers of profit tax or income tax, who may or may not be subject to value added tax. Therefore, donor tax liabilities should be observed from the point of view of profit tax, income tax and value added tax.

Donations from profit tax payers may be tax deductible if they are executed under certain conditions governed by Article 7 paragraph 7, of the Profit Tax Act (Official Gazette, No. 177/04 - 115/16). Namely, according to the above provision, donations are considered gifts or gifts made in the country for cultural, scientific, educational, health, humanitarian, sporting, religious, environmental and other general-purpose to associations and other persons performing these activities in accordance with Special regulations. The other persons, pursuant to Article 30 section 3 of the Regulations on Profit Tax (Official Gazette, No. 95/05 - 1/17) include the bodies of state, local and regional self-government. However, only donations of up to 2% of revenue earned in the previous year are tax deductible for enterprises; if they are higher than the percentage above, they are non-deductible.

However, in accordance with Article 30 paragraph 4 of the Regulations on Profit Tax *on donations referred to in Article 7 paragraph 7 of the Act may also include the donations of taxpayers who are producers and food retailers and who, in order to prevent the destruction of large quantities of food and to protect the environment, donate food to persons referred to in Article 7 paragraph 7 of the Law on social, humanitarian and other purposes of assistance, and to persons affected by natural disasters, provided that such donations are carried out in accordance with special regulations referred to in paragraph 6 of this Article.* Accordingly, food donations can be tax deductible even when their total amount exceeds 2% of of revenue earned in the previous year, but provided that the donation was made in accordance with the special regulations of the Ministry of Agriculture, the Agriculture Act and the Regulation on the conditions, criteria and ways of donating food and feed.

The same conditions are prescribed under Article 15 paragraph 2 of the Income Tax Act (Official Gazette, No. 115/16) and Article 13 of the Income Tax Ordinance (Official Gazette, No. 10/17) for donors who are income tax payers.

When it comes to the treatment of VAT delivery, in accordance with Article 26 paragraphs 5 and 6 of the Value Added Tax Ordinance (Official Gazette, No.

79/03, 41/17)[1], VAT is not included in the donated food only when it is donated to non-profit legal entities that carry out humanitarian activities in accordance with the above-mentioned legislation on the donation of food and feed and that are registered as intermediaries participating in the food donation chain. It is a condition that the donations do not exceed 2% of revenue or receipts of the previous year. In the case of natural disasters the tax--deductible shortage of goods shall also include deliveries made directly to the final recipients in accordance with the Regulations on the conditions, criteria and ways of donating food and feed. For the purpose of calculating the value of deliveries considered as a tax-deductible deficit, the purchase value of such food (excluding VAT) is taken into account. For all gifts above 2% of total revenue of the previous year, i.e. donations made to non-profit organizations and end beneficiaries, and not in accordance with the above-mentioned rules, the donor is obliged to calculate and pay VAT on the purchase value of the goods (including related purchase costs), i.e. in case the donor is a producer, the VAT must be calculated at the cost of production of the goods.

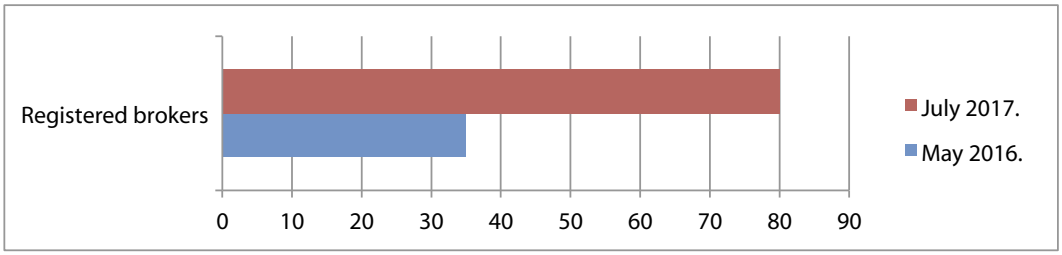
A taxpayer who donates food and feed is obliged to report to the Tax Administration on the donations made, by submitting a Report on donated food (The DONH report) in electronic form. It is required to submit this form by the 20th of the month for the previous month (quarterly – in case of quarterly payers).

2.5. THE IMPORTANCE OF TAX TREATMENT FOR DONORS

Tax treatment of donated food and feed is of great importance to donors. As of December 8th 2015, donations made in accordance with the regulations above, provided that the cost of donating doesn't exceed 2% of the revenue of the previous year, are tax deductible, and supply is not subject to VAT calculation. In this way, the state encourages producers and traders to act in a socially responsible way. The only problem is that there are still very few registered intermediaries in the food donation chain.

[1] The provisions above are in force since December 8th 2015. Until then, VAT was charged on donated food.

Chart: An overview of registered intermediaries



Source: Made by the author according to the data from the Intermediary Register

Namely, in July of 2017 there are 80 intermediaries in the register. Considering that in May of 2016 there were a total of 35 registered intermediaries, it can be concluded that growth is somewhat satisfactory.

3. DISTRIBUTION OF RAW MATERIALS AND WASTE

Waste is any substance, object or unwanted material which has no value to the holder and which the holder discards or intends to discard Waste is also considered to be any object whose collection, transport and processing are necessary for the purpose of protecting the interests.[2] Waste management in the Republic of Croatia is regulated by the Act on Sustainable Waste Management and the Regulations on Waste Management (Official Gazette, No. 23/14, 132/15). The Act lays down measures to prevent or reduce the impact of waste on human health and the environment by reducing the amount of waste generated and/or produced, regulates waste management controlling the use of substances hazardous to human health and the environment and the use of valuable properties of waste In addition, the Act establishes a system of waste hierarchy providing a priority order in waste prevention and management, principles, objectives and methods of waste management, waste management responsibilities and obligations, as well as waste management information system, administrative supervision and inspections of waste management

Almost all businesses, regardless of their particular type of business activity, are dealing with the process of depositing, disposing or discharging waste and used materials. Considering that waste can have a high value and waste business is becoming more and more attractive, there is a large number of waste buyers, dealers and brokers who have a common interest in selling waste and used materials.

[2] Article 4 paragraph 1 item 35 of the Act on Sustainable Waste Management (Official Gazette, No. 94/13).

In accordance with Article 4 paragraph 1 item 62 of the Waste Management Act, a waste dealer is a legal or natural person who, in his own name and on his own account, purchases and sells waste, including a waste dealer who does not take waste in immediate physical possession. Entrepreneurs who want to deal with waste trade must register for the purpose of carrying out waste trading, enter the End-of-Waste Register and appoint a person responsible for waste management.

In the case of the delivery of waste and used materials by the taxpayer, the provisions of the VAT Act and the VAT Regulation which regulate the taxation of these deliveries should be considered.

3.1. TAXATION ON THE SUPPLY OF USED MATERIALS AND WASTE

Council Directive 2006/112/EC (hereinafter: VAT Directive) provides the Member States of the European Union with the possibility to transpose into their national legislation provisions relating to the transfer of tax liability for the supply of used materials and waste. Namely, Article 199 of the VAT Directive states that Member States may provide that the person liable for payment of VAT is the taxable person to whom any of the following supplies are made:

… *(d) the supply of used material, used material which cannot be re-used in the same state, scrap, industrial and non industrial waste, recyclable waste, part processed waste and certain goods and services, as listed in Annex VI.*

Supplies of goods and services referred to in point (d) of Article 199(1) listed in Annex VI are the following:

(1) Supply of ferrous and non ferrous waste, scrap, and used materials including that of semi-finished products resulting from the processing, manufacturing or melting down of ferrous and non-ferrous metals and their alloys;

(2) supply of ferrous and non-ferrous semi-processed products and certain associated processing services;

(3) supply of residues and other recyclable materials consisting of ferrous and non-ferrous metals, their alloys, slag, ash, scale and industrial residues containing metals or their alloys and supply of selection, cutting, fragmenting and pressing services of these products;

(4) supply of, and certain processing services relating to, ferrous and non-ferrous waste as well as parings, scrap, waste and used and recyclable material consisting of cullet, glass, paper, paperboard and board, rags, bone, leather, imitation leather, parchment, raw hides and skins, tendons and sinews, twine, cordage, rope, cables, rubber and plastic;

(5) supply of the materials referred to in this annex after processing in the form of cleaning, polishing, selection, cutting, fragmenting, pressing or casting into ingots;

(6) supply of scrap and waste from the working of base materials.

All points mentioned above are implemented into Croatian legislation in the same way. This is regulated by Article 75 paragraph 3 item b) of the VAT Act and Article 152 paragraph 3 of the VAT Regulation. This means that, "when delivering used materials that cannot be used in the same state, along with waste and services related to their processing, it applies for a tax liability transfer when it comes to delivery between the two taxpayers in the Republic of Croatia."[3] This practice is also referred to as the domestic transfer of tax liabilities.

This means that, when delivering used materials and waste to a taxpayer in the country, the value-added tax is not charged to the seller, but instead he issues the invoice without VAT, and the buyer is obliged to determine the VAT amount in its tax records. Therefore, neither the seller nor the buyer need to pay VAT when trading in used materials

3.2. IMPACT OF DOMESTIC TRANSFER OF TAX DUTY ON CSR

By applying the transfer of tax liability to the supply of used materials and waste, taxpayers are encouraged, to sell waste and used materials that can no longer be used to waste dealers, without having to pay VAT on supply of goods. Thus, the value of the supply is not increased for VAT, which makes it more attractive for both the seller who does not have to calculate VAT and the customer who does not have to pay VAT and who is therefore less burdened by the cash flow.

According to the waste management hierarchy, there is a priority order in waste prevention, which is to prevent waste generation in the first place, followed by preparing for re-use, recycling, other recovery operations and disposal. Unfortunately, something like that cannot be avoided in every process. However, the socio-economic and environmental benefits are still there: the waste dealers will distribute all aforementioned goods (including goods supplied by the waste producers, and used materials that can no longer be used for their intended purpose) further to those who will use it as raw material or material in production, recycle or otherwise recover. Through these methods, materials are constantly being recovered, reused and recycled in a process called circular economy, as opposed to a linear economy which favours a 'take, make and dispose' model of production.

[3] Markota, Lj. et al. (2015). Value added tax. Zagreb: VII. changed publication, RRiF-plus

4. CONCLUSION

When it comes to food waste prevention, sustainable waste management and encouraging the circular economy, great efforts are needed in order to accomplish this, not only on national and European, but also on a global scale.

Most companies tend to maximize profits and achieve more favourable cash flow, but they should also strive to minimize negative impacts of their businesses and take into account their possible influence on society and the environment in order to be recognized as a CSR company. They can find tax treatment of certain supplies as a barrier that may adversely affect their business decisions and distract them from making choices that can bring benefits to society in the long term.

Through implementation of the VAT exemption on food donation and implementation of the transfer of tax liability on the supply of used materials and waste, the VAT Act and the VAT Regulation have proved that tax provisions and incentives can also have a positive influence on corporate social responsibility and circular economy as a whole.

5. REFERENCES:

1. Markota, Lj. et al. (2015). Value added tax. Zagreb: VII. changed publication, RRiF-plus
2. Act on Sustainable Waste Management and the Regulations on Waste Management, Official Gazette, No. 23/14, 132/15
3. Agriculture Act, Official Gazette, No. 30/15
4. Profit Tax Act, Official Gazette, No. 177/04 - 115/16
5. Value Added Tax Act, Official Gazette, No. 73/13 – 115/16
6. Income Tax Act, Official Gazette, No. 115/16

ULOGA PDV-a U DRUŠTVENOJ ODGOVORNOSTI PODUZEĆA U HRVATSKOJ

SAŽETAK RADA:

Novi Zakon o računovodstvu koji je donesen na temelju Direktive 2014/95/EU obvezao je na sastavljanje nefinancijskog izvještaja velike hrvatske poduzetnike koji su subjekti od javnog interesa i koji na datum bilance prelaze kriterij prosječnog broja od 500 radnika tijekom prethodne poslovne godine. Time se u Hrvatskoj istaknulo pitanje društveno odgovornog poslovanja.

U ovome radu prikazat će se kako država potiče obveznike poreza na dodanu vrijednost na društveno odgovorno poslovanje putem pojedinih odredaba Zakona o porezu na dodanu vrijednost. Odredbe koje će biti obrađene odnose se na darivanje hrane te isporuku rabljenog materijala i otpada.

Ključne riječi: *porez na dodanu vrijednost, društveno odgovorno poslovanje, donacija hrane, rabljeni materijal, otpad*

Stručni rad
UDK: 336.2
Rad zaprimljen: 11.07.2017.
Rad prihvaćen: 17.08.2017.

NOVE ODREDBE ZAKONA O PDV U VEZI SA MESTOM PROMETA USLUGA

Dr. Zdravka Petković, profesor strukovnih studija
Beogradska poslovna škola –Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
zdravka.petkovic@bbs.edu.rs
Dr. Radica Jovanović, profesor strukovnih studija
Beogradska poslovna škola –Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
radica.jovanovic@bbs.edu.rs
Dr. Miloš LJ. Pavlović, profesor strukovnih studija
Beogradska poslovna škola –Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
milospavlovic84@hotmail.com

SAŽETAK RADA:

Da bi se odredio poreski treman neke usluge mora se utvrditi mesto prometa te usluge, odnosno odrediti gde se usluga smatra pruženom u smislu Zakona. Ovo je od velikog značaja jer određivanjem mesta prometa dobara i usluga dolazimo do činjenice da li je isporuka dobra, odnosno pružanje usluge predmet oporezivanja PDV u Republici Srbiji, odnosno da li PDV koji se obračunava za ostvaren promet pripada budžetu Republike Srbije ili budžetu neke druge države.

Član 12. *Zakona o* PDV ("Sl. glasnik RS", br. 84/04, 86/04 – ispravka, 61/05, 61/07, 93/12, 108/13, 68/14 – dr. zakon, 142/14, 83/15, 108/16) kojim se određuje mesto prometa usluga, kao i pravila za određivanje mesta prometa usluga potpuno su izmenjeni Članom 4. Zakona o izmenama i dopunama Zakona o porezu *na dodatu vrednost*.

Zakon o izmenama i dopunama Zakona o porezu na dodatu vrednost („Sl. glasnik RS", br. 108/2016) stupio je na snagu 01.01.2017. godine, ali se član 4. ovog zakona primenjuje od 01.04.2017. godine.

Suštinska razlika u odnosu na ranije određivanje mesta prometa usluga je u tome što se ranijim mestom prometa smatralo **mesto gde je promet zaista izvršen**, a izmenom novog Zakona dobili smo pravilo određivanja **mesta prometa prema sedištu pružaoca, odnosno primaoca usluge.**

Prilikom određivanja mesta prometa usluge biće najvažnije imati pravi odgovor na sledeća dva pitanja i to:

1. da li se usluga pruža poreskom obvezniku ili licu koje se ne smatra poreskim obveznikom (da bi se sigurno utvrdilo koju grupu pravila primeniti),

2. da li je za predmetnu uslugu propisan neki izuzetak u odnosu na opšte pravilo - *ako jeste primenjuje se taj izuzetak, a ako nije primenjuje se opšte pravilo*

Dakle, osnovno je objasniti pojam poreskog obveznika za svrhu primene pravila o određivanju mesta prometa usluga, zatim navesti opšta pravila za utvrđivanje mesta prometa u zavisnosti od toga da li se promet vrši poreskom obvezniku ili licu koje nije poreski obveznik i izuzetke od opštih pravila određivanja mesta prometa, opet u zavisnosti da li se promet vrši poreskom obvezniku ili ne.

Ključne reči: *poreski tretman usluge, mesto prometa usluge, izmene i dopune Zakona o PDV*

1. POJAM PORESKOG OBVEZNIKA

(za potrebe primene kriterijuma za utvrđivanje mesta prometa usluga)

Izmenjenim *stavom 1. Člana 12 Zakona* potrebno je odrediti poreskog obveznika na kog bi se mogla primeniti pravila za određivanje mesta prometa usluga.

Odredbama stavova 2. i 3. date su različite definicije poreskog obveznika u zavisnosti od toga da li je pružalac usluge obveznik PDV ili strano lice. Ovo razlikovanje je nepohodno radi različitog definisanja poreskog obveznika u našem sistemu PDV od definisanja po pravilima koja važe u zemljama Evropske unije i ostalim zemljama koje su usklađene prema propisima EU.

(Prema propisima o PDV u Evropskoj uniji neka lica mogu imati svojstvo obveznika samo po osnovu sticanja dobara i usluga, a da pri tome ne vrše nikakav promet dobara i usluga)

- [1]*Kada uslugu pruža **obveznik PDV-a**, poreskim obveznikom smatra se:*
- *svako lice koje obavlja delatnost kao trajnu aktivnost, bez obzira na cilj obavljanja delatnosti*
- *pravna lica, državni organi, organi teritorijalne autonomije sa sedištem u Republici Srbiji*
- *strana pravna lica, državni organi, organi teritorijalne autonomije i lokalne samouprave registrovani za plaćanje poreza na potrošnju u državi gde imaju sedište*
- [2]*Kada uslugu pruža strano pravno lice koje u Republici Srbiji **nije obveznik PDV,** poreskim obveznikom se smatra:*

[1] Zakon o izmenama i dopunama zakona o PDV

[2] Zakon o izmenama i dopunama zakona o PDV

- *svako lice koje obavlja delatnost kao trajnu aktivnost bez obzira na cilj obavljanja delatnosti;*
- *pravna lica, državni organi, organi teritorijalne autonomije i lokalne samouprave*

Pravna lica, državni organi, organi teritorijalne autonomije i lokalne samouprave smatraju se poreskim obveznicima bez obzira da li obavljaju delatnost kao trajnu aktivnost.

Kada su u pitanju domaća lica koja primaju uslugu od stranih lica, ona se praktično uvek smatraju poreskim obveznicima, osim kada je primalac usluge fizičko lice koje ne obavlja delatnost.

U praksi je veoma bitno odrediti status primaoca usluge, odnosno, da li je primalac usluge obveznik PDV ili nije.

Jednostavno rečeno, u tom smislu, imaćemo ili odnos između:

dva "Poslovna" lica ili između "Poslovnog" lica i "Potrošača.

Ovi izrazi imaju osnovu u terminima koji su već odomaćeni u Evropskoj uniji i to:

[3]B2B (Business to Business) i B2C (Business to Consumer).

S obzirom da je celokupan koncept Zakona o PDV kod nas zasnovan na postepenom usklađivanju sa Evropskom unijom, tako je i ovo jedno od novih izmena usklađeno sa EU.

Evropska unija je 12. ferbuara 2008. godine donela takozvani " VAT PACKAGE" kojim je izvršena izmena pravila za utvrđivanje mesta prometa usluga. Primena ovih novih pravila je započela 01.januara 2010. godine, te su samim tim države EU imale gotovo 2 godine za pripremu primena novih pravila i zakona.

Kod nas je to malo brže uvođeno pa su neki poreski obveznici i dalje zbunjeni i neodlučni u načinu primene novih izmena.

Dakle u cilju usaglašavanja sa propisima EU i istovremenog otklanjanja dvostrukog oporezivanja, odnosno neoporezivanja određenih usluga koje obveznici PDV vrše stranim licima i obrnuto, Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o porezu na dodatu vrednost, izvršene su izmene koje se odnose na drugačije uređivanje mesta prometa usluga.

Pored toga, a u cilju primena novih pravila o određivanju mesta prometa usluga, propisana su i posebna pravila radi utvrđivanja poreskog obveznika za svrhu primene pravila o utvrđivanju mesta prometa usluga.

[3] *http://smallbusiness.chron.com/b2b-b2c-mean-56101.html*

2. PRAVILA ZA UTVRĐIVANJE MESTA PROMETA USLUGA

4 Kada se odredi poreski obveznik, u skladu sa gore navedenim pravilima, pristupa se određivanju mesta prometa usluga prema sledećim načelima:

- *Ako se promet usluga vrši poreskom obvezniku, mestom prometa usluga smatra se mesto u kojem primalac usluga ima sedište ili stalnu poslovnu jedinicu ako se promet usluga vrši stalnoj poslovnoj jedinici koja se ne nalazi u mestu u kojem primalac usluge ima sedište, odnosno mesto u kojem primalac usluga ima prebivalište ili boravište.*
- *Ako se promet usluga vrši licu koje nije poreski obveznik, mestom prometa usluga smatra se mesto u kojem pružalac usluga ima sedište ili stalnu poslovnu jedinicu ako se promet usluga vrši iz stalne poslovne jedinice koja se ne nalazi u mestu u kojem pružalac ima sedište, odnosno mesto u kojem pružalac usluga ima prebivalište ili boravište.*

MESTOM PRIMAOCA USLUGE smatra se mesto:

1. sedišta, odnosno prebivališta ili boravišta primaoca usluge,
2. mesto u kojem se nalazi stalna poslovna jedinica za koju se pruža usluga.

(ako obveznik PDV pruža uslugu ogranku stranog lica u RS, mesto prometa je Republika Srbija kao mesto stalne poslovne jedinice stranog lica za koju se pruža usluga)

(ako se usluga pruža direktno stranom licu koje ima ogranak u Republici Srbiji, mesto prometa je inostranstvo)

MESTOM PRUŽAOCA USLUGE smatra se mesto:

1. sedišta, odnosno prebivališta ili boravišta pružaoca usluge,
2. mesto u kojem se nalazi stalna poslovna jedinica preko koje se pruža usluga.

(ako domaće pravno lice ima ogranak u Austriji preko kojeg pruža usluge fizičkim licima u Austriji, mestom prometa se-prema opštem pravilu za mesto prometa koje se vrši licu koje nije obveznik- smatra Austrija jer je to mesto stalne poslovne jedinice preko koje se pruža usluga.)

(ako domaće pravno lice koje ima ogranak u Austriji direktno pruža uslugu stranom fizičkom licu u Austriji -a ne preko ogranka- mesto prometa je Republika Srbija.)

3. PRIMALAC DOBARA I USLUGA KAO PORESKI DUŽNIK ZA PROMET KOJE VRŠI STRANO LICE

Opšte pravilo za određivanje poreskog dužnika kod prometa dobara i usluga je da je obveznik PDV onaj koji vrši promet, odnosno pružalac usluge.

[4] Zakon o izmenama i dopunama Zakona o PDV

Međutim, poslednjih godina, izmenama i dopunama Zakona o PDV došlo je do izvesnih odstupanja u smislu primene sistema obrnutog terećenja ili internog obračuna PDV i to u raznim oblastima: građevinarstva, prometa sekundarnim sirovinama,...

Tako je i prema odredbi člana 10, stav 1. *tačka 3) Zakona o PDV*, poreski dužnik primalac dobara i usluga ako je strano lice koje nije PDV obveznik u Repubici Srbiji pružalac predmetne usluge, bez obzira ima li u Srbiji stalnu poslovnu jedinicu i da li je ta poslovna jedinica obveznik PDV u Republici Srbiji.

[5]Dakle, ako strano lice koje nije evidenirano u sistem PDV u Republici Srbiji, za promet koji to strano lice direktno vrši u Republici Srbiji, poreski dužnik je primalac dobara i usluga, čak i ako to strano lice ima u Republici Srbiji stalnu poslovnu jedinicu koja je obveznik PDV.

Velike nedoumice postoje kod naših preduzeća kojima uslugu vrši neko strano pravno lice koje u Republici Srbiji nije obveznik PDV-a.

U tom slučaju obveznik PDV-a je naša firma koja je u obavezi da na iznos ispostavljen na fakturi za izvršenu uslugu obračuna PDV i plati ga u obračunskom periodu u kome je promet izvršen.

Ukoliko postoji mogućnost, ovaj iznos se takođe može i koristiti kao odbitni PDV u istom obračunskom periodu, ali mora se strogo voditi računa da li se ima pravo na odbitak prethodnog poreza ili ne.

- Ne smemo zaboraviti da je obračun PDV i plaćanje OBAVEZA, a mogućnost odbitka prethodnog PDV PRAVO poreskog obveznika. -

Ukoliko imamo ovakvu situaciju, desiće se da imamo tzv. sistem obrnute naplate ili sistem obrnutog terećenja (REVERSE CHARGE), odnosno interni obračun čiji će rezultat biti NULA.

[6]Primalac dobara i usluga koji je poreski dužnik za promet dobara i usluga koji vrši strano lice, ima obavezu da na dan nastanka poreske obaveze sačini interni obračun u kojem obračunava PDV za promet koji mu je (ili će mu biti) izvršen.

Primalac dobara i usluga koji je poreski dužnik za promet koji vrši strano lice, ako je obveznik PDV ne podnosi posebnu poresku prijavu za PDV koji obračunava kao poreski dužnik, već podatke o ovom prometu iskazuje u svojoj redovnoj poreskoj prijavi koju podnosi za obračunski period (kalendarski me-

[5] Kompanija Paragraf
[6] Kom panija Paragraf

sec ili tromesečje) u kojem je za njega kao poreskog dužnika nastala poreska obaveza.

Podaci u poreskoj prijavi za PDV (obrazac PP PDV) iskazuju se u skladu sa Odredbama člana 14. *Pravilnika o obliku i sadržini prijave za evidentiranje obveznika PDV, postupku evidentiranja i brisanja iz evidencije i o obliku i sadržini poreske prijave PDV.*

Ako je primalac dobara i usluga koji je poreski dužnik za promet koji mu vrši strano lice obveznik PDV, podatke o prometu i o obračunatom PDV po tom osnovu iskazuje tako što **obračunati PDV iskazuje u polju 103, odnosno 104** ako se radi o prometu koji se oporezuje po posebnoj stopi PDV, a **naknadu za promet stranog lica iskazuje u polju 008** Obrasca PP PDV.

Ako istovremeno obveznik PDV ima pravo na odbitak interno obračunatog PDV, **isti iznos koji iskazuje u polju 103, odnosno 104, iskazuje i u polju 108** Obrasca PP PDV.

Ako je za promet stranog lica poreski dužnik lice koje nije obveznik PDV, podatke o PDV obračunatom na naknadu za promet stranog lica iskazuje u polju 103, odnosno 104 Obrasca PP PDV.

4. IZUZECI OD OPŠTEG PRAVILA ZA ODREĐIVANJE MESTA PROMETA USLUGA KOJE SE PRUŽAJU PORESKIM OBVEZNICIMA

Naravno, kao i što se moglo pretpostaviti, i u ovom slučaju postoje izuzeci - posebna pravila za određivanje mesta prometa usluga koja su dalje predviđena Članom 12 Zakona o PDV.

Ovi izuzeci su dati *odredbama st. 6. i 7.* člana *12 Zakona o PDV.*

Od pravila da se mesto prometa usluga koje se pružaju poreskim obveznicima određuje prema mestu primaoca usluge, postoji nekoliko sledećih izuzetaka:

1. u vezi sa nepokretnostima, uključujući posredovanje kod prometa nepokretnosti, mestom prometa se smatra mesto u kojem se nalazi nepokretnost;
2. mestom prometa usluga prevoza lica, smatra se mesto gde se obavlja prevoz, a ako se obavlja i u Srbiji i u inostranstvu, odredbe ovog zakona se odnose samo na deo prevoza izvršen u Srbiji;
3. mestom prometa usluga koje se odnose na prisustvovanje kuturnim, umetničkim, sportskim, naučnim, i sličnim događajima, uključujući i pomoćne usluge u vezi sa tim, oporezuju se prema mestu gde su usluge stvarno pružene;

4. mestom prometa usluga predaje jela i pića za konzumaciju na licu mesta, oporezuju se prema mestu gde su stvarno usluge pružene;
5. mestom prometa usluga iznajmljivanja prevoznih sredstava na kraći vremenski period, smatra se mesto u kojem se prevozno sredstvo stvarno stavlja na korišćenje primaocu usluge, pri čemu se kraćim vremenskim periodom smatra neprekidni vremenski period koji nije duži od 30 dana, odnosno 90 dana ako se radi o plovilima.

Zakonom je predviđeno da će ministar finansija pravilnikom bliže urediti šta se smatra uslugama u vezi sa nepokretnostima, uključujući i usluge posredovanja kod prometa nepokretnosti, uslugama predaje jela i pića za konzumaciju na licu mesta, kao i šta se smatra prevoznim sredstvima koja se iznajmljuju na kraći vremenski period.

5. AVANS ZA USLUGE ČIJIM MESTOM PROMETA SE SMATRA REPUBLIKA SRBIJA

Zakon nijednom odredbom nije regulisao prelazni period, odnosno slučajeve kada je avans naplaćen, odnosno plaćen pre datuma 01. aprila 2017. godine, a promet se vrši posle tog datuma.

U to slučaju primenjuje se pravilo koje važi u momentu prometa usluge.

Obveznici koji pružaju usluge stranim licima, odnosno primaoci usluga iz inostranstva, po osnovu naplate ili plaćanja avansa za usluge, imaju obavezu da obračunaju PDV, bez obzira što je izvesno da će usluga bitirealizovana posle 01. aprila 2017. godine, kada u skladu sa novim pravilima neće postojati obaveza obračunavanja PDV u Republici Srbiji.

Nakon što usluga bude izvršena, ovi obveznici PDV, imaju pravo da izvrše ispravku PDV koji su obračunali po osnovu naplate, odnosno plaćanja avansa.

Sa druge strane, ako obveznik po osnovu naplate ili plaćanja avansa zaključno sa 31.03.2017. godine nema obavezu obračunavanja PDV, a za promet te usluge posle 01.04.2017. postoji obaveza obračunavanja PDV, dužan je da na ukupnu naknadu (uključujući i naplaćeni, odnosno primljeni avans) za predmetnu uslugu, obračuna PDV.

6. ZAKLJUČAK

Od 1.aprila 2017. godine primenjuju se nove odredbe Zakona o PDV u vezi sa mestom prometa usluga koje se suštinski razlikuju od dotadašnjih.

S obzirom da ova pravila postoje i primenjuju se u zemljama EU, a tu praksu prihvataju i druge zemlje kao i mi, u cilju približavanja i usklađivanja sa EU, moramo napomenuti da se kod nas uvođenjem ovih pravila ispravljaju nelo-

gičnosti koje su se dešavale do sada: da **neke usluge budu dvostruko oporezovane, a da neke ne budu oporezovane uopšte.**

7. LITERATURA

1. Zakon o porezu na dodatu vrednost ("Sl. glasnik RS", br. 84/04, 86/04 – ispravka, 61/05, 61/07, 93/12, 108/13, 68/14 – dr. zakon, 142/14, 83/15, 108/16)
2. Zakon o izmenama i dopunama Zakona o porezu na dodatu vrednost ("Sl. glasnik RS", br. 108/2016)
3. Stručni komentari kompanije "Paragraf" (www.paragraf.rs)

NEW PROVISIONS OF THE VAT LAW IN CONNECTION WITH THE SERVICE DUTY

ABSTRACT

In order to determine the tax treatment of a service, it is necessary to determine the place of turnover of that service, or to determine where the service is considered provided within the meaning of the Act. This is of great importance because determining the place of goods and services traffic leads to the fact whether the delivery is good or that the provision of services is subject to VAT taxation in the Republic of Serbia, or whether the VAT charged for the realized turnover belongs to the budget of the Republic of Serbia or the budget of another state .

Article 12 of the VAT Law, which determines the place of turnover of services, as well as the rules for determining the place of turnover of services has been completely amended by Article 4 of the Law on Amendments to the Value Added Tax Act.

The Law on Amendments to the Value Added Tax Act entered into force on 01.01.2017. However, Article 4 of this Law shall apply from 01.04.2017. years.

The essential difference in relation to the earlier determination of the place of turnover of services is that the previous place of transport was considered a place where the traffic was actually executed, and by changing the new Law we obtained the rule of determining the place of traffic to the seat of the provider or the recipient of the service.

When determining the location of the service traffic, it will be most important to have the right answer to the following two questions:

1. whether the service is provided to a taxpayer or to a person who is not considered a taxpayer (in order to safely determine which group of rules to apply)

2. Is there an exception to the subject service in relation to the general rule - if that is applicable, and if a general rule is not applied?

Therefore, it is essential to explain the notion of the taxpayer for the purpose of applying the rules on determining the place of service traffic, and then to provide general rules for determining the place of turnover, depending on whether the turnover is made to a taxpayer or a non-taxable person and the exceptions to the general rules for determining the place Turnover, again depending on whether the turnover is made to the taxpayer or not.

Key words: *the tax treatment of a service, the place of turnover of a service, Amendments to the Value Added Tax.*

Stručni rad
UDK: 657.3
Rad zaprimljen: 25.07.2017.
Rad prihvaćen: 04.09.2017.

UTJECAJ TROŠKOVA KORIŠTENJA OSOBNIM AUTOMOBILIMA NA FINANCIJSKI REZULTAT MIKRO I MALOG PODUZETNIKA

Jasna Vuk, dipl. oec.,
RRiF Visoka škola za financijski menadžment, Zagreb, Hrvatska
jasna@rrif.hr
Dr. sc. Tamara Cirkveni Filipović,
RRiF Visoka škola za financijski menadžment, Zagreb, Hrvatska
tamara@rrif.hr

SAŽETAK RADA:

Osobni automobili koji se koriste za potrebe društva, mogu biti u vlasništvu društva ili je riječ o korištenju kroz neki od oblika najma (financijski leasing, operativni leasing ili dugoročni najam). Prilikom donošenja odluke o nabavi ili najmu vozila, poduzetnik treba razmotriti koji troškovi korištenja se javljaju kod pojedinog oblika korištenja te koji je porezni položaj takvih troškova. Troškovi korištenja osobnim automobilom nisu u cijelosti porezno priznati te nema mogućnosti korištenja pretporeza po ulaznim računima. Iz provedene usporedbe troškova korištenja možemo zaključiti da se najveći troškovi pojavljuju kod financijskog leasinga a najmanji kod korištenja privatnim automobilom u službene svrhe. Na poreznu osnovicu najveći utjecaj imaju troškovi dugoročnog najma. Ako se po osnovi korištenja osobnim automobilom obračunava plaća u naravi, svi troškovi korištenja su u cijelosti priznati.

Ključne riječi: *osobni automobili, imovina, leasing, dugoročni najam, troškovi korištenja, porez na dodanu vrijednost*

1. UVOD

Trgovačka društva za potrebe svog poslovanja koriste osobne automobile koji su u njihovom vlasništvu ili je riječ o korištenju kroz neki od oblika najma (financijski leasing, operativni leasing ili dugoročni najam). Prilikom donoše-

nja odluke o nabavi ili najmu vozila, poduzetnik treba razmotriti koji troškovi korištenja se javljaju kod pojedinog oblika korištenja te koji je porezni položaj takvih troškova. Naime, kako je riječ o osobnim automobilima koji se, prema odredbama poreznim propisa, smatraju vozilima za osobni prijevoz, njihovi troškovi nisu u cijelosti porezno priznati te nema mogućnosti korištenja pretporeza po ulaznim računima. Sve to utječe na krajnji financijski rezultat. Tema ovog rada je utvrditi koji troškovi korištenja se javljaju kod pojedinog oblika korištenja osobnim automobilom te kako ti troškovi utječu na financijski rezultat mikro i malog poduzetnika.

2. VRSTE TROŠKOVA KORIŠTENJA OSOBNIM AUTOMOBILOM

Troškovi nastaju tijekom poslovanja poduzetnika a *sve troškove koji se odnose na obračunsko razdoblje, bez obzira na to kada će biti plaćeni, treba proknjižiti na teret računa troškova odnosno rashoda razdoblja na koje odnose (v. t. 78. – 80. i 94. – 98. Okvira HSFI odnosno HSFI 16 – Rashodi).*[1] Troškovi korištenja osobnim automobilom su raznovrsni a prvenstveno ovise o tome je li vozilo u vlasništvu poduzetnika (nalazi se u dugotrajnoj imovini) ili se koristi po osnovi najma. To znači da sve troškove korištenja osobnim automobilom možemo podijeliti u dvije osnovne skupine a to su troškovi vozila koje se nalazi u imovini poduzetnika i troškovi unajmljenog vozila.

U troškove korištenja osobnim automobilom koji se nalazi u imovini poduzetnika ubrajamo amortizaciju, gorivo, servis, porez na cestovna motorna vozila, auto-gume, registraciju i osiguranje. Ako je riječ o osobnom automobilu koji je nabavljen putem financijskog leasinga, kao trošak će se, uz prethodno navedene troškove, pojaviti i trošak kamata. Osobni automobil koji se koristi putem operativnog leasinga ili dugotrajnog najma, umjesto troška amortizacije imati će trošak mjesečnog najma. Kod svih vrsta vozila mogu se pojaviti i troškovi eventualnih popravaka. Ako se za potrebe poslovanja koristi privatni automobil zaposlenika društva, tada se kao trošak društva pojavljuje naknada koja najčešće iznosi 2,00 kn po prijeđenom kilometru.

Svi troškovi korištenja osobnim automobilom nemaju jednak utjecaj na financijski rezultat poduzetnika jer to prvenstveno ovisi o poreznom položaju troška.

3. TROŠKOVI KORIŠTENJA OSOBNIM AUTOMOBILOM OVISNO O NAČINU NABAVE (KORIŠTENJA)

Na visinu i vrstu troškova korištenja osobnim automobilom prvenstveno utječe način na koji je vozilo nabavljeno odnosno pod kojim uvjetima se vozilo

[1] Guzić et. al. (2011) Automobili i brodovi u poreznom i poslovnom sustavu poduzetnika. RRiF Plus. Zagreb. str. 37.

koristi. Međutim, za pravilno razumijevanje pojedine vrste troška i njegovog utjecaja na financijski rezultat, potrebno je pojasniti porezni položaj troškova korištenja osobnim automobilom s motrišta Zakona o porezu na dodanu vrijednost (dalje: Zakon o PDV-u)[2] i Zakona o porezu na dobit. [3]

U skladu s čl. 61. st. 1. Zakona o PDV-u porezni obveznik ne može odbiti pretporez za nabavu osobnih automobila i drugih sredstava za osobni prijevoz, uključujući nabavu svih dobara i usluga u vezi s tim dobrima. To znači da se prilikom nabave osobnih automobila koji će se koristiti za osobni prijevoz, pretporez koji se ne može odbiti uključuje u nabavnu vrijednost što će posljedično utjecati na povećani trošak amortizacije u razdobljima korištenja. Jednako tako će i troškovi korištenja ovim vozilima biti povećani jer se u trošak uključuje svota pretporeza.

Troškove korištenja osobnim automobilom za potrebe osobnog prijevoza dijelimo na, u skladu s odredbama Zakona o porezu na dobit, troškove koji su u cijelosti priznati trošak razdoblja i na troškove koji su priznati u visini 70 % ukupnog troška. Naime, u skladu s čl. 7. st. 1. t. 4. Zakona o porezu na dobit, osnovicu poreza na dobit potrebno je uvećati za 30 %[4] troškova, osim troškova osiguranja i kamata, nastalih u svezi s vlastitim ili unajmljenim motornim vozilima i drugim sredstvima za osobni prijevoz (osobni automobil, plovilo, helikopter, zrakoplov i sl.) poslovodnih, rukovodnih i drugih zaposlenih osoba, ako se na osnovi korištenja sredstava za osobni prijevoz ne utvrđuje plaća. Ako se po osnovi korištenja osobnim automobilom i drugim sredstvima za osobni prijevoz, obračunava plaća, tada su troškovi korištenja u cijelosti priznati trošak. Po osnovi korištenja osobnim automobilom obračunava se plaća (plaća u naravi) ako je nekome od zaposlenika dodijeljeno vozilo na cjelodnevno korištenje (korištenje u privatne i poslovne svrhe).

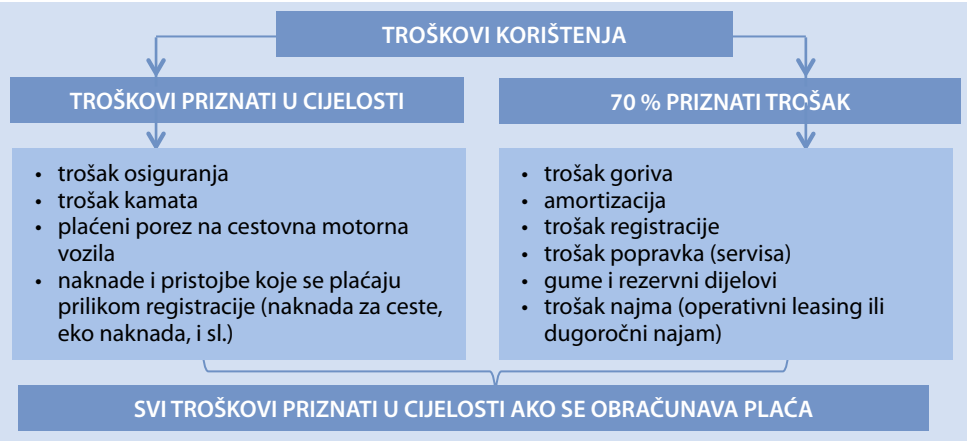
Sljedeća slika prikazuje koje troškove svrstavamo u pojedinu skupinu troškova.

2 Nar. nov., br. 73/13. – 115/16.

3 Nar. nov., br. 177/04. – 115/16

4 Od 1. siječnja 2018. godine porezno nepriznati trošak korištenja osobnim automobilom umjesto 30 % biti će 50 %.

Slika 1. Porezni položaj troškova korištenja osobnim automobilom



Izvor: autor

U nastavku prikazujemo troškove koji se javljaju prilikom korištenja osobnim automobilom a specifični su za pojedini način nabave odnosno korištenja vozilom.

3.1. NABAVA OSOBNOG AUTOMOBILA IZ VLASTITIH SREDSTAVA ILI NA KREDIT

Nabavna vrijednost osobnog automobila koji će se koristiti za potrebe osobnog prijevoza (i evidentirati će se kao dugotrajna imovina poduzetnika) ovisi o tome je li riječ o novom ili rabljenom vozilu te od koga se isti nabavlja odnosno je li riječ o nabavi vozila u tuzemstvu ili iz inozemstva. Ako se vozilo nabavlja u tuzemstvu i riječ je o novom vozilu, tada će se u nabavnu vrijednost vozila osim kupovne cijene i PDV-a po stopi od 25 %, uključiti i PPMV[5]. Rabljeno vozilo se može nabaviti od drugog poduzetnika ili građanina odnosno bilo koje druge osobe koja nije obveznik poreza na dodanu vrijednost. Ako se vozilo nabavlja od poreznog obveznika, tada on zaračunava PDV po stopi od 25 %[6] odnosno ispostavlja račun bez PDV-a ako mu prilikom nabave nije bilo dopušteno odbiti pretporez. Vozilo se može nabaviti i po posebnom postupku oporezivanja marže. Ako se vozilo nabavlja od građanina ili malog poreznog obveznika, plaća se 5 % poreza na stjecanje rabljenog motornog vozila.

[5] PPMV je posebni porez na motorna vozila kojem podliježu sva vozila koja se prvi puta registriraju u Republici Hrvatskoj. Plaćanje posebnog poreza na motorna vozila namijenjena za uporabu na cestama u RH uređuje Zakon o posebnom porezu na motorna vozila (Nar. nov., br. 15/13. – 115/13.).

[6] Poduzetnik koji je obveznik PDV-a, prilikom prodaje osobnog automobila zaračunati će PDV po stopi od 25 % ako se bavi prodajom vozila ili ako je riječ o vozilu koje je bilo dio njegove dugotrajne imovine ali je prilikom njegove nabave koristio pretporez u cijelosti ili djelomično ili je vozilo prethodno kupio od građanina ili malog poreznog obveznika.

Iz prethodno navedenog možemo zaključiti da je za poduzetnika najbolja nabava vozila kod kojih se ne obračunava PDV jer je njihova nabavna vrijednost iz tog razloga niža. Nabavna vrijednost osobnog automobila ujedno predstavlja osnovicu za obračun amortizacije te će veća nabavna vrijednost posljedično značiti i veća svota amortizacije. Propisana stopa amortizacije je 20 % odnosno najviša dopuštena 40 %.[7] Međutim, poduzetnik se može odlučiti i za niže stope amortizacije ako procijeni da je vijek trajanja vozila duži.

Osim amortizacije, kod vozila koja se nalaze u dugotrajnoj imovini poduzetnika, javljaju se još i sljedeći troškovi: gorivo, servis, registracija, auto gume, osiguranje i eventualni popravci. Ako se nabava vozila financira iz kredita, kamate su također trošak koji se veže uz ova vozila.

3.2. NABAVA OSOBNOG AUTOMOBILA NA FINANCIJSKI LEASING

Vozila nabavljena na financijski leasing evidentiraju se kao dio dugotrajne imovine poduzetnika i prema njima se postupa kao i sa vozilima koja se nalaze u vlasništvu poduzetnika. Kod ovih se vozila, osim troškova navedenih pod točkom 3.1., pojavljuje još i trošak kamata. Međutim, s obzirom na to da poduzetnik nije pravni vlasnik ovih vozila već samo ekonomski, policu osiguranja sklapa leasing društvo te isto trošak osiguranja prefakturira korisniku leasinga uz obračun PDV-a. U tom slučaju nije u poreznom smislu riječ o trošku osiguranja već o trošku najma koji nije u cijelosti priznati trošak. Jednako postupanje je i kod zaračunavanja poreza na cestovna motorna vozila i troškova registracije.

3.3. OPERATIVNI NAJAM OSOBNOG AUTOMOBILA

Specifičnost operativnog najma osobnog automobila očituje se u tome što je vozilo evidentirano u poslovnim knjigama leasing društva te stoga korisnik leasinga ne obračunava amortizaciju za vozilo. Leasing društvo zaračunava mjesečnu svotu najma te prefakturira sve ostale troškove korištenja (osiguranje, registracija, porez na cestovna motorna vozila i sl.). I kod ovih vozila kao i kod vozila na financijski leasing, prefakturirani troškovi osiguranja i poreza na cestovna motorna vozila nisu u cijelosti priznati trošak.

3.4. DUGOROČNI NAJAM OSOBNOG AUTOMOBILA

Ugovor o uzimanju osobnog automobila u dugoročni najam može se sklopiti s pravnom ili fizičkom osobom.[8] U ugovoru je potrebno definirati cijenu najma na mjesečnoj razini, uvjete korištenja te koje sve troškove snosi najmoprimatelj. Ako je najmodavatelj poduzetnik u sustavu PDV-a, onda će isti ispo-

[7] Čl. 12. Zakona o porezu na dobit.

[8] Dugoročni najam podrazumijeva najam koji je duži od godine dana.

staviti račun na ugovorenu svotu najma uvećanu za 25 % PDV-a. Svi troškovi korištenja najčešće terete najmoprimca te je za očekivati da ih najmodavac prefakturira također uz obračun 25 % PDV-a. Kada je najmodavatelj fizička osoba, tada je sklopljeni ugovor osnova za knjiženje. Ako fizička osoba nije u sustavu PDV-a, trošak korištenja vozila je ugovorena svota najma (uključuje i ostale troškove kao što su osiguranje, registracije i sl.) bez PDV-a.

3.5. KORIŠTENJE PRIVATNIM AUTOMOBILOM U SLUŽBENE SVRHE

Najmanje troškove imati će poduzetnik čiji zaposlenici koriste svoje osobne automobile u poslovne svrhe. Naime, u skladu s čl. 7. st. 2. t. 31. Pravilnika o porezu na dohodak[9] naknada za korištenje privatnog automobila u službene svrhe iznosi do 2,00 kn po prijeđenom kilometru. Poduzetnik može donijeti odluku da će nadoknađivati nižu svotu naknade od propisane ili višu. Ako ugovori višu svotu, razlika iznad 2,00 kn po prijeđenom kilometru smatra se plaćom te se tako i oporezuje.

3.6. RENT-A-CAR

Rent-a-car poduzetnik koristi najčešće za potrebe službenih putovanja. Trošak korištenja ovih vozila je svota najma i potrošenog goriva. Ovo je jedan od povoljnijih načina korištenja osobnim automobilima.

3.7. OBRAČUN PLAĆE ZA KORIŠTENJE OSOBNIM AUTOMOBILOM U PRIVATNE SVRHE

U čl. 21. st. 3. Zakona o porezu na dohodak[10] navedeno je da se primicima u naravi smatraju, između ostalog, korištenje prometnih sredstava. Pod pojmom korištenje prometnih sredstvima podrazumijeva se da je poslodavac zaposleniku odobrio korištenje osobnim automobilom u privatne svrhe (tzv. 24-satno korištenje). Obračun plaće u naravi znači da se zaposleniku kojemu je dodijeljeno vozilo na korištenje obračunava plaća u visini 1 % od nabavne vrijednosti vozila (ako je vozilo u imovini poduzetnika ili je riječ o financijskom leasingu) ili 20 % od rate operativnog leasinga ili dugoročnog najma ili prema stvarno prijeđenim kilometrima (2,00 kn po prijeđenom kilometru). Ako poduzetnik obračunava plaću u naravi po osnovi korištenje osobnim automobilom, svi troškovi korištenja osobnim automobilom su u cijelosti priznati trošak. No, ako je riječ o vozilima veće vrijednosti, svote obračuna plaće u naravi su značajne pa poduzetnik treba i na to obratiti pozornost.

[9] Nar. nov., br. 10/17.
[10] Nar. nov., br. 115/16.

4. UTJECAJ TROŠKOVA KORIŠTENJA OSOBNIM AUTOMOBILOM NA FINANCIJSKI REZULTAT PODUZETNIKA

Utjecaj troškova korištenja osobnim automobilom na financijski rezultat poduzetnika potrebno je razmatrati s dva stajališta. Kao prvo, troškove je potrebno sagledati prema njihovoj veličini i učestalosti pojavljivanja. Naime, poduzetnik prilikom donošenja odluke u nabavi pojedinog vozila treba obratiti pozornost na nabavnu vrijednost vozila i kako ista utječe na nastanak troškova. To se prvenstveno odnosi na svotu amortizacije koja je u izravnoj korelaciji s visinom nabavne vrijednosti jer niža nabavna vrijednost ujedno će značiti i niži trošak amortizacije u apsolutnoj svoti. Nadalje, troškove je potrebno promatrati prema njihovom poreznom položaju s motrišta poreza na dobit jer svi troškovi korištenja osobnim automobilom nemaju jednak utjecaj na financijski rezultat poduzetnika.

Kao što je vidljivo iz slike 1. dio troškova koje izravno snosi poduzetnik (kao što su osiguranje ili naknade prilikom registracije), u cijelosti su porezno priznati trošak. Ali ako je riječ o vozilima u operativnom ili dugoročnom najmu kada se takvi troškovi prefakturiraju poduzetniku, oni mijenjaju svoj porezni položaj i ponašaju se kao troškovi najma koji nisu u cijelosti porezno priznati. Pri tome ne treba zanemariti niti činjenicu da se pretporez po takvim računima također ne može odbiti kao pretporez.

Sljedeći hipotetski primjer pokazuje kako pojedini način nabave i korištenja osobnim automobilom utječe na financijski rezultat trgovačkog društva.

Primjer:

Pretpostavimo da poduzetnik želi nabaviti osobni automobil (rabljeni) nabavne vrijednosti 100.000,00 kn (25 % PDV-a uključeno) kojim će mjesečno prijeći prosječno 1200 km i za koji će godišnja stopa amortizacije biti 20 %. Alternative kupnji vozila koje će se financirati iz vlastitih sredstava su nabava vozila na financijski leasing, operativni leasing, dugoročni najam od fizičke osobe i korištenje vozila zaposlenika u službene svrhe. Za korištenje osobnim automobilom neće se obračunavati plaća u naravi.

Tablica 1. prikazuje svote troškova vozila za razdoblje od dvanaest mjeseci pod pretpostavkom da su uvjeti korištenja nepromjenjivi i stalni u svim mjesecima. Također je prikazano koliko bi poduzetnik platio poreza na dobitak pod pretpostavkom da je u promatranoj godini ostvario ukupne prihode u visini 1.000.000,00 kn i rashode u visini 750.000,00 kn. U svotu rashoda nisu uključeni troškovi korištenja osobnim automobilom. Pretpostavka je da društvo nema drugih rashoda i prihoda koji bi utjecali na visinu porezne osnovice.

Iz prikazanog primjera možemo zaključiti sljedeće. Najveći troškovi korištenja pojavljuju se kod financijskog leasinga a razlog tome je obračun amor-

tizacije i prefakturirani troškovi. Najmanji troškovi korištenja vezani su uz korištenje privatnog automobila u službene svrhe gdje se isplaćuje 2,00 kn po prijeđenom kilometru. Tako iskazani troškovi su u cijelosti priznati trošak te isti ne djeluju na dodatno povećanje porezne osnovice. Porezna osnovica je najviša kod dugoročnog najma vozila, a najniža kod financijskog leasinga jer u ovom slučaju i troškovi najviši. Kod korištenja osobnog automobila na putem dugoročnog najma plaća se najviše poreza na dobit.

Prikazani primjer prikazao je troškove tijekom jedne godine. Za donošenje odluke na koji način će se koristiti vozilo, poduzetnik treba promotriti troškove koji se javljaju u cjelokupnom razdoblju korištenja (npr. 5 godina) te ostaje li vozilo nakon tog razdoblja u imovini društva ili ne.

Tablica 1. Utjecaj troškova korištenja osobnim automobilom na osnovicu poreza na dobit [11]

Trošak korištenja	Način nabave/korištenja osobnim automobilom				
	Osobni automobil u vlasništvu	**Financijski leasing**	**Operativni leasing**	**Dugoročni najam od fizičke osobe**	**Korištenje privatnim automobilom u službene svrhe**
Amortizacija	20.000,00	20.000,00	-		-
Registracija	900,00	975,00	975,00		-
Porez na CMV[11]	600,00	750,00	750,00		-
Gorivo	10.200,00	10.200,00	10.200,00	10.200,00	-
Servis	2.000,00	2.000,00	2.500,00		-
Gume	1.300,00	1.300,00	1.625,00		-
Leasing rate	-	-	21.600,00		-
Dugoročni najam	-	-	-	25.000,00	-
Osiguranje	2.400,00	3.000,00	3.000,00		-
Kamate	-	3.600,00	-		-
Naknada za korištenje privatnim automobilom u službene svrhe	-	-	-	-	28.800,00
UKUPNI TROŠAK	37.400,00	41.825,00	40.650,00	35.200,00	28.800,00
Porezno priznati trošak	26.750,00	30.357,50	28.455,00	24.640,00	28.800,00
Porezno nepriznati trošak	10.650,00	11.467,50	12.195,00	10.560,00	0,00
UKUPNI PRIHOD	1.000.000.00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
UKUPNI RASHOD	787.400,00	791.825,00	790.650,00	785.200,00	778.800,00
Računovodstvena dobit	**212.600,00**	**208.175,00**	**209.350,00**	**214.800,00**	**221.200,00**
Porezna osnovica	223.250,00	219.642,50	221.545,00	225.360,00	221.200,00
12 % poreza na dobit	**26.790,00**	**26.357,10**	**26.585,40**	**27.043,20**	**26.544,00**
DOBIT NAKON OPOREZIVANJA	**185.810,00**	**181.817,90**	**182.764,60**	**187.756,80**	**194.656,00**

[11] CMV – porez na cestovna motorna vozila

5. ZAKLJUČAK

Osobni automobili uzrokuju troškove koji imaju različiti porezni položaj i sukladno tome utječu na osnovicu poreza na dobit. Troškovi koji su u cijelosti priznati trošak su osiguranje, kamate i porez na cestovna motorna vozila ali samo pod uvjetom da su izravno zaračunani korisniku. Ako zaposlenik koristi privatni automobil u službene svrhe, naknada koja mu se isplaćuje (2,00 kn po prijeđenom kilometru) je u cijelosti priznati trošak. Iz provedene usporedbe troškova korištenja možemo zaključiti da se najveći troškovi pojavljuju kod financijskog leasinga a najmanji kod korištenja privatnim automobilom u službene svrhe. Na poreznu osnovicu najveći utjecaj imaju troškovi dugoročnog najma. Ako se po osnovi korištenja osobnim automobilom obračunava plaća u naravi, svi troškovi korištenja su u cijelosti priznati.

6. LITERATURA

1. Belak et. al. (2014) *Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja*. RRiF Plus. Zagreb
2. Guzić et. al. (2011) *Automobili i brodovi u poreznom i poslovnom sustavu poduzetnika*. RRiF Plus. Zagreb.

THE IMPACT OF THE COST OF USING PERSONAL CARS ON THE FINANCIAL RESULT OF A MICRO AND SMALL BUSINESS

ABSTRACT

Personal cars used for the needs of a company can be owned by the company or are used through some form of lease (financial leasing, operating lease or long term lease). When deciding on the purchase or lease of a vehicle, an entrepreneur should consider which costs of use occur in a particular form of use and which is the tax position of such costs. The cost of using a car is not fully tax recognized and you do not have the option of using a VAT when you are buying a car. From the comparison of cost of usage we can conclude that the highest costs occur in financial leasing and the lowest when using a private car for official purposes. On the tax base the greatest impact is the costs of long-term lease. If, based on the use of a personal car, you pay the salary in kind, all the costs of use are fully recognized.

Key words: *personal cars, property, leasing, long-term lease, usage costs, value added tax*