

Dušan Saković*

UTICAJ POREZA NA DODATU VREDNOST NA UPRAVLJANJE I PERFORMANSE PREDUZEĆA U SRBIJI

Sažetak: Suština ovog rada je da ukaže na to da u recesionim uslovima privređivanja, kakvim se može smatrati poslovni ambijent trenutno u Srbiji, zbog uticaja svetske ekonomske krize, tržišnih, društvenih, političkih i drugih faktora, PDV nije neutralan po pitanju poslovnog rezultata kompanije. Naime, zbog smanjene ekonomske aktivnosti i manjeg BDP-a, preduzeća na tržištu upadaju u problem naplate potraživanja, zbog čega se njihova likvidnosna pozicija pogoršava. U ovakvoj situaciji sistem naplate PDV-a, a ne PDV sam po sebi, još više doprinosi produbljivanju ovih poteškoća. Dakle, sistem naplate PDV-a indirektno utiče na cash flow, na operativno upravljanje menadžmenta, kao i na ukupne performanse preduzeća. Takođe, cilj rada je da prikaže menadžerske taktike kojima se ovi negativni efekti mogu prevazići ili bar umanjiti, a koje se u velikoj meri oslanjaju na detaljnije planiranje i pojačanu kontrolu novčanih tokova.

Ključne reči: porez na dodatu vrednost, likvidnost, naplata potraživanja, performanse preduzeća, planiranje i kontrola cash flow-a.

IMPACT OF VALUE ADDED TAX ON MANAGEMENT AND PERFORMANCE OF ENTERPRISES IN SERBIA

Abstract: The aim of this paper is to show that in the recession economic conditions, and current business environment in Serbia can be regarded as that, due to the impact of the global economic crisis, market, social, political and other factors, Value Added Tax is not neutral on the business results of the company. Namely, because of lower economic activity and lower GDP, companies on the market have problems with collecting receivables. Therefore their liquidity position is deteriorated. In this situation, collecting VAT, not VAT itself, even more contributes to the current problems. So the way in which the VAT is collected by the tax authorities indirectly affects companies cash flow, operational management and overall performance of the company. Also, the aim of the study is to present the managerial tactics by which these negative effects can be overcome or at least reduced. These tactics largely rely on the detailed planning and enhanced control of cash flow.

* Dušan Saković, diplomirani ekonomista – master.

Key words: *value added tax, liquidity, collecting receivables, enterprise performance, planning and control of cash flow.*

Uvod

Jedna od posledica svetske ekonomske krize na privređivanje u Srbiji jeste i velika nelikvidnost, sa kojom se suočava značajan broj malih, srednjih, ali i velikih preduzeća. Velika naprezanja, u vezi sa izmirenjem obaveza prema poslovnim partnerima, postala su uobičajena slika prosečnog srpskog preduzeća, koje sve teže nalazi rešenje za izlaz iz teških okolnosti u koje je zapalo. Jedan broj kompanija, one koje su krizom najviše pogođene, iz krize likvidnosti prešle su u krizu solventnosti koja se najčešće završava stečajem, odnosno likvidacijom firme i otpuštanjem zaposlenih.

Iako, teorijski posmatrano, PDV stvarno ima neutralan efekat na rezultat kompanije, jer se poreski teret na kraju prenosi na krajnjeg potrošača, ipak sam sistem naplate PDV-a utiče na to da svi učesnici u lancu distribucije, poput poreskih obveznika, kratkoročno budu oporezovani od strane poreske vlasti sve dok od te iste vlasti ne dobiju povraćaj plaćenog ulaznog poreza, ili dok ne prodaju proizvode sa zaliha i od kupaca dobiju novac po osnovu naplate potraživanja. Ovakvo vremensko razmimoilaženje između isplata po ulaznim fakturama dobavljača, koje sadrže PDV, sa trenutkom naplate potraživanja od kupaca ili trenutkom naplate povraćaja PDV-a od poreskih vlasti, ima za posledicu ozbiljne teškoće koje se javljaju u preduzeću po osnovu likvidnosti, zbog čega se sužava prostor operativnom menadžmentu da efikasno i efektivno upravlja novčanim sredstvima, samim tim i ukupan rezultat preduzeća može biti pogoršan.

S tim u vezi, osnovni problem rada jeste ocena uticaja sistema poreza na dodatu vrednost kao važećeg sistema oporezivanja potrošnje i najizdašnjeg načina prikupljanja sredstava u budžet na već pomenutu otežanu likvidnost kompanija. Ovde moramo napomenuti da je poreski sistem, odnosno PDV kao njegov sastavni deo, samo jedan od eksternih faktora koji utiče na privredni ambijent Srbije i poslovanje pojedinačnog preduzeća, tako da čak i kad bi PDV imao isključivo pozitivne efekte na privredu ne bi mogao samostalno da utiče na rešavanje krize likvidnosti, kao što nije ni njen jedini pokretač. Dakle, zanima nas da li u kriznim uslovima privređivanja, odnosno u današnjim poslovnim uslovima u Srbiji, sistem naplate PDV-a pozitivno utiče na poslovanje, odnosno da li pomaže izlasku iz krize preduzeća (kao i cele privrede), da li ima neutralan uticaj na novčane tokove i performanse preduzeća ili prouzrokuje negativne efekte na poslovanje.

Sistem naplate PDV-a u poslovnom okruženju Srbije

Sistem oporezivanja putem PDV-a u Srbiji postoji već više od šest godina. Njegovo usvajanje i primenjivanje umnogome je uticalo na poslovanje pojedinačnog preduzeća. Svaka promena, a posebno ovako značajna, u privrednom ambijentu nosi sa sobom i

neke pozitivne, ali i negativne posledice. U finansijskoj literaturi mogu se pronaći sledeći argumenti u prilog PDV-a, u poređenju sa porezom na promet:¹

- PDV ima veću izdašnost od poreza na promet;
- PDV je efikasniji u suprotstavljanju evaziji;
- mehanizam PDV-a omogućuje da se izvoz u potpunosti oslobodi poreza plaćenog u prethodnim fazama, što nije bio slučaj sa porezom na promet;
- PDV omogućuje da se sve nabavke mogu izuzeti od oporezivanja;
- uvođenje PDV-a predstavlja uslov za pristupanje Evropskoj uniji.

U Vezi sa negativnom stranom uvođenja PDV-a u poreski sistem, možemo reći da će u trenutku prelaska sa načina oporezivanja potrošnje putem poreza na promet na oporezivanje PDV-om preduzeća u prvih nekoliko meseci do godinu dana primene novog sistema imati poteškoća u domenu osiguranja likvidnosti, jer se sada oporezuje svaka faza u proizvodnji, odnosno svaki učesnik u lancu distribucije postaje obveznik poreza na dodatu vrednost. Samim tim što svako preduzeće postaje obveznik PDV-a znači da mora da izdvaja deo novčanih sredstava da finansira ovu poresku obavezu, koja u ovom obliku pre nije postojala.

Sada izmirenje obaveza prema poreskim vlastima inicira dodatne odlive sredstava kako kroz plaćanje faktura dobavljačima koje sada sadrže PDV tako i kroz poresku prijavu gde se obračunava razlika između plaćenog (akontacionog) PDV-a i PDV-a koji je fakturisano kupcima, bez obzira da li je naplata potraživanja izvršena ili nije.

Ove posledice, naravno, bile su planirane od samog početka primenjivanja PDV-a i pre svega je smatrano da će one biti kratkotrajne, te da će samim tim vremenom biti prevaziđene.

Funkcionisanje sistema naplate PDV-a

Sistem naplate PDV-a funkcioniše po principu mesečnih ili tromesečnih poreskih prijava, u zavisnosti da li se radi o malom ili velikom poreskom obvezniku, gde se vrši obračun poreske obaveze za prethodni period, odnosno oduzimanje akontacionog poreza koji je plaćen pri nabavci sirovina, materijala i drugih inputa od poreza koji se obračunava kupcima za prodatu robu ili usluge. Ukoliko je razlika pozitivna, onda obveznik PDV-a ima poresku obavezu u tom iznosu, ako je razlika negativna u tom slučaju poreski obveznik ima pravo na povraćaj PDV-a od strane poreskih vlasti. Ovakav obračun se predaje poreskoj upravi do 10. narednog meseca. Ukoliko postoji višak plaćenog poreza, država je obavezna da izvrši povraćaj u zakonskom roku od 45 dana (Zakon o porezu na dodatu vrednost, 2005). Međutim, prosečan rok povraćaja sredstava u Srbiji je oko 3 meseca.

¹ Radičić, Raičević (2008).

Dakle, za razliku od poreza na promet koji se naplaćivao u trenutku prodaje krajnjem potrošaču, PDV se utvrđuje i naplaćuje bez obzira da li je preduzeće izvršilo naplatu potraživanja od kupaca, što znači da ukoliko naplata kasni, preduzeće iz svojih obrtnih sredstava mora da finansira poresku obavezu. Ovo znači da preduzeća, u principu, svoja obrtna sredstva koriste da kratkoročno finansiraju državni budžet. Takođe kada poreskim vlastima treba više od tri meseca, a izvrše povraćaj akontacionog poreza, to podrazumeva da se država u tom periodu u stvari kratkoročno finansira od strane privatnog sektora.

Sa aspekta makroekonomije, poreske vlasti su u pravu što se ne odriču dela najizdašnijeg poreskog prihoda (pod ovim podrazumevamo onaj deo naplaćenog PDV-a, koji u stvari predstavlja akontacioni PDV, odnosno onaj kojim preduzeća kratkoročno finansiraju budžet, a ne deo PDV-a koji stvarno pripada državi), jer im on služi za pokriće velikog dela rashoda, odnosno za podmirivanje različitih društvenih potreba, ali iz ugla pojedinačnog preduzeća koje funkcioniše kao zaseban sistem, ovakva prelivanja likvidnih sredstava iz privatnog sektora u budžet predstavljaju vanredni trošak, koji mnoga preduzeća ne mogu da podnesu, što kasnije ima multiplikovano negativno dejstvo na performanse kompanije.

U svakom slučaju, situacija u kojoj se likvidna sredstva iz preduzeća prelivaju u budžet projektovana je prilikom uvođenja PDV-a u privredni sistem Srbije. Smatralo se da će u prvih nekoliko meseci preduzeća morati da angažuju dodatna finansijska sredstva kako bi finansirala obrt, ali da će se vremenom uspostaviti ravnoteža između priliva i odliva, pa samim tim i zadržati neutralan uticaj poreza na dodatnu vrednost na likvidnost i poslovanje preduzeća.

Međutim, posmatrano kroz prethodnih nekoliko godina, privreda u tranziciji opterećena je određenim karakterističnim problemima, nakon uvođenja PDV-a došlo je do pojave blage krize likvidnosti, od koje se preduzeća nisu lako odbranila, negativni kontekst se nastavlja dolaskom svetske ekonomske krize na ovo područje, kada se usporava privredna aktivnost, smanjuju strane investicije, priliv novca i dr. Pod uticajem delovanja ovih zajedničkih faktora sad već hronična nelikvidnost produbljuje se u nesolventnost, gde mnoge firme odlaze u stečaj, ostavljajući iza sebe velike dugove, koji ne mogu biti naplaćeni, bar ne u potpunosti. U svim ovim okolnostima sistem naplate PDV-a od preduzeća zahteva da redovno izmiruju svoje poreske obaveze, dok u isto vreme preduzeća od države ne dobijaju isti treman kada je u pitanju eventualni povraćaj plaćenog poreza.

Nelikvidnost i problem PDV-a

U poslovnom okruženju u Srbiji danas se za jedan od najvećih problema smatra velika nelikvidnost kompanija. Kriza likvidnosti preduzeća predstavlja poslovno-finansijsku situaciju preduzeća u kojoj ono nije u mogućnosti da svoje dospele novčane obaveze izmiruje u utvrđenim rokovima njihovog dospeća. Od internih faktora na pojavu nelikvidnosti najčešće utiču nerentabilno poslovanje, tj. poslovanje sa gubitkom, ŠKOLA BIZNISA

neusklađenost novčanih tokova i neadekvatna finansijska struktura (Malinić, 2009: 39–42).

Pored internih faktora na pojavu nelikvidnosti preduzeća značajno utiču i eksterni faktori.

Jedan od glavnih eksternih faktora jeste i globalna kriza. Efekti svetske ekonomske krize, naravno, prelili su se i na naše poslovno okruženje. Došlo je do pada ekonomske aktivnosti u celoj državi, a posledice na privredu i društvo uopšte svakodnevno se vide. Veliki broj velikih, srednjih, a naročito malih preduzeća ima blokirane račune i susreću se sa velikim poteškoćama da izmire dugove i da uopšte opstanu na tržištu. Takođe, jedan broj preduzeća je već prešao iz krize likvidnosti na krizu solventnosti, gde je obično krajnji ishod stečaj i prekid poslovanja. Broj preduzeća kojima su računi blokirani prema podacima Narodne banke Srbije prikazan je u sledećoj tabeli.

Tabela 1. Blokirane firme u Srbiji po veličini

Veličina	Broj blokiranih	Iznos duga	Broj zaposlenih
mala	14.162	97.9	46.334
srednja	308	30.1	26.887
velika	82	35.6	30.984
ukupno	14.552	163.6*	104.205

*u milijardama dinara

Izvor: Novosti online, januar 2011.

Kada se ovome doda i broj preduzetničkih radnji koje su u blokadi ukupan broj privrednika koji se suočavaju sa ogromnim problemima u odnosu na likvidnost prevazilazi šezdeset hiljada!

Pored svetske ekonomske krize, koja je nesumnjivo u velikoj meri uticala na ekonomsku situaciju u državi, a samim tim i na pojavu krize likvidnosti, postoje i drugi faktori iz okruženja koji na specifične načine utiču na produblivanje nelikvidnosti i izazivaju još veće finansijsko naprezanje. Jedan od takvih faktora je i poreski sistem, odnosno mere koje poreske vlasti sprovode kako bi prikupila sredstva za finansiranje državnog aparata.

Iako smatramo da mere poreske politike nikako ne mogu biti isključiv razlog pojave krize likvidnosti preduzeća, možemo reći da u datoj situaciji nikako ne pomažu njenom prevazilaženju. U principu, u recesionim uslovima privređivanja država konkretnim merama u domenu poreske politike treba da stimuliše privrednu aktivnost i da pomogne preduzećima da održe optimalne performanse. Osnovni fiskalni instrument za

podsticanje privredne aktivnosti u recesionim uslovima privređivanja je deficitarni budžet.

Imajući u vidu pad ekonomskih aktivnosti u prethodnom periodu, logično je i da su se ukupni prihodi u budžetu od ubiranja PDV-a smanjili. Dakle efekte krize osete, kako preduzeća, tako i država, odnosno njene institucije. Izmenom sistema naplate PDV-a u pravcu koji bi odgovarao preduzećima, poreske vlasti bi inicirale još veći budžetski deficit nego što trenutno postoji, što bi sigurno dovelo do novih državnih zaduživanja, ali i do povećanja dugova koje državne institucije i firme imaju prema privatnom sektoru.

Ako se koncentrišemo isključivo na doprinos PDV-a prevazilaženju krize, odnosno održavanju likvidnosti i optimalnih performansi preduzeća, kao najizdašnjem poreskom prihodu države, možemo reći da sistem naplate PDV-a nije u skladu sa interesima privatnog sektora, ali je njegova izmena u trenutnim uslovima malo verovatna, zbog drugih implikacija koje mogu nastati u privredi i društvu na osnovu smanjenja budžetskih prihoda.

Uticao PDV-a na *cash flow* i problemi tekućeg poslovanja

U finansijskoj literaturi velika pažnja posvećena je definisanju osnovnog cilja preduzeća. Najveći broj autora slaže se u tome da je najvažniji cilj preduzeća maksimiranje dobitka u dugom roku. Ovakav stav podržava i dr Jovan Rodić, koji smatra da je „vrhunski cilj politike preduzeća maksimiziranje dobitka na dugi rok, jer od ostvarivanja tog cilja zavisi večiti opstanak i razvoj preduzeća“ (Mikerević, 2005: 28).

Ovakav stav, posmatran iz ugla recesionih uslova privređivanja, kakvim možemo smatrati privredni ambijent trenutno u Srbiji, može biti doveden u pitanje. Naime, kada je glavni problem privrednog okruženja velika nelikvidnost, produbljena velikom zaduženošću, onda računovodstvena kategorija dobitka, kao razlike između prihoda i rashoda, ne može biti garant opstanka kompanije, odnosno nije dovoljan uslov za nastavak poslovanja, jer ne garantuje dovoljan priliv sredstava za pokriće tekućih troškova. Veliki broj preduzeća u Srbiji čiji su računi blokirani ili koja su otišla u stečaj argumentuju ovaj stav.

Stav „gotovina je činjenica“ (Mikerević, 2005: 29) ukazuje na to da samo pozitivan *cash flow* može biti pretpostavka opstanka i razvoja preduzeća jer samo gotovinom preduzeće može da izmiruje svoje obaveze prema partnerima, zaposlenima i ostalima.

Uticao PDV-a na *cash flow* je veliki, kako zbog samog sistema oporezivanja, tako i zbog drugih odlučujućih faktora. Sam PDV ne ulazi u troškove preduzeća i samim tim direktno ne utiče na dobitak kompanije, odnosno u teoriji ima neutralan efekat na rezultat preduzeća. Međutim, zbog specifičnosti sistema naplate, indirektno, porez na dodatu vrednost menja bilanse preduzeća, a njegov uticao je naročito negativan u situaciji kakva je danas u privrednom ambijentu Srbije.

Samim tim što sistem naplate poreza na dodatu vrednost utiče na *cash flow*, odnosno što uzrokuje novčane odlive koji ne spadaju u one koji stimulišu poslovnu aktivnost, odnosno one koji kreiraju profit, ova poreska obaveza se negativno odražava na ukupne performanse preduzeća. Dakle manjak sredstava na poslovnom računu za sobom povlači niz negativnih posledica koje kasnije multiplikovano deluju na bilans stanja i uspeha, i koje menadžment stavlja pred ozbiljne teškoće.

Mogući problemi u poslovanju kao rezultat primene važećeg sistema naplate poreza na dodatu vrednost

Dodatno zaduživanje

Problem nelikvidnosti dovodi do situacije u kojoj preduzeće ne može u roku da servisira svoje obaveze. Ukoliko postoji ovakva situacija, menadžment preduzeća može biti primoran, u nedostatku drugih rešenja, da angažuje dodatna sredstva iz eksternih izvora (obično krediti za likvidnost kod poslovnih banaka), kako bi obezbedio normalno funkcionisanje preduzeća ili kako bi bar najhitnija plaćanje bila obavljena. Hitna plaćanja su obično ona koja su u vezi sa obavezama prema dobavljačima, iz kojih može proisteći visoka zatezna kamata za zakasnelo plaćanje, eventualno sudska tužba ili drugi problemi za poslovanje. Dakle, menadžment u ovakvim situacijama mora pribeći kratkoročnom eksternom finansiranju, koje kroz kamatnu stopu, koja je u našem okruženju ionako visoka, značajno utiče na uspeh kompanije.

Zanimljiv zaključak može da se izvede iz situacije kada preduzeće koristi eksterno kratkoročno finansiranje za pokriće likvidnosti. Naime, ranije smo zaključili da preduzeće, time što uplaćuje PDV državi pre nego što izvrši naplatu potraživanja i time što na povraćaj akontacionog poreza čeka skoro tri meseca, u stvari kratkoročno finansira budžet svojim obrtnim sredstvima. Ako se sada uzme u obzir da većina preduzeća nema taj višak obrtnog kapitala, odnosno da za izmirenje svojih obaveza prema dobavljačima (koje sadrže PDV) i obaveza prema poreskim vlastima (kroz obračun u poreskoj prijavi) preduzeće uzima kredite od poslovnih banaka, onda ispada da se preduzeća kratkoročno zadužuju da bi iz tih kredita delom kratkoročno finansirali budžet Republike Srbije! Uz to sav teret ove paradoksalne situacije na kraju mora da se svali na krajnje potrošače, jer očigledno u lancu distribucije postoje dodatni troškovi finansiranja, koji se kad tad moraju uključiti u cenu finalnih proizvoda.

Problem dužnika u stečaju

U poslovnoj praksi Srbije, zbog efekata svetske ekonomske krize i drugih odlučujućih faktora, nije retka pojava da jedan deo potraživanja nikad ne bude naplaćen. Ovo se može desiti u situaciji kada je kupac nakon krize likvidnosti zapao u insolventnost i proglasio stečaj. U ovakvoj situaciji veliki deo potraživanih sredstava nikada neće ni

biti naplaćen, jer jednostavno stečajna masa nije dovoljna da se podmire svi poverioci. U kontekstu PDV-a, dodatno finansijsko naprezanje postoji jer period od fakturisanja prodate robe ili usluge do trenutka proglašenja stečaja obično traje nekoliko godina, a za to vreme kroz poresku prijavu plaćen je fakturisani PDV. Što je pojedinačna prodaja koja je u vezi sa nelikvidnim ili insolventnim kupcem veća, to je veća poreska obaveza po osnovu PDV-a koje preduzeće ima.

Smanjena mogućnost investiranja

Još jedna ekonomska kategorija na koju PDV posredno utiče jeste obim investicija. Kako sistem naplate PDV-a generiše nelikvidnost, tako se indirektno smanjuje količina slobodnih novčanih sredstava raspoloživih za rentabilne plasmane pre svega kratkoročne, ali i ostale.

U situaciji u kojoj preduzeće ima veći iznos akontacionog poreza koji je nekoliko meseci „zarobljen“ u državnom budžetu, dok se povraćaj ne izvrši, dok se naplata potraživanja ne sprovede, menadžmentu je uskraćena prilika da taj iznos sredstava rentabilno plasira na kratak rok. Odnosno, preduzeće može, zbog narušene likvidnosti, propustiti da iskoristi šanse iz okruženja i na njima ostvari maksimalni profit. Naravno, ukoliko su investicione prilike u toj meri primamljive, menadžment će pozajmicama finansirati takve poduhvate, s tim što će u tom slučaju one biti manje rentabilne, jer će biti umanjene za iznos kamate koja je plaćena na pozajmicu.

Inflacija

Takođe, sredstva koja preduzeće kroz povraćaj naplati od poreske uprave ne mogu imati istu realnu vrednost koja je postojala kada je utvrđena poreska obaveza, zbog efekata inflacije, koja je u Srbiji još uvek na suviše visokom nivou i koja zbog toga još više razara novčane tokove kompanije.

Osnovni problem koji preduzeća imaju sa sistemom naplate PDV-a jeste u tome što se produbljuje trenutna situacija koja je po pitanju tokova novca izuzetno teška. Ne samo PDV, nego i svi drugi faktori koji doprinose smanjenju priliva sredstava ili povećanju odliva, negativno utiču na uspeh preduzeća, kako preko dodatnih zaduživanja i preko smanjenih mogućnosti plasiranja sredstava, tako i preko drugih faktora koji utiču na poslovanje.

U svakom slučaju, bilo koji faktor koji negativno utiče na likvidnost preduzeća, a među njima i PDV kao jedan od eksternih faktora, povlači za sobom i dodatne negativne posledice, dodatno produbljuje krizu i čini nelikvidnost hroničnim makroekonomskim problemom.

Uloga operativnog menadžmenta u suzbijanju negativnih efekata PDV-a na likvidnost i performanse preduzeća

Zadatak menadžmenta je da u bilo kojim uslovima privređivanja obezbedi optimalne performanse poslovanja, odnosno da kao najvažniji cilj obezbedi povećanje bogatstva akcionara, a zatim i da zadovolji interese svih relevantnih učesnika u životu preduzeća.

Dakle, na menadžmentu je da analizira poslovno okruženje i da svojim upravljanjem iskoristi sve mogućnosti i šanse koje mu se pružaju, a u isto vreme da eliminiše, ili bar minimizira, sve one negativne uticaje koji mogu pogoršati uspeh preduzeća (Todosijević, 2009: 216–224). Kako bi na uspešan način sproveo svoju misiju, menadžment mora biti svestan svih prednosti i nedostataka preduzeća kojim upravlja, alatima, metodama, tehnikama koji su mu na raspolaganju, kao i ličnom sposobnostima menadžment tima.

Zadatak menadžmenta posebno je otežan u recesionim uslovima privređivanja, kakvim se mogu smatrati današnji uslovi u Srbiji. Nizak nivo poslovne aktivnosti, visoka inflacija i kamatne stope, velika nelikvidnost i prezaduženost, spora naplata potraživanja, samo su neke od karakteristika poslovnog okruženja u Srbiji u trenutcima kada se svetska ekonomija oporavlja od posledica globalne krize.

U ovakvim uslovima privređivanja, jedan od eksternih faktora koji negativno utiče na poslovanje preduzeća svakako je i porez na dodatnu vrednost. PDV ne spada u kategoriju troškova, međutim, videli smo da njegov uticaj na *cash flow* može biti znatan, odnosno u zavisnosti od poslovnog okruženja i tržišnih uslova jako loš. To pred menadžment kompanije stavlja dodatne zadatke, u smislu napora da se ti negativni uticaji što više ublaže. S tim u vezi, pred menadžment domaćih preduzeća, kao jedan od najvažnijih zadataka, postavlja se detaljno planiranje i efikasna kontrola novčanih tokova.

Periodično sastavljanje plana priliva i odliva novca, osnovni je instrument za „borbu“ protiv nelikvidnosti u preduzeću. Cilj svakog plana novčanog toka, bilo da je on kvartalni, mesečni ili nedeljni, jeste da se predvidi neusklađenost između priliva i odliva u datom periodu, i da se ta neusklađenost adekvatnim merama prevaziđe, ublaži, ako su odlivi veći, odnosno iskoristi, ako su prilivi veći. Po Vunjaku (2008: 51): „Kratkoročni finansijski planovi donose se na osnovu godišnjeg finansijskog plana i sadrže:

- stanje gotovine na kraju prethodnog meseca;
- plan uplata po mesecima;
- plan isplata po istim mesecima;
- stanje novčanih sredstava na kraju planskog perioda.“

Porez na dodatnu vrednost na likvidnost preduzeća utiče, ili putem plaćanja ulaznih faktura dobavljača, ili preko obračuna poreske prijave, gde se utvrđuje poreska obaveza za prethodni mesec. Sa aspekta smanjivanja uticaja naplate PDV-a na likvidnost preduzeća, najprikladnije je sastavljati plan *cash flow*-a na mesečnom nivou, odnosno za period na koji se odnosi poreska prijava.

Kako bi negativni efekti PDV-a na poslovanje preduzeća bili ublaženi, menadžment treba da uspostavi što veću usklađenost dinamike nabavke i dinamike prodaje, jer na taj način plaćeni PDV po ulaznim fakturama odgovarao bi fakturisanom PDV-u kupcima, te se ne bi stvarala dodatna poreska obaveza kroz poresku prijavu. Takođe, ukoliko bi naplata potraživanja od kupaca bila izvršena u kratkom roku, ukupan poreski teret, koje je preduzeće po osnovu PDV-a imalo, bio bi neutralisan. Odnosno, sav plaćen ulazni porez bio bi prebačen na kupca i PDV bi zadržao neutralnost u odnosu na poslovanje.

Kako bi uticaj odliva po osnovu PDV-a po ulaznim fakturama bio što manji na likvidnost preduzeća menadžment treba maksimalno da prolongira izvršenje obaveza prema dobavljačima.

Kako bi implementirao utvrđenu taktiku, koja treba da obezbedi zdrav novčani tok, menadžment treba da sastavlja periodične planove nabavke sa posebnom pažnjom usmerenom na vreme isplate dobavljača, kao i na iznose akontacionog poreza na dodatu vrednost koji će u narednom periodu biti priznat kao odbitna stavka, ili na koji će imati pravo povraćaja od strane države. Takođe, ove planove treba efikasno kontrolisati kako bi se na vreme reagovalo i negativni uticaji po *cash flow* smanjili.

Dakle, definisanjem uslova nabavke operativni menadžment utiče na efekte koje će PDV imati na likvidnost preduzeća. Imajući u vidu da se teret PDV-a kroz proizvode i usluge kasnije prenosi na kupce, kakav će biti ukupan njegov uticaj biti na novčane tokove, zavisi i od toga kako se definišu uslovi prodaje.

Najlakši način za neutralisanje negativnih efekata PDV-a na likvidnost jeste stabilan obim prodaje i brza naplata potraživanja. Međutim, ovo je u privrednoj praksi vrlo teško ostvarivo, jer sa jedne strane preduzeće mora da vodi računa o odnosima sa kupcima, da bude konkurentno u ponudi, u smislu da odobri duže rokove plaćanja kupcima, a sa druge strane većina kupaca takođe je pogođena efektima globalne krize tako da nije dovoljno likvidna i nije u mogućnosti da svoje obaveze servisira u roku.

Da bi održao zdrav novčani tok menadžment treba da vodi računa i sa kojim kupcima se upušta u trgovinu i koja je verovatnoća da će potraživanje biti u roku naplaćeno. Menadžment ovde upada u paradoksalnu situaciju, koja preduzeće u svakom slučaju dovodi u nezavidan finansijski položaj.

Naime, kako bi donekle osigurao naplatu potraživanja menadžment mora da sklapa poslove samo sa kupcima kojima veruje da će izvršiti svoje obaveze u roku ili sa kupcima koji ponude neko obezbeđenje plaćanja, npr. u vidu menice. U recesionim uslovima privređivanja, kakvi su danas u Srbiji, ovakav odabir klijenata, koji praktično vodi do smanjivanja obima prodaje, a samim tim i prihoda, koji je već smanjen zbog pada privredne aktivnosti, predstavlja situaciju koju većina kompanija ne može da podnese. Dakle, preduzeće može ili da smanji obim prodaje u skladu sa sigurnom naplatom i tako smanji ukupne prihode, ili da ulazi i u poslove koji su rizični po pitanju naplate potraživanja, kada se kroz poresku prijavu preduzeću stvara obaveza po osnovu fakturisanog PDV-a za fakturu koja neće skoro biti naplaćena.

Poštovanje pravila po kome preduzeća koja prodaju na kraće a kupuju na duže rokove (razlika između stvarno naplaćenog poreza na dodatu vrednost od kupaca i stvarno plaćenog poreza dobavljača) imaju dodatnu gotovinu koja pozitivno utiče na finansijski položaj preduzeća, a preduzeća koja prodaju na duže a kupuju na kraće rokove plaćanja imaju dodatno finansijsko naprežanje (Mikerević, 2005: 104), dovodi do situacije u kojoj se svaki menadžer koji racionalno razmišlja u stvari ponaša, kao i svi ostali menadžeri na tržištu koji poštuju ovo pravilo.

To u stvari znači da će svako preduzeće nastojati da prolongira sve isplate prema dobavljačima, a skрати sve rokove naplate potraživanja, jer je to u najboljem interesu kompanije. Postavlja se pitanje kako je ovaj princip uopšte održiv kada naš dobavljač nastoji da skрати rok naplate, dok mi istu tu isplatu pokušavamo da maksimalno odložimo, a i jedni i drugi radimo u najboljem interesu kompanija.

Prethodno u ovom poglavlju bilo je reči o naporima koje menadžment preduzeća treba da sprovede kako bi obezbedio stabilne novčane tokove i minimizirao negativne uticaje, koje sistem naplate PDV-a ima na preduzeće. Na kraju možemo reći da verovatno najefikasnije mere u razrešavanju ovih problema može da sprovede država, kako kroz poslovanje javnih preduzeća, opština i drugih državnih institucija, tako i kroz izmene zakona o PDV-u, koje će manje prihoda doneti budžetu Republike, ali će dati više finansijske slobode privatnom sektoru.

Država, njena ministarstva, javna preduzeća i ostale državne institucije, koje se delom ili u potpunosti finansiraju iz budžeta prema podacima Unije poslodavaca Srbije iz februara 2011 godine duguju privatnom sektoru preko sto milijardi dinara (izvor: Novosti online, mart 2011). Takođe zbog dugovanja države preko tri hiljade firmi se nalazi u blokadi. Ovi podaci ukazuju na to da je verovatno najveći generator krize likvidnosti upravo država.

Dalje, članovi zakona o PDV-u kojima se reguliše kada nastaje poreska obaveza za poslodavca, kako se formira poreski period i koji je rok za plaćanje od isteka poreskog perioda trebalo bi da budu izmenjeni, kako bi preduzećima bili omogućeni normalni uslovi poslovanja, jer ovakav sistem naplate često primorava preduzeća da kasne sa plaćanjem PDV-a, što vodi u kriminal i plaćanje velikih novčanih kazni.

Zaključna razmatranja

Poslovanje privrednih subjekata u Republici Srbiji pod uticajem je brojnih faktora eksterne i interne prirode, čije kombinovano, pre svega negativno, dejstvo u velikoj meri otežava privređivanje učesnika na domaćem tržištu. Jedna od posledica ovakvih tržišnih okolnosti svakako je i velika nelikvidnost kompanija, koja polako postaje jedna od osnovnih karakteristika prosečnog srpskog preduzeća. Nemogućnost izmirenja obaveza po roku dospeća, produbljena velikom zaduženošću, odnosno insolventnošću, ne može se smatrati samo problemom pojedinačnih preduzeća, jer upravo zbog velike

rasprostranjenosti nelikvidnosti smatramo da je je takođe i veliki makroekonomski problem.

Porez na dodatu vrednost, kao deo poreskog sistema Srbije i kao važeći sistem oporezivanja potrošnje, ima značajan uticaj na produbljivanje krize likvidnosti preduzeća. Dakle, sistem PDV-a se nikako ne može smatrati jedinim generatorom krize, kao što ni njegova drugačija primena ne bi bila dovoljna da se nađe put izlaska iz problema nelikvidnosti, ali je značajan njegov doprinos recesionim uslovima.

Porez na dodatu vrednost svoj negativan uticaj na poslovanje preduzeća ostvaruje preko efekata koje ima na njegove novčane tokove. Veliki odlivi koje preduzeće ima po osnovu obaveza za PDV, u situaciji kada već postoji manjak likvidnih sredstava, doprinose stvaranju još lošijih uslova poslovanja i smanjenju performansi kompanije. PDV ostvaruje negativan uticaj na *cash flow*, kako zbog samog sistema oporezivanja, po kojem se na povraćaj unapred plaćenog poreza čeka po nekoliko meseci, tako iz zbog spore naplate potraživanja, zbog čega PDV kratkoročno postaje trošak preduzeća, dok se naplata ne izvrši.

Dakle, ovde preduzeće u stvari, redovnim plaćanjem obaveza po osnovu PDV-a, na račun svoje likvidnosti kratkoročno finansira državni budžet. Ova situacija je posebno paradoksalna kada se uzme u obzir da u recesionim uslovima privređivanja država upravo kroz deficitaran budžet treba da stimuliše privatni sektor, a ne da se od njega kratkoročno finansira.

Uticaj PDV-a na likvidnost preduzeća, a samim tim i ukupne performanse, utoliko je veći što preduzeće ima većih problema sa izmirivanjem redovnih obaveza. Preduzeća koja su primorana da se zadužuju kako bi mogla da izmire obaveze u roku imaju dodatni trošak kamata na pozajmljena sredstva, a pritom te kredite delimično koriste i za plaćanje PDV-a koji je sadržan u ulaznim fakturama.

Odlivi sredstava po osnovu poreza na dodatu vrednost, pored toga što mogu da generišu dodatno zaduživanje kompanije, takođe stavljaju menadžment pred veće izazove, jer utiču i na smanjenu mogućnost kratkoročnog investiranja dela likvidnih sredstava, sigurnost i zadovoljstvo zaposlenih, obezvređenje sredstava zbog uticaja inflacije (kada se na povraćaj čeka nekoliko meseci) itd.

Kako bi se negativni efekti sistema naplate PDV-a po likvidnost i ukupne performanse preduzeća što više smanjili, pred menadžment domaćih preduzeća kao jedan od najvažnijih zadataka postavlja se detaljno planiranje i efikasna kontrola novčanih tokova. Periodičnim sastavljanjem planova priliva i odliva novčanih sredstava, operativni menadžment će biti u stanju da prati i pravovremeno reaguje na anomalije unutar *cash flow*-a. Sa aspekta PDV-a posebno treba planirati nabavke, odnosno isplate dobavljača, kako bi se imao uvid u iznos akontacionog PDV-a koji će kasnije kroz povraćaj biti na raspolaganju, ili koji će se na kraju meseca priznati kao odbitna stavka u poreskoj prijavi. Takođe, treba planirati obim prodaje, kao i rokove naplate potraživanja, jer od njih u najvećoj meri zavisi da li će se poreski teret prebaciti na

kupca. Iz odnosa onoga što smo fakturisali kupcima, a nismo naplatili, i onoga što nam je fakturisano od strane dobavljača, a što smo platili, stvara se naša poreska obaveza kojom treba upravljati.

Na kraju, najveći doprinos smanjivanju negativnih uticaja naplate PDV-a na preduzeće može da ima upravo država kroz poboljšavanje finansijske pozicije svojih institucija, plaćanje svojih dugova prema privredi i izmenama delova zakona o PDV-u.

Literatura

- [1] Krasić, D., (2011) *Blokirano 63.000 računa*, „Večernje novosti online“, preuzeto 10. februara 2011. sa sajta: www.novosti.rs/vesti/naslovna/aktuelno.69.html:317191-Blokirano-63000-racuna.
- [2] Krasulja, D., Ivanišević, M., (2000) *Poslovne finansije*, Beograd, Ekonomski fakultet.
- [3] Malinić, S., (1998) *Računovodstveni aspekt poreza preduzeća*, „Finansijsko računovodstvo II“, str. 375–408.
- [4] Malinić, S., (2009) *Dometi računovodstvenog informacionog sistema u upravljanju krizom preduzeća*, „Računovodstvo, revizija i finansije u uslovima globalne krize“, 13. kongres Saveza računovođa i revizora Republike Srpske, Banja Vrućica, 2009.
- [5] Mikerević, D., (2005) *Strateški finansijski menadžment*, Banja Luka, Ekonomski fakultet.
- [6] Ministarstvo finansija – Poreska uprava, (2004) *Zakon o porezu na dodatu vrednost*, preuzeto 14. februara 2011. sa sajta: www.poreskauprava.gov.rs.
- [7] Obradović, M., (2011) *Privreda pred bankrotom*, „Nova srpska politička misao“, preuzeto 25. marta 2011. sa sajta: www.nspm.rs/hronika/milos-obradovic-privreda-pred-bankrotom.html?alphabet=1.
- [8] Popović, D., (2010) *Poresko pravo*, Beograd, Pravni fakultet.
- [9] Radičić, M., Raičević, B., (2008) *Javne finansije – teorija i praksa*, Beograd, Data status.
- [10] Stokić, Z., Aćimović, S., (2005) *Istina u ekonomiji: PDV? Država vs. preduzeće*. „Nova srpska politička misao“, preuzeto 11. marta 2011. sa sajta: www.pregled.com/memento.php?id_nastavak=5642&tmpl=memento_nastavak_tmpl&tekuca_strana=1&naslov=Zoran%20Stoki%20Stoki%20Slobodan%20A%20movi%20-

%20Istina%20u%20ekonomiji:%20PDV%20?%20DR%8EAVA%20vs%20PRE
DUZE%C6E.

- [11] Todosijević, R., (2009) *Strategijski menadžment – teorijske postavke*, Subotica, Ekonomski fakultet.
- [12] Vunjak, N., (2005) *Finansijski menadžment – poslovne finansije*, Subotica, Ekonomski fakultet.
- [13] V., N., (2011) *Država najveći dužnik*, preuzeto 18. marta 2011. sa sajta: <http://www.novosti.rs/vesti/naslovna/aktuelno.69.html:308452-Drzava-najveci-duznik>.

Primljeno: 30.06.2011.

Odobreno: 31.05.2012.