

ПОКЛОН ЧЕСТИТКЕ (ВАУЧЕРИ, ПОКЛОН БОНОВИ)

Поклон честитке (ваучери, поклон бонови) су врло популарне, како код трговаца тако и код потрошача. Оне се у Србији појављују углавном у штампаном (папирном) облику, а од недавно и као картице чији су емитенти трговци (слично платним картицама које код нас издају неке банке).

Поклон честитка, односно картица није средство плаћања, већ представља потврду о плаћању, односно готовински еквивалент. Помоћу ње се може преузети роба или остварити услуга, која је **унапред плаћена**. Она на себи носи вредност и назив издаваоца код кога се може **замени**ти за добро или услугу, а може садржати и рок до којег се може реализовати. Она, по правилу, не садржи податке о лицу које је платило будућу испоруку, као ни о лицу које ће бити крајњи потрошач.

У наставку ћемо покушати да објаснимо специфичности њихове примене из угла признавања прихода, пореза на додату вредност, евидентирања промета преко фискалне касе итд.

Поклон честитке могу се испоручити купцима и без наплате унапред, али се овакав вид продаје ређе примењује. Поред тога, поклон честитке се штампају на **рекламним флајерима** у часописима или се деле на улици и они најчешће омогућавају остваривање попушта приликом куповине. Поклон честитке које се деле на улици или штампају у часописима, или се дају купцима у продавницама након обављене куповине, а за које није примљен новац од стране (потенцијалног) купца немају третман новчаних еквивалената, као што то имају ваучери за које је примљен новац. О њима ћемо у овом чланку писати укратко.

1. Предности и недостаци поклон честитки и картица за продавца

Издавањем поклон честитки повећава се промет, јер је уобичајено да потрошачи више троше него што је износ на који гласи поклон честитка. Поред тога,

дешава се да се власници извесног броја поклон честитки никад не појаве за реализацију, а неке се не реализују у потпуности, већ делимично.

Продаја поклон честитки повољно утиче и на токове новца у правном лицу (боља ликвидност), јер се наплата (продаја честитке) реализује пре продаје робе или услуга, па се по основу повољног финансијског ефекта приликом наплате могу остварити и попустити приликом набавки од добављача.

Главни недостатак поклон честитки за продавца може бити чињеница да се оне могу релативно лако фалсификовати, ако се штампају на незаштићеном папиру, односно да имају вишу цену ако су заштићене холограмом или су штампане на специјалној врсти папира. Поред тога, пословање са поклон честиткама захтева додатне трошкове вођења строге евиденције издатих и реализованих честитки. Пословање са поклон честиткама ствара могућност злоупотреба од стране запослених у виду уновчавања уз провизију без оствареног промета, или обмањивања купаца да је рок за реализацију истекао.

Предности поклон картица у односу на честитке су у томе што се трансакције једноставније и брже процесуирају (као банкарске картице), не могу се фалсификовати и не постоји потреба вођења строге евиденције. Наиме, поклон картице немају вредност док се не „напуне“ у моменту предаје купцу. Картице су за купце практичније, јер се могу искористити из више пута (а не одједном) и савременије су. За разлику од банкарских картица, поклон картице могу се користити само у продајним објектима издаваоца.

2. Признавање прихода од продаје, рачуноводствене исправе и обрачун ПДВ

Продаја поклон честитки не признаје се одмах као приход од продаје, већ практично представља **пасивно временско разграничење** (ПВР), односно **унапред**

наплаћени приход (491 – Обрачунати приходи будућег периода). Уместо ПВР може се књижити и обавеза за примљене авансе у корист рачуна 430 – Примљени аванси, депозити и кауције. По нашем мишљењу, боље је продате, а нереализоване поклон честитке књижити у корист ПВР.

Полазећи од тога да поклон-честитке нису роба, нити су средство плаћања, већ представљају потврду о плаћању (плаћању унапред), могло би се рећи да продаја поклон-честитки представља примљени аванс у смислу члана 16. тачка 2) Закона о презу на додату вредност („Службени гласник РС“, бр. 84/04, 86/04, 61/05, 61/07 и 93/12, у даљем тексту: Закон о ПДВ). Међутим, Министарство финансија дало мишљење бр. 413-00-2811/2009-04 од 29.12.2009. године, које смо објавили у „Привредном саветнику“, бр. 3 и 4/10, на страни 238, у којем је заузело став да се приликом продаје новчаних ваучера (поклон-честитки) не обрачунава ПДВ, већ пореска обавеза настаје даном извршења промета (даном испоруке добара, односно даном пружања услуга). Из наведеног мишљења цитирамо следеће:

„обвезник ПДВ који продаје новчане ваучере (поклон-честитке) по утврђеној вредности, а којима доносиоци ваучера плаћају накнаду за промет добара, односно услуга, није обавезан да по основу продаје ваучера обрачуна и плати ПДВ, с обзиром на то да приликом њихове продаје не долази до настанка пореске обавезе (приликом продаје ваучера није познат купац добара, односно прималац услуга, није познато која ће добра, односно услуге, бити испоручена, по којој ће се пореској стопи опорезовати). У овом случају пореска обавеза настаје даном извршеног промета (даном испоруке добара, односно даном пружања услуга), а обрачунати ПДВ плаћа се у складу са Законом.“

На основу наведеног мишљења, пореским обвезницима је у значајној мери олакшано вођење евиденције поклон-честитки, као и обрачун ПДВ. Овакав став нарочито олакшава пословање са поклон-честиткама које се могу реализовати код различитих правних лица.

Приликом продаје поклон-честитки не обрачунава се ПДВ, већ онда када се испоруче добра или пруже услуге, односно онда када се поклон честитка реализује.

Уобичајено је да се поклон-честитке продају физичким лицима. Поред саме поклон честитке, физичком лицу није неопходно да се изда ниједан други документ. У зависности од организације пословања и потребе издаваоца, може се саставити и признаница која се даје физичком лицу, поред поклон-честитке. За потребе рачуноводственог евидентирања продатих поклон-честитки потребно је устројити евиденцију и формирати рачуноводствене исправе (извештаје, обрачуне, признанице или слично) на основу којих би се књижиле пословне промене у вези са издавањем поклон-честитки у рачуноводству.

У ретким случајевима, као купци поклон-честитки се могу јавити правна лица. Ако се узме у обзир да

купац није правно лице које купује и плаћа ваучере, већ нека друга лица, као и став Министарства финансија по којем се приликом продаје ваучера не обрачунава ПДВ, поставља се питање да ли се правном лицу издаје рачун или неки други документ. По нашем мишљењу, продавац тада не може да изда авансни рачун, као ни рачун у смислу Закона о ПДВ, већ само документ за издате поклон-честитке, односно потврду да су за плаћени износ издати готовински еквиваленти.

С тим у вези цитирамо одредбе чл. 5. и 29. Правилника о одређивању случајева у којима нема обавезе издавања рачуна и о рачунима код којих се могу оставити поједини подаци („Службени гласник РС“, бр. 123/12, у даљем тексту: Правилник о рачунима) које гласе:

„члан 5

Обвезник ПДВ који по основу примљене накнаде у целокупном износу за одређена добра и услуге преда бонове, картице и сл, а којима се плаћа вредност испоручених добара и примљених услуга у моменту промета, нема обавезу издавања рачуна из члана 42. став 1. Закона.

...

члан 29.

Обвезник ПДВ који продаје ваучере, бонове, поклон честитке и сл, којима њихов ималац плаћа вредност добара и услуга у моменту промета, при чему у моменту продаје ваучера, бонова, поклон честитки и сл. није познато која ће добра и услуге њима бити плаћени, по основу продаје тих ваучера, бонова, поклон честитки и сл, не издаје рачун из члана 42. Закона о ПДВ.“

Имајући у виду то да правна лица које плаћају за ваучере инсистирају на издавању одговарајуће рачуноводствене исправе за књижење, а то, сагласно са одредбама члана 29. Правилника о рачунима не може бити рачун, поставља се питање како назвати тај документ.

Документ који се издаје купцу ваучера се не може сматрати рачуном (нити авансним рачуном) у смислу Закона о ПДВ, али је он ипак рачуноводствена исправа на основу које се књижи расход, сагласно одредбама члана 9. Закона о рачуноводству и ревизији. Сматрамо да би термин „задужење“ или „обрачун“ био пригоднији, него „рачун“, с обзиром на то да се промет још увек није десно, већ само наплата и издавање поклон-честитки. Уколико би се документ и назвао „рачун“, он не би имао карактер рачуна о извршеном промету, сагласно одредбама члана 29. Правилника о рачунима већ би само документовао да је клијенту издата одређена количина и вредност поклон-честитки.

Када купац поклон честитки подели честитке пословним партнерима, запосленима или трећим лицима, он више нема никакву контролу над њиховом реализацијом. Куповина се, по правилу, обавља у дужем временском периоду, у висини која није подударна

износу на поклон честитки. Поред тога, немогуће је или је веома тешко пратити реализацију честитки по купцима, да би се на крају испоставио коначни рачун.

Приход од продаје признаје се онда када се поклон честитке искористе, односно када се **испоручи добро или пружи услуга** доносиоцу честитке. Уз књижење прихода истовремено се укидају разграничења – одложени приходи. Том приликом настаје и обавеза за обрачун ПДВ.

3. Евидентирање продаје преко фискалне касе

Продаја поклон честитки не евидентира се преко фискалне касе, зато што није остварен промет добара и услуга, већ само наплата унапред.

Када се поклон честитке реализују, односно када се оствари промет добара или услуга, тај промет се евидентира преко фискалне касе. Ако се плаћање врши новчаним боновима, новчаним поклон честиткама, интерним картицама, као средство плаћања у бази података фискалне касе означава се „готовина“, сагласно са одредбама члана 5. став 3. тачка 1) Закона о фискалним касама („Службени гласник РС“, бр. 135/04 и 93/12). Према томе, када се користе поклон картице преко фискалне касе се као средство плаћања означава „готовина“, исто као и кад се користе поклон честитке.

Продавац је дужан да успостави додатну евиденцију о средствима плаћања, јер у дневном извештају фискалне касе је под „готовина“ исказан промет наплаћен и готовином и поклон честиткама. Због тога, он мора да састави спецификацију дневног промета по средствима плаћања где је готовина раздвојена од поклон честитки, а најједноставније решење је повезивање фискалне касе (штампача) са рачунаром који има прилагођен софтвер за ове намене.

4. Организација продаје поклон честитки

Уобичајено је да се поклон честитке продају физичким лицима и да се то ради у малопродајним објектима. С обзиром на то да се у истим објектима обавља и промет добара и услуга, наплата по основу поклон честитки мора бити одвојена од наплате за продају добара и услуга. **Целокупан ток кретања поклон честитки мора бити уређен општим актом** (одлуком, правилником, упутством). Нормативно уређивање је неопходно из више разлога: ради правилне евиденције обрачуна ПДВ, признавања прихода у складу са МРС 18, онемогућавања злоупотребе од стране запослених или трећих лица, итд.

Уколико за то постоје техничке могућности, продају поклон честитки треба организовати на посебним местима у малопродајном објекту (у оквиру такозваног инфо-пулта) и новац од наплате не треба мешати са новцем из дневног пазара.

Међутим, новац примљен у малопродајном објекту на име поклон-честитки евидентира се у колони 6 КЕПУ књиге приликом уплате на рачун на исти начин као и новац по основу дневног пазара.

Готов новац примљен по основу продаје ваучера уплаћује се на текући рачун најкасније у року од седам

радних дана. Према одредбама члана 32. став 4. Закона о платном промету („Службени лист СРЈ“, бр. 3/02 и 5/03 и „Службени гласник РС“, бр. 43/04, 62/06, 111/09 и 31/11), правна лица и физичка лица која обављају делатност обавезна су да динаре примљене у готовом по било којем основу уплате на свој пословни рачун код банке најкасније у року од седам радних дана.

5. Рачуноводствено евидентирање поклон честитки

Поклон честитке од момента штампања, током држања до момента продаје (издавања) купцима, као и када се поново преузму од купца, евидентирају се у рачуноводству у оквиру **ванбилансне** активе (рачун 885/895). Имајући у виду да поклон честитке замењују новац, мора се водити њихова строга евиденција у свакој фази, што је приказано и у примеру књижења. Сматрамо да је корисно да се и ван рачуноводства организује евиденција, тако да се може пратити број искоришћених и неискоришћених поклон честитки и по серијским бројевима. Избегавање књижења у ванбилансној евиденцији пружа могућност злоупотребе запосленима који баратају поклон честиткама.

Онда када се ваучери издају купцу, а за њих се добије новац (готовина, безготовински, платна картица, чек) који се књижи на терет рачуна групе 24, по основу њих настаје пасивно временско разграничење (ПВР), односно обрачунати приход будућег периода (рачун 491). Постоје ставови да се продаја поклон честитки књижи као обавезе по основу примљених аванса. Сматрамо међутим, да је приликом исказивања ових ставки у Билансу стања корисније приказати ПВР, него обавезе¹. Независно од опредељења да ли се продате, а нереализоване поклон честитке књиже као ПВР или као обавеза, сматрамо да у напоменама уз финансијске извештаје треба навести од чега се та ставка састоји.

Када се продато добро или услуга наплати поклон честиткама, онда оне могу да се привремено евидентирају преко посебне благајне поклон честитки, а да се онда пребију са ПВР, или да се одмах приликом књижења прихода прокњиже на терет ПВР. По нашем мишљењу, једноставније и практичније је да се наплаћене поклон честитке прво евидентирају у посебној благајни, а да се након тога састави обрачун прихода.

Пример:

1. Трговинско привредно друштво „Власина“ д.о.о. одштампало је поклон честитке чија је номинална вредност 500.000 динара. Трошкови штампања по фактури добављача износе 1.000 динара, а обрачу-

¹ О овој теми подељена су мишљења и у САД где је овај вид продаје најраспрострањенији.

Видети:

„Accounting for Gift Cards” Journal of Accountancy, интернет издање, новембар 2007;

„Gift Cards and Financial Reporting” The CPA Journal, интернет издање, новембар 2007.

нати ПДВ је 180 динара. Задужена је благајна за све поклон-честитке.

2. Из благајне су испоручене у продавницу поклон честитке у износу од 30.000 динара.

3. Продавница је продала поклон честитке физичким лицима у висини од 10.000 динара. По основу наплаћених поклон честитки књижи се одложени приход у износу од 10.000 динара.

4. У продавници је продато робе за поклон честитке у износу од 7.000 динара и за готовину у износу од 12.000 динара. Промет је евидентиран преко фискалне касе и обрачунати порез износи 3.167 динара. Наплаћену готовину је пословођа уплатио на текући рачун, а поклон честитке на благајну друштва.

5. У продавници је продато робе за поклон честитке у износу од 2.000 динара, при чему је обрачунат ПДВ у износу од 305 динара.

Напомена: У примеру није књижена набавна вредност продате робе, односно скидање робе са залиха.

Књижење:

1)	88540	Поклон честитке у благајни	500.000	
	8954	Обавезе за поклон честитке		500.000
– за задужење благајне за поклон честитке				
1а)	512	Трошкови осталог материјала	1.000	
	270	ПДВ у примљеним фактурама по општој стопи (осим плаћених аванса)	200	
	433	Добављачи у земљи		1.200
– за рачун за штампање поклон честитки				
2)	88541	Поклон честитке у продавници	30.000	
	88540	Поклон честитке у благајни		30.000
– за задужење продавнице и раздужење благајне за поклон честитке				
3)	243	Благајна	10.000	
	491	Обрачунати приходи будућег периода		10.000
– за продате поклон честитке				
3а)	8954	Обавезе за поклон честитке	10.000	
	88541	Поклон честитке у продавници		10.000
– за продате поклон честитке				
4)	241	Текући (пословни) рачуни	12.000	
	2432	Благајна поклон честитки	7.000	
	602	Приходи од продаје робе на домаћем тржишту		15.833
	470	Обавезе за ПДВ		3.167
– за продату робу за готовину и поклон честитке по дневном извештају о продаји				
4а)	491	Обрачунати приходи будућег периода	7.000	
	2432	Благајна поклон честитки		7.000
– за обрачун продаје за поклон честитке				
4б)	88541	Поклон честитке у продавници	7.000	

	8954	Обавезе за поклон честитке		7.000
– за задужење продавнице за наплаћену робу за поклон честитке				
4в)	88540	Поклон честитке у благајни	7.000	
	88541	Поклон честитке у продавници		7.000
– за раздужење продавнице и задужење благајне за поклон честитке				
5)	2432	Благајна поклон честитки	2.000	
	602	Приходи од продаје робе на домаћем тржишту		1.667
	470	Обавезе за ПДВ		333
– за продату робу за поклон честитке по дневном извештају о продаји				
5а)	491	Обрачунати приходи будућег периода	2.000	
	2432	Благајна поклон честитки		2.000
– за обрачун продаје за поклон честитке				
5б)	88541	Поклон честитке у продавници	2.000	
	8954	Обавезе за поклон честитке		2.000
– за задужење продавнице за наплаћену робу за поклон честитке				
5в)	88540	Поклон честитке у благајни	2.000	
	88541	Поклон честитке у продавници		2.000
– за раздужење продавнице и задужење благајне за поклон честитке				

6. Признавање прихода по основу нереализованих поклон честитки

Признавање прихода по основу нереализованих поклон честитки зависи од тога да ли је рок за реализацију ограничен или не. Уколико поклон честитке имају одређен рок до којег се морају реализовати, истеком тог рока признаје се приход. Овај приход није приход од продаје, већ представља остали приход (679). Ако поклон честитка нема ограничен рок, продавац може одложени приход држати неограничено. Међутим, сматрамо да би рачуноводственом политиком, а на основу ранијег искуства, требало уредити у којем року се признају приходи по основу нереализованих поклон честитки (нпр. 50% по истеку годину дана од издавања, а остатак по истеку од две године).

Приликом укидања разграничених прихода не спроводе се никаква књижења у вези са ПДВ, односно не обрачунава се ПДВ с обзиром на то да није извршен промет добара и услуга.

Пример:

Трговинско привредно друштво „Власина“ д.о.о. на дан 31.12.2012. године има евидентиране неискоришћене поклон честитке у висини од 1.000 динара које су могле да се искористе до 1. децембра 2012. године.

Рачуноводственом политиком друштва уређено је да се на крају године приходују поклон-честитке којима је истекао рок за реализацију. Донета је одлука да се укину разграничени приходи по основу неискоришћених поклон честитки.

Књижење:

1)	491	Обрачунати приходи будућег периода	1.000	
	6796	Приходи од неискоришћених поклон честитки		1.000
– за укидање разграничених прихода по основу неискоришћених поклон честитки				

7. Поклон честитке које се испоручују купцима без наплате унапред

Поклон честитке које се испоручују купцима без наплате унапред, јављају се у пракси много ређе од поклон честитки које се продају пре њихове реализације у малопродаји. Овакве поклон честитке нису предмет књижења у финансијском рачуноводству, већ се евидентирају ванбилансно онда када се издају. По основу овако издатих поклон честитки не постоји обавеза за обрачун ПДВ, имајући у виду да није дошло ни до промета ни до наплате. Када се поклон честитке реализују у малопродаји, уз књижење прихода и стварање обавезе за ПДВ, настају потраживања од онога коме су поклон честитке издате.

8. Ваучери и поклон честитке који се штампају на каталозима и у часописима

Објашњења која дајемо у овом чланку не односе се на ваучере и поклон честитке који се објављују у рекламним каталозима, часописима или деле на „флајерима“. Они, по правилу, омогућавају да купац када донесе такву поклон честитку може да оствари попуст приликом куповине. Исто тако, купцима се може дати ваучер након обављене продаје помоћу којег могу остварити попуст у наредном периоду, односно приликом наредне куповине. Овде се не ради о наплати унапред, него о обећаном попусту за будућу куповину. Према томе, издавање оваквих ваучера не треба књижити у тренутку издавања потенцијалним купцима. Приликом реализовања ваучера, купцу се, у суштини, одобрава попуст, односно умањује му се накнада коју је дужан да плати.

О одобравању попушта детаљније смо писали у „Привредном саветнику“, бр. 12/10 у оквиру чланка „Попусти и снижења продајних цена робе.“

9. Порески и рачуноводствени третман поклон честитки из угла правног лица купца поклон честитки

Кад правно лице купује честитке, оно то углавном ради због тога да их даје пословним партнерима или другим лицима.

Када се као купац поклон честитки јави правно лице, оно их почетно може књижити као готовински еквивалент на терет рачуна 240 – Хартије од вредности – готовински еквиваленти, или као унапред плаћене трошкове, на терет рачуна 280, а онда када се дају пословним партнерима на терет расхода. Уколико се

поклон честитке одмах деле могу се и одмах књижити на терет расхода. Иако се нереализоване поклон честитке могу књижити и као потраживање за дате авансе (рачун 150), сматрамо да је најправилније нереализоване поклон честитке књижити преко рачуна 240.

Веома је тешко одредити се на које ће се расходе књижити поклон честитке које се дају пословним партнерима. Наиме, у неким случајевима оне се не могу се сматрати издацима за репрезентацију, с обзиром на то да се не ради о пригодном пословном поклону, а давалац нема контролу над начином трошења, већ оне за имаоца представљају готовински еквивалент (када се, нпр., дају поклон честитке које се могу реализовати у супермаркетима). У неким случајевима ово давање се може изједначити са давањем новца пословном партнеру, што не може бити трошак репрезентације, већ трошак накнаде на коју се плаћа порез на доходак у складу са чланом 85. Закона о порезу на доходак грађана. Ако је врста продајног објекта у којем се могу реализовати поклон честитке специјализована за одређену врсту робе или услугу која би могла бити третирана као репрезентација, може се говорити о трошковима репрезентације, а не о трошковима накнада. Тако на пример, уколико правно лице узме ваучере који се могу реализовати у угоститељском објекту, па ваучере подели пословним партнерима, овај расход могао би се сматрати трошком репрезентације. Угоститељске услуге су класичан пример трошкова репрезентације, тако да се ваучер купљен код правног лица које се бави угоститељством може сматрати репрезентацијом. Исто тако, у трошак репрезентације могу се сврстати и поклон честитке и картице које се могу реализовати у специјализованим продавницама чоколаде, кравата, парфема, пословне галантерије и сл.

Према мишљењу Министарства финансија Републике Србије бр. 414-00-227/2007-04 од 10.09.2008. године, давање сопствених производа, односно робе пословним партнерима има третман репрезентације, ако се ради о производима који према уобичајеним схватањима у пословним односима могу бити предмет таквих давања (нотеси, ташне и други слични производи који се користе у радне сврхе). Ови издаци морају бити веродостојни, односно документовани одговарајућим доказима да су настали и да су плаћени.

Важећим прописима није прецизно уређено шта се сматра репрезентацијом, ни у погледу врсте давања, а ни у погледу вредности. У наведеним мишљењу министарства указује се на то да, сагласно са начелом фактицитета, Пореска управа у сваком конкретном случају на основу утврђеног чињеничног стања, одређује порески третман прихода које оствари физичко лице. По нашем мишљењу, оваква питања треба уредити општим актима правног лица, како би се у сваком конкретном случају, пред пореским органом, лакше бранила поједина давања за репрезентацију.