

ZASTARELOST MODELA OPOREZIVANJA EVROPSKE UNIJE I PREDLOG NOVOG MODELA OPOREZIVANJA

Dražen Raičković

Departman za ekonomske nauke Univerziteta u Novom Pazaru,
Novi Pazar, Srbija,
drazen.raickovic@gmail.com

Mehmed Meta

Departman za ekonomske nauke Univerziteta u Novom Pazaru,
Novi Pazar, Srbija,
m.meta@gmail.com

Apstrakt

Imajući u vidu sve probleme sa kojima se globalna ekonomija suočava, a posebno zemlje Evropske Unije moglo bi se zaključiti da je jedan od uzroka ekonomskih problema takođe i poreski model Evropske unije koji se može okarakterisati ka zastareo i nefunkcionalan. Analizirajući efekte glavnog poreskog sistema tačnije poreza na dodatu vrijednost (PDV-a), možemo zaključiti da postoji puno problema koji se rješavaju u hodu u cilju prevazilaženja brojnih problema ali stvarni rezultati su daleko od poželjnih. Baveći se ovom temom moglo bi se zaključiti da veoma mali broj ljudi ili bolje rečeno stručnjaka preuzima inicijativu za promjenu ovog sistema i da ne postoji stvarna inicijativa ni akademije ni realne privrede za davanje rješenja odnosno novog poreskog sistema koji bi trebao pružiti bolju priliku za razvoj svih evropskih pa i svjetskih ekonomskih sistema. U ovom materijalu će se nastojati dati konkretan i efikasan model odnosno rješenje i to kroz konkretne primjere i metodu poređenja odnosno komparacije „starog“ i „novog“ poreskog modela.

Ključne riječi: poreski model, poreski sistem, digitalna ekonomija, porez na dodatu vrijednost (PDV).

THE OBSOLETE OF THE EUROPEAN UNION TAXATION MODEL AND THE PROPOSAL OF THE NEW TAXATION MODEL

Abstract

Bearing in mind all the problems which the global economy faced, especially in the countries of the European Union, it could be concluded that the tax model of the European Union is one of the causes of the most economic problems and it could be characterized as outdated and dysfunctional. Analyzed the effects main of main taxation system, Value Additional Tax (VAT) it could be conclude that there existing to many problems which are being solved on the path with main goal to exceed numerous problems with this wrong system and as expected real scores are far away from purpose. Researching this topic, it could be concluded that a very small range of people, or rather experts, take the initiative to change this system. Perhaps there is not real initiative from the academy or the real economy to provide a solution. Anyhow, new tax system should provide a better opportunity for the development of all European and world economic systems. In this material, we will try to provide a concrete and effective model or solution through concrete examples and a method of comparing the "old" and "new" tax model.

Key word: tax model, tax system, digital economy, Value Added Tax (VAT).

JEL codes: H21, H71

UVOD

Evropska unija (EU) je zajednica država evrope preciznije njih 27 u trenutku pisanja rada. Vizija formiranja Evropske unije je prije svega bila ekonomskog karaktera, a jedinstveno tržište je bilo cilj kao bi se uvođenjem sistema i zakonskim aktima u svim državama članicama obezbijedila sloboda u protoku ljudi, robe, usluga i kapitala. Najviše iz tog razloga Evropska unija je osmislila i implementirala zajedničku valutu Euro koju primjenjuje u većini Evropskih zemalja. Takođe osim toga smatralo se da će se uvezivanjem sistema oporezivanja postići bolje i lakše funkcionisanje cijele Evropske unije. Iako postoji više vrsta oporezivanja u ovom radu će se napraviti poseban osvrt na porez na dodatu vrijednost odnosno PDV koji je jedan od najznačajnijih sistema oporezivanja na nivou cijele EU. S tim u vezi, porez na dodatu vrijednost (PDV) sistem oporezivanja je utvrđen direktivom 2006/112/EZ što predstavlja zajednički sistem PDV-a i podrazumijeva primjenu opšteg poreza na potrošnju roba i usluga koji je tačno srazmjernan cijeni roba i usluga, bez obzira na broj transakcija koje se odvijaju u postupku proizvodnje i distribucije prije faze u kojoj se porez obračunava. Važno je napomenuti da EU ne vrši neposredno prikupljanje poreza i ne utvrđuje visinu poreske stope već o tome pojedinačno odlučuju vlade država članica. Ono čime se EU bavi je nadziranje državnih poreskih propisa i može se reći vrši više indirektni uticaj na poresku politiku i na poreske stope. U praksi na nivou EU odnosno u različitim državama se javljaju različite vrste stopa PDV-a (standardna stopa, snižena stopa i posebna stopa). Treba reći da svaka zemlja članica EU ima standardnu stopu koja se primjenjuje na većinu isporuka robe i usluga i ta stopa ne može biti niža od 15 %, što se tiče snižene stope države članice mogu primjenjivati jednu ili dvije snižene stope na isporuku određenih kategorija roba i usluga koje se utvrđuju kao postotak oporezivog iznosa koji ne može biti manji od 5%, dok postoje i posebne PDV stope koje mogu biti i niže od 5%. Kako bi se omogućio "pristojan" život građanima većina zemalja pokušava obezbijediti „fer“ sniženu PDV stopu na osnovne namirnice i time teži da građanima olakša ekonomsku situaciju i omogućiti normalan život. Analizirajući efekte PDV-a postavlja se pitanje iz kojeg razloga se ulaže toliko napora da bi se održao sistem PDV-a i zašto se ulažu tolika sredstva da se isti zadrži iako pravi brojne formalne, suštinske, tehničke i finansijske probleme. S tim u vezi u radu će posebno biti obrađena tema PDV jaza i biti analizirani problemi koje ovaj sistem zadaje zemljama EU kao i cijelom sistemu EU.

KADA NASTAJE IDEJA O UJEDINJENJU EU I KAKO TO UTIČE NA FORMIRANJE POREZA NA DODATU VRIJEDNOST

Ideja o udruživanju zemalja Evrope datira još iz perioda Rimskog carstva, a potrebno je istaći da je poslije tog perioda nekoliko puta pokušavano da se izvrše prisilna ujedinjenja (Franačka država, Sveto rimsko carstvo, Nacistička Njemačka itd) Treba

reći da takav princip nije imao uspjeha upravo iz razloga što je bio zasnovan na prinudi, a ne na ideji mira, razumijevanja, a prije svega ekonomske i bezbjedonosne saradnje. Za razliku od tog pristupa ujedinjenju sadašnje EU prethodila je ekonomska saradnja odnosno saglasnost u vezi kooperacije u domenu najznačajnijeg ekonomskog sektora što u tom periodu tačnije 1951 godine podrazumijeva proizvodnju i promet čelika i uglja, a može se reći da je francuski premijer Rene Pleven prvi inicirao mogućnost političkog jedinstva. Ideja je išla u smjeru formiranja jedinstvene vojske i odbrambene zone EU. Zahvaljujući toj ideji potpisan je Ugovor o stvaranju zajedničke Evropske odbrane 1952 godine. Kasnije kada se održala konferencija ministara ino poslova Evropske zajednice za uglj i čelik 1955. godine donosi se odluka da se produbi diskusija koja bi imala za cilj bolju i jaču integraciju. Na osnovu toga, u martu 1957. potpisani su sporazumi o osnivanju Evropske ekonomske zajednice. Na osnovu ovoga može se reći da se dolazi do logične pretpostavke da je interes stvaranja zajedničkog tržišta za uglj i čelik preovladao i u dijelu opšteg oporezivanja i da je Francuska izvršila uticaj da se sistem oporezivanja koji podrazumijeva porez na dodatu vrijednost to jest PDV primjenjuje i na ostale zemlje EU. Tome ide u prilog i činjenica da je ekonomista Moris Lore koji bio direktor francuske poreske službe još 10. aprila 1954. uveo porez na dodatu vrijednost, a da je poslije Francuske to uradila i Njemačka. Treba istaći da je prije te vrste oporezivanja aktuelan bio porez na promet, dok se porez na dodatu vrijednost smatrao unapređenjem te vrste oporezivanja, što se baš neće pokazati kao dobra pretpostavka.

UVODENJE POREZA NA DODATU VRIJEDNOST I PRITISAK NA OSTALE DRŽAVE EU DA GA PRIMJENJUJU U CILJU HARMONIZACIJE ODNOSA

Pritisak na države članice i ostale koje žele učlanjenje u EU odnosno cilj harmonizacije poreskih opterećenja na nivou EU je prvanstveno rađen da bi se izbjegle negativne posledice u slučaju da svaka zemlja ima zaseban poreski sistem. Konkretno najveće posledice koje EU želi da izbjegne bile su da svaka zemlja članica Evropske unije vodi potpuno inokosno svoju poresku politiku i da nezavisno od zajedničkih ciljeva evropske integracije izazove diskriminaciju u pogledu investicija i fragmentacije tržišta u okviru EU granica. To bi svakako za rezultat imalo neloyalnu poresku konkurenciju među državama članicama. EU. Iz tog razloga EU je imala za cilj da izvrši poresko usklađivanje maksimalno koliko je to moguće. Najveća potreba za usklađivanjem bila je u dijelu posrednih poreza tačnije poreza na dodatu vrednost i akciza i to je realizovano kroz dvije faze:

- prva faza gdje su kumulativni svefazni porezi i jednofazni porezi promijenjeni u jedinstveni poreski oblik tačnij porez na dodatu vrednost (PDV-om), a to je bilo započeto 1967. godine
- druga faza u oblasti poreza na dodatu vrijednost koja je podrazumijevala između ostalog ukidanje kontrole poreza na granicama između zemalja EU. Treba istaći da je vizija Evropske unije stvaranje jedinstvenog tržišta, pa je Evropska komisija poslije dugih priprema usvojila direktive koje su uklonile ove barijere. Ipak i nakon donošenja niza direktiva koje su imale za cilj dalje usklađivanje u oblasti

primjene poreza na dodatu vrednost, rezultati u usklađivanju poreskih stopa nisu ostvareni. U prilog tome u tabeli ispod je pregled visine poreskih stopa koje se primenjuju u zemljama članicama Evropske unije, a razlike u poreskim stopama su evidentne.

Tabela 1. Stope poreza na dodatu vrijednost u Evropi

Država	Kod	Redukovana stopa (%)	Niža stopa (%)	Standardna stopa
Mađarska	HU	–	5% / 18%	27%
Danska	DK	–	–	25%
Hrvatska	HR	–	5% / 13%	25%
Švedska	SE	–	6% / 12%	25%
Grčka	EL	–	6% / 13%	24%
Finska	FI	–	10% / 14%	24%
Irska	IE	4,80%	9% / 13,5%	23%
Poljska	PL	–	5% / 8%	23%
Portugal	PT	–	6% / 13%	23%
Italija	IT	4%	5% / 10%	22%
Slovenija	SI	–	5% / 9,5%	22%
Belgija	BE	–	6% / 12%	21%
Češka	CZ	–	10/15%	21%
Španija	ES	4%	10%	21%
Litvanija	LT	–	5% / 9%	21%
Letonija	LV	*	5% / 12%	21%
Holandija	NL	–	9%	21%
Crna Gora	MN			21%
Austrija	AT	–	10% / 13%	20%
Bugarska	BG	–	9%	20%
Estonia	EE	–	9%	20%
Francuska	FR	2,10%	5,5% / 10%	20%
Ujedinjeno Kraljevstvo	GB	–	5%	20%
Slovačka	SK	–	10%	20%
Sjeverna Irska	XI		5%	20%
Srbija	SR			20%
Kipar	CY	–	5% / 9%	19%
Njemačka	DE	–	7%	19%
Rumunija	RO	–	5% / 9%	19%
Malta	MT	–	5% / 7%	18%
Luksemburg	LU	3%	8%	17%
Švajcarska	CH		2,5%/3,7%	7,70%

Izvor: autorovo istraživanje

U tabeli se vidi da je opšta stopa izrazito visoka i kreće se od 17% u Luksemburgu do 27% u Mađarskoj, dok se snižene stope koje mogu biti najmanje 5% kreću do najviše 18 % opet u Mađarskoj što dovoljno govori o tome da visoka poreska stopa nije povoljna za ekonomiju i privredu. Tako na primjer BDP po glavi stanovnika dosta govori o ekonomskom stanju što se može vidjeti u sledećoj tabeli.

U tabeli se vidi da je opšta stopa izrazito visoka i kreće se od 17% u Luksemburgu do 27% u Mađarskoj, dok se snižene stope koje mogu biti najmanje 5% kreću do najviše 18 % opet u Mađarskoj što dovoljno govori o tome da visoka poreska stopa nije povoljna za ekonomiju i privredu. Tako na primjer BDP po glavi stanovnika dosta govori o ekonomskom stanju što se može vidjeti u sledećoj tabeli.

Tabela 2. Stopa BDP-a po glavi stanovnika u evropskim zemljama

Država	Broj stanovnika	Godišnji BDP	GDP per capita	Dug	Dug %	Tok
Luksemburg	645,397	€73,314M	€ 114,37	17,729	24.50%	0.80%
Irska	5,060,005	€426,283M	€ 84,94	236,073	55.40%	-1.70%
Danska	5,873,420	€336,719M	€ 57,52	123,315	36.60%	3.60%
Švedska	10,452,326	€537,085M	€ 51,56	193,253	36.30%	-0.10%
Holandija	17,590,672	€856,356M	€ 48,84	449,026	52.40%	-2.60%
Finska	5,548,241	€251,520M	€ 45,39	181,92	72.40%	-2.70%
Austrija	8,978,929	€406,149M	€ 45,37	334,162	82.30%	-5.90%
Belgija	11,631,136	€502,312M	€ 43,33	548,488	109.20%	-5.60%
Njemacka	83,237,124	€3,601,750M	€ 43,29	2,471,628	68.60%	-3.70%
Francuska	67,842,582	€2,500,870M	€ 36,66	2,821,899	112.80%	-6.50%
Italija	58,983,122	€1,782,050M	€ 30,14	2,678,098	150.30%	-7.20%
Malta	520,971	€14,983M	€ 28,89	8,268	56.30%	-7.80%
Kipar	904,705	€24,019M	€ 26,68	24,271	101.00%	-1.70%
Španija	47,615,034	€1,206,842M	€ 25,50	1,427,238	118.30%	-6.87%
Slovenija	2,107,180	€52,208M	€ 24,77	38,877	74.50%	-4.70%
Estonija	1,331,796	€31,445M	€ 23,64	5,534	17.60%	-2.40%
Češka	10,516,707	€238,238M	€ 22,27	103,26	42.00%	-5.10%
Portugal	10,352,042	€214,471M	€ 20,85	269,25	125.50%	-2.90%
Letonija	2,805,998	€56,179M	€ 20,00	24,536	43.70%	-1.00%
Slovačka	5,434,712	€98,523M	€ 18,11	61,267	62.20%	-5.50%
Litvanija	1,875,757	€33,696M	€ 17,89	14,688	43.60%	-7.00%
Grčka	10,603,810	€181,675M	€ 17,01	353,434	194.50%	-7.50%
Mađarska	9,689,010	€153,759M	€ 15,84	114,715	76.80%	-7.10%
Poljska	37,654,247	€574,772M	€ 15,06	306,837	53.80%	-1.80%
Hrvatska	3,879,074	€58,254M	€ 14,72	45,743	78.40%	-2.60%
Rumunija	19,038,098	€240,154M	€ 12,56	116,695	48.90%	-7.10%
Bugarska	6,838,937	€71,077M	€ 10,33	17,01	23.90%	-3.90%

Izvor: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables>

U tabeli se može vidjeti da Mađarska ima visoku stopu poreza na promet od 27 % i nalazi se na prvom mjestu po visini stope PDVa dok je po BDPu na 23 mjestu. U Luksemburgu imamo situaciju da je ta Država po BDPu na prvom mjestu, a po visinstope PDVa je posle Švajcarske na posljednjem mjestu. To može biti razlog da se razmotri da li manja stopa poreza donosi veći cjelokupni ekonomski efekat. Možemo reći da Švajcarska predstavlja symbol zdrave ekonomije, a već vidimo kakvu poresku politiku vodi. Treba istaći da u prilog neadekvatnosti sistema PDVa svakako ide i

činjenica da većina zemalja forsira snižene stope koje se u principu odnose na većinu važnih proizvoda i usluga za jednu državu odnosno njene građane što dovoljno govori o tome da je PDV kao sistem loš za građane privredu i državu jednom riječju cjelokupnu ekonomiju jedne zemlje. Gore prezentirana tabela pokazuje da se može razmišljati da PDV sistem ne funkcioniše dobro i što je važnije ne generiše dovoljno dobre ekonomske efekte.

KOMPARACIJA PDV SISTEMA I POREZA NA PROMET

Klasičan porez na promet bio je kumulativni oblik poreza. Glavni nedostatak kumulativnog poreza na promet je što ne djeluje neutralno na ekonomsku i društvenu sredinu. Profesor Matejević je u svom radu “Porez na dodatu vrijednost - jedna uporedna analiza” dao osvrt nastojeći da pobroji nedostatke poreza na promet i predvidi prednosti PDVa. U odnosu na to istaknute su sledeći nedostaci koje je PDV sistem trebao da riješi :

A. U svim fazama proizvodnog procesa od početka do finalizovanja, naplaćuje se porez i stvorena vrijednost svake faze se ponovo obuhvata porezom. Takođe objasnio da je to u stvari svfazni kumulativni porez na promet s tim što je naveo da postoji i fazni ali ne kumulirani porez na promet, kad se u razmjeni roba opterećuje u više faza, pri čemu se porez pojedinih faza ne kumulira.

Ova primjedba ima smisla s tim sto se postavlja pitanje je, da li PDV sistem rješava ovaj problem? Iz tog razloga dobro je napraviti analizu na konkretnom primjeru. Uzmimo na primjer faznu proizvodnju automobila. Proces koji ćemo pokriti u ovom slučaju su svakako proizvodnja automobila, prodaja automobila preko veleprodaje sve do prodaje automobila preko maloprodaje. Uzmimo na primjer situaciju da proizvodimo automobil i za sirovinu plaćamo 5000 eura neto bez poreza, a za neki poluproizvod na primjer karoseriju plaćamo 10.000 eura neto bez poreza. Kada od sirovine i poluproizvoda sastavimo automobil dodajemo zaradu (neto maržu) 5.000 eura i prodajemo automobil za 20.000 eura. Nakon toga iz maloprodaje prodajemo krajnjem kupcu taj automobil za 22000 eura kao u tabeli.

Tabela 3. Primjer proizvodnja, maloprodaja, veleprodaja automobile sa PDV sistemom

		STARI SISTEM PDVA				
		PDV		CASHFLOW ODLIV STARI	CASHFLOW PRILIV STARI	PRIHOD PRODAVAC STARI
PROIZVODNJA / PRODAJA AUTOMOBILA		ULAZNI	IZLAZNI			
SIROVINA	5000	1050		6050		
POLUPROIZVOD	10000	2100		12100		
	0	0		0		
ZARADA	5000					
VELEPRODAJA	20000		4200		24200	5000
	0	0			0	
MALOPRODAJA	22000	4200		24200	26620	2000
KRAJNJI KUPAC	22000		4620	26620		

Izvor: Autor

Posmatrano u neto iznosu proizvodnja je napravila automobil za 15.000 eura (sirovina + polu-proizvod), a prodala ga 20.000 eura što čini neto zaradu 5000 eura. Što se tiče poreza u ovoj tabeli se uzima sistem poreza na dodatu vrijednost pa je stoga kupovinom sirovine u iznosu od 5.000 eura plaćen PDV u iznosu od 1050 eura. Treba napomenuti da se ovdje radi o ulaznom PDV-u pa firma ima pravo da ga koristi kao odbitni i da prilikom prodaje umanju svoju PDV obavezu. Isti je slučaj i sa poluproizvodom koji se plaća 10.000 plus PDV to jest 2100 eur takođe ovaj iznos ulaznog PDV-a će se koristiti kao odbitni kada dođe do prodaje gotovog proizvoda. Kao što smo naveli nakon finalne proizvodnje automobil će se prodati 20.000 eura plus izlazni PDV u iznosu od 4200 eura. Kako smo naveli od ovog izlaznog PDVa možemo odbiti ulazni PDV od sirovine i poluproizvoda što čini razliku od izlaznog minus ulaznog PDV-a to jest 4200-2100-1050 eura odnosno to čini razliku od 1050 eura. U praksi bi to izgledalo ovako mi bi izdali fakturu na 20.000 plus PDV 4200 nama bi veleprodaja platila taj iznos na račun a mi bi poreskoj upravi doplatili razliku od 1050 eura pri čemu bi nam ostalo na računu čista zarada od 5000 eura. Evo i kako da bi lakše sagledali situaciju uzećemo na primjer da nijesmo platili ništa dok nam nije legao novac od gotovog proizvoda. Kada nam legne novac od gotovog proizvoda u iznosu od 24200 naši odlivi bi bili sledeći :

1. 1050 eura razlika za Izlazni PDV
2. 12100 eura za poluproizvod
3. 6050 eura za sirovinu

$$1+2+3 = 1050+12100+6050 = 19200$$

to jest kad oduzmemo od ukupne uplate $24200-19200=5000$ eur što čini ukupnu zaradu.

Sada uzmimo da je maloprodaja (neki salon automobila) platila automobil 24200 od čega je ukoliko gledamo iz ugla maloprodaje to ulazni PDV u iznosu od 4200 eura, a kako je automobil namijenjen za dalju prodaju krajnjem kupcu taj salon automobila ima pravo na odbitak PDVa kada ga proda krajnjem kupcu. Dakle, salon automobila (maloprodaja) želi da ima zaradu, to jest maržu na ovaj automobil u iznosu od 2000 eura neto. To znači $20000+2000=22000$ je neto cijena automobila odnosno 22000 plus PDV po stopi od 21% na primjeru Crne Gore. To iznosi 26620 eura prema krajnjem kupcu. Kao i u prethodnom proračunu, a shodno tabeli 1 zbog lakšeg obračuna računacemo da se tek nakon uplate krajnjeg kupca uplaćuju sve druge obaveze. Tako da je krajnji kupac uplatio maloprodaji to jest puni iznos sa PDV-om odnosno 26620 eura, dok je nakon toga salon isplatio sledeće obaveze:

1. Razliku između Izlaznog i ulaznog PDVa, tj. $4620-4200=420$ eura
2. Iznos za kupovinu automobila od veleprodaje 24200

$1+2=420+24200=24620$ to jest kad oduzmemo od ukupne uplate $26620-24620=2000$ eur što čini ukupnu zaradu.

Radi boljeg ukupnog sagledavanja PDV sistema i sagledavanje efekata odnosno korisnosti ovog sistema imajmo na umu sledeće proračune

1. Država je na ovom primjeru odnosno cijelom prometu zaradila 4620 eura.
2. Proizvođač je zaradio 5000 eura, a morao je da plati $1+2+3 = 1050+12100+6050 = 19200$ za sve troškove i poreze na dodatu vrijednost
3. Kupac je na kraju platio 26620 eura i na njega se prelila sva obaveza plaćanja PDV-a. I to znači da je kupac platio cijeli iznos od 4620 eura bez prava na odbitak

dok su svi u lancu prije njega koristili odbitni PDV što nikako ne predstavlja fer odnos prema kupcu odnosno građaninu.

Treba istaći da je gore pomenuti glavni razlog slabosti ranijeg poreza na promet to što se od početka do finalizovanja, naplaćuje porez i stvorena vrijednost svake faze se ponovo obuhvata porezom takođe i ovdje problematična jer sistem PDVa je na kraju opteretio krajnjeg kupca da plati cjelokupan porez iz svih faza prometa. To znači da je ta konstatacija vrlo diskutabilna jer je istina da se porez naplaćuje u svim fazama ali preduzeća imaju pravo na odbitni PDV i država bi morala na zahtjev obveznika da mu ga vrati na račun. Tako da bi pravilno bilo reći da država svoj čisti porez dobija tek na kraju kada on dođe do krajnjeg potrošača. Naravno, ima faza gdje država ima „višak“ PDVa i prije krajnjeg potrošača ali uvijek treba imati na umu da u lancu svako pravno ili fizičko lice pod određenim uslovima ima pravo koristiti taj PDV tačnije zahtjevati od države da mu ga vrati na račun. Ono što posebno treba istaći je to da nije u redu da defacto cijeli poreski teret pada na kupca (ukoliko nije u PDV sistemu), a kupac je najslabija karika u lancu i dužan je da plaća najveći porez i trpi najveće opterećenje. Samo ta činjenica dovoljno govori o nepravilnosti i nerealnosti PDV sistema. Jer vidimo da svi u lancu od fabrike automobila preko veleprodaje i maloprodaje plaćaju mnogo manji porez i imaju pravo da koriste odbitni PDV dok kupac to pravo nema ukoliko nema djelatnost i nije registrovan za PDV.

B. Porez na promet je dio cijene, on se ubira i kumulira sa brojem faza u prodaji. Ova druga konstatacija jeste tačna ali nije problematična čak je i dobra iako je ovdje bila intencija da se to pokaže kao nedostatak poreza na promet. A to se najbolje može vidjeti kada gore navedeni primjer provučemo kroz potencijalni porez na promet. Ovdje je važno istaći da je između ostalog težnja ovog rada da se pokaže prednosti inovativnog poreza na promet uz stopu od 3% koju posebno plaćaju sve strane u prometu kao što slijedi na tabeli 4.

Tabela 4. Proizvodnja, maloprodaja, veleprodaja sa inovativnim digitalnim poreskim sistemom od 6%

	PROIZVODNJA AUTOMOBILA NOVI	3%		CASHFLOW ODLIV NOVI	CASHFLOW PRILIV NOVI	PRIHOD PRODAVAC NOVI	STARI	NOVI
		PRODAVAC	KUPAC					
SIROVINA	5000		150	5150				150
POLUPROIZVOD	10000		300	10300	0	0		300
	0		0	0				0
ZARADA	5000							
VELEPRODAJA	20450	613,5	613,5		21063,5	5000		1227
	0		0	0				0
ZARADA	2000							
MALOPRODAJA	23677	710,31	710,31	21677	24387,31	2000		1420,62
KRAJNJI KUPAC	25097,62							0
		1323,81	1773,81				4620	3097,62

Izvor: Autor

Kako bi bilo uporedivo sa gore navedenim primjerom odnosno slikom 1, uzećemo iste polazne osnove tačnije za proizvodnju automobila ćemo uzeti cijenu sirovine od 5.000 eura cijenu poluproizvoda 10.000 eura i zaradu od 5.000 eura. Ukoliko primjenimo predloženi poreski sistem od 3% poreza na promet koji funkcioniše tako da ga plaćaju

strane u prometu na svaki promet roba i usluga i to automatskim putem jer je predviđeno da zbog efikasnosti država odnosno njena centralna banka preko lokalnih banaka automatski „skida“ iznos. Kupovinom sirovine u iznosu od 5.000 eura plaćen je porez odnosno banka bi skinula porez u iznosu od 150 eura. Treba napomenuti da se ovdje radi o porezu na promet i da firma nema pravo da ga koristi kao odbitni kao što je to slučaj sa PDV-om. Isti je slučaj i sa poluproizvodom koji se plaća 10.000 eura plus porez na promet to jest 300 eur. Kao što smo naveli nakon finalne proizvodnje automobil će se prodati 20.000 eura plus 450 eura koji proizvođač podiže za iznos poreza na promet koji je platio kada je kupio sirovinu i poluproizvod. U praksi bi to izgledalo ovako, mi bi izdali fakturu na 20.450 eura na tu fakturu bi izrazili porez od 3% za prodaju i 3 % na kupovinu kada bi nam na račun leglo 20.450 eura plus 613,5 eura koje bi banka automatski povukla na državni račun za porez dok bi takođe toliki iznos povukla od kupca, kao što se može vidjeti na tabeli 2. Ukupna cijena za ovaj automobil u ovoj fazi i sa ovom vrstom oporezivanja bi bila 21.677 eura od čega bi za poreze do ove faze konačno „otišlo” državi 1677 eura i to bi bio iznos koji bi bio spreman i operetivan za korišćenje dok bi u PDV sistemu možda i bio priliv kod države u iznosu od 4200 eura ali on predstavlja odbitni odnosno ulazni PDV kod druge strane koja ima pravo na povraćaj tih sredstava na svoj račun što hipotetički znači da država realno prihoduje 0 eura u ovoj fazi. Osim toga ukupna cijena u slučaju PDV sistema iznosi 24.200 eura dok sa inovativnim sistemom ona iznosi 21.677 eura. U sledećoj interakciji maloprodaja podiže cijenu za 2.000 eura što čini njenu zaradu tj. Maržu i ovaj automobil prodaje krajnjem kupcu koji je po ovom modelu dužan da plati 25.097,62 dok od tog iznosa ukupno za poreze ide 1.420,62 eura. Opet poređenjem sa starim modelom na kupca povoljnije djeluje ovaj model oporezivanja jer mu je cijena niža. Država ovim modelom na prvi pogled kolektuje manju poresku sumu tačnije ovim modelom naplaćuje 3.097,62 eura dok sistemom PDVa „naplaćuje” 4620 eura. Namjerno je stavljeno „naplaćuje” pod znacima navoda, jer sva istraživanja, čak i na nivou EU pokazuju da je naplata PDV-a na izuzetnom niskom nivou i to trajno. Što se jasno može utvrditi istraživanjem koje je sprovedeno na primjeru Crne Gore i što se može vidjeti u sledećoj tabeli 5.

Tabela 5. Komparacija PDV sistema i inovativnog digitalnog poreza na promet 6% u 000

Godina	Prihod od PDVa	Naplaceni PDV	Prihod kompanija	Rashodi kompanija	3% na Prihod	3% na Rashod
2018	616.900	251.278	9.100.000	8.300.000	273.000	249.000
2017	548.700	205.908,9	7.930.000	7.880.000	237.900	236.400
2016	500.700	201.395,6	7.200.000	7.340.000	216.000	220.200
UKUPNO	1.666.300	658.582,5			726.900	705.600

Izvor: Autor

Tabela 6. Prihod od PDV-a po godinama sa uključenim inovativnim poreskim modelom

Naplaćeno	PDV	Inovativni porez	Država saldo
2016-2018	658.582.498	1.432.500.000,00	773.917.502,00

Izvor: Autor

U tabeli se jasno vidi da država "hronično" naplaćuje svega oko 40% od ukupnog PDV-a. Sa druge strane kako bi mogli da za potrebe eksperimenta primijenimo inovativni porez na promet od 3% uzeli smo prihode i rashode kompanija i oporezovali ih „novom“ stopom i to prihode sa 3% i rashode sa 3% pri čemu se došlo da rezultata da bi tom vrstom oporezivanja država naplatila čistog poreza u iznosu od 1.432.500.000,00 eura dok je PDV sistemom naplatila svega 658.582.498 eura što čini ogromnu razliku i jasno pokazuje prednost inovativnog poreskog modela koji je predmet ovog rada i istraživanja. To bi značilo da bi ovaj model oporezivanja bio bolji i za krajnje građane zbog nižih cijena i za preduzeća zbog niže poreske stope ali i za državu.

C. Porez na promet štetno utiče na privredu zemlje u njenoj konkurentnosti sa drugim zemljama. Pošto za jednu robu nije moglo biti utvrđeno poresko opterećenje u svakom pojedinačnom slučaju, nije bilo moguće u međunarodnoj razmjeni utvrditi finasijsko izravnaje. To je bio razlog da su se morale na primjer u Njemačkoj primjenjivati paušalne stope koje nisu garantovale puno oslobođenje domaće robe. Pri uvozu ove stope nisu dovoljno opterećivale stranu robu. Za uvoz u Njemačkoj su bile uvedene paušalne stope poravnaja i to se štetno odražavalo na odnose sa evropskim tržištem.

Ova konstatacija za štetan uticaj poreza na promet na privredu zemlje koja želi veći izvoz može predstavljati problem za novi model oporezivanja koji ponajviše ima veze sa porezom na promet ali sa druge strane za razliku od perioda kada je to predstavljalo problem danas su svi podaci dostupni i digitalizovani i nije teško utvrditi cijenu proizvoda po nomenklaturi i shodno tome pri izvozu refundirati određenu sumu izvoznom preduzeću kako bi ga podstakli na izvoz tako da ovaj problem korišćenjem informacionih tehnologija lako može biti prevaziđen.

D. Porez na promet se plaćao za sirovine, pomoćni materijal, repro-materijal, investicije i usluge tako da veća preduzeća nisu mogla da poboljšaju intezitet rada i bila su oštećena zbog tog poreza.

Ova konstatacija je ispravna samo što nema razlike za model poreza na dodatu vrijednost jer se i u tom modelu naplaćuje porez za sve faze samo što ga nažalost na kraju plati krajnji korisnik.

E. Unutrašnji promet tj. promet među preduzećima istog preduzetnika nije bio oporezovan.

Ovo ne bi bio slučaj sa novim poreskim modelom jer bi svaki promet bio jednako oporezovan

F. Klasični svefazni promet na promet je izazivao probleme između proizvođača, razlog tome je to što su konkurentne robe i usluge prema stepenu koncentracije

proizvodnje, bile različito opterećene. Naročito su jednostepena preduzeća prema višestepenim preduzećima proizvodnim i trgovinskim bila jako oštećena.

Ovo ne bi bio slučaj sa novim modelom oporezivanja, čak bi bilo obrnuto i više bi bila opterećena preduzeća sa višestepenim preduzećima.

G. Štetne posledice posebno u privredi Njemačke bile su izražene kad je 1951 godine poreska stopa povećana na 4%. Pošto se kumulativni porez na promet po pravilu naplaćuje u punom iznosu poresko opterećenje jedne robe zavisilo je od broja proizvodnih procesa kroz koje roba prolazi od proizvođača do krajnjeg potrošača.

Ovo jeste dobra konstatacija ali pitanje je koliko je sadašnji sistem PDVa opterećujući s obzirom da u većini evropskih zemalja on iznosi preko 20% pa i do 27%. Uzmimo na primjer Crnu Goru i njenu stopu PDVa od 21%. Da bi neka usluga ili proizvod, dostigli cijenu od 1210 eura sa PDVom, po novom poreskom modelu bilo bi potrebno da se izvrši minimum 5 preprodaja odnosno transakcija što je složićemo se veliki broj, pogotovo u doba interneta kada se brže dolazi do proizvoda i direktnog prodavca.

H. U izvozu robe kumulirani porez na promet izazivao je probleme koji su dolazili od potrebe da se izvoz stimuliše oslobođenjem poreza čime bi se omogućio veći plasman robe. Ističe se da je oslobođenje od poreza na promet znatno zakomplikovalo situaciju stimulisanja izvoza jer svaka roba koja se izvozi u sebi imala već ranije oporezovane proizvode, sirovine i sl. što je uslovljeno sa brojem faza koji roba prolazi od proizvodnje do izvoza. Broj faza je različit pa je bilo teško utvrditi visinu poreza za oslobođenje. Čak i kad se pokušalo putem prenošenja poreza u trgovinu na malo otkloniti dejstvo svefaznog poreza jer je postojala takva mogućnost da se roba prodaje neposredno potrošaču, a ne preko maloprodaje.

Treba dobro razmisliti o ovoj konstataciji jer PDV izaziva puno veće probleme. Uzmimo na primjer da je jedan proizvođač automobila prodao salonu automobila za 100000 eura i a to platio PDV 21000 i nije imao stimulaciju za izvoz jer je prodao domaćem salonu automobila. Sada se na primjer dešava da je salon prodao automobil strancu prilikom čega je izrazio stimulativnu stopu od 0% na fakturi za izvoz. Time je dobio mogućnost da se njegova obaveza za PDV smanji za 21% tačnije za 21000 eura, pri čemu proizvođač od toga nije dobio ništa odnosno krajnji prodavac automobila je prikupio porez iz svih faza proizvodnje što nije fer.

Osim ovih 7 konstatacija profesora Matejića konstatovano je da porez na dodatu vrijednost ima karakter nekumuliranog faznog poreza koji se razlikuje od kumuliranog poreza na promet što ne zahvata na svakom nivou privređivanja ukupnu vrijednost robe, već samo onu vrijednost koja je dodata tj. stvorena u toj fazi. Zato se taj porez i naziva porezom na dodatu vrijednost. Ova konstatacija je takođe vrlo diskutabilna jer je očigledno da krajnji kupac plaća na kraju kumulativno defacto cjelokupan porez koji se akumulirao iz svih faza u prometu. Na kraju može se reći da je od svih navedenih najutemeljenija konstatacija da kod PDV-a krajnji poreski teret

jedne robe nije zavistan od broja faza koje roba na svome putu od proizvođača do potrošača prolazi. Osim toga dobro je gledište da je PDV sistem oporezivanja najprije neutralan u odnosu na slobodnu utakmicu među preduzećima, i da je lakše odrediti koliko će jedna roba biti opterećena porezom, a samim tim lakše je odrediti i granična poravnjanja pri njenom izvozu, odnosno uvozu. Međutim iako ove konstatacije jesu utemeljene sa jedne strane sa druge strane svih ovih godina se uvidjelo da PDV sistem nije ni približno riješio ove probleme nasuprot tome on ih je samo nagomilao. Danas čitava Evropska unija i njene članice imaju ogromne probleme sa obračunom i naplatom PDV-a što će se vidjeti i u nastavku rada. Prije svega toga važno je napomenuti da države teško mogu da se oslone na PDV sistem prije svega što svaki priliv od prikupljenog PDV-a u stvari predstavlja potencijalni odliv odnosno što jednom preduzeću stvara obavezu plaćanja PDV-a drugom preduzeću stvara PDV kredit odnosno stvara državi “obavezu” vraćanja PDV-a. Tako bi u gore navedenom primjeru Tabele 1 u slučaju da krajnji kupac nije građanin (koji u principu nema pravo na povraćaj PDV-a) već neko pravno lice koje ima pravo na povraćaj PDV-a država ostala kratka za cijeli iznos PDV i otuda se javlja jaz između prihoda od PDV i naplate. To nije jedini slučaj, razlika se javlja u još mnogo situacija, a najčešća je kod izvozno orjentisanih kompanija ili projekata koji imaju neke druge posebne povlastice kao što je to slučaj sa auto putem u Crnoj Gori. To je dobro objasnio g. Mihajlo Galić urednik ekonomskog sadržaja portala talas.rs na sledeći način: „Tako na primer, Fijat u Kragujevcu uvozi automobilske delove koje potom sklapa u konačni proizvod (auto Fiat 500 l) koji onda izvozi u inostranstvo. Pošto se PDV plaća po destinaciji, to jest u zemlji gde se ta roba koristi, proizvođači imaju pravo povraćaja na prethodno plaćeni PDV za svu robu koju izvezu. Kada Poreska uprava vrši povraćaj ovog novca, ona to radi sa računa razdela prihoda od naplate PDV-a na domaću robu. Na primjer, ako je neko preduzeće uvezlo robu određene vrijednosti i tom prilikom platilo 100 dinara PDV-a; a potom dalje obradilo te sirovine i izvezlo gotove proizvode po većoj cijeni i tada platilo 150 dinara PDV-a, ono će kasnije tražiti povraćaj za tu robu u iznosu od datih 150 dinara. Pošto će im se ova sredstva isplatiti sa razdela PDV-a naplaćenog u zemlji, deluje kao da se ukupan PDV naplaćen u zemlji smanjuje.” To nije jedini slučaj kada se PDV jednostavno „gubi” kao prihod države.

PREDVIĐANJE PORESKOG JAZA EU

Koliko je teško održati PDV sistem održivim dovoljno govore ogromni naponi svih država da “doskoče” i investiraju u informacione sisteme kako bi na neki način dali sav napor da se isprati PDV sistem. Na primjeru Crne Gore taj napor je toliki da je poslednji Zakon o PDV-u predvidio fiskalizaciju svih računa kako gotovinskih tako i bezgotovinskih odnosno detaljno praćenje cijelog prometa toliko da Poreska uprava fiskalizuje i najmanju uslugu koja se izvrši na prostoru Crne Gore što predstavlja presedan ne samo u region već i šire. Svakako taj zakon se morao donijeti jer se vidjelo da PDV sistem ostavlja ogromne prostore za manipulaciju. Osim informacionog ulaganja i digitalizacije sve zemlje su primorane da ulažu u eksperte koji će znati protumačiti sve ono što PDV donosi. Na nivou Evrope prema zadnjim istraživanjima se jasno pokazuje da će jaz u PDV-u bit veći. Samim tim jasno je koliko ovakav sistem

zahtjeva napora i koliko iz godine u godinu jasnije pokazuje da je zastario i neprimenljiv pogotovo za nove nadolazeće digitalne tehnologije. Takođe važno je osvrnuti se na još jedan detalj koji je objavila komisija koja kaže sledeće. Iz perspektive Komisije i OECD-a, postojeće poresko zakonodavstvo onemogućava prikupljanje profita inovativnih poslovnih modela u digitalnoj ekonomiji u određenim zemljama. To je dovelo do toga da se digitalna preduzeća oporezuju manje od tradicionalnih. Komisija je usvojila dve ideje za direktivu o porezima digitalne ekonomije u martu 2018, a privremeno rješenje predviđa porez od 3% na prodaju digitalnih usluga od strane velikih korporacija, a to je još jedan dokaz da se rješenje kreće ka predloženom modelu oporezivanja.

ZAKLJUČAK

Ovaj rad jasno i nedvosmisleno pokazuje i prije svega dokazuje da sistem PDV-a kao takav jednostavno „gubi dah „ pred novim izazovima. Jedno je evidentno da današnja digitalna ekonomija treba bolje, brže, jednostavnije, lakše i efikasnije rješenje. Takođe, svi hibridni modeli koji su podrazumijevali sniženu stopu, pa onda super sniženu stopu pa zatim razna oslobođenja za kapitalne projekte i mnoge druge pokušaje su bili jedini način da se kompanije „izbave“ od ovog neodrživog i nerealnog poreskog nameta. Ono što je važno istaći je da sve te inicijative ne rješavaju situaciju i da je potrebno da se odlučnije pristupi promjeni trenutnog poreskog modela. Treba pomenuti da je moguće da model koji je predložen ne predstavlja najbolji model ali svakako nudi jedno rješenje koje se relativno lako može istestirati jer su makroekonomski podaci relativno pristupačni i dostupni. Svakako je siptomatično što nema više ovakvih inicijative već se nekako po default-u svi opredjeljuju za neko malo poboljšanje postojećeg sistema. Ono što ovaj rad pokazuje da upravo suštinske (temeljne) stvari kod PDV sistema nisu dobro postavljene tako da bi “građevinskim” riječnikom rečeno bilo veoma rizično još više nadograđivati soliter koji je već na klimavim temeljima. Ono što svakako treba novom sistemu oporezivanja je digitalna konotacija odnosno potpuna digitalna transformacija postojećeg sistema koja bi obuhvatila savremene trendove poslovanja i podrazumijevala korespondenciju sa e-računom, e-upravom, e-bankom, e-novcem, e-komercom, e-svim. U suprotnom ovakav sistem će nastaviti praviti negativne efekte prouzrokujući veće troškove, veće nezadovoljstvo svih učesnika od države, preko preduzeća i na kraju svih građana. Ovim radom kao što je i priloženo i prezentirano, data su konkretna istraživanja, analize i što je najvažnije konkretni predlozi kako bi trebao da bude postavljen novi način oporezivanja odnosno novi poreski model budućnosti.

BIBLIOGRAFIJA

1. ABC of Taxes, German Federal Ministry of Finance, Berlin, 2011.
2. Burg, D.: A World History of Tax Rebellions, Routledge, New York, London, 2004.
3. Raičević, B.: Javne finansije, Ekonomski fakultet, Beograd, 2007.
4. Ristić, Ž.: Fiskalni menadžment: fiskalno upravljanje, poreski konsalting, budžetski inženjering, Savremena administracija, Beograd, 1998.

5. Schwartz, S. & Lathrope, D.: Fundamentals of Corporate Taxation, Foundation Press, London, 2016.
6. Burda, M., Vipoš, Č.: Makroekonomija, Beograd, 2004., str.420-421
7. Wagner, A.: Finanzwissenschaft, III izdanje, Laipcg, 1883.
8. Mijić, R. Poreska politika, Visoka strukovna škola za preduzetništvo, Beograd, 2017
9. Dr Miodrag Matejić Porez na dodatu vrednost-jedna uporedna studija-
WEB STRANICE:
10. COUNCIL DIRECTIVE 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax, Official Journal Official Journal of the European Union L 347/1, Consolidated version, Član 1
11. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:02006L0112-160601&from=EN>
12. of the European Union L 347/1, Consolidated version, Član 1
13. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:02006L0112-20160601&from=EN>
14. Sixth Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes-Common system of value added tax: uniform basis of assessment, Official
15. Journal L 145
16. <https://talas.rs/2021/02/03/drzavno-racunovodstvo-gde-se-gubi-novac-od-poreza/>
17. http://www.case-research.eu/files/?id_plik=6544
18. COM(2018) 147 final, Prijedlog direktive o utvrđivanju pravila o oporezivanju dobiti trgovačkih društava od znatne digitalne prisutnosti; i COM(2018) 148 final, Prijedlog direktive o zajedničkom sustavu poreza na digitalne usluge kojim se oporezuju prihodi od pružanja određenih digitalnih usluga.

RESUME

This is a time of change and you must be aware that everything has already changed. There is no reason to keep the old tax system because the tax model must be in line with the trends (Digital Transformation, IoT, AI, MI, E-economy) otherwise it only worsens the situation for all parties. In any case, the tax system will be changed, but the difference is between solutions that provide only small and peripheral changes or solutions that involve transformation in the right direction. In this material is a realistic and practical solution that probably represents the best opportunity for the future tax model. The only question is who will be innovative and efficient and who will use this opportunity before others. It's hard to make changes, it's like the circle of life. If you try to avoid a bad fact, you will succeed before it grows up. At some point after a lot of dodging you will see that there is no place to delay and you have to change something or you will die. Most people probably take heart and make a decision in that situation, but sometimes it's too late. Since states are also a collection of people and there is the same law, everyone is waiting for some big disruption and only after that they will be able to change some "big things" like the tax system. For now, we can only wait and see what happens because science still not is on the right position.