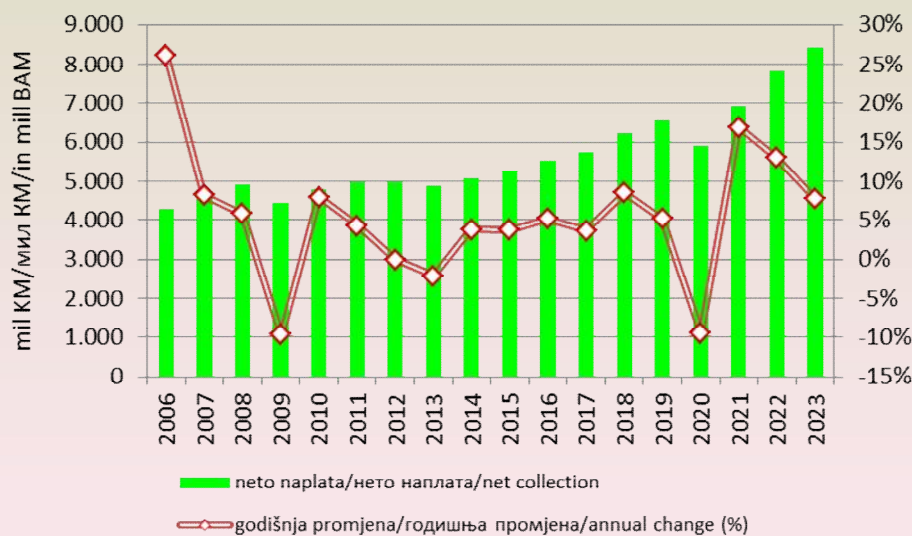




Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Taxation Authority

ОМЈА Билтен



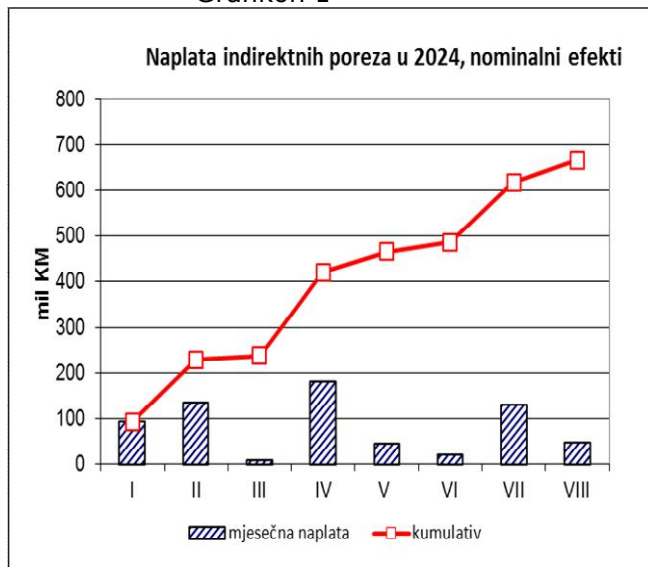
Broj
Број
Number 231/232

septembar/oktobar 2024 – rujan/listopad 2024 – септембар/октобар 2024 – September/October 2024

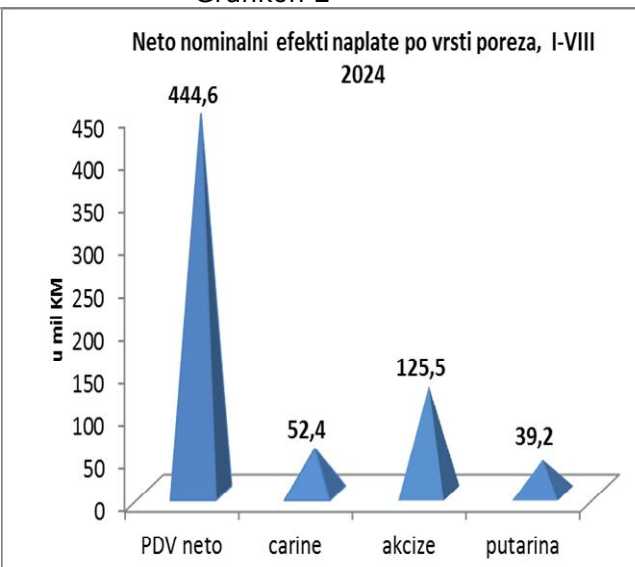
U fokusu...

Prema preliminarnom izvještaju UIO je u avgustu 2024.g. na JR naplatila 1,009 mlrd KM bruto prihoda od indirektnih poreza, što je bilo 29,4 mil KM više nego u istom mjesecu 2023. Isplate povrata su bile manje za 19,4 mil KM, tako da je neto naplata u konačnici bila veća za 48,8 mil KM (Grafikon 1, "mjesečna naplata"), odnosno za 6,1%. U avgustu 2024. su ostvarene skromnije stope rasta glavnih vrsta indirektnih poreza. Najviša stopa rasta od 4,7% je zabilježena kod prihoda od carina, dok je naplata akciza rasla po stopi od 1,2%, a neto PDV-a 1%. Ipak, naplata indirektnih poreza u avgustu 2024. je bila rekordna posmatrajući mjesec avgust od osnutka UIO, što se pozitivno odrazilo na efekte za osam mjeseci. Tako je u periodu januar – avgust 2024 ostvaren rast bruto naplate od 8,3%, dok su isplate povrata bile manje za 95,7 mil KM. U konačnici neto efekat naplate indirektnih poreza u periodu januar-avgust 2024. iznosio je 667,6 mil KM (Grafikon 1, "kumulativ"), što predstavlja kumulativni rast od 12,2%.

Grafikon 1



Grafikon 2



Najveći suficit za osam mjeseci 2024. u odnosu na isti period 2023. ostvaren je u naplati PDV-a, te akciza (Grafikon 2). Budući da je prilikom izrade preliminarnog izvještaja ostalo neusklađeno cca 33,9 mil KM prihoda nakon konačnog usklađivanja naplate prihoda sa prijavama i deklaracijama u IT sistemu UIO mogu se očekivati veći efekti, na prvom mjestu, kod neto PDV-a.

dr.sc. Dinka Antić
šef Odjeljenja

Sadržaj:

Novi PDV prag u BiH: Analiza implikacija (pre)visokog praga na primjeru V. Britanije	2
Analiza kretanja prihoda od akciza na alkohol, alkoholna pića i voćnu prirodnu rakiju	16
tehnička obrada	: Sulejman Hasanović, IT saradnik
lektor	: Darija Komlenović, prof. anglistike

Novi PDV prag u BiH: Analiza implikacija (pre)visokog praga na primjeru V. Britanije

(autor: dr.sc. Dinka Antić)

Prag za registraciju za PDV-e predstavlja polugu fiskalnih vlasti za osiguranje povlaštenog položaja malih firmi u sistemu PDV-a. Politika u segmentu praga za PDV registraciju trebala bi da odgovori na pitanje koji je optimalni prag za registraciju za PDV imajući u vidu troškove i koristi/prihode i obveznika i porezne administracije u konkretnoj zemlji. Bosna i Hercegovina je nedavno povećala prag za registraciju za PDV-e sa 50.000 KM na 100.000 KM¹. Komparativne analize pokazuju da je novi prag za registraciju za PDV-e veći od velikog broja članica EU, od kojih su mnoge razvijenije od BiH. Primjer V. Britanije pokazuje efekte, po mišljenju većine eksperata, previsokog praga za registriranje. Stručne i akademske analize i političke debate o pragu za registraciju, koje se u ovoj zemlji vode u posljednjih šest godina, ukazale su na pojavu koja je kolokvijalno nazvana „bunching“, a podrazumijeva grupiranje malih firmi neposredno ispod praga za registraciju. Analize pokazuju da „bunching“ proizvodi negativne mikro i makro posljedice - mikro, jer sputava razvoj poslovanja malih firmi, a na makro razini dovodi do usporavanja ekonomskog rasta.

UVOD

Prag za registraciju predstavlja važan element oporezivanja PDV-om, jer ukazuje na politiku zemlje prema malim firmama. Zemlje koje su odabrale nizak prag preferiraju što širi obuhvat obveznika, često zanemarujući troškove administriranja velikog broja malih obveznika, koji mogu premašiti prihode koji se mogu od njih prikupiti. S druge strane, zemlje koje su se odlučile za viši prag fokusiraju se na velike obveznike, koji uplaćuju glavninu prihoda u budžet, dok male firme imaju opciju da se registriraju za PDV-e ukoliko bi im poslovanje u sistemu PDV-a bilo ekonomski i finansijski isplativo.

Grupacija malih i srednjih preduzeća, bez obzira na pojedinačnu malu ekonomsku snagu, u svim savremenim državama predstavlja jedan od najvažnijih kohezionih faktora nacionalne ekonomije koji doprinosi smanjenju lokalnih i regionalnih dispariteta i povećanju zaposlenosti u tržišnim nišama koje nisu profitabilne za velike kompanije. Istraživanja su pokazala da je porezno opterećenje u odnosu na ostvarene prihode daleko veće za mala i srednja preduzeća nego za velike kompanije. Visoko porezno opterećenje, koje, pored porezne obveze, obuhvata i troškove poštivanja poreznih propisa, u zemljama u razvoju predstavlja motiv za migriranje malih obveznika iz regularnih tokova ekonomije u sivu ekonomiju.

Porezni sistemi prepoznaju specifični položaj malih firmi u ekonomiji. Dobra praksa razvijenih država ukazuje da postoje dva načina da se osigura preferencijalni položaj malih firmi u sistemu PDV-a – uvođenjem praga za registraciju za PDV-e i propisivanjem pojednostavljenih PDV procedura u pogledu obračuna PDV-a, plaćanja i ostalih administrativnih obveza. Uz stope prag za registraciju za PDV-e predstavlja jedan od stubova politike PDV-a. Kao referentnu vrijednost za prag za registraciju najveći broj zemalja uzima godišnji oporezivi promet. Neke zemlje, poput Kine, za određene djelatnosti uzimaju mjesečni ili čak dnevni promet, omogućavajući lokalnim poreznim uredima da utvrde prag koji će biti u rasponu koju omogućava zakon (Ernst&Young, 2023). Međutim, manji broj zemalja koristi i druge kriterije (npr. vrijednost aktive² ili broj zaposlenih) ili kompleksne kriterije koje pored oporezivog prometa može uključiti i druge kriterije.

¹ "Službeni glasnik BiH" br. 80/2023.

² Kao što je npr. u El Salvadoru

Male firme koje posluju sa PDV obveznicima u smislu nabavke i prodaje biće zainteresirane za registraciju za PDV-e, za razliku od malih firmi koje nabavljaju inpute od osoba koje nisu obveznici i prodaju svoje proizvode ili usluge u krajnjoj potrošnji. Za utvrđivanje optimalnog praga za registraciju nema jedinstvene formule ili obrasca, jer je i veličina firme neujednačena kategorija. Imajući takva ograničenja u vidu visina praga treba biti rezultat balansiranja (*trade-off*) između troškova administriranja i prihoda koji se mogu naplatiti od malih obveznika.

FISKALNE IMPLIKACIJE PDV PRAGA

Fiskalne implikacije praga za registraciju se ogledaju u smanjenim prihodima jer se država odriče prihoda od PDV-a koji bi se prikupili na oporezivi promet preduzeća i preduzetnika, čiji promet se nalazi ispod praga za registraciju. Uvođenje praga za registraciju direktno utječe na naplatu prihoda, a razmjere tog utjecaja ovise o tome da li je prag postavljen (pre)nisko ili (pre)visoko. Uvođenjem praga za registraciju država štedi značajne resurse koje bi, u slučaju nepostojanja praga za registraciju, morala angažirati za potrebe administriranja i kontrole obveznika male ekonomske snage, umjesto da ih usmjeri na kontrole velikih poreznih obveznika i otkrivanje poreznih prevara i utaja. Prema istraživanjima sprovedenim u velikom broju država može se zaključiti da je svim državama zajednička struktura naplaćenih prihoda po veličini obveznika. Tako, samo mali postotak (manji od 1%) velikih obveznika donese čak 70% poreznih prihoda, 5-25% obveznika srednje veličine doprinese naplati prihoda sa 10-25%, dok čak 70-95% malih obveznika doprinese svega 1-10% naplati prihoda (IFC, 2007). Slična je situacija i sa PDV-om. Istraživanja MMF-a su pokazala da u većini zemalja 10% najvećih firmi uplati čak 90% ukupno naplaćenih prihoda od PDV-a, na temelju čega eksperti MMF-a zaključuju da 1\$ povećanja praga je veoma jeftin u smislu visine izgubljenih prihoda. Međutim, pri višim razinama praga značajnost izgubljenih prihoda postaje sve veća s obzirom da se obuhvataju sve veće firme (Ebrill i dr., 2001). Zaključak istraživanja MMF-a ukazuje na neopravdanost uvođenja visokog praga, ali i na štetnost preniskog praga, te preporučuju uvođenje praga ispod kojeg ne bi bila moguća ni dobrovoljna registracija. I pored preporuka MMF neke države su inicijalno uvodile mnogo niži prag za registraciju od preporučenog, kako bi izbjegle negativne efekte praga na konkurentnost i ravnopravan položaj firmi na tržištu.

Međutim, fiskalne implikacije ne odnose se samo na prihode već i na rashode budžeta, u čijoj strukturi se nalaze troškovi porezne administracije. Kada ne bi bilo troškova administriranja poreza najveći fiskalni efekti bi se ostvarili kada ne bi postojao prag. No, kako to nije slučaj, potrebno je balansirati koristi i troškove uvođenja praga. Neto fiskalni efekat uvođenja u sistem PDV-a mnoštva malih firmi, mjereno stavljanjem u odnos troškova porezne administracije koji nastaju u vezi administriranja malih preduzeća i skromnih prihoda koji se naplate, je zacijelo negativan, što predstavlja još jedan argument za racionalizaciju troškova porezne administracije primjenom pojednostavljenih shema naplate poreza, a u području oporezivanja PDV-om i kao argument za uvođenje praga za registraciju, odnosno za oslobađanje malih preduzeća plaćanja PDV-a.

MIKROEKONOMSKE I MAKROEKONOMSKE IMPLIKACIJE PRAGA ZA REGISTRACIJU

Često se neopravdano smatra da određivanje praga za oporezivanje predstavlja isključivo interes države. Tako vlade prilikom sagledavanja troškova i koristi u vezi sa odlukom o visini praga za registraciju razmatraju samo troškove administriranja dodatnih obveznika koje snosi država. Troškovi obveznika koji nastaju u vezi poštivanja propisa iz sfere oporezivanja PDV-om se zanemaruju iako predstavljaju potrošnju za ukupnu ekonomiju zbog preusmjeravanja rijetkog resursa – kapitala izvan profitabilnih plasmana ili dodatnog investiranja. Iako istraživanja pokazuju nesvršishodnost uključivanja malih preduzeća u sistem PDV-a sa fiskalnog aspekta

(naplate prihoda i angažiranih resursa) potrebno je pažljivo razmotriti registraciju malih preduzeća sa mikroekonomskog aspekta. Mikroekonomski efekti praga za PDV-e se ispoljavaju u vidu terećenja troškova, a time i dobiti, PDV-om iz nabavki za firme koje su izvan sistema PDV-a. PDV u osnovi predstavlja finansijsku obvezu ili potraživanje (povrat). Neutralnost koncepta PDV-a se osigurava primjenom kreditne (fakturne) metode, prema kojoj se ulazni PDV iz nabavki neutralizira PDV-om koji je obračunat na prodaje, odnosno priznatim poreznim kreditom za buduće PDV obveze ili povratom. Poslovanje izvan sistema PDV-a znači da se firme odriču prednosti sistema PDV-a, zbog kojih je ovaj porezni oblik superioran u odnosu na porez na promet.

Iz ugla malih obveznika registracija za PDV-a ima i prednosti i nedostatke. Da li poslovanje u sistemu PDV-a može donijeti koristi malom preduzeću uglavnom ovisi o vrsti ekonomske aktivnosti kojom se malo preduzeće bavi, obima nabavki inputa od oporezivih osoba i obima prodaje oporezivim osobama. Ukoliko je PDV-e iz inputa minoran, a dobra i usluge se prodaju krajnjoj potrošnji malo preduzeće neće imati interesa da bude u sistemu PDV-a. Štoviše, registracija za PDV-e malih preduzetnika sa velikom dodanom vrijednosti u odnosu na skromne inpute (obično se radi o uslužnim djelatnostima koja zahtijevaju mala ulaganja) donijela bi poskupljenje njegovih dobara i usluga, a time i lošiju konkurentnu poziciju na tržištu. No, ukoliko je malo preduzeće kapital-intenzivno i planira investicije tada bi trebalo razmotriti uključivanje u PDV sistem. Konačno, ukoliko je malo preduzeće ovisno o nabavkama od obveznika PDV-a, a dobra i usluge uglavnom prodaje obveznicima PDV-a tada je nužno da bude uključen u sistem PDV-a da bi mogao poslovati.

Makroekonomski efekti praga za registraciju ispoljavaju se u pojavi kaskadnog efekta PDV-a koji narušava neutralnost teorijskog koncepta PDV-a. Kaskadni efekat PDV-a se manifestira u prevaljivanju skrivenog PDV-a u ulaznim troškovima na naredne faze prometa. U narednoj fazi se javlja i dvostruko oporezivanje PDV-om ukoliko su kupci obveznici PDV-a. To sve dovodi do lančanog porasta prodajnih cijena, što nepovoljno utječe na opći nivo cijena, konkurentnost kompanija i socijalni položaj potrošača-krajnjih kupaca. Stoga, može se zaključiti da uvođenje praga za registraciju obveznika za PDV-e ne samo da proizvodi pozitivne i negativne implikacije kod obiju strana – države (porezne administracije) i obveznika već djeluje i na ekonomski sistem u cjelini.

FAKTORI OPTIMIZACIJE PRAGA

Prilikom određivanja praga za registraciju potrebno je voditi računa da prag ne bude prenizak ili previsok. Prenizak prag bi predstavljao opterećenje za rad porezne administracije, koja bi resurse, umjesto fokusiranja na velike obveznike, rasipala na mnoštvo malih obveznika. Veći broj obveznika povećava i rizik od prevara. S druge strane, previsok prag bi djelovao destimulirajuće za obveznike s obzirom na negativan utjecaj kaskadnog PDV-a, koji opterećuje cijenu koštanja preduzeća koja su ispod praga registracije, na ekonomski položaj tih preduzeća. Konačno, **što je viši prag za registraciju to je više narušena neutralnost oporezivanja PDV-om, što je jedna od temeljnih osobina teorijskog koncepta PDV-a.**

Sveobuhvatna analiza implikacija praga za PDV registraciju ukazuje na potrebu balansiranja troškova koje prag za PDV proizvodi za porezne administracije i troškova koje snose obveznici.

Ukupni troškovi povezani sa oporezivanjem nazivaju se i *troškovima naplate* (engl. *collection costs*). Troškovi naplate se sastoje iz *troškova administriranja* (troškovi porezne administracije – države) i *troškova poštivanja poreznih propisa* (troškovi obveznika).

Troškovi porezne administracije

Vrlo teško je procijeniti troškove administriranja porezne administracije. U sistemu PDV-a nastaju troškovi u vezi sa registracijom obveznika, obradom poreznih prijava, kontrole i revizije, te troškove komuniciranja porezne administracije sa obveznicima. Troškovi mogu biti fiksnog karaktera, bez obzira na broj obveznika u sistemu (npr. izgradnja i održavanje IT sistema, programiranje software-a, logistika) ili varijabilni, koji rastu s porastom broja obveznika (plaće i drugi troškovi zaposlenih, materijalni troškovi i kapitalni troškovi opremanja radnih mjesta i objekata, troškovi kontrola, obrada prijava, arhiviranja, edukacije i dr.). Ukoliko se radi o mladoj poreznoj administraciji tada su nužni inicijalni troškovi osnivanja, a budžet u prvim godinama rada može biti opterećen velikim ulaganjima u kapitalne investicije, edukaciju, materijalno opremanje, zapošljavanje i dr. Isto tako, na troškove porezne administracije utječu moguće reorganizacije, funkcionalne ili teritorijalne, ili promjene u fiskalnoj politici (npr. promjena porezne osnove, promjena stope PDV-a, uvođenje diferenciranih stopa, promjene praga za registraciju i dr.). Troškovi administriranja ovise i o organizaciji administriranja PDV-om. U nekim zemljama naplatu PDV-a u domaćim transakcijama vrši carinska administracija, u velikom broju je administriranje PDV-a na uvoz i na domaći promet vrši u dvije institucije, poreznoj upravi (koja je nadležna za naplatu ostalih indirektnih i direktnih poreza) i carinskoj administraciji. U malobrojnim zemljama (poput Bosne i Hercegovine) naplata indirektnih poreza je locirana u jedinstvenoj instituciji. Bez obzira na kompleksnost organizacionog ustroja administriranja PDV-om vrlo teško je procijeniti troškove koji se direktno odnose na administriranje PDV-om i odvojiti ih od troškova ostalih funkcija (carine, akcize, direktni porezi) i zajedničkih troškova. Troškovi administriranja ovise i o karakteristikama sistema PDV-a. Na više troškove administriranja utječe šira skala oslobođanja, nepostojanje ili vrlo nizak prag za registraciju, postojanje diferenciranih stopa ili nulte stope PDV-a osim na izvoz i dr.

Troškovi obveznika

Uključivanje u sistem PDV-a donosi i određene troškove obveznicima, koji, što su obveznici manje ekonomske snage, u većoj mjeri pogađaju finansijsku i ekonomsku poziciju firme ili preduzetnika. Troškovi poštivanja poreznih propisa imaju varijabilni i fiksni karakter, mjereno u odnosu na visinu prometa. Fiksna komponenta troškova predstavlja najveći problem u poslovanju male firme, pogotovo kada se radi o poslovanju u EU, mada i varijabilna komponenta može da ugrožava redovito poslovanje i trgovinu. Varijabilna komponenta troškova poštivanja poreznih propisa naziva se i troškovima poštivanja propisa povezanih sa transakcijama (IFS, 2011). Ova komponenta troškova obveznika ima veliki utjecaj na obim trgovine malog obveznika i pravce razvoja u smislu izlaska na nova tržišta. Proces liberalizacije vanjskotrgovinske razmjene ima za cilj ukidanje fiskalnih prepreka izlasku kompanija na druga tržišta. Međutim, i u uvjetima poslovanja bez fiskalnih prepreka u integracijama poput EU, CEFTA, EFTA, NAFTA i sl. još uvijek postoje brojne tzv. nefiskalne prepreke, kao recidiv protekcionističke trgovinske politike, koje mogu male firme odvratiti od širenja prodaje izvan matičnog tržišta. Nefiskalne prepreke su uglavnom vezane za carinske, granične, sanitarne formalnosti i ostala odobrenja i dozvole koje se moraju ispuniti da bi se roba plasirala u drugoj zemlji. Troškovi vezani za nefiskalne prepreke su proporcionalnog (*ad valorem*) karaktera i uglavnom se plaćaju u postotku od carinske vrijednosti robe, iz čega proizilazi da su vezani za obim vanjske trgovine.

Troškovi poštivanja poreznih propisa fiksnog karaktera nisu vezani za obim trgovine, već se u segmentu izvoza smatraju vrstom naknade za izvoz na određeno tržište. U unutrašnjem tržištu fiksni troškovi se odnose na poslove registracije za PDV i komunikacija sa poreznom administracijom (npr. upiti i traženje mišljenja), vođenje poreznog knjigovodstva, izdavanje PDV fakture, podnošenje prijava i dr. Budući da iznos navedenih troškova uglavnom nema direktnu korelaciju sa veličinom firme male firme pogađaju neproporcionalno snažnije nego velike firme.

Posljedica visokih fiksnih troškova poštivanja poreznih propisa jeste okrupnjavanje firmi i nestanak malih firmi sa tržišta.

Troškovne implikacije i trade-off

Poslovanjem izvan sistema PDV-a obveznici štede na resursima koje bi morali angažirati za uključivanje u sistem PDV-a. Neuključivanje malih firmi u sistem pozitivno utječe na troškove i dobit obveznika (zadržanu dobit i dividende), a time i na visinu prihoda od poreza na dobit i dohodak, koji bi bili manji u slučaju postojanja troškova vezanih za uključivanje u sistem PDV-a.

Prema procjenama ekonomista (IFS, 2011) troškovi poštivanja poreznih propisa od strane obveznika iznose 2% prometa, što može predstavljati značajan iznos za male kompanije, dok za velike kompanije iznose 0,3% prometa. Lockwood i Liu (2015) su procijenili troškove poštivanja poreznih propisa u V. Britaniji za firme čiji promet je jednak pragu za registraciju za PDV na 1-2% vrijednosti prometa³.

U procesu odlučivanja o visini PDV praga Crawford i Freedman (2011) ukazuju na značaj balansiranja između troškova poštivanja propisa i porezne evazije. Pokušaji da se smanje troškovi obveznika i poreznih administracija mogu podstaknuti poreznu evaziju. Previsok prag za registraciju olakšava malim firmama ispod praga da na vještački način izbjegavaju registraciju za PDV. S druge strane, Crawford, Keen i Smith (2011) smatraju da visok prag može spriječiti pojavu ostalih oblika PDV prevara poput lančanih prevara (tzv. "vrteška"). U svojoj studiji o optimalnom PDV pragu, Kim (2005) zaključuje da u realnim PDV sistemima značajnu ulogu ima porezna evazija, te da se optimalni prag za PDV ne može utvrditi neovisno o ponašanju firmi u vezi sa PDV prevarama. Ukoliko je PDV prag podignut broj firmi koje ostaju ispod praga raste. Međutim, za razliku od Crawforda i dr. on smatra da visok prag PDV obveznike stavlja u iskušenje da ne registriraju prodaje malim firmama koje nisu obveznici PDV i nisu dužne da podnose PDV prijave. Nasuprot toga, poticaji na prevare slabe kod nižeg praga za registraciju za PDV.

U konačnici, određivanje visine praga za registraciju treba da izbalansira interese države i interese firmi. Interes države predstavlja ostvarenje neto fiskalnog učinka, odnosno da naplaćeni neto prihodi od PDV-a od malih obveznika premašuju troškove administriranja malih obveznika. Interes firmi jeste da koristi od registracije za PDV-e u vidu prometa ili dobiti premašuju troškove poštivanja propisa. Očigledno je da, utvrđivanje neodgovarajućeg visine praga za registraciju može da proizvede dodatne troškove državi ili firmi. Visina praga je relativna s obzirom na ekonomski razvoj zemlje. Visok prag za registraciju podrazumijeva da će veliki broj obveznika biti zakonski izvan sistema PDV-a. Procjene fiskalnih vlasti V. Britaniji pokazuju da visok prag za registraciju, koji je najviši od svih članica EU, rezultira činjenicom da je čak 2,9 mil firmi izvan sistema PDV-a nasuprot svega 1,95 mil obveznika PDV-a (IFS, 2011). Ipak, doprinos isključenih firmi u smislu dodatnih prihoda bio bi minoran da su u sistemu PDV-a, budući da bi administriranje ogromnog broja dodatnih obveznika proizvelo dodatne troškove poreznoj administraciji. Slični zaključci vrijede i za odnos troškova i koristi od registracije na strani malih firmi, s tim da se kao trošak treba dodati i iznos ulaznog PDV-a koji se ne može odbiti. Što je više mala firma ovisna o nabavkama od PDV obveznika to će ulazni PDV-e, kojeg mala firma ne može odbiti niti prevaliti na kupca u uvjetima snažne konkurencije na tržištu, više teretiti troškove firme i umanjiti dobit.

Iz prethodne analize prednosti i nedostataka u vezi sa određivanjem praga za registraciju vidi se da troškovi malih obveznika, pogotovo ako ih ima veliki broj, mogu imati značajne ekonomske implikacije na poslovanje kompanija, investiranje i visinu prihoda od poreza na dobit ili dohodak.

³ Treba imati u vidu da su u V. Britaniji troškovi poštivanja PDV propisa niži nego u drugim zemljama zbog obveze svih aktivnih kompanija da vode knjigovodstvo i podnose prijave poreza na dobit, što uveliko olakšava dobijanje informacija za popunjavanje PDV-e prijave.

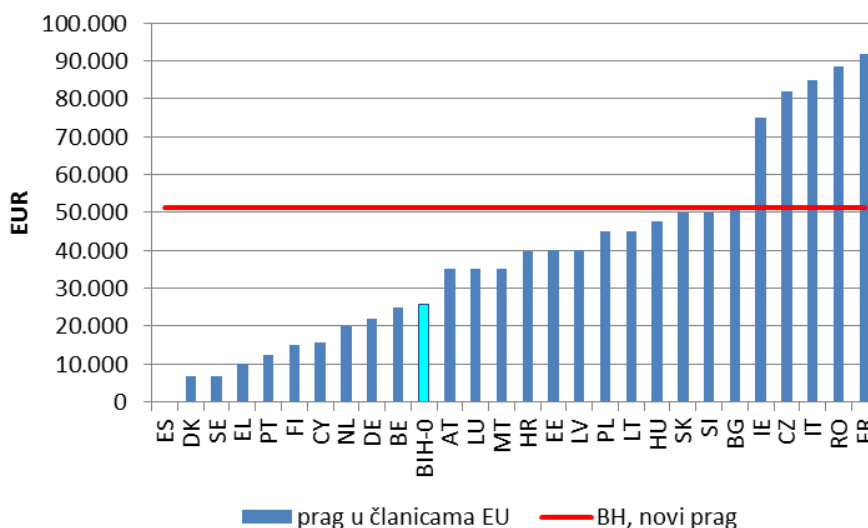
Iz tog razloga izračun optimalnog praga za registraciju zahtijeva sagledavanje ukupnih troškova, bez obzira koja strana ih snosi.

KOMPARACIJA: BIH vs. EU / REGION

Nakon 19 godina od uvođenja PDV-a Bosna i Hercegovina je povećala prag za registraciju za PDV-e na KM 100.000. BiH je godinama po visini praga bila u drugoj polovini članica (Grafikon 1, „BiH-0”), no, nakon povećanja praga samo pet članica EU ima viši prag od BiH (Grafikon 1, „BiH-novi prag”)⁴.

Komparacija⁵ za zemljama regiona pokazuje da se povećanjem praga BiH našla na prosjeku regiona, dok je prije imala najniži prag (Grafikon 2). U svakom slučaju može se zaključiti da manje razvijene zemlje regiona imaju viši prag za registraciju za PDV-e od nekih sa visoko razvijenih članica EU.

Grafikon 1⁶

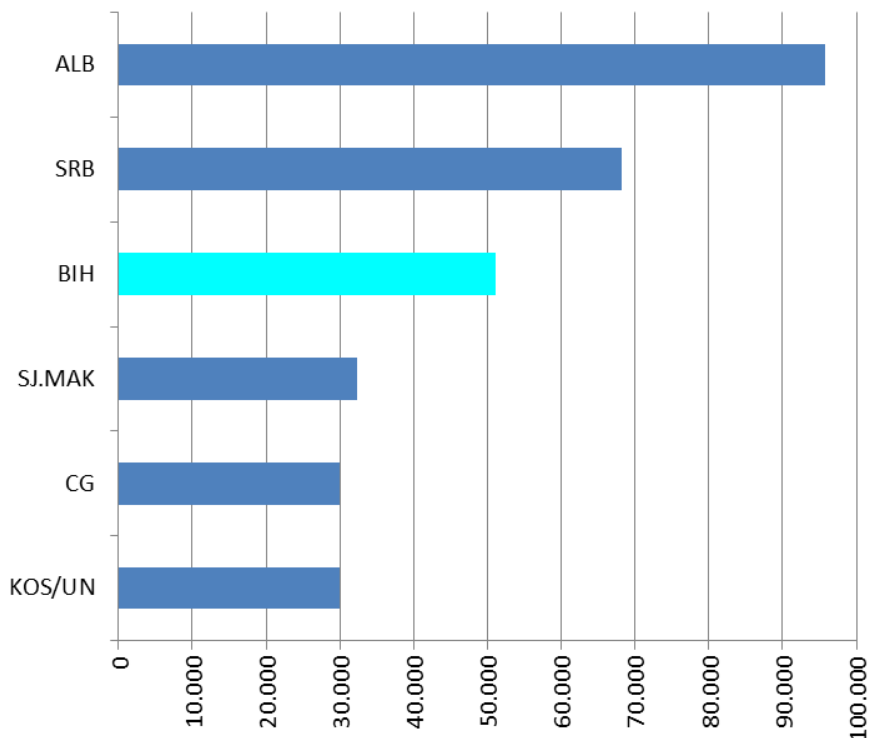


⁴ Izvor: Ernst&Young. (2023).. Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide 2023; International VAT Monitor. (2023). No 6 (26). Amsterdam: IBFD; prikaz autora.

⁵ Izvor: Ibid.

⁶ U grafikonima se koriste uobičajene skraćenice za članice: AT-Austrija, BE-Belgija, BG-Bugarska, CZ-Češka, CY-Kipar, DE-Njemačka, DK-Danska, EE-Estonija, EL-Grčka, ES-Španija, FI-Finska, FR-Francuska, GB-V.Britanija, HR-Hrvatska, HU-Mađarska, IE-Irska, IT-Italija, LV-Latvija, LT-Litvanija, LU-Luksemburg, MT-Malta, NL-Nizozemska, PL-Poljska, PT-Portugal, RO-Rumunija, SE-Švedska, SI-Slovenija, SK-Slovačka.

Grafikon 2

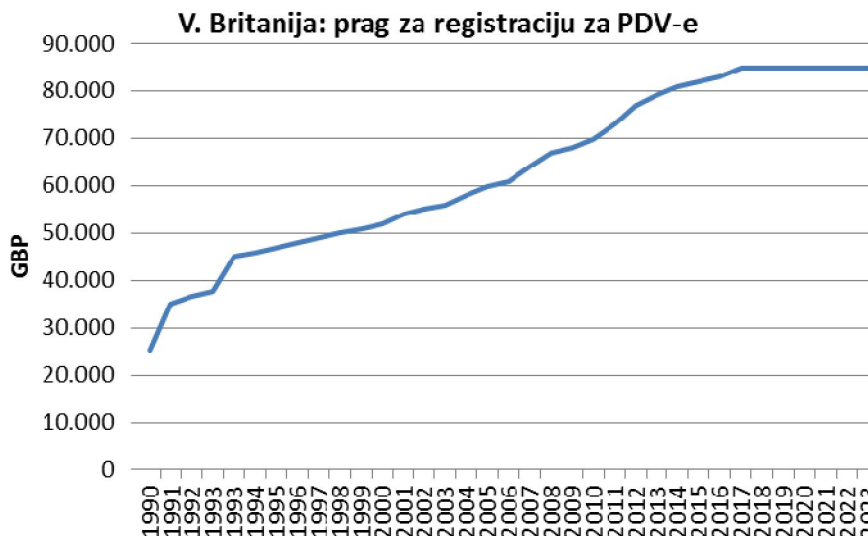
Prag za registraciju za PDV-e: BiH vs region (EUR)**PROBLEMATIKA VISOKOG PRAGA NA PRIMJERU V. BRITANIJE****Evolucija i efekti praga u V. Britaniji**

Za vođenje politike praga za registraciju za PDV-e dragocjena su iskustva V. Britanije. Radi se o jednoj od najrazvijenijih zemalja, koja je uvela PDV-e prije više od pedeset godina. Implikacije visokog praga za PDV-e bili su predmet višegodišnje analize vladinih institucija, kao i stručne akademske zajednice, koje su rezultirale nizom značajnih istraživanja i studija. Istraživanja se temelje na dugim vremenskim serijama i detaljnim analizama ponašanja velikog broja malih firmi. Imajući sve to u vidu, iskustva V. Britanije trebaju biti i poticajna za fiskalne vlasti BiH u segmentu vođenja politike PDV-a.

Dugi niz godina praksa V. Britanije je bila da se svake godine prilikom usvajanja budžeta⁷ vrši usklađivanje praga za registraciju za PDV-e sa inflacijom. Međutim, bez obzira na vrtoglavi rast cijena posljednjih godina, uzrokovanih Brexitom, pandemijom koronavirusa i ratom u Ukrajini, prag za registraciju za PDV-e se nije mijenjao od 1.4.2017. i iznosi GBP 85.000.

⁷ Budući da budžetska godina u V. Britaniji počinje 1. aprila (za razliku od većine zemalja kod kojih se fiskalna godina podudara sa kalendarskom) izmjene visine praga za registraciju za PDV uglavnom su se primjenjivale od 1. aprila tekuće godine do 31. marta naredne kalendarske godine.

Grafikon 3



Izvor: HMRC, VAT Notice 700/1: supplement, Updated 13 February 2024; prikaz autora.
<https://www.gov.uk/government/publications/>

V. Britanija ima daleko najviši prag u odnosu na prosjek EU⁸, prosjek OECD⁹ i globalni prosjek¹⁰. Čak 55% malih firmi je izvan sistema PDV-a¹¹. Prema procjeni Vlade porezni izdatak ove mjere koja se smatra poticajnom za male firme u odnosu na najniži prag EU od EUR 10.000 iznosi čak 2 mlrd GBP godišnje¹². Radi se o izgubljenim prihodima od PDV-a.

Odgovor malih firmi na prag za registraciju

Mala firma, čiji je promet ispod praga za registraciju za PDV-e, ima, u osnovi, dva odgovora na postojanje praga – biti izvan sistema PDV-a ili ući u sistem PDV-a u okviru dobrovoljne registracije, ukoliko je ona predviđena kao opcija zakonom. Međutim, stvari nisu tako jednostavne i jednoznačne u poslovnom svijetu, budući da rast ekonomije, kao i inflatorni učinci na cijene, mogu dovesti malu firmu u situaciju da se mora registrirati za PDV-e ukoliko ne želi da krši zakon i vrši poreznu utaju. Analizirajući troškove poštivanja propisa iz sfere PDV-a Lockwood i Liu (2015) su posmatrali ponašanje malih firmi u V. Britaniji s obzirom na visinu praga za registraciju. Prema njima postoje sljedeća tri odgovora malih firmi na propisani prag za registraciju:

- dobrovoljna registracija¹³
- održavanje prometa neposredno ispod praga za registraciju (tzv. *bunching*) i
- ograničavanje rasta firme.

Posljednje dvije opcije, koje u osnovi predstavljaju zakonitu poreznu evaziju, podrazumijevaju poslovanje izvan sistema PDV-a uz određenu cijenu ili žrtve koje je firma spremna podnijeti.

Mala firma kojoj ne odgovara ulazak u sistem PDV-a može namjerno da održava promet ispod praga za registraciju, bilo na zakonit li na nezakonit način¹⁴. To za posljedicu ima gomilanje

⁸ Prosjek EU iznosi EUR 41.500 ukoliko se uključi i Španija koja nema praga, odnosno oko EUR 43.000 bez Španije. Izvor: International VAT Monitor. (2023). No 6 (26). Amsterdam: IBFD.

⁹ Prosjek članica OECD je oko USD 62.000. Izvor: OECD, baza podataka, 1/9/2023.

¹⁰ Globalni prosjek iznosi oko GBP 15.000. Izvor: OTS (2017).

¹¹ Ibid.

¹² Ibid.

¹³ Čak 44% PDV obveznika u V. Britaniji su male firme koje su odabrale opciju dobrovoljne registracije. Izvor: OTS (2017).

obveznika sa prometom neznatno ispod propisanog praga za registraciju, koje se u V. Britaniji naziva kolokvijalno "*bunching*". Akademski istraživanja Lockwooda i dr. (2016). su pokazala da se efekat gomilanja oko praga (*bunching*) javlja u slučaju malih firmi koje bi postale nekonkurentne i koje bi trpjele finansijske štete ulaskom u sistem PDV-a. Radi se o firmama koje uglavnom prodaju dobra ili usluge krajnjim potrošačima ili imaju ograničene ulazne rashode te odbitkom ulaznog PDV-a ne bi ostvarili velike koristi.

Analize i intervjui sa malim firmama Ureda za pojednostavljenje oporezivanja (OTS¹⁵) pokazuju da obveznici čiji je promet blizu praga imaju dvije opcije kako bi izbjegli registraciju, zakoniti i nezakoniti.

Prvi način da se izbjegne ulazak u sistem PDV-a jeste zadržavanje prodaje ispod praga za registraciju. Jedni su u anketi naveli da ne ugovaraju dodatne poslove do kraja godine ukoliko ocijene da bi njihovim izvršenjem promet premašio propisani prag. Drugi su naveli da obustavljaju prodaju za određeno vrijeme kako bi održali promet ispod praga, dok su neki izjavili da preduzimaju različite aktivnosti: ne angažiraju dodatno osoblje kako bi povećali svoje poslovanje iako stanje na tržištu pogoduje rastu, smanjuju reklamiranje kako bi smanjili potražnju za svojim proizvodima i uslugama ili snižavaju cijene, daju popuste i sl. kako bi smanjili promet (IPSOS, 2017). Istraživanje je pokazalo da firme zadržavaju promet ispod praga za registraciju jer smatraju da će ulazak u sistem PDV-a negativno utjecati na njihov profit ili konkurentnost ukoliko teret PDV-a preko viših cijena prenesu na kupce. Radi se o **zakonitom izbjegavanju ulaska u sistem PDV-a**, za koje ne postoje pravne sankcije, ali, očigledno, imaju ekonomske i finansijske štete po male firme, a time i za ekonomiju zemlje. Male firme gube značajno vrijeme i napore kako bi održali poslovanje ispod praga i time izbjegli plaćanje PDV-a, što također proizvodi dodatne administrativne, ali i oportunitetne troškove.

Nezakoniti načini izbjegavanja registracije za PDV podrazumijevaju korištenje različitih modela PDV-e prevara, kao što su netačno iskazivanje prometa prikazujući ga manjim od praga za PDV-e, prodaja "na crno" ili vještačka podjela firme na više manjih firmi, tako da promet svake od nastalih firmi bude ispod potrebnog praga. Firma se odlučuje da ostane izvan sistema PDV-a ukoliko su troškovi inputa u odnosu na prodaju niski ili ukoliko uglavnom vrši promet dobara i usluga krajnjim kupcima. U takvoj situaciji, pravo na odbitak ulaznog PDV-a nije od velikog značaja da bi se firma odlučila za ulazak u sistem PDV-a. Analize Lockwooda i dr. (2015) na većem uzorku malih firmi, čiji promet oscilira oko praga za PDV registraciju, su pokazale jednak pravac kretanja udjela troškova plata i kod registriranih obveznika i kod malih firmi izvan sistema PDV-a. Međutim, udio počinje da snažno raste kod firmi koje su jako blizu praga za registraciju, što ukazuje na neevidentirane prodaje.

Istraživanja eksperata (OTS, 2017) su pokazala da se ekonomske distorzije povezane sa pragom za PDV-e javljaju i u drugim zemljama, ali one proizvode blaže negativne efekte nego što je slučaj sa V. Britanijom zbog enormno visokog praga za PDV-e u Britaniji. Navedenu teoriju i rezultate istraživanja su potvrdili Harju i dr. (2015) istraživanjem ponašanja malih obveznika u Finskoj. Autori su na osnovu empirijske analize pokazali da male firme, čiji se promet kreće oko praga za registraciju (EUR 8.500) namjerno izbjegavaju ulazak u sistem PDV-a na legalan način, smanjivanjem obima poslovanja. Razlog za takvo ponašanje malih firmi su visoki troškovi poštivanja propisa za male firme, što je i očekivano s obzirom na nizak prag za ulazak u sistem PDV-a. Budući da se radi o kontinuiranoj politici koju prakticiraju mnoge firme na dugi rok je evidentno usporavanje rasta sektora malih i srednjih preduzeća u Finskoj.

¹⁴ U istraživanju agencije IPSOS u V. Britaniji čak 20% malih firmi je izjavilo da namjerno usporavaju razvoj kako bi ostali ispod praga za PDV-e.

¹⁵ OTS - Office for Tax Simplification

Iako previsok prag može ohrabriti male firme da ostanu ispod praga registracije za PDV i po cijenu usporavanja razvoja i stagnacije poslovanja, prema Lockwoodu i Liu (2015), ove firme kada uđu u sistem PDV-a mogu da ostvare ubrzane stope rasta (tzv. *'catch-up' growth*), koje su mnogo više nego što je to uobičajeno, prvo, iz razloga što nema više potrebe za ograničavanjem prodaja, a drugo, zato što je osnovica za komparaciju niska, jer se uključuje godine kada je firma poslovala sa ograničenjima zbog izbjegavanja ulaska u PDV sistem.

Dilema: parcijalna rješenja ili holistički pristup?

Stagnacija visine praga za registraciju unazad nekoliko godina je imala za posljedicu rast broja obveznika PDV-a. Procjenjuje se da je kumulativna stopa inflacije u prethodnih šest godina iznosila 20%, što znači da bi prag trebao iznositi GBP 103.000 ukoliko se želi zadržati ista realna vrijednost. Eksperti smatraju da je pred fiskalnim vlastima velika dilema. S jedne strane, zadržavanje istog praga obezvrjeđuje prag za PDV-e kao polugu politike prema malim firmama, jer će svakim danom sve više malih firmi zbog rasta prometa biti prinuđeno da uđe u sistem PDV-a. Za obveznike koji su u poslovanju ovisni o maloprodaji znači podizanje cijena za 20% koliko iznosi stopa PDV-a u V. Britaniji. S druge strane, podizanje praga za PDV-e podrazumijeva gubitak prihoda, što ugrožava ekonomski rast.

Kako bi se ponudio adekvatan model praga za PDV-e Ured za pojednostavljenje oporezivanja (OTS, 2017) je analizirao nekoliko opcija. Prva opcija podrazumijeva manje korekcije na visini praga, zamrzavanje praga, malo povećanje ili malo smanjenje. Smanjivanje ili zamrzavanje praga bi imalo ograničene efekte jer bi pogodilo samo mali broj firmi čiji je promet blizu praga. Malo povećanje praga bi imalo ograničen negativni efekat na prihode od PDV-a budući da bi pogodilo mali broj firmi čiji je promet blizu praga, a ne bi u značajnoj mjeri utjecalo na promjenu ponašanja firmi u pogledu poslovanja oko visine praga.

Druga opcija bi podrazumijevala značajno povećanje ili smanjenje praga za PDV-e. Značajno povećanje praga bi donijelo mogućnost firmama da istupe iz PDV sistema, smanje administrativne troškove i postanu konkurentniji u odnosu na firme koje su raznim poslovnim "gimnastikama" ostale neregistrirane, a s kojima su se takmičili na istom tržištu. S druge strane, država bi izgubila značajne prihode od PDV-a. Isto tako, OTS ukazuje na veliku opasnost da bi povećanje broja firmi izvan sistema PDV-a, kao posljedica rasta praga za PDV-e, dalo poticaj mnogim firmama da posluju u sivoj ekonomiji, budu neregistrirane i tako izbjegnu plaćanje drugih poreza.

Značajnije smanjenje praga za PDV-e bi se odnosilo na veći broj firmi, što bi smanjilo populaciju neregistriranih firmi, a time i sivu ekonomiju. Male firme ne bi mogle lako da izbjegnu uključivanje u sistem PDV-a i na taj način izbjegnu plaćanje PDV-a. S druge strane, povećali bi se troškovi administriranja, kako na mikro nivou za male firme, tako i za poreznu administraciju s obzirom na značajniji rast broja PDV obveznika. U posljednjem istraživanju Liu i dr. (2022) zaključuju da visok prag za PDV-e, kao što je slučaj u V. Britaniji, koči razvoj malih firmi. Ističu da relativno visok prag, kao što je u V. Britaniji, znači da firme posluju jako dugo vrijeme ispod praga, a mnoge tako žele ostati i zastalno. Analizirajući službene podatke porezne administracije (HMRC) za sve firme došli su do zaključka da godišnja stopa rasta prometa počinje usporavati kada se promet firme približi granici od GBP 65.000, a usporavanje iznosi do 2 postotna boda kada se promet firme približi pragu, što iznosi $\frac{1}{4}$ prosječnog godišnjeg rasta. Da bi se to spriječilo smatraju da bi smanjenje praga primoralo firme da se registriraju u ranoj fazi rasta njihovog poslovanja, što bi na duži rok imalo manje negativne efekte na njihov rast, s obzirom da uključivanje u sistem PDV-a u svakom slučaju podrazumijeva jednokratne troškove, a potom i periodične troškove poštivanja propisa.

S obzirom na činjenicu da postojanje praga za PDV-e potiče firme da izbjegavaju registraciju za PDV-e eksperti Ureda za pojednostavljenje oporezivanja (OTS, 2017) predlažu da se **rješenja ne traže isključivo u okviru politike praga, već u okviru cjelokupne politike PDV-a u V. Britaniji**, kojima bi se na određeni način ublažio negativan utjecaj ulaska u sistem PDV-a. To bi podrazumijevalo uvođenje finansijskih mjera za male firme kojima bi se ciljano djelovalo na finansijski položaj malih firma ili mjera kojima bi se smanjio negativan utjecaj troškova administriranja PDV-om na male firme. Druga mjera bi bila vezana za ulazak novoosnovanih firmi u sistem PDV-a, a podrazumijevala bi uvođenje posebnih poticajnih mjera u početnom periodu, npr. olakšice u pogledu plaćanja PDV-a ili omogućavanje dužeg perioda za plaćanje PDV-a (polugodišnja ili godišnja PDV prijava). Iako bi takve mjere povećale ukupnu kompleksnost PDV-e sistema smatra se da bi olakšale malim firmama prelazak u sistem PDV-a, bez negativnih efekata po ekonomski rast i produktivnost.

To je na liniji onoga što je zaključio Cnossen (1994) još prije tri desetljeća. Odluka o visini praga koja bi mogla da relaksira troškove administriranja i troškove poštivanja propisa ne mora biti jedino moguća u sklopu politike PDV-a. Cnossen smatra da se ukupni troškovi koje obveznici i porezne administracije imaju u vezi sa PDV-om pored povećanja praga za registraciju mogu smanjiti i širenjem porezne osnovice i uvođenjem jedinstvene stope PDV-a, dakle na nivou sistema PDV-a.

Također, i Keen i Mintz (2004) problem utvrđivanja optimalnog praga za registraciju vide kao rezultat balansiranja (*trade-off*) tri efekta, i to šire, u okviru cjelokupnog poreznog sistema. Rast praga smanjuje troškove administriranja porezne uprave, ali i istovremeno dovodi i do smanjenja prihoda od PDV-a i jačanja porezne diskriminacije unutar poreznog sistema, što pogađa firme koje su u sistemu PDV-a i one koje su izvan njega. Neke firme koje ostanu izvan obaveze registracije za PDV-e mogu ostvariti konkurentnu prednost u odnosu na firme koje su dužne da se registriju za PDV-e. To je pogotovo slučaj za one koje prodaju dobra i usluge u krajnjoj potrošnji. Autori, u svjetlu rasprava da li oporezovati dohotak ili potrošnju, idu i dalje, te ukazuju na temeljnu razliku između oporezivanja dohotka i oporezivanja PDV-om, koja se ogleda u postojanju praga, koji prekida kontinuitet porezne obveze u smislu da oni čiji promet ispod praga ne plaćaju PDV-e, dok to ne postoji kod skala oporezivanja dohotka. Autori dalje zaključuju da bi prilikom određivanja praga trebalo razmotriti omjer dodane vrijednosti u odnosu na vrijednost prodaje, te da je jedna od opcija skala pragova, tj. da se niži prag za registraciju može odrediti za visoko profitabilne djelatnosti i radno intenzivne industrije. Drugo, oni smatraju da diferencirani pristup oporezivanju ugrožava načelo pravičnosti oporezivanja, u smislu ostvarenja vertikalne pravičnosti između poreznog opterećenja u odnosu na dodanu vrijednost između velikih i malih firmi.

Eksperti Ovlaštenog instituta za oporezivanje (CIOT)¹⁶ smatraju da je digitalizacija još više zaoštrila problem poslovanja malih firmi u sistemu PDV-a, jer je PDV-e sistem postao kompleksniji, zahtijeva se dodatno administriranje i poštivanje obveza koje nameće poslovanje i plaćanje PDV-a u digitalnoj eri¹⁷, što povećava troškove malim firmama u većoj mjeri nego što je slučaj sa većim kompanijama. No, imajući u vidu da su studije u V. Britaniji pokazale da zadržavanje praga PDV-a na istom nivou ograničava ekspanziju poslovanja malim firmama, a na makro nivou ne pogoduje ekonomskom rastu zemlje, ni zamrzavanje praga na sadašnjem nivou ne predstavlja opciju jer nema efekta – država se odriče izgubljenih prihoda, a male firme nemaju poticaj za rast i drže promet ispod praga. Eksperti rješenje vide u mjerama Ureda za pojednostavljenje poreza (OTS) koje idu u pravcu pojednostavljenja PDV-e sistema kao cjeline¹⁸.

¹⁶ CIOT – The Chartered Institute of Taxation. (2022). "Cruel dilemmas for small businesses over frozen VAT threshold".

¹⁷ U V. Britaniji se od 2018. primjenjuje sistem digitalizacije za PDV-a pod nazivom "Making Tax Digital for VAT", a od svih obveznika se zahtijeva da se prijave na dati sistem, primjenjuju propisana pravila i nabave adekvatni software.

¹⁸ OTS. (2017). "Value added tax: routes to simplification". Presented to Parliament pursuant to section 186(4)(b) of Finance Act 2016.

UMJESTO ZAKLJUČKA: Prag za registraciju za PDV-e u BiH vs. V. Britanija

Istraživanja praga za registraciju za PDV, kao bitnog elementa politike PDV-a, nisu obimna i uglavnom su vezana za modeliranje optimalnog praga i analize efekata primjene praga u konkretnim državama, uglavnom V. Britanije, te odskora i Finske. Prag za registraciju funkcionira na sljedeći način: preduzeća i preduzetnici čiji je godišnji oporezivi promet ispod praga za oporezivanje nisu obveznici PDV-a i ne smiju iskazivati PDV na računima koje izdaju kupcima. Istovremeno, firme i preduzetnici „ispod praga“ nemaju pravo odbitka ulaznog PDV-a sadržanog u nabavkama dobara i usluga od obveznika PDV-a. Budući da ga ne može odbiti, mala firma „ispod praga“ prenosi ulazni PDV-e u troškove i ugrađuje u cijenu koštanja dobra kojeg proizvodi ili usluge koju pruža. Može se zaključiti da uvođenje praga za registraciju obveznika za PDV-e proizvodi isti efekat na ekonomski položaj firmi koje su ispod praga kao oslobađanje plaćanja od PDV-a. S druge strane, prag za registraciju utječe i na troškove administriranja koje snosi porezna administracija. Administriranje većeg broja obveznika u uvjetima nižeg praga za registraciju zahtijeva veće kadrovske, financijske i materijalno-tehničke resurse, što dodatno opterećuje državni budžet i smanjuje neto efekat ubiranja prihoda. Suprotno, visok prag za registraciju relaksira troškove administriranja, ali stvara prostor za izbjegavanje plaćanja PDV-a, što predstavlja indirektni udar na prihode budžeta države. Određivanje optimalnog iznosa praga za registraciju podrazumijeva *trade-off* između koristi i troškova koje snosi porezna administracija i firme koje mogu biti pogođene takvom politikom.

Iz poređenja novog praga za registraciju u BiH sa članicama EU može se zaključiti da je novi prag za PDV-e u BiH među najvišima u Europi¹⁹. Iako se, na prvu, može konstatirati da komparacija BiH sa V. Britanijom u pogledu politike PDV-a praga nije moguća zbog razlika u razvijenosti, moguće su relativna poređenja iz kojih se mogu izvući određeni zaključci. Imajući u vidu različit nivo razvijenosti i različite valute (KM i GBP) izvršena su relativna poređenja preko prosječne neto plaće u 2023. godini. Novi prag u BiH za registraciju za PDV-e iznosi KM 100.000 ili GBP 43.797,26²⁰, što znači da je prag za registraciju u V. Britaniji od GBP 85.000 za 94% veći od praga u BiH. Međutim, poređenje prosječne mjesečne neto plaće, kao pokazatelja razvijenosti i ekonomskog standarda pojedinca - vlasnika male firme, pokazuje drugačiji omjer. Prosječna neto plaća²¹ u V. Britaniji u 2023. bila je za 316% veća od prosječne neto plaće u BiH²². Ukoliko prag za PDV-e iskažemo brojem prosječnih mjesečnih neto plaća tada se iz praga V. Britanije može isplatiti 37 prosječnih mjesečnih neto plaća, a u BiH čak 79 mjesečnih neto plaća. U stvari, kad bismo prag u BiH određivali prema broju prosječnih mjesečnih plaća koji vrijedi za prag u V. Britaniji tada ga nije trebalo ni povećavati. Da li se na osnovu ove jednostavne komparacije može pouzdano zaključiti da je novi prag za PDV-e u BiH previsok? Iskustva i detaljne analize kretanja u V. Britaniji pokazuju da je tokom godina visok prag proizveo negativne efekte na rast ekonomije, čak i posljednjih godina kada se njegova realna vrijednost smanjila. U svakom slučaju, rano je za donošenje zaključaka, imajući u vidu da je potrebno određeno vrijeme da se okončaju procedure deregistracije za one koji izlaze iz sistema PDV-a. Stoga, pravi odgovor na pitanje da li je novi prag za registraciju za PDV-e u BiH optimalan iz ugla države (u smislu neto fiskalnih efekata, da neto uštede na troškovima administriranja značajno manjeg broja obveznika premašuju gubitak prihoda od PDV-a) i malih firmi (u vidu stimulansa rasta sektora obrta i preduzetništva) dobiće se tek u narednim godinama. Imajući u vidu da su PDV Direktivom propisane samo okvirne odredbe za utvrđivanje praga za registraciju, za zemlje koje pretendiraju na članstvo u EU visina praga za

¹⁹ Prema podacima OECD od ostalih europskih zemalja članica OECD, prag za PDV-e je viši od praga u BiH samo u V. Britaniji i Švicarskoj (CHF 100.000), dok je u Islandu USD 13.986 i Norveškoj svega USD 5.631. Izvor: OECD, baza podataka, stanje 1/9/2023.

²⁰ Kurs Centralne banke BiH, 21/2/2024

²¹ Prosječna mjesečna neto plata u V. Britaniji (nakon poreza) u 2023. iznosila je GBP 2.297. Izvor: Annual Survey for Hours and Earnings (ASHE) by the Office for National Statistics (ONS).

²² Prosječna mjesečna neto plata u BiH u 2023. je iznosila KM 1.263. Izvor: Agencija za statistiku BiH, Godišnji prosjeci prosječnih mjesečnih neto i bruto plaća zaposlenih, 19.02.2024.

registraciju biće element predpristupnih pregovora sa Europskom komisijom. No, bez obzira na to, pravo EU, praksa i iskustva članica, u svakom slučaju, predstavljaju koristan putokaz za kreiranje poželjne politike PDV u zemlji koja pretendira na članstvo u EU.

LITERATURA

Cnossen, S. (1994). 'Administrative and Compliance Costs of the VAT: A Review of the Evidence'. Tax Notes International.

Crawford, C., i Freedman, J. (2011). "Small Business Taxation" in "Dimensions of Tax Design". Mirrlees Review. London: Institute for Fiscal Studies.

Crawford, I., Keen, M., I Smith, S. (2011). "Value Added Tax and Excises" in "Dimensions of Tax Design". Mirrlees Review. London: Institute for Fiscal Studies.

Ebrill, L., Keen, M., Bodin, J-P., Summers, V. (2001). "The Modern VAT". Washington: International Monetary Fund.

Ernst&Young. (2023).. Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide 2023.

Harju, J., Matikka, T. i Rauhanen, T. (2015). "The Effect of VAT Threshold on the Behavior of Small Businesses: Evidence and Implications". CESifo Conference on Public Sector Economies. Munich.

IFC. (2007) "Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: *Guide for Practitioners*". The World Bank Group (in collaboration with DFID).

IFS. (2011). „A Retrospective Evaluation of Elements of the EU VAT System". London.

International VAT Monitor. (2023). No 6 (26). Amsterdam: IBFD.

IPSOS. (2017). "Behaviours and experiences in relation to VAT registration". Final report.

Keen, M. i Mintz, J. (2004). "The optimal threshold for a value-added tax." *Journal of Public Economics* 559-576.

Kim, S. (2005). "Optimal Threshold for a VAT in the Presence of Tax Evasion". Seoul National University.

Liu, L, Lockwood, B., Almunia, M., and Tam, E.H.F. (2021). "VAT Notches, Voluntary Registration, and Bunching: Theory and UK Evidence". Working Paper. Washington: IMF.

Liu, L., Lockwood, B., Tam, E. (2022). "Small Firm Growth and the VAT Threshold: Evidence for the UK". CAGE working paper No. 631.

Lockwood, B. i Liu, L. (2015). "Efficiency and welfare costs of VAT: evidence from VAT notches". *Policy paper series*. Oxford: Oxford University, Centre for Business Taxation.

Lockwood, B. I Liu, L. (2016). "VAT Notches, Voluntary Registration, and Bunching: Theory and UK Evidence". Warwick University.

OECD. (2022). Consumption Tax Trends 2022: VAT/GST and Excise, Core Design Features and Trends.

OTS - Office for Tax Simplification. (2017). „Value added tax: routes to simplification“. Presented to Parliament pursuant to section 186(4)(b) of Finance Act 2016.

Arhiva biltena:

http://www.oma.uino.gov.ba/04_objasnjenja.asp?l=b

Analiza kretanja prihoda od akciza na alkohol, alkoholna pića i voćnu prirodnu rakiju

(piše: Mirjana Popović, stručni savjetnik - makroekonomista)

Sažetak

Naplata prihoda od akciza na alkohol, alkoholna pića i voćnu prirodnu rakiju (u daljem tekstu: alkoholna pića) u Bosni i Hercegovini (u daljem tekstu: BiH) nastavak je analiza objavljenih u prethodnim brojevima biltena Odjeljenja²³. Fokus analize je:

- *Godišnja naplata u periodu 2021²⁴-2023.²⁵ godina i godišnja stopa rasta za 2022. i 2023. godinu ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića, prihoda od akciza na uvozna i domaća alkoholna pića.*
- *Kvartalna naplata za period prvi kvartal (Q1) 2021-drugi kvartal (Q2) 2024. godina²⁶ i kvartalna stopa rasta za period prvi kvartal (Q1) 2022-drugi kvartal (Q2) 2024. godina ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića, prihoda od akciza na uvozna i domaća alkoholna pića.*
- *Mjesečna naplata za period januar 2021-juni 2024. godina²⁷ i mjesečna stopa rasta za period januar 2022-juni 2024. godina ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića, prihoda od akciza na uvozna i domaća alkoholna pića.*

1. Godišnje kretanje prihoda od akciza na alkoholna pića

Ukupni prihodi od akciza imaju veliko učešće u ukupnim prihodima od indirektnih poreza, dok učešće prihoda od akciza na alkoholna pića u ovim prihodima u posljednje tri godine nije veliko i kreće se od 1,9% do 2,0%. Grafikonom jedan prikazano je kretanje godišnje naplate prihoda od akciza na alkoholna pića za period 2021-2023. godina, u milionima KM. Prikazana je godišnja naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića u posmatranom vremenskom periodu i godišnja naplata prihoda od akciza na uvozna i domaća alkoholna pića.

²³ O politici oporezivanja alkoholnih pića i naplati prihoda od akciza na alkoholna pića više u: Popović, M. (2022). "Analiza naplate prihoda od akciza na alkohol, alkoholna pića i voćnu prirodnu rakiju"; OMA bilten br. 209/210.

O kretanjima naplate ovih prihoda i tekućim trendovima više u: Popović M. (2023) "Analiza naplate prihoda od akciza na alkohol, alkoholna pića i voćnu prirodnu rakiju i tekući trendovi". OMA bilten br. 219/220

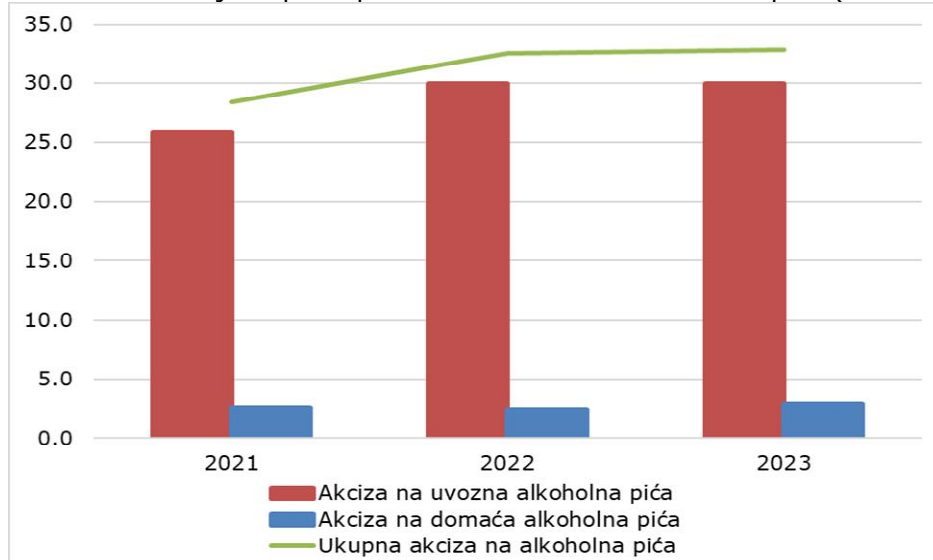
²⁴ Zbog pojave pandemije Covid-19, 2020. godina nije relevantna za poređenje

²⁵ Posljednji raspoloživi godišnji podaci

²⁶ Posljednji raspoloživi kvartalni podaci

²⁷ Posljednji raspoloživi mjesečni podaci

Grafikon 1. Godišnja naplata prihoda od akciza na alkoholna pića (u mil. KM)



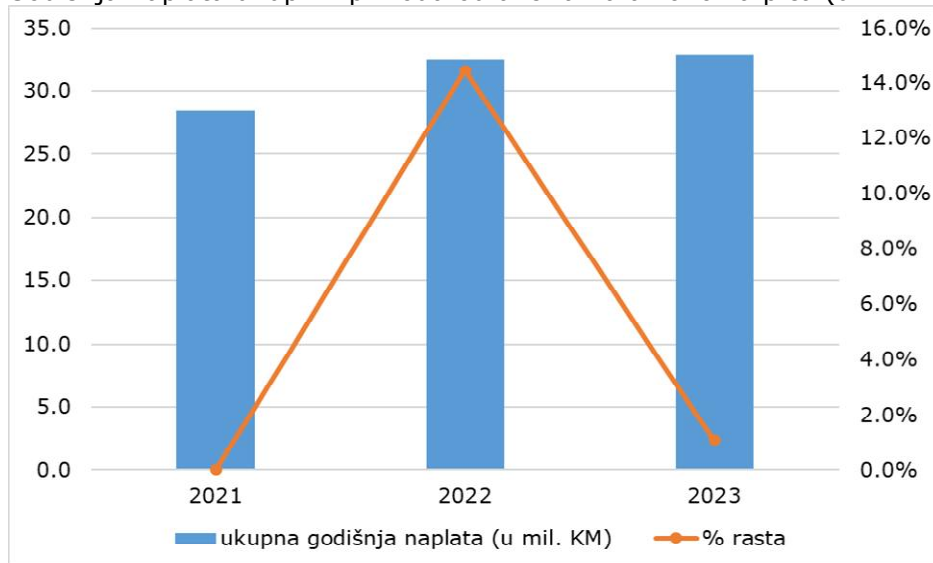
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

U zadnje tri godine ukupni prihodi od akciza na alkoholna pića u BiH imali su trend rasta, dostigavši rekordni nivo naplate ovih prihoda od osnivanja Uprave za indirektno oporezivanje. Nagli skok u naplati ovih prihoda zabilježen je u 2022. godini u odnosu na 2021. godinu, dok je u 2023. godini zabilježen blagi rast. U nastavku je prikazana detaljna analiza ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića i prihoda od akciza na alkoholna pića po komponentama (uvozna i domaća akciza), kao i stopa rasta ovih prihoda na godišnjem nivou. Analiza naplate prihoda od akciza na alkoholna pića razdvojena na uvezna i domaća alkoholna pića ukazuje na trendove u potrošnji, preferencije potrošača i uticaj drugih vanjskih faktora na potrošnju alkoholnih pića koja su predmet oporezivanja akcizom.

1.1. Godišnje kretanje ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića

Grafikonom dva prikazana je godišnja naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića za period 2021-2023. godina, u milionima KM (lijeva vertikalna skala) i godišnja stopa rasta ovih prihoda u 2022. i 2023. godini (desna vertikalna skala).

Grafikon 2. Godišnja naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića (u mil. KM) i % rasta



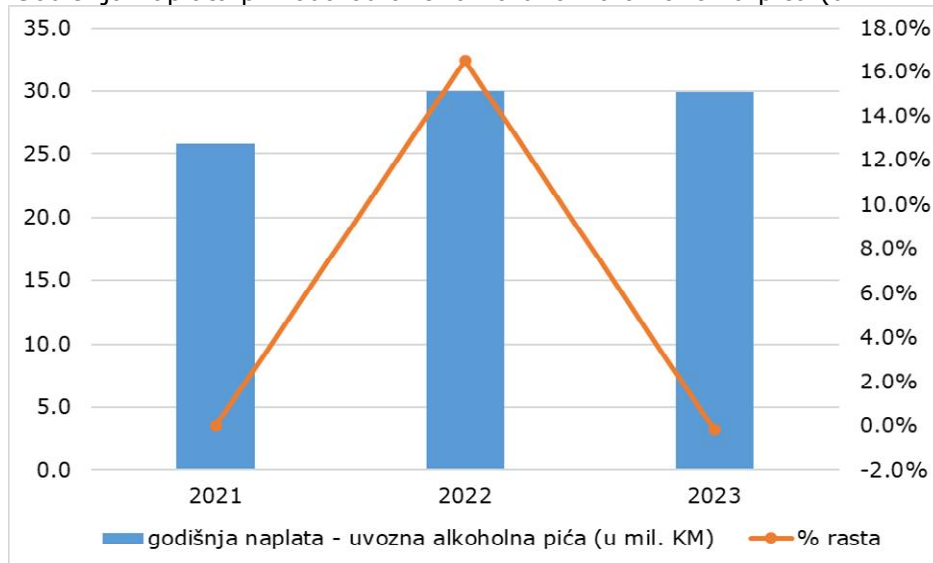
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića je u blagom porastu u 2023. godini u odnosu na 2022. godinu za 1,1% (grafikon 2, % rasta), dok je u 2022. godini zabilježen znatno veći rast ovih prihoda za 14,4%, a u odnosu na 2021. godinu (grafikon 2, % rasta). Ovaj rast zabilježen je kao posljedica povećanja potrošnje usljed oporavka privrede nakon pandemije COVID-19 i normalizovanja rada ugostiteljskih objekata, što je uticalo na povećanje broja okupljanja, organizovanje većeg broja događaja, porast turizma te samim tim veće potrošnje alkoholnih pića i poboljšanja naplate akciza na alkoholna pića.

1.2. Godišnje kretanje prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića

Grafikonom tri prikazana je godišnja naplata prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića za period 2021-2023. godina, u milionima KM (lijeva vertikalna skala) i godišnja stopa rasta ovih prihoda u 2022. i 2023. godini (desna vertikalna skala).

Grafikon 3. Godišnja naplata prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića (u mil. KM) i % rasta



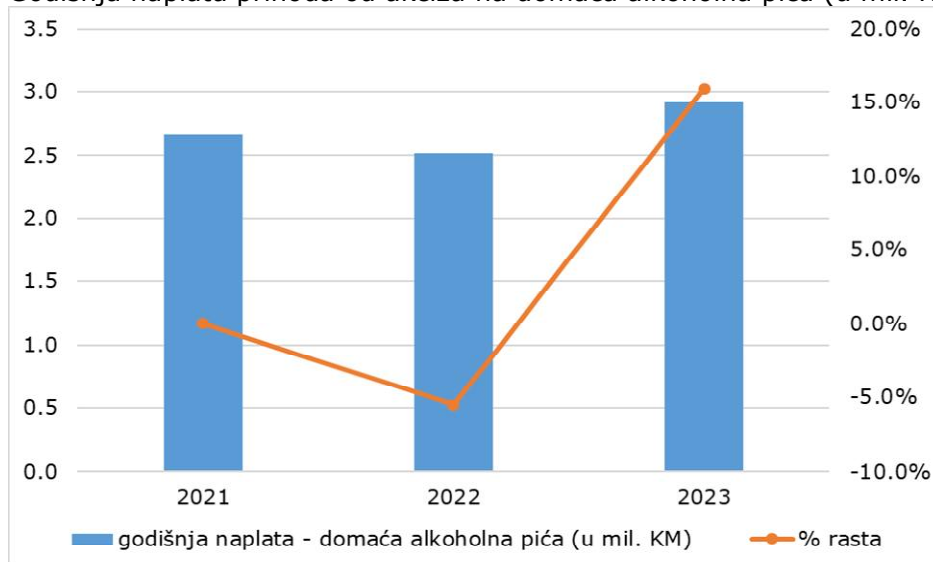
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Grafikon prikazuje blago smanjenje za 0,2% prihoda od akciza na alkoholna pića iz uvoza u 2023. godini u odnosu na prethodnu godinu (grafikon 3, % rasta), dok je u 2022. godini zabilježeno povećanje ovih prihoda za 16,5% u odnosu na 2021. godinu (grafikon 3, % rasta).

1.3. Godišnje kretanje prihoda od akciza na domaća alkoholna pića

Grafikonom četiri prikazana je godišnja naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića za period 2021-2023. godina, u milionima KM (lijeva vertikalna skala) i godišnja stopa rasta ovih prihoda u 2022. i 2023. godini (desna vertikalna skala).

Grafikon 4. Godišnja naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića (u mil. KM) i % rasta



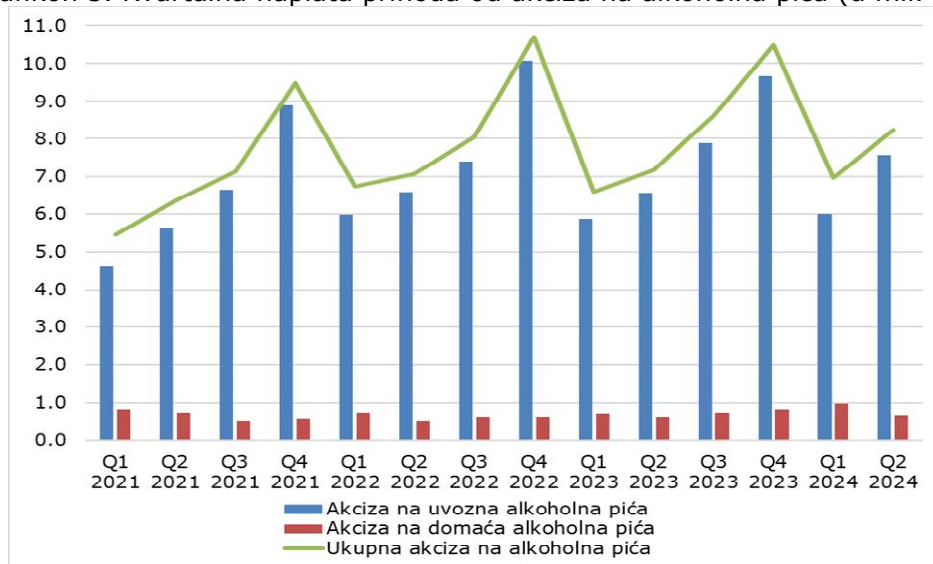
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Za razliku od prihoda od akciza na alkoholna pića iz uvoza čija naplata je blago smanjena u 2023. godini u odnosu na godinu prije, naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića veća je za 15,9% (grafikon 4, % rasta), dok je u 2022. godini zabilježen pad u naplati ovih prihoda za 5,5% u odnosu na 2021. godinu (grafikon 4, % rasta). Iako je u posljednjoj analiziranoj godini zabilježen porast prihoda od akciza domaćih alkoholnih pića, a smanjenje prihoda od akciza na alkoholna pića iz uvoza i dalje je potrošnja uvoznih alkoholnih pića mnogo veća u odnosu na domaća. Percepcija kvaliteta, odnosno vjerovanje potrošača u bolji kvalitet alkoholnih pića iz uvoza u odnosu na domaća što utiče na preferencije potrošača, veći izbor, uticaj globalnih trendova, dugogodišnje marketinške kampanje proizvođača i distributera uvoznih alkoholnih pića, glavni su uzročnici veće potrošnje uvoznih, u odnosu na domaća alkoholna pića.

2. Kvartalno kretanje prihoda od akciza na alkoholna pića

Grafikonom pet prikazana je kvartalna naplata prihoda od akciza na alkoholna pića za period od prvog kvartala (Q1) 2021. godine do drugog kvartala (Q2) 2024. godine, u milionima KM. Istim grafikonom prikazana je kvartalna dinamika kretanja ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića, kao i prihoda od akciza na uvozna i domaća alkoholna pića.

Grafikon 5. Kvartalna naplata prihoda od akciza na alkoholna pića (u mil. KM)



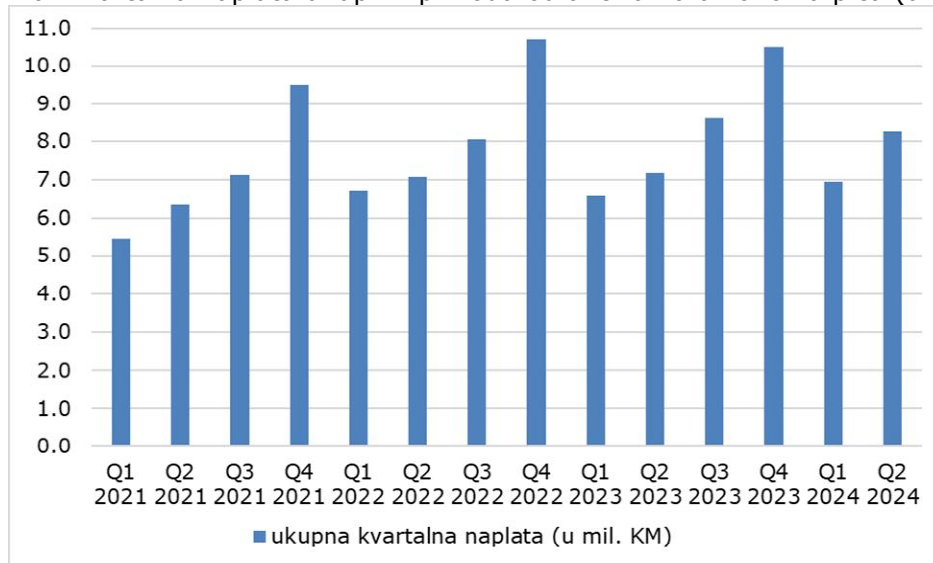
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Grafikon prikazuje interesantno kretanje ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića na kvartalnom nivou. U posmatranom periodu, naplata ovih prihoda najmanja je u prvim kvartalima, nakon čega se postepeno povećava u drugim i trećim kvartalima te je najveća naplata ostvarena u četvrtim kvartalima. Faktori koji zajedno doprinose ovakvoj pojavi jesu praznična sezona, promotivne akcije, priprema i stvaranje zaliha što utiče na povećanje prihoda od ovog akciznog proizvoda.

2.1. Kvartalno kretanje ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića

Grafikonom šest prikazana je kvartalna naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića za period Q1 2021–Q2 2024. godine, u milionima KM.

Grafikon 6. Kvartalna naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića (u mil. KM)

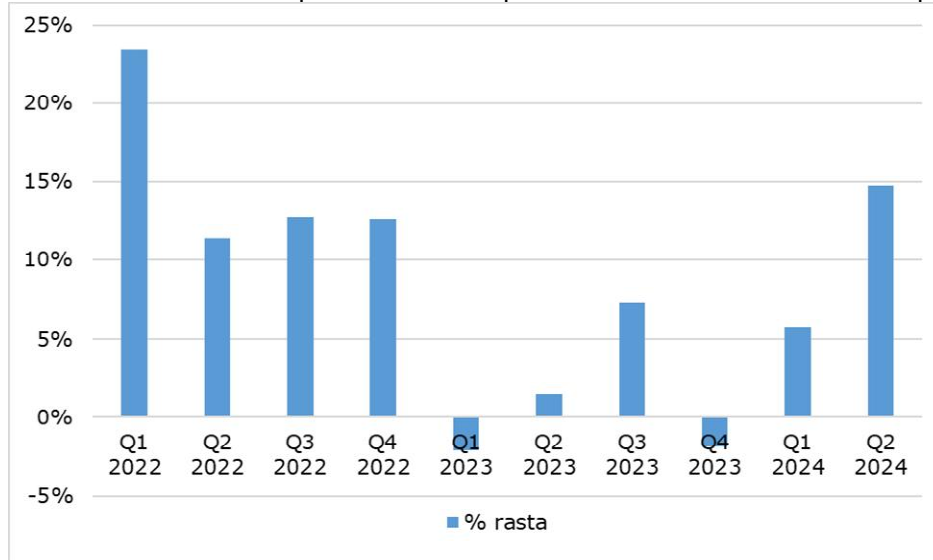


Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Kao što je prethodno navedeno, naplata ovih prihoda u posmatranom periodu najmanja je u prvim kvartalima, sa postepenim rastom u drugim i trećim kvartalima, dok je vrhunac naplate ovih prihoda iz godine u godinu zabilježen u četvrtim kvartalima. Ovakav trend kretanja u naplati ovih prihoda rezultat je sezonskih i ekonomskih faktora koji utiču na potrošnju i distribuciju alkoholnih pića tokom godine. Tako, u prvom kvartalu često dolazi do pada potrošnje alkoholnih pića nakon praznične sezone što je povezano sa sezonskom depresijom, manjim brojem društvenih aktivnosti i okupljanja, što utiče na smanjene potražnje za alkoholnim pićima. Nakon sezonske depresije u potrošnji ovog akciznog proizvoda, drugi i treći kvartal karakterističan je po češćem učestvovanju u društvenim aktivnostima i turističkim događajima što dovodi do povećane potrošnje alkoholnih pića posebno u ljetnom periodu, odnosno trećem kvartalu, dok je četvrti kvartal karakterističan po prazničnoj sezoni kada je potrošnja alkoholnih pića na godišnjem vrhuncu.

Grafikonom sedam prikazana je kvartalna stopa rasta ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića za period Q1 2022–Q2 2024. godine.

Grafikon 7. % rasta ukupnih kvartalnih prihoda od akciza na alkoholna pića



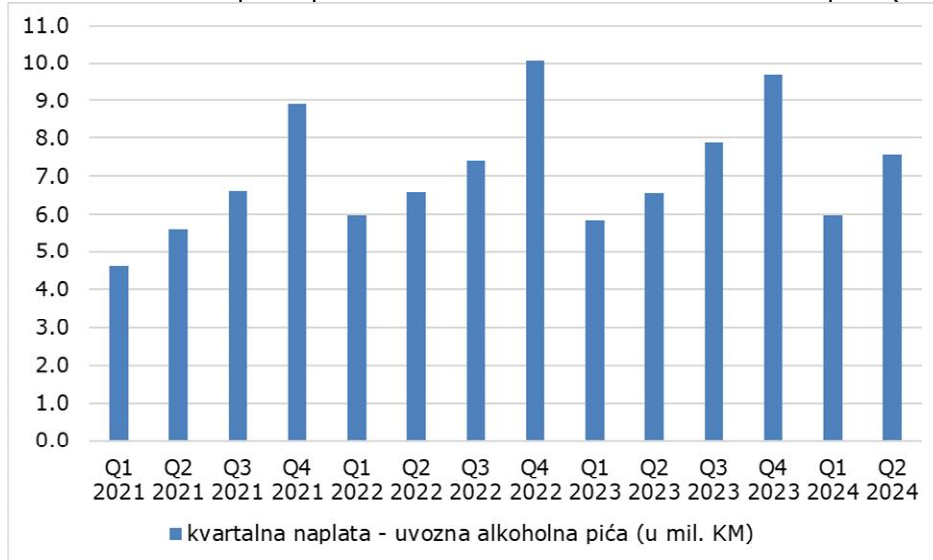
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

U posmatranom periodu, prihodi od akciza na alkoholna pića uglavnom su imali pozitivnu stopu rasta na kvartalnom nivou, dok je blago smanjenje u naplati ovih prihoda zabilježeno u prvom kvartalu 2023. godine 2,1% i četvrtom kvartalu iste godine 1,9%. S obzirom da je prvi kvartal 2021. godine bio pod uticajem pandemije i niske potrošnje ovog akciznog proizvoda, najveće povećanje ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića na kvartalnom nivou u posmatranom periodu zabilježeno je u prvom kvartalu 2022. godine 23,4%, nakon čega je u istoj godini nastavljen pozitivan trend. U prva dva kvartala tekuće godine naplata ovih prihoda je veća za 5,8% u prvom i 14,8% u drugom kvartalu, a u odnosu na isti kvartal prethodne godine.

2.2. *Kvartalno kretanje prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića*

Grafikonom osam prikazana je kvartalna naplata prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića za period Q1 2021–Q2 2024. godine, u milionima KM.

Grafikon 8. Kvartalna naplata prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića (u mil. KM)

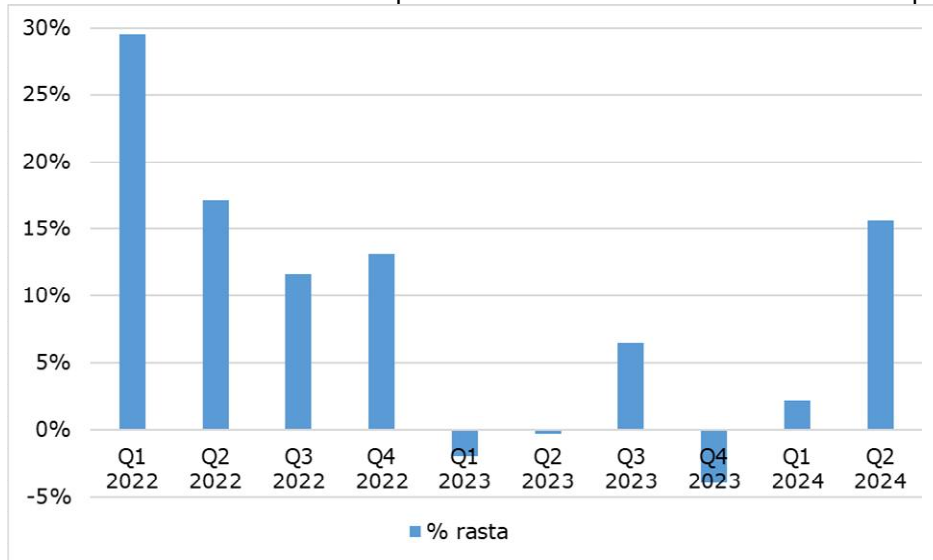


Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

S obzirom na veliko učešće prihoda od akciza na alkoholna pića iz uvoza u ukupnim prihodima od akciza na alkoholna pića, tendencija kretanja ovih prihoda ne razlikuje se od tendencije kretanja ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića na kvartalnom nivou. Tako je, kao i kod kvartalne naplate ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića, kvartalna naplata prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića najmanja u prvim kvartalima, a najveća u četvrtim kvartalima u posmatranom periodu.

Grafikonom devet prikazana je kvartalna stopa rasta prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića za period Q1 2022–Q2 2024. godine.

Grafikon 9. % rasta kvartalnih prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića



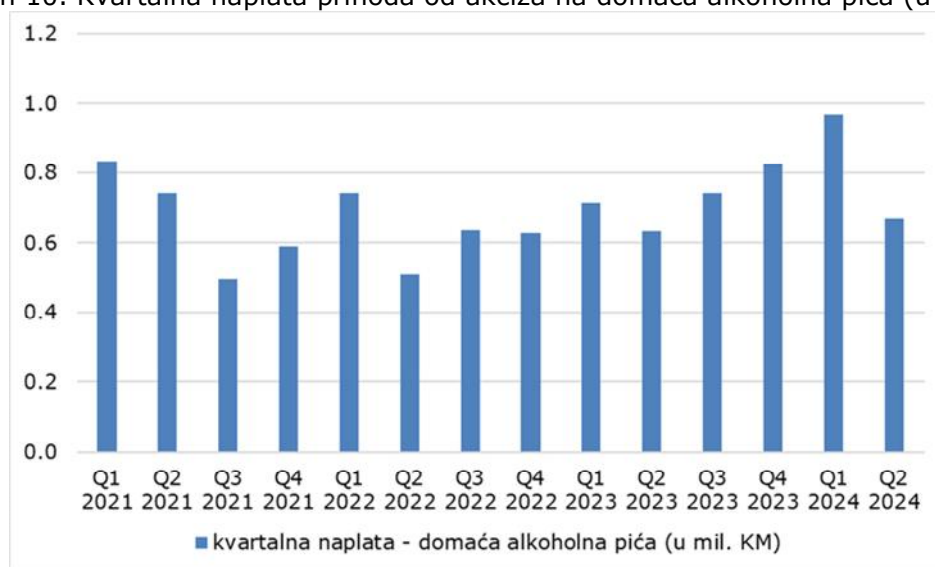
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Kao i kod kvartalne naplate ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića najveće povećanje zabilježeno je u prvom kvartalu 2022. godine 29,5% u odnosu na isti kvartal 2021. godine, nakon čega je do kraja iste godine nastavljena nešto niža, ali takođe pozitivna stopa rasta. U 2023. godini zabilježeno je blago smanjenje u naplati ovih prihoda u prvom kvartalu za 1,9%, drugom kvartalu za 0,3% i četvrtom kvartalu za 3,9%, dok je u tekućoj godini njihova naplata zabilježila povećanje od 2,2% u prvom kvartalu i povećanje od 15,7% u drugom kvartalu, a u odnosu na naplatu ovih prihoda u istom kvartalu prethodne godine.

2.3. Kvartalno kretanje prihoda od akciza na domaća alkoholna pića

Grafikonom 10 prikazana je kvartalna naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića za period Q1 2021–Q2 2024. godine, u milionima KM.

Grafikon 10. Kvartalna naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića (u mil. KM)

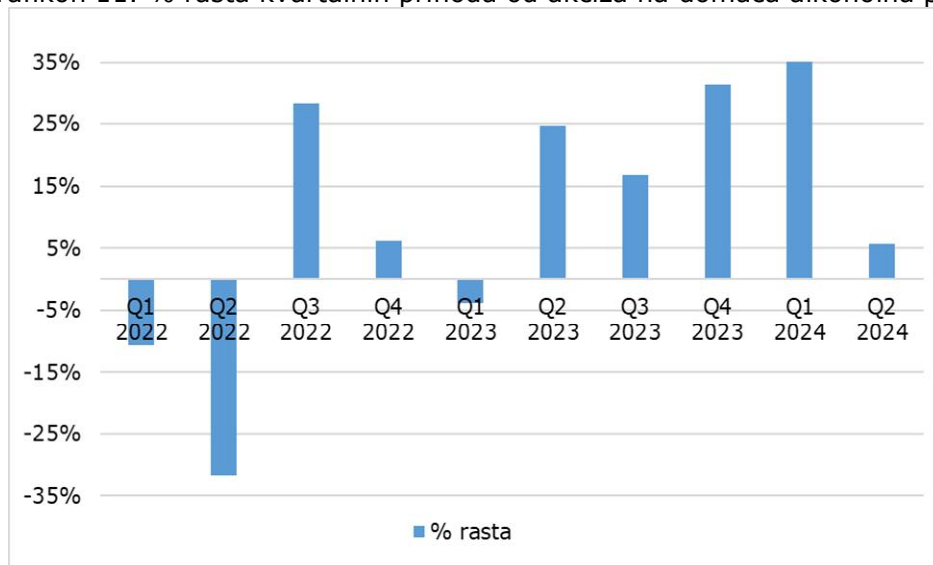


Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Za razliku od kvartalne naplate ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića i kvartalne naplate prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića, naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića ima fluktuacijski trend na kvartalnom nivou. Najveća naplata ovih prihoda u posmatranom periodu zabilježena je u prvom kvartalu tekuće godine, dok je najmanja naplata evidentirana u trećem kvartalu 2021. i drugom kvartalu 2022. godine.

Grafikonom 11 prikazana je kvartalna stopa rasta prihoda od akciza na domaća alkoholna pića za period Q1 2022–Q2 2024. godine.

Grafikon 11. % rasta kvartalnih prihoda od akciza na domaća alkoholna pića



Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

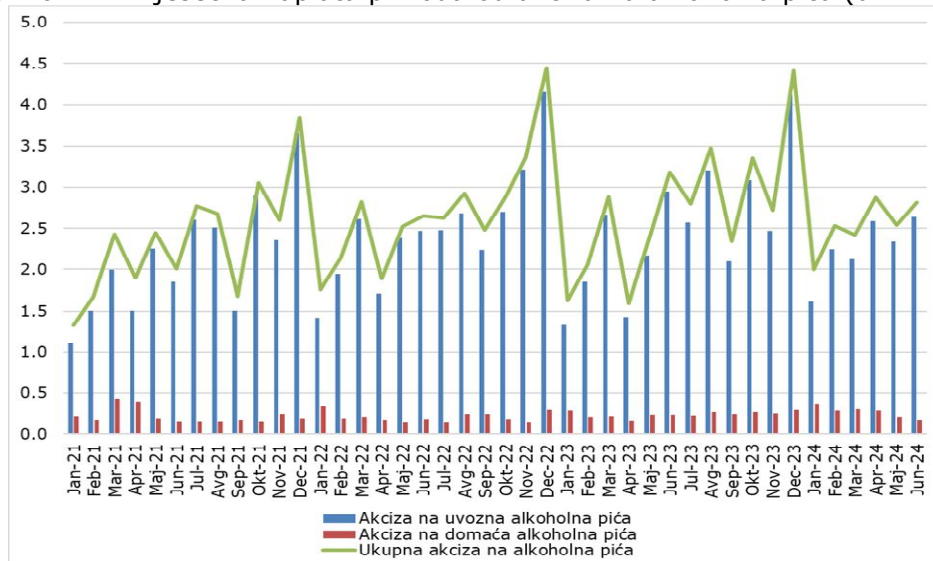
Pozitivna stopa rasta prihoda od akciza na domaća alkoholna pića zabilježena je u trećem i četvrtom kvartalu 2022. godine, drugom, trećem i četvrtom kvartalu 2023. godine, kao i u prva dva kvartala tekuće godine, dok je smanjenje ovih prihoda zabilježeno u prva dva kvartala 2022. i prvom kvartalu 2023. godine, a u odnosu na isti kvartal prethodne godine. Najveće smanjenje u naplati ovih prihoda zabilježeno je u drugom kvartalu 2022. godine 31,7%, dok je u prvom kvartalu tekuće godine zabilježen najveći rast ovih prihoda u posmatranom periodu 35,0%. Pozitivan trend nastavljen je i u drugom kvartalu tekuće godine, međutim u poređenju sa naplatom u prva tri mjeseca znatno je manji 5,6%.

3. Mjesečno kretanje prihoda od akciza na alkoholna pića

Mjesečna dinamika kretanja naplate prihoda od akciza na alkoholna pića prikazana je za period od januara 2021. godine do juna 2024. godine. Ovakav prikaz kretanja naplate ovih prihoda pruža detaljne informacije o dinamici potrošnje alkoholnih pića pod uticajem različitih vanjskih faktora kao što su sezonski faktor, inflacija i promjena u kupovnoj moći potrošača.

Grafikonom 12 prikazano je mjesečno kretanje prihoda od akciza na alkoholna pića za period januar 2021 - juni 2024. godina, u milionima KM. Prikazano je mjesečno kretanje ukupne naplate prihoda od akciza na alkoholna pića kao i mjesečno kretanje naplate prihoda od akciza na uvozna i domaća alkoholna pića u posmatranom vremenskom periodu.

Grafikon 12. Mjesečna naplata prihoda od akciza na alkoholna pića (u mil. KM)



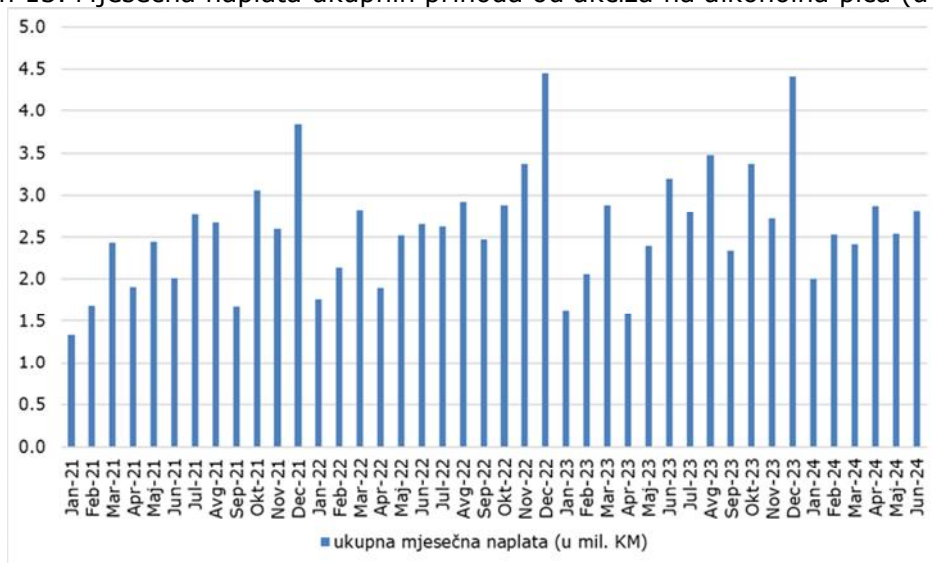
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

U posmatranom periodu najveća mjesečna naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića zabilježena je u decembru 2022. i 2023. godine. Takođe, naplata ovih prihoda ne zaostaje mnogo ni u decembru 2021. godine što posljednji mjesec u godini čini periodom najveće potrošnje ovog akciznog proizvoda. Razlog povećane potrošnje alkoholnih pića u decembru jeste praznična atmosfera, odnosno veliki broj društvenih događaja poput korporativnih zabava i drugih porodičnih okupljanja, kao i stvaranje zaliha alkoholnih pića. Detaljnija analiza mjesečnog kretanja ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića i prihoda od akciza na uvezna i domaća alkoholna pića prikazana je u nastavku.

3.1. Mjesečno kretanje ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića

Grafikonom 13 prikazana je mjesečna naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića za period januar 2021 – juni 2024. godine, u milionima KM.

Grafikon 13. Mjesečna naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića (u mil. KM)

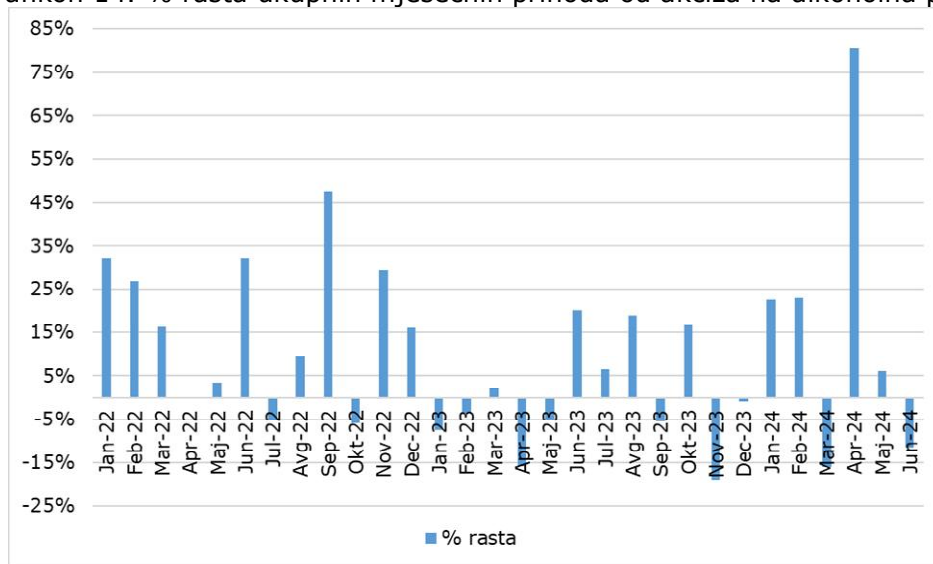


Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Rekordna naplata ovih prihoda na mjesečnom nivou zabilježena je u decembru 2022. godine koja je za 16,0% veća od naplate u istom mjesecu 2021. godine, nakon čega slijedi naplata u decembru 2023. godine. Najmanja mjesečna naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića u prikazanom periodu zabilježena je u januaru 2021. godine, te februaru i aprilu 2023. godine.

Grafikonom 14 prikazana je mjesečna stopa rasta ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića za period januar 2022 – juni 2024. godine, a u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Grafikon 14. % rasta ukupnih mjesečnih prihoda od akciza na alkoholna pića



Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

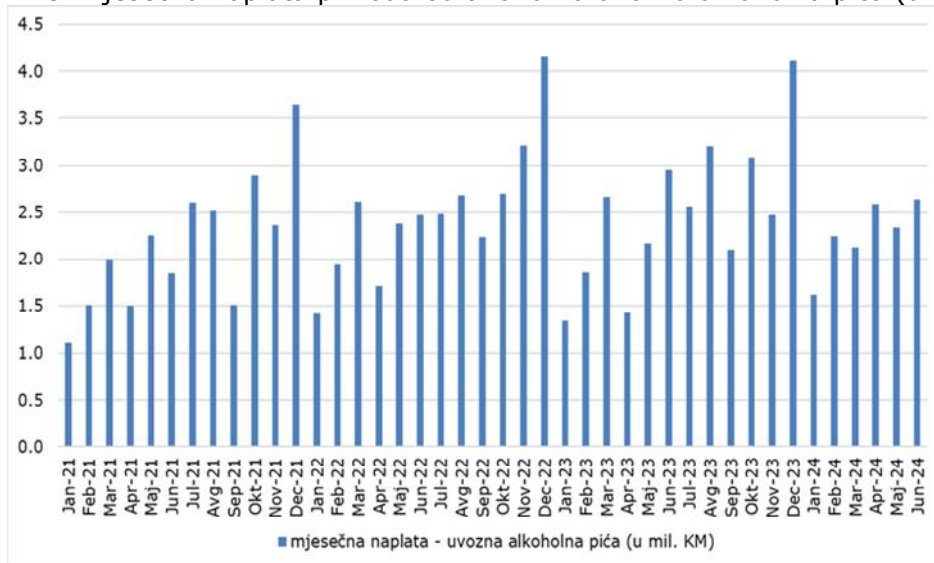
U posmatranom periodu najveći rast ukupnih mjesečnih prihoda od akciza na alkoholna pića zabilježen je u aprilu tekuće godine 80,6%, a u odnosu na isti mjesec prethodne godine, a kao posljedica povećane nabavke alkoholnih pića pred prvomajске praznike i pravoslavni Vaskrs.

Takođe, znatno povećanje ovih prihoda evidentirano je u septembru 2022. godine 47,6%. Posmatrajući naplatu u tekućoj godini, u martu i junu zabilježeno je smanjenje od 16,1% odnosno 11,6%, dok je u ostalim mjesecima zabilježen rast u naplati ovih prihoda.

3.2. Mjesečno kretanje prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića

Grafikonom 15 prikazano je mjesečno kretanje naplate prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića za period januar 2021 – juni 2024. godine, u milionima KM.

Grafikon 15. Mjesečna naplata prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića (u mil. KM)

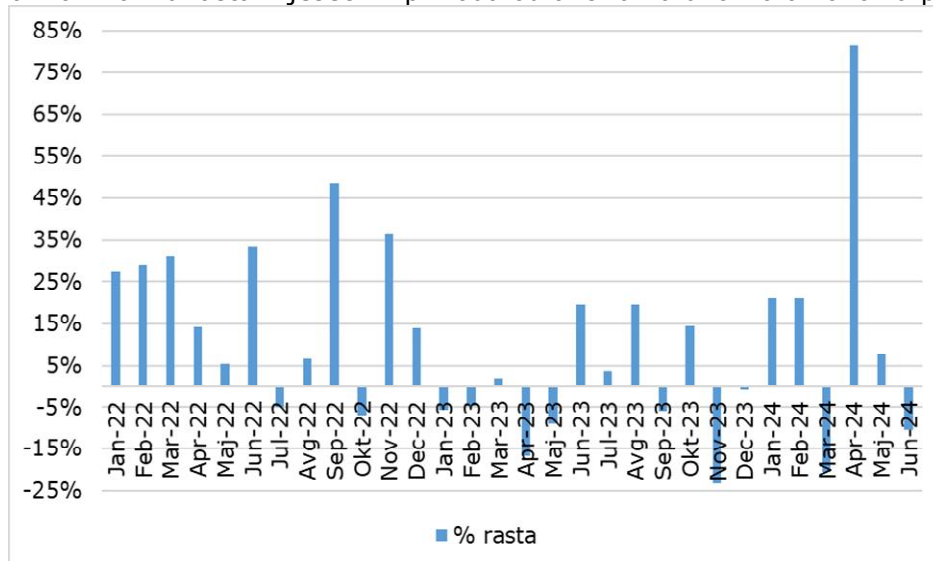


Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

S obzirom na veliko učešće prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića u ukupnim prihodima od akciza na alkoholna pića, kretanje naplate ovih prihoda je veoma slično. Tako je, naplata prihoda od akciza na alkoholna pića iz uvoza takođe najveća u decembru 2022. i 2023. godine, kao i u decembru 2021. godine kada je zabilježena nešto manja naplata ali najveća mjesečna naplata u toj godini. Najmanja naplata ovih prihoda u posmatranom periodu na mjesečnom nivou zabilježena je u istom periodu kao i naplata ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića, u januaru 2021. godine te januaru i aprilu 2023. godine.

Grafikonom 16 prikazana je mjesečna stopa rasta prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića za period januar 2022 – juni 2024. godine, a u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Grafikon 16. % rasta mjesečnih prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića



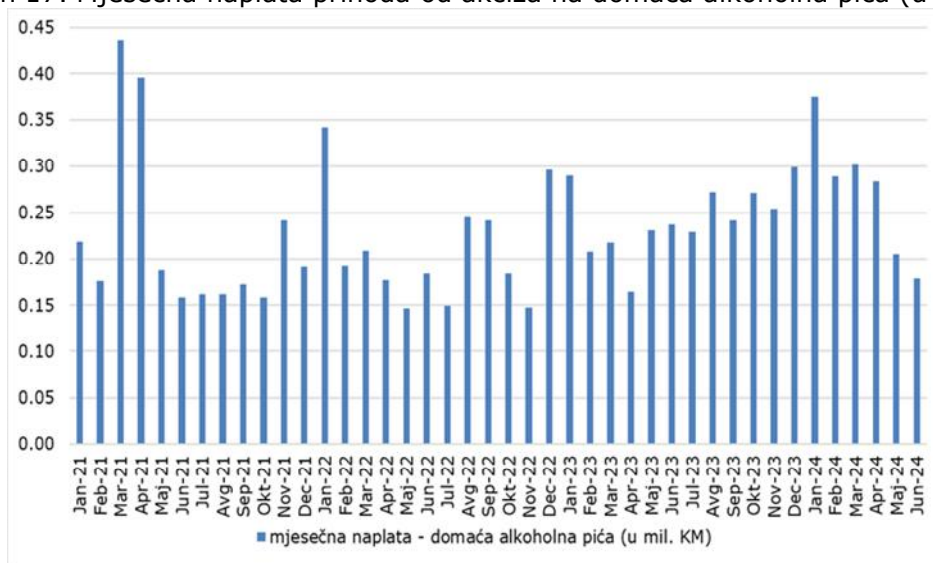
Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Rekordan rast naplate prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića na mjesečnom nivou zabilježen je u aprilu tekuće godine 81,5% u odnosu na april prethodne godine. Takođe, veliki rast ovih prihoda evidentiran je tokom većeg broja mjeseci u tekućoj kao i u 2022. godini, dok je u 2023. godini najvećim dijelom zabilježeno njihovo smanjenje. Najveće smanjenje prihoda od akciza na uvozna alkoholna pića u posmatranom periodu zabilježeno je u novembru 2023. godine 23,2%, a u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

3.3. Mjesečno kretanje prihoda od akciza na domaća alkoholna pića

Grafikonom 17 prikazano je mjesečno kretanje naplate prihoda od akciza na domaća alkoholna pića za period januar 2021 – juni 2024. godine, u milionima KM.

Grafikon 17. Mjesečna naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića (u mil. KM)

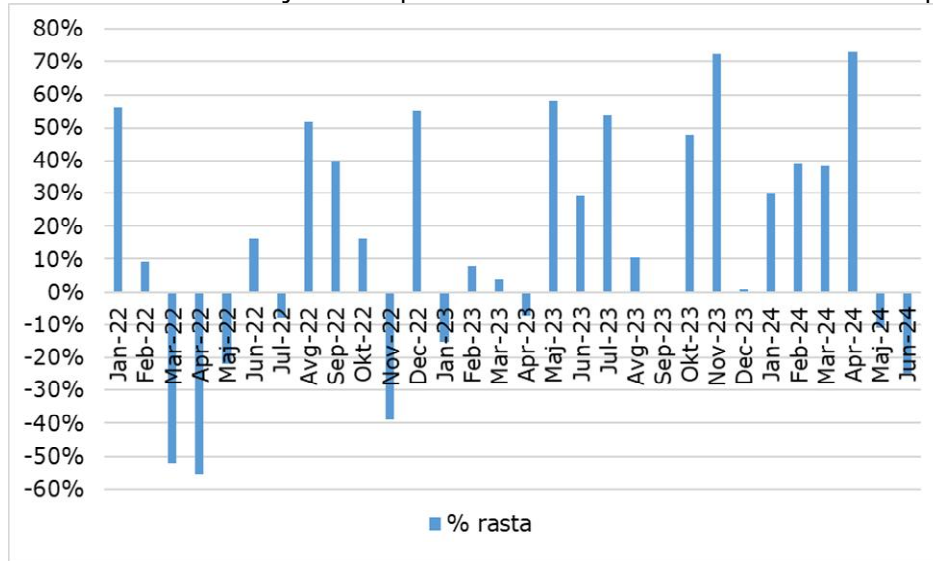


Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Za razliku od ukupnih prihoda od akciza na alkoholna pića i prihoda od akciza na uvezna alkoholna pića čija je naplata u posmatranom periodu najveća krajem godine, naplata prihoda od akciza na domaća alkoholna pića najveća je u martu i aprilu 2021. te januaru 2022. i januaru tekuće godine. Najmanja naplata ovih prihoda na mjesečnom nivou u posmatranom periodu zabilježena je u maju, julu i novembru 2022. godine.

Grafikonom 18 prikazana je mjesečna stopa rasta prihoda od akciza na domaća alkoholna pića za period januar 2022–juni 2024. godine, a u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Grafikon 18. % rasta mjesečnih prihoda od akciza na domaća alkoholna pića



Izvor: Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH, prikaz OMA

Prihodi od akciza na domaća alkoholna pića bilježe najveći rast od 73,0% u aprilu tekuće godine u odnosu na isti mjesec prethodne godine, kao i u novembru prethodne godine kada je zabilježen rast od 72,4%. Najveće smanjenje ovih prihoda na mjesečnom nivou zabilježeno je u martu 52,0%, aprilu 55,4% i novembru 39,0% 2022. godine, a u odnosu na isti mjesec 2021. godine. U tekućoj godini smanjenje u naplati prihoda od akciza na domaća alkoholna pića zabilježeno je u maju 11,0% i junu 24,8%, a u odnosu na maj i juni 2023. godine.