

CSYSTEMS™

PROGRAMSKI PAKET ZA KNJIGOVODSTVO

COBA Systems

**PDV najprostiji primer
u sistemu PDV i van sistema PDV**

1. PRIMER: Dva proizvođača lešnika nude lešnike na prodaju. Oba ih nude po istoj **veleprodajnoj ceni** koja je tog momenta najniža na tržištu i koja iznosi **1500 din/Kg**. Prvi proizvođač je u sistemu PDV a drugi proizvođač nije u sistemu PDV. Firma kupac lešnika koja je u sistemu PDV mora da odluči od koga će da kupi lešnike pa pravi sledeću računicu:

Prvi proizvođač jeste u PDV

1 Kg = 1500,00 tržišna cena bez PDV
 Proizvođač fakturiše firmi kupcu:
 1 Kg x 1500,00 = 1500,00
 PDV 10% = 150,00
 SVEGA 1 kG = 1650,00

Firma kupac radi kalkulaciju cene:
 1Kg x 1500,00 = 1500,00
 MARŽA = 500,00
 Veleprodajna cena = 2000,00
 PDV 10% = 200,00
Maloprodajna cena = 2200,00

Kad firma kupac proda lešnike:
 pazar je = 2200,00
 za proizvođača = 1650,00

 ostaje = 550,00

PDV za državu = 200,00
 PDV već plaćen = 150,00
 PDV za plaćanje = 50,00

ostaje marža = **500,00**

Drugi proizvođač nije u PDV

1 Kg = 1500,00 tržišna cena bez PDV
 Proizvođač fakturiše firmi kupcu:
 1 Kg x 1500,00 = 1500,00
 PDV 0% = 0,00
 SVEGA 1 kG = 1500,00

Firma kupac radi kalkulaciju cene:
 1Kg x 1500,00 = 1500,00
 MARŽA = 500,00
 Veleprodajna cena = 2000,00
 PDV 10% = 200,00
Maloprodajna cena = 2200,00

Kad firma kupac proda lešnike:
 pazar je = 2200,00
 za proizvođača = 1500,00

 ostaje = 700,00

PDV za državu = 200,00
 PDV već plaćen = 0,00
 PDV za plaćanje = 200,00

ostaje marža = **500,00**

Dakle, firma kupac, sa istom nabavnom i veleprodajnom cenom lešnika, ima istu maržu i kod prvog proizvođača lešnika koji je u PDV i kod drugog proizvođača koji nije u PDV, pa joj je svejedno od koga će da kupi lešnike

U ovom slučaju 1. ako proizvođač lešnike prodaje prerađivačkim ili trgovačkim firmama na veliko, za proizvođača lešnika je svejedno da li je u PDV ili nije u PDV, kada je u pitanju odluka kupca od koga će da kupi lešnike: da li od onog u PDV ili od onog koji nije u PDV. Ovde treba sagledati druge momente (visinu godišnjih troškova proizvodnje i plaćeni iznos PDV na te troškove) da bi proizvođač lešnika doneo odluku ići u PDV ili ne ići u PDV

U sledećem slučaju 2. ako proizvođač nije u PDV-u a prodaje lešnike firmama i externim kupcima po maloprodajnim cenama, tada može ući u problem da nije sa svojom maloprodajnom cenom konkurentan i da će morati da je smanjuje za iznos PDV-a koji bi imao u maloprodajnoj ceni da je u sistemu PDV

Ostali slučajevi mogu se izvesti na osnovu ova dva slučaja.

2. PRIMER: Dva proizvođača lešnika nude lešnike na prodaju. Oba ih nude po istoj **maloprodajnoj ceni** koja je tog momenta najniža na tržištu i koja iznosi **1650 din/Kg**. Prvi proizvođač je u sistemu PDV a drugi proizvođač nije u sistemu PDV. Firma kupac lešnika mora da odluči od koga će da kupi lešnike pa pravi sledeću računicu:

Prvi proizvođač jeste u PDV

1 Kg = 1650,00 tržišna cena sa PDV
 Proizvođač fakturiše firmi kupcu:
 1 Kg x 1650,00 = 1650,00
 PDV 10% = 150,00
 SVEGA 1 kG = 1650,00

Firma kupac radi kalkulaciju cene:
 1Kg x 1500,00 = 1500,00
 MARŽA = 500,00
 Veleprodajna cena = 2000,00
 PDV 10% = 200,00
Maloprodajna cena = 2200,00

Kad firma kupac proda lešnike:
 pazar je = 2200,00
 za proizvođača = 1650,00

 ostaje = 550,00

PDV za državu = 200,00
 PDV već plaćen = 150,00
 PDV za plaćanje = 50,00

ostaje marža = 500,00

Drugi proizvođač nije u PDV

1 Kg = 1650,00 tržišna cena sa PDV
 Proizvođač fakturiše firmi kupcu:
 1 Kg x 1650,00 = 1650,00
 PDV 0% = 0,00
 SVEGA 1 kG = 1650,00

Firma kupac radi kalkulaciju cene:
 1Kg x 1650,00 = 1650,00
 MARŽA = 500,00
 Veleprodajna cena = 2150,00
 PDV 10% = 215,00
Maloprodajna cena = 2365,00 NE ODGOVARA

firma i ovde mora da dobije maloprodajnu cenu 2200,00 da bi bila konkurentna na tržištu:

Firma kupac radi novu kalkulaciju cene:
 1Kg x 1650,00 = 1650,00
 MARŽA = 350,00 NE ODGOVARA
 Veleprodajna cena = 2000,00
 PDV 10% = 200,00
Maloprodajna cena = 2200,00

Ali firma hoće istu maržu od 500,00 kao i kod prvog proizvođača, pa drugi proizvođač mora da smanji cenu na 1500,00 din, i tada se dobija nova faktura:

Proizvođač smanjuje cenu firmi kupcu:
 1 Kg x 1500,00 = 1500,00
 PDV 0% = 0,00
 SVEGA 1 kG = 1500,00
 Firma kupac radi kalkulaciju cene:
 1Kg x 1500,00 = 1500,00
 MARŽA = 500,00
 Veleprodajna cena = 2000,00
 PDV 10% = 200,00
Maloprodajna cena = 2200,00

Kad firma kupac proda lešnike:
 pazar je = 2200,00
 za proizvođača = 1500,00

 ostaje = 700,00

PDV za državu = 200,00
 PDV već plaćen = 0,00
 PDV za plaćanje = 200,00

ostaje marža = 500,00

Dakle, firma kupac, sa istom nabavnom i maloprodajnom cenom lešnika, ima veću maržu kod prvog proizvođača lešnika koji je u PDV a manju maržu kod drugog proizvođača koji nije u PDV. Razlika u marži je iznos prethodnog PDV koji firma mora da plati za prodane lešnike a ne može da ga umanja za prethodni PDV plaćen drugom proizvođaču. Ovde drugi proizvođač mora da smanji prodajnu cenu za iznos tog PDV kako bi bio konkurentan i kako bi firma imala interes da od njega kupi lešnike