



Prednosti i nedostaci PDV-a od 25% i PDV-a od 13%	
PDV 25% - nedostaci	PDV13% - prednosti
U Hrvatskoj postoji oko 5.000 salona, a samo oko 15% ili oko 750 frizerskih salona u sustavu PDV-a. To je jako razočaravajuće jer bi realni postotak trebao biti barem 50% izvan a 50% u sustavu PDV-a.	Veći prelazak salona u sustav PDV-a iz sustava izvan PDV-a zbog isplativosti poslovanja. Kada bi dostigli da je barem 30% salona u sustavu PDV-a svi bi profitirali, a nelojalna tržišna konkurencija bi se smanjila te bi se povećala kvaliteta same struke.
Većina već u samom startu pokretanja poslovanja, a kasnije i u toku poslovanja razmišlja kako i na koji način izbjeći taj famozni PDV od 25%.	S oporezivanjem od 13% uvelike se mijenja svijest i velika većina vjerojatno više od 90% početnika u samom startu bi razmišljala kako ostvariti što veći prihod, a ne kako izbjeći sustav PDV-a.
Otvaranje više j.d.o.o. tvrtki ili miješanje obrta i tvrtki s istom registriranom djelatnosti 96.02, te otvaranje nove i napuštanje stare j.d.o.o. tvrtke u svrhu legalnog poslovanja izvan sustava.	Koncentracija na jednu tvrtku koja stvara veći prihod, a samim time raste, postaje stabilnija i uredno izvršava sve svoje obveze.
Kod prelaska iz sustava izvan PDV-a u sustav PDV-a nakon što se ostvari prihod veći od 300.000,00 kn, stvara ogroman pritisak na poduzetnika i sili ga na povećanje cijena za 25% ako želi zadržati urednost i isti standard poslovanja.	Puno lakši prelazak iz sustava izvan PDV-a u sustav PDV-a. Lakše održavanje urednosti i istog standarda poslovanja. Povećanje cijena za 13% je duplo lakše nego za 25%, i većina klijenata se neće buniti na to povećanje cijena.
Održavanje rada u jednoj smjeni i ne zapošljavanje novih djelatnika kako se ne bi povećao prihod i premašio prag za ulazak u sustav PDV-a.	Razmišljanje o boljoj iskoristivosti radnog vremena i otvaranje salona na cijelo dnevno radno vrijeme, te dodatno zapošljavanje i povećanje prihoda.
Velika razlika i nelojalna konkurencija između salona izvan sustava PDV-a i salona u sustavu PDV-a. Razlika u cijeni rada i samoj proviziji za djelatnika jer se u frizerskoj djelatnosti iznos plaće računa od neto prihoda zaposlenika što rezultira manjom provizijom za isplatu plaće jer veliki dio otpada na PDV.	Smanjivanje i ublažavanje nelojalne konkurencije između salona izvan sustava PDV-a i salona u sustavu PDV-a. Stabilizacija tržišta frizerskih usluga te povećanje plaća jer smanjivanja cijena neće biti već se taj iznos preljeva direktno na plaće i investicije u zaposlenike.
Više rada u sivoj zoni, više ne izdavanja računa bez obzira na fiskalizaciju, više plaćanja radnika na ruke, više prikazivanja krive slike poslovanja.	Puno manje rada u sivoj zoni, puno manje ne izdavanja računa, puno manje plaćanja radnika na ruke a veće plaće na bankovnom računu i kreditne sposobnosti zaposlenika, bolja i realnija slika poslovanja.



Kako si olakšati poslovanje razumijevanjem sustava PDV-a, ulazak u sustav PDV-a te bolje razumijevanje ulaznog i izlaznog PDV-a.

Koja je to najjednostavnija formula za ažuriranje cjenika, te kako napraviti formulu koju bi trebalo primijeniti ako neki salon izvan sustava PDV-a ulazi u sustav PDV-a. Kada neto iznosu želimo dodati PDV od 25% ili od 13% tada neto iznos pomnožimo sa 25% ili sa 13% kako bi dobili iznos PDV-a, zatim zbrojimo neto iznos i dobiveni iznos PDV-a kako bi dobili bruto iznos s PDV-om.

Na primjer ako je neto iznos 1.000,00 kn $\times 25\% = 250,00$ kn PDV-a, što nam zbrojeno daje 1.000,00 kn + 250,00 kn = 1.250,00 kn bruto iznos. Ili ako je neto iznos 1.000,00 kn $\times 13\% = 130,00$ kn PDV-a, što nam zbrojeno daje 1.000,00 kn + 130,00 kn = 1.130,00 kn bruto iznos.

Do istog rezultata tj. do bruto iznosa možete doći i na jednostavniji način, a to je da neto iznos pomnožite s 1,25 (što predstavlja 25%) ili s 1,13 (što predstavlja 13%). Na primjer 1.000,00 $\times 1,25 = 1.250,00$ kn dok je 1.000,00 $\times 1,13 = 1.130,00$ kn.

A uvijek je dobro znati i formulu za izračun stope PDV-a iz bruto cijene ako želimo dobiti iznos neto cijene bez PDV-a. Za preračun bruto iznosa u neto iznos koristi se sljedeća formula: $100 * 25 / (100 + 25)$, (broj sto moramo pomnožiti s stopom PDV-a, pa zatim podijeliti sa zbrojem broja sto i stope PDV-a) $2.500,00 / 125 = 20$ i u ovom slučaju to je 20% za računanje unazad. Ili ako je stopa PDV-a 13% formula glasi: $100 * 13 / (100 + 13)$, (broj sto moramo pomnožiti s stopom PDV-a, pa zatim podijeliti sa zbrojem broja sto i stope PDV-a) $1.300,00 / 113 = 11,50$ i u ovom slučaju to je 11,50% za računanje unazad. Na primjer $1.250,00 \text{ kn} - 20\% = 1.000,00 \text{ kn}$ ili $1.130,00 \text{ kn} - 11,5\% = 1.000,00 \text{ kn}$.

Do istog rezultata tj. do neto iznosa možete doći i na jednostavniji način, a to je da bruto iznos podijelite s 1,25 (što predstavlja 25%) ili s 1,13 (što predstavlja 13%). Na primjer $1.250,00 \text{ kn} / 1,25 = 1.000,00 \text{ kn}$ ili $1.130,00 \text{ kn} / 1,13 = 1.000,00 \text{ kn}$.

Usporedba ulaznog i izlaznog PDV-a za stopu PDV-a od 25% i naše ciljane stope PDV-a od 13%.				
Stopa PDV-a za frizerske usluge	STOPA PDV-a 25%		STOPA PDV-a 13%	
Iznos računa Bruto	Ulazni PDV po ulaznim računa	Izlazni PDV po izdanim računa	Ulazni PDV po ulaznim računa	Izlazni PDV po izdanim računa
1.000,00 kn	200,00 kn	200,00 kn	200,00 kn	115,00 kn
Razlika u PDV-u na iznos računa od 1.000,00kn			85,00 kn	

Što to znači za frizera koji je u sustavu PDV-a ako bi PDV bio 13%?

To znači da porezni obveznik na iznos od 1.000,00 kn za ulazni račun može odbiti PDV u iznosu od 200,00 kn dok na iznos od 1.000,00 kn izlaznog računa treba platiti 115,00 kn, a na taj način štedi 85,00kn za danju obvezu PDV-a, što je znatno prihvatljivije i vrlo motivirajuće za ulazak u sustav PDV-a od postojeće stope od 25% PDV-a!



Određena stopa PDV-a za frizerske usluge		STOPA PDV-a 13%	STOPA PDV-a 25%
Ulazni Račun	1.000,00 kn	200,00 kn	200,00 kn
Izlazni Račun	1.000,00 kn	115,00 kn	200,00 kn
UŠTEDA za plaćanje PDV-a, a iznos se koristi za daljnju obvezu PDV-a!		- 85,00 kn	- kn

Kako bi pobliže pojasnio situaciju jedini relevantni iznos na kojem to možemo zorno prikazati je prag za ulazak u sustav PDV-a od 300.000,00 kn.

Znači na iznos od 300.000,00 kn izlaznih računa tj. naplaćenog prihoda poduzetnik ima obvezu platiti 34.500,00 kn PDV-a, dok na prosječne troškove salona koji se kreću oko 30% ima mogućnost odbitka PDV-a, a to je od iznosa 90.000,00 kn za ulazne račune 18.000,00 kn PDV-a za odbitak tako da ukupni iznos za uplatu iznosi 16.500,00 kn ili 1.375,00 kn mjesečno.

Određena stopa PDV-a za frizerske usluge		STOPA PDV-a 13%	STOPA PDV-a 25%
Ulazni Račun	90.000,00 kn	18.000,00 kn	18.000,00 kn
Izlazni Račun	300.000,00 kn	34.500,00 kn	60.000,00 kn
UKUPNA obveza plaćanja PDV-a iznosi		16.500,00 kn	42.000,00 kn
PROSJEČNA MJESEČNA obveza plaćanja PDV-a iznosi		1.375,00 kn	3.500,00 kn

Da podsjetim taj iznos je i samo malo veći od dnevnog praga prihoda za ulazak u sustav PDV-a na godišnjem nivou ($1.375,00 \text{ kn} * 253 \text{ radna dana} = 347.875,00 \text{ kn}$)!

Inicijativa GLAS PODUZETNIKA pokrenuta je kao samoorganizacija građana, mahom malih poduzetnika, a nakon objave prvog paketa gospodarskih mjera Vlade RH koje su pokretači ocijenili nedostatnima. Budući da je u manje od 15 dana okupio više od 100.000 poduzetnika, obrtnika, samozaposlenih i zaposlenika privatnog sektora te privukao veliku medijsku pozornost svojim beskompromisnim zahtjevima i istupima, GLAS PODUZETNIKA se pozicionirao kao relevantan čimbenik u javnim raspravama vezanim za određivanje novog gospodarskog smjera Hrvatske. Isto je potvrdila i Vlada RH koja je, unutar drugog paketa gospodarskih mjera, usvojila neke od prijedloga inicijative te time potvrdila njezin neosporan utjecaj. Na zahtjev članova inicijative, osnovana je Udruga GLAS PODUZETNIKA koja je u dva tjedna od osnivanja prikupila više od 12.000 članova, a Udrugu podržava preko 200.000 građana Hrvatske.