RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE ZALIHA TRGOVAČKE ROBE NA PRIMJERU SNIŽENJA U NARODNOM TRGOVAČKOM LANCU D.O.O. SESVETE

Ereiz, Antonija

Undergraduate thesis / Završni rad

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:517073

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**



Repository / Repozitorij:

EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek







Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Preddiplomski stručni studij računovodstvo

Antonija Ereiz

RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE ZALIHA TRGOVAČKE ROBE NA PRIMJERU SNIŽENJA U NARODNOM TRGOVAČKOM LANCU D.O.O. SESVETE

Završni rad

Osijek, 2021.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Preddiplomski stručni studij računovodstvo

Antonija Ereiz

RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE ZALIHA TRGOVAČKE ROBE NA PRIMJERU SNIŽENJA U NARODNOM TRGOVAČKOM LANCU D.O.O. SESVETE

Završni rad

Kolegij: Računovodstvo trgovinskih poduzeća

JMBAG: 0010227616

e-mail: antonija.ereiz.1@gmail.com

Mentorica: izv. prof. dr. sc. Blaženka Hadrović Zekić

Osijek, 2021.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economics in Osijek

Undergraduate professional study of accounting

Antonija Ereiz

ACCOUNTING MONITORING OF STOCKPILES OF MERCHANDISE ON THE EXAMPLE OF LOWERING IN THE NARODNI TRGOVAČKI LANAC D.O.O. SESVETE

Final work

Osijek, 2021.

IZJAVA
O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je ZAVRŠNI (navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*.
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. Izjavljujem da sam autor/autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta/studentice: ANTONIJA EREIZ
JMBAG: 0010227616
OIB: 38636775227
e-mail za kontakt: antonija.ereiz.1@gmail.com
Naziv studija: Stručni studij računovodstvo
Naslov rada: Računovodstveno praćenje zaliha trgovačke robe na primjeru sniženja u Narodnom trgovačkom lancu d.o.o. Sesvete
Mentor/mentorica rada: izv.prof.dr.sc. Blaženka Hadrović Zekić

U Osijeku, 17.05.2021. godine

Potpis Ereiz Antonija

SAŽETAK

Predmet ovoga rada je računovodstveno praćenje zaliha trgovačke robe na primjeru sniženja. Općenito zalihe podrazumijevaju kratkotrajnu imovinu poduzeća koje se mogu pojaviti u obliku materijala i sirovina, gotove proizvodnje, proizvodnje koja nije dovršena, poluproizvoda, dijelova rezerve, te trgovačka roba. Trgovačka roba u trgovačkoj djelatnosti je roba nabavljena s ciljem prodaje bez obrade ili dorade. Glavni čimbenik ostvarivanja profita poduzeća je cijena određena od strane trgovca. Trgovac može odrediti cijenu dodatkom marže na troškove, temeljem konkurencije, te na temelju kupovne moći kupaca. Posebnim oblicima prodaje se smatra svaka prodaja robe po cijeni nižoj od redovne. Prodaja robe po cijeni nižoj od redovne cijene za trgovca stvara gubitak. Akcijske prodaje, rasprodaje, sezonska sniženja i prodaja robe s greškom, te robe pred istekom roka primjeri su posebnih oblika prodaje. Prilikom isporuke robe izdaje se dokument pod nazivom otpremnica temeljem koje se roba razdužuje sa skladišta. Trgovac je dužan ispostaviti račun za prodanu robu za koga su propisani bitni sastojci koje mora sadržavati, a kupac je dužan uzeti račun.

Ključne riječi: zalihe, trgovačka roba, cijena, trgovac.

ABSTRACT

The subject of this paper is the accounting monitoring of stockpiles of merchandise on the example of reduction. In general, stocks imply short-term assets of enterprises that may appear in the form of materials of raw materials, finished production, production not completed, semi-finished products, spare parts and commercial goods. Commercial goods in the course of trade are goods procured for the purpose of sale without processing or processing. The main factor in making the company profit is the price set by the trader. The trader can set the price by adding a margin on costs, on the basis of competition, and on the basis of buyer purchasing power. Any sale of goods at a price lower than normal is regarded as special forms of sales. The sale of goods at a price below the normal price for the trader generates a loss. Action sales, sales, seasonal reductions and sales of erroneous goods and goods before the expiry of the deadline are examples of special forms of sales. When the goods are delivered, a document entitled the shipment is issued on the basis of which the goods are deleveraged from the warehouse. The trader is obliged to draw up an invoice for the goods sold for which the essential ingredients it must contain are prescribed, and the buyer is obliged to take the invoice.

Keywords: stocks, merchandise, price, merchant.

Sadržaj

1. Uvod 1

2. Pojam zaliha 2

2.1. Nabava i uskladištenje trgovačke robe po trošku nabave 3

2.2. Nabava i uskladištenje trgovačke robe po prodajnoj cijeni 6

2.3. Prodaja trgovačke robe i smanjenja zaliha 7

3. Određivanje cijena trgovačke robe 13

3.1. Određivanje cijena dodatkom marže na troškove 14

3.2. Određivanje cijena temeljeno na konkurenciji 15

3.3. Određivanje cijena temeljeno na potrošaču 16

4. Posebni oblici prodaje 17

4.1. Akcijska prodaja 18

4.2. Rasprodaja 20

4.3. Sezonsko sniženje 22

4.4. Prodaja robe s greškom i robe kojoj istječe rok uporabe 23

5. Zaključak 25

6. Literatura 27

Popis tablica 28

PRILOZI I

Primjer maloprodajnog zapisnika o promjeni cijene I

Primjer knjiženja promjene cijena II

Primjer zapisnika sniženja cijena posljednjih komada pojedine robe II

Primjer zapisnika sniženja cijene oštećene robe V

1. Uvod

U završnom radu obrađuje se tema računovodstvenog praćenja zaliha trgovačke robe na primjeru sniženja u Narodnom trgovačkom lancu d.o.o. Sesvete (u daljnjem tekstu NTL). Cilj rada je utvrditi karakteristike zaliha trgovačke robe uz naglasak na posebne oblike prodaje odnosno na cijene i njezine razloge snižavanja. Rad se sastoji od četiri cjeline. Nakon uvoda, drugi dio rada prikazuje pojam i vrste zaliha u cjelini kao i ključni pojam rada zaliha trgovačke robe.

Objašnjavaju se načini nabave i uskladištenja robe po trošku nabave, te po prodajnoj cijeni uz priložene primjere knjiženja. Nadalje su priloženi primjeri knjiženja prodaje robe, a zatim pobliže objašnjena. Treći dio rada razrađuje određivanje cijena trgovačke robe poput određivanja cijena dodatkom marže na troškove, temeljeno na konkurenciji i na potrošačima. U istome dijelu su prikazane kalkulacije pojedinih cijena. Pobliže su obrazložena na primjerima iz literature određivanja cijena koja se ne temelje na kalkulaciji, a to su određivanje cijena temeljeno na konkurenciji i potrošačima.

Narodni trgovački lanac d.o.o. je trgovačko društvo koje je osnovano 2001. godine radi rasta konkurentnosti kako bi zajedničkom nabavom roba s hrvatskim trgovačkim lancima omogućilo jeftinije uvjete nabave i povoljnije cijene kupcima. Članovi NTL-a su METSS d.o.o. Čakovec, Gavranović d.o.o. Zagreb, Bakmaz d.o.o. Zadar i BOSO d.o.o. Vinkovci. Sjedište uprave društva se nalazi u Soblinecu, na adresi Soblinečka 55, 10 360 Sesvete. Temeljni kapital uplaćen u cijelosti iznosi 116.172.500,00 kuna. Direktor poduzeća je mr.sc. Evačić Martin, a predsjednik za nadzorni odbor je Stanić Bosiljko koji je ujedno vlasnik i direktor BOSO d.o.o. Vinkovci. Vlasnička struktura društva je 100% privatno vlasništvo hrvatskih trgovačkih lanaca. Najvažniji dio rada, četvrti dio uz koga su priloženi primjeri dokumenata, odnosno zapisnika i knjiženja iz Narodnog trgovačkog lanca d.o.o. Sesvete opisuje posebne oblike prodaje. Pod podnaslovom akcijska prodaja priložen je primjer Maloprodajnog zapisnika o promjeni cijene, takozvana nivelacija, te pregled knjiženja navedene nivelacije. Za primjer rasprodaje priložen je zapisnik sniženja cijena posljednjih komada robe koji se rasprodaju zbog izlaska iz asortimana. Zapisnik sniženja cijene robe proveden zbog oštećenja robe priložen je kao primjer prodaje robe s greškom ili oštećenjem.

Za pisanje rada i obradu podataka korištene su razne stručne knjige, članci, zakoni, pravilnici i internet izvori. Primjeri zapisnika i knjiženja su dobiveni od mentorice za vrijeme obavljanja stručne prakse u Podružnici 001 Narodnoga trgovačkog lanca d.o.o. u Osijeku.

2. Pojam zaliha

Sukladno t. 10.3. HSFI 10 (NN, br. 30/08) zalihe se smatraju kratkotrajnom materijalnom imovinom koja postoji radi prodaje u razdoblju redovnog obavljanja posla, koja postoji u proizvodnje radi prodaje, te ona koja se drži kao materijali ili dijelovi koji će se naknadno koristiti u proizvodnji ili prilikom pružanja drugih usluga. Zalihama se smatraju sljedeće stavke:

- zalihe materijala i sirovina,
- zalihe gotove proizvodnje,
- zalihe poluproizvoda i proizvodnje koja nije dovršena,
- zalihe dijelova rezerve,
- trgovačka roba.

Sirovine i materijali nazivaju se još i direktni materijal jer u procesu proizvodnje direktno prenose svoju vrijednost na novi proizvod. Sirovine su dobra niskog stupnja obrade od kojih se neke preuzimaju izravno iz prirodne, a sirovine i materijali općenito podrazumijevaju gotov proizvod druge firme. Materijali se odnose na obradive proizvode, a to su dovršeni dijelovi korišteni za stvaranje konačnog proizvoda. (Belak, 1996:9)

Rezervni dijelovi javljaju se pod nazivom „indirektni materijali“ koji su bitni za proizvodnju, no ne uključuju se izravno u gotov proizvod. Navedenoj skupini zaliha pripadaju i gorivo, mazivo, sitni inventar, ambalaža i autogume. (Belak, 1996:9)

Zalihe nedovršene proizvodnje i poluproizvoda obuhvaćaju rad, direktni materijal i režiju proizvodnje koji se upotrebljavaju prilikom proizvodnje proizvoda. U tom procesu nastaju zalihe gotovih proizvoda spremne za izlazak na tržište. (Belak, 1996:10)

Trgovačka roba smatra se robom namijenjenom za buduću prodaju, te se pod trgovačkom robom podrazumijevaju i zalihe nekretnina. (Belak, 1996:9)

Prema čl. 3 i 4 Zakona o trgovine (NN, br. 68/13) pod pojmom trgovina se podrazumijeva gospodarska djelatnost za kupnju i prodaju robe, te pružanje usluga s ciljem ostvarivanja dobiti.

Ova djelatnost se izvodi kao trgovina na malo i kao trgovina na veliko, a obavlja ju trgovac odnosno fizička ili pravna osoba koja je odgovorna za izvođenje djelatnosti pružanja usluga unutar trgovine, prodaje ili kupnje.

Zalihe kao tekuća imovina evidentiraju se u razredu 3 Zalihe materijala i sirovina, dijelova rezerve i sitnijeg inventara, te u razredu 6 roba, proizvodnja koja je nedovršena i dovršeni proizvodi. Osim kupnjom od dobavljača i vlastitom proizvodnjom, zalihe se formiraju i uzimanjem iz prirodnih resursa, darovanjem, te razmjenom. (Belak, 1996:9)

Prema točki 10.12. HSFI 10 (NN, br. 30/08) „Zalihe se priznaju u bilanci kada je vjerojatno da će buduće ekonomske koristi pritjecati poduzetniku, i kada zalihe imaju troškove ili vrijednosti koja se pouzdano mogu izmjeriti."

Mjerenje zaliha provodi se troškom nabave ili neto utrživom vrijednošću. Trošak nabave zaliha podrazumijeva zbroj kupovne cijene zaliha, poreza, carina, troškova prijevoza, te ostalih troškova koji se mogu pojaviti prilikom nabave zaliha. Popusti na robu se u ovom slučaju oduzimaju kod obračuna troškova nabave. Mjerenje neto utržive vrijednosti procjenjuje se u svakom budućem razdoblju što znači da ako je u nekom prošlom razdoblju došlo do otpisa zaliha, odnosno dolazi do smanjenja neto utržive vrijednosti. Nestankom tih okolnosti koje su uzrokovale otpis poništava se otpis, odnosno rashod, te se priznaje prihod i dolazi do povećanja zaliha do visine prethodnog otpisa. (NN, br. 30/08, t. 10.16., 10.18., 10.40.)

Prodajom zaliha bilježi se nastanak prihoda u računu dobiti i gubitka, što označava očekivanje povećanja budućih ekonomskih koristi. Nakon prodaje, zalihe treba i razdužiti sa skladišta, te se njihova knjigovodstvena vrijednost priznaje kao rashod prodane robe. Prestanak priznavanja zaliha smatra se kada se ne očekuju pritjecanja budućih ekonomskih koristi, odnosno kada su zalihe prodane. (NN, br. 30/08, t. 10.13., 10.14.)

2.1. Nabava i uskladištenje trgovačke robe po trošku nabave

Pojam nabave podrazumijeva kupovinu materijala, opreme, usluga i dr. u svrhu opskrbe poduzeća robom i uslugama potrebnih za obavljanje određene djelatnosti. Uskladištenje robe po trošku nabave uključuje sve troškove koji se dogode od isporuke robe do dopreme robe na skladište. Nabavna cijena robe sastoji se od troškova kupovne cijene, carina i drugih poreza,

prijevoza i drugih troškova nastalih prilikom nabave robe. Od troškova nabave se oduzimaju trgovački popusti i rabati, te porez na dodanu vrijednost koji se plaća u trenutku nabavljanja robe. Troškovi koji se ne ubrajaju u troškove nabave su troškovi skladištenja, troškovi prodaje robe i administrativni troškovi. (Belak, 1996:40)

Ovisni troškovi se izravno knjiže na nabavu zaliha kada je unaprijed ugovoreno da sve ovisne troškove nabave snaša kupac, a ti troškovi se odnose na troškove prijevoza, osiguranja transporta, ukrcaja i iskrcaja, troškovi kontrole ispravnosti robe iz uvoza i dr. Neto kupovna cijena uvećana za ovisne troškove može se obračunati: na temelju računa dobavljača za izvršenu uslugu ili na temelju izračuna osobnih troškova za dopremu robe na trenutnu lokaciju i u istovremeno stanje. Vlastiti ovisni troškovi ne smiju biti veći od onih na tržištu, niti veći od stvarno nastalog troška. (Belak i dr., 2018:918-919)

Primjer knjiženja nabave i uskladištenja po nabavnoj cijeni:

Od dobavljača „X“ je nabavljeno 100 kom robe Y. Račun br. 59-1-1 iznosi 25.000,00 kn (vrijednost robe iznosi 20.000,00 + 25% PDV-a 5.000,00 kn). Račun br. 90-2-1 prijevoza robe do skladišta iznosi 2.000,00 kn (vrijednost usluge prijevoza iznosi 1.600,00 kn + 25% PDV-a 400,00 kn). Obračunati su troškovi utovara i istovara u iznosu od 400,00 kn (u trenutku uskladištenja dobavljač usluge utovara i istovara još nije ispostavio račun). Roba se zaprima na skladište po trošku nabave, odnosno nabavnoj cijeni. Dobavljač za utovar i istovar robe je ispostavio račun.

650 – kupovna cijena robe	
(1)20.000,00	20.000,00 (4)

140012 – pretporez po URA 25%	
(1)5.000,00	
(2)400,00	
(6)100,00	

220 – obveza prema dobavljačima

	25.000,00 (1) 2.000,00 (2) 500,00 (6)

3010 – trošak transporta

(2)1.600,00	1.600,00 (4)

2920 – obračunani ovisni troškovi nabave za koje nisu primljeni računi

(6)400,00	400,00 (3)

3010 – troškovi ukrcaja i iskrcaja

(3)400,00	400,00 (4)

659 – obračun nabave

(4)22.000,00	22.000,00 (5)

660 – roba u skladištu

(5) 22.000,00	

Prethodno prikazana knjiženja na t kontima prikazuju nabavu i uskladištenje robe vođene po trošku nabave. Prvom poslovnom promjenom se knjiži ulazni račun, odnosno dobavljač je dopremio robu na skladište, te knjižimo nabavu robe na konto 650, pretporez po ulaznom računu po stopi od 25% i obvezu prema dobavljačima za iznos dopremljene robe. Druga poslovna promjena se odnosi na ovisni trošak nabave tj. trošak transporta na kontu 3010, uz koji knjižimo i pretporez po stopi od 25% za čiji se zbroj kupac zadužio na konto 220 obveze prema dobavljačima. Trećom poslovnom promjenom se knjiže ovisni trošak nabave robe, trošak ukrcaja i iskrcaja na konto 3011, te konto 2920 obračunati zavisni trošak nabave za neprimljene račune. Konto 2920 će se proknjižiti na konto 220 obveze prema dobavljačima tek nakon što dobavljač ispostavi račun. Obračun nabave se knjiži u četvrtoj promjeni prilikom koje se zatvaraju konta kupovne cijene robe i svih ovisnih troškova što se na kraju u 5 promjeni knjiži pod kontom 660 roba u skladištu po nabavnoj cijeni. U šestoj promjeni je dobavljač ispostavio račun i tek tada se knjiži pretporez po stopi od 25%, te se zatvara konto 2920 obračunati ovisni

troškovi nabave za neprimljene račune i zatim nastaje obveza prema dobavljačima na kontu 220.

2.2. Nabava i uskladištenje trgovačke robe po prodajnoj cijeni

Uskladištenje robe po prodajnoj cijeni podrazumijeva uskladištenje robe na skladište koja se u knjigama knjiži kao zbroj nabavne cijene i razlike u cijeni ili marže. Pod maržom se podrazumijeva trgovčeva zarada ostvarena prilikom prodaje robe, a čiji iznos ili postotak određuje sam trgovac. Prodajna cijena ostaje uvijek ista neovisno o tome ako nabavna cijena raste ili pada, mijenja se samo razlika u cijeni. Prodajna cijena raste ili pada samo kada je razlika u cijeni oblikovana u postotku. (Belak i dr., 2018:925)

Razlika u cijeni se može odrediti: (Belak i dr., 2018:925)

a) primjenom postotka RUC-a na cijenu nabave robe

Primjer: Cijena nabavljene robe = 20.000,00 kn

%RUC = 10%

RUC = 10.000,00*10%=2.000,00 kn

PC = 22.000,00 kn

b) Preračunavanjem postotka RUC-a na prodajnu vrijednost:

$$\text{RUC} = \frac{\text{Prodajna cijena} * \%\text{RUC}-\text{a}}{100+\%\text{RUC}-\text{a}}$$

Primjer: $RUC = \frac{22.000,00*10}{100+10} = 2.000,00$

c) Prilikom tržišnog određivanja prodajne cijene, RUC se utvrđuje razlikom između prodajne i nabavne cijene,
d) RUC se može odrediti u vrijednosti odobrenog rabata od dobavljača, a sve to ovisi o ugovoru s dobavljačem.

Primjer knjiženja nabave i uskladištenja po prodajnoj cijeni:

Na temelju prethodnog primjera knjiženja roba se uskladištava po prodajnoj cijeni od 242,00 kn/kom. (100 kom * 242,00kn = 24.200,00 kn).

659 – obračun nabave	
PS 22.000,00	22.000,00 (2)

6680- RUC	
	2.200,00 (2)

660– roba u skladištu	
(2)24.200,00	

Prethodna knjiženja na t-kontima prikazuju uskladištenje robe po prodajnoj cijeni, a primjer se nadovezuje na prethodni primjer knjiženja uskladištenja robe po trošku nabave. U ovome primjeru se roba na skladištu prikazuje po prodajnoj cijeni gdje je unaprijed određena cijena po komadu robe što iznosi 242 kn/kom. Zatvaranjem obračuna nabave robe po kontu 659 visine iznosa 22.000,00 kn, roba se knjiži na skladište konto 660 po prodajnoj cijeni 24.200,00 kn za 100kom. Nadalje, nastaje novi konto razlika u cijeni, konto 6680 što predstavlja maržu ili zaradu trgovca koju će ostvariti nakon prodaje robe u iznosu od 2.200,00 kn. Marža kupca u navedenim primjerima dobije kao razlika između prodajne cijene i nabavne vrijednosti robe.

2.3. Prodaja trgovačke robe i smanjenja zaliha

Razmjena proizvedene robe za novac na tržištu naziva se prodaja. Zadaća prodaje je da ponudi robu za koju će razmjenom dobiti novac, te tim putem ostvariti dobit. Isporukom robe izdaje se dokument pod nazivom otpremnica. Temeljem otpremnice se razdužuje roba sa skladišta, te je prilikom razduživanja bitno znati obračunava li se trgovačka roba po prodajnoj cijeni ili po nabavnoj vrijednosti. Isporukom robe ispostavlja se račun koji se svrstava u knjigu izlaznih

računa (IRA) radi obračuna PDV-a i porezne evidencije, a ispostavljanjem računa se bilježi prodaja robe u glavnoj knjizi. (Belak i dr., 2018:930)

Prilikom prodaje robe na računu glavne knjige se bilježi: (Belak i dr., 2018:931)

- Potraživanje od kupaca • Prihod od prodaje trgovačke robe
- Obveza za obračunati PDV.

Nakon isporuke robe na računu glavne knjige se bilježi: (Belak i dr., 2018:931)

- Smanjenje zaliha i
- Trošak prodaje robe tj. nabavna vrijednost prodane robe.

Primjer knjiženja prodaje robe koja se na zalihama vodi po trošku nabave:

Na skladištu trgovačkog društva „X“ postoji 50 klima uređaja nabavne vrijednosti 3.000,00 kn/kom.

1. Prodano je 20 klima uređaja poduzeću „Y“ cijene 4.000,00 kn/kom, te je ispostavljen račun u visini iznosa 80.000,00 kn plus 20.000,00 PDV-a.
2. Sa skladišta su razduženi prodani klima uređaji.

120 – potraživanja od kupaca	
(1)100.000,00	

760– prihod od prodaje robe	
	80.000,00 (1)

240012 – obveza za PDV po stopi od 25%	
	20.000,00 (1)

660 – roba u skladištu	
PS 150.000,00	60.000,00 (2)

710– nabavna vrijednost prodane robe	
(2)60.000,00	

Prethodnim prikazom je vidljiv primjer knjiženja prodaje robe koja se na zalihama vodi po trošku nabave. Prva promjena pokazuje prodaju robe gdje nastaje izlazni račun. Isporučen je račun i u glavnoj knjizi se priznaje prihod kao očekivanje budućih priljeva sredstava na kontu 760 vrijednosti 80.000,00 kn plus obaveza po PDV-u koji se obračunava stopom od 25% što iznosi 20.000,00 kn na kontu 240012. Zbroj ta dva iznosa knjiži se kao potraživanja od kupaca na kontu 120 koje bi kupac trebao podmiriti u budućnosti. U drugoj promjeni se roba razdužuje sa skladišta vrijednosti 60.000,00 kn, te u istom iznosu na kontu nabavne vrijednosti prodane robe 760 se knjiži trošak prodane robe. Iznos od 60.000,00 kn računa se kao umnožak nabavne cijene od 3.000,00 kn po komadu i količine prodane robe od 20 komada.

Kod prodaje robe koja se vodi po prodajnoj cijeni, za razduživanje razlike u cijeni koristi se formula: (Belak i dr., 2018:932)

$$\%RUC = \frac{Potražna\ strana\ računa\ 6680}{Dugovna\ strana\ računa\ 660} \times 100$$

Izračunom formule, dobiva se u postotku izražena razlika u cijeni koja se množi s prodajnom cijenom prodane robe kako bi se dobio iznos razlike u cijeni izražen u kunama. (Belak i dr., 2018:932)

Primjer knjiženja prodaje robe vođene na zalihama po prodajnoj cijeni:

Poduzeće „X“ bilježi stanje robe na zalihama po prodajnoj cijeni od 400.000,00 kn, stanje pretporeza od 80.000,00 kn, te ukalkuliranu maržu od 80.000,00 kn.

1. Prodana je roba kupcu vrijednosti 300.000,00 kn od čijega iznosa porez na dodanu vrijednost čini 60.000,00 kuna.
2. Provodi se smanjenje vrijednosti zaliha za prodanu robu, te ostvarena razlika u cijeni.
3. Kupac podmiruje račun.

Prodajna vrijednost robe 300.000,00 – 60.000,00 = 240.000,00

Postotak razlike u cijeni 80.000,00 / 400.000,00 * 100 = 20%

Ostvarena razlika cijeni 240.000,00 * 20% = 48.000,00

660 – roba na skladištu	
PS 400.000,00	240.000,00 (2)

6680 – RUC	
(2) 48.000,00	80.000,00 PS

140012 – pretporez po stopi od 25%	
PS 80.000,00	

120 – potraživanja od kupaca	
(1) 300.000,00	300.000,00 (3)

240012 – obveza za PDV po stopi od 25%	
	60.000,00 (1)

760- prihodi od prodaje robe	
	240.000,00 (1)

710 – nabavna vrijednost prodane robe	
(2)192.000,00	

1000 – žiro račun	
(3)300.000,00	

Primjer prikazuje prodaju robe koja se vodi po prodajnoj cijeni. U prvoj poslovnoj promjeni ispostavljanjem računa knjiži se u glavnoj knjizi nastanak prihoda u visini iznosa od 240.000,00 kn plus obveza za PDV po stopi od 25% u vrijednosti 60.000,00 kn. Zbroj navedenih iznosa

knjiži se na kontu potraživanja od kupaca u iznosu od 300.000,00kn. U drugoj promjeni se razdužuje roba jer je prodana i više se ne može knjižiti kao imovina prodavatelja. Prvi korak je taj da se izračuna stopa RUC-a iz omjera ukupnog RUC-a 80.000,00 kn i robe na skladištu 400.000,00 kn pomnoženo sa 100. Dobiveni postotak RUC-a od 20% se množi s prodajnom cijenom robe u vrijednosti 240.000,00 kn, te se dobiva iznos od 48.000,00 kn koji se bilježi dugovno konto 6680 razlika cijene. Razlika navedenog iznosa se oduzima od prodajne cijene i dobiva se trošak robe koja je prodana u iznosu od 192.000,00 kn. Trećom poslovnom promjenom kupac podmiruje dugovanje, žiro račun se knjiži dugovno 300.000,00kn, te se potraživanja knjiže na potražnoj strani.

Prilikom prodaje robe trgovac mora izdati račun kupcu u papirnatom obliku bez obzira kako je izvršena naplata karticom ili gotovinom. Svaka prodavaonica mora imati istaknut natpis o obvezi ispostavljanja i uzimanja računa. Kod plaćanja karticom blagajnik izdaje dva računa, jedan račun izdaje kupcu, a jedan ostaje blagajniku. (Belak i dr., 2018:946)

Prema čl. 79 Zakona o porezu na dodanu vrijednost (NN, br. 143/14, 115/16) račun obavezno mora posjedovati navedene bitne elemente:

- „Broj računa i datum izdavanja,
- Ime i prezime (naziv), adresu, osobni identifikacijski broj ili PDV identifikacijski broj poreznog obveznika koji je isporučio dobra ili obavio usluge (prodavatelja),
- Ime i prezime (naziv), adresu, osobni identifikacijski broj ili PDV identifikacijski broj poreznog obveznika kome su isporučena dobra ili obavljene usluge (kupca),
- Količinu i uobičajeni trgovački naziv isporučenih dobara te vrstu i količinu obavljenih usluga,
- Datum isporuke dobara ili obavljenih usluga ili datum primitka predujma u računu za predujam, ako se taj datum može odrediti i ako se razlikuje od datuma izdavanja računa,
- Jediničnu cijenu bez PDV-a, odnosno iznos naknade za isporučen dobra ili obavljene usluge, razvrstane po stopi PDV-a,
- Popuste ili rabate ako nisu uključeni u jediničnu cijenu,
- Stopu PDV-a,
- Iznos PDV-a razvrstan po stopi PDV-a, osim ako se primjenjuje posebni postupak za koji je u smislu Zakona taj podatak isključen,
- Zbrojni iznos naknade i PDV-a.“

Porez na dodanu vrijednost podrazumijeva se prihodom državnoga proračuna. Svaka osoba samostalnim obavljanjem djelatnosti postaje porezni obveznik koji je dužan plaćati državi PDV do zadnjega dana u mjesecu. Zakon o porezu na dodanu vrijednost u čl. 38. navodi stope od 25%, 13% i 5% po kojima se PDV obračunava. PDV stope od 5% se obračunava na: (NN, br. 99/13, 143/14, 115/16, 106/18, čl. 1., 38., 76.)

- Različite skupine kruha,
- Različite skupine mlijeka,
- Materijale potrebne za obrazovanje,
- Lijekove,
- Medicinsku opremu i ortopedska pomagala potrebna za liječenje invalidnosti,
- Kinoulaznice,
- Novine,
- Znanstvene časopise.

Prema čl. 38. Zakona o porezu na dodanu vrijednost PDV po stopi od 13% se obračunava na: (NN, br. 99/13, 143/14, 115/16, 106/18)

- Usluge smještaja i prehrane,
- Novine i časopise,
- Jestiva ulja i masti, biljnog i životinjskog podrijetla,
- Dječje sjedalice za automobile, dječje pelene, te dječju hranu,
- Vodu,
- Ulaznice za koncerte,
- Električnu energiju,
- Komunalne usluge,
- Urne i ljesove,
- Sadnice i sjemenje,
- Gnojiva i pesticide, te dr. agrokemijske proizvode,
- Hrana za životinje, osim hrane za kućne ljubimce,
- Isporuku živih životinja, klaoničkih proizvoda, mesnih prerađevina, ribe, voća, povrća i jaja.

3. Određivanje cijena trgovačke robe

Cijena predstavlja ključni čimbenik u ostvarivanju profitabilnosti poduzeća. Postupak izračunavanja cijena naziva se kalkulacija. Kalkulacija je bitna za donošenje odluka u poslovanju, kontrole efikasnosti i troškova. Sastavljanjem kalkulacije dolazi se do izračuna nabavne i prodajne cijene, te marže. Nabavna cijena robe predstavlja trošak po kojoj je roba kupljena, a sastoji se od fakturne cijene i ovisnih troškova nabave. Kalkulacija nabavne cijene odnosno planska kalkulacija se može sastaviti i prije nabave robe, te se sastavlja i u obliku obračunske nakon nabave. (Žager i dr., 2001:239)

Tablica 1 prikazuje kalkulaciju nabavne cijene. Ukupna nabavna cijena promatrane robe nastala je kao zbroj fakturne cijene robe u vrijednosti od 200.00,00 kn i ovisnih troškova transporta, ukrcaja i iskrcaja, te osiguranja na putu iznosa 5.800,00 kn. Nabavna cijena po jedinici se računa kao količnik ukupne nabavne cijene u iznosu od 205.800,00 kn i količine primljene robe od dobavljača količine 20.000kg.

Tablica 1 Primjer kalkulacije nabavne cijene robe u trgovini (Žager i dr., 2001:23)

Red. br.	ELEMENTI KALKULACIJE	IZNOS U KUNAMA
1.	Fakturna cijena za preuzetu količinu robe (20.000kg)	200.000
2.	Ovisni troškovi nabavke: -transport -ukrcaj i iskrcaj -osiguranje	 4.000 1.000 800 5.800
3.	Ukupna nabavna cijena	205.800
4.	Nabavna cijena po jedinici (205.500/20.000)	**10,29**

Kalkulacija prodajne cijene se izrađuje kako bi se odredila prodajna cijena robe. Poznate su kalkulacije prodajne cijene robe za: (Žager i dr., 2001:240)

- Cijene u trgovinama na malo
- Cijene u trgovinama na veliko
- U sustavu marže
- U sustavu rabata

- Uz poznatu prodajnu cijenu.

Prema fakturi dobavljača fakturna cijena označava vrijednost dopremljene robe. Dobavljač može odobriti popuste kupcu, a ti popusti se javljaju kao rabati. Rabatom se smatra popust koji dobavljač odobrava prilikom kupnje veće količine robe ili kupnje robe izvan sezone, a koji se obračunavaju na fakturnu cijenu dobavljača. (Žager i dr., 2001:240-241)

Tablica 2 prikazuje kalkulaciju maloprodajne cijene u sustavu rabat. Rabat se obračunava na maloprodajnu cijenu po stopi od 15%. Udio rabata iznosi 300.000,00*15%=45.000,00 kn. Fakturna cijena, odnosno nabavna vrijednost robe utvrđena je kao razlika maloprodajne cijene bez poreza na promet i udjela trgovine rabata. Nadalje, porez na promet po stopi od 22% se računa kao umnožak na maloprodajnu cijenu. Porez na promet iznosi 300.000,00*22%=66.000,00 kn što u konačnici dovodi do maloprodajne cijene s porezom na promet koja iznosi 300.000,00+66.000,00=366.000,00 kn.

Tablica 2 Kalkulacija maloprodajne cijene u sustavu rabata (Žager i dr., 2001:240)

Red. br.	ELEMENTI KALKULACIJE	IZNOS U KUNAMA
1.	Maloprodajna cijena kao krajnja cijena bez poreza na promet ugovorena s proizvođačem	300.000
2.	Udio trgovine – rabat	45.000
3.	Neto – fakturna cijena – nabavna vrijednost robe	255.000
4.	Porez na promet (PDV) 22% na 300.000	66.000
5.	Maloprodajna cijena s porezom na promet (PDV-om)	366.000

3.1. Određivanje cijena dodatkom marže na troškove

Metodu određivanja cijena dodatkom marže na troškove primjenjuje veliki broj kompanija u SAD-u, a poznata je i u Kini i Indiji. Za izračun ovog pristupa potrebno je prvo odrediti prosječni trošak proizvoda za prodaju. Potrebno je znati i postotak ili apsolutnu vrijednost marže koji najčešće nastaju „industrijskim dogovorom“. Zbrojem prosječnog troška i marže određuje se cijena robe. Ovakav način određivanja cijena je poželjan iz tri razloga, a to su jednostavnost, pravednost i profitabilna prodaja. Jednostavnošću se pripisuje to što poslodavac određuje cijenu na temelju svojih poslovnih knjiga. Nadalje, pravednost je poznata još iz srednjeg vijeka, koja

kaže da su crkve koje su bile zadužene za trgovinu dozvoljavale trgovcima da zarade za preživljavanje, ali ne i za obogaćivanje. Profitabilna prodaja predstavlja rezultat ove metode određivanja cijena iz razloga što poduzeće određivanjem cijena sam određuje iznos svoje marže odnosno svog profita prodajom robe. (Raju i Zhang, 2011:3)

Tablica 3 prikazuje kalkulaciju prodajne cijene u sustavu marže. Nabavnu cijenu od 260.000,00 kn čini zbroj kupovne cijene 200.000,00 kn i ukupnih ovisnih troškova nabave 60.000,00 kn. Marža iznosi 10% što u apsolutnoj vrijednosti predstavlja umnožak nabavne cijene i postotka marže što u konačnici iznosi 26.000,00 kn. Prodajna cijena od 286.000,00 kn čini zbroj nabavne cijene i apsolutnog iznosa marže.

Tablica 3 Kalkulacija prodajne cijene robe u sustavu marže (Žager i dr., 2001:240)

Red. br.	ELEMENTI KALKULACIJE	IZNOS U KUNAMA
1.	Kupovna cijena	200.000
2.	Zavisni trošak nabavke – ukupno	60.000
3.	Ukupna nabavna cijena	260.000
4.	Trgovačka marža (10%)	26.000
5.	Prodajna cijena na veliko (bez poreza na promet)	286.000

3.2. Određivanje cijena temeljeno na konkurenciji

Određivanje cijena temeljem konkurencije smatra se među najpopularnijim načinima određivanja cijena. Samom riječju ovaj pristup kaže da poduzeća prate konkurenciju i na temelju cijene konkurencije formiraju vlastite. Cijena se najčešće razlikuje u vrlo malom postotku koji može biti ili veći ili manje u odnosu na konkurentsku. Ovaj način određivanja cijena ima kako svojih prednosti tako ima i rizika. Jednostavnost je jedna od prednosti jer poduzeće ne mora temeljno istraživati tržište da bi došlo do realne cijene. Određivanje niske cijene smatra se lakim i brzim načinom da se zauzme što veći udio na tržištu. Problem je taj da je cilj svake kompanije zauzeti veći udio tržišta. Rizik od gubitka se javlja kada konkurencija spušta cijenu ispod prosjeka gdje troškovi nadmašuju zaradu. (Raju i Zhang, 2011:8-9)

Rizik gubitka opisuje primjer natjecanja za tržišni udio zrakoplovnih industrija Airbusa i Boeinga 90-ih godina. Airbus je ugrozio ovu industriju velikim snižavanjem cijena kako bi

zauzeo što veći udio na tržištu. Boeing je posjedovao 60% tržišnog udjela odlučio se na isti potez snižavanja cijena ispod donje granice kako ne bi izgubio tržište. Kao što je bilo i očekivano, natječaj je rezultirao velikim gubitcima gdje je marža Boeinga pala s 10% na manje od 1%. Iz navedenog primjera izvlači se pouka da bi kompanije trebale pametnije natjecati s cijenama. Interes svakog poduzeća je maksimizirati dobit, no u navedenom primjeru interes Boeinga da proizvodi zrakoplove s maržom koja je niža od one ostvarene u malim trgovinama. (Raju i Zhang, 2011:8-9)

3.3. Određivanje cijena temeljeno na potrošaču

Prilikom određivanja cijena osim troškova i konkurencije trebala bi se uzeti u obzir financijsku mogućnost kupca i vrijednost koju proizvod stvara za kupca. Potrošači pokušavaju ostvariti maksimalnu korist na temelju odabranog proizvoda. Poduzeća istražuju koliko su kupci voljni platiti za određenu robu, te na temelju njihovih mogućnosti određuju cijene. Ovaj pristup određivanja cijena se često koristi kod prodaje automobila. Trgovac određuje visoku cijenu koju priželjkuje, a koja je određena kako bi kupac znao vrijednost automobila. Odlaskom na probnu vožnju trgovac pokušava saznati bitne informacije o kupcu, o njegovom poslu, hobijima, obitelji i dr. kako bi odredio ili manju ili istu cijenu ovisno o mogućnostima kupca. Fleksibilnost se smatra prednošću poduzećima jer naplaćuju različite cijene različitim kupcima ovisno o kupčevim mogućnostima. (Raju i Zhang, 2011:8-9)

Diskriminirajuće cijene predstavljaju problem odlaska onih boljih kupaca. Moguće je da kupac primijeti da je riječ o diskriminacijskim cijenama, te se potrudi da navede prodavača na određivanje najniže cijene. Kupac može prešutjeti bitne informacije od prodavača, pokazati manju zainteresiranost za kvalitetu i vrijednost proizvoda i brojne druge tehnike samo kako bi imao prednosti prilikom pregovaranja. Postoji još jedna poznata tehnika manipuliranja prodavačem, a to je da kupac spominje ponude konkurencije i osvrće se na njihovu kvalitetu i cijenu u odnosu na trenutnu ponudu prodavača. Poznat je primjer ovakvog manipuliranja bivši informacijski direktor banke Merrill Lynch sa šalicom za kavu od milijun dolara. Šalica ima logotip konkurencije koju je direktor koristio prilikom primanja ponude od IBM-ova prodavača kako bi u strahu od gubitka tržišta prodavač ponudio nižu cijenu. (Raju i Zhang, 2011:9-10)

4. Posebni oblici prodaje

Prema čl. 18. Zakona o zaštiti potrošača trgovci osim klasične prodaje, provode i posebne oblike prodaje, odnosno prodaju dobara i usluga koji se na tržištu nude po povoljnijim cijenama za razliku od cijena u redovitom poslovanju. Pod ovim pojmom se podrazumijevaju akcijske prodaje, rasprodaje, sezonska sniženja, prodaja robe kojoj istječe rok valjanosti i prodaja robe s greškama. Prilikom posebnih oblika trgovac mora vidljivo ukazati na redovnu cijenu, te cijenu u vrijeme posebnih oblika prodaje. Dužnost kupca nije istaknuti dvije cijene u slučaju oglašavanja, sklapanja ugovora van radnih prostora i sklapanja ugovora daljinom, te kada posebni oblik traje do tri dana. (NN, br. 110/15, 14/19)

Snižavanje cijena prilikom akcijske prodaje, rasprodaje ili bilo kojeg posebnoga oblika prodaje može doći do formiranja nove cijene koja je niža od nabavne vrijednosti robe. Prema čl. 64. Zakona o trgovini (NN 87/08, 30/14) navedena praksa nije dozvoljena jer se smatra nepravednim poslovanjem. Nepravedno poslovanje ne podrazumijeva prodaju robe po cijeni nižoj od nabavne usred bliženja isteka roka valjanosti robe, povlačenja robe iz asortimana, cjelokupne rasprodaje radi zatvaranja objekta, pokretanja stečaja ili likvidacije poduzeća. (Jurić, 2016:16)

Zakon o zaštiti potrošača u čl. 137 propisuje da u slučaju tržišne inspekcije može doći do zabrane prodaje dobara i usluga do uklanjanja nepravilnosti ako trgovac: (NN, br. 110/15, 14/19)

- prilikom posebnih oblika prodaje nije istaknuo cijene u redovnoj prodaji, niti cijene za vrijeme posebnog oblika prodaje,
- ne provodi sezonska sniženja sukladno predviđenim razdobljima,
- prodaje robu s greškom, a da nije vidljivo ukazao da se radi o robi s greškom, te da nije obavijestio kupca gdje se nalazi greška u robi,
- prodaje proizvod po nižoj cijeni od redovne, a da nije vidljivo ukazao da se radi o robi pred istekom roka uporabe.

Posebni oblici prodaje obvezuju trgovca da provodi postupke kao što su: (Jurić, 2016:15)

- „Popisati robu prije sezonskog sniženja, rasprodaje ili akcijske prodaje (inventura),

- Sastaviti Zapisnik o sniženju cijene koji sadrži podatke o staroj i novoj cijeni i razliku iskazanu kao sniženje cijene,
- Knjižiti smanjenje maloprodajne cijene na analitičkim računima robe u prodavaonici (u analitičkom knjigovodstvu trgovačke robe),
- Knjižiti smanjenje maloprodajne cijene na odgovarajućim računima u glavnoj knjizi (financijskom računovodstvu) pri čemu se treba smanjiti zaduženje prodavaonice na računu 663 uz istodobno smanjenje uračunane marže prodavaonice i uračunanog PDVa za robu koja je snižena odnosno koja je stavljena na rasprodaju ili akcijsku prodaju.“

4.1. Akcijska prodaja

Akcijska prodaja podrazumijeva prodaju robe po cijeni nižoj od cijene robe u redovnoj prodaji. S obzirom da se roba neće prodati po cijeni kojom se pokrivaju troškovi, nego po nižoj cijeni, gubitak koji nastaje je na teret trgovca. Roba na akciji treba biti uočljivo i čitko označena natpisom „akcija“ ili „akcijska prodaja“. (Jurić, 2009:17)

U nekom prijašnjem vremenu akcijska prodaja je bila ograničena na 30 dana, no danas ograničenje ne postoji, te akcija može trajati i duže vrijeme. Prilikom ovog oblika prodaje od trgovca se ne traži točno određeno vremensko trajanje akcijske prodaje. Obveza trgovca je da naznači dvije cijene proizvoda, odnosno cijenu u redovnoj prodaji i akcijsku cijenu i to samo ako akcijska prodaja traje duže od 3 dana, a u suprotnom odriješen je od te obveze. (Belak, 2018:952)

Primjer knjiženja smanjenja cijena trgovačke robe:

1. Na zalihama poduzeća „X“ se nalazi 200 kom tostera čija je nabavna cijena 500,00 kn/kom. Tosteri su zaduženi s 25% PDV-a i 40% marže.
2. Trgovac smanjuje cijenu tostera za 10%.

Zapisnik o promjeni cijena								
R.B.	Proizvod	Kol.	Stara cijena	Stara vrijednost	Nova cijena	Nova vrijednost	Razlika u cijeni	Sniženje
1.	Čokolada	200	875,00	175.000,00	787,50	157.500,00	175,00	17.500,00

	PDV	3.500,00
	Vrijednost bez PDV-a	14.000,00

6630 – roba u prodavaonici

PS 175.000,00	
(1)17.500,00	

6640 – uračunani PDV

	35.000,00 PS
	3.500,00 (1)

6680 – uračunana marža u prodavaonici

	40.000,00 PS
	14.000,00 (1)

Prethodnim knjiženjima prikazano je smanjenje cijene robe. Cijena tostera po komadu prije sniženja iznosi 875,00 kn. Na nabavnu cijenu od 500,00 kn obračunava se marža od 40% tako što se nabavna cijena pomnoži s postotkom marže, a zatim na zbroj nabavne cijene i marže koja čini prodajnu cijenu obračun PDV-a od 25%. U konačnici zbroj prodajne cijene i PDV-a čini maloprodajnu cijenu. Nova cijena tostera proizašla je iz umnoška stare cijene i popusta od 10%. Sniženje cijene se na kontu 6630 roba u prodavaonici knjiži kao storno na dugovnoj strani, a iznos od 17.500,00 je proizašao iz razlike ukupne stare vrijednosti robe i nove vrijednosti robe. Na kontu 6640 se isto tako knjiži storno čiji se iznos dobije kao umnožak smanjenja maloprodajne cijene i preračunate stope PDV-a od 20%. Preračunata stopa PDV-a se računa na sljedeći način (25*100)/(100+25). Na kontu 6681 stornira se uračunana maržu kao razlika između smanjenja cijene i PDV-a.

U prilozima na stranici broj I. priložen je primjer Maloprodajnog zapisnika o promjeni cijene, takozvana nivelacija koja je nastala kada su se artikli prodali. Na primjeru je vidljiv obračun sniženja pojedinih artikala proveden na dan 29.01.2021. u NTL d.o.o. Na stranici broj II. prikazan je pregled knjiženja navedene nivelacije iz prethodnog primjera. Konto 663000

označava robu u prodavaonici odnosno maloprodajnu cijenu, konto 664000 označava ukalkulirani porez na dodanu vrijednost i konto 669100 razliku u cijenu robe u maloprodaji.

4.2. Rasprodaja

Zakon o zaštiti potrošača čl. 20 definira rasprodaju kao posebni oblik prodaje robe koja se prodaje pod nižom cijenom u slučaju: (NN, br. 110/15)

- prestanka obavljanja djelatnosti,
- prestanka obavljanja djelatnosti u dosadašnjim prodavaonicama,
- prestanka prodaje robe iz predmeta poslovanja,
- ugroženosti obavljanja djelatnosti,
- te rekonstrukcija ili obavljanje građevinskih radova prodajnih objekata.

Prilikom rasprodaje robe trgovac mora jasno i vidljivo predočiti kupcima sadašnju cijenu i cijenu prije rasprodaje. Ukoliko je roba stavljena na rasprodaju radi istjecanja roka mora posebno vidljivo označiti krajnji mogući rok valjanosti. Roba s rasprodaje u trgovinama ne mora biti odvojena od robe u normalnoj prodaji, dok mora biti odvojena od robe s greškom. (Jurić, 2009:16)

Prema Zakonu o zaštiti potrošača čl.138 pravna osoba, odnosno trgovac će biti kažnjen u visini od 10.000,00 do 100.000,00 kuna kazne u slučaju kada trgovac prodaje robu koja nije određena kao rasprodaja. (NN, br. 110/15, 14/19)

Zakon o trgovini ne dozvoljava formiranje cijena koje su niže od nabavne radi sprječavanja nepravednog poslovanja odnosno povrede trgovačkih običaja. Postoje iznimke prema kojim se dozvoljava formiranje cijene manje nabavne, a to su najčešće potpune rasprodaje radi zatvaranja objekta, stečaja ili likvidacije. U nastavku se navodi primjer rasprodaje robe po cijeni nižoj od nabavne. (Jurić, 2016:16)

„Uprava društva donijela je odluku o rasprodaji preostalih 10 kom perilica rublja Simex jer njihov proizvođač prestaje s dajljnjom proizvodnjom tog proizvoda. Dosadašnja prodajna cijena s uračunanim PDV-om od 25% (maloprodajna cijena) bila je 2.500,00 kn/kom. Nabavna cijena tih perilica iznosila je 1.400,00 kn/kom. Prosječna stopa marže bila je 30% od prodajne cijene

bez PDV-a. Na rasprodaji perilice Simex prodaju se po maloprodajnoj cijeni od 1.500,00 kn/kom (prodajna cijena 1.200,00 + 25% PDV-a 300,00 kn).“ (Jurić, 2016:17)

Primjer knjiženja sniženja cijena ispod nabavne vrijednosti:

663 – roba u prodavaonici

PS25.000,00	
(1)10.000,00	

718 – vrijednosno usklađenje trgovačke robe

(1)2.000,00	

6640 – uračunani PDV 25%

	5.000,00 PS
	2.000,00 (1)

6681 – uračunana marža prodavaonice

	6.000,00 PS
	6.000,00 (1)

Iz prethodnih knjiženja je vidljivo kako vrijednosno usklađenje prvo bilježi na konto 6681 uračunata marža do potpunog iznosa i uračunani PDV po stopi od 25% konto 6640, dok ostatak vrijednosnog usklađenja tereti nabavnu cijenu robe konto 663 odnosno rashode razdoblja. Trgovac odgovara za gubitak iznosa vrijednosnog usklađenja. Provedena knjiženja dovode do vrednovanja robe po neto utrživoj vrijednosti čija je vrijednost manja od nabavne.

Prilozi na stranici III. i IV. prikazuju zapisnik sniženja cijena posljednjih komada pojedine robe nastali na maloprodajnoj kasi na datum 19.01.2021. godine u NTL-u d.o.o. Na primjerima je vidljiva količina artikala koja podliježu sniženju i sniženja pojedinih u rasponu od 50,00% do 50,11%.

4.3. Sezonsko sniženje

Prodaja robe provedena nakon završetka sezone smatra se posebnim oblikom prodaje koje se naziva sezonsko sniženje. Sezonsko sniženje se provodi dva puta u godini. Ljetno sniženje se provodi od 1. srpnja i traje narednih 60 dana, a zimsko sniženje od 27. prosinca, te se također može provoditi najduže 60 dana. (Jurić, 2016:15)

Prema čl. 3 i 4 Pravilnika o uvjetima i načinu provođenja sezonskog sniženja svi posebni oblici prodaje moraju vidljivo prikazivati staru odnosno redovnu prodajnu cijenu i novu sniženu cijenu, pa također i prilikom sezonskog sniženja trgovac je dužan obavljati navedenu obvezu. Često se trgovac završetkom sezonskoga sniženja pronađe u situaciji u kojoj nije prodao svu robu na sniženju. U toj situaciji trgovac najčešće nastavi prodavati robu po sniženoj cijeni što je prema navedenom pravilniku i dozvoljeno, no sniženje ne smije i dalje oglašavati kao sezonsko sniženje jer se razdoblje sezonskog sniženja završilo. (NN, br. 135/15)

Trgovac na zahtjev potrošača nema obvezu povrata novca niti zamjenu robe. Njegovim pravom se smatra odluka hoće li zamijeniti robu ili vratiti novac kupcu, što uglavnom naglašavaju blagajnice prilikom naplaćivanja robe. Ako se trgovac odluči na povrat novca, kupcu najčešće naglašava prilikom prodaje kako je potrebno priložiti račun prilikom zamjene ili povrata novca. Postoji i situacija u kojoj prodana roba ima materijalni nedostatak ili dođe do materijalnog nedostatka u razdoblju dok traje garancija, te tada kupac može zatražiti povrat novca ili zamjenu robe. (D. M., 2016.)

„U prodavaonici se 1. srpnja 2016. godine provodi ljetno sniženje cijena robe, i to: 50 pari sandala Pegi (stara maloprodajna cijena 1.600,00 kn/kom, nova maloprodajna cijena nakon sniženja 1.200,0 kn/kom), 20 kom torbica Toska (stara maloprodajna cijena 1.300,00 kn/kom, nova maloprodajna cijena nakon sniženja 800,00 kn/kom), 30 pari tenisica Mak (stara maloprodajna cijena 800,00 kn/kom, nova maloprodajna cijena nakon sniženja 500,00 kn/kom). U maloprodajnoj cijeni uračunan je PDV po stopi od 25%. Marža prodavaonice za ovu vrstu artikala prije sniženja iznosila je 40% i bila je obračunana na prodajnu cijenu bez PDV-a.“ (Jurić, 2016:16)

Primjer knjiženja ljetnog sniženja cijena robe u prodavaonici:

663 – roba u prodavaonici	
PS 130.000,00	
(1) 39.000,00	

640 – uračunani PDV 25%	
	26.000,00 PS
	7.800,00 (1)

6681 – uračunana marža prodavaonice	
	41.600,00 PS
	31.200,00 (1)

Prethodno navedeni primjer knjiženja ljetnog sniženja cijena roba bilježi smanjenje konta 6640, uračunatog PDV-a po preračunatoj stopi od 20%. Zatim smanjuje se konto 6681 uračunata marža za iznos razlike između novo snižene cijene i uračunatog PDV-a.

4.4. Prodaja robe s greškom i robe kojoj istječe rok uporabe

Posljednji posebni oblici prodaje robe su prodaja robe s greškama, te one robe kojoj se bliži rok valjanosti. Zakon o zaštiti potrošača čl. 22 i 23 propisuje da prilikom prodaje robe s greškom trgovac mora vidljivo dati do znanja kupcima da se radi o prodaji robe s greškom odnosno da roba ima neke materijalne nedostatke. Kupac nema pravo na povrat robe s greškom ako je trgovac vidljivo naznačio da roba ima materijalne nedostatke. Također, kupac je dužan konkretno reći ili upoznati kupce gdje su se greške potkrale. Rok uporabe i dvije cijene, redovnu cijenu i novu cijenu trgovac mora vidljivo isticati u situaciji prodaje robe kojoj se bliži istek roka uporabe. (NN, br. 110/15)

Roba pred istekom roka se smije prodavati ako je i dalje zdravstveno ispravna i upotrebljiva. Trgovci se odlučuju na ovaj način prodaje kako bi izbjegli gubitke nakon isteka roka upotrebe

robe, kada se roba smatra zdravstveno neispravnom i neupotrebljivom odnosno kada se više ne smije izdavati na prodajnim policama. Cijene ovakvog tipa robe se snižavaju u različitim razdobljima i različitim stopama što sve ovisi o vrsti robe. Pakirana roba čiji je rok upotrebe dulji uglavnom se snižava mjesec dana prije isteka roka najčešće po stopi od 50%. Svježa roba kao što su pekarski proizvodi i gotova jela uglavnom se snižavaju nekoliko sati prije kraja radnog vremena svaki dan. (Žujo, 2013.)

Prema čl. 137 Zakona o zaštiti potrošača provođenjem postupka inspekcijskog nadzora inspektor može privremeno zabraniti prodaju robe ako trgovac prodaje robu s greškom, a da nije vidljivo ukazao da se radi o prodaji robe s greškom i da nije upozorio kupca gdje su se točno našle greške odnosno materijalni nedostatci. Isto tako inspekcija može reagirati privremenom zabranom prodaje u slučaju kada trgovac prodaje robu kojoj uskoro istječe rok uporabe po sniženoj cijeni, a da nije vidljivo naznačio da se radi o robi pred istek roka uporabe. (NN, br. 110/15, 14/19)

Zapisnik sniženja cijene robe proveden zbog oštećenja robe, odnosno pahuljica na dan 29.01.2021. u NTL d.o.o.-u priložen je u prilozima na stranici broj V. Na zapisniku je vidljivo da je provedeno sniženje po stopi od 50,02% na količini od jednog komada pakiranja.

5. Zaključak

Pojam trgovačka roba podrazumijeva robu namijenjenu za buduću prodaju koja se evidentira u razredu 6 proizvodnja koja je nedovršena, dovršena proizvodnja i trgovačka roba. Zalihe se priznaju tek kada postoji vjerojatnost o pritjecanju budućih ekonomskih koristi odnosno kada postoje troškovi zaliha koje se mogu mjeriti. Prestanak priznavanja zaliha je onaj trenutak kada su zalihe prodane. Otpisom zaliha nastaje rashod što za poduzetnika znači gubitak. Zalihe se mjere troškom nabave ili neto utrživom vrijednošću. Trošak nabave obuhvaća zbroj kupovne cijene zaliha, poreza, carina, troškova prijevoza i drugih troškova koji se pojavljuju prilikom nabave zaliha. Mjerenjem po neto utrživoj vrijednosti određuje se vrijednost zaliha ovisno o budućim promjenama. Ako je došlo do otpisa smanjuje se neto utrživa vrijednost ili suprotno tome, poništavanje otpisa dovodi do povećanja neto utržive vrijednosti za iznos prethodnog otpisa.

Svaki trgovac ima obvezu ispostavljanja računa, a svaki kupac je obvezan uzeti račun.
Isporukom robe se ispostavlja račun koji se svrstava u knjigu izlaznih računa zbog obračuna PDV-a i porezne evidencije. Prilikom plaćanja karticom blagajnik izdaje dva računa, jedan račun uručuje kupcu dok drugi ostavlja u blagajnu. PDV se obračunava po stopama 5%, 13% i 25% na pojedinu robu.

Cijena je temeljni čimbenik ostvarivanja profita poduzeća, a kreira se kalkulacijom. Kod izračunavanja kalkulacije postoji uvid u nabavnu i prodajnu cijenu, te maržu. Postoji tri načina kreiranja cijena, a to su određivanje cijena dodatkom marže na troškove, temeljeno na konkurenciji i temeljeno na potrošačevim mogućnostima. Određivanje cijena dodatkom marže na troškove smatra se jednostavnim i profitabilnim načinom jer trgovac sam određuje iznos svoje marže, odnosno profita. Najpopularnijim načinom određivanja cijena smatra se određivanje na temelju konkurencije. Prilikom praćenja konkurencije javlja se rizik gubitka u trenutku kada konkurencija spušta cijenu ispod prosjeka, te u tome slučaju troškovi nadmašuju zaradu. Cijene određene na temelju kupčeve moći najčešće se primjenjuje kod prodaje automobila gdje kupac određuje cijenu na licu mjesta na temelju podataka koje je saznao prilikom razgovora s kupcem.

Posebni oblici prodaje se javljaju u obliku akcijske prodaje, rasprodaje, sezonskih sniženja, prodaje robe s greškom, te onih kojima se bliži rok valjanosti. Isticanje cijene prije posebnog

oblika prodaje i za vrijeme posebne prodaje je jedna od trgovčevih obveza. Trgovac ne smije sniziti cijenu na razinu nižu od nabavne vrijednosti iz razloga što se takav način prodaje smatra nepravednim poslovanjem, osim ako nije riječ o zatvaranju objekta, pokretanje stečaja ili likvidacije. Akcijskom prodajom se smatra prodaja robe po cijeni nižoj od one u redovnoj prodaji. Gubitak koji nastaje nakon sniženja cijene tereti trgovca. Svaka akcijska prodaja treba biti označena kao „akcija“ ili „akcijska prodaja“. Prestanak obavljanja djelatnosti, izlazak robe iz asortimana i ugroženost poslovanja samo su neki od primjera nastanka rasprodaje. Kod potpune rasprodaje trgovac može sniziti cijenu na razinu manju od nabavne cijene ako je riječ o zatvaranju objekta, stečaju ili likvidacije. Sezonsko sniženje podrazumijeva prodaju robe po završetku sezone, a provodi se dva puta u godini. Ljetno sniženje traje 60 dana s početkom od 1. srpnja dok zimsko sniženje traje najduže 60 dana s početkom od 27. prosinca. Prodajom robe s greškom trgovac mora vidljivo naznačiti da je riječ o robi s greškom, te da ne postoji mogućnost povrata robe. Roba kojoj istječe rok upotrebe se smije prodavati samo ako je zdravstveno ispravna i ako je upotrebljiva. Trgovac pokušava izbjeći gubitak prodajom robe pred istekom roka i do mjesec dana prije roka po stopi od 50% na pakiranu robu dok se pekarski proizvodi i gotova jela snižavaju najčešće nekoliko sati prije kraja radnog vremena.

6. Literatura

Belak, V. (1996.) Računovodstvo i revizija zaliha. Faber&Zgombić plus, Zagreb.

Belak, V., Božina A., Brkanić, V., Cirkveni Filipović, T., Dremel, N., Guzić, Š., Jurić, Đ., Markota, LJ., Turković-Jarža, L., Vuk, J. (2018.) Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja. Računovodstvo revizija i financije, Zagreb.

D.M. (2016.) Prodaja proizvoda tijekom zimskog sezonskog sniženja. Računovodstvo, revizija i financije. Dostupno na:

https://www.rrif.hr/prodaja_proizvoda_tijekom_zimskog_sezonskog_snizen-1358-vijest/. (pristupljeno 24. travnja 2021.)

Jurić, Đ. (2009.) Popusti i sniženja s poreznog i računovodstvenog motrišta. RRiF plus, br. 10, str. 15-20

Jurić, Đ. (2016.) Sezonska sniženja s računovodstvenog i poreznog motrišta. RRiF plus, br. 8, str.15-17

Hrvatski standardi financijskog izvještavanja. Narodne novine 30/2008.

Pravilnik o uvjetima i načinu provođenja sezonskog sniženja. Narodne novine 135/15.

Raju, J., Zhang Z. J. (2011.) Pametno određivanje cijena. MATE d.o.o., Zagreb.

Zakon o porezu na dodanu vrijednost. Narodne novine 73/13, 99/13, 148/13, 153/13, 143/14, 115/16, 106/18, 121/19, 138/20.

Zakon o trgovini. Narodne novine 87/08, 96/08, 116/08, 76/09, 114/11, 68/13, 30/14, 32/19, 98/19, 32/20.

Zakon o zaštiti potrošaća. Narodne novine 41/14, 110/15, 14/19.

Žager, K., Vašiček, V., Žager, L. (2001.) Računovodstvo za neračunovođe s osnovama računovodstva. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb.

Žujo, M. (2013.) Pred istek roka trajanja, proizvodi jeftiniji i do 70 posto. Poslovni.hr Dostupno na: https://www.poslovni.hr/hrvatska/pred-istek-roka-trajanja-proizvodi-jeftiniji-i-do-70posto-249512 (pristupljeno 24. travnja 2021.

Popis tablica

Tablica 1 Primjer kalkulacije nabavne cijene robe u trgovini, Žager i dr., 2001:23 13
Tablica 2 Kalkulacija maloprodajne cijene u sustavu rabata, Žager i dr., 2001:240 14
Tablica 3 Kalkulacija prodajne cijene robe u sustavu marže, Žager i dr., 2001:240 15

PRILOZI

Primjer maloprodajnog zapisnika o promjeni cijene

Poslovni subjekt: 1

Broj stranica : 6
Korisnik :
Izvješće : tb_niv_mal_pdv_pn

MALOPRODAJNI ZAPISNIK O PROMJENI CIJENA br. 516 (g.2021)
Mjesto troška: 10101 Prodavaonica 101

Tip zaduženja: 14 MPC + AUTOM.NIV. + KMPPC
Vrsta dokumenta: 160 ZAPISNIK O PROMJENI CIJENE (PO ULAZU)
Datum dokumenta: 29.01.2021.
Interni dokument: , Originalni dokument:

VEZNI DOKUMENT PS 1 - MT 10101 - GODINA 2021 - VD 420 - BR.DOK. 9210129000

Rbr.	Artikal	Naziv artikla	KAT	T	JMJ	Količina	STARA CIJENA					NOVA CIJENA					RAZLIKE	
							Por.osn.	TBPDV	Jed.PDV	PN	MPC	Por.osn.	TBPDV	Jed.PDV	PN	MPC	Razlika PDV/PO	Razlika MPC/MP iznos
							Iznos por.osn.	%PDV	Iznos PDV	Izn.PN	MP iznos	Iznos por.osn.	%PDV	Iznos PDV	Izn.PN	MP iznos		
1	246294	KRUH SENDVIČ POLUBIJELI 650 g PEKOM	RED	A	kmd	1,00												
	6,66						6,66	5	0,33	0,00	6,99	6,52	5	0,33	0,00	6,85	0,00	-0,14
	6,66						6,66	5,00	0,33	0,00	6,99	6,52	5,00	0,33	0,00	6,85	-0,13	-0,14
2	250538	PECIVO PUŽIĆ 80 g PEKOM D.O.O.	RED	A	kom	1,00												
	2,37						2,37	5	0,12	0,00	2,49	2,32	5	0,12	0,00	2,44	0,00	-0,05
	2,37						2,37	5,00	0,12	0,00	2,49	2,32	5,00	0,12	0,00	2,44	-0,05	-0,05
3	256093	KRAŠIČKA KOBASICA PEČENA kg GASTRO	RED	A	kg	0,09												
	51,92						51,92	25	12,98	0,00	64,90	50,83	25	12,71	0,00	63,54	-0,02	-1,36
	4,57						4,57	25,00	1,14	0,00	5,71	4,47	25,00	1,12	0,00	5,59	-0,10	-0,12
4	246295	KRUH DOMAĆI PARENI BIJELI 650 g PEKOM	RED	A	kmd	0,25												
	8,56						8,56	5	0,43	0,00	8,99	8,37	5	0,42	0,00	8,79	-0,01	-0,20
	2,14						2,14	5,00	0,11	0,00	2,25	2,09	5,00	0,11	0,00	2,20	-0,05	-0,05
5	173915	SOK SKY COLA 2L GAZ IR.OD BILJ.EKSTR.JAM	RED	A	kom	1,00												
	6,79						6,79	25	1,70	0,50	8,99	6,66	25	1,66	0,50	8,82	-0,04	-0,17
	6,79						6,79	25,00	1,70	0,50	8,99	6,66	25,00	1,66	0,50	8,82	-0,14	-0,17
6	001069	BANANA SNIŽENJE	RED	A	kg	1,57												
	6,19						6,19	13	0,80	0,00	6,99	6,06	13	0,79	0,00	6,85	-0,02	-0,14
	9,73						9,73	13,00	1,26	0,00	10,99	9,53	13,00	1,24	0,00	10,77	-0,19	-0,22
7	053894	PEČENICA 420 g (MA) MP PIK	RED	A	kom	1,00												
	14,15						14,15	13	1,84	0,00	15,99	7,07	13	0,92	0,00	7,99	-0,92	-8,00
	14,15						14,15	13,00	1,84	0,00	15,99	7,07	13,00	0,92	0,00	7,99	-7,08	-8,00
8	248802	MLIJEKO TRAJNO 2,5%1L MVP DUKAT	RED	A	kom	5,00												
	3,80						3,80	5	0,19	0,00	3,99	3,72	5	0,19	0,00	3,91	-0,02	-0,08
	19,00						19,00	5,00	0,95	0,00	19,95	18,60	5,00	0,95	0,00	19,55	-0,38	-0,40
9	034000	JOGURT VOĆNI FRESKA MIX 150 g VINDIJA	RED	A	kom	5,00												
	1,59						1,59	25	0,40	0,00	1,99	1,56	25	0,39	0,00	1,95	-0,04	-0,04
	7,95						7,95	25,00	2,00	0,00	9,95	7,80	25,00	1,95	0,00	9,75	-0,16	-0,20
10	246295	KRUH DOMAĆI PARENI BIJELI 650 g PEKOM	RED	A	kmd	0,13												
	8,56						8,56	5	0,43	0,00	8,99	8,41	5	0,42	0,00	8,83	0,00	-0,16
	1,07						1,07	5,00	0,05	0,00	1,12	1,05	5,00	0,05	0,00	1,10	-0,02	-0,02
11	033999	JOGURT VOĆNI JAGODA FRESKA 150 g VINDIJA	RED	A	kom	1,00												
	1,59						1,59	25	0,40	0,00	1,99	1,56	25	0,39	0,00	1,95	-0,01	-0,04
	1,59						1,59	25,00	0,40	0,00	1,99	1,56	25,00	0,39	0,00	1,95	-0,03	-0,04
12	051980	PODLOŽAK ZA ZAŠTITU PEĆNICE 36*45cm	RED	A	kom	1,00												
	17,19						17,19	25	4,30	0,00	21,49	8,59	25	2,15	0,00	10,74	-2,15	-10,75
	17,19						17,19	25,00	4,30	0,00	21,49	8,59	25,00	2,15	0,00	10,74	-8,60	-10,75
13	051479	HAMBURGER PEČENI VP kg PIK VRBOVEC	RED	A	kg	0,11												
	52,79						52,79	25	13,20	0,00	65,99	51,74	25	12,93	0,00	64,67	-0,03	-1,32
	6,02						6,02	25,00	1,50	0,00	7,52	5,90	25,00	1,47	0,00	7,37	-0,12	-0,15
14	001109	KRASTAVAC SNIŽENJE	RED	A	kg	0,64												
	8,84						8,84	13	1,15	0,00	9,99	8,66	13	1,13	0,00	9,79	-0,01	-0,20
	5,69						5,69	13,00	0,74	0,00	6,43	5,58	13,00	0,73	0,00	6,30	-0,11	-0,13

Primjer knjiženja promjene cijena

663000 - ROBA U PRODAVAONICAMA (MPC)
664000 - OBRAČUNATI PDV
669100 - RAZLIKA U CIJENI ROBE U MALOPRODAJI (RUC)

Primjer zapisnika sniženja cijena posljednjih komada pojedine robe

Poslovni subjekt : **1**

Sniženo - posljednji komadi broj 10101-847-10/2021

Šifra i naziv MTa: 10101 Prodavaonica 101
Partner: 1
Datum zapisnika: 19.01.2021.

Rb.	Šifra artikla	Naziv artikla	Osnovni ean	Prodajni ean	% sniž.	MPC na stanju	Prodajna MPC	Pr
1	049353	DEKORACIJA 8,8*0,5CM art.ABB700100	8719987032165	99049353	50,08	5,99	2,99	
2	021221	PLANES AVIONI ZA POVLACENJE UNATRAG	0746775180584	99021221	50,00	142,99	71,49	
3	048187	LONČIĆ S RUČKOM 16CM COUNTRY CHIC	8000257914985	99048187	50,00	119,99	59,99	
4	032298	POSTELJINA FLANEL 140X200 cm 100% PAMUK	3856019109893	99032298	50,01	68,99	34,49	
5	050682	TABLETE ZA SUĐE PLATINUM PLUS 15 kom JAR	8001841002323	99050682	50,01	62,99	31,49	
6	051605	RUČNIK SOFTY 70X140CM, 450GSM-SV.ROZI	3856019119892	99051605	50,01	52,99	26,49	
7	049335	IGRAČKA PLIŠANA 20CM art.110710010	8719202036534	99049335	50,01	99,99	49,99	
8	045781	EVELINE PUDER TEKUĆI LIQUID CONTROL 015 VANILLA BEIGE 32ML	5901761961867	99045781	50,01	55,99	27,99	
9	051217	ZDJELICA 3/1 215ml art LV-VIR245 PFT3M0062AC	8692952185601	99051217	50,01	34,99	17,49	
10	053030	REGENERATOR CLEAN STRAWBERRY MINT 360ML HERBAL ESS	8001090876799	99053030	50,01	36,99	18,49	
11	174086	PJ.ZA K.NIVEA 150 ml ZA VOLUMEN SENSATION	4005808261369	99174086	50,02	32,99	16,49	
12	250019	DEO SPRAY OLD SPICE DANGER ZONE 150 ml	5013965892035	99250019	50,02	26,99	13,49	
13	053025	REGENERATOR CLASSIC 220 ml H&S	8001841136202	99053025	50,02	29,99	14,99	
14	040577	SJENILO ZA OČI QUATTRO 04 EVELINE	5907609382573	99040577	50,01	40,99	20,49	
15	047689	Z.Č.DJEČJA STAR WARS 6-12G OB	3014260098964	99047689	50,02	26,99	13,49	
16	052674	KUTIJA ZA SPREMANJE 495*390*240mm art.M31100020	8719202109832	99052674	50,02	29,99	14,99	
17	165126	DEO SPRAY FA SPORT 1 50 ML	3838824085272	99165126	50,02	14,99	10,99	
18	051980	PODLOŽAK ZA ZAŠTITU PEĆNICE 36*45cm	5412460000349	99051980	50,02	21,49	10,74	
19	050402	GEL ZA TUŠ.IPANEMA NIGHTS 250 ml FA	9000101227161	99050402	50,04	12,99	6,49	
20	253264	NALJEPNICE ZA STAKLO BOŽIĆ 68,5X48 cm AAE211560	8711295786327	99253264	50,02	25,49	12,74	
21	043764	SVIJECA MINI RELAXING ZEN 70g GLADE	5000204106954	99043764	50,02	21,99	10,99	
22	052404	ČARAPE za DJEČAKE I DJEVOJČICE 2/1	8606012271593	99052404	50,03	19,99	9,99	
23	044874	LOKOT ZA BICIKLE 65cm art.C22210220	8711295679636	99044874	50,02	23,99	11,99	
24	049724	RAJF LAV ZA MASKENBAL	3856007566998	99049724	50,03	14,99	7,49	
25	049524	PODMETAČI 45X30 CM 4 BOJE	8034048449059	99049524	50,02	22,99	11,49	
26	052519	GAĆICE ŽENSKE vel.38	3856003939055	99052519	50,06	8,49	4,24	
27	051265	JAPANKE DJEČJE ŽENSKE vel.30-35	3856003937099	99051264	50,04	12,99	6,49	
28	038410	SET ZA ROŠTILJ 3/1 art.404300250	8718158245380	99038410	50,03	15,99	7,99	
29	037536	JAJA NA ŠTAPIĆU 4/1 art.MO000916	8033113617690	99037536	50,04	13,99	6,99	
30	027241	POKLON VREĆICA MALA 115X60X160 mm ABD910780 2015	8718158122520	99027241	50,13	3,99	1,99	
31	053291	DRVENA DIZALICA U KUTIJI 40x26 CM	8714627825053	99053291	50,00	159,99	79,99	
32	251013	NAŠA BEBA - ROZA	9789533021522	99251013	50,01	98,99	49,49	
33	034618	TITANIA ČETKA ZA KOSU 1390	4008576315975	99034618	50,01	37,99	40,99	
34	050522	LEGO OLIVIJINO IGRALIŠTE ZA HRČKA FRIENDS 6+	5702016394856	99050522	50,01	82,99	41,49	
35	045094	HLAČE KRATKE MUŠKE	8300850387637	99045094	50,00	120,99	60,49	
36	034117	SET BASEBALL FISHER PRICE	8690089018182	99034117	50,01	74,99	37,49	
37	252590	RUKSAK 407 EUROM	3850223341407	99252590	50,01	66,99	33,49	
38	052787	KOŠARA ZA RUBLJE S POKLOPCEM 48,3L	8009404183236	99052787	50,00	119,99	59,99	

Rb.	Šifra artikla	Naziv artikla	Osnovni ean	Prodajni ean	% sniž.	MPC na stanju	Prodajna MPC	P
45	046612	PJENA NIVEA BODY NOURISHING 200ml	9005800297446	99046612	50,01	36,99	18,49	
46	047126	BAT.DURACELL TURBOMAX AA 3+1GRATIS	5000394039742	99047126	50,02	27,49	13,74	
47	041443	NOŽ ZA ODREZAK 13,5 CM	6924691307078	99041443	50,02	22,99	11,49	
48	001502	KREMA BABY ZAŠTITNA NIVEA 100	4005808360413	99001502	50,02	31,99	15,99	
49	048809	POTKOŠULJA ŽENSKA vel.L	3856003936023	99048809	50,03	18,99	9,49	
50	041690	TANJUR DJEČJI CARS 3 22CM MELAMIN	063562619998	99041690	50,02	25,49	12,74	
51	161551	GLADE REFIL 20 ml	5000204117134	99161551	50,02	32,99	16,49	
52	259374	POSUDE PLASTIČNE SET 3/1 Y54708130	8711295552342	99259374	50,01	39,99	19,99	
53	051563	VAZA STAKLENA 20cm	3856003937365	99051563	50,03	17,99	8,99	
54	048794	XMAS SVIJEĆA FI 60 X 140 DE LUX	3856020700850	99048794	50,03	19,99	9,99	
55	042139	POSUDA S POKLOPCEM 1,2L	5701922180201	99042139	50,02	24,99	12,49	
56	048796	XMAS ČAŠA -APPLY OUT	3856020700737	99048796	50,03	15,49	7,74	
57	048799	XMAS RUSTIK KUGLA FI 80	3856020700775	99048799	50,03	17,99	8,99	
58	050823	TOALETNA TORBICA 17*10*6CM art.FC4660010	8719202761269	99050823	50,02	22,99	11,49	
59	037468	ŠTRAMPLICE ZA DJEČAKE vel.5	3856003928264	99037468	50,00	12,00	6,00	
60	037052	VOSAK ZA POLIRANJE CIPELA 75 ml KIWI	5000204660586	99037052	50,03	18,99	9,49	
61	044616	KRINKA ZA MASKENBAL	3856007528613	99044616	50,04	13,99	6,99	
62	038958	ROGOVI VRAG OFFERTISSIMA	3856007596056	99038958	50,04	11,99	5,99	
63	051939	VREĆICA UKRASNA 24X10X32 CM art.MN000623D	8033113878909	99051939	50,08	5,99	2,99	
64	037147	VREĆICA UKRASNA 18X8X24cm art.ABD12030	8711295899621	99037147	50,09	5,49	2,74	
65	031791	VREĆICA UKRASNA 42x30x12 cm	8033113016189	99031791	50,11	4,49	2,24	
66	024210	ORMARIĆ ZA PRVU POMOĆ	3858881104624	99024210	50,00	269,99	134,99	
67	053311	ŠALICE PORCULANSKE S TANJURIĆIMA 6/1 NA DRVENOM STALKU	3850360089545	99053311	50,00	159,99	79,99	
68	043968	iPLUSH KONJIĆ PLIŠANI NA NAPUHAVANJE (L) 60 CM SA PUMPOM - TAMNO SMEĐI	5015931770095	99043968	50,00	184,99	92,49	
69	050233	PELENE AB MAXI PACK S6+48 PAMPERS	8001090949219	99050233	50,00	89,99	59,99	
70	035976	STALAK SA POSUDAMA ZA ZAČINE 7DJ	6924691302004	99035976	50,00	104,99	52,49	
71	050706	PELENE PANTS JUMBO PACK MIDI 60 PAMPERS	4015400682882	99050706	50,00	89,99	57,49	
72	048970	ROCKS CRVENO-ZELENI ETAŽER 2 NIVOA 32X26CM KB	4009752006816	99048970	50,01	94,99	47,49	
73	046622	PELENE BABY ART&DRY MP MIDI 68 PUFIES	3800024028106	99046622	50,00	109,99	54,99	
74	052455	DUBOKA POSUDA IMPERIJAL 20 SA STAKLENIM POKL.189637	8600034142091	99052455	50,00	179,98	89,99	
75	203326	PELENE JUNIOR SLEEP&PLAY 42 kom PAMPERS	8001090784674	99203326	50,01	72,99	36,49	
76	048051	POSUDA DEKORATIVNA 15.5X12.5Cm	3858887147755	99048051	50,02	29,99	14,99	
77	053313	ETAŽER 2 NIVOA PORCULAN I DRVO 26x21 CM	3850360089682	99053313	50,00	108,99	54,49	
78	030953	BRIJAČ FLEXBALL MANUAL RAZOR+2CRT PROGLIDE	7702018390816	99030953	50,01	69,99	34,99	
79	002469	POKRIVAČ FROTIR 150X200 cm	3858888350635	99002469	50,01	72,99	36,49	
80	036420	LUTKA MALA FROZEN S PRIJATELJIMA SORT.	5010994945633	99036420	50,01	96,99	48,49	

DA - status aktivnosti DA postavljen 20.01.2021. 08:01:09
Obračunata prodaja 16.03.2021. 03:24:22 TRS administrator

Komisija I: **Komisija II:**

Primjer zapisnika sniženja cijene oštećene robe

Poslovni subjekt : 1

Zbog oštećenja robe broj 10101-846-15/2021

Šifra i naziv MTa: 10101 Prodavaonica 101
Partner: 1
Datum zapisnika: 29.01.2021.

Rb.	Šifra artikla	Naziv artikla	Osnovni ean	Prodajni ean	% sniž.	MPC na stanju	Prodajna MPC	Predviđena količina	Prodana količina
1	244622	PAHULJICE NESTLE FITNESS 375 g ALCA	7613032853815	99244622	50,02	26,99	13,49	1,0000	1,0000

DA - status aktivnosti DA postavljen 29.01.2021. 09:59:18
Obračunata prodaja 16.03.2021. 03:24:45 TRS administrator

Komisija I: _____ **Komisija II:** _____