

# Računovodstvena praćenja prihoda od pružanja usluga turističkih agencija

***Pozorno postupanje u priznavanju prihoda u turističkim agencijama ima višestruki značaj. On ne počiva samo na obvezi sučeljavanja prihoda i rashoda u istom obračunskom razdoblju, prikazivanja realnih prihoda, nego i na potrebi razvrstavanja pojedinih prihoda (paket aranžmana) radi obveze ugovaranja posebnih vrsta osiguranja. Posebno je važno kod priznavanja prihoda procijeniti u kojem svojstvu agencija nastupa, kako bi se izbjeglo nepotrebno i neopravdano plaćanje troškova doprinosa, naknada, članarina i spomeničke rente temeljem ukupnog prihoda, a koji nije realan.***

## 1. UVOD

Polazeći od precizno definiranoj pojma prihoda i usluga koje pružaju turističke agencije, te uvjeta koji se moraju ispuniti za priznavanje prihoda, isti se iskazuju u poslovnim knjigama turističkih agencija. Priznati prihodi osnovica su obračuna određenih davanja temeljem ukupnog prihoda i na kraju, sučeljeni s rashodima, daju rezultat poslovanja. Posljedice pogrešno definiranih ili neispravno priznatih prihoda izravno utječu na rezultat poslovanja. Kako u praksi turističkih agencija postoji niz nedoumica prilikom utvrđivanja prihoda, tako pred početak nove poslovne godine ova tema ponovno dobiva na svojoj važnosti za turističke agencije koje vode računovodstvo i sastavljaju financijska izvješća kao obveznici poreza na dobit.



## 2. USLUGE TURISTIČKIH AGENCIJA

Zakon o pružanju usluga u turizmu (Nar. nov., br. 68. od 2. srpnja 2007.) izričito određuje koje usluge turistima mogu pružati

samo turističke agencije, uz iznimke predviđene tim Zakonom ili drugim propisima. To su sljedeće usluge:

- organiziranje paket aranžmana, sklapanje i provedba ugovora o paket aranžmanu, organiziranje izleta, sklapanje i provedba ugovora o izletu,
- organiziranje kongresa
- posredovanje u sklapanju ugovora o organiziranom putovanju (paket aranžman i izlet),
- posredovanje ugostiteljskih usluga (rezervacija smještaja i drugih ugostiteljskih usluga),
- posredovanje usluga prijevoza (prodaja putnih karata i rezervacija mjesta za sva prijevozna sredstva),
- organiziranje prihvata i transfera putnika,
- posredovanje u pružanju usluga u posebnim oblicima turističke i ugostiteljske ponude,
- organiziranje i posredovanje u pružanju usluga turističkih vodiča, turističkih pratitelja i usluga upravljanja plovnicama i nautičara (skipera),
- zastupanje domaćih i stranih putničkih agencija.

Uz ranije navedene usluge definiran je i niz usluga koje se u turističkim agencijama pružaju turistima, a radi se o uslugama vezanim uz druge djelatnosti. Neke su čak precizno uređene i posebnim propisima (osiguranje, trgovina, mjenjačke usluge, i dr.) kojih se u pružanju usluga turističke agencije moraju pridržavati. To su sljedeće usluge:

- davanje turističkih obavijesti i promidžbenog materijala,
- posredovanje u sklapanju ugovora o osiguranju putnika i prtljage,
- pomoć u pribavljanju putnih isprava, viza i drugih isprava potrebnih za prijelaz granice i boravak u inozemstvu, isprava za lov, ribolov, ronjenje, plovidbu nautičara te drugih isprava potrebnih za organizaciju i provođenje različitih oblika turističke ponude,
- rezervacija, nabava i prodaja ulaznica za sve vrste priredbi, muzeja, i dr., te prodaja robe vezane za potrebe putovanja (razne putne potrepštine, suveniri, turističke publikacije, i sl.),

- organizacija i pružanje usluga u svezi s poslovanjem karticama i putničkim čekovima te pružanje mjenjačkih usluga sukladno posebnim propisima,
- iznajmljivanje i posredovanje u iznajmljivanju vozila, letjelica i plovnih objekata agencijsko-pomorske usluge za prihvata i opremu plovnih objekata u nautičkom turizmu.

Nevezano na ovako dugačku listu usluga koje pružaju, najveći dio svojih prihoda turističke agencije ostvaruju iz poslova organizacije izleta i paket aranžmana te od pružanja posredničkih agencijskih usluga. **U toj je podjeli usluga najvažnije ispravno odrediti status u kojem agencije nastupaju, kao relevantan za odgovarajuće priznavanje prihoda.**

### 2.1. Pružanje usluga u svoje ime i za svoj račun

Kod organizacije turističkih paket aranžmana i izleta turističke agencije, a poglavito turoperatori kao poduzetnici unaprijed, na duže vrijeme angažiraju ili zakupljuju kapacitete za nepoznate klijente (raspisani aranžmani), i na kraju, samostalno formiraju prodajne cijene ovisno o vlastitoj procjeni potražnje. „Dakle, turoperatori s obzirom da zakupljuju smještajne, prijevozne i druge kapacitete i usluge u vlastito ime i za vlastiti račun, snose rizik gubitka ukoliko ne prodaju unaprijed zakupljene usluge.“<sup>1</sup> Isto se odnosi i na turističke agencije koje organiziraju izlete: u oba slučaja turističke agencije, odnosno turoperatori snose sav rizik svojeg poduzetničkog pothvata i odgovaraju turistima ne samo za odabir davatelja usluga, nego i za realizaciju svih usluga u paketu u cjelini, pa nema dvojbe da rade u svoje ime i za svoj račun. Iako u slučajevima kada turističke agencije rade ponudu za poznatog kupca (naručeni aranžman) prema davateljima usluga mogu nastupati u svoje ime i za račun turista, međutim prema turistima - klijentima nastupaju uvijek u svoje ime i za svoj račun.

**U tom smislu sve naknade nastale temeljem sklopljenih ugovora nakon odbitka odgovarajućeg iznosa poreza na dodanu vrijednost mogu se smatrati prihodom od redovne djelatnosti, a obveze umanjene za vrijednost poreza na dodanu vrijednost troškovima koji se obračunavaju po vrstama usluga.** Ovaj slučaj predočen je u sljedećem primjeru knjiženja, a uz naznaku odgovarajućih sintetičkih konta:

Red. broj	Opis	Iznos	Konto	
			duguje	potražuje
1.	Račun turistu za paket aranžman u Hrvatskoj s autobusnim prijevozom i smještajem u hotelu	2.320,00	121	
	prihod	2.000,00		751
	Obveza PDV-a po stopi 10%	100,00		280
	Obveza PDV-a po stopi 22%	220,00		281
2.	Trošak smještaja prema primljenom računu hotela za izvršene usluge	900,00	700	
	Potraživanje za pretporez po stopi 10%	90,00	180	
	Obveza prema hotelu	990,00		221
3.	Trošak prijevoza prema primljenom računu prijevoznika za izvršene usluge	900,00	700	
	Potraživanje za pretporez po stopi 22%	198,00	181	
	Obveza prema prijevozniku	1.098,00		221

<sup>1</sup> Čavlek N. (1998.), Turoperatori i svjetski turizam, Zagreb: Golden market-ing, str. 56.

### 2.2. Pružanje usluga za tuđi račun

Kod pružanja usluga, turistička agencija često nastupa za tuđi račun. Pri tome ona može nastupati u svoje ime ili pak u tuđe ime, kao komisionar, zastupnik ili posrednik. Neovisno o tome, nastupa li agencija u svoje ili u tuđe ime, čim nastupa za tuđi račun, rizik ne trpi agencija i sve ekonomske koristi pripadaju naručitelju - principalu, pa zbog toga niti nema izravnih troškova odnosno rashoda. **Ekonomska korist koju po toj osnovi ostvaruju turističke agencije je u obliku naknade ili provizije koja se priznaje u prihod, a sve ostalo je ili imovina koja pripada drugome pa je ona agenciji istodobno i obveza, ili pak obveza koju snosi drugi pa je ona za agenciju tražbina.** U pravnom smislu različiti poslovi koje agencija obavlja za tuđi račun mogu dovesti do složenih odnosa koji dijele u mišljenjima i pravne eksperte. U praksi se može dogoditi da je turistička agencija koja se u ime i za račun turista obveže pribaviti mu paket aranžman ili neku drugu turističku uslugu već zastupnik neposrednog davatelja usluga ili organizatora paket aranžmana. Postavlja se pitanje koga turistička agencija onda zastupa: turista ili davatelja usluga, ili istovremeno obje strane. Ne ulazeći u rješenja koja u ovom slučaju nude pravni eksperti, u smislu financijskih učinaka i načina priznavanja prihoda relevantna je činjenica temeljem kojeg ugovornog odnosa priteču ekonomske koristi turističkoj agenciji, dakle od koje će strane turistička agencija naplatiti svoju proviziju.

#### 2.2.1. Pružanje usluga u svoje ime, a za račun davatelja usluga

Ovo je slučaj kada agencija zastupa u prodaji različite davatelje usluga čiji identitet turistima unaprijed nije nužno poznat, niti im je to relevantno jer usluge agencija nudi u svoje ime. Tako agencija zapravo nastupa kao komisionar za račun davatelja usluga kao principala - komintenta. Ovaj slučaj predočen je u sljedećem primjeru knjiženja:

Red. broj	Opis	Iznos	Konto	
			duguje	potražuje
1.	Račun turistu za usluge prijevoza autobusom	1.220,00	121	
	Agencijska provizija	100,00		751
	Obveza PDV-a po stopi 22%	220,00		281
	Obrač. obveza prema davatelju usluga	900,00		247
2.	Račun davatelja usluga	1.098,00		221
		900,00	247	
		198,00	18	

#### 2.2.2. Pružanje usluga u svoje ime, a za račun turista

Radi se o slučaju kada agencija temeljem naloga turista, u svoje ime, a za račun turista ugovara usluge kod davatelja usluga. I ovoga puta turistička agencija nastupa kao komisionar, samo je sada komintent turist. Ovaj slučaj predočen je u sljedećem primjeru knjiženja:



Red. broj	Opis	Iznos	Konto	
			duguje	potražuje
1.	Obračun. potraživanje od turista za izvršene usluge smještaja u hotelu	900,00	147	
	Potraživanje za pretporez po stopi 10%	90,00	180	
	Obveza prema pružatelju usluga temeljem ispostavljenog računa za usluge smještaja u hotelu	990,00		221
2.	Račun izdan turistu	1.100,00	121	
	Agencijska provizija	100,00		751
		900,00		147
		100,00		280

### 2.2.3. Pružanje usluga u ime i za račun turista

Ovo je slučaj kada se temeljem posredničkog ugovora o putovanju (članak 904. do 908. Zakona o obveznim odnosima) agencija u ime i za račun turista obvezuje sklopiti bilo ugovor o organiziranju putovanja, bilo ugovor o izvršenju jedne ili više posebnih usluga. Kako se radi o odnosu tipičnom za posredovanje, a u ovom je slučaju komitent turist, on je temeljem sklopljenog posredničkog ugovora o putovanju dužan turističkoj agenciji platiti naknadu - proviziju. Ovaj slučaj predočen je u sljedećem primjeru knjiženja:

Red. broj	Opis	Iznos	Konto	
			duguje	potražuje
1.	Račun turistu za proviziju	110,00	121	
	Obveza PDV-a po stopi 10%	10,00		280
	Agencijska provizija	100,00		751

Ako bi agencija davatelju usluga platila obvezu u ime turista, agenciji istodobno nastaje i tražbina od turista za novčani povrat.

### 2.2.4. Pružanje usluga u ime i za račun davatelja usluga

Radi se o slučajevima posredovanja kada u ime i za račun davatelja usluga ili organizatora paket aranžmana (turoperatora) turistička agencija kao zastupnik sklapa ugovore s turistima. Temeljem takvog ugovora o zastupanju turistička agencija sklapa ugovore s turistima čiji je sadržaj unaprijed definiran uvjetima davatelja usluge ili organizatora putovanja.

Red. broj	Opis	Iznos	Konto	
			duguje	potražuje
1.	Račun davatelju usluga za proviziju kod posredovanja u usluzi prijevoza	122,00	121	
	Agencijska provizija	100,00		751
	Obveza PDV-a po stopi 22%	22,00		281

Ako bi agencija od turista naplatila tražbinu u ime davatelja usluge, agenciji istodobno nastaje i obveza prema davatelju usluge za predaju tog novca.

## 3. PRIHODI TURISTIČKIH AGENCIJA

Prema definiciji u točki 7. MRS-a 18, prihodi su "bruto priljevi ekonomskih koristi tijekom razdoblja koji proizlaze iz

redovnih aktivnosti subjekta, kada ti priljevi imaju za posljedicu povećanje glavnice, osim povećanja glavnice koja se odnosi na unose sudionika u glavnici". Definicija u točki 70. Okvira za sastavljanje i prezentiranje financijskih izvještaja MRS-a preciznije veže te ekonomske koristi uz povećanja imovine ili smanjenja obveza koje imaju za posljedicu povećanje glavnice, pa se tako u sustavu dvojnog knjigovodstva nastanak prihoda iskazuje istodobno s povećanjem sredstava ili sa smanjenjem obveza. **Prilikom definiranja prihoda turističkih agencija često se u praksi zanemaruje činjenica da su prihodi samo oni priljevi koji su ostvareni ili se potražuju u svoje (vlastito) ime i za svoj (vlastiti) račun, a to nikako nisu priljevi koji se naplaćuju u ime i za račun treće osobe! Tako je od iznimne važnosti za ispravno definiranje prihoda u turističkim agencijama poznavanje statusa u kojem nastupa agencija pri pružanju usluga svojim komitentima, a kako je prikazano ranije to mogu biti i turisti i davatelji usluga.**

Općenito gledajući, kada nastupa u svoje ime i za svoj račun, tada je prihod turističke agencije ukupan priljev umanjjen za odgovarajući iznos poreza na dodanu vrijednost. Nasuprot tome, kada turistička agencija nastupa za tuđi račun, prihod je samo priljev ostvaren od posredničke provizije umanjjen za odgovarajući iznos poreza na dodanu vrijednost.

### 3.1. Vrste i struktura prihoda

Uvažavajući kod nas uobičajenu praksu podjele prihoda prema načinu stjecanja prihoda na prihode od prodaje proizvoda i robe, od pružanja usluga, i od korištenja imovine, za turističke agencije najznačajniji prihodi dolaze od pružanja usluga. U tom smislu proizlazi i potreba otvaranja odgovarajućih sintetičkih, a moguće i analitičkih konta kojima će se omogućiti iskazivanje odgovarajuće strukture prihoda i troškova.

Otvaranje pojedinih konta i način strukturiranja prihoda ovisi o potrebama svakog poduzetnika. Ipak, **uvažavajući obveze koje turističke agencije imaju temeljem drugih propisa, primjerice Zakona o pružanju usluga u turizmu, važno je odvojiti prihode od organizacije paket aranžmana, organizacije izleta, prihode od posredničkih provizija, i ostale prihode turističke agencije.** Tako će u poslovnim knjigama turističke agencije imati barem odvojene prihode od paket aranžmana radi ugovaranja osiguranja jamčevine i osiguranja od odgovornosti, a za koje je osnovica izračuna premije prihod od prodaje paket aranžmana. **Prateći strukturu našeg kontnog plana za trgovačka društva, prihode treba prethodno podijeliti na prihode od prodaje usluga na domaćem od onih na stranom tržištu. Radi jednostavnijeg sučeljavanja prihoda i troškova tako je potrebno raščlaniti sintetička i analitička konta u skupini 70, a prema vrstama usluga kako su raščlanjeni i prihodi.**

### 3.2. Priznavanje prihoda

Da bi se neki priljev koji ima za posljedicu povećanje glavnice, a vezan je uz pružanje usluga turističke agencije priznao kao prihod, moraju biti ispunjeni određeni uvjeti. Sam čin knjiženja ostvarenog prihoda i povećanja imovine/smanjenja obveze kao protustavke mora biti posljedica pozorne procjene svakog pojedinačnog slučaja. Prije svega, primjenjujući metodu stupnja



dovršenosti koja se preporučuje temeljem točke 20. MRS-a 18, prihod od pružanja usluga turističke agencije treba priznati prema stupnju dovršenosti usluge na datum bilance, odnosno prihod se može priznati kada su ispunjeni svi sljedeći uvjeti:

- Iznos prihoda se može pouzdano izmjeriti;
- Vjerojatno je da će ekonomske koristi povezane s pruženom uslugom priteći poduzetniku;
- Stupanj dovršenosti usluge na datum bilance se može sa sigurnošću izmjeriti; i
- Troškovi nastali za obavljanu uslugu mogu se pouzdano izmjeriti.

Ako se rezultat od pružanja usluge ne može sa sigurnošću izmjeriti, prihod treba priznati samo u visini priznatih rashoda koji se mogu nadoknaditi. Ova metoda priznavanja prihoda ne ostavlja mnogo nedoumica kod usluga koje su pružene u okviru poslovne godine, ali zato precizira pod kojim uvjetima će agencije u svojim poslovnim knjigama prikazati usluge koje su pružene u prijelazu s jedne u drugu poslovnu godinu. Tako će analiza svakog pojedinog slučaja biti od velike važnosti za ispravno prikazivanje prihoda poslovne godine.

### 3.2.1. Priznavanje prihoda od pružanja usluge posredovanja

Najlakše je utvrditi prihod od usluga posredovanja jer prihod čini samo posrednička provizija. U slučajevima kada turistička agencija posreduje u pružanju usluga koje će se ostvariti nakon 31. 12. godine za koju procjenjuje prihode, u većini slučajeva će priznati prihode u godini u kojoj je izvršena usluga posredovanja, neovisno što će se usluga za koju je agencija posredovala pružiti u sljedećoj poslovnoj godini. Na primjer, za uslugu posredovanja u prodaji paket aranžmana za skijanje ili usluge smještaja u hotelu koja je izvršena u prosincu, a sama usluga za koju agencija posreduje pruža se u siječnju, najčešće su ispunjeni svi navedeni uvjeti i prihod se može priznati. Iznos prihoda se može pouzdano izmjeriti temeljem sklopljenih ugovora ili već ispostavljenih računa, usluga posredovanja je na dan izrade bilance završena, a troškovi vezani uz obavljanu uslugu (plaće zaposlenih, troškovi promidžbe, komuniciranja, itd.) su pouzdano izmjereni i vezani uz mjesec prosinac u kojemu je usluga pružena. Ostaje otvoreno pitanje vjerojatnosti da će ekonomske koristi povezane s pruženom uslugom priteći u trgovačko društvo, pogotovo ako je turistička agencija u slučaju otkazivanja usluge od strane putnika dužna vratiti i posredničku proviziju. Takva dvojba postoji na dan 31. 12., no kako se financijski izvještaji rade s određenim vremenskim pomakom, za sve usluge za koje je izvršeno posredovanje, a realizirat će se početkom sljedeće poslovne godine bit će u trenutku izrade financijskih izvještaja sasvim izvjesan njihov status. Kada su u pitanju usluge posredovanja kod kojih se u slučaju otkazivanja same usluge posrednička provizija ne vraća, one se mogu odmah priznati kao prihod jer zadovoljavaju sve postavljene uvjete.

### 3.2.2. Priznavanje prihoda od pružanja usluge organizacije paket aranžmana i izleta

Za razliku od usluga posredovanja gdje turistička agencija nastupa za tuđi račun, i kao prihod prikazuje samo posredničku proviziju, kod organizacije izleta i paket aranžmana turistička agencija nastupa u svoje ime i za svoj račun, pa je tako prihod ukupan priljev umanjjen za odgovarajući iznos poreza na dodanu

vrijednost. Ipak, u odluci hoće li se kao prihod priznati priljev od organizacije izleta i paket aranžmana koji se prodaju na kraju jedne, a realiziraju na početku sljedeće poslovne godine treba uzeti u obzir metodu stupnja dovršenosti, kao i karakteristike same usluge organiziranja paket aranžmana i izleta. U konačnici, priznavanje prihoda imat će odgovarajuće implikacije i za obračun poreza na dodanu vrijednost na dovršeni dio usluge. Posebno pak treba voditi računa o priznavanju prihoda za izlete i paket aranžmane za koje postoje slučajevi reklamacija koje ne bi bile riješene do sastavljanja financijskih izvještaja. **Ovi primjeri upućuju da je pogrešna praksa u kojoj bi sve priljeve turističke agencije automatski priznavale kao prihode.**

#### 3.2.2.1. Izleti i paket aranžmani realizirani u sljedećoj poslovnoj godini

Za izlete i paket aranžmane koji su organizirani i za koje su sklopljeni ugovori u jednoj, a njihova provedba je u sljedećoj poslovnoj godini treba prilikom priznavanja prihoda pažljivo proučiti svaki pojedinačni slučaj. Priljevi se u potpunosti nikad neće moći priznati kao prihodi čak niti u slučajevima u kojima su svi poslovi organizacije dovršeni i svi ugovori o organizaciji izleta i paket aranžmana sklopljeni u godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji, a usluga je pružena na samom početku sljedeće poslovne godine. Iako je dio usluge u smislu organizacije (istraživanje tržišta, osmišljavanje aranžmana, ugovaranje usluga, priprema kataloga, i sl.) i prodaje (distribucija kataloga, booking itd.) realiziran u jednoj poslovnoj godini, sam aranžman se provodi u sljedećoj i prihod se priznaje u sljedećoj godini. Kod aranžmana koji će se realizirati na početku sljedeće poslovne godine, a prije roka u kojem se moraju obaviti posljednja knjiženja radi sastavljanja financijskih izvještaja, možemo govoriti da nema neizvjesnosti u smislu pritecanja ekonomskih koristi, i da se rezultat od pružanja usluge može izmjeriti, pa je potrebno utvrditi stupanj dovršenosti usluge. Kao prihod se tako može priznati samo onaj dio priljeva koji odgovara stupnju dovršenosti. Ipak, u većini slučajeva to ipak neće biti tako i rezultat od pružanja usluge se neće moći sa sigurnošću izmjeriti. U tom slučaju, prihode treba priznati iz pristiglih priljeva samo u visini priznatih rashoda koji se mogu nadoknaditi u poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji.

#### 3.2.2.2. Paket aranžmani koji su započeti u jednoj, a završeni u drugoj poslovnoj godini

Kod paket aranžmana koji se realiziraju na prijelazu iz jedne u drugu poslovnu godinu, potrebno je utvrditi stupanj dovršenosti na dan 31. 12., pa će se kao prihod priznati srazmjerno onaj dio priljeva koji odgovara stupnju dovršenosti.

#### 3.2.2.3. Paket aranžmani i izleti za koje postoje neriješene reklamacije

Neovisno o svim prethodnim slučajevima, kao prihod ne mogu se priznati priljevi za paket aranžmane i izlete za koje postoje neriješene reklamacije, budući da tek njihovim rješavanjem ekonomske koristi postaju izvjesne i iznos prihoda se može pouzdano utvrditi. U ovim slučajevima priznavanje prihoda treba odgoditi, i to za iznos potraživanja od kupaca umanjjen za obračunati iznos PDV-a, i iskazati to na odgovarajućem kontu odgođenih prihoda. No, ako je do reklamacija došlo nakon što

je prihod već prikazan, primjerenije je iskazati sporni iznos kao rashod, čime se izražava neizvjesnost naplate, nego ispravljati prvobitno priznati prihod.

#### 4. PRIHODI TURISTIČKIH AGENCIJA I TROŠKOVI DOPRINOSA, NAKNADA, ČLANARINA I RENTE

Prihodi turističkih agencija i troškovi doprinosa, naknada, članarina i spomeničke rente u izravnoj su vezi, budući da je osnovica za obračun spomenutih troškova ukupni godišnji prihod od pružanja usluga turističke agencije. Temeljem ukupnog prihoda koji je ostvaren od pružanja usluga turističkih agencija obračunavaju se:

- Doprinos Hrvatskoj gospodarskoj komori po stopi 0,01%;
- Članarina turističkim zajednicama, koja se za slučaj obavljanja djelatnosti u mjestu razvrstanom u razred A, obračunava po stopi od 0,25%;
- Naknada za korištenje općekorisnih funkcija šuma po stopi 0,07%;
- Spomenička renta po stopi 0,05%.

Međutim, pogrešno prikazivanje prihoda od usluga posredovanja može neopravdano višekratno povećati spomenute

troškove. To se svakako može dogoditi agencijama koje će kada nastupaju za tuđi račun, ukupan priljev, a ne samo proviziju, priznati kao svoj prihod. U slučaju da je prosječna provizija oko 10%, to znači da će zbog pogrešno prikazanih prihoda, turistička agencija neopravdano obračunati 10 puta veće troškove doprinosa, naknada, članarina, i rente.

#### Literatura:

1. Grupa autora: Porezi u praksi turističkih agencija, Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika (2007).
2. Čavlek N., Turoperatori i svjetski turizam, Zagreb: Golden marketing (1998).
3. Gorenc V., Šmid V., Poslovno pravo u ugostiteljstvu i turizmu. Zagreb, Školska knjiga (1999).
4. Grupa autora Računovodstvo trgovačkih društava uz primjenu MSFI/MRS i poreznih propisa, Zagreb, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika (2006).

Željko TREZNER, vanjski stručni suradnik Udruge hrvatskih putničkih agencija, Karlovac

1954 Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika

# RAČUNOVODSTVO i financije

WWW.RIF.HR: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika  
Savjetnici odgovaraju svaki dan od 8 - 13 sati, tel. 01/4686-506, email: rif@rif.hr

**SEMINARI**

- ◆ Porezi u praksi turističkih agencija 27. i 29. studenoga u Splitu i Opatiji ... [opširnije online prijavnica](#)
- ◆ Novi zakon o javnoj nabavi - pripreme za primjenu od 1 siječnja 2008. -
  - ◇ 5.12. 2007., Osijek Hotel "Mursa"
  - ◇ 6.12. 2007., Zagreb, hotel "The Westin"
  - ◇ 7.12. 2007. Split hotel "Marjan"
  - ◇ 10.12. 2007. Opatija, hotel "Ambasador"

**Računovodstvo i financije**

- \*Novi Zakon o računovodstvu
- \*Zapisi - računovodstvene evidencije izdavanja i ulaganja
- \*Računovodstvo ulaganja u forward ugovore
- \*Godišnji obračun poreza na plaće
- \*Porez na dobit za fizičke osobe
- \*Dokumentacija za obradu zahtjeva za leasing
- \*Mirovinski fondovi i ponuda dionica HT-a
- \*Što je to vodstvo?
- \*Novi Zakon o javnoj nabavi
- \*Rad stranaca prema novom Zakonu

**Riznica**

Prilog izlazi mjesečno kao tematska dopuna sadržaja časopisa "Računovodstvo i financije" za čitatelje iz područja javnog i neprofitnog sektora

U okviru pretplate na časopis "RAČUNOVODSTVO I FINACIJE" prilog šalijemo na zahtjev i svim

**Nove publikacije**

**Porezi u praksi turističkih agencija**

**Pravo na mirovinu u 2007. i sljedećim godinama**

**Računovodstvo**