

Mihael Kranjc

Pravila pripoznavanja prihodkov v povezavi z davčnimi utajami in računovodskimi prevarami

Revenue recognition in relation to tax evasion and fraudulent accounting reporting

POVZETEK ● Čisti prihodki od prodaje so ne glede na obliko in različico izkaza poslovnega izida izkazani na prvem mestu. Ponujajo prvi pogled poslovanja organizacije. Praviloma so najvišja posamična postavka v izkazu poslovnega izida podjetij. Zato je prevarantsko računovodsko poročanje najpogosteje povezano ravno s pripoznavanjem prihodkov. Kadar je prevarantsko računovodsko poročanje povezano z zniževanjem davčne obveznosti, govorimo o davčni utaji. Prispevek obravnava značilne primere prevarantskega računovodskega poročanja na področju prihodkov, posebej pa so prikazani tudi načini davčnega utajevanja, povezani z njimi.

Ključne besede ● prevarantsko računovodsko poročanje, pripoznavanje prihodkov, davčne utaje

SUMMARY ● Whatever the form of the income statement, net sales revenues are always the first ones indicated. They provide the first insight into an organization's operations, and are most often the highest individual item in the income statement. Fraudulent financial reporting is thus most often associated precisely with the recognition of revenues. Whenever fraudulent financial reporting pertains to understated tax liability, we are dealing with tax evasion. This article deals with typical examples of fraudulent financial reporting in the field of revenue recognition, and addresses ways of tax evasion in connection with revenues.

Key words ● fraudulent financial reporting, revenue recognition, tax evasion

JEL: H 26, M 41

Dr. Barbara Mörec

Izkaz denarnih tokov – ne jemljite prikazanega denarnega toka kot nekaj samoumevnega

Cash Flow Statement – never take disclosed cash flows for granted

POVZETEK ● *Finančna kriza nas je grobo opozorila, da ni dovolj, da gospodarska družba izkazuje pozitiven poslovni izid, pomembno je tudi, da ga zna pretvoriti v pozitiven denarni tok. Pomen prikaza denarnih tokov se zato nenehno povečuje, saj ne le v laični, pač pa tudi strokovni javnosti prevladuje prepričanje, da denarnega toka praktično ni mogoče ponarediti, kar pa žal ne drži. V prispevku so zato najprej prikazane zakonske zahteve glede priprave izkaza denarnih tokov v Sloveniji z navedbo najpogostejših zmot na tem področju. Sledi prikaz uporabe podatkov iz izkaza denarnih tokov v računovodski analizi z opozorili na možne načine prirejanja vrednosti v tem izkazu. Prispevek zaključujemo s predstavitvijo kazalcev EBITDA ter prostega denarnega toka, ki se v praksi pogosto uporabljata za oceno stabilnosti denarnih tokov ter tudi obsega še vzdržne zadolženosti gospodarske družbe.*

Ključne besede ● *izkaz denarnih tokov, analiza, EBITDA, prosti denarni tok*

SUMMARY ● *Financial crisis has once again reminded us that it is not enough for a corporate entity to show a positive net income; it has to convert it into a positive cash flow. Thus, the significance of the cash flow statement constantly increases, as both laymen and experts alike are convinced that one cannot falsify it, which is unfortunately not true. This paper first outlines regulatory requirements for preparing a cash flow statement in Slovenia, citing the most common mistakes, followed by a demonstration of use of cash flow statement data in an accounting analysis and warnings of possible ways of manipulations of the said data. Paper concludes with a demonstration of EBITDA and free cash flow indicators that are often used in practice to assess the stability of cash flow and the amount of sustainable indebtedness of a corporation.*

Key words ● *cash flow statement, analysis, EBITDA, free cash flow*

JEL: M 410, M 480, M 400

Dr. Aleš Novak

Spremembe v zvezi s pripoznavanjem prihodkov v Mednarodnih standardih računovodskega poročanja – od MRS 18 k MSRP 15

Revenue recognition related changes of International Financial Reporting Standards – from IAS 18 towards IFRS 15

POVZETEK ● V MSRP-jih pokrivata pripoznavanje prihodkov MRS 18 – Prihodki in MRS 11 – Pogodbe o gradbenih delih. Omenjena standarda vsebujeta različni načeli za pripoznavanje prihodkov pri prodaji proizvodov in storitev. Tudi v ZDA omenjeno področje opredeljujejo različni standardi, pri čemer so mnogi med njimi panožni. Predvsem iz navedenih razlogov je bil v letu 2014 izdan standard MSRP 15 – Prihodki iz pogodb s kupci, ki je rezultat skupnega projekta londonskega IASB in ameriškega FASB. MSRP 15, ki ima dolgo časovnico izdaje standarda, se bo začel uporabljati za računovodske izkaze v letu 2017, njegovo sprejetje med veljavne MSRP-je v EU pa se pričakuje v tretjem četrtletju leta 2015. MSRP 15 temelji na zamisli, da se prihodki pripoznajo na osnovi izpolnjevanja izvršitvenih obvez iz pogodbe s kupcem, pri tem pa je treba slediti petim korakom. Nov enotni model za pripoznavanje prihodkov za vse vrste pogodb s kupci je zaradi upoštevanja različnih ocen in presoj precej zahteven, bo pa pomembno vplival na izkazovanje prihodkov v izkazu poslovnega izida.

Ključne besede ● IASB, MRS 18, MSRP 15, prihodki, pripoznavanje

SUMMARY ● Currently two standards deal with the revenue recognition in the framework of IFRS: IAS 18 Revenue and IAS 11 Construction Contracts. The two standards contain different principles for recognition of revenue from product and service sales. In the USA several standards, many of them industry specific, deal with this matter. These are the obvious reasons why the new IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, a result of a joint IASB and FASB project, was issued. IFRS 15, which had a long time frame to complete, has an effective date for annual periods beginning on or after 1 January 2017, while then EU endorsement is expected for Q3 2015. The core principle of IFRS 15 is that an entity shall recognise revenue when the entity has satisfied a performance obligation while following the five steps. The new unified revenue recognition model for all contacts with customers will be quite challenging due to significant judgments in the application of this Standard, and will certainly influence the revenue recognition in the income statement.

Key words ● IASB, IAS 18, IFRS 15, revenue, recognition

JEL: M 41

Marija Tomc Muc

Analiza dobičkovnosti kupcev računovodskega servisa

Customer account profitability analysis in accounting company

POVZETEK ● V članku obravnavamo analizo dobičkovnosti kupcev, ki je pri storitvenih podjetjih lahko dober pripomoček za poslovne odločitve. Navedena analiza je uporabna predvsem pri tistih storitvenih podjetjih, ki poslujejo s kupci preko pavšalnih dolgoročnih pogodb. Namesto delitve stroškov po stroškovnih nosilcih ali stroškovnih mestih jih delimo po posameznih kupcih in na ta način ugotovimo, kateri so tisti kupci, ki podjetju prinašajo največ dobička. Raziskave kažejo, da so to redko kupci, ki prispevajo največ prihodkov. V drugem delu prispevka prikazujemo praktičen primer analize.

Ključne besede ● dobičkovnost kupcev, stroškovno računovodstvo, poslovodno računovodstvo, kalkulacija cen storitev, stroški, prihodki

SUMMARY ● *Customers account profitability analysis can be a good basis for business decisions. Instead of allocating costs to cost centres, we allocate costs by individual costumers. In this way we find out which costumers bring company zhe highest profits. Those costumers deserve special treatment. A practical example of such analysis is presented in the second part of the article.*

Key words ● *profitability of customers, customer account profitability (CAP), cost accounting, management accounting, calculation of service prices, costs, revenues*

JEL: D 61

Dr. Slavka Kavčič, dr. Stanko Koželj, dr. Marjan Odar

Razvitost poslovnega računovodstva v slovenskih podjetjih – informacije za odločanje pri prodajni in finančni funkciji

Development of management accounting in Slovene companies – information for decision-making in sales and financial functions

POVZETEK ● V sestavku so po stanju 31. 12. predstavljene informacije, ki so jih uporabljali v slovenskih podjetjih v letih 1995, 2001, 2006 in 2011 pri odločanju o prodajni in finančni funkciji. Pri prodajni funkciji je največji poudarek pri oblikovanju prodajnih cen po metodi stroški plus in spremljanju dobičkovnosti kupcev. Postavljene so tudi nekatere teze o povezanosti med uspešnostjo podjetij in načinom oblikovanja prodajnih cen ter poznavanjem dobičkovnosti kupcev. Pri finančni funkciji so predstavljene informacije, ki jih uporabljajo za obvladovanje dolgoročne in kratkoročne plačilne sposobnosti. Podatki kažejo, da se je v slovenskih podjetjih povečala uporaba kazalnikov, čeprav uporaba SRS 29 od leta 2006 ni več obvezna.

Ključne besede ● prodajna funkcija, prodajna cena, oblikovanje prodajne cene, metoda stroški plus, dobičkovnost kupcev, finančna funkcija, plačilna sposobnost, predračunska bilanca stanja, računovodski kazalniki

SUMMARY ● The article presents year-end information used in Slovene companies for decision-making in sales and finance in the years 1995, 2001, 2006 and 2011. Cost plus pricing method and customer profitability model are highlighted for the sales function. In addition, some theses are presented about the relationship between a successful company and its sales pricing method and understanding of customer profitability. With regard to the financial function, the article presents information used to control long-term and short-term solvency. The data show an increased use of accounting indicators in Slovene companies, although the application of SAS 29, comprising such indicators, has not been obligatory since 2006.

Key words ● sales function, sales price, sales pricing, cost plus method, customer profitability, financial function, solvency, budgeted balance sheet, accounting indicators

JEL: M 41