HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT – RiM

13. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

ZBORNIK RADOVA

Svezak I. – znanstveni radovi

Zagreb, 2012.

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

13. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

Zbornik radova s međunarodne znanstvene i stručne konferencije

Svezak I. – znanstveni radovi

Zagreb, 2012.

©Copyright 2012.
„HRVATSKI RAČUNOVOĐA"
NEOVISNA UDRUGA RAČUNOVOĐA
POREZNIH SAVJETNIKA I FINANCIJSKIH DJELATNIKA
10 000 Zagreb, Vlaška 68, tel.: 01/4699-700, faks: 01/4699-703

Za nakladnika predsjednik:
Miroslav BUZADŽIĆ, dipl. oec.

Organizacijski odbor konferencije:
Miroslav BUZADŽIĆ, dipl. oec. (predsjednik)
Branimir MARKOTA, dipl. oec.
Dr. sc. Vlado BRKANIĆ
Mr. sc. Đurđica JURIĆ
Prof. dr. sc. Marijan CINGULA
Mr. sc. Ljerka MARKOTA (tajnica)
Mag. oec. Krešimir JURUN (tajnik)
Prof. dr. sc. Vinko BELAK

Glavni urednik:
Prof. dr. sc. Vinko Belak

UDK 657.3/657.6/336.2/658.1/658.8

ISBN 978-953-7828-01-1

Grafička priprema:
EDIT d.o.o., Zagreb, Vlaška 64/III

Tisak:
„M.A.K. GOLDEN" d.o.o.
Zagreb, Augusta Prosenika 11

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu
Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem: **808345**

Međunarodno uredništvo:

1. Prof. dr. sc . Vinko Belak (glavni urednik) (HR)
2. Dr. sc. Vlado Brkanić (HR)
3. Prof. dr. sc. Mladen Habek (HR)
4. Prof. dr. sc. Ivica Pervan (HR)
5. Doc. dr. sc. Željana Aljinović Barać (HR)
6. Prof. dr. sc. Kosta Josifidis (SRB)
7. Prof. dr. sc. Dragovan Miličević (SRB)
8. Prof. dr. sc. Meliha Bašić (BiH)
9. Prof. dr. sc. Brano Markić (BiH)
10. Prof. dr. sc. Marko Hočevar (SLO)
11. Prof. dr. sc. Marko Kolaković (HR)
12. Prof. dr. sc. Jonatan Jelen (SAD)
13. Prof. dr. sc. Vedran Čapkun (FRA)
14. Prof. dr. sc. Dragan Mikerević (BiH)

Recenzentski odbor:

1. Dr. sc. Vlado Brkanić (HR)
2. Prof. dr. sc. Marko Kolaković (HR)
3. Prof. dr. sc. Mladen Habek (HR)
4. Prof. dr. sc. Ivica Pervan (HR)
5. Doc. dr. sc. Željana Aljinović Barać (HR)
6. Dr. sc. Jasenka Bubić (HR)
7. Doc. dr. sc. Ivica Filipović (HR)
8. Prof. dr. sc. Milena Peršić (HR)
9. Prof. dr .sc. Josipa Mrša (HR)
10. Prof. dr. sc. Ljerka Cerović (HR)
11. Prof. dr. sc. Marijan Cingula (HR)
12. Prof. dr. sc. Brano Markić (BiH)
13. Prof. dr. sc. Meliha Bašić (BiH)
14. Prof. dr. sc. Dragovan Miličević (SRB)
15. Prof. dr. sc. Marko Hočevar (SLO)
16. Prof. dr. sc. Petar Proklin (HR)
17. Prof. dr. sc. Nikša Nikolić (HR)
18. Prof. dr. sc. Drago Jakovčević (HR)

Recenzenti 13. međunarodne znanstvene i stručne konferencije – znanstveni radovi (abecednim redom):

1. Alpeza, Mirela
2. Aljinović Barać, Željana
3. Bakotić, Danica
4. Baković, Tomislav
5. Bašić, Meliha
6. Belak, Vinko
7. Bubić, Jasenka
8. Bulog, Ivana
9. Cerović, Ljerka
10. Dražić Lutilsky, Ivana
11. Filipović, Davor
12. Filipović, Ivica
13. Ježić, Zoran
14. Jurun, Krešimir
15. Kolaković, Marko
16. Kordić, Gordana
17. Letica, Maja
18. Lovrinčević, Marina
19. Matić, Ivan
20. Marić, Ivana
21. Mijoč, Ivo
22. Pepur, Sandra
23. Perčević, Hrvoje
24. Pervan, Ivica
25. Pivac, Snježana
26. Podrug, Najla
27. Položki Vokić, Nina
28. Rimac Smiljanić, Ana
29. Rogošić, Andrijana
30. Sajter, Domagoj
31. Svilokos, Tonći
32. Šodan, Slavko
33. Tadić, Ivana
34. Vrdoljak Raguž, Ivona
35. Vuko, Tina
36. Zenzerović, Robert

Predgovor

Nakon uspješno održane prve konferencije *Računovodstvo i menadžment*, u ovom su Zborniku predstavljeni radovi s druge konferencije.

Radujemo se što ste svojim sudjelovanjem učinili održavanje ove konferencije mogućim i pridonijeli ostvarenju cilja – unaprjeđenje stručnih i znanstvenih dostignuća iz područja računovodstva i menadžmenta, ponajprije u našoj regiji, ali i u širem kontekstu. Zbog toga je dragocjeno sudjelovanje svih stručnjaka i znanstvenika iz neposrednog okruženja.

Ove su se godine, međutim, našim naporima da se poveća kvaliteta konferencije pridružili i znanstvenici iz vrlo udaljenih zemalja, što nam je posebno drago.

Naš je cilj da se svi sudionici konferencije *Računovodstvo i menadžment* osjećaju kao suorganizatori. Prema tome, ovaj je Zbornik radova rezultat našega zajedničkog rada, na što svi trebamo biti ponosni.

Uredništvo

U Zagrebu 4. lipnja 2012.

SADRŽAJ

PREDGOVOR V

POREZNA OPTEREĆENJA U STEČAJNOM POSTUPKU 1
Jasenka Bubić, Vlasta Roška

PROFITABILNOST TRGOVAČKIH DRUŠTAVA OD POSEBNOG DRŽAVNOG INTERESA U HRVATSKOJ 11
Željana Aljinović Barać, Sanja Sladić

POSLOVNI ANĐELI – NEFORMALNI RIZIKO KAPITAL 24
Marija Šimić

ANALIZA CIJENA LIJEKOVA PRIMJENOM BENFORDOVOG ZAKONA 34
Selma Novalija

RAČUNOVODSTVENE POLITIKE DUGOTRAJNE MATERIJALNE IMOVINE 47
Vlasta Roška

KORPORATIVNO IZVJEŠTAVANJE O ODGOVORNOSTI ZA OKOLIŠ – ANALIZA PODUZEĆA KOJA KOTIRAJU NA ZAGREBAČKOJ BURZI 57
Dubravka Krivačić

PRIVREDNI KRIMINAL U BIH – ULOGA RAČUNOVOĐE 68
Haris Jahić, Ševala Isaković-Kaplan

EFEKTIVNO UPRAVLJANJE KVALITETOM SA CILJEM DOSTIZANJA KONKURENTSKE PREDNOSTI NA TRŽIŠTU NEPROFITNIH ORGANIZACIJA 80
Milka Ivanović, Zorana Antić

ZNAČAJ POZNAVANJA CYBER PRANJA NOVCA KAO KRIMINALNE RADNJE U PRIVREDI ZA FORENZIČKU REVIZIJU 94
Milica Stanković, Danijela Glušac

ANALIZA IZABRANIH KRITERIJA SELEKCIJE EKSPATRIJATA 109
Najla Podrug, Davor Filipović, Petra Gunčić

POREZNA OPTEREĆENJA U STEČAJNOM POSTUPKU

Jasenka Bubić,
Sveučilišni odjel za stručne studije, Split, Hrvatska
Vlasta Roška,
Total Balance d.o.o., Zagreb, Hrvatska

SAŽETAK

Porezni sustavi većine zemalja sastoje se od različitih poreznih oblika kao što su porez na dohodak pojedinca, dobit poduzeća, porez na plaće i iz plaće, porez na imovinu, trošarine itd. Hrvatski porezni sustav kao i porezni sustavi niza zemalja sastoji se od izravnih i neizravnih poreza prethodno navedenih oblika. Financijska teorija u središte promatranja stavlja sve fiskalne oblike.

Stečajni postupak je oblik vanparničnog sudskog postupka koji se provodi protiv dužnika prema odredbama stečajnog zakona. Otvaranjem stečajnog postupka dužnik ima obvezu primjenjivati ukupnost zakonske porezne regulative kao i svako društvo koje posluje po konceptu neograničenosti poslovanja. Cilj rada je utvrditi i analizirati ukupno porezno opterećenje u stečajnom postupku u Hrvatskoj te njegov utjecaj na stečajnu masu.

Ključne riječi: *porezna regulativa, porezni oblici, stečajni postupak, stečajna masa, porezna opterećenja*

1. UVOD

U slučaju postojanja objektivnih zakonskih pretpostavki kao što su nesposobnost za plaćanje i prezaduženost dolazi do otvaranja stečajnog postupka nad poslovnim subjektom - dužnikom. Stečaj se može provesti nad pravnom osobom te nad imovinom dužnika pojedinca (trgovac pojedinac i obrtnik). Temeljni ciljevi stečajnog postupka jesu skupno namirenje vjerovnika stečajnog dužnika. Provodi se postupak unovčenja njegove imovine i podjela prikupljenih sredstava vjerovnicima. Postupak se može provoditi kao klasični likvidacijski postupak ili pak ne klasični likvidacijski postupak usvajanjem i provo-

đenjem stečajnog plana. U ovom drugom obliku u kojem se usvaja i provodi stečajni plan planira se održavanja djelatnosti dužnika.

Stečajnim zakonom definirano je kako trgovačko-pravne i poreznopravne obveze dužnika da vodi knjige i polaže račune ne mijenjaju se otvaranjem stečajnog postupka. Stečajni dužnik ima obvezu primjene zakonske porezne regulative. U zavisnosti od svog ekonomsko gospodarskog položaja može biti u situaciji primjene svih poreznih oblika kao što su: porez na dodanu vrijednost, porez na dohodak, porez na dobit ili porez na ostatak likvidacijske/ stečajne mase.

U skladu s postulatima financijske teorije nameće se pitanje preispitivanja svih poreznih oblika u stečajnom postupku s aspekta ciljeva samog postupka. Jesu li svi porezni oblici opravdani? Zbog svojih obilježja kao što su pravednost, efikasnost i stabilnost potrebno je sve porezne oblike preispitivati i to u kontinuitetu. Rad ima za cilj prikazati kritičko razmišljanje o svim poreznim oblicima u stečajnom postupku u Hrvatskoj.

2. TEORIJA JAVNIH PRIHODA I POREZNI PODSUSTAV

Porezi su klasična kategorija javnih financija i jedna od najpresudnijih društveno-ekonomskih kategorija javne ekonomije (Sever,1994:132). Kategorija poreznih prihoda prema mnogim financijskim piscima je i najsloženija u svojim tumačenjima. Teorijska promatranja poreza bila su odraz ekonomskih, socijalnih, političkih i drugih okolnosti u povijesnoj transformaciji društava, te u međuzavisnosti sa staleškom pripadnošću. Navedene okolnosti istodobno su pridonijele različitom shvaćanju i objašnjenju poreza i njegovog različitog pojmovnog tumačenja.

Prijepori ekonomske teorije težište su postavljala uz društvenu i ekonomsku suštinu poreza, tj. koje je opravdanje uvođenja poreza od strane države. Razvile su se različite teorije koje su izražavale društvena, ekonomska i politička shvaćanja svoga doba. Jedna je podjela na stare teorije (teorije XVII. i XVIII. stoljeća) i nove teorije. Druga je podjela preciznija, obuhvatnija i selektivnija. Ova druga podjela obuhvaća više teoretskih doktrina: teoriju sile, teoriju ugovora, teoriju cijena, organsku teoriju, teoriju reprodukcije poreza ili teoriju opće naknade, socijalističku teoriju (Jelčić, 1983:86-94).

Sveobuhvatna spoznaja suštine poreza, kao društveno-ekonomske, a prije svega fiskalne kategorije, omogućava definirati porezom prinudan i bez protučinidbe izvršen prijenos dijela imovine i viška proizvoda ekonomskih subjekata u korist institucije javne vlasti s ciljem ostvarivanja funkcija u javnom sektoru aktivnosti i nesmetanog tijeka ekonomsko – reprodukcijskih ciklusa. Teorija poreza definira porez kao resurs koji je obilježen općim značajkama kao

resurs prinudne preraspodjele bogatstva i to u novcu u korist javnih subjekata. Porezi se uglavnom oblikuju prisilnim prijenosom dijela viška proizvoda

Porezni podsustavi djeluju kao dio sveukupnog sustava namirivanja javnih potreba. Ujedno predstavlja ekonomsko-financijsku i političku kategoriju od posebnog značenja. Dijelovi poreznog podsustava jesu pojedini porezni oblici, kako oni izvorni tako i oni neizvorni fiskalne provenijencije. Bitno je naglasiti kako porezni podsustavi zavise od niza čimbenika kao što su povijesna nasljeđa, društveno-socijalna, ekonomska struktura i razina ekonomske razvijenosti, političkom sustavu ali i o ciljevima političkog okruženja, kao i o strategiji društveno-ekonomskog razvoja.

Dakle, porezni sustav je dio ukupnog sustava namirivanja javnih potreba. Njegova struktura može biti sastavljena od većeg ili manjeg broja poreznih oblika. Porezni sustav potrebno je promatrati s aspekta funkcionalnosti, a upravljanje mu je usmjereno prema ostvarivanju određenih ciljeva koji mogu biti socijalni, ekonomski i politički. Upravljanje poreznim podsustavom, kako i sa svakim drugim podsustavom utemeljeno je svim mogućim procesima i odnosima. Jasno je kako svi odnosi i pojavnosti ovoga podsustava ne mogu biti u potpunosti usklađeni. No teoretičari javnih financija naglašavaju važnost što veće konzistentnosti pojavnosti poreznog sustava u njegovim suštinskim obilježjima i same pojavnosti.

Teorijska određenja obilježja koje porezni podsustav treba posjedovati posebice se oslanjaju na poželjna obilježja koja je postavio J. Stiglitz (1988.). Prema Stiglitzu porezni podsustav/sustav treba imati poželjna obilježja kao što su: ekonomska djelotvornost, administrativna jednostavnost, fleksibilnost, politička odgovornost i pravednost. Kao što tvrdi Sever (1994:284) navedena obilježja jesu svojstva podsustava poreza koju on «emitira» spram svojeg okruženja (širег sustava namirivanja javnih potreba odnosno svekolikog društveno – ekonomskog sustava).

Analiza domaće i strane literature na istraživanu temu poreznih opterećenja u stečajnom postupku su marginalnog značaja. Prethodne teorijske rasprave ističu isključivo pravni okvir stečajnog postupka bez kritičkih osvrta na porezna opterećenja. Računovodstveni i porezni aspekt analizira Dika et al. (2001).

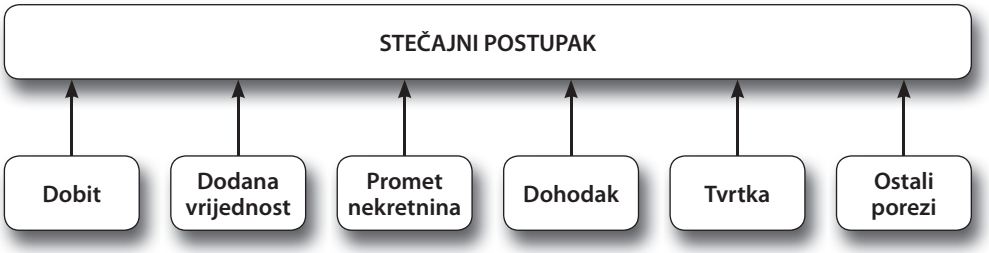
3. POREZNA REGULATIVA DRUŠTAVA U STEČAJU U REPUBLICI HRVATSKOJ

Stečajni zakon kao zakon *lex specialis* definira pretpostavke koje ukoliko su ispunjene nad trgovačkim društvom otvara se stečajni postupak. Postojanje pretpostavki prezaduženosti i nesposobnosti za plaćanje stvara uvjete za otvaranje stečajnog postupaka. Otvaranjem stečajnog postupka nastupaju pravne

posljedice, te su posebnim odredbama zakona utvrđeno upravljanje stečajnom masom i unovčenje stečajne mase (glava IV. Stečajnog zakona). Upravljanje stečajnom masom pored ostalih određenja, određuje i trgovačko-pravni i porezno-pravno aspekt polaganja računa. Otvaranjem stečajnog postupka započinje nova poslovna godina. Isto podrazumijeva kako porezni propisi, tretiraju društva u stečaju kao poreznog obveznika za sve aktivnosti u stečaju te nosi porezne terete za aktivnosti koje podliježu oporezivanju.

Glavni porezni oblici koji se pojavljuju u stečajnim postupcima prikazani su na slici 1.

Slika 1. Porezna opterećenja u stečajnom postupku



Izvor: autorski rad, izvedeno prema zakonskim određenjima poreznih opterećenja u stečaju

Zakon o porezu na dobit[1] propisuje način sastavljanja prijave poreza na dobit za sva društva. Zakonom je (čl.2.) propisano kako je porezni obveznik trgovačko društvo, rezident Republike Hrvatske koji gospodarsku djelatnost obavlja samostalno, trajno i radi ostvarivanja dobiti, dohotka ili prihoda ili drugih gospodarskih procjenjivih koristi. Pravilnikom o porezu na dobit[2] navedeno je da je „bitno obavlja li djelatnost radi stjecanja dobiti, bez obzira na vrstu djelatnosti i njezin pravni status."

Kako i društva u stečaju primjenjuje isti zakon i pravilnik o porezu na dobit, zakonske odredbe nisu posebno prilagođene društvima u stečaju, odnosno za ta društva ne postoje posebne olakšice. Za vjerovnike stečajnog dužnika značajna je odredba članka 9, Zakona o porezu na dobit, koja govori o vrijednosnom usklađenju i otpisu potraživanja.

Za društva u stečaju, njihove vjerovnike i buduće kupce takvih društava značajna je i odredba članka 17. Zakona, koji govori o prijenosu poreznih gubitaka. Točkom 3. članka 17. utvrđeno je da poduzetnik ima pravo prenositi porezni gubitak pet godina.

[1] Zakon o porezu na dobit, Narodne Novine 177/04, 90/05, 57/06, 146/08 , 80 /10 i 22/12

[2] Pravilnik o porezu na dobit, Narodne novine br. 95/05, 133/07, 156/08, 146/09, 123/10

Nadalje, Zakon o porezu na dobit (čl. 29.) određuje razdoblje utvrđivanja porezne obveze, što je u pravilu kalendarska godina, ali isto tako navodi da porezno razdoblje može biti i dio poslovne godine, ako je u pitanju razdoblje koje se nastavlja na posljednju poslovnu godinu, od otvaranja likvidacije ili stečaja ili je to razdoblje koje se nastavlja od otvaranja stečaja do kraja poslovne godine. Iz te odredbe i proizlazi obveza društava u stečaju da svake godine dok traje stečajni postupak utvrđuju poreznu obvezu i podnose godišnje financijske izvještaje poreznoj upravi. Porez na dobit plaća se na porezu osnovicu po stopi od 20%. Međutim, društva u stečaju izuzeta su od plaćanja predujmova poreza na dobit (čl. 48 t. 7. Pravilnika o porezu na dobit) gdje je utvrđeno da „Porezni obveznik u stečaju ne plaća predujmove poreza na dobit". Društva u stečaju ukoliko obavljaju pojedine aktivnosti propisane u članku 31. Zakona o porezu na dobit mogu biti i obveznici poreza po odbitku po stopi od 15% osim za dividende i udjele u dobiti na koje se porez po odbitku plaća po stopi od 12%.

Zakon o porezu na dodanu vrijednost[3] je još jedan značajan zakonski propis za društva u stečaju. Porezne stope od 25%, 10 % ili 0% primjenjuje se i na društva u stečaju u skladu s djelatnostima koje društvo obavlja. Ovakvo postupanje stečajnog dužnika (čl. 2.) određuje da se PDV plaća na isporuke svih dobara i sve obavljene usluge u tuzemstvu, uz naknadu. Po Zakonu o PDV-u poduzetnikom se smatra svaka pravna ili fizička osoba koja stalno i trajno obavlja djelatnosti s namjerom ostvarivanja prihoda. Svakom prodajom ostvaruje je neki prihod, posebice kod društva u stečaju gdje je krajnji cilj prodaja imovine stečajnog dužnika zbog namirenja vjerovnika, samo je kod društava u stečaju upitan dio „stalno i trajno obavlja djelatnosti".

Pravilnikom o porezu na dodanu vrijednost[4] izričito je (čl.20) propisano da isporuke u postupku stečaja podliježu oporezivanju. Postoji odredba koja se odnosi na izuzeće od navedene temeljne odredbe prema čl.20. Otuđenje društva ili dijela društva koji čini gospodarsku cjelinu (čl.18. Zakona) čini isporuku dobra ako stjecatelj može u cjelini odbiti obračunati porez na dodanu vrijednost kao pretporez, no otuđenje društva ili dijela društva koje čini gospodarsku cjelinu ne oporezuje se.

Stečajni dužnik je i nakon otvaranja stečajnog postupka, obveznik poreza na dodanu vrijednosti, ali se i u tijeku stečajnog postupka osim obveza poreza na dodanu vrijednost može pojaviti pravo na povrat pretporeza. Porezna uprava ne može odbiti pravo na povrat pretporeza poreznom obvezniku u stečaju s argumentacijom da postoji porezna obveza prije otvaranja stečajnog postupka i ne može obaviti prijeboj svojih potraživanja prije otvaranja stečajnog postupka s

[3] Zakon o porezu na dodanu vrijednost, Narodne novine 47/95, 106/96, 164/98, 105/99, 54/00, 73/00, 127/00, 48/04, 82/04, 90/05, 76/07, 87/09, 94/09,22/12.

[4] Pravilnik o porezu na dobit, Narodne novine 149/09,89/11,29/12.

obvezama nakon otvaranja stečajnog postupka, jer bi to značilo naplatu potraživanja izvan redoslijeda te bi se na taj način oštetili ostali vjerovnici. Ministarstvo financija izdalo je i mišljenje koje potvrđuje gore navedenu tvrdnju[5].

Zakon o porezu na dobit kao i Zakon o porezu na dodanu vrijednost propisuju da su sve isporuke dobara i usluga društava u stečaju oporezive, kao i postupanje s ostatkom stečajne mase koja se dijeli vlasnicima, što potvrđuje i mišljenje Ministarstva financija[6].

Zakon o porezu na dohodak[7] i Pravilnik o porezu na dohodaka[8] primjenjuju se na sva trgovačka društva kao i na društva u stečaju jer propisuju obveze kod nesamostalnog i samostalnog rada.

U Zakonu o prometu na porez nekretnina[9] propisano je člankom 4, točkom 2 da se stjecanjem nekretnina smatra i stjecanje nekretnina u postupku likvidacije ili stečaja. Stopa za stjecanje nekretnina je 5 % i plaća je kupac.

Društva u stečaju plaćaju i porez na tvrtku ili naziv (čl. 42. Zakona)[10]. Razdoblje za obračun poreza na tvrtku počinje teći danom upisa tvrtke u trgovački registar, sve dok se iz njega ne briše. Porez se plaća godišnje. Obveznici poreza na tvrtku koji ne obavljaju djelatnost, ne plaćaju porez na tvrtku. Zavisno od djelatnosti stečajnog dužnika, stečajni dužnik može biti obveznik i svih ostalih poreza koji se tiču njegove djelatnosti, a koji su propisani u nekim od sljedećih zakonskih propisa[11]:

- Zakonom o posebnom porezu na naftne derivate
- Zakonom o posebnom porezu na pivo
- Zakonom o posebnom porezu na bezalkoholna pića
- Zakonom o posebnom porezu na alkohol
- Zakonom o posebnom porezu na duhanske proizvode
- Zakonom o posebnom porezu na kavu
- Zakonom o posebnom porezu na luksuzne proizvode.

Koji će od navedenih poreznih oblika biti u primjene kog trgovačkih društava zavisi od niza čimbenika kao što su: oblik stečajnog postupka, eventualni nastavak gospodarske djelatnosti, visina naplaćenih tražbina vjerovnika i mogućnosti naplate potraživanja stečajnog dužnika.

---

5 Ministarstvo financija: klasa: 423-01/00-01/10; Ur.broj: 513-07/00-2 od 15. lipnja 2000. godine

6 Više vidjeti u zbirci mišljenja klasa: 410-19/04-01/364, Ur.broj.; 513-07-21-01/05-2, Zagreb od 21.01.2005.

7 Zakon o porezu na dohodak, Narodne Novine br. 177/04, 73/08, 80/10,114/11, 22/12

8 Pravilnik o porezu na dohodaka, Narodne Novine br. 95/05, 96/06, 68/07, 146/08, 2/09, 9/09 - ispravak, 146/09, 123/10,137/11

9 Zakonu o prometu na porez nekretnina, Narodne Novine br. 68/97, 26/00, 152/02, 22/11

10 Zakona o financiranju jedinica lokalne uprave i samouprave, Narodne Novine br. 117/93,33/00, 73/00, 59/01, 107/01, 117/01-ispravak, 150/02, 147/03, 132/06, 73/08,

11 Zakon o trošarinama, Narodne Novine br.83/09; Zakon o posebnom porezu na naftne derivate, Narodne Novine br.136/2002 do 83/2009; Zakon o posebnom porezu na pivo, Narodne Novine br.59/94 do 136/02.

4. SUGLASJE POREZNIH OBLIKA SA UTJECAJEM NA STEČAJNU MASU

Cilj rada je kritičko preispitivanje postojećeg modela poreznog podsustava u stečajnom postupku u Hrvatskoj. Kritičko preispitivanje posvećeno je svim poreznim oblicima u stečajnom postupku u odnosu na cilj i svrhu navedenog postupka. Ovaj rad ne predstavlja i krajnje rezultate autora u pogledu istraživanja vezanih za problem postojećeg modela poreznog podsustava u stečajnom postupku.

Zakon o porezu na dobit propisuje način sastavljanja prijave poreza na dobit za sva trgovačka društva. U nastavku rada razmatraju se dva temeljna porezna oblika koja u odnosu na svrhu stečajnog postupka mogu imati utjecaja na stečajnu masu. Prvenstveno se to odnosi na porez na dobit i porez na dodanu vrijednost u stečajnom postupku.

U prethodnim određenjima ovoga rada analizirani su porezni oblici koji mogu biti na teretu stečajnog dužnika. Pojedini porezni oblici predmet su raspravljanja o opravdanosti njihovog postojanja u pogledu temeljnih određenja pojedinih poreznih zakona ali i temeljnih računovodstvenih načela. Prvi pokušaji teorijskog raspravljanja počinju već 2001. godine i to sa prijedlozima ustavnih inicijativa (Bubić, 2000:1) kojima se želi skrenuti pozornost sporne odredbe zakona: samostalnosti, trajnost i s ciljem ostvarivanja dobiti. Odlukama Ustavnog suda postojeći zakoni i pravilnici o porezu na dobit stavljeni su van snage. Dakle, Društva u stečaju nisu bila obveznici poreza na dobit u razdoblju od 2001. godine do 2004. godine. Od 2005. godine društva u stečaju dužna su na kraju godine sastaviti prijavu poreza na dobit bez obzira da li ostvaruju prihod ili ne. Obveza sastavljanja porezne prijave odnosi se i na društva u kojima je stečajni postupak započeo prije 2005. godine.

Temeljno načelo hrvatskih računovodstvenih i poreznih propisa jest neograničenost vremena poslovanja (engl. *going on concern*). Neograničenost vremena poslovanja svakako nije pretpostavka koja se može primijeniti na društava u stečaju (Roška, 2012:102). Stečajni postupak u suprotnosti je s konceptom neograničenosti poslovanja. Stečajni postupak najčešće završava likvidacijom i brisanjem društva iz sudskog registra. Međutim i društva u stečaju u Republici Hrvatskoj popunjavaju iste financijske i porezne izvještaje kao i društva koja posluju po konceptu neograničenosti poslovanja. Analizirajući definicije poreznog obveznika iz Zakona i Pravilnika o porezu na dobit "teško bi se koje društvo u stečaju moglo proglasiti obveznikom poreza na dobit, jer „trajno, samostalno i radi stjecanja dobiti" nisu odlike društava u stečaju, a ipak su svi oni bez izuzetaka obveznici poreza na dobit i podnošenja porezne prijave" (Roška, 2012:110).

Kategorija koja je predmet prijepora odnosi se na vrijednosno usklađivanje i otpis potraživanja. Zakon (čl.9.) utvrđuje da se vrijednosno usklađenje potraživanja priznaje ako je potraživanje evidentirano u poslovnim knjigama kao prihod i ako su obavljene sve radnje za osiguranje naplate duga, pažnjom dobrog gospodarstvenika, odnosno ako su prijavljena u stečajnom postupku nad dužnikom ili ako je postignuta nagodba s dužnikom, koji nije fizička osoba ili povezana osoba, u postupku sanacije ili stečaja. Međutim, Ministarstvo financija izdalo je mišljenje da se pokretanje stečajnog postupka ne smatra nemogućnošću naplate, nego je potrebno čekati završetak stečajnog postupka i naplate iz imovine stečajnog dužnika[12].

Zakon o Porezu na dodanu vrijednost poduzetnikom smatra svaku pravnu ili fizičku osobu koja stalno i trajno obavlja djelatnosti s namjerom ostvarivanja prihoda. PDV se plaća na isporuke svih dobara i sve obavljene usluge u tuzemstvu, uz naknadu. Svakom prodajom ostvaruje neki prihod, posebice kod društva u stečaju gdje je krajnji cilj prodaja imovine stečajnog dužnika zbog namirenja vjerovnika. Treba naglasiti kako je za ovaj porezni oblik bitna vrsta djelatnosti koju društvo obavljalo prije otvaranja stečajnog postupka, ima li društvo obvezu završetka preuzetih i započetih poslova, te o kojem se obliku stečajnog postupka radi.

Nadalje, novi element prijepora u stečajnom pravu, poreznim zakonima, a time i u praksi postupanja nije uvažena činjenica o strukturi hrvatskih poslovnih subjekata. Naime, veliki broj stečajnih postupaka u Hrvatskoj nemaju niti sredstva koja su dostatna za vođenje stečajnog postupka. Drugim riječima, na godišnjoj razini takova društva ne ispunjavaju uvjet u kojem njihova godišnja visina prihoda dostiže 85.000,00 kn. U slučaju da stečajni dužnik u prethodnoj kalendarskoj godini nije ostvarilo promet veći od 85.000,00 kn nije obveznik PDV-a u godini koja slijedi.

Otvaranjem stečajnog postupka počinje nova poduzetnička faza poreznog obveznika. Cilj stečajnog postupka je prodaja predmeta stečajne mase i namirenje vjerovnika. Upravo ove dvije odredbe postavljaju pred ovaj poreznik oblik određene prijepore s obzirom na svrhu stečajnog postupka. Dakle, opravdanja kako ovaj porezni teret nose krajnji potrošači donekle je točna. Na-

12 Ministarstvo financija, mišljenje, klasa: 410-01/06-01/17, Ur.broj: 513-07-21-01/06-2, od 10.2.2006.: „Zakonom o porezu na dodanu vrijednosti nije dozvoljen jednostrani ispravak porezne obveze zbog nemogućnosti naplate.... Napominjemo da je člankom 16. Pravilnika o porezu na dodanu vrijednost (NN 60/96 do 153/05), propisano da isporuke u postupku stečaja podliježu oporezivanju, a porezni obveznik je stečajni dužnik, što ukazuje da se otvaranjem stečajnog postupka ne otpisuju porezne obveze. Člankom 67 Stečajnog zakona (NN 44/96 do 116/2010) propisano je da stečajna masa obuhvaća cjelokupnu imovinu dužnika u vrijeme otvaranja stečajnog postupka, te imovinu koju stekne tijekom stečajnog postupka... Sukladno navedenom smatramo da se otvaranje stečajnog postupka ne može smatrati nemogućnošću naplate prema Zakonu o PDV-u, zato što do okončanja stečajnog postupka postoji mogućnost stjecanja imovine koja će služiti za podmirenje tražbina vjerovnika."

ime, porezni obveznik PDV-a ima pravo korištenja pretporeza. U slučaju kada dužnik ne nastavlja djelatnosti nema niti mogućnosti bilo kojeg prijenosa poreznog tereta osim na stečajnu masu.

Društva u stečaju imaju obvezu primjene ostalih poreznih oblika kao što su porez na dohodak i porez na promet nekretnina. Prvi porezni oblik kao što je porez na dohodak ne mijenja prava koja radnik crpi na ime plaće za rad. Porez na promet nekretnina kao porezni oblik nema utjecaja na smanjenje stečajne mase, izuzev troškova koji prate aktivnost prodaje.

5. ZAKLJUČAK

Društva u stečaju imaju obvezu primjene svih poreznih oblika koja predstavljaju porezni podsustav. Financijska, porezna teorija pomno razmatra obilježja poreznih oblika koja trebaju biti u suglasju sa svojim okruženjem. Svrha stečajnih postupaka trebala bi biti unovčenje predmeta stečajne mase i namirenje vjerovnika. No, pojedini porezni oblici u stečajnom postupku mogu značajno utjecati na smanjenje stečajne mase. Razlog tome leži u činjenici što obveze po pojedinim poreznim oblicima dospijevaju kao obveze stečajne mase čime se smanjuju sredstva za namirenje stečajnih vjerovnika koji su u redoslijedu za isplatu prema isplatnim redovima.

Istraživanje pokazuje kako postoje dva porezna oblika koja zaslužuju pažnju teoretičara u stalnom ispitivanju konzistentnosti zakonske regulative i njenog suglasja sa svrhom stečajnih postupaka s utjecajem na stečajnu masu.

Nadalje, ukupnost trgovačko-poreznog aspekta društava u stečaju treba aktualizirati i uskladiti sa poželjnim ekonomskim obilježjima poreznog podsustava i njegovih oblika sa svrhom i ciljevima stečajnog postupka.

LITERATURA:

1. Bubić, J.: Prijedlog Ustavnom sudu RH o ocjeni ustavnosti Zakonske regulative o porezu na dobit; Split, 2000.
2. Jelčić, B.: Nauka o financijama i financijsko pravo, Informator, Zagreb, 1983.
3. Jelčić, B.: Financije u teoriji i praksi, Informator, Zagreb, 1988.
4. Dika, M. (et.al.): Računovodstvo trgovačkih društava u stečaju i likvidaciji *pravni, računovodstveni i porezni aspekt,* TEB Poslovno savjetovanje d.o.o., Zagreb, 2001.
5. Pravilnik o porezu na dobit, NN 95/05,137/07, 156/08, 146/09, 123/10, 137/11
6. Pravilnik o porezu na dohodak, NN 95/05, 96/06, 68/07, 146/08, 2/09, 9/09 – ispravak, 146/09, 123/10,137/11.
7. Pravilnik o porezu na dodnu vrijednost, NN 149/89, 89/11, 29/12.
8. Roška, V.: Posebnosti računovodstvenog praćenja društava u stečaju, doktorat, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 2012.

9. Sever, I.: Javne financije, Razvoj-Osnove teorije-Analiza, EF Rijeka, 1994.
10. Stiglitz, J.: Economics of the Public Sector, Second edition, W.W.Norton &Company, New York, London, 1988.
11. Zakona o financiranju jedinica lokalne uprave i samouprave, NN 117/93, 69/97, 33/00, 73/00, 127/00, 59/01, 107/01-ispravak, 152/02, 147/03, 132/06, 26/07, 73/08, 25/12.
12. Zakon o porezu na dobit, NN 177/04, 90/05, 57/06, 146/08, 80 /10 i 22/12.
13. Zakon o porezu na dohodak, NN 177/04, 73/08, 80/10,114/11, 22/12.
14. Zakon o posebnom porezu na naftne derivate, NN 136/2002 do 83/2009.
15. Zakon o posebnom porezu na pivo, NN 59/94 do 136/02.
16. Zakonu o prometu na porez nekretnina, NN 68/97, 26/00, 152/02, 22/11.
17. Zakon o porezu na dodanu vrijednosti, NN 47/95, 106/96, 164/98, 105/99, 54/00, 73/00, 127/00, 48/04, 90/05, 76/07, 87/0, 94/09, 22/12.
18. Zakon o stečaju, NN 44/96 do 116/2010.
19. Zakon o trošarinama, NN 83/09.
20. Zbirka mišljenja ministarstva financija, TEB poslovno savjetovanje, Zagreb, 2009.

PROFITABILNOST TRGOVAČKIH DRUŠTAVA OD POSEBNOG DRŽAVNOG INTERESA U HRVATSKOJ

Željana Aljinović Barać,
Ekonomski fakultet Split, Split, Hrvatska
Sanja Sladić,
studentica Ekonomskog fakulteta u Splitu, Split, Hrvatska

SAŽETAK RADA

Trgovačka društva od posebnog državnog interesa su društva imenovana takvima od strane Hrvatskog Sabora, prema čijoj odluci se uz ustanove i izvanproračunske fondove u ovu grupu ubrajaju u pravne osobe od posebnog državnog interesa. Poseban državni interes je opravdan činjenicom da je riječ o trgovačkim društvima iz područja koja su strateški važna za državu i u kojima ona vidi poseban interes za daljnji razvoj. Predmet istraživanja ovog rada je ustanoviti koliko su trgovačka društva od posebnog državnog interesa uistinu profitabilna te postoje li razlike u njihovoj profitabilnosti s obzirom na vlasničku strukturu i veličinu. Istraživanje je provedeno na uzorku od 58 trgovačkih društva za razdoblje od 2007. do 2009. godine. Dobiveni rezultati pokazuju da profitabilnost ovisi o visini udjela državnog vlasništva i veličini trgovačkog društva.

1. UVOD

U današnje vrijeme trgovačka društva se sve češće susreću s problemom uspješnog upravljanja, koje (ne) dovodi do pozitivnih financijskih rezultata. Jedan od najboljih načina procjene uspješnosti poslovanja i temelj za analizu je financijska analiza, u kojoj glavnu ulogu ima analiza financijskih izvještaja putem pokazatelja. Upravo pokazatelji profitabilnosti mjere sposobnost poduzeća da generira profit na temelju uloženog kapitala, odnosno investirane imovine te će biti predmetom istraživanja ovog rada na uzorku trgovačkih društava od posebnog državnog interesa. U Hrvatskoj postoje 63 trgovačka društva koja se odlukom Sabora smatraju od posebnog državnog interesa. Poseban

državni interes je opravdan činjenicom da je riječ o trgovačkim društvima iz područja koja su strateški važna za državu i u kojima ona vidi poseban interes za daljnji razvoj. S obzirom na to, glavno zanimanje za poslovanje ovih društava bi trebala pokazivati država kao većinski vlasnik i šira javnost. Isto tako, u dijelu ovih poduzeća država je procesom privatizacije svoj udio u vlasništvu prodala domaćim i stranim pravnim osobama. U slučaju ekonomija u tranziciji, iskustva (privatizacije) su novijega datuma i upućuju na bolju učinkovitost privatiziranih poduzeća, iako je potrebno izvjesno vrijeme za prilagodbu i za napuštanje modela ponašanja državnih poduzeća (Gregurek, 2001:164). Dakle, postavlja se pitanje koliko su trgovačka društva od posebnog državnog interesa uistinu profitabilna te postoje li razlike u njihovoj profitabilnosti s obzirom na vlasničku strukturu, veličinu i djelatnost, odnosno je li država dobar ili loš gospodar te ovisi li to o veličini samog trgovačkog društva.

Iako su do sada provedena brojna istraživanja kojima je ispitivana profitabilnost poduzeća s obzirom na njihovu vlasničku strukturu i veličinu, nisu zabilježeni radovi u kojima je pozornost usmjerena na trgovačka društva od posebnog državnog interesa, što se može identificirati kao doprinos ovog rada. Cilj rada je ispitati utječe li razina, odnosno postotak državnog vlasništva na profitabilnost trgovačkih društava od posebnog državnog interesa. U nastavku rada će biti objašnjena teorijska podloga predmetnog istraživanja te će ukratko biti prezentirani dosadašnji rezultati relevantnih radova na sličnu temu. Nakon toga će biti definirana metodologija istraživanja, istraživačke hipoteze i varijable korištene u istraživanju. Pretposljednji dio rada prikazuje i interpretira dobivene rezultate, dok su u posljednjem dijelu rada obrađena zaključna razmatranja.

2. TEORIJSKA PODLOGA I PREGLED DOSADAŠNJIH ISTRAŽIVANJA

O privatizaciji se više počinje govoriti 80-tih godina prošlog stoljeća, kada je taj proces intenzivno započeo u Velikoj Britaniji koja se danas smatra sinonimom moderne privatizacije, nakon čega su krajem 90-tih godina u program privatizacije krenule i neke druge europske zemlje, kao što su Italija, Njemačka i Španjolska. Zadnjih 30 godina i Japan je krenuo s privatizacijom, no ograničeno kroz samo nekoliko državnih društava. Drugdje u Aziji se privatizacija pokretala kada su tržišni uvjeti doista bili atraktivni ili kada su vlade trebale popuniti proračunske deficite. Danas se privatizacija provodi u preko 100 država svijeta, a u zadnja dva desetljeća 20. stoljeća sveukupno je iznosila preko 400 milijardi dolara (Crnković, Požega, Briševac, 2010:335). U Hrvatskoj su efekte privatizacije istraživali Crnković, Požega i Briševac (2010), koji su deskriptivno analizirali rezultate poslovanje državnih poduzeća u 2009. godini, dok su Crn-

ković, Požega i Karačić (2010) dali deskriptivnu analizu korporativnog upravljanja u državnim poduzećima u 2010. godini, no nitko do sada nije ispitivao međusobnu povezanost navedenih veličina. Čulo (2011) u svom radu daje analizu kreditne sposobnosti 20 trgovačkih društava od posebnog državnog interesa te korištenjem horizontalne, vertikalne i analize pomoću pokazatelja zaključuje kako su ova poduzeća prezadužena i kreditno nesposobna.

S obzirom na predmet istraživanja ovog rada, prethodna empirijska istraživanja se mogu podijeliti u dvije skupine: radovi koji ispituju efekte privatizacije (odnosno promjene u vlasničkoj strukturi smanjenjem udjela države u vlasništvu društva) na profitabilnost društava te radovi autora koji stavljaju u vezu profitabilnost društva i njegovu veličinu i/ili pravni ustroj.

2.1. PRETHODNA ISTRAŽIVANJA O EFEKTIMA PROMJENE VLASNIČKE STRUKTURE NA PROFITABILNOST

Općenito gledajući, na temelju rezultata prethodnih istraživanja može se zaključiti kako promjena vlasništva od državnog prema privatnom vlasništvu ima pozitivan utjecaj na profitabilnosti o čemu je napravljen veliki broj istraživanja. Weiss i Nikitin (1998) su na primjeru Češke dokazali kako postoje pozitivni učinci državnog vlasništva, na način da veći udio državnog vlasništva pozitivno utječe na operativnu dobit po radniku. Također na primjeru Češke, Kocenda i Svejnar (2003) analizirajući strukturu vlasništva dolaze do zaključka o pozitivnom utjecaju stranog većinskog vlasništva na povrat od imovine i na veličinu dobiti. Istraživanjem La Porta i Lopez-De-Silanes (1999) je obuhvaćeno 218 trgovačkih društava na meksičkom području koja su prije privatizacije bila u državnom vlasništvu. Autori su došli do zaključka da je rezultat privatizacije porast proizvodnje za 54,3%, smanjenje zaposlenosti za 50%, ali i porast plaća preostalih zaposlenih radnika. Također su zaključili da trgovačka društva nakon privatizacije ostvaruju čak 24% veću profitabilnost poslovanja. Istraživanje Li i Rozelle (2000) provedeno na 168 kineskih trgovačkih društava, od kojih je 88 privatizirano, pokazalo je da je učinkovitost trgovačkih društava nedugo nakon privatizacije smanjena, ali da se njihova profitabilnost povećava nakon dvije ili više godina. Megginson i Netter (2001) su radili istraživanje o učinkovitosti privatizacije u tranzicijskim zemljama srednje i istočne Europe, te u zemljama bivšeg SSSR-a i došli do zaključaka kako privatizacija poboljšava razinu učinkovitosti trgovačkih društava te utječe na pad zaposlenosti, no koncentracija privatnog vlasništva, uključujući i strano vlasništvo, se može povezati s značajnim poboljšanjem poslovanja trgovačkih društava. Djankov i Murrell (2002) su ustanovili da je državno vlasništvo trgovačkih društava najlošiji oblik vlasništva te da je manje učinkovit od svih ostalih oblika vlasništva. Međutim, došli su do zaključka da je državno vlasništvo u djelomično privatiziranim tr-

govačkim društvima iznenađujuće učinkovito. Prema studiji Chong i López-de-Silanes (2004) provedenoj na 500 najvećih trgovačkih društava iz Latinske Amerike vidljivo je kako strukturne promjene imaju veliki utjecaj na profitabilnost u prvom redu državnih trgovačka društva. Naime, nakon strukturnih promjena prvenstveno se dogodio porast profitabilnosti državnih društava, a tek potom privatnih trgovačkih društava. Do sličnih rezultata su došli i Cuervo-Cazurra i Dau (2009) čiji rezultati sugeriraju kako strukturne reforme imaju pozitivan utjecaj na profitabilnost trgovačkih društava, posebice u zemljama u razvoju. Isto tako, prema Simoneti i Gregorić (2004) postoji pozitivan utjecaj porasta privatnog vlasništva na visinu profitne marže u Sloveniji, a do istog zaključka su došli i Miller i Lazarev (2011) koji u svom istraživanju na trgovačkim društvima u Bugarskoj pronalaze pozitivan utjecaj različite strukture vlasništva na povrat od imovine.

2.2. PRETHODNA ISTRAŽIVANJA O UTJECAJU VELIČINE DRUŠTVA NA PROFITABILNOST

Veliki broj znanstvenih radova posvećen je utjecaju veličine društva na profitabilnost trgovačkih društava. Tako na primjer, Amato i Wilder (1985) smatraju da se veličina društva ne može promatrati kao jednoznačni kriterij, već je usko povezana s razdvajanjem vlasničke i upravljačke strukture. Naime, rezultati njihovog istraživanja pokazuju da povezanost između veličine društva i razine profitabilnosti može biti pozitivna i negativna, te su uočili da kada kriterij veličine prelazi prag koji trgovačko društvo dijeli na kategoriju srednjih trgovačkih društava i velikih trgovačkih društava, dolazi do razdvajanja funkcije vlasništva i upravljanja što ima negativan utjecaj na profitabilnost. Nadalje, Leledakis, Davidson i Smith (2004) su utvrdili slabu korelaciju između veličine trgovačkog društva i profitabilnosti dok Jonsson (2007) na primjeru islandskih firmi dolazi do zaključka da između veličine društva te povrata na imovinu i vlastiti kapital postoji vrlo slaba veza. Cowling (2004) je u svom radu došao do zaključka da rast trgovačkog društva ima pozitivan utjecaj na profitabilnost. Motivirani njegovim istraživanjem, Fitzsimmons, Steffens i Douglas (2005) su proveli sličan tip istraživanja na uzorku australskih društava, no nisu došli do istog zaključka već su njihovi rezultati pokazali da ne postoji signifikantna veza između profitabilnosti i rasta trgovačkog društva. Dakle, može se zaključiti kako nema jedinstvenog mišljenja o intenzitetu i smjeru povezanosti veličine trgovačkog društava i razine ostvarene profitabilnost. Naime, neke studije ukazuju na pozitivnu, a neke na negativnu vezu, dok isto tako postoje istraživanja koja su dokazala kako ova dva obilježja nisu povezana.

3. EMPRIJSKO ISTRAŽIVANJE PROFITABILNOSTI TRGOVAČKIH DRUŠTAVA OD POSEBNOG DRŽAVNOG INTERESA

3.1. DEFINIRANJE UZORKA ISTRAŽIVANJA

Popis trgovačkih društava od posebnog državnog interesa u Republici Hrvatskoj je određen Odlukom Hrvatskog sabora o popisu pravnih osoba od posebnog državnog interesa (NN 144/2010). Prema tom popisu, od ukupno 165 pravnih osoba, njih 63 su svojim ustrojem trgovačka društva te predstavljaju predmet ovog istraživanja, od kojih su 32 dionička društva, dok je 31 pravnim oblikom definirano kao društvo s ograničenom odgovornošću. Od toga je u 100% državnom vlasništvu 30 društava, a svega ih je 5 u vlasništvu države s udjelom manjim od 50%. Nadalje, iz uzorka su isključena 3 trgovačka društva čija je djelatnost bankarstvo i osiguranje, zbog specifičnosti financijskih izvještaja, te 2 društva koja nisu javno objavila svoje financijske izvještaje, čime je formiran konačni uzorak od 58 poduzeća, što je prikazano u sljedećoj tablici:

Tablica 1: Selekcija uzorka istraživanja

Popis pravnih osoba od posebnog državnog interesa	165
Ustanove	(97)
Izvanproračunski fondovi	(5)
Broj trgovačkih društava	63
Financijske institucije	(3)
Nedostupni financijski izvještaji	(2)
KONAČNI UZORAK	**58**

IZVOR: Konstrukcija autora prema vlastitoj bazi podataka (2011)

Kao što je uvodno kazano, cilj rada je ispitati utječe li razina, odnosno postotak državnog vlasništva na profitabilnost trgovačkih društava od posebnog državnog interesa. Podaci o ukupni prihodima, neto dobiti/gubitku i broju zaposlenih u trgovačkim društvima od posebnog državnog interesa u Hrvatskoj za 2009. godinu su prikazani u sljedećoj tablici:

Tablica 2: Prihod, neto financijski rezultat i broj zaposlenih u trgovačkim društvima od posebnog državnog interesa u Republici Hrvatskoj u 2009. godini

VLASNIŠTVO	Ukupni prihod	Neto financijski rezultat	Br. zaposlenih
100%-tno vlasništvo države	30.027.092.860	47.106.523	74.100
Država nije 100% vlasnik	44.982.605.326	-2.258.745.504	46.030
Ukupno	75.009.698.186	-2.211.638.981	120.130

IZVOR: Konstrukcija autora prema vlastitoj bazi podataka (2011)

Iz tablice 2 je vidljivo kako trgovačka društva koja su u 100%-nom državnom vlasništvu ostvaruju neto dobit veću od onih koja to nisu. Preciznije, trgovačka društva od posebnog državnog interesa u kojima država ima udjele ali nije 100%-tni vlasnik u 2009. godini su ostvarila u kumulativu preko 2 milijarde kuna gubitka. Međutim, prihod koji ostvaruju društva koja nisu u potpuno državnom vlasništvu je kumulativno veći od prihoda društava u 100% vlasništvu države. Iz prikazanih rezultata se može zaključiti kako trgovačka društva od posebnog državnog interesa koja su u potpunom vlasništvu države bolje posluju, jer bez obzira na veći broj zaposlenih i manje prihode i dalje bilježe neto dobit za razliku od ostalih trgovačkih društava od posebnog interesa.

Nadalje, prema čl. 3. st. 1. Zakona o računovodstvu (NN 109/2007) koji se primjenjuje i na trgovačka društva od posebnog državnog interesa, poduzetnici se razvrstavaju na male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Prema tim kriterijima, većina od 63 trgovačka društva iz uzorka (tj. njih 39) su velika trgovačka društva, zatim slijedi 12 srednjih trgovačkih društava te 7 malih, što je prikazano u sljedećoj tablici:

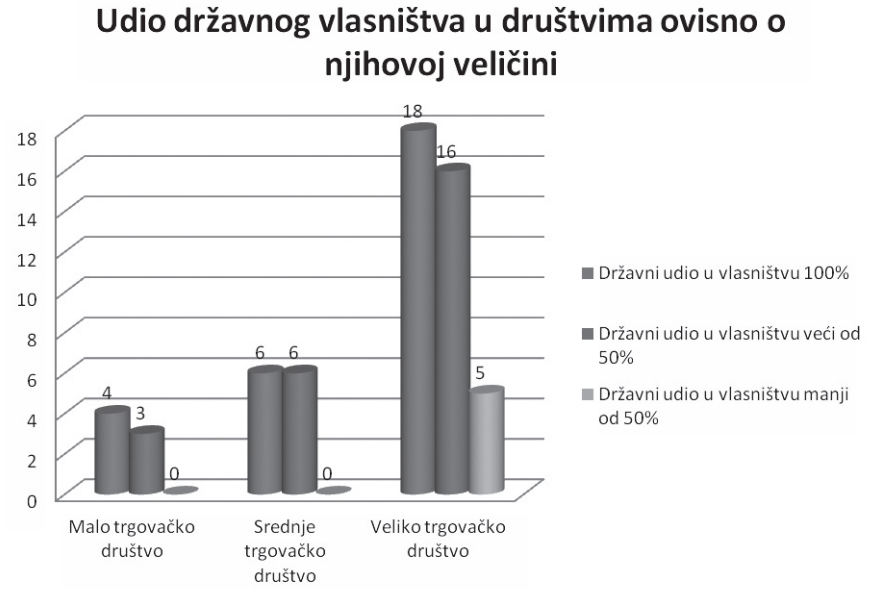
Tablica 3. Trgovačka društva od posebnog državnog interesa prema veličini

VELIČINA DRUŠTVA PREMA ZOR-u	BROJ
Mali	7
Srednji	12
Veliki	39
UKUPNO	58

IZVOR: Konstrukcija autora prema vlastitoj bazi podataka(2011)

Struktura uzorka s obzirom na oba kriterija, tj. udio državnog vlasništva i veličinu prikazana je sljedećim grafikonom:

Graf 1. Struktura vlasništva i veličine trgovačkih društava iz uzorka



IZVOR: Konstrukcija autora prema vlastitoj bazi podataka

Iz prikazanih rezultata je vidljivo kako je država 100%-tni vlasnik najčešće u velikim trgovačkim društvima - otprilike 46% velikih trgovačkih društava od posebnog državnog interesa je u potpunom vlasništvu Republike Hrvatske. Isto tako može se reći da sva trgovačka društva koja su većim dijelom privatizirana pa država u njima sad ima udio manji od 50% spadaju u kategoriju velikih. Mala i srednja trgovačka društva od posebnog državnog interesa imaju otprilike jednaku vlasničku strukturu, naime u njima država ima udio veći od 50% ili im je jedini vlasnik.

3.2. DEFINIRANJE VARIJABLI I HIPOTEZA ISTRAŽIVANJA

Za potrebe istraživanja iz Registra financijskih izvještaja FINA-e (dostupan na www.fina.hr) su preuzeti financijski izvještaji selektiranih trgovačkih društava za 2007, 2008. i 2009. godinu. Registar godišnjih financijskih izvještaja je središnji izvor informacija o uspješnosti poslovanja i financijskom položaju pravnih i fizičkih osoba koji su obveznici poreza na dobit, gdje se mogu dobiti svi financijski podaci za sve obveznike predaje godišnjih financijskih izvještaja. Ustrojen je kao javna elektronička knjižnica hrvatskog gospodarstva u kojoj svatko može dobiti financijski izvještaj nekog poslovnog subjekta koji je obveznik podnošenja godišnjih financijskih izvještaja Registru, i to za više godina.

Nakon preuzimanja financijskih izvještaja, financijski podaci su ekstrahirani u Microsoft Excel – tablični kalkulator te su korištenjem obrazaca s ugniježđenim funkcijama izračunati različiti pokazatelji profitabilnosti: bruto marža profita, neto marža profita, povrat na investirano, povrat na imovinu i povrat na kapital. Nadalje, korištenjem statističkog paketa PASW v 18.0, primjenom različitih neparametrijskih testova ispitana je veza između definiranih varijabli financijskih pokazatelja profitabilnosti te veličine i vlasničke strukture trgovačkih društava od posebnog državnog interesa.

Cilj istraživanja je analizirati profitabilnost trgovačkih društava od posebnog državnog interesa, koja će pomoći u donošenju zaključka o kvaliteti poslovanja tih poduzeća. Pri tome će se donijeti zaključci o tome posluju li profitabilnije trgovačka društva od posebnog interesa koja su djelomično privatizirana od onih u 100% vlasništvu države te mogu li se na primjeru hrvatskih trgovačkih društava od posebnog državnog interesa primijeniti do sada doneseni zaključci stranih autora o vezi između profitabilnosti i veličine društva. S obzirom na izneseno, mogu se definirati sljedeće istraživačke hipoteze:

H_1: *Struktura vlasništva, odnosno visina udjela državnog vlasništva trgovačkih društava od posebnog državnog interesa značajno je povezana s ostvarenom profitabilnošću.*

H_2: *Veličina trgovačkih društava od posebnog državnog interesa značajno je povezana s ostvarenom profitabilnošću.*

3.3. REZULTATI ISTRAŽIVANJA I ANALIZA

Istraživanje profitabilnosti trgovačkih društava u ovom radu je fokusirano na posebnu kategoriju, a to su trgovačka društva od posebnog državnog interesa, koja predstavljaju društva od strateške važnosti za Republiku Hrvatsku. Kako je uobičajena praksa, kako u svijetu, tako i kod nas, da se takva trgovačka društva privatiziraju, cilj ovog istraživanje je vidjeti postoji li razlika u profitabilnosti društava koja su do sad djelomično privatizirana u odnosu na društva koja su i dalje u potpunom vlasništvu države, što je ispitano Pearsonovim koeficijentom korelacije. Dobiveni rezultati su prikazani u sljedećoj tablici:

Tablica 4. Rezultati testiranja-Pearsonov koeficijent korelacije

STRUKTURA VLASNIŠTVA	BPM	NPM	ROI	ROA	ROE
Pearson Correlation	,065	,080	-,001	-,104	-,030
Sig. (2-tailed)	,398	,299	,987	,175	,707
N	171	172	172	172	157

IZVOR: Obrada autora prema vlastitoj bazi podataka(2011)

Dobiveni rezultati indiciraju kako ne postoji statistički značajna povezanost između strukture vlasništva iskazane postotkom (udjelom) državnog vlasništva i korištenih financijskih pokazatelja profitabilnosti. Međutim, s obzirom da minimalne promjene vrijednosti pokazatelja profitabilnosti, kao i male razlike u postotku državnog vlasništva nisu suštinski bitne, napravljena je transformacija numeričkih varijabli u kategorijalne kako bi se uklonio ovaj nedostatak. Kako navedeni pokazatelji profitabilnosti nemaju kontrolnu mjeru, odnosno idealnu vrijednost, već jedino vrijedi pravilo da veća vrijednost pokazatelja znači i bolju profitabilnost, radi transformacije u kategorijalne modalitete korištene su položajne srednje vrijednosti (kvartili). Dobivene vrijednosti su prikazane u tablici 5:

Tablica 5. Kvartili za varijable pokazatelja profitabilnosti

Pokazatelj/Kvartili	25	50	75
BPM	-0,10298869	0,003982836	0,062139224
NPM	-0,120651472	0,004128878	0,058157556
ROI	-0,041286078	0,001907986	0,030645475
ROA	0	0,024742621	0,094353464
ROE	-0,027677943	0,009691518	0,051789062

IZVOR: Obrada autora prema vlastitoj bazi podataka(2011)

Dodijeljeni modaliteti za svaku od varijabli su:

- izrazito neprofitabilno (prvi kvartil)
- neprofitabilno (drugi kvartil)
- profitabilno (treći kvartil)
- izrazito profitabilno (četvrti kvartil)

Varijabla udjela države u vlasništvu također je transformirana na sljedeći način:

- manjinsko državno (<50%)
- većinsko državno (50,01%-99,99%)
- potpuno državno (100%)

Za ispitivanje ovisnosti između ovako definiranih varijabli s pokazateljima profitabilnosti korišten je Hi-kvadrat test, a dobiveni rezultati testiranja o ovisnosti između visine udjela države u vlasništvu i pokazatelja profitabilnosti su sumirani u sljedećoj tablici:

Tablica 5. Rezultati testiranja ovisnosti udjela državnog vlasništva i pokazatelja profitabilnosti

POKAZATELJI PROFITABILNOSTI		UDIO DRŽAVE U VLASNIŠTVU			Total
		<50%	50% -100%	100%	
BPM	IZRAZITO NEPROFITABILNO	1	26	16	43
	NEPROFITABILNO	4	8	34	46
	PROFITABILNO	9	16	18	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	1	19	22	42
Total		15	69	90	174
Pearson Chi-Square 29,215		Asymp. Sig. (2-sided)			,000*
NPM	IZRAZITO NEPROFITABILNO	1	27	15	43
	NEPROFITABILNO	5	6	34	45
	PROFITABILNO	8	16	19	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	1	20	22	43
Total		15	69	90	174
Pearson Chi-Square 31,264		Asymp. Sig. (2-sided)			,000*
ROI	IZRAZITO NEPROFITABILNO	4	23	16	43
	NEPROFITABILNO	1	10	34	45
	PROFITABILNO	5	18	20	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	5	18	20	43
Total		15	69	90	174
Pearson Chi-Square 15,836		Asymp. Sig. (2-sided)			,015*
ROA	IZRAZITO NEPROFITABILNO	3	18	20	41
	NEPROFITABILNO	2	18	27	47
	PROFITABILNO	6	17	20	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	4	16	23	43
Total		15	69	90	174
Pearson Chi-Square 3,453		Asymp. Sig. (2-sided)			,750
ROE	IZRAZITO NEPROFITABILNO	4	21	14	39
	NEPROFITABILNO	3	13	41	57
	PROFITABILNO	3	22	14	39
	IZRAZITO PROFITABILNO	5	13	21	39
Total		15	69	90	174
Pearson Chi-Square 19,229		Asymp. Sig. (2-sided)			,004*

IZVOR: Obrada autora prema vlastitoj bazi podataka(2011)

Prema dobivenim rezultatima prikazanim u prethodnoj tablici, može se zaključiti da postoji statistički značajna povezanost između ostvarene profitabilnosti iskazane bruto profitnom maržom (BPM), neto profitnom maržom (NPM), povratom na investirano (ROI) i povratom na vlastiti kapital (ROE) u trgovačkim društvima od posebnog državnog interesa ovisno o udjelu države u njihovoj

vlasničkoj strukturi. Time je dokazana prva istraživačka hipoteza o postojanju povezanosti između visine udjela državnog vlasništva i ostvarene profitabilnosti poduzeća od posebnog državnog interesa, mjerene visinom pokazatelja profitabilnosti, što je u skladu s rezultatima prethodno provedenih istraživanja o profitabilnosti privatiziranih trgovačkih društava.

Rezultati testiranja ovisnosti pokazatelja profitabilnosti o veličini trgovačkog društva od posebnog državnog interesa dani su u sljedećoj tablici:

Tablica 6. Rezultati testiranja ovisnosti veličine trgovačkog društva i pokazatelja profitabilnosti

POKAZATELJI PROFITABILNOSTI		VELICINA			Total
		MALI	SREDNJI	VELIKI	
BPM	IZRAZITO NEPROFITABILNO	6	16	21	43
	NEPROFITABILNO	2	7	37	46
	PROFITABILNO	6	5	32	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	7	8	27	42
Total		21	36	117	174
Pearson Chi-Square 15,101		Asymp. Sig. (2-sided)			,019*
NPM	IZRAZITO NEPROFITABILNO	6	16	21	43
	NEPROFITABILNO	3	7	35	45
	PROFITABILNO	5	4	34	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	7	9	27	43
Total		21	36	117	174
Pearson Chi-Square 14,725		Asymp. Sig. (2-sided)			,023*
ROI	IZRAZITO NEPROFITABILNO	7	12	24	43
	NEPROFITABILNO	1	11	33	45
	PROFITABILNO	10	5	28	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	3	8	32	43
Total		21	36	117	174
Pearson Chi-Square 14,257		Asymp. Sig. (2-sided)			,027*
ROA	IZRAZITO NEPROFITABILNO	2	17	22	41
	NEPROFITABILNO	18	6	23	47
	PROFITABILNO	0	5	38	43
	IZRAZITO PROFITABILNO	1	8	34	43
Total		21	36	117	174
Pearson Chi-Square 56,112		Asymp. Sig. (2-sided)			,000*
ROE	IZRAZITO NEPROFITABILNO	7	11	21	39
	NEPROFITABILNO	5	12	40	57
	PROFITABILNO	4	7	28	39
	IZRAZITO PROFITABILNO	5	6	28	39
Total		21	36	117	174
Pearson Chi-Square 4,850		Asymp. Sig. (2-sided)			,563

IZVOR: Obrada autora prema vlastitoj bazi podataka(2011)

Prikazani rezultati pokazuju da postoji statistički značajna povezanost između ostvarene profitabilnosti iskazane bruto profitnom maržom (BPM), neto profitnom maržom (NPM) i povratom na investirano (ROI) te povratom na imovinu (ROA) u trgovačkim društvima od posebnog državnog interesa ovisno o njihovoj veličini. U slučaju kad se profitabilnost mjeri pokazateljem povrata na vlastiti kapital (ROE), on nije ovisan o veličini trgovačkog društva. Time je dokazana druga istraživačka hipoteza o postojanju povezanosti između veličine trgovačkog društva i njegove profitabilnosti, što je u skladu s rezultatima određenog broja sličnih relevantnih istraživanja.

5. ZAKLJUČAK

Predmet istraživanja ovog rada je profitabilnost trgovačkih društava od posebnog državnog interesa – skupine gospodarskih subjekata koji pružaju usluge koje se odnose na područja od posebne važnosti te su važni pokretači provedbe strategije gospodarskog razvitka i ekonomske politike. Rezultati istraživanja pokazuju kako je profitabilnost ovih društava značajno povezana s udjelom države u njihovom vlasništvu, ali i njihovom veličinom. Dobiveni zaključci mogu poslužiti kao smjernice vladajućim tijelima u promišljanju o postupku privatizacije trgovačkih društava od posebnog državnog interesa s ciljem poboljšanja njihove profitabilnosti. Budućim istraživačima spomenute problematike se može preporučiti proširivanje predmeta istraživanja i na ostale pravne osobe s Popisa – ustanove i izvanproračunske fondove, kako bi se ispitala i njihova profitabilnost. Isto tako, predmet istraživanja se može u budućim istraživanjima i produbiti, ispitivanjem utjecaja dodatnih faktora, kao što su npr. broj zaposlenih, organizacijski faktori, industrijska grana, stupanj koncentracije, itd. Također, treba napomenuti da određeni broj trgovačkih društava od posebnog interesa posluju kao monopolisti na tržištu (npr. distribucija električne energije i plina) što treba uzeti u obzir pri interpretaciji dobivenih rezultata, ali isto tako može poslužiti kao osnova za produbljivanje predmetnog istraživanja. Konačno, doprinos ovog rada jest davanje uvida u uspješnost poslovanja trgovačkih društava od posebnog državnog interesa, za koje bi trebala biti zainteresirana država u ulozi njihovog vlasnika, ali i javnost iz čijih sredstava se ova društva financiraju.

LITERATURA

1. Amato, L; Wilder, R. P. (1985): The effects of firm size on profit rate in U.S. manufacturing. Southern Economics Journal, 52 (July), str. 181–190.
2. Chong, A; López-De-Silanes, F. (2004): Privatization in Latin America: What Does the Evidence Say? Journal of LACEA Economia.
3. Cowling, M. (2004): The growth-profit nexus. Small Business Economics, 22(1), str. 1-9.

4. Crnković, B; Požega, Ž; Karačić, D. (2011): Izazovi korporativnog upravljanja u državnim poduzećima – hrvatske perspektive, Ekonomski vjesnik, br. 2, str. 279-293
5. Crnković, B; Požega, Ž; Briševac, J. (2010): Privatizacija, državno vlasništvo i poslovni rezultat poduzeća, Ekonomski vjesnik, br. 2, str. 333-350
6. Cuervo-Cazurra, A; Dau, L. (2009): Structural reform and firm profitability in developing countries. Academy of Management Journal, 52(6), str. 1348-1368.
7. Čulo, M. (2011): Analiza kreditne sposobnosti trgovačkih društava od posebnog javnog interesa, Institut za javne financije Konferencija Hrvatski javni dug: upravljanje i izazovi razvoja tržišta, dostupno na http://www.ijf.hr/javni_dug/
8. Djankov, S; Murrell, P. (2002): Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey, Journal of Economic Literature, Vol. 40(3), September, str. 739-792.
9. Fitzsimmons, J.R; Steffens, P.R; Douglas, E.J. (2005): Growth and Profitability in Small and Medium Sized Australian Firms, AGSE Entrepreneurship exchange, AGSE Swinburne University of Technology, pp. 164 - 178
10. Gregurek, M.(2001): Stupanj i učinci privatizacije u Hrvatskoj Ekonomski pregled, br. 52 (1-2), str. 155.-188.
11. Jónsson, B. (2008): Does the size matter? The relationship between size and profitability of Icelandic firms, Bifröst Journal of Social Science, vol. 1, str. 43-55
12. Kocenda, E; Svejnar, J. (2003): Ownership and Firm Performance after Large-Scale Privatization, CERGE-EI Working Papers wp209, The Center for Economic Research and Graduate Education - Economic Institute, Prague.
13. La Porta, R; López-De-Silanes, F. (1999): The Benefits Of Privatization: Evidence From Mexico, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 114(4), November, str. 1193-1242.
14. Leledakis, G. N; Davidson, I. R; Smith, J. P. (2004): Does Firm Size Predict Stock Returns? Evidence from the London Stock Exchange. Dostupno na http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.49228
15. Li, H; Rozelle, S. (2000): Saving or stripping rural industry: an analysis of privatization and efficiency in China, Agricultural Economics, Blackwell, vol. 23(3), September, str. 241-252.
16. Megginson, W. L; Netter, J. M.(2001): From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization, Journal of Economic Literature Vol.39 No.2, str. 321-389
17. Miller, J.B; Lazarov, V. (2011): Evaluation of Mass Privatization in Bulgaria, Comparative Economic Studies, vol. 53(4), December, str. 621-646.
18. Simoneti, M; Gregoric, A.(2004): Managerial ownership and corporate performance in Slovenian post-privatisation period, The European Journal of Comparative Economics, 1(2) str. 217-241
19. Weiss, A; Nikitin, G. (1998): Performance of Czech Companies by Ownership Structure, Boston University - Institute for Economic Development 85.
20. Odluka Hrvatskog sabora o popisu pravnih osoba od posebnog državnog interesa, Narodne novine 144/2010.
21. Zakon o računovodstvu, Narodne novine 109/2007.
22. www.fina.hr

POSLOVNI ANĐELI – NEFORMALNI RIZIKO KAPITAL

Marija Šimić,
Ekonomski fakultet Split, Split, Hrvatska

SAŽETAK RADA

Poslovni anđeli, kao neformalni izvor riziko kapitala u razvijenim zemljama zauzimaju važno mjesto u financiranju malih i srednjih poduzeća, koja nisu u mogućnosti financijske izvore prikupiti od drugih, prvenstveno tradicionalnih izvora, kao što su banke. U tranzicijskim zemljama i zemljama u razvoju, poput Republike Hrvatske, neformalni investitori su među poduzetnicima još uvijek neprepoznatljivi kao mogući izvor financiranja za pokretanje i razvoj poduzeća. Predmet analize ovog rada su pojmovna razgraničenja poslovnih anđela kao neformalnih investitora, distinkcije među njihovim pojedinim oblicima, te isticanje različite motiviranosti prilikom ulaganja. Pored toga, cilj je i prikazati trenutno stanje tržišta neformalnih investitora u Republici Hrvatskoj.

1. UVOD

Od Babilonske ere, kao i u srednjovjekovnoj Europi, mogu se pronaći primjeri poduzetnika koji su privukli kapital od privatnih investitora. Jedan od poznatih primjera je odluka Kraljice Izabele od Španjolske da financira putovanje Kristofora Kolumba, investicije koja je bila visoko profitabilna za Španjolsku (Avdeitchikova et al., 2008.).

Krajem 19. stoljeća, bogati investitori počeli su osiguravati sredstva za direktore kako bi financirali produkcije novih mjuzikala i igara pa se može reći kako izraz „poslovni anđeli" potječe sa Broadway-a. Motivacija investitora nije proizašla samo iz financijskih koristi, već i iz ljubavi prema kazalištu i mogućnosti upoznavanja i druženja sa slavnim glumcima, piscima i producentima. Sami investitori su osigurali visoko rizični kapital, te su bili motivirani nečim puno većim od novca. Čak i danas, pisci, glumci, producenti i glazbenici često ovise o altruizmu drugih za promicanje svojih projekata i karijera (Ramadani, 2009.; Avdeitchikova et al., 2008.).

Tržište poslovnih anđela počelo je privlačiti pozornost nositelja politike i istraživača u 1950-im i 1960-im godinama. Interes o ranom financiranju tehnološki baziranih poduzeća stavlja fokus na poslovne anđele kao važan vanjski izvor financiranja za poduzetničke pothvate temeljene na novim tehnologijama, a rani istraživački doprinosi datiraju iz 1960-ih i 1970-ih (Avdeitchikova et al., 2008. prema Rubenstein 1958; Baty 1964; Hoffman 1972; Brophy 1974; Charles River i suradnici 1976).

Od Wetzel-ove studije iz 1983. godine pod nazivom „Anđeli i neformalni riziko kapital" poslovni anđeli su definirani kao primarni izvor riziko kapitala, te se smatraju ključnim izvorom sjemenskog kapitala za izumitelje i početnike, kao i ključnim izvorom kapitala za razvoj malih, tehnološki baziranih poduzeća. Ova studija se smatra ključnom za daljnje istraživanje neformalnog riziko kapitala (Wong, Ho, 2006.), jer je neformalni riziko kapital stavila na „istraživačku kartu" (Avdeitchikova et al., 2008.), te pobudila interes za ovim područjem od strane mnogih istraživača iz različitih zemalja. Razlozi velikog interesa za ovim područjem leži u činjenici što je cijeli niz pitanja vezanih za poslovne anđele neodgovoren. Neka od njih su:

- Tko su zapravo poslovni anđeli?
- Što ih motivira prilikom ulaganja?
- Koliki je značaj poslovnih anđela kao izvora vanjskog financiranja?

2. POSLOVNI ANĐELI – POJAM I VRSTE

Definirati poslovnog anđela na prvi pogled može izgledati kao vrlo jednostavan zadatak. Međutim, to nije tako jednostavno. Razlog tome leži u činjenici što mnogi istraživači u svojim studijama u određenim situacijama pojam „poslovni anđeo" i „neformalni ulagač" koriste naizmjenično, kao sinonime, a ponekad kao dva različita pojma (Avdeitchikova et al., 2008.). Stoga je potrebno na samom početku, prije definiranja samog poslovnog anđela, definirati tko su sve akteri na tržištu riziko kapitala. Avdeitchikova et al. u svom radu ističe postojanje četiri aktera. To su: institucionalni riziko kapitalisti, neformalni investitori, poslovni anđeli i svi neinstitucionalni riziko kapitalisti, uključujući obitelj i prijatelje.

U tablici 1. dane su definicije za svakog pojedinog aktera tržišta riziko kapitala. Razlike u definicijama su jako male i treba biti jako oprezan prilikom distinkcije, te korištenja odgovarajućeg pojma.

Tablica 1. Definicije različitih aktera na tržištu riziko kapitala

Vrsta investitora	Definicija
Institucionalni riziko kapitalisti	Investitori koji profesionalno/stručno poduzimaju investicije na dugi rok, financirajući nekotirajuća nova poduzeća (rizični kapital) sa primarnim ciljem ostvarivanja eventualnog kapital dobitka dopunjenog dividendama.
Neformalni investitori	Pojedinci koji ulažu rizični kapital izravno u nekotirajuća poduzeća u kojima nemaju rodbinskih veza. Neformalni investitori uključuju kako poslovne anđele tako i privatne ulagače koji ulažu relativno male iznose novca i ne preuzimaju aktivnu ulogu unutar objekta u koji su uložili.
Poslovni anđeli	Bogati pojedinci koji dio svoje imovine ulažu u poduzetničke pothvate s visokim rizikom kao i s visokim povratom. Osim što ulažu novac, poslovni anđeli pružaju svoje komercijalne znanje, iskustvo, poslovno umijeće i kontakte, te na taj način igraju aktivnu ulogu u poduzeću.
Svi neinstitucionalni riziko kapitalisti, uključujući i obitelj i prijatelje.	Investitori koji poduzimaju investicije u start up poduzeća koja nisu osnovana od njihove strane, uključujući obiteljska ulaganja, ulaganja od strane prijatelja, kolega, itd. Ulaganje u dionice i investicijske fondove nije uključeno.

Izvor: Avdeitchikova et al: What do we mean when we talk about business angels? Some reflection on definition and sampling, Venture Capital, Vol. 10, No. 4, 2008., p. 377.

Wong i Ho (2007.) u svom radu razlikuju dvije grupe neformalnih investitora i to poslovne anđele i obiteljske ulagače. Po njima poslovni anđeli su pojedinci koji su u zadnje tri godine uložili vlastito (osobno) bogatstvo u poduzetnički pothvat pokrenut od strane nekoga drugog, s kojim on ili ona nisu u obiteljskim odnosima (vezama), isključujući kupnju dionica kojima se javno trguje, te ulaganje u investicijske fondove. Obiteljske ulagače definiraju pak kao pojedince koji su u zadnje tri godine financirali poduzetnički pothvat pokrenut od strane člana obitelji ili rođaka, isključujući kupnju dionica kojima se javno trguje, te ulaganje u investicijske fondove.

U svom radu iz 2009. godine Ramadani navodi kako postoje tri osnovna tipa poslovnih anđela. To su aktivni anđeli, latentni (pritajeni) anđeli i nevini anđeli. Aktivni su oni koji imaju ulagačko iskustvo i kontinuirano traže nove mogućnosti ulaganja, a latentni anđeli su pasivni ulagači jer su poduzeli određena ulaganja u prošlosti, dok u zadnje tri godine nemaju novih ulaganja. Pod nevinim anđelima misli se na one koji još nisu poduzeli nijednu investiciju.

Na temelju istraživanja poslovnih anđela u Norveškoj, uzimajući investicijsku aktivnost i kompetencije poslovnih anđela kao osnovne kriterije, Sørheim i Landström (2001.) utvrdili su postojanje četiri tipa poslovnih anđela.

To su:

- „lotto anđeli" – ulagači koje karakterizira niska investicijska aktivnost, te ograničeno menadžersko i poduzetničko iskustvo s kojim bi doprinijeli

povećanju vrijednosti poduzeća u koje ulažu. Stoga je njihova uključenost u poduzeće jako mala. Značajan izvor informacija o mogućim ulaganjima su mediji, dok jako mali broj koristi poslovne mreže. Ulažu mali dio svog bogatstva u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu kapitala, te investicije poduzimaju samostalno. Inzistiraju na ostvarenju manjeg dohotka i bogatstva u odnosu na druge ulagače.

- „anđeli trgovci" - ulagači koje karakterizira visoka investicijska aktivnost, poduzimaju u prosjeku četiri do pet investicija u trogodišnjem periodu. Menadžersko i poduzetničko iskustvo im je ograničeno, a uključenost u poduzeće u koje su uložili je relativno ograničena. Ulažu veći dio svog bogatstva u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu kapitala, te inzistiraju na visokom dohotku i bogatstvu.
- „anđeli analitičari" – ulagači koji imaju nisku investicijsku aktivnost, ali posjeduju veliko menadžersko i poduzetničko iskustvo. Ulažu manji dio svog bogatstva u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu kapitala, a ulaganja realiziraju u suradnji s drugim ulagačima. Kao izvor informacija prednjače informacije od strane prijatelja i kolega, a dvije trećine poduzetih investicija poduzimaju na regionalnoj razini.
- „ pravi poslovni anđeli" – ulagači koji imaju visoku razinu poduzetničke aktivnosti. U prosjeku realiziraju preko sedam investicija u trogodišnjem periodu, te imaju dobro menadžersko i poduzetničko iskustvo kojim doprinose razvoju poduzeća u koje su uložili. Igraju aktivnu ulogu u poduzećima u koja ulažu kao članovi upravnog odbora ili kao savjetnici. Važan izvor informacija o potencijalnim investicijama su osobne i poslovne mreže, dok medije kao izvor informacija koriste rijetko. Ulažu u suradnji s drugim neformalnim ulagačima.

Prowes (1998.) ističe kako su anđeli iznimno raznoliki što može biti posljedica njihove podloge, jer neki od njih imaju financijskog iskustva, dok drugi nemaju. Pojedini anđeli su na temelju poduzetničkog iskustva stekli svoje bogatstvo, dok su ih drugi naslijedili i sl. Prema aktivnosti ulagača u poduzeće u koje je uloženo, razlikuju se aktivni i pasivni anđeli. Aktivni anđeli su u većini slučajeva visoko motivirani bivši poduzetnici koji imaju sposobnost pronalaska dobre ideje i kvalitetnog menadžmenta. Oni sudjeluju u upravnom odboru, aktivno nadziru rad poduzeća, te kroz različite savjete pomažu razvoju poduzeća. S druge strane, pasivni anđeli pružaju samo novac i rijetko nadziru samo poduzeće. Često su dio neformalne mreže jednog ili više poslovnih anđela koji pronalaze potencijalne investicije, provode dubinsko snimanje i upravljaju investicijom.

U svom radu Ramadani (2009.) ističe kako poslovni anđeli ulažu velike količine novca u sjemensku, start-up i ranu fazu razvoja malih i srednjih poduzeća.

Riječ je o fazama u kojima ova poduzeća imaju poteškoća u privlačenju odgovarajućih izvora, odnosno poslovni anđeli popunjavaju financijski jaz između osnivača, obitelji i prijatelja s jedne strane i fondova riziko kapitala s druge strane. Poslovni anđeli su bogati pojedinci koji imaju poslovno iskustvo i znanje, te su uz novac isto spremni ponuditi vlasnicima i poduzetnicima kako bi započeli i razvili svoja poduzeća.

Anđeli kao ulagači međusobno se razlikuju. Kategorizacija anđela prema MIT Entrepreneurship Centru (2000.), koja u obzir uzima kriterije relevantnog industrijskog i poduzetničkog iskustva, je slijedeća:

- Anđeli čuvari (eng. guardian angels) – anđeli koji su aktivni ulagači pa osim znatne količine novca u ograničen broj start-upova (obično dvije do četiri investicije godišnje), usmjeravaju i znatan dio svog vremena u poduzeće u koje su uložili. Osim što su najčešće članovi upravnog odbora, pomažu u regrutiranju drugih članova odbora, članova menadžment tima i pronalasku drugih ulagača kao što su riziko kapitalisti. Ulažu u prosjeku između 100.000 – 150.000 $ po poduzeću i imaju pored ostvarivanja visokih ekonomskih povrata jake neekonomske razloge za rad sa poduzetnicima. Do potencijalnih investicija dolaze pomoću svojih mreža, te provode vlastito dubinsko snimanje i konzultiraju stručnjake kako bi dopunili njihovu ekspertizu.
- Profesionalni anđeli poduzetnici (eng. professional entrepreneur angels) – anđeli koji imaju poduzetničko iskustvo, ali iskustvo kao anđeo ulagač im je ograničeno. Područja u koja ulažu su van njihovog područja iskustva, a broj investicija i količina novca koje ulažu varira. Prilikom ulaganja oslanjaju se na vodećeg anđela koji obavlja dubinsko snimanje, definira uvjete, pruža potporu start-up poduzeću nakon ulaganja i prati njegov napredak, dok samostalno poduzimaju ograničeno dubinsko snimanje radi stjecanja iskustva anđela. U većini slučajeva riječ je o ulagačima koji su strpljivi, te dobro razumiju probleme start-upova kao i razvojne faze.
- Anđeli s operativnim iskustvom (eng. operational expertise angels) - anđeli koji imaju iskustvo stečeno u velikim poduzećima, a ulažu kako iz neekonomskih tako i iz ekonomskih razloga. Pružaju aktivnu potporu poduzeću u koje ulažu, te su dio upravnog odbora, što je pozitivan signal za pronalazak drugih izvora financiranja.
- Financijski anđeli (eng. financial return angels) - anđeli koji ulažu u prosjeku manje od 50.000 $ po investiciji, pri čemu broj investicija na godišnjoj razini varira. Nemaju želju aktivnog sudjelovanja u vođenju poduzeća u koje su uložili. Raspolažu relativno malim poduzetničkim iskustvom, te ulažu u poduzeća iz industrija o kojima također malo znaju.

Riječ je o bogatim pojedincima koji su novac stekli kroz tržište kapitala, nekretnine, putem nasljedstva i sl.

Anđeli se međusobno razliku po iznosu ulaganja koji se može kretati od 25 000 $ pa sve do 750 000 $, te po fazi razvoja poduzeća u koju ulažu. Jedni se koncentriraju samo na sjemensku fazu dok drugi ulažu u sjemensku, start-up i prvu fazu, poduzimaju od jedne do dvadeset investicija godišnje, te ulažu u samo jednu industriju ili više različitih. Anđeli se mogu ponašati kao poduzetnici te aktivno sudjelovati u upravljanju poduzeća i biti jako zahtjevni, dok se drugi ponašaju kao bankari, ne sudjeluju u vođenju poduzeća i nemaju dodatnih zahtjeva (MIT Entrepreneurship Center, 2000., str. 16).

Wong et al. (2009.) u svom radu poslovnog anđela definira kao bogatog pojedinca koji vlastiti novac ulaže u obliku vlasničkog kapitala u start up poduzeća. Poslovni anđeli smatraju se ovlaštenim ulagačima, koji imaju preko milijun dolara neto imovine ili pojedincima koji očekuju godišnji prihod viši od 200.000 $ (300.000 $).

Poslovni anđeli ulažu u specifična područja na temelju svog prethodnog iskustva. Financiranje od strane poslovnog anđela poveća kredibilitet samog poduzeća u očima potencijalnih ulagača, što nadalje omogućava poduzeću privlačenje drugih investicija (Festel, 2011.). Nadalje, Festel u svom radu međusobno razlikuje anđele osnivače – privatne osobe (eng. founding angels), poslovne anđele i riziko kapitaliste. Osnovna razlika anđela osnivača i poslovnog anđela je u fazi u kojoj ulaže u poduzeće i u veličini investicije. Anđeli osnivači ulažu u vrlo ranoj fazi i u prosjeku 10 000 €, dok poslovni anđeli ulažu u ranoj fazi i oko 100 000 € po investiciji. Zajedničke karakteristike su im što ulažu vlastiti novac, trajanje investicije je fleksibilno i izlazna strategija im je manje bitna. S druge strane, riziko kapitalisti ulažu u kasnijim fazama razvoja poduzeća u prosjeku više od 500 000 € po investiciji i to tuđih sredstava. Izlazna strategija im je bitna je preferiraju kraći period zadržavanja u poduzetnoj investiciji.

Poslovni anđeli su bogati pojedinci, obično s velikim poslovnim iskustvom, koji ulažu i osobna sredstva i menadžerska iskustva u ranoj fazi pothvata (Scheela i Isidro, 2009. prema Freear, Sohl i Wetzel 1995.; Freear, Sohl i Wetzel 2002.; Morrissette 2007. i Roberts, Stevenson i Morse 2000.).

Iz gore navedenog vidljivo je kako od studije do studije, od zemlje do zemlje, ovisno o kriterijima usporedbe, različitim karakteristikama, postoji cijeli niz različitih tipova poslovnih anđela, njihovih definicija, odnosno ne postoji jedna jedinstvena definicija koja bi opisala poslovnog anđela.

2.1. MOTIVI ULAGANJA POSLOVNIH ANĐELA

Investitori prilikom donošenja odluke o ulaganju vođeni su određenim motivima, razlozima zbog kojih poduzimaju baš određene investicije. Investicije koje poduzimaju poslovni anđeli spadaju među najrizičnije, jer se uglavnom odnose na ulaganje u start-up fazu pojedinih poduzeća.

Ramadani (2009.) ističe kako su poslovni anđeli pojedinci koji su vodili vlastiti posao ili su bili visokopozicionirani u poslu koji su obavljali. Naviknuti na aktivan i dinamičan životni ritam, teško im pada situacija pasivnog umirovljenika, te često znaju tražiti investiciju koja će ih zaokupiti. Motivi koji ih vode prilikom ulaganja u nove, rizične ideje mogu biti različiti. Od zabave i zadovoljstva, do želje pomaganja mladim poduzetnicima da postave svoj posao, ostvarivanja visokih profita ili zbog osjećaja socijalne odgovornosti. Kao glavni razlog ulaganja može se istaknuti mogućnost stvaranja dodatne vrijednosti, kako za poduzeće tako i za povećanje vlastitog bogatstva.

Prema Wongu i Hou (2007.), motivi ulaganja anđela se razlikuju, ali ih se sve može svrstati u tri kategorije: mogućnost ostvarivanja financijskog dobitka, igranje uloge u poduzetničkom procesu i drugi nefinancijski razlozi.

Treba istaknuti kako poslovni anđeli nisu filantropi, jer su prvenstveno motivirani povećanjem svog bogatstva, ali s obzirom da ulažu mali dio svog bogatstva u nova poduzeća, neuspjeh istih neće rezultirati u promjeni načina njihovog života.

3. POSLOVNI ANĐELI U HRVATSKOJ

U svijetu je, kao i u Hrvatskoj, poznato kako poduzeća, a posebno mikro, mala i srednja imaju poteškoća u pronalasku adekvatni izvora financiranja, dok poslovni anđeli imaju poteškoća u pronalasku adekvatne investicije. Mikro, mala i srednja poduzeća zbog svojih karakteristika posebno u ranoj fazi razvoja, u većini slučajeva nemaju dovoljno kolaterala kako bi dobili bankarski kredit, a fondovima riziko kapitala nisu privlačna, jer oni ulažu u kasnijim fazama razvoja stoga im preostaje pronaći poslovnog anđela koji će osigurati kapital. Međutim, poslovni anđeli su pojedinci do kojih je jako teško osobno doći, jer ih karakterizira tajnost i „nevidljivost". To su bogati pojedinci koji se ne želi isticati niti svojim bogatstvom niti investicijama koje poduzimaju. U svijetu poslovni anđeli djeluju kroz različite mreže poslovnih anđela, koje se smatraju određenom poveznicom između anđela i samog poduzetnika.

Poslovni anđeli u Hrvatskoj su još uvijek nepoznat vanjski izvor financiranja za poduzetnike. Povećanje svijesti o važnosti i postojanju poslovnih anđela u Hrvatskoj nastoji se postići kroz djelovanje Hrvatske mreže poslovnih anđela (CRANE- eng. Croatian Angel Network) koja je osnovana 17. lipnja 2008.

godine. Hrvatska mreža poslovnih anđela okuplja privatne ulagače, uspješne poduzetnike i lidere, kako iz Hrvatske tako i iz inozemstva, koji iskazuju interes za ulaganjem u inovativna i proizvodna poduzeća u ranim fazama razvoja, odnosno imaju vremena, volje i novca za ulaganjem. Riječ je o neprofitnoj udruzi koja je pokrenuta zajedničkom inicijativom partner institucija Agencije za promicanje izvoza i ulaganja, Poteza Ventures, Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije, Udruge za poticanje softverskog i online poduzetništva 'Initium' i uspješnih poduzetnika Damira Sabola i Hrvoja Prpića.

Ciljevi Hrvatske mreže poslovnih anđela su pomoć poslovnim anđelima u pronalaženju, odabiru i realizaciji atraktivnih projekata, pomoć poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju međunarodni potencijal, te poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u Hrvatskoj. Aktivnosti mreže su: pronalazak potencijalnih projekata, odabir najkvalitetnijih te prezentacija istih poslovnim anđelima, edukacija mladih poduzetnika o pokretanju posla, edukacija poslovnih anđela itd.[1]

Poslovni anđeli u prosjeku ulažu između 25.000 do 250.000 €, s tim da je moguće i sindicirano ulaganje, što podrazumijeva ulaganje više poslovnih anđela u jedan projekt / poduzeće, a osim kapitala pružaju tehničko i poslovno znanje, poslovne kontakte, znanje o određenoj industriji i sl. Članovi Hrvatske udruge poslovnih anđela su[2]: Mihovil Barančić, Saša Cvetojević, Hrvoje Prpić, Damir Sabol, Tomislav Šekrija, Dražen Topčić, Robert Slavečki , Manuela Šola Oršić , Christian Panjol – Tuflija, Philippe Dardier, Petar Šimić, a počasni članovi su: Silvije Čipčić-Bragadin, Ivana Maršić, Jonathan Cooper i Marija Stupalo.

Članovi CRANE-a investirali su u devet projekata do sada, ukupne vrijednosti više od 730.000 eura. U tablici 3 dan je prikaz projekata/ poduzeća u koje je do sada uloženo kao i kratak opis karakteristika svake pojedine investicije.

1 Vidi više: http://crane.hr/onama

2 http://crane.hr/clanstvo/clanovi

Tablica 3: Poduzete investicije od strane CRANE

Investicija	Karakteristike investicije
EkoVal	Tehnologija pranja vozila bez vode, tzv. "suho pranje vozila"
Hipersfera	R&D poduzeće za razvoj autonomne stratosferne letjelice-platforma koja će zamijeniti satelite i zrakoplove u industriji daljinskih istraživanja
SalesPod	SalePod.NET omogućava praćenje rada radnika na terenu i izradu obrazaca kojima svaki korisnik u realnom vremenu prikuplja podatke relevantne za njegovo poslovanje.
Nimfea	Distribucija kozmetičkih proizvoda- kozmetičke linije koje ne sadrže štetne tvari poput poput ftalata, parabena, parafina i još nekih potencijalno štetnih supstanci
OffSpace	Skup usluga za male tvrtke, poduzetnike individualce, te konzultante kojima navedene usluge omogućuju velike uštede u poslovanju i neizmjerno povećanje efikasnosti.
Aronia distribucija d.o.o.	Suorganizator uzgoja, prerade i distribucije bobičastog voća aronije na najvećoj ekološkoj plantaži aronije u RH.
ViaNovus	Razvoj i produkcija vjerskih i turističkih umjetničkih suvenira u višoj, premium klasi ponude.
Entrio	Prodaja ulaznica za evente preko mobilnog uređaja
Once football	Izrada detaljnih nogometnih statistika

Izvor: autorica, modificirano prema crane.hr/investicije

Kroz naredna razdoblja očekuje se kako će rasti ne samo broj poduzetih investicija od postojećih članova CRANE, već da će se povećavati i broj istih.

4. ZAKLJUČAK

Poslovni anđeli u svijetu, kao neformalni riziko kapitalisti, igraju značajnu ulogu u financiranja mikro, malih i srednjih poduzeća u ranim fazama razvoja. Smatra se kako su poslovni anđeli ulagači koji popunjavaju financijski jaz između obitelji i prijatelja s jedne strane i formalnog riziko kapitala s druge strane.

Četvrtinu stoljeća se nastoji dati odgovor na pitanje tko su zapravo poslovni anđeli i što je karakteristično za njih. Do dan danas ne postoji jedinstvena definicija koja bi opisala poslovnog anđela. Većina autora se slaže kako je poslovni anđeo bogati pojedinac, koji je spreman preuzeti rizik i uložiti vlastiti novac, koji je sam stvorio ili ga je naslijedio, u vrlo rizične projekte/poduzeća. Osim financijske potpore, poslovni anđeli, nude svoje iskustvo, znanje stečeno tijekom poslovnog vijeka, poslovne veze i slično. Poslovni anđeli ulažu različite iznose, od 25. 000 $ do 750.000 $, poduzimaju jednu do dvadeset i pet investicija godišnje, aktivni su ili pasivni u vođenju posla u koji su uložili. Anđeo može biti inženjer, odvjetnik, uspješan poduzetnik, računovođa, tj. nema profesije koja dominira među anđelima. Također, ovisno o drugim karakteristikama moguće je razlikovati cijeli niz različitih tipova poslovnih anđela - aktivnih, pasiv-

nih, lotto anđela, anđela analitičara, financijskih anđela, anđela s operativnim iskustvom itd.

Poslovni anđeli su za same poduzetnike nevidljivi i nepoznati ulagači. Za podizanje svijesti o postojanju i važnosti poslovnog anđela diljem svijeta osnovane su mreže poslovnih anđela. U Europi najpoznatija je Europska mreža poslovnih anđela (EBAN) koja povezuje mreže poslovnih anđela iz cijele Europe, tako i Hrvatsku mrežu poslovnih anđela. Hrvatska mreža poslovnih anđela osnovana je 2008. godine. Kroz nju se nastoji povezati poslovne anđele koji su članovi CRANE-a, a zasada ih je jedanaest, kao i četiri počasna člana, sa potencijalno uspješnim projektima. Članovi CRANE-a do sada su putem mreže uložili ukupno 730.000 € u devet investicija. Svi članovi mreže smatraju kako u Hrvatskoj postoji potencijal za daljnja ulaganje, te kako je potrebno i same poduzetnike osvijestiti o ovom obliku financiranja.

LITERATURA

1) Avdeitchikova, S., Landström, H., Månsson: What do we mean when we talk about business angels? Some reflection on definition and sampling, Venture Capital, Vol. 10, No. 4, 2008.
2) Festel, G. : Founding angels sa early stage investment model to foster biotechnology start-ups, Journal of Commercial Biotechnology, svibanj, 2011.
3) MIT Entrepreneurship Center: Venture Supporst Systems Project: Angel Investors, veljača, 2000.
4) Prowes, S. : Angel investors and the market for angel investments, Journal of Banking& Finance 22, 1998.
5) Ramadani, V.: Business angels: who they really are, 2009. http://content.ebscohost.com/pdf23_24/pdf/2009/BXF/01Nov09/45275114.pdf?T=P&P=AN&K=45275114&S=R&D=bth&EbscoContent=dGJyMNLr40SeqLc4zOX0OLCmr0meprRSsK64SbOWxWXS&ContentCustomer=dGJyMPGsskmxqrZLuePfgeyx44Dt6fIA; 29.11.11.
6) Sheela, W., Isidro, E.S. : Business Angel Investing in an Emerging Asian Economy, The Journal of Private Equity, 2009.
7) Sørheim, R., Landström; H.: Informal investors in Norway- A categorization and policy implication, Entrepreneurship & Regional Development 13
8) Wetzel, W. E., Jr. : Angels and Informal Risk Capital, Sloan Management Review, 1983.
9) Wong, K. P., Ho, P. Y.: Characteristics and Determinants of Informal Investment in Singapore, Venture Capital, Vol. 9, No. 1, siječanj 2007.
10) Wong, A., Bhatia, M., Freeman, Z.: Angel finance: the other venture capital, 2009. http://content.ebscohost.com/pdf23_24/pdf/2009/BXF/01Nov09/45275117.pdf?T=P&P=AN&K=45275117&S=R&D=bth&EbscoContent=dGJyMNLr40SeqLc4zOX0OLCmr0meprRSsK64SbOWxWXS&ContentCustomer=dGJyMPGsskmxqrZLuePfgeyx44Dt6fIA; 29.11.11.
11) http://crane.hr/onama
12) http://crane.hr/clanstvo/clanovi

ANALIZA CIJENA LIJEKOVA PRIMJENOM BENFORDOVOG ZAKONA

Selma Novalija,
Univerzitet u Tuzli, Ekonomski fakultet Tuzla, Bosna i Hercegovina

SAŽETAK RADA

Jedan od načina da se iz velike količine podataka otkriju određena odstupanja od uobičajenih vrijednosti, jeste dubinsko ispitivanje nepravilnosti svih podataka, a ne samo izdvajanje reprezentativnih uzoraka i donošenja zaključka na bazi istih, o cijeloj populaciji. Zahvaljujući „data mining" tehnikama, te korištenjem računalnih programskih paketa poput SPSS•a, Excell•a i sl., u mogućnosti smo da na jedan relativno brz i efikasan način, ispitamo cijelu populaciju podataka. Značajno mjesto u korištenju „data mining" tehnika, svakako zauzima i primjena Benfordovog zakona. Benfordov zakon je logaritamski zakon distribucije prvih značajnih cifara brojeva. Matematički model je formulisao, koristeći relativne frekvencije, američki fizičar Frank Benford, te je po njemu ovaj model i dobio naziv „Benfordov zakon". Uvažavajući očekivanu učestalost pojavljivanja pojedinih cifara u nekom broju, primjenjujući testiranje zasnovano na Benfordovom zakonu, analiziraćemo skup računovodstvenih podataka, odnosno fakturne vrijednosti Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona (ZZO TK), i na bazi dobivenih rezultata, utvrditi, koji lijekovi imaju češće frekvencije. To bi ukazalo na mogućnost preispitivanja jedinične cijene takvih lijekova i njenog snižavanja u cilju optimiziranja iste.

Rad je podijeljen u četiri dijela. Prvi dio obuhvatit će historijski pregled primjene Benfordovog zakona, koji se zasniva na matematičkoj osnovi digitalnih analiza. U drugom dijelu razmatrat će se primjena Benfordovog zakona u računovodstvu i reviziji. Kroz treći dio rada pojasnit će se finansiranje prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja. U četvrtom dijelu, zbog obimnosti i ograničene dostupnosti podataka, testirat će se samo prvi kvartal 2011. godine, odnosno, 129.439 podataka, u periodu januar – mart. Korištenjem Excell•ovog programskog paketa, odnosno test z•statistikom, napravit će se simulaciju algoritma, kako bi se utvrdilo, koje kategorije, tj. cifre, imaju prekomjernu frekvenciju, u odnosu na teorijske. Kod onih cifara, čije frekvencije izlaze izvan granica intervala povjerenja, ustanovit će se, daljnom analizom, koji su to lijekovi, čija je upotreba češća, u odnosu na ostale.

Kod tih lijekova, u budućim pregovaračkim postupcima nadležnog ministarstva sa proizvođačima, stvara se mogućnost za korigovanje cijena, odnosno iniciranje od strane ministarstva, dalje snižavanje cijena, u odnosu na prvobitno ponuđene, najniže cijene proizvođača. To bi u konačnici rezultiralo uštedom, kako javnih sredstava, tako i manjom participacijom pacijenata.

1. HISTORIJAT PRIMJENE BENFORDOVOG ZAKONA

U nekim slučajevima, može se, prosto gledanjem u brojeve, reći da nešto nije uredu. Međutim, ako imamo veliku količinu podataka, teško da ćemo samo vizuelnim zapažanjem konstatovati određena odstupanja. Kada je fizičar Frank Benford, testirao prve cifre u popisu brojeva tokom 1920•ih i 1930•ih godina prošloga vijeka, utvrdio je da je oko 31% brojeva imalo 1 kao prvu cifru, 19% imalo 2, a samo 5% je imalo 9 kao prvu cifru.[1] Korištenje Benfordovog zakona, predstavlja matematički fenomen, koji pruža jedinstvenu mogućnost otkrivanja pogrešaka, prevara, odnosno, određenih anomalija. Međutim, u radu ćemo pokazati, da je primjena Benfordovog zakona moguća, i kao efikasna tehnika za provjeru realnog nivoa cijena, radi ostvarivanja mogućih ušteda, u specifičnim oblastima, kao što je tržište lijekova. Benfordov zakon izražava vjerovatnoću pojave cifara na vodećim pozicijama brojeva. Nazvan je po Franku Albertu Benfordu (1938), koji je formulisao matematički model za ovu vjerovatnoću. Isto pravilo, prije njega je uočio Simon Newcomb (1899). Ovaj zakon je u velikoj mjeri promijenio ustaljenu pretpostavku da se sve cifre sa istom vjerovatnoćom, javljaju na svim pozicijama broja.[2]

Krajem XIX vijeka, tačnije 1881. godine, astronom Simon Newcomb primijetio je da su logaritamske tablice, u prvom dijelu bile više zaprljane korištenjem od ostalih, što je povezao sa time, da se brojevi 1 ili 2 mnogo češće koriste od drugih. Bez objašnjavanja ili primjera, zaključio je da frekvencije zadovoljavaju zakon, koji se formuliše izrazom:

$$P\ fD = dg = \log_{10}(1 + 1/d)$$

što je objavljeno.[3] Ipak, te spoznaje bile su ignorisane gotovo 60 godina, sve do 1938. godine, kada je Frank Benford, fizičar u General Electric Research Laboratories, došao do istog saznanja i razradio ideju.[4] On je analizirao fre-

[1] Nigrini J.M., How a mathematical phenomenon can help CPAs uncover fraud and other irregulaities, *Journal of Accountancy*, May 1999., pp.1 on line: http://www.journalofaccountancy.com/Issues/1999/May/nigrini.htm?action=print [pristupljeno: 12.08.2009.]

[2] Jasak Z., *Benfordov zakon i reinforcement učenje,* magistarski rad, Univerzitet u Tuzli, Prirodno•matematički fakultet, decembar 2010., str. 1

[3] Newcomb S., Note on the frequency of use of the different digits in natural numbers, *American Journal of Mathematics*, Vol. 4., No. 1, p. 39•40

[4] Benford F., The Law of Anomalous Numbers, ***Proceedings of the American Philosophical Society***, 1938., Vol. 78, No. 4, p. 551•572

kvencije cifara po pozicijama na skupu od 20.229 slučajeva iz 20 različitih izvora, od novinskih stranica, do kućnih adresa. Veličine uzoraka su bile od 91 za atomske težine, do 5000 za pojmove iz matematičkih priručnika. Pri tome je uočio, da se kao prva cifra najčešće pojavljuje 1, zatim 2 i tako dalje, te koristeći relativne frekvencije, formulisao matematički model, a po njemu se odnosi, koje je odredio, zovu Benfordov zakon. Ovaj zakon se pojavljuje pod raznim nazivima i to: Zakon prve cifre, Analiza cifara, Newcomb•Benfordov fenomen i sl., a u literaturi se do 80•ih godina koristio termin Logaritamski zakon.[5]

Mark Nigrini i drugi autori su formulisali kriterije, koji podaci mogu biti predmet analize putem ovog zakona.[6] Pokazano je da ovaj zakon vrijedi za numeričke podatke, sa ili bez decimala, koji opisuju prirodni proces, nad kojim se ne postavljaju ograničenja u pogledu minimalnih ili maksimalnih vrijednosti. Primjer procesa, koji mogu generisati ovakve podatke, su cijene vrijednosnih papira na berzama, finansijske transakcije svih vrsta, kartično poslovanje, telekomunikacioni sistemi, računarski sistemi, procesi koji se opisuju rekurentnim izrazima, euklidske distance u pojedinim vrstama problema, prirodni procesi rasta populacija biljaka i životinja i bezbroj drugih primjera u prirodi, medicini i tehnici, uključujući brojne primjere iz teorijske matematike. Predmet analize ne mogu biti kategorijski podaci, ali mogu njihove frekvencije.

Krakar i Žgela su istraživali mogućnost primjene ovog zakona u analizi kretanja cijena i prometa dionica na berzi, na primjeru Zagrebačke berze. Na osnovu online raspoloživih podataka, oblikovali su skupove ulaznih nizova, na koje je primijenjen Benfordov zakon. Dobiveni rezultati ukazali su da je ovaj zakon djelomično primjenljiv na navedenu problematiku, potpuno primjenljiv za analize i procjene ukupnog dnevnog promete dionica, ali nije primjenljiv za analize i procjene zadnjih dnevnih cijena dionica, pri čemu su smatrali da na ove cijene na tržištu, vjerovatno značajno utiču psihološki faktori, zbog čega ove pojave ne slijede Benfordovu distribuciju.[7]

2. PRIMJENA BENFORDOVOG ZAKONA U RAČUNOVODSTVU I REVIZIJI

Do skora se smatralo, da ovaj zakon nema jasnu primjenu u praksi. Međutim, brojni ekonomisti, inžinjeri, fizičari i drugi, otkrili su, svako u svom području, istu pojavu, što upućuje na zaključak, da je ovaj zakon u okruženju prisutniji,

---

5 Jasak Z.,op.cit., str. 1

6 Nigrini M., I've Got Your Number, ***Journal of Accountancy***, May 1999, 187, 5; Bhattacharya S.,Xu D.,Kumar K.,An Articial Neural Network•based Analytical Review Procedure for Detection of Manipulated Dataset, ABI/INFORM Global pp. 79 – 83;

7 Krakar Z., Žgela M., Evaluation of Benford's low application in stock price and stock turnover, *Informatologia* 42, 2009., 3, pp. 158•165

nego, što se to na prvi pogled čini. Nigrini i Mittermaies (1997) i Nigrini (1999) su pokazali da Benfordov zakon može biti korišten za detekciju prevara u podacima iz računa. Nigrini i Mittermaier8 su istraživali primjenu Benfordovog zakona kao pomoć u analitičkim procedurama, koje su propisane, SAS (Statement on Auditing Standards) No. 56 Analytical Procedures (Analitičke procedure), publikovane od strane AICPA (American Institute of Certified Public Accountants • CPA's), koje su prema zaključcima Coglitore•a i Berryman•a, korisne kod otkrivanja pretjerivanja (napuhivanja) prihoda, izmišljenih i precijenjenih zaliha, podcjenjivanja loših dugova i naknada za upitne račune, neevidentirane obaveze po osnovu kupovine, podcijenjene troškove i neprimjeren trošak kapitalizacije.9 Zahvaljujući tim opažanjima, ali i istraživanjima pojedinih autora, Benfordov zakon je u ekonomiji SAD•a, postao standard za detekciju prevara u podacima. Koristi se za određivanje normalnog nivoa broja dupliciranja u skupovima podataka, što zauzvrat čini moguće utvrditi abnormalne cifre i broj pojava. Za velike skupove podataka, ovlaštene računovođe koriste vrlo usmjerena ispitivanja, koja se koncentriraju na pronalaženje odstupanja u podskupovima.

Sam postupak testiranja, uz pomoć Benfordovog zakona, potpuno je nezavisan od izvora samog podatka, odnosno njegove prirode i značenja, što ovom zakonu, za razliku od drugih metoda, daje dimenziju objektivnosti. Benfordov zakon je u međunarodnoj praksi priznat kao vjerodostojan revizorski metod, zbog čega je ugrađen u brojne specijalističke revizorske programske alate.

3. FINANSIRANJE PRAVA IZ OBAVEZNOG ZDRAVSTVENOG OSIGURANJA

U Bosni i Hercegovini je, u toku reforma sistema finansiranja zdravstvene zaštite. Reforma se sastoji u ugovornim odnosima za pružanje usluga po programu porodične medicine, sa plaćanjem putem kapitacije – glavarine. „Kapitacija je periodično (obično na godinu dana) plaćanje fiksne sume po osiguranom licu davaocu usluga, za određeni paket usluga. Ona je nezavisna od broja i vrste usluga, te se zbog toga prilagođava različitoj strukturi osiguranika, kod različitih davalaca usluga (kapitacija prilagođena riziku). Ona stimuliše davaoca usluga da minimizira troškove, čime bi stvorio što veću razliku između prihoda i troškova...Osnov za izračunavanje kapitacije su dobne skupine, spol, geografska udaljenost, nivo edukacije liječnika."[10]

---

8 Nigrini J.M., Mittermaier J.L., The Use of Benford's Low as an Aid in Analytical Procedures, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.16, No.2, Fall 1997., pp. 52 •67

9 Coglitore F., Berryman R., Analytical procedures: A defensive necessity, *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 7, Spring 1988., pp. 150 •163

10 Salihbašić Š., *Sistem finansiranja zdravstvene zaštite*, GRIN Gračanica, 2011., str. 113•114

Trenutno finansiranje prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja sastoji se od finansiranja zdravstvene zaštite (primarnog, sekundarnog i tercijarnog nivoa), naknade plaća i naknade putnih troškova u vezi sa korištenjem zdravstvne zaštite, te prava na lijekove na teret obaveznog zdravstvenog osiguranja (tzv. lista esencijskih lijekova) i ortopedska pomagala.[11]

Za sve navedene događaje, u skladu sa procedurama, ispostavljaju se fakture za izvršne usluge Zavodu zdravstvenog osiguranja, koji potom, u skladu sa svojim procedurama pristupa kontroli, evidentiranju i plaćanju pojedinih faktura.

4. ANALIZA CIJENA LIJEKOVA PRIMJENOM BENFORDOVOG ZAKONA U OBLASTI ZDRAVSTVENOG OSIGURANJA

Jedan od načina finansiranja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja, jeste korištenje prava na lijekove, na teret obaveznog zdravstvenog osiguranja. Ti lijekovi se nalaze na listi esencijskih lijekova. Listu esencijskih lijekova odobrava Vlada Tuzlanskog kantona.[12] Cijene lijekova sa te liste se utvrđuju na način da se od strane nadležnog ministarstva upućuje poziv proizvođačima lijekova, da dostave ponude jediničnih cijena razmatranih lijekova. Najpovoljnija ponuđena jedinična cijena uzima se kao odobrena cijena za participaciju ZZO TK. Ista se nudi i ostalim proizvođačima, koji su u navedenom postupku imali ponuđenu višu jediničnu cijenu, tako da imaju mogućnost korekcije svojih cijena. Lijekovi proizvođača sa liste esencijskih lijekova, koji nisu prihvatili odobrene cijene, Zavod će sufinansirati u pomenutom najnižem odobrenom iznosu, a razliku će snositi pacijent. Tako utvrđenu najnižu tržišnu cijenu lijekova, Vlada potvrđuje i uvrštava u program sufinansiranja ZZO TK.

U ovom istraživanju cijena lijekova, analizirat će se vrijednosti faktura, koje su apoteke ispostavile Zavodu zdravstvenog osiguranja TK (ZZO TK), za mjesec januar•mart 2011. godine, za lijekove koje se nalaze na listi esencijskih lijekova. Obim uzorka je sljedeći:

- za mjesec januar 2011. obim uzorka N1=38.521 stavki,
- za mjesec februar 2011. obim uzorka N2=49.152 stavki,
- za mjesec mart 2011. obim uzorka N3=41.766 stavki.

---

11 Grupa autora, *Finansiranje prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja u Tuzlanskom kantonu 2007. – 2010. godina*, Tuzla, decembar 2011., on line: http://www.zzotk.ba/images/dokumenti/korica.pdf [pristupljeno: 15.03.2012.]

12 Odluka o Listi lijekova koji se propisuju i izdaju na teret sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona ("Službene novine TK" broj: 10/09 i 2/11), Odluka o utvrđivanju cijena lijekova sa Liste lijekova koji se propisuju i izdaju na teret sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja TK ("Službene novine TK" broj: 1/11, 2/11, 3/11 i 10/11) i Odluka o visini učešća Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona u cijeni lijekova sa Liste lijekova koji se propisuju i izdaju na teret sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona („Službene novine TK" broj:1/11)

Svaka od stavki u uzorku, sadrži sljedeće informacije: šifru apoteke, broj fakture, datum fakture, naziv lijeka koji je specificiran uz fakturu, količinu i vrijednost fakture.

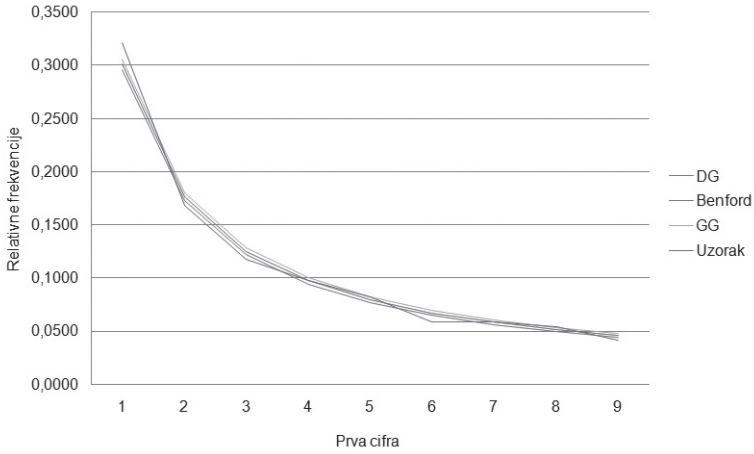
Cilj rada je, na bazi uzorka utvrditi, koji lijekovi sa liste esencijskih lijekova, se češće koriste u odnosu na ostale, kako bi se u postupku upućivanja poziva sugeriralo proizvođačima na grupu lijekova koja se često nabavljaju te da se po osnovu primjene količinskih popusta, pregovora sa proizvođačima, uticalo na sniženje cijene razmatranih lijekova po osnovu primjene količinskih popusta, čime bi se doprinijelo određivanju optimalnih cijena, koje sufinansira ZZO TK. U tu svrhu koristiće se Benfordovim zakonom, koji se često koristi u „data mining" tehnikama, kako bi se utvrdila odstupanja frekvencija uzorka u odnosu na teorijske frekvencija u posmatranoj populaciji.

Koraci u kojima se izračunava stepen odstupanja frekvencija uzorka od pravila utvrđenim Benfordovim zakonom su:

1. Računanje frekvencija uzorka,
2. Računanje donje i gornje granice intervala povjerenja za svaku cifru,
3. Računanje teorijskih frekvencija za donju i gornju granicu,
4. Računanje razlika između teorijskih frekvencija donjih, odnosno gornjih granica povjerenja za svaku cifru,
5. Zbrajanje razlika iz prethodnog koraka,
6. Računanje stepena odstupanja kao količnika suma iz prethodnog koraka i obima uzorka.

Korištenjem Excell•ovog programskog paketa napravljena je simulacija ovog algoritma. Rezultati su dati u prikazanim dijagramima i tabelama, koji slijede. Kako bi utvrdili koja kategorija, tj. cifra ima prekomjernu frekvenciju u odnosu na teorijske, koristiće se test z•statistike. Dijagrami ilustriraju frekvencije i intervale povjerenja za prvu cifru u odabranim uzorcima. Potrebno je ispitati frekvenciju svake pojedine cifre, odnosno, da li se neka od cifara pojavljuje više ili manje nego što predviđa Benfordov zakon. Za nivo značajnosti od 5% formiraće se interval povjerenja. Ako frekvencija uzorka pređe donju ili gornju granicu intervala povjerenja, odstupanje se smatra statistički značajnim.

Dijagram 4.1. *Frekvencije prvih cifara fakturiranih vrijednosti u januaru 2011.*



Izvor: ***Rezultati vlastitih istraživanja***

Tabela 4.1. *Rezultati simulacije algoritma za mjesec Januar 2011.*

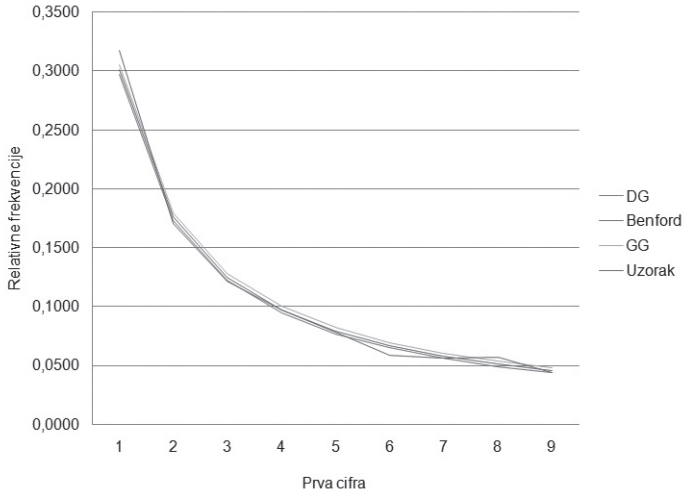
Prve cifre	Donja granica relativnih frekven.	Relativne frekven. (Benfordov zakon)	Gornja granica relativnih frekven.	Relativne frekven. (uzorak)	Standardna devijacija za prve cifre	Donja granica frekven.	Frekven. uzorka	Gornja granica frekven.	Razlike frekven.	Procenti
1	0,2964	0,301	0,3057	0,3212	0,00238	11415,849	12374	11775,104	598,896	1,555
2	0,1723	0,1761	0,1798	0,1683	0,00191	6638,789	6483	6926,634	155,789	0,404
3	0,1217	0,1249	0,1281	0,118	0,00164	4688,168	4545	4936,362	143,168	0,372
4	0,0939	0,0969	0,0999	0,0973	0,00151	3618,551	3749	3846,59	0	0
5	0,0764	0,0792	0,0819	0,0822	0,0014	2943,986	3166	3155,295	10,705	0,028
6	0,0646	0,0669	0,0693	0,0584	0,00119	2488,161	2249	2668,553	239,161	0,621
7	0,0556	0,058	0,0603	0,0585	0,0012	2143,155	2252	2323,66	0	0
8	0,0489	0,0512	0,0534	0,0545	0,00116	1882,591	2101	2057,302	43,698	0,113
9	0,0438	0,0458	0,0477	0,0416	0,00102	1685,324	1602	1838,925	83,324	0,216
Σ	-	**1,000**	-	**1,000**	-	**37504,575**	**38521**	**39528,425**	**1274,741**	**3,309**

Izvor: ***Rezultati vlastitih istraživanja***

Na dijagramu 4.1. uočavamo da frekvencije uzorka fakturiranih vrijednosti, koje su van granica intervala povjerenja, se odnose na vrijednosti čije su prve cifre 1, 2, 3 i 6. Iz Tabele 4.1. vidimo da je ukupno 1275 ovakvih stavki, što čini 3,31 % uzorka uzetog za mjesec januar.

Na analogan način dolazimo do sličnih rezultata za mjesec februar. U februaru mjesecu cifre čije frekvencije uzorka fakturiranih vrijednosti su van granica intervala povjerenja jesu 1, 6 i 8 (vidjeti Dijagram 4.2.). Ukupno je 1125 ovakvih stavki, što čini 2,49 % uzorka uzetog za mjesec februar (vidjeti Tabelu 4.2.).

Dijagram 4.2. *Frekvencije prvih cifara fakturiranih vrijednosti u februaru 2011.*



Izvor: ***Rezultati vlastitih istraživanja***

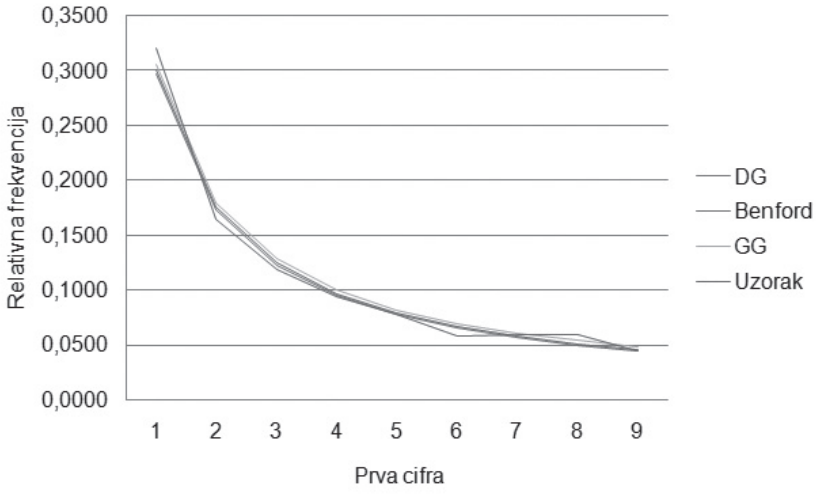
Tabela 4.2. *Rezultati simulacije algoritma za mjesec Februar 2011.*

Prve cifre	Donja granica relativnih frekven.	Relativne frekven. (Benfordov zakon)	Gornja granica relativnih frekven.	Relativne frekven. (uzorak)	Standardna devijacija za prve cifre	Donja granica frekven.	Frekven. uzorka	Gornja granica frekven.	Razlike frekven.	Procenti
1	0,2969	0,301	0,3051	0,3175	0,0021	14593,45	15606	14998,01	607,9943	1,237
2	0,1728	0,1761	0,1794	0,1704	0,0017	8491,347	8377	8818,128	114,3471	0,233
3	0,122	0,1249	0,1278	0,1216	0,00147	5998,491	5975	6282,486	23,49129	0,048
4	0,0943	0,0969	0,0995	0,0968	0,00133	4634,322	4759	4891,32	0	0
5	0,0768	0,0792	0,0815	0,0781	0,00121	3774,787	3841	4008,046	0	0
6	0,0649	0,0669	0,069	0,0586	0,00106	3187,979	2882	3392,158	305,9788	0,623
7	0,0559	0,058	0,06	0,0563	0,00104	2749,747	2768	2950,094	0	0
8	0,0491	0,0512	0,0532	0,0567	0,00104	2413,27	2786	2614,228	171,7721	0,349
9	0,0439	0,0458	0,0476	0,0439	0,00092	2159,543	2158	2337,601	1,54299	0,003
Σ	-	**1,000**	-	**1,000**	-	**48002,93**	**49152**	**50292,07**	**1225,127**	**2,493**

Izvor: *Rezultati vlastitih istraživanja*

U martu mjesecu cifre čije frekvencije uzorka fakturiranih vrijednosti su van granica intervala povjerenja jesu 1, 2, 6 i 8 (vidjeti Dijagram 4.3.). Ukupno je 1603 ovakvih stavki, što čini 3,84 % uzorka uzetog za mjesec mart (vidjeti Tabelu 4.3.).

Dijagram 4.3. *Frekvencije prvih cifara fakturiranih vrijednosti u martu 2011.*



Izvor: *Rezultati vlastitih istraživanja*

Tabela 4.3. *Rezultati simulacije algoritma za mjesec Mart 2011.*

Prve cifre	Donja granica relativnih frekven.	Relativne frekven. (Benfordov zakon)	Gornja granica relativnih frekven.	Relativne frekven. (uzorak)	Standardna devijacija za prve cifre	Donja granica frekven.	Frekven. uzorka	Gornja granica frekven.	Razlike frekven.	Procenti
1	0,2965	0,301	0,3055	0,3211	0,00228	12385,31	13409	12759,33	649,668	1,555
2	0,1725	0,1761	0,1796	0,1644	0,00181	7205,65	6868	7502,605	337,65	0,808
3	0,1218	0,1249	0,128	0,1196	0,00159	5087,703	4996	5347,679	91,703	0,22
4	0,0941	0,0969	0,0997	0,0942	0,00143	3930,042	3934	4164,045	0	0
5	0,0766	0,0792	0,0817	0,0778	0,00131	3199,282	3250	3413,886	0	0
6	0,0647	0,0669	0,0692	0,0587	0,00115	2701,473	2450	2889,726	251,473	0,602
7	0,0557	0,058	0,0602	0,0595	0,00116	2326,819	2486	2516,364	0	0
8	0,0489	0,0512	0,0534	0,06	0,00116	2040,843	2504	2231,029	272,971	0,654
9	0,0438	0,0458	0,0477	0,0447	0,00101	1827,79	1869	1993,424	0	0
Σ	-	**1,000**	-	**1,000**	-	**40704,91**	**41766**	**42818,09**	**1603,465**	**3,839**

Izvor: *Rezultati vlastitih istraživanja*

U nastavku analize pažnju ćemo usmjeriti prema stavkama iz uzorka, kod kojih vrijednosti počinju onim ciframa, čije frekvencije izlaze izvan granica intervala povjerenja (vidjeti Tabelu 4.4.).

Tabela 4.4. *Pregled početnih cifara fakturnih vrijednosti koje su izvan intervala povjerenja*

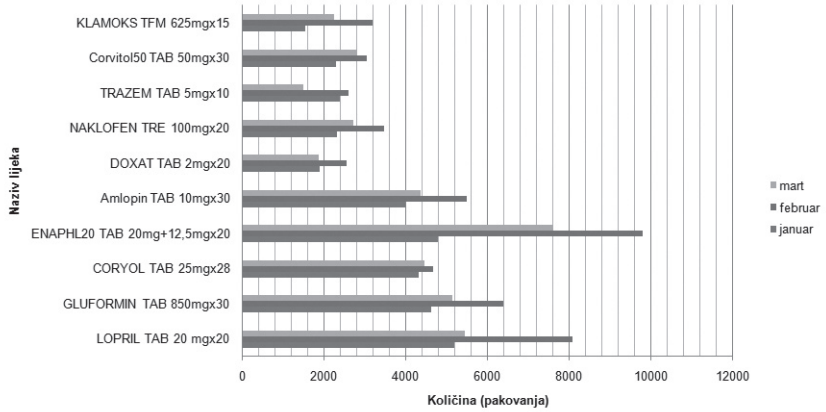
Mjeseci	Početne cifre	Ukupan broj stavki iz uzorka	Količina (pakovanja)	Ukupna vrijednost (KM)
Januar	1	12374	88565	955.583,57
	2	6483	47876	555.958,89
	3	4545	33841	357.485,16
	6	2249	19163	196.267,17
Februar	1	15606	113341	1.154.100,79
	6	2882	24782	236.440,44
	8	2787	18606	202.511,65
Mart	1	20795	84950	853.833,09
	2	6868	46478	451.198,89
	6	9836	17635	179.825,89
	8	2504	14774	163.412,56

Izvor: ***Rezultati vlastitih istraživanja***

U Tabeli 4.4. za period januar•mart prikazan je ukupan broj stavki iz uzorka, čije fakturne vrijednosti su izvan intervala povjerenja. Za svaku cifru je dat pregled o ukupnom broju stavki, te količinama i ukupnim vrijednostima. Npr. u mjesecu januaru, na fakturne vrijednosti, koje počinju sa cifrom 1, se odnosi 12374 stavke iz uzorka, koje sadrže 88565 pakovanja, sa ukupnom vrijednošću od 955.583,57 KM.

U nastavku rada pažnju ćemo usmjeriti prema početnim ciframa, koje su iznad gornje granice intervala povjerenja, a to je za januar – cifra 1, te za februar i mart – cifre 1 i 8, kako bi utvrdili, koji su lijekovi sa liste esencijskih lijekova najčešće u upotrebi. Rezultati istraživanja su prikazani na Dijagramu 4.4.

Dijagram 4.4. *Najčešće korišteni lijekovi sa liste esencijskih lijekova*



Izvor: ***Rezultati vlastitih istraživanja***

Na osnovu testiranja podataka koji su uzeti u uzorak, došli smo do određenih spoznaja. Na mjestima gdje su frekvencije uzorka izašle izvan gornjih granica intervala povjerenja, evidentno je odstupanje od očekivanih vrijednosti. Ta odstupanja ukazuju da pojedine vrste lijekova su češće u upotrebi u odnosu na druge lijekove iz uzorka. Na Dijagramu 4.4. vidimo da su lijekovi kao što su: lopril, enaphl, gluformin itd., češće u upotrebi u odnosu na druge. Upravo za te vrste lijekova, zbog velike upotrebe, nadležno ministarstvo, prilikom upućivanja poziva proizvođačima za dostavljanje ponuda jediničnih cijena lijekova, treba skrenuti pažnju proizvođačima, da se po osnovu količinskih popusta, za te lijekove osigura dodatno sniženje.

ZAKLJUČAK

U poslovanju Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona postoje mnoge instance kontrole od likvidatora, preko glavnog knjigovođe, koordinatora, šefa odjeljenja, do pomoćnika za ekonomske poslove, zbog čega je stepen nastanka pogrešaka ili prevara, sveden na minimum. Međutim, jedan od rizika koji se vezuje za racionalno korištenje raspoloživih sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja TK, pored neopavdanog izdavanja doznaka, nepotrebnog propisivanja lijekova, ortopedskih pomagala, neopravdanog korištenja prava obaveznog zdravstvenog osiguranja (primarnog, sekundarnog i tercijarnog nivoa) itd., je i prihvatanje nerealno visokih jediničnih cijena lijekova, ponuđenih od strane proizvođača i distributera lijekova. Nerealno visoke jedinične cijene lijekova, imaju direktno za posljedicu ostvarivanje ekstra zarada proizvođača i distributera lijekova.

U slučaju da se koriguju jedinične cijene lijekova na niže, zarada koja je po tom osnovu ostajala u rukama proizvođača i distributera (trenutno apoteke iskorištavaju količinske popuste), bila bi alocirana u dva segmenta. Prvi segment su pacijenti, odnosno osiguranici, koji bi ostvarili korist po osnovu manjeg iznosa koji plaćaju za lijek, a drugi bi se realizovao kroz uštede, koje bi Zavod zdravstvenog osiguranja ostvario, zbog manjeg iznosa participacije u tim lijekovima. Time bi se uticalo na manje trošenje javnog novca, odnosno, povećanje efikasnosti javnog sektora, s jedne strane, a s druge strane ostvarila korist za pacijente, odnosno osiguranike.

Na osnovu sprovedenog istraživanja utvrđeno je da je primjena Benfordovog zakona, moguća, ne samo kod efikasnog otkrivanja određenih računovodstvenih prevara u poslovanju, nego može poslužiti, i kao prikladna tehnika za analizu cijena, koja može rezultirati realizacijom određenih ušteda raspoloživih sredstava. Međutim, neophodno je ukazati, da je primjena ovog zakona, kao alata za analizu cijena lijekova u oblasti zdravstvenog osiguranja, moguća, jedino uz uslov da nadležno ministarstvo stalno prati cijene na tržištu i donosi odluke u skladu s time.

LITERATURA

1. Benford F., The Law of Anomalous Numbers, *Proceedings of the American Philosophical Society*, 1938., Vol. 78, No. 4
2. Bhattacharya S., Xu D., Kumar K., An Articial Neural Network•based Analytical Review Procedure for Detection of Manipulated Dataset, *ABI/INFORM Global*
3. Coglitore F., Berryman R., Analytical procedures: A defensive necessity, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 7, Spring 1988.
4. Grupa autora, *Finansiranje prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja u Tuzlanskom kantonu 2007. – 2010. godina*, Tuzla, decembar 2011., on line: http://www.zzotk.ba/images/dokumenti/korica.pdf [pristupljeno: 15.03.2012.]
5. Jasak Z., *Benfordov zakon i reinforcement učenje*, magistarski rad, Univerzitet u Tuzli, Prirodno•matematički fakultet, decembar 2010.
6. Krakar Z., Žgela M.., Evaluation of Benford's low application in stock price and stock turnover, *Informatologia* 42, 2009., 3
7. Newcomb S., Note on the frequency of use of the different digits in natural numbers, *American Journal of Mathematics*, Vol. 4., No. 1
8. Nigrini J.M., How a mathematical phenomenon can help CPAs uncover fraud and other irregulaities, *Journal of Accountancy*, May 1999. on line: http://www.journalofaccountancy.com/Issues/1999/May/nigrini.htm?action=print [pristupljeno: 12.08.2009.]
9. Nigrini J.M., Mittermaier J.L., The Use of Benford's Low as an Aid in Analytical Procedures, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.16, No.2, Fall 1997.
10. Nigrini M., I've Got Your Number, *Journal of Accountancy*, May 1999, 187, 5;
11. Odluka o Listi lijekova koji se propisuju i izdaju na teret sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona *("Službene novine TK" broj: 10/09 i 2/11*)

12. Odluka o utvrđivanju cijena lijekova sa Liste lijekova koji se propisuju i izdaju na teret sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja TK *("Službene novine TK" broj: 1/11, 2/11, 3/11 i 10/11)*
13. Odluka o visini učešća Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona u cijeni lijekova sa Liste lijekova koji se propisuju i izdaju na teret sredstava Zavoda zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona *(„Službene novine TK" broj:1/11)*
14. Salihbašić Š., *Sistem finansiranja zdravstvene zaštite*, GRIN Gračanica, 2011.

RAČUNOVODSTVENE POLITIKE DUGOTRAJNE MATERIJALNE IMOVINE

Vlasta Roška,
Total Balance d.o.o., Zagreb, Hrvatska

SAŽETAK

Dugotrajna materijalna imovina je sastavni dio, a najčešće i najznačajniji dio aktive trgovačkih društava. Cilj ovog istraživanja jest utvrditi koje računovodstvene politike dugotrajne materijalne imovine primjenjuju hrvatska trgovačka društva i da li se u Republici Hrvatskoj s tog aspekta vodi financijsko i porezno knjigovodstvo ili se financijski izvještaji temelje na dozvoljenim zakonskim odredbama propisanim Zakonom o porezu na dobit. Za provođenje utvrđenog cilja u radu su postavljene tri glavne hipoteze o primjeni računovodstvene politike metoda naknadnog vrednovanja, politici postupanja s troškovima posudbe te politici odabira metoda obračuna amortizacije dugotrajne materijalne imovine koje primjenjuju hrvatska trgovačka društva.

Testiranje postavljenih hipoteza izvršilo se metodom anketnog upitnika 140 računovodstvenih službi trgovačkih društava u Republici Hrvatskoj. Na taj način dobili su se najreprezentativniji odgovori najstručnijih osoba za to područje i uvid u praksu trgovačkih društava u Republici Hrvatskoj o računovodstvenim politikama metoda vrednovanja dugotrajne materijalne imovine, metoda priznavanja troškova posudbe te primijenjenim metodama amortizacije i stopama amortizacije. Istraživanjem su potvrđene postavljene hipoteze.

Ključne riječi: *dugotrajna materijalna imovina, metoda troška, metoda revalorizacije, fer vrijednost, amortizacija, porezno priznate stope amortizacije*

1. UVOD

Promjene tržišnih vrijednosti dugotrajne materijalne imovine u nekoliko posljednjih godina zbog opće dužničke krize postavile su značajna pitanja pred računovodstvene službe društava o primjeni metoda vrednovanja i fer

iskazivanju imovine društva te samih financijskih izvještaja. Kakva je praksa trgovačkih društava u Hrvatskoj ispitat će se u ovom radu.

Rad se sastoji od sedam dijelova, uključujući uvod i zaključak. U drugom dijelu obrađenu su teorijske postavke dugotrajne materijalne imovine u hrvatskim i međunarodnim računovodstvenim standardima. U trećem dijelu navedena su dosadašnja istraživanja. U četvrtom dijelu postavljeni su ciljevi i hipoteze istraživanja. U petom dijelu definiran je uzorak na kojem je vršeno istraživanje, kao i korištene metode istraživanja. U šestom dijelu navedeni su rezultati dobiveni istraživanjem putem anketnog upitnika.

2. TEORIJSKE POSTAVKE

Dugotrajna materijalna imovina definirana je Hrvatskim standardom financijskog izvještavanja broj 6 (HSFI 6), Međunarodnim računovodstvenim standardom broj 16 (MRS 16), Zakonom o računovodstvu i Zakonom o porezu na dobit.

Grupa dugotrajna materijalna imovina po gore navedenim standardima obuhvaća sljedeće vrste imovine: zemljište, građevinske objekte, postrojenja i opremu, alate, pogonski inventar, namještaj, transportna sredstva i svu ostalu nespomenutu dugotrajnu materijalnu imovina osim dugotrajne imovine namijenjene prodaji, biološke imovine te prava na istraživanje rudnih rezervi, kao što su nafta, prirodni plin i slično. Dugotrajna materijalna imovina se prvobitno vrednuje po trošku nabave.

Nakon početnog priznavanja dugotrajne materijalne imovine potrebno je odabrati računovodstvenu politiku daljnjeg vrednovanja i tu politiku primjenjivati na cjelokupnu skupinu dugotrajne materijalne imovine. Trgovačko društvo može izabrati ili metodu troška ili metodu revalorizacije[1]. Odabirom metode troška kao računovodstvene politike vrednovanja dugotrajne materijalne imovine trgovačko društvo dugotrajnu materijalnu imovinu iskazuje po njezinu trošku umanjenom za ispravak vrijednosti i akumulirane gubitke od umanjenja. Ukoliko se trgovačko društvo odluči za računovodstvenu politiku metode revalorizacije, potrebno je za tu imovinu moći pouzdano mjeriti fer vrijednost. Revalorizacijski iznos čini fer vrijednost imovine na datum revalorizacije umanjena za kasniji ispravak vrijednosti i kasnije akumulirane gubitke od umanjenja. Revalorizacija se treba provoditi dovoljno redovito tako da se knjigovodstveni iznos značajno ne razlikuje od onog do kojeg bi se došlo utvrđivanjem fer vrijednosti na datum bilance.

Mnoga društva svugdje u svijetu primjenjuju fer (revalorizacijsku) metodu vrednovanja imovine i imaju iste probleme. Američki i europski odbori za stan-

[1] Više vidjeti HSFI 6 t. 6.29 do 6.38, MRS 16 t. 29 do 31

darde stoga su izradili posebne standarde za utvrđivanje fer vrijednosti, koji se temelje na jedinstvenim postavkama i definicijama. U SAD-u 2006. godine FASB je objavio SFAS 157, Mjerenja fer vrijednosti. U Europi na snazi će biti Međunarodni standard financijskog izvještavanja MSFI 13 Mjerenja fer vrijednosti od 2013. godine. Tehnike za utvrđivanje fer vrijednosti temelje se na tržišnom pristupu, pristup zarade te troškovnom pristupu.

U vrijeme globalne dužničke krize i nedostatka novčanih sredstava veća ulaganja u dugotrajnu imovinu financiraju se putem kreditnih sredstava. Standardima je propisana mogućnost odabira računovodstvene politike troškova posudbe koji se mogu izravno pripisati stjecanju, izgradnji ili proizvodnji dugotrajne materijalne imovine te kapitalizirati kao trošak nabave ili politiku terećenja rashoda[2].

Dugotrajnu materijalnu imovinu možemo razlikovati i s aspekta vremena korištenja kao imovinu s ograničenim vremenom korištenja te imovinu s neograničenim vremenom korištenja. Dugotrajna materijalna imovina s ograničenim vremenom korištenja amortizira se u skladu s računovodstvenom politikom. Korištena metoda amortizacije treba odražavati okvir očekivanog trošenja budućih ekonomskih koristi imovine od strane društva. Trgovačko društvo za potrebe financijskih izvještaja može odabrati računovodstvenu politiku obračuna amortizacije po nekoj od metoda koje su propisane HSFI 6 ili MRS 16. Odgovarajuće metode amortizacije uključuju linearnu metodu, degresivnu metodu i funkcionalnu metodu[3]. Međutim za porezne svrhe trgovačko društvo mora primjenjivati politiku amortizacije i amortizacijske stope propisane Zakonom o porezu na dobit[4].

3. DOSADAŠNJA ISTRAŽIVANJA

Mnogi autori u zemlji i svijetu obrađuju teorijske postavke računovodstvenih politka dugotrajne materijalne imovine propisane računovodstvenim standardima svojih zemalja i poreznim propisima zbog značajnog utjecaja na financijske izvještaje.

Računovodstvenim politikama dugotrajne materijalne imovine s teorijskog aspekta bave se mnogi domaći i strani autori Anić-Antić, Volarević i Varović (2006), Barbieri (2004), Belak (2006), Grebović (2010), Kolačević (2005), Kolačević i Hreljec (2009), Mykolaitiene, Vecerskiene, Jankauskiene i Valanciene (2010), Pervan (2009), Svoboda (2007), Švigir (2006), Tušek (2007), Vujević (2005) i drugi.

[2] HSFI 6, t.6.22, MRS 16 t. 22

[3] HSFI 6 t.6.47, MRS 16 t. 62

[4] Više vidjeti članak 12 Zakona poreza na dobit

Međutim, malo je istraživanja provedeno u trgovačkim društavima da bi se došlo do saznanja o izboru određenih računovodstvenih politika dugotrajne materijalne imovine u pojedinim zemljama. U Republici Hrvatskoj nije provedeno slično istraživanje kao u ovom radu. Među značajnim domaćim i stranim provedenim istraživanjima ističu se dolje navedeni.

Kolačević (2005) u svom radu sagledava učinke računovodstvene politike i procjene dugotrajne materijalne imovine na primjeru jednog proizvodnog hrvatskog trgovačkog društva.

Vujević (2005) u svom radu teorijski obrađuje troškove amortizacije pomorskog gospodarstva u Republici Hrvatskoj s poreznog i računovodstvenog aspekta.

Autori Kolačević i Hreljec (2009) u svojoj knjizi „Vrednovanje poduzeća– novi pristupi i upravljanje temeljeno na vrijednosti", na primjeru proizvodnoga trgovačkog društva prikazuju učinke vrednovanja i priznavanja dugotrajne materijalne imovine u financijskim izvještajima.

Autori Mykolaitiene, Vecerskiene, Jankauskiene i Valanciene (2010) u svom radu istražuju primjenu računovodstvenih politika dugotrajne materijalne imovine propisanih domaćim računovodstvenim standardima i poreznim propisima u trgovačkim društvima u Litvi. U radu su prikazane mogućnosti izbora računovodstvenih politika dugotrajne materijalne imovine propisane litvanskim računovodstvenim standardima i njihovim poreznim zakonom. Zaključak rada je da je izbor računovodstvene metoda amortizacije dugotrajne materijalne imovine od izuzetne važnosti jer utječe na rezultat trgovačkih društava, da se u većini trgovačkih društava dugotrajna materijalana imovina u vrijednosti većoj od 1.000 Lt vrednuje po trošku nabave te da se u izboru računovodstvenih politika vezanih za dugotrajnu materijalnu imovinu trgovačka društva najčešće odlučuju za politike propisane poreznim zakonom nego mogućnostima propisanim računovodstvenim standardima.

4. CILJEVI I HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

Cilj ovog istraživanja jest utvrditi koje računovodstvene politike dugotrajne materijalne imovine primjenjuju trgovačka društva i da li se s toga aspekta u Hrvatskoj vodi financijsko i porezno knjigovodstvo ili se financijski izvještaji temelje na dozvoljenim zakonskim odredbama propisanim Zakonom o porezu na dobit. Pri tome se u radu ispituju koje računovodstvene politike metoda vrednovanja, postupanja s troškovima posudbe te metoda obračuna amortizacije i stopa amortizacije dugotrajne materijalne imovine primjenjuju hrvatska trgovačka društva. Temeljem višegodišnjeg poslovnog iskustva autorice u području računovodstva trgovačkih društava u Republici Hrvatskoj u kojem

je stvorena pretpostavka da hrvatska trgovačka društva najčešće primjenjuju porezne propise i kod pripreme financijskih izvještaja, kao i istraživanje Mykolaitiene, Vecerskiene, Jankauskiene i Valanciene (2010) ukazalo je na potrebu postavljanja dolje navedenih hipoteza i njihovo testiranje u praksi.

Stoga se postavlja prva hipoteza koja glasi: **Trgovačka društva u Republici Hrvatskoj daju prednost primjeni metode troška nabave u odnosu na metodu revalorizacije zbog poteškoća pri utvrđivanju fer vrijednosti dugotrajne imovine i dodatnih troškova procjene dugotrajne materijalne imovine.**

Dugotrajna materijalna imovina čini značajnu stavku odljeva financijskih sredstava poduzeća prilikom nabave. Stoga mnoga društva nisu u mogućnosti financirati nove nabave iz redovitog priljeva novčanih sredstava te nabavljaju takvu imovinu putem kreditnih sredstava. Stoga se postavlja druga hipoteza koja glasi: **Trgovačka društva u Republici Hrvatskoj daju prednost politici terećenja rashoda za troškove posudbe prilikom nabave dugotrajne materijalne imovine.**

Izbor metoda amortizacija utječe na financijske izvještaje, ali i na porezne izvještaje. Stoga se postavlja treća hipoteza koja glasi: **Trgovačka društva u Republici Hrvatskoj prednost daju primjeni linearne metode amortizacije te propisanim stopama amortizacije u Zakonu o porezu na dobit.**

5. UZORAK I METODE ISTRAŽIVANJA

U Republici Hrvatskoj aktivno posluje oko 90 tisuća trgovačkih društava i to 98% je malih, 1,5% srednje velikih i 0,5% velikih trgovačkih društava[5]. Trgovačka društva odabrana su metodm slučajnih brojeva. Anketni upitnik poslan je u 500 trgovačkih društava u mjesecu ožujku 2012. godine. Popunjeni anketni upitnik vratilo je 140 trgovačkih društava ili 28 %.

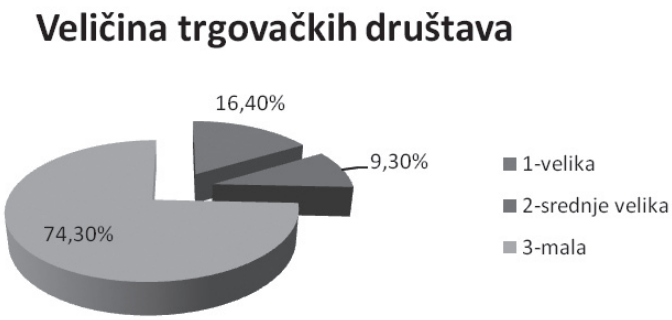
Testiranje postavljenih hipoteza izvršilo se metodom anketnog upitnika. Anketni upitnik se sastojao od deset pitanja i podijeljen je u četiri dijela. Prva dio sastojao se od općih pitanja koja su se odnosila na veličinu trgovačkog društva, djelatnost i udio dugotrajne imovine u ukupnoj aktivi društva. Drugi dio sastojao se od pitanja primjene metode naknadnog vrednovanja dugotrajne materijalne imovine, te ukoliko primjenjuju metodu revalorizacije, tko vrši procjenu, koliko često utvrđuju fer vrijednost te po kojoj metodi. Treći dio odnosio se na pitanje koju politiku primjenjuju kod troškova prosudbe prilikom nabave dugotrajne materijalne imovine. Četvrti dio odnosio se na pitanja koju politiku amortizacije i koje stope amortizacije društva primjenjuju.

[5] Prema podacima Fine po predanim završnim računima 2010. Godine (preuzeto www.hgk.hr). Veličina poduzetnika utvrđena sukladno čl. 3 Zakona o računovodstvu, Narodne novine 109/2007

U radu je primijenjena metoda analize, sinteze, deskripcije i statističke analize. Za prikupljene podatke u prvom koraku izračunati su osnovni pokazatelji deskriptivne statistike.

Od ukupno anketiranih društava 23 ili 16,40% su bila velika društva, 13 ili 9,30% srednje velika, a 104 ili 74,30% mala društva, kako je i prikazano na slici broj 1.

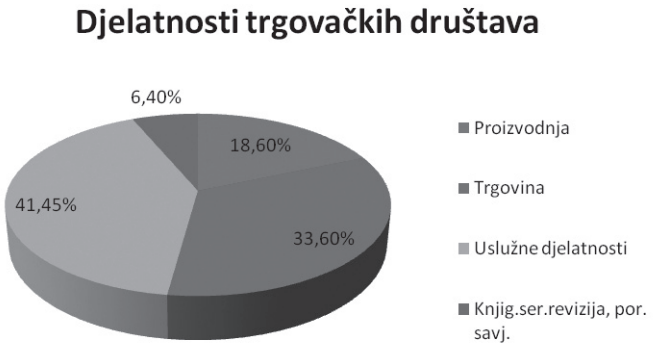
Slika 1.: Veličina trgovačkih društava



Izvor: autorski rad

U anketiranju obuhvaćena su društva raznih djelatnosti. Od ukupno anketiranih 140 društava 26 društava ili 18,60% bilo je iz proizvodne djelatnosti, 47 ili 33,60% iz djelatnosti trgovine, 58 ili 41,45% iz raznih uslužnih djelatnosti te 9 ili 6,40% iz djelatnosti knjigovodstvenog servisa, revizije i poreznog savjetovanja, kako je i prikazano na slici 2. Među malim trgovačkim društvima najveći dio 45,19 % čine uslužne djelatnosti.

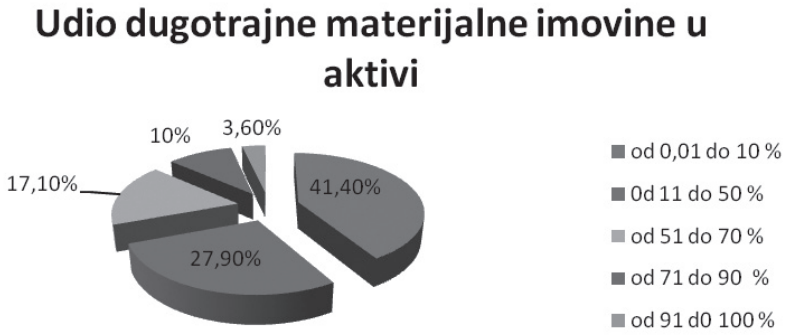
Slika 2.: Djelatnosti trgovačkih društava



Izvor: autorski rad

Anketirana trgovačka društva u 41,43% imaju udio dugotrajne materijalne imovine u ukupnoj aktivi društava do 10 %. Njih 27,86 % ima udio od 11% do 50 %, a zatim slijedi 17,14 % s udjelom od 51% do 70 % kako je i prikazano na slici 3. Kod malih trgovačkih društava dugotrajna materijalna imovina u 55,77% slučajeva čini do 10 % ukupne aktive. Kod velikih trgovačkih društava dugotrajna materijalna imovina u 47,83% slučajeva čini do 50 % ukupne aktive.

Slika 3.: Udio dugotrajne materijalne imovine u ukupnoj aktivi trgovačkih društava



Izvor: autorski rad

6. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Uzorak istraživanja čine 140 društava koja su odgovorila na anketni upitnik. Od ukupno anketiranih društava 116 društava ili 82,86% koristi metodu troška kao metodu mjerenja dugotrajne materijalne imovine nakon početnog priznavanja imovine, a samo 17,14% društava koristi metodu revalorizacije, kao što je prikazano u tablici 1. Od ukupno anketiranih 23 velikih trgovačkih društva 56,52% koristi metodu troška, a 43,48 % metodu revalorizacije. Od ukupno anketiranih 15 srednje velikih društava 61,54% koriste metodu troška, a 38,46% metodu revalorizacije. Od ukupno anketiranih 104 malih trgovačka društva 91,35% koristi metodu troška, a 8,65% metodu revalorizacije.

Iz rezultata istraživanja možemo zaključiti da je potvrđena prva glavna hipoteza da trgovačka društva u Republici Hrvatskoj daju prednost primjeni metode troška nabave u odnosu na metodu revalorizacije zbog poteškoća pri utvrđivanju fer vrijednosti dugotrajne imovine i dodatnih troškova procjene dugotrajne materijalne imovine.

Tablica 1.: Metoda vrednovanja dugotrajne materijalne imovine

Metode vrednovanja	Veliki	%	Srednje veliki	%	Mali	%	Ukupno	%
Metoda troška	13	56,52	8	61,54	95	91,35	116	82,86
Metoda revalorizacije	10	43,48	5	38,46	9	8,65	24	17,14
Total	23	100,00	13	100,00	104	100,00	140	100,00

Izvor: autorski rad

U ukupnom uzorku od 140 društava samo 24 društva ili 17,4% anketiranih društava primjenjuje metodu revalorizacije. Društva koja primjenjuju metodu revalorizacije u 60,87% anketiranih jednom u tri godine provode utvrđivanje fer vrijednosti, 26,09% jednom godišnje, a 13,04% jednom u pet godina. U samo 33,33% anketiranih društava koja koriste metodu revalorizacije utvrđivanje fer vrijednosti radi nezavisni stručni procjenitelj, a u 66,67% služba računovodstva. Ta činjenica s obzirom na visoke troškove procjene imovine bila je za pretpostaviti. Društva koja koriste metodu revalorizacije i utvrđuju fer vrijednost imovine u 87,5% koriste tržišnu metodu, a u 12,5% slučajeva koriste metodu diskontiranih novčanih tokova.

Pretpostavljamo da u općem nedostatku novčanih sredstava trgovačka društva dugotrajnu materijalnu imovinu, koja je uvijek značajna stavka nabavljaju putem kreditnih sredstava te je jedno od pitanja iz anketnog upitnika bilo da li pri nabavci dugotrajne materijalne imovine putem kreditnih sredstava, sredstva posudbe kapitaliziraju ili priznaju u rashode. O ukupno anketiranih društava samo 10,71% društava primjenjuje politiku kapitalizacije troškova posudbe pri nabavi dugotrajne materijalne imovine, a 89,29% društava troškove posudbe prikazuje u rashodima društva.

Iz rezultata istraživanja možemo zaključiti da je potvrđena druga glavna hipoteza da trgovačka društva u Republici Hrvatskoj daju prednost politici terećenja rashoda za troškove posudbe prilikom nabavke dugotrajne materijalne imovine.

Treće značajno područje istraživanja jest politika amortizacije koja se primjenjuje za financijske izvještaje. Cilj je bio utvrditi primjenjuju li hrvatska trgovačka društva samo zakonom propisane metode i stope ili samo za porezne potrebe posebno obračunavaju amortizaciju u skladu sa zakonskim propisima.

Od ukupno anketiranih društava 98,57 % društava koristi linearnu metodu amortizacije, a 0,71% društava koristi degresivnu i isto toliko funkcionalnu metodu.

Od 138 anketiranih trgovačkih društava koji koriste linearnu metodu kod obračuna amortizacije za financijsko izvještavanje 89,13% trgovačkih društava

koristi propisane stope Zakonom o porezu na dobit, a samo 10,87% koristi stope sukladno očekivanom vremenu trošenja imovine koje se razlikuju od stopa propisanih zakonom. Od onih trgovačkih društava koji koriste zakonom propisane stope njih 78,86 % koristi redovite propisane stope, a 21,14% koristi podvostručene stope dopuštene Zakonom o porezu na dobit.

Iz rezultata istraživanja možemo zaključiti da je potvrđena treća glavna hipoteza da trgovačka društva u Republici Hrvatskoj prednost daju primjeni linearne metode amortizacije te propisanim stopama amortizacije u Zakonu o porezu na dobit.

7. ZAKLJUČAK

U ovom radu provedeno je istraživanje na uzorku od 140 računovodstvenih službi trgovačkih društva u Republici Hrvatskoj o primjeni računovodstvenih politika dugotrajne materijalne imovine. Na taj način dobili su se najreprezentativniji odgovori najstručnijih osoba za to područje i uvid u praksu trgovačkih društava u Republici Hrvatskoj o računovodstvenim politikama metoda vrednovanja dugotrajne materijalne imovine, metoda priznavanja troškova posudbe te primijenjenim metodama amortizacije i stopama amortizacije.

Kako dugotrajna materijalna imovina čini značajni dio ukupne aktive svakog poduzeća tako i odabir odgovarajuće politike utječe na istinito i fer prikazivanje financijskih izvještaja. Istraživanjem su potvrđene postavljene hipoteze da hrvatski poduzetnici prednost daju metodi troška, da za troškove posudbe terete rashode te da najčešće primjenjuju zakonom propisane metode i stope amortizacije.

LITERATURA:

1. Anić-Antić, P.; Volarević H.; Varović M.: Utjecaj metoda vrednovanja ulaganja u dugotrajnu materijalnu imovinu na financijski i porezni položaj trgovačkih društava prema MRS 40, Ekonomski pregled, Vol. 57, No. 11, Hrvatsko društvo ekonomista i Ekonomski institut, Zagreb, 2005.
2. Barbieri, A. Računovodstvena analiza toka dugotrajne imovine u kontekstu toka bilančnih kategorija u gospodarstvu Hrvatske, Ekonomska istraživanja, 17, br. 2, 2004.; str. 19-31.
3. Belak, V.: Profesionalno računovodstvo : prema MSFI i hrvatskim poreznim propisima. Zagreb, Zgombić & Partneri, Zagreb, 2006.
4. Domazet, T.: Međunarodni standardi financijskog izvješćivanja 2006/2007, Primjena računovodstva EU u Hrvatskoj, Zgombić & Partneri – nakladništvo i informatika d.o.o., Hrvatski institut za financije i računovodstvo, Zagreb, 2006.
5. Grebović, S.: Upravljanje poreskim aspektima vrijednosnog usklađenja materijalne imovine, Međunarodna naučna konferencija Menadžment 2010, Kruševac, 2010. http://www.fim-manager.edu.rs/ site/pdf/CD-Zbornik-web/pdf/5_TehnologijeIAlatiMenadzmenta/Grebovic1.pdf, preuzeto dana 15.3.2012.

6. Hrvatska gospodarska komora: Gospodarska kretanja, www. hgk.hr, preuzeto dana 20.11.2011.
7. Hrvatski standard financijskog izvještavanja 6 Dugotrajna materijalna imovina Narodne novine broj 30/2008
8. IASB: International Financial Reporting Standards, London, 2011.
9. Kolačević, S.; Hreljac, B.: Vrednovanje poduzeća – novi pristupi i upravljanje temeljno na vrijednosti, TEB - poslovno savjetovanje, Zagreb, 2009.
10. Kolačević, S.: Učinci procjene materijalne imovine i promjena vrijednosti iskazanih u financijskim izvješćima , Ekonomski pregled, Vol. 56, No. 1-2, Hrvatsko društvo ekonomista i Ekonomski institut, Zagreb, 2005.
11. Međunarodni računovodstveni standard 16, Nekretnine, postrojenja i oprema, Narodne novine broj 136/2009
12. Mrša, J.: MSFI 13 – Mjerenje fer vrijednosti, Računovodstvo, revizija i financije, 8, Zagreb, 2011.
13. Mykolaitiene, V.; Vecerskiene, G.; Jankauskiene, K.; Valanciene L.: Peculiarities of Tangible Fixed Assets Accounting, Inzinerine Ekonomika - Engineering Economics 21, 2, 2010., p. 142-150,
14. Pervan, I. Iskazivanje i vrednovanje dugotrajne imovine namijenjene prodaji prema MSFI i HSFI, Računovodstveno financijske informacije. 10, 2009.; str. 1-5
15. Svoboda, P.: Valuation of tangible fixed assets pursuant to the Czech accounting law and international accounting standards. Agriculture, Volume 2007., No. 10, p 466-474,
16. Švigir, A.: Dugotrajna nematerijalna i materijalna imovina, Financije i porezi. br. 5; 2006., str. 59-64.
17. Vujević, K..: Amortizacija s troškovnog, poreznog i računovodstvenog aspekta, Pomorstvo: Scientific Journal of Maritime Research, Vol. 19, No.1, Pomorski fakultet Rijeka, 2005.
18. Zakon o porezu na dobit, Narodne novine broj 177/2004, 90/2005, 57/2006, 146/2008, 80 /2010 i 22/2012
19. Zakon o računovodstvu, Narodne novine broj109/2007

KORPORATIVNO IZVJEŠTAVANJE O ODGOVORNOSTI ZA OKOLIŠ – ANALIZA PODUZEĆA KOJA KOTIRAJU NA ZAGREBAČKOJ BURZI

Dubravka Krivačić,
Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, Hrvatska

SAŽETAK RADA

Zbog potrebe udovoljavanja zahtjevima korisnika računovodstvenih informacija u novije se doba u znanstvenim i stručni krugovima intenzivirala rasprava o potrebi objavljivanja dodatnih informacija o poslovanju poduzeća. Skup računovodstvenih informacija, sadržanih u temeljnim financijskim izvještajima, proširuje se s informacijama o odgovornosti poduzeća za okoliš koje su „proizvod" korporativnog računovodstva okoliša. Ovaj rad usmjeren je na istraživanje izvještavanja o odgovornosti za okoliš poduzeća koja kotiraju na Zagrebačkoj burzi. Cilj je utvrditi u kolikoj mjeri poduzeća izvještavaju o svojoj odgovornosti za okoliš te doći do zaključaka postoji li povezanost između određenih obilježja poduzeća i količine informacija o odgovornosti za okoliš koje poduzeća objavljuju.

1. UVOD

Danas se u međunarodnim znanstvenim i stručnim krugovima intenzivirala rasprava o odgovornosti poduzeća prema različitim interesnim skupinama kao i prema društvenoj zajednici u cjelini. Krug stakeholdera, osim već poznatih dioničara i investitora, značajno se proširio. Stakeholderi postavljaju zahtjeve za informacijama o utjecajima korporativnih aktivnosti na prirodni okoliš, kvalitetu života, ljudska prava, druga poduzeća. Kako bi se udovoljilo njihovim zahtjevima međunarodne organizacije i inicijative (npr. United Nations Environmental Programme, Global Reporting Initiative) potiču izvještavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti i odgovornosti za okoliš.

2. PREDMET I CILJ ISTRAŽIVANJA

Kvantiteta i kvaliteta objavljenih informacija o korporativnoj odgovornosti za okoliš razlikuju se od poduzeća do poduzeća, ali i od zemlje do zemlje. Naime, izvještavanje o korporativnim utjecajima na okoliš u većini zemalja još uvijek je dobrovoljno. Čak i u najrazvijenijim, osobito europskim zemljama u kojima je takvo izvještavanje već niz godina regulirano zakonima (npr. skandinavske zemlje, Ujedinjeno Kraljevstvo, Austrija, Francuska), utvrđena je potreba objavljivanja dodatnih informacija, u cilju osiguranja boljeg ugleda, transparentnosti poslovanja te boljih odnosa sa stakeholderima. S obzirom na to, dobrovoljno izvještavanje je, na međunarodnoj razini, postalo predmetom interesa mnogih znanstvenika i računovodstvenih stručnjaka. Iako se u početku dobrovoljno izvještavanje o korporativnim utjecajima na okoliš svodilo na ona poduzeća čiji je utjecaj na okoliš značajan, odnosno na ona koja imaju izražajan ekološki otisak (ecological footprint), kao što su proizvođačka poduzeća iz djelatnosti proizvodnje kemijskih, farmaceutskih i elektroničkih proizvoda, automobila i sl., novija istraživanja dokazuju da je objavljivanje informacija o utjecajima na okoliš postala praksa i poduzeća koja pružaju komunalne usluge, hotela, banaka i dr. Europske zemlje kao što su Danska, Francuska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Portugal i Španjolska, uskladile su svoju računovodstvenu regulativu s Preporukama Europske komisije 2001/453/EC, koje nalažu obvezu poduzećima da izvještavaju o svojim utjecajima na okoliš u financijskim izvještajima ili povrh njih u posebnim izvještajima, s obzirom da je potrebno udovoljiti potrebama za informacijama korisničkih grupa koje su samo djelomično usuglašene s informacijama sadržanim u već postojećim financijskim izvještajima i godišnjim izvještajima poduzeća. Novija verzija preporuka sadržana je u Direktivi 2003/51/EC Europskog parlamenta i Vijeća EU koja navodi da „do one mjere koja je nužna za razumijevanje razvoja poduzeća, performansi ili stanja, analiza treba uključivati kako financijske tako i, gdje je moguće, ključne nefinancijske indikatore učinkovitosti relevantne za određeni subjekt, uključivo informacije koje se odnose na okoliš i zaposlenike". Odredbu iz Direktive moguće je prepoznati i u hrvatskom Zakonu o računovodstvu, prema kojemu je „poduzetnik dužan izraditi godišnje izvješće koje obuhvaća objektivan prikaz razvoja i rezultata poslovanja poduzetnika i njegovog položaja… te obavijesti o zaštiti okoliša i o radnicima ako je to potrebno za razumijevanje razvoja, rezultata poslovanja poduzetnika i njegova položaja". Poduzeća u Hrvatskoj stoga su u određenoj mjeri ipak slobodna u donošenju odluke o objavljivanju informacija o svojim utjecajima na okoliš, a informacije koje izvještavaju ponajprije se odnose na korporativne politike zaštite okoliša te na certificirane sustave upravljanja sukladne seriji normi ISO 14000ff. Malo je poduzeća u Hrvatskoj koja izvještavaju konkretne informacije o svojim utjecajima na okoliš,

temeljene na izmjerenim indikatorima ekološke učinkovitosti. Zbog izostanka egzaktnog definiranja izvještavanja o odgovornosti za okoliš u okviru Međunarodnih standarda financijskog izvještavanja, većina poduzeća na međunarodnoj razini, koja izvještavaju informacije o izmjerenim indikatorima ekološke učinkovitosti, čine to sukladno Smjernicama za izvještavanje o utjecajima na okoliš koje je objavila Globalna izvještajna inicijativa (Global Reporting Initiative - GRI). Otkada je usvojena, 1997. godine, GRI je usmjerena na razvijanje i promoviranje zajedničkog okvira za izvještavanje o ekonomskoj, društvenoj i ekološkoj učinkovitosti (triple bottom line) poduzeća i drugih organizacija. Upravo je to bio povod i ovom istraživanju. S ciljem davanja doprinosa dosadašnjim istraživanjima iz domene korporativnog izvještavanja o utjecajima na okoliš, kao i s ciljem aktualiziranja navedene problematike na prostoru Hrvatske, definiran je predmet ovog rada koji se odnosi na istraživanje prakse izvještavanja o odgovornosti za okoliš poduzeća u Hrvatskoj. Rezultati istraživanja ukazat će na to postoji li razlika između čimbenika koji utječu na praksu izvještavanja o odgovornosti za okoliš poduzeća u Hrvatskoj u usporedbi s poduzećima u drugim zemljama u kojima su takva istraživanja već provedena. Istraživanje će biti temelj za poduzimanje daljnjih napora u pronalaženju odgovora na pitanje da li su poduzeća u Hrvatskoj spremna udovoljiti Europskim smjernicama i oblikovati računovodstvenu regulativu obveznog izvještavanja informacija o korporativnoj odgovornosti za okoliš u njihovim godišnjim izvještajima.

3. DOSADAŠNJA ISTRAŽIVANJA

S obzirom da je izvještavanje o utjecajima poduzeća na okoliš pretežno dobrovoljno, veliki broj istraživanja na međunarodnoj razini usmjeren je na mjerenje kvantitete i kvalitete izvještavanja, a potom i čimbenika utjecaja na izvještavanje. Najviše je istraživanja provedeno u najrazvijenijim zemljama, a posljednjih se godina sa svojim doprinosom istraživanju ove problematike uključuju i autori iz drugih zemalja Svijeta. Počeci razvoja računovodstva okoliša i izvještavanja o odgovornosti za okoliš datiraju iz 1970-tih godina. Postizanjem više razine dohotka interes društva i politike, 1970-tih godina, prvi se puta usmjerio prema kvaliteti života (Schaltegger, Bennet i Burrit, 2006.). Tih godina poduzeća su počela objavljivati informacije o svojim društvenim ciljevima, aktivnostima i utjecajima na okoliš u posebnim izvještajima povrh već tradicionalnih financijskih izvještaja. Za razliku od 1970-tih godina, tijekom 1980-tih godina provedeno je svega nekoliko empirijskih istraživanja i to iz domene strategijske procjene utjecaja na okoliš (Strategic Environmental Assesment), kao procesa sustavne procjene utjecaja na okoliš donesenih politika zaštite okoliša te drugih programa i inicijativa na makroekonomskoj razini, dok je veću pažnju privukla revizija društvene odgovornosti (Kaya i Yayla, 2007.).

Krajem 1980-tih i početkom 1990-tih godina problematika korporativne odgovornosti za okoliš ponovo je aktualizirana, što je bila svojevrsna reakcija na ekološke katastrofe Bhopal i Černobil. Godine 1988. Gray objavljuje rad koji se potaknuo razmišljanje o tome kako društvena kultura može utjecati na računovodstvenu praksu, a ta je problematika ostala aktualna i danas, dokaz čemu su i aktualni radovi sa sličnim pristupom problematici (npr. Finch, 2009.). Gray, kao jedan od najutjecajnijih autora u domeni društveno odgovornog računovodstva i računovodstva okoliša, u svojim radovima propituje uspješnost uvođenja koncepta društveno odgovornog računovodstva, računovodstva okoliša i izvještavanja. Iako istu problematiku istražuje niz godina, i u novijim radovima zaključuje da poduzeća trebaju još mnogo učiti kako bi bila učinkovita u području društveno odgovornog računovodstva, računovodstva okoliša te izvještavanja (2001., 2007., 2008.). Krajem 1990-tih godina provedeno je istraživanje na uzorku australskih poduzeća kojim se je ispitalo postoji li informacijski jaz između očekivanja korisnika informacija o ekološkoj učinkovitosti i poduzeća koja takve informacije objavljuju (Deegan i Rankin, 1999.). Autori su dokazali da jaz postoji jer korisnici informacija (osobito dioničari, akademska zajednica i revizori) takve informacije smatraju značajnijim za odlučivanje nego što to smatraju poduzeća koja ih objavljuju, ali i zato što smatraju da izvještavanje o utjecajima na okoliš treba biti obvezno te da računovodstvena struka i država trebaju osigurati smjernice za izradu izvještaja o utjecajima na okoliš. Godine 1990-te bile su značajne i po tome što se je tada prvi put počelo razmišljati o obvezivanju poduzeća na objavljivanje informacija o njihovim utjecajima na okoliš. Prva zemlja koje je propisala poduzećima zakonsku obvezu izvještavanja informacije o utjecajima na okoliš bila je Danska. Zakon o zaštiti okoliša iz 1995. godine obvezao je tisuću danskih poduzeća na izradu izvještaja o utjecaju na okoliš (tzv. zelenih računa). Temeljni zahtjev je bio izraditi izvještaje koji će sadržavati podatke o poduzeću, izjavu menadžera vezanu uz okoliš te kvantitativne informacije o ekološkoj učinkovitosti poduzeća. Revizijom Zakona, 1999. godine, utvrđeno je da očekivanja nisu ispunjena te je Zakon 2002. godine postrožen. Prema novom Zakonu od poduzeća se zahtijeva da izrade politiku zaštite okoliša, odrede ciljeve, ali i da objavljuju ostvarene rezultate. Usprkos tomu, Jorgensen i Holgaard su u svojem istraživanju 2004. godine utvrdili da, iako je mnogo zelenih računa objavljeno, neke informacije još uvijek nedostaju. Zaključili su stoga da je potrebna daljna revizija Zakona kojim će se propisati obveza revizije takvih izvještaja (Jorgensen i Holgaard, 2004.). Istovremeno su Cormier, Magnan i Van Velthoven na uzorku njemačkih poduzeća, koja nisu imala propisanu obvezu izvještavanja, utvrdili da je dobrovoljno izvještavanje o utjecajima poduzeća na okoliš povezano s pritiscima javnosti, djelatnošću poduzeća, ali i da poduzeća izvještavaju jer oponašaju konkurenciju (Cormier, Magnan i Van Velthoven, 2004.). Nešto kasnije Cho i Ro-

berts su istraživali izvještaje o utjecajima na okoliš 100 američkih poduzeća „prljave" industrije (America's toxic 100), koje ona objavljuju na svojim internetskim stranicama. Rezultati istraživanja pokazali su da o utjecajima na okoliš više izvještavaju manje ekološki učinkovita poduzeća u odnosu na ona ekološki učinkovitija, a također i da ekološki osjetljivija djelatnost, kojoj poduzeće pripada, nema značajniji utjecaj na odluku o izvještavanju o utjecajima na okoliš (Cho i Roberts, 2008.). Na temelju dosadašnjih istraživanja moguće se je složiti s O'Connorom koji utvrđuje kako razdoblje od 2000. godine do danas karakterizira: (i) rastući broj empirijskih istraživanja objavljenih u znanstvenim časopisima iz područja društveno odgovornog računovodstva i računovodstva okoliša, (ii) istraživanja sve dublje ulaze u srž problematike, dokaz čemu je rastući broj studija koje nastoje objasniti praksu izvještavanja o društvenoj odgovornosti i odgovornosti za okoliš, rastući broj studija koje pokušavaju istražiti vjerodostojnost prakse izvještavanja o društvenoj odgovornosti i utjecaja na okoliš, rastući broj studija koje utvrđuju stupanj do kojeg društveno odgovorno računovodstvo i računovodstvo okoliša dovode do organizacijskih promjena i rastući broj studija koje koriste mnogostruke izvore podataka, te (iii) istraživanja iz ove domene provode se u mnogim zemljama širom svijeta (prilagođeno prema O'Connor, 2006.). Novija istraživanja, osobito u zemljama u kojima se o pitanjima korporativne ekološke učinkovitosti tek počinje raspravljati i u kojima je izvještavanje o utjecajima na okoliš dobrovoljno, često su usmjerena na istraživanje razine izvještavanja o utjecajima na okoliš i čimbenika utjecaja na količinu objavljenih informacija. To dokazuju radovi sljedećih autora: Ienciu, Muller i Matis (2011.), Galani, Gravas i Stavropoulos (2011.), Elsayed i Hoque (2010.), Cürük (2009.), Hossain i Hammami (2009.) te Ku Ismail i Ibrahim (2009.). Njihovim je istraživanjima utvrđeno da na količinu objavljenih informacija utječu djelatnost poduzeća, veličina poduzeća, kotacija na burzi, pozornost medija i dr. Količinu informacija autori su različito mjerili, primjerice analizom sadržaja (content analysis) izvještaja o odgovornosti za okoliš ili formiranjem indeksa izvještavanja na temelju, za tu svrhu, odabranih varijabli. One zemlje koje nastoje „oponašati" razvijene europske zemlje, u kojima poduzeća pretežno mjere svoju ekološku učinkovitost i izvještavaju o odgovornosti za okoliš, svoju regulativu nastoje uskladiti s europskom Direktivom 2003/51/EC. Ipak, istraživanja su potvrdila i to da u provedbi dolazi do poteškoća jer mjerenje nefinancijskih indikatora, odnosno indikatora ekološke učinkovitosti, može generirati visoke administrativne troškove pa stoga neke zemlje članice Unije od te obveze oslobađaju manja poduzeća (Ianiello, 2010.). Navedenim istraživanjima pridružuju se i istraživanja revizorske kompanije KPMG. KPMG na godišnoj razini kontinuirano provodi istraživanja o društvenoj odgovornosti poduzeća, kao i o odgovornosti za okoliš. Istraživanjem iz 2011. godine, koje je provedeno na uzroku poduzeća iz 16 sektora u 34 zemlje, zabilježen je trend

rasta broja poduzeća koja mjere svoju društvenu i ekološku odgovornost i o tome izvještavaju javnost (KPMG, 2011.). KPMG tako navodi da čak 70% poduzeća koja kotiraju na burzi izvještavaju informacije o svojoj društvenoj i ekološkoj učinkovitosti. Sukladno navedenom, može se zaključiti da postoji relevantna računovodstvena literatura koja se bavi računovodstvom okoliša te izvještavanjem o utjecajima poduzeća na okoliš, kojoj će se pridružiti i ovaj rad u kojem će se problematiku izvještavanja o odgovornosti za okoliš istražiti na primjeru poduzeća u Hrvatskoj.

4. HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

Većina istraživanja koja se bave izvještavanjem o korporativnoj odgovornosti za okoliš usmjerena je na analizu poduzeća koja kotiraju na burzi, s obzirom da su ona obvezna objavljivati i burzama dostavljati godišnje izvještaje, koji, uz temeljne financijske izvještaje, trebaju sadržavati i druge vrste izvještaja, kao što su izvještaji o korporativnoj društvenoj odgovornosti i odgovornosti za okoliš. Poduzeća koja kotiraju na burzi reprezentativan su uzorak za istraživanje izvještavanja o korporativnoj odgovornosti za okoliš s obzirom da su, u odnosu na druga poduzeća, izloženija javnosti te se od njih očekuje da će objavljivati više informacija potrebnih za poslovno odlučivanje (Ienciu, Muller i Matis, 2011.). Kao zavisna varijabla u ovom istraživanju definirana je kvantiteta objavljenih informacija o korporativnoj odgovornosti za okoliš. Kvantitetu objavljenih informacija mjerilo se analizom sadržaja: a) dijelova godišnjih izvještaja koji se odnose na odgovornost za okoliš ili b) posebnih izvještaja ukoliko su ih poduzeća objavila na svojim korporativnim internetskim stranicama ili c) informacija objavljenih na drugim dijelovima korporativnih internetskih stranica, ovisno o tome gdje su informacije objavljene. Analizu sadržaja provodilo se pomoću brojača riječi objavljenog teksta vezanog uz odgovornost za okoliš, što je sukadno dosadašnjim istraživanjima u kojima se provodila analiza sadržaja. Analizirani su godišnji izvještaji za 2010. godinu, te informacije objavljene na korporativnim internetskim stranicama tijekom mjeseca ožujka 2012. godine. Kao nezavisne varijable, utjecaj kojih se je mjerio na kvantitetu objavljenih informacija, odabrane su: a) djelatnost poduzeća, b) veličina poduzeća mjerena visinom ukupno ostvarenih prihoda te c) implementiranost sustava kvalitete koji je certificiran sukladno normama iz serije ISO 14000ff. U dosadašnjim istraživanjima djelatnost poduzeća pokazala se značajnim čimbenikom utjecaja na praksu dobrovoljnog izvještavanja (vidjeti Elsayed i Hoque, 2010., Cürük, 2009. te Ku Ismail i Ibrahim, 2009.). Utvrđeno je da ponajviše izvještavaju poduzeća iz djelatnosti proizvodnje elektroničke opreme i računala, rudarstva, automobilske industrije, proizvodnje celuloze i papira, nafte i plina, kemijske industrije, komunalnih djelatnosti, a poduzeća koja najviše zaostaju su ona iz

djelatnosti prijevoza, konstrukcije i proizvodnje građevinskih materijala, trgovine i maloprodaje (KPMG, 2011.). Veličina poduzeća, kao čimbenik utjecaja na izvještavanje, može se mjeriti, primjerice, ostvarenim prihodima poduzeća, vrijednošću imovine poduzeća, brojem zaposlenih i dr. (vidjeti KPMG, 2011., Galani, Gravas i Stavropoulos, 2011., Elsayed i Hoque, 2010., Cürük, 2009., Ku Ismail i Ibrahim, 2009., Hossain i Hammami, 2009. te Pervan, 2006.). Za potrebe ovog istraživanja veličinu poduzeća mjerilo se visinom ostvarenih prihoda poduzeća tijekom 2010. godine. Implementiran sustav kvalitete certificiran sukladno normama iz serije ISO 14000ff, kao čimbenik utjecaja na izvještavanje, odabran je iz razloga što se očekivalo da će poduzeća koja su certificirala sustave kvalitete prema normama vezanim uz okoliš biti odgovornija u brizi za okoliš te da će izvještavati o svojoj odgovornosti za okoliš. Sukladno navedenom definirane su hipoteze istraživanja:

H1: Na kvantitetu objavljenih informacija o korporativnoj odgovornosti za okoliš statistički značajan utjecaj ima djelatnost poduzeća.

H2: Na kvantitetu objavljenih informacija o korporativnoj odgovornosti za okoliš statistički značajan utjecaj ima veličina poduzeća.

H3: Na kvantitetu objavljenih informacija o korporativnoj odgovornosti za okoliš statistički značajan utjecaj ima implementiran sustav kvalitete certificiran sukadno normama serije ISO 14000ff.

5. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

U ovom radu je za istraživanje izvještavanja o korporativnoj odgovornosti za okoliš odabrano 185 poduzeća različitih djelatnosti koja kotiraju na Zagrebačkoj burzi. Razlog tomu je očekivanje da će ta poduzeća objavljivati informacije o svojoj odgovornosti za okoliš, što je sukladno zaključcima KPMG-ovog istraživanja prema kojem čak 70% poduzeća koja kotiraju na burzi izvještava o svojoj društvenoj odgovornosti u okviru koje je sadržana i odgovornost za okoliš. Utjecaj nezavisnih varijabli na zavisnu varijablu testiran je pomoću, za tu svrhu formiranog, regresijskog modela:

$$KIZ_i = \beta_0 + \beta_1 DJEL + \beta_2 VEL + \beta_3 ISO + e_1$$

KIZ_i kvantiteta izvještavanja
β koeficijent eksplanatorne varijable (konstanta)
e_1 razlika između procijenjene i opažene vrijednosti razine izvještavanja za i-to poduzeće (termin pogreške)

6. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Analizom rezultata istraživanja utvrđeno je da 22% poduzeća, koja kotiraju na Zagrebačkoj burzi, objavljuje određene informacije o odgovornosti za okoliš. Za usporedbu, u skandinavskim zemljama informacije objavljuje 70% poduzeća, a u Ujedinjenom Kraljevstvu i Japanu gotovo sva poduzeća (KPMG, 2011.). Posebne izvještaje o društvenoj odgovornosti i odgovornosti za okoliš objavljuje svega 3% analiziranih poduzeća. Od informacija o odgovornosti za okoliš samo ih 2% objavljuje informacije sukladno GRI-ovom okviru izvještavanja. Medijan broja riječi kojima analizirana poduzeća opisuju svoju korporativnu odgovornost za okoliš iznosi 94 riječi. Kako bi se utvrdio utjecaj različitih varijabli na kvantitetu izvještavanja, prvo se pristupilo izračunavanju koeficijenata korelacije varijabli koje su uključene u regresijski model. Rezultati Pearsonove korelacije, prikazani u tablici 1., pokazuju da je najviša utvrđena korelacija između nezavisnih varijabli (DJEL, VEL i ISO) 0.28, što ne upućuje na problem multikolinearnosti, odnosno što znači da između nezavisnih varijabli nije utvrđena linearna međukorelacija.

Tablica 1.: Korelacijska matrica

	KIZ	DJEL	VEL	ISO
KIZ	1	.137*	.737**	.327**
DJEL	.137*	1	.055	.238**
VEL	.737**	.055	1	.278**
ISO	.327**	.238**	.278**	1

**. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).*
***. Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).*
Izvor: Autorica

Tablica 2.: Podaci o regresijskom modelu

Mod.	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.751[a]	.565	.557	316.966	.565	78.251	3	181	.000	1.951

a. Predictors: (Constant), ISO, DJEL, VEL
b. Dependent Variable: KIZ
Izvor: Autorica

Ne postojanje multikolinearnosti potvrđeno je i temeljem faktora inflacije varijance (vrijednosti VIF-a su između 1.06 i 1.15), koji je vidljiv u tablici 3. Durbin-Watsonovim testom, vrijednost kojeg je 1.951, utvrđeno je da u regresijskom modelu nema problema autokorelacije grešaka relacije (tablica 2.). Heteroskedastičnost također nije zabilježena s obzirom da je izračunata signi-

fikantnost (Sig.=0.000) manja od zadane razine signifikantosti (od 5%), a funkcija rezidula regresijskog modela normalnog je oblika.

Tablica 3.: Rezultati testiranja regresijskog modela

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-56.189	31.878		-1.763	.080		
	DJEL	67.842	48.308	.071	1.404	.162	.943	1.060
	VEL	1.380E-7	.000	.702	13.739	.000	.922	1.084
	ISO	162.432	74.250	.115	2.188	.030	.872	1.146

a. Dependent Variable: KIZ
Izvor: Autorica

Testiranjem regresijskog modela utvrđeno je da je 55% varijacije zavisne varijable (Adjusted R^2=0.557) objašnjeno varijacijama nezavisnih varijabli. Koeficijent determinacije (Adjusted R^2) odnosi se na varijable VEL i ISO, koje su statistički značajne, dok se varijabla DJEL nije pokazala statistički značajnom. Naime, iz tablice 3. vidljivo je da je varijabla djelatnost poduzeća (DJEL) poprimila pozitivnu vrijednost, ali nije statistički značajna (Sig.=0.162), što znači da nije značajan čimbenik utjecaja na zavisnu varijablu - kvantitetu objavljenih informacija o odgovornosti za okoliš (KIZ). Zbog toga se H1 odbacuje. Veličinu poduzeća (VEL) mjerilo se visinom ukupno ostvarenih prihoda poduzeća. Iz modela je vidljivo da je utjecaj te varijable na zavisnu varijablu pozitivan i statistički značajan na razini od 5% signifikantnosti (odnosno izračunata Sig.=0.000), što znači da veličina poduzeća ima izravan utjecaj na kvantitetu objavljenih informacija, čime je H2 potvrđena. Za varijablu implementiranosti sustava kvalitete (ISO), certificiranog sukladno normama serije ISO 14000ff, također se potvrdila značajnost utjecaja na zavisnu varijablu (Sig.=0.030), čime je H3 potvrđena.

7. ZAKLJUČAK

Provedenim istraživanjem utvrđeno je da svega 22% poduzeća koja kotiraju na Zagrebačkoj burzi objavljuje informacije o svojoj odgovornosti za okoliš. Potrebno je istaknuti da je od analiziranih poduzeća svega 3% objavilo posebne izvještaje o društvenoj odgovornosti, dio kojih su i informacije o odgovornosti za okoliš. Tek 2% poduzeća objavljuje rezultate izmjerenih indikatora društvene i ekološke učinkovitosti sukladno GRI smjernicama. Rezultati istraživanja pokazuju kako na kvantitetu objavljenih informacija o odgovornosti za okoliš značajno utječe veličina poduzeća te implementiran sustav kvalitete certifici-

ran sukadno normama serije ISO 14000ff, ali ne i djelatnost poduzeća. Jedno od ograničenja istraživanja je to što je ono obuhvatilo isključivo poduzeća koja kotiraju na Zagrebačkoj burzi te što su analizirani samo korporativni podaci dostupni putem Interneta. Za daljnja istraživanja prijedlog je stoga obuhvatiti što veći broj poduzeća, utvrditi koje indikatore ekološke učinkovitosti ona mjere te koje informacije objavljuju internim, a koje eksternim korisnicima.

LITERATURA

1. Cho, C. H., Roberts, R. W.: **Environmental Reporting on the Internet by America's Toxic 100: Legitimacy and Self-presentation**, International Journal of Accounting Information Systems, Vol.11, No. 1, 2007, p. 1-16
2. Cormier, D., Magnan, M., Van Velthoven, B.: **Environmental Disclosure Quality in Large German Companies: Economic Incentives, Public Pressures or Institutional Conditions?**, European Accounting Review, Vol. 14, No. 1, 2005
3. Cürük, T.: **An analysis of the companies' compliance with the EU disclosure requirements and corporate characteristic influencing it: A case study of Turkey**, Critical Perspective on Accounting, No. 20, 2009, p. 635-650
4. Deegan, C., Rankin, M.: **The Environmental Reporting Expectations Gap: Australian Evidence**, The British Accounting Review, No. 31, 1999, p. 313-346
5. **Direktiva 2003/51/EC Europskog parlamenta i Vijeća EU** (Directive 2003/51/EC of the European Parlament and of the Council) od 18. lipnja 2003. godine, Official Journal of the European Union, L178/16, dostupno na: http://eur-lex.europa.eu/
6. Elsayed, M. O., Hoque, Z.: **Perceived international environmental factors and corporate voluntary disclosure practices: An empirical study**, The British Accounting Review, No. 42, 2010, p. 17-35
7. Finch, N.: **Towards an understanding of cultural influence on the international practice of accounting**, Journal of International Business and Cultural Studies, Vol. 2, No. 1, 2009, p. 1-6
8. Galani, D., Gravas, E., Stavropoulos, A.: **The relation between firm size and environemntal disclosure**, International Conference on Applied Economics – ICOAE 2011, p. 179-186
9. Gray, R.: **Social and Environmental Accounting and Reporting: From Ridicule to Revolution? From Hope to Hubris? - A Personal Review of the Field**, Issues in Social and Environmental Accounting, Vol. 2, No. 1, 2008, p. 3-18
10. Gray, R.: **Taking a Long View on What We Now Know About Social and Environmental Accountability and Reporting**, Issues in Social and Environmental Accounting, Vol. 1, No. 2, 2007, p. 169-198
11. Gray, R., **Thirty years of social accounting, reporting and auditing: what (if anything) have we learnt?**, Business Ethics: A European Review, Vol. 10, No. 1, 2001, p. 9-15
12. Gray, R., Kouhy, R., Lavers, S.: **Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure**, Accounting, Auditing & Accountability Journal, Vol. 8, No. 2, 1995, p. 47-77
13. Hossain, M., Hammami, H.: **Voluntary disclosure in the annual reports of an emerging country: The case of Qatar**, Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting, No.25, 2009, p. 255-265

14. Ianniello, G.: **The voluntary disclosure of the value added statement in annual reports of Italian listed companies**, Agric. Econ. – Czech, No. 56, 2010, p. 368-378
15. Ienciu, A., Muller, V., Matis, D.: **Environmental reporting within the Romanian companies**, International Journal of Energy and Environment, Vol. 5, No. 1, 2011, p. 123-131
16. Jorgensen, T. H., Holgaard, J. E.: **Environmental reporting – experiences from Denmark**, Division of Technology, Environment and Society, Department of Development and Planning Aalborg University, Aalborg Oest, 2004.
17. Kaya, U., Yayla, H. E.: **Remembering Thirty-five Years of Social Accounting: A Review of the Literature and the Practice**, MPRA Paper No. 3454, 2007., izlagano na The Balkan Countries 1st International Conference on Accounting and Auditing, 8-9 ožujka 2007, Edirne, Turska
18. KPMG: **International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011.**, dostupno na www.kpmg.com
19. Ku Ismail, K. N. I., Ibrahim, A. H.: **Social and Environmental Disclosure in the Annual Reports of Jordanian Companies**, Issues in Social and Environmental Accounting, Vol.2, No. 2, 2008/2009, p.198-210
20. O'Connor, L.: **Empirical Research in Social and Environmental Accounting: A Meta-review**, 2006., dostupno na http://www.vuw.ac.nz/sacl/about/csear2006/papers/oconnor,larry.pdf
21. Pervan, I.: **Voluntary Financial Reporting on the Internet – Analysis of the Practise of Croatian and Slovene Listed Joint Stock Companies**, Financijska teorija i praksa, Br. 1, 2006., str. 1-27
22. **Preporuke Europske komisije 2001/453/EC** (Commission recommendation on the recognition, measurement and disclosure of environmental issues in the annual accounts and annual reports of companies 2001/453/EC) od 13. lipnja 2001. godine, Official Journal of the European Communities L156/33, dostupno na: http://eur-lex.europa.eu/
23. Schaltegger, S., Bennett, M., Burrit, R.: **Sustainability Accounting and Reporting**, Springer, Dordrecht, Nizozemska, 2006.
24. Spada Ltd.: **Environmental reporting: trends in FTSE 100 Sustainability Reports**, Ujedinjeno Kraljevstvo, 2008., dostupno na www.spada.co.uk
25. **Zakon o računovodstvu**, Narodne novine br. 109/07.

PRIVREDNI KRIMINAL U BIH – ULOGA RAČUNOVOĐE

Haris Jahić,
Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, Bosna i Hercegovina
Ševala Isaković-Kaplan,
Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, Bosna i Hercegovina

SAŽETAK RADA

Privredni kriminal predstavlja jedan od najozbiljnih problema sa kojima se susreću sve privrede svijeta. U vrijeme recesije rizik od prevara i lažnog finansijskog izvještavanja dodatno raste. Privredni kriminal u BiH prate, otkrivaju i spriječavaju nadzorni organi u skladu sa svojim domenom djelovanja, a istraživanja i praksa širom svijeta pokazala je da je to ipak nedovoljna prevencija. Činjenju prevara u finansijskim izvještajima u BiH dodatno doprinose: neadekvatna zakonska regulativa, nekompetentnost lica koja podnose neargumentirane prijave za slučajeve privrednog kriminala, kao i nerazumijevanje ekonomske strane problema privrednog kriminala od strane tužioca i sudija. Cilj istraživanja ovog rada je sagledati izloženost BH društva riziku od privrednog kriminala, uočiti karakteristike i rasprostranjenost prevara u BiH, analizirati broj prijavljenih slučajeva prevara u finansijskim izvještajima nadležnim institucijama u BiH, broj procesuiranih slučajeva, kao i poduzete represivne mjere za sankcionisanje lošeg ponašanja privrednih subjekata.

1. UVOD

Finansijski izvještaji pravnog lica predstavljaju strukturirani pregled finansijskog stanja i ostvarenog rezultata poslovanja pravnog lica tokom posmatranog vremenskog perioda. Cilj pripreme, izrade i prezentacije finansijskih izvještaja jeste pružanje informacija brojnim korisnicima finansijskog izvještaja o finansijskom položaju, finansijskom uspjehu, novčanim tokovima, promjenama u kapitalu i drugim informacijama o radu i poslovanju pravnog lica. Menadžerima informacije prezentirane u finansijskim izvještajima trebaju za uspješno upravljanje svakodnevnim poslovnim aktivnostima. Investitorima i kreditorima finansijski izvještaji služe kao osnova za donošenje odluka o in-

vestiranju. Za informacije po pitanju finansijske pozicije i rezultata poslovanja pravnih lica zainteresirani su i zaposlenici pravnih lica, državni organi i institucije, kao i cjelokupna javnost.

2. PUT OD FINANSIJSKOG RAČUNOVODSTVA KA KREATIVNOM RAČUNOVODSTVU

Finansijski izvještaji trebaju na istinit i fer način prikazati finansijski učinak transakcija na finansijski položaj, uspjeh i novčane tokove pravnog lica, što je moguće samo uz adekvatnu i dosljednu primjenu kvalitativnih obilježja[1] utvrđenih Okvirom za sastavljanje i prezentiranje finansijskih izvještaja i odredbi Međunarodnih računovodstvenih standarda (MRS) i Međunarodnih standarda finansijskog izvještavanja (MSFI). Nažalost, uz pojmove: "finansijsko računovodstvo" i "finansijsko izvještavanje" nerijetko se povezuju i izrazi kao što su: „kreativno računovodstvo" i „friziranje finansijskih izvještaja". Griffiths u predgovoru knjige „Kreativno računovodstvo" ističe: „Svako preduzeće frizira svoju dobit. Svaki set izvještaja u zemlji zasniva se na poslovnim knjigama koje su ili lagano prokuhane ili pak potpuno pečene."[2]

Menadžeri često investitorima, kreditorima i drugim korisnicima finansijskih izvještaja žele prikazati nešto što oni žele da vide npr. stalni rast prihoda, dobiti, ukupne aktive ili neke druge pozicije finansijskih izvještaja koje idu u prilog ostvarivanja ciljeva menadžera. Nekada menadžeri imaju potrebu da ostvarenu dobit, prihode od prodaje, primanja zaposlenih ili neku drugu veličinu koja predstavlja osnovicu za obračun različitih obaveza prema državi zadrže na niskom nivou radi umanjenja izdvajanja državnim organima. Bez obzira kakvi bili ciljevi menadžera, u ispunjenju istih, tj. u kreiranju "podobnih" računovodstvenih rješenja za menadžere, *računovođe igraju glavnu ulogu*.

3. ULOGA RAČUNOVOĐE U PRIVREDNOM KRIMINALU

Menadžment preduzeća u ispunjenju svojih nastojanja za iskazivanjem što boljeg rezultata često zahtjeva od računovođa da nepravilno primjenjuju računovodstvena načela, računovodstvene politike i općenito nepravilno primjenjuju odredbe MRS-eva i MSFI-ova. Nisu rijetki ni slučajevi da računovođe, bez znanja uprave preduzeća, sami planiraju nepravilnu primjenu računovodstvenih propisa radi ostvarivanja vlastitih interesa na štetu društva u kojem su zaposleni i u krajnjoj liniji na štetu države u kojoj žive. Računovođe u svojim nastojanjima da djeluju u vlastitom interesu, ponukani svojom idejom ili pri-

[1] Razumljivost, relevantnost, značajnost, pouzdanost, fer prezentacija, bit važnija od forme, neutralnost, opreznost, potpunost, uporedivost.

[2] Griffiths, I. Creative Accounting. London: Irwin, 1986.

morani od strane menadžmenta, koriste svoja specijalistička znanja iz oblasti računovodstva, koja su ljudima pripadnicima drugih profesija, a nerijetko i ekonomistima specijaliziranim u drugim područjima ekonomije a ne u području računovodstva i revizije, nepoznata. Računovođe posebno koriste nepoznavanje računovodstvenih propisa od strane advokata, tužioca, sudija - općenito pravnika koji bi u eventualnim sudskim procesima trebali štititi interese države, kako bi ostvarili svoju misiju kreativnog računovodstva. U uslovima friziranja finansijskih izvještaja upitna je korisnost tako prezentiranih finansijskih izvještaja kao i kvalitet donesenih poslovnih odluka na bazi istih.

4. RELEVANTNE KARAKTERISTIKE PRIVREDNOG KRIMINALA

„U računovodstvu su se uvijek događale prevare iza kojih su slijedili finansijski kolapsi, a u posljednje vrijeme i u većem obimu i s težim posljedicama za sve nas. Kad ne bi bilo osnovne premise da rukovodstvo krade, ne bismo danas imali revizore."[3] Prema rezultatima istraživanja ACFE[4] (Association of Certified Fraud Examiners - Udruženje certificiranih istražitelja prevare), kompanije širom svijeta godišnje izgube prosječno 5% svojih prihoda zbog prevare[5]. PWC Global Economic Crime Survey 2011. [6] (Pregled globalnog ekonomskog kriminala 2011.), kao najveće međunarodno istraživanje privrednog kriminala širom svijeta, u 2011.godini je obuhvatilo 3.877 preduzeća u 78 zemalja ukazavši da, uprkos pažnji brojnih regulatornih agencija, prevare ostaju jedan od najvećih izazova za kompanije širom sveta. Prema istom istraživanju trećina kompanija obuhvaćenih istraživanjem izjasnile su se da su bile žrtve privrednog kriminala u posljednjih godinu dana.[7] S druge strane, policijski izvještaji za kriminal u "bijelim rukavicama" ukazuju na manji broj prevara i finansijskih gubitaka po osnovu istih, a sve zbog toga jer najveći broj prevara nije nikada procesuiran.

4.1. POJAM PRIVREDNOG KRIMINALA

Prema odredbama Krivičnog zakona BiH i Krivičnog zakona FBiH "krivično djelo je protupravno djelo koje je zakonom propisano kao krivično djelo,

---

[3] Kolar, Iztok. „Je li forenzičko računovodstvo pravi put za otklanjanje privrednog kriminala?". Acta economica, godina VIII, broj 12, Banja Luka: 2010., str. 83.

[4] ACFE je globalna, profesionalna organizacija posvećena borbi protiv prevare i kriminala u bijelim rukavicama, sa preko 30.000 članova u preko 100 zemalja, osnovana 1988.godine, i danas glavna finansijska istražna organizacija na svijetu.

[5] Udruženje certificiranih istražitelja prevare. Izvještaj naciji o profesionalnoj prevari i zloupotrebi 2010. http://butest.acfe.com/rttn/rttn-2010.pdf , datum pristupa 21.03.2012.

[6] Pricewaterhouse Coopers, Globalni pregled evropskog kriminala 2011., http://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/download-economic-crime-people-culture-controls.jhtml, datum pristupa 20.03.2012.

[7] Ibid.

čija su obilježja propisana zakonom i za koje je zakonom propisana krivičnopravna sankcija"[8]. Dakle, tri uslova moraju biti ispunjena da bi određena radnja bila kvalifikovana kao krivično djelo: potupravnost djela, propisanost obilježja djela zakonom i propisanost zakonom sankcije za učinjeno djelo. Uprkos naporima brojnih autora u definisanju pojma privrednog kriminala, jedinstvena definicija istog još uvijek nije postignuta. Brojni su razlozi za to, ali je svakako najznačajniji različito tretiranje privrednog kriminala u nacionalnim zakonodavstvima pojedinih zemalja svijeta. Za potrebe pisanja ovog rada izdvojit ćemo definiciju prema kojoj je "privredni kriminal uobičajeni pojam za ukupnost prijavljenih i prema pravomoćnim presudama počinjenih krivičnih djela u privrednom poslovanju na određenom prostoru u određeno vrijeme"[9].

4.2. VRSTE PRIVREDNOG KRIMINALA

Jednako kao što u teoriji i praksi ima više definicija privrednog kriminala, tako možemo uočiti i više kriterija i podjela privrednog kriminala. Krivični zakon FBiH krivična djela iz oblasti privrednog kriminala grupiše u dvije glave: glava XXII – Krivična djela protiv privrede, poslovanja i sigurnosti platnog prometa i glava XXIII – Krivična djela iz oblasti poreza. Isti Zakon, kroz glave XXXI – Krivična djela protiv podmićivanja i krivična djela protiv službene i druge odgovorne funkcije i XXXII – Krivična djela protiv sistema elektronske obrade podataka, razmatra krivična djela koja mogu imati vezu sa privrednom kriminalom[10]. Pregled krivičnih djela obuhvaćenih navedenim glavama Krivičnog zakona FBiH donosimo u tabeli 1.

Tabela 1: Pregled krivičnih djela prema Krivičnom Zakonu FBiH

Član	Naziv Krivičnog djela	Član	Naziv Krivičnog djela
GLAVA XXII		GLAVA XXIII	
241	Povreda ravnopravnosti u vršenju privredne djelatnosti	273	Porezna utaja
		274	Lažna porezna isprava
242	Nesavjesno privredno poslovanje	275	Nepravilno izdvajanje sredstava pravnih osoba
243	Prouzrokovanje stečaja	276	Podnošenje lažne porezne prijave
244	Lažni stečaj	277	Sprečavanje poreznog službenika u obavljanju službene radnje
245	Zloupotreba u stečajnom postupku		

8 Krivični zakon BiH, čl.20, Krivični zakon F BiH, čl.21, slična definicija navodi se i u Krivičnom zakonu RS, čl.7.

9 Horvatić, Ž. Rječnik kaznenog prava. Zagreb: Masmedia, 2002.

10 Krivični zakon RS krivčna djela iz oblasti privrednog kriminala grupiše na drugačiji način nego što to čini Krivični zakon FBiH, pa agregiranje podataka o pojedinačnim krivičnim djelima na nivou BiH nije moguće provesti. Stoga, će u nastavku rada pri korišteni podaci o krivičnim djelima prema Krivičnom zakonu FBiH dobijeni od strane Tužilaštva FBiH.

Član	Naziv Krivičnog djela	Član	Naziv Krivičnog djela
246	Oštećenje povjeritelja	278	Napad na poreznog službenika u obavljanju službene dužnosti
247	Zloupotreba ovlasti u privrednom poslovanju		
248	Zloupotreba u postupku privatizacije	GLAVA XXXI	
249	Izrada lažne bilanse		
250	Zloupotreba procjene	380	Primanje dara i drugih oblika koristi
251	Prevara u privrednom poslovanju	381	Davanje dara i drugih oblika koristi
252	Sklapanje štetnog ugovora	382	Protuzakonito posredovanje
253	Stvaranje monopolističkog položaja na tržištu	383	Zloupotreba položaja ili ovlašćenja
254	Odavanje i neovlašćeno pribavljanje poslovne tajne	384	Pronevjera u službi
255	Odavanje i korišćenje burzovnih tajnih podataka	385	Prevara u službi
256	Krivotvorenje vrijednosnih papira	386	Posluga u službi
257	Krivotvorenje kreditnih i ostalih kartica bezgotovinskog plaćanja	387	Nesavjestan rad u službi
		388	Odavanje službene tajne
258	Krivotvorenje znakova za vrijednost	389	Krivotvorenje službene isprave
259	Krivotvorenje znakova za obilježavanje robe, mjera i utega	390	Protuzakonita naplata i isplata
260	Izrada, nabavka, posjed, prodaja i davanje na upotrebu sredstava za krivotvorenje	391	Protuzakonito oslobođenje osobe lišene slobode
261	Krivotvorenje ili uništenje poslovnih ili trgovačkih knjiga ili isprava	392	Protuzakonito prisvajanje stvari pri pretresanju ili izvršenju
262	Povreda pronalazačkog prava	GLAVA XXXII	
263	Neovlašćeno korištenje tuđeg modela i uzorka		
264	Neovlašćena upotreba tuđe tvrtke		
265	Obmana kupaca	393	Oštećenje računalnih podataka i programa
266	Nedozvoljena trgovina zlatnim novcem i zlatom	394	Računalno krivotvorenje
267	Nedozvoljena trgovina	395	Računalna prevara
268	Obmana pri dobijanju kredita ili drugih pogodnosti	396	Ometanje rada sistema i mreže elektronske obrade podataka
269	Nedozvoljeno bavljenje bankarskom djelatnošću		
270	Nedozvoljena proizvodnja	397	Neovlašćeni pristup zaštićenom sistemu i mreži elektronske obrade podataka
271	Zloupotreba čeka i kartice		
272	Pranje novca	398	Računalna sabotaža

Krivično zakonodavstvo svake zemlje krivična djela posmatra iz pravnog ugla i široko definiše. S druge strane ekonomisti, a unutar njih posebno revizori u skladu sa zahtjevima Međunarodnog revizijskog standarda 240, najviše

pažnje posvećuju dvjema vrstama djela: zloupotrebi sredstava i lažnom finansijskom izvještavanju[11].

5. PRIVREDNI KRIMINAL U FBIH KROZ BROJKE

Istraživanja provedena od strane Udruženja certificiranih istražitelja prevare (ACFE) pokazuju da je zloupotreba sredstava od strane zaposlenika najčešći oblik prevare, ali ipak lažni finansijski izvještaji u poređenju sa drugim oblicima prevare imaju veći finansijski uticaj na prevareno društvo, dioničare i investitore[12]. Preostali postoci prevara po učestalosti pojavljivanja i vrijednosti gubitaka odnose se na korupciju. Kakav je odnos između navedenih vrsta privrednog kriminala u FBiH pogledat ćemo kroz više tabelarnih prikaza, označenih brojevima od 2 do 5.

Tabela 2: Pregled krivičnih djela iz oblasti privrednog kriminala u FBiH u 2008.godini

KRIVIČNI ZAKON U FBIH	RAD TUŽILAŠTVA				RAD SUDA						
	Prijave	Istrage	Podignute optužnice	Potvrđene optužnice	Obustavljeni postupci	Osuđujuće presude				Odbijajuće presude	Oslobađajuće presude
Član						Zatvorska	Novčana	Uslovna	Ukupno		
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	VII+VIII+IX=X	XI	XII
GLAVA XXII											
242	58	18	3	3	1	0	0	0	0	0	0
247	255	154	19	19	8	1	2	7	10	0	0
251	126	18	5	4	0	0	0	0	0	0	1
252	47	28	5	5	1	0	2	4	6	0	0
267	47	29	12	12	3	0	4	5	9	0	0
268	183	49	19	19	0	1	1	20	22	0	0
Ostali članovi	291	113	23	23	1	1	3	8	12	0	0
Ukupno	1007	409	86	85	14	3	12	44	59	0	1
GLAVA XXIII											
273	312	257	43	43	5	5	4	11	20	0	12
Ostali članovi	21	13	3	2	2	0	0	0	0	0	0

[11] MRevS 240 – Revizorove odgovornosti u vezi sa prevarama u reviziji finansijskih izvještaja , t.3.

[12] Udruženje certificiranih istražitelja prevare. Izvještaj naciji o profesionalnoj prevari i zloupotrebi 2010. http://butest.acfe.com/rttn/rttn-2010.pdf , datum pristupa 21.03.2012.

KRIVIČNI ZAKON U FBIH	RAD TUŽILAŠTVA				RAD SUDA						
	Prijave	Istrage	Podignute optužnice	Potvrđene optužnice	Obustavljeni postupci	Osuđujuće presude				Odbijajuće presude	Oslobađajuće presude
Član						Zatvorska	Novčana	Uslovna	Ukupno		
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	VII+VIII+IX=X	XI	XII
Ukupno	333	270	46	45	7	5	4	11	20	0	12
GLAVA XXXI											
380	35	11	4	4	0	0	0	0	0	0	2
381	10	6	2	2	1	0	0	1	1	0	0
383	1529	692	113	113	7	5	2	43	50	3	22
Ostali članovi	447	222	54	54	11	2	2	34	38	4	17
Ukupno	2021	931	173	173	19	7	4	78	89	7	41
GLAVA XXXII											
395	8	10	2	3	0	0	0	2	2	0	4
Ostali članovi	3	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Ukupno	11	11	3	4	0	0	0	2	2	0	4

Izvor: Zbirni izvještaj o radu tužilaštava F BiH za period 01.01.-31.12.2008.

Pregledom podataka navedenih u tabeli 2 možemo izvući zaključak da se u 2008.god. najviše prijava za počinjena krivična djela koja u cijelosti pripadaju domenu privrednog kriminala odnosilo na poreznu utaju (čl.273), obmanu pri dobijanju kredita ili drugih pogodnosti (čl.268), zloupotrebu ovlasti u privrednom poslovanju (čl.247), te prevaru u privrednom poslovanju (čl.251). S druge strane možemo primjetiti da je za krivično djelo zloupotreba položaja ili ovlašćenja (čl.383) podneseno više krivičnih prijava nego za sva djela iz glava XXII i XXIII.

Tabela3: Pregled krivičnih djela iz oblasti privrednog kriminala u FBiH u 2009.godini

KRIVIČNI ZAKON U FBIH	RAD TUŽILAŠTVA				RAD SUDA						
	Prijave	Istrage	Podignute optužnice	Potvrđene optužnice	Obustavljeni postupci	Osuđujuće presude				Odbijajuće presude	Oslobađajuće presude
Član						Zatvorska	Novčana	Uslovna	Ukupno		
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	VII+VIII+IX=X	XI	XII
GLAVA XXII											
242	73	12	0	0	1	0	1	1	2	0	0
247	198	118	17	17	2	3	2	6	11	1	0
251	161	26	5	3	0	0	0	1	1	0	0
261	36	8	2	2	0	0	1	3	4	0	0
267	79	50	34	31	3	0	0	20	20	0	0
268	321	107	42	38	0	4	4	34	42	1	0
Ostali članovi	245	90	19	18	1	0	1	7	8	1	0
Ukupno	1113	411	119	109	7	7	9	72	88	3	0
GLAVA XXIII											
273	283	198	41	41	14	2	4	12	18	2	2
274	14	8	4	4	0	4	2	6	12	0	1
Ostali članovi	6	6	1	2	0	2	0	0	2	2	0
Ukupno	303	212	46	47	14	8	6	18	32	4	3
GLAVA XXXI											
380	32	11	2	2	1	0	0	1	1	0	0
381	13	5	1	1	1	0	0	3	3	0	0
383	1528	581	61	60	6	3	0	41	44	2	20
Ostali članovi	490	207	50	45	8	4	3	31	38	1	1
Ukupno	2063	804	114	108	16	7	3	76	86	3	21
GLAVA XXXII											
395	26	6	5	5	0	0	0	2	2	0	0
397	123	58	26	23	0	0	0	9	9	0	0
Ostali članovi	8	4	3	3	0	0	0	1	1	0	0
Ukupno	157	68	34	31	0	0	0	12	12	0	0

Izvor: Zbirni izvještaj o radu tužilaštava F BiH za period 01.01.-31.12.2009.

Uvidom u podatake prezentirane u tabeli 3 i upoređujući ih sa podacima iz tabele 2 možemo uočiti porast ukupnog broja prijava za krivična djela protiv privrede, poslovanja i sigurnosti platnog prometa u 2009.god. u odnosu na prethodnu godinu za 11%, uz i dalje izraženu dominaciju prijava za djela obmane pri dobijanju kredita ili drugih pogodnosti (čl.268), zloupotrebe ovlasti u privrednom poslovanju (čl.247), te prevaru u privrednom poslovanju (čl.251). U dijelu krivičnih djela iz oblasti poreza uz krivično djelo porezne utaje (čl.273), u 2009.god. zabilježeno je više slučajeva prijava lažne porezne isprave (čl.274), koje sve češće dobijaju i sudski epilog. 2009.god. karakteriše značajan porast prijava za krivična djela protiv sistema obrade podataka: sa 11 prijava iz 2008. god. broj je porastao na 157 prijava u 2009.god.

Tabela 4: Pregled krivičnih djela iz oblasti privrednog kriminala u FBiH u 2010.godini

KRIVIČNI ZAKON U FBIH	RAD TUŽILAŠTVA				RAD SUDA						
	Prijave	Istrage	Podignute optužnice	Potvrđene optužnice	Obustavljeni postupci	Osuđujuće presude				Odbijajuće presude	Oslobađajuće presude
Član						Zatvorska	Novčana	Uslovna	Ukupno		
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	VII+VIII+IX=X	XI	XII
GLAVA XXII											
242	66	28	2	3	0	0	0	1	1	0	0
247	211	98	14	13	0	2	0	6	8	2	3
251	180	48	13	8	0	0	0	1	1	0	0
267	56	37	21	23	0	0	1	33	34	2	0
268	389	184	78	77	0	1	5	49	55	1	0
272	27	6	2	2	2	0	1	3	4	3	0
Ostali članovi	265	77	14	14	10	0	1	8	9	0	1
Ukupno	1194	478	144	140	12	3	8	101	112	8	4
GLAVA XXIII											
273	321	138	13	13	7	3	4	8	15	0	7
274	17	6	2	1	0	0	0	0	0	0	2
Ostali članovi	17	8	4	3	0	0	0	1	1	2	0
Ukupno	355	152	19	17	7	3	4	9	16	2	9
GLAVA XXXI											
380	33	14	7	10	0	1	0	4	5	0	0
381	12	5	2	2	0	0	1	1	2	0	0

KRIVIČNI ZAKON U FBIH	RAD TUŽILAŠTVA				RAD SUDA						
	Prijave	Istrage	Podignute optužnice	Potvrđene optužnice	Obustavljeni postupci	Osuđujuće presude				Odbijajuće presude	Oslobađajuće presude
Član						Zatvorska	Novčana	Uslovna	Ukupno		
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	VII+VIII+IX=X	XI	XII
383	1767	604	104	91	19	5	4	25	34	1	20
Ostali članovi	551	193	63	63	4	10	2	39	51	3	8
Ukupno	2363	816	176	166	23	16	7	69	92	4	28
GLAVA XXXII											
395	72	7	5	5	5	2	0	1	3	0	0
397	116	103	49	34	0	1	7	20	28	0	0
Ostali članovi	5	2	0	0	0	0	0	2	2	0	0
Ukupno	193	112	54	39	5	3	7	23	33	0	0

Izvor: Zbirni izvještaj o radu tužilaštava F BiH za period 01.01.-31.12.2010.

Kao što možemo vidjeti iz podataka prezentiranih u tabeli 4 u 2010.god. prijave za krivična djela protiv privrede, poslovanja i sigurnosti platnog prometa bogatije su za 27 prijava pranja novca (čl.272), uz već standardno velik broj prijava za obmanu pri dobijanju kredita ili drugih pogodnosti (čl.268), zloupotrebu ovlasti u privrednom poslovanju (čl.247) i prevaru u privrednom poslovanju (čl.251). U domenu krivičnih djela iz oblasti poreza raste broj prijava za krivična djela porezne utaje (čl.273) i lažne porezne isprave (čl.274).

Tabela 5: Privredni kriminal u F BiH u periodu 2008.-2010.

KRIVIČNI ZAKON U FBIH GLAVE XXII XXIII	RAD TUŽILAŠTVA				RAD SUDA						
	Prijave	Istrage	Podignute optužnice	Potvrđene optužnice	Obustavljeni postupci	Osuđujuće presude				Odbijajuće presude	Oslobađajuće presude
Godina						Zatvorska	Novčana	Uslovna	Ukupno		
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	VII+VIII+IX=X	XI	XII
2008	1.340	679	132	130	21	8	16	55	79	0	13
2009	1.416	623	165	156	21	15	15	90	120	7	3
2010	1.549	630	163	157	19	6	12	110	128	10	13

Izvor: Zbirni izvještaj o radu tužilaštava F BiH za period 01.01.2008.-31.12.2010.

Tabela 5 donosi nam prikaz zbirnih podataka o privrednom kriminalu za period 2008-2010.god., na osnovu dvije glave Krivičnog zakona FBiH, koje direktno tretiraju problematiku privrednog kriminala, a koji nam jasno ukazuju na porast broja prijava za krivična djela u posmatranom periodu, broja podignutih optužnica za krivična djela, kao i sudskih presuda. Nažalost, iz prethodne tabele se nedvosmisleno izvlači i zaključak da je broj podignutih i potvrđenih optužnica, te sudskih presuda nesrazmjerno mali u odnosu na broj podnešenih krivičnih prijava. Broj osuđujućih presuda u odnosu na broj krivičnih prijava je minornih 6% u 2008.god., te 8% u 2009.god. i 2010.god. Nakon prezentirane analize, možemo nastaviti živjeti u nadi da je BH društvo pošteno i da privredni kriminal nije bolest koja prožima BH privredu, ili razmišljati na drugačiji način i upitati se da li su navedeni podaci možda odraz stanja gdje lica koja se bave slučajevima procesuiranja privrednog kriminala ne raspolažu ekonomskim znanjima, prvenstveno računovodstvenim, pa isti ne mogu prepoznati privredni kriminal u praksi i kvalitetno procesuirati, dok nastalu situaciju računovođe obilato koriste frizirajući finansijske izvještaje.

6. ZAKLJUČAK

Oči javnosti usmjerene su prema revizorima očekujući od njih nadrealne moći u detekciji i prevenciji prevara u poslovanju pravnih lica. Javnost treba biti upoznata sa ograničenim mogućnostima revizora u smanjenju broja prevara jer u fokusu procesa revizije nije pronalazak prevara već sticanje razumnog uvjerenja da nije došlo do materijalnog iskrivljivanja činjenica u finansijskim izvještajima. Osim toga, ne podliježu sva pravna lica obavezi revizije svojih finansijskih izvještaja. Svjetska praksa ukazuje da dosljedna upotreba usluga forenzičnog računovodstva kao nove multidisciplinarne nauke, dijelom sastavljene od znanja i vještina iz oblasti računovodstva i revizije, a dijelom iz oblasti kriminologije i prava, od ključne je važnosti pri poduzimanju aktivnosti za spriječavanje kako prevara u finansijskim izvještajima, tako i privrednog kriminala općenito. Nažalost, u Bosni i Hercegovini ne postoji niti jedna posebna organizacija koja pruža usluge forenzičnog računovodstva. Posljedice takvog stanja su negativne za cjelokupu privredu, budući da se poslovima otkrivanja i spriječavanja privrednog kriminala bave nadzorni organi u skladu sa svojim domenom djelovanja, što je ipak nedovoljna prevencija.

LITERATURA

1. Griffiths, I. Creative Accounting. London: Irwin, 1986.
2. Horvatić, Ž. Rječnik kaznenog prava. Zagreb: Masmedia, 2002.
3. Kolar, Iztok. „Je li forenzičko računovodstvo pravi put za otklanjanje privrednog kriminala?". Acta economica, godina VIII, broj 12, Banja Luka: 2010.
4. Krivični zakon BiH. Službeni glasnik BiH, br. 3/03, 32/03, 37/03, 54/04, 61/04, 30/05, 53/06, 55/06, 32/07, 8/10.
5. Krivični zakon F BiH. Službene novine F BiH, br. 36/03, 37/03, 21/04, 69/04, 18/05, 42/10, 42/11.
6. Krivični zakon RS. Službeni glasnik RS, br. 49/03, 108/04, 37/06, 70/06, 73/10, 1/12.
7. Međunarodni revizijski standardi, Međunarodni standardi kontrole kvalitete i Međunarodne smjernice revizijske prakse. Zagreb: Hrvatska revizorska komora, 2010.
8. Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja i Međunarodni računovodstveni standardi. Mostar: Savez računovođa, revizora i finansijskih radnika FBiH, 2011.
9. Pricewaterhouse Coopers, Globalni pregled evropskog kriminala 2011., http://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/download-economic-crime-people-culture-controls.jhtml, datum pristupa 20.03.2012.
10. Udruženje certificiranih istražitelja prevare. Izvještaj naciji o profesionalnoj prevari i zloupotrebi 2010. http://butest.acfe.com/rttn/rttn-2010.pdf , datum pristupa 21.03.2012.
11. Zbirni izvještaji o radu tužilaštava F BiH za period 01.01.2008.-31.12.2010.

EFEKTIVNO UPRAVLJANJE KVALITETOM SA CILJEM DOSTIZANJA KONKURENTSKE PREDNOSTI NA TRŽIŠTU NEPROFITNIH ORGANIZACIJA

Milka Ivanović,
Beogradska poslovna škola-visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
Zorana Antić,
Beogradska poslovna škola-visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija

SAŽETAK RADA

Vizija budućnosti u razvoju i pozicioniranju neprofitnog sektora pretpostavlja njegovu suštinsku transformaciju ka primeni utvrđenih standarda poslovnog ponašanja, sa posebnim akcentom na kontinualna poboljšanja performansi procesa i poslovnu izvrsnost. Ovakvo očekivanje od neprofitnih organizacija imanentno je činjenici da se one sve više nameću kao respektabilan faktor u procesu demokratizacije društva i progresivnog razvoja zemalja u tranziciji. Stoga je sve veći broj zahteva upućenih njima u odnosu na kvalitet usluga, poboljšanje performansi, povećanje zadovoljstva korisnika i unapređenje efektivnosti i efikasnosti. Cilj autora ovoga rada jeste da ukažu na nužnost promene poslovnog ponašanja ka tržišnom, što implicira primenu principa menadžmenta kvalitetom. Takođe, podsticanje neprofitnih organizacija u primeni nekog od procesnih modela, kao i potenciranje značaja efektivnog upravljanja kvalitetom sa težnjom za dostizanje konkurentske prednosti na promenjenom tržištu, jesu ciljevi kojima se teži u ovom radu.

1. UVOD

Uslužni sektor beleži stalni rast u okviru globalne ekonomije, što nameće potrebu za detaljnijim izučavanjem i unapređenjem kvaliteta usluga (Ivanović, Antić, 2011.) i u tom smislu se i od neprofitnih organizacija očekuje reinženjering (Schmidt, 2004.; Online) svih procesa i organizacionih paradigmi, koji baziraju na povećanoj efikasnosti i efektivnosti, a što nije moguće ostvariti bez efektivnog upravljanja kvalitetom. S druge strane, povećani zahtevi se odnose i na obavezu i odgovornost neprofitnih organizacija da dokažu da njihovi

programi doprinose pozitivnoj promeni u životima ljudi, za razliku od perioda s kraja prošloga veka kada je prioritet bio samo praćenje rezultata i troškova (Poole, et al., 2001.). Nužnost usklađivanja sa promenama u okruženju nameće i potrebu opredeljivanja ka strategiji stvaranja što stabilnijeg i uspešnijeg dugoročnog razvoja (Forbes, 1998.), pri čemu je realizacija i održavanje efektivne organizacije nužan preduslov, što je dodatni zahtev u odnosu na neprofitne organizacije. Imajući ovo u vidu, kao i saznanja iz literature koja govore u prilog uspešne implementacije sistema menadžmenta kvalitetom (QMS), koja se odražava na sveukupno poslovanje, (Baroniene, 2005.:15-21), pri čemu organizacije postaju fleksibilnije i otvorenije za inovacije koje dolaze iz okruženja, ili o pozitivnom međuodnosu između TQM i poboljšanih performansi (Easton, Jarrell, 1998; Hendricks, Singhal, 1997.; Lemak et al., 1997.; Samson, Terziovski, 1999.; Shetty, 1993. u Reed,. Lemak,. Mero, 2000. 5-6), autori zaključuju da se efektivna organizacija stvara i generiše konkurentsku prednost najefikasnije preko QMS, koji sa svojim organizacionim atributima upravljanja i kontrole, doprinosi kontinuiranom poboljšanju performansi za postizanje efikasnosti i efektivnosti (Anderson et al., 1994.; Chapman, 2008.: Online), dakle preko razvoja kvaliteta i upravljanja kvalitetom. Ovako ozbiljni zahtevi i očekivanja, s jedne strane, kao i potencijalne mogućnosti koje pruža efektivno upravljanje kvalitetom, s druge, uslovljavaju fleksibilnost i odgovornost neprofitnih organizacija, odnosno, preispitivanje i prestrukturisanje u smislu donošenja važnih menadžment odluka (Forbes, 1998.) koje će im pomoći i u implementaciji filozofije kvaliteta (Ivanović, Antić, 2011.), što predstavlja prvi i značajan korak ka kreiranju kvalitetnih usluga.

2. ZNAČAJ EFEKTIVNOG UPRAVLJANJA KVALITETOM NA TRŽIŠTU NEPROFITNIH ORGANIZACIJA

Globalizacija tržišta, izmenjeno privredno i industrijsko okruženje, nameće potrebu kontinuiranog usavršavanja i usklađivanja usluga sa svim elementima koji utiču na kreiranje potreba i zahteva korisnika. U takvim okolnostima eksplicite se nameće da je kvalitet važan činilac poslovnog uspeha na tržištu, koje je, neosporno, sve više orijentisano ka performansama kvaliteta, dok primena kvaliteta, kao modus poslovanja, vodi ka unapređenju efektivnosti i efikasnosti. A uspeh neprofitnih organizacija upravo zavisi od činjenice koliko efektivno i efikasno zadovoljavaju potrebe svojih korisnika (Kaplan, 2001.), koliko su odgovorne prema svojim klijentima, donatorima i vladinim izvorima finansiranja i da li imaju organizacione kapacitete da isporuče efektivnu uslugu (Eisinger, 2000., Wing, 2004., prema Cairns et al., 2004.) odnosno, koliko efektivno i etično koriste novac (Hoefer, 2000.).

Sekundarna istraživanja pokazuju da su neki elementi kvaliteta prikazani kao kontroverzni, jer pojedini istraživači govore o teškoćama determinisanja kvaliteta u odnosu na uslugu, ili o konfuziji (Crosby, 1979. u Cronin, Taylor, 1992.) šta treba da se meri, kvalitet usluge ili kvalitet života (Wallsh, 1995.; Osborne, 1996. prema Cairns et al., 2004.), dok drugi istraživači imaju problem u tumačenju i predstavljanju kvaliteta (Monroe, Chrisman, 1983. u Parasuraman et al., 1985.). U cilju otklanjanja nejasnoća u vezi sa implementacijom i merenjem kvaliteta može da posluži razmišljanje Patona (2003. prema Cairns, 2004.) koji objašnjava da su menadžeri usmereni na izvore finansiranja, dok su teoretičari orijentisani ka rezultatima (outcomes). S druge strane, istraživači (Pegels 1994.; Dean, Bowen, 1994.) se slažu u tome, da su tri osnovna principa kvaliteta: fokus na korisniku, timski rad i kontinualna poboljšanja, de facto ključna za usklađivanje sa promenama na tržištu, stvarajući uslove za efektivnost i efikasnost. Ovo govori u prilog nužnosti usmerenja neprofitnih organizacija ka efektivnom upravljanju i primeni nekog od modela sistema kvaliteta.

Napred pomenuto dodatno potvrđuje i činjenica da tehnološki napredak uslovljava promene i unutar organizacija, menjajući organizacionu strukturu, potencirajući povećanu odgovornost svih zaposlenih i timski rad, pri čemu se i uloga menadžera transformiše u ulogu trenera. Rezultat pomenutih promena ogleda se, dakle, u neophodnosti efektivnog upravljanja kvalitetom, posebno u zemljama u tranziciji, jer to podrazumeva neprekidan proces evaluacije (ocenu, praćenje, osiguranje, održavanje i unapređenje) kvaliteta programa i usluga (Ivanović, Antić, 2011.), što predstavlja nužan preduslov za standardizaciju poslovanja i dobru osnovu za eliminisanje improvizacije, nesistematičnosti i neodgovornog, ležernog ponašanja, koje je odražavalo mnoge, kako poslovne tako i neprofitne organizacije zemalja u tranziciji kojima pripada i Srbija. Složena struktura neprofitnih organizacija (Ivanović, 2011.), proizašla iz različitih ciljeva, kultura, brojnih stejkholdera (Campbell, 2000.), poslovanje neprofitnih organizacija vođeno misijom, kao i specifičnosti proizašle iz toga, doprinose teškoćama u merenju performansi, čineći sistem merenja performansi veoma senzitivnim pitanjem (Paton, 2003., u Cairns et al., 2004.). Instrumenti koje nudi implementirani sistem menažmenta kvalitetom olakšavaju taj problem. Upravo, kao mehanizam uređenosti, efektivno upravljanje kvalitetom se fokusira na odgovornost i poboljšanje rada u svim segmentima realizacije misije, obezbeđujući informacije i ocene prema unapred utvrđenim kriterijumima i postupcima ocenjivanja, što čini opravdanost implementacije nekog od modela kvaliteta u neprofitnom sektoru mnogo većom. S druge strane, razvijanje sistema menadžmenta kvalitetom u neprofitnim organizacijama značajno je ne samo sa aspekta poboljšanja usluga korisnicima (Feantsa 2009 u Dempsey 2010.), već i sa aspekta poboljšavanja efikasnosti i nivoa performansi, a sa ci-

ljem održavanja pristupa fondovima, što je podjednako značajan podatak, jer direktno utiče na realizaciju misije i podstiče njihov razvoj.

Stoga, u okviru ovog izazovnog konteksta, mnoge neprofitne organizacije pokušavaju ili su već primenile neki koncept upravljanja kvalitetom kao sredstvo za uspostavljanje kulture kvaliteta i obezbeđenje dugoročnih ciljeva vezanih za satisfakciju korisnika i za osiguravanje izvora finansiranja, dok na drugoj strani, još uvek postoje neprofitne organizacije koje nisu orijentisane ka primeni kvaliteta, pa su time smanjile mogućnost efikasnog upravljanja, što se odražava na sveukupne performanse koje ostvaruju.

2.1. KULTURA KVALITETA - PREDUSLOV USPEŠNE PRIMENE EFEKTIVNOG UPRAVLJANJA KVALITETOM

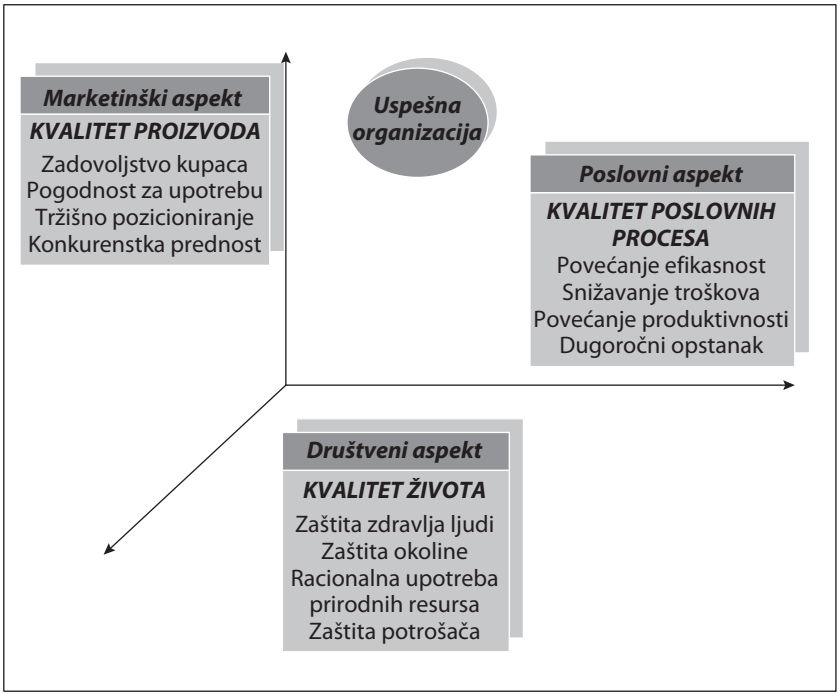
Dosadašnje istraživanje neprofitnih organizacija pokazuje da mnoge među njima teže da budu savesne u smislu pružanja kvalitetne usluge, ili kulturno i moralno osetljive i socijalno odgovorne, ali koliko u tome uspevaju zavisi od njihove suštinske opredeljenosti koja se može prepoznati u implementaciji kvaliteta i negovanju kulture kvaliteta (Ivanović, 2011.). Prvi i osnovni zahtev za uspostavljanje kulture kvaliteta upravo jeste kreiranje i implementacija efikasnog sistema menadžmenta kvalitetom. Pitanje izgradnje kulture kvaliteta posebno je važno za neprofitne organizacije, jer one imaju dodatnu odgovornost i treba da služe kao primer ostalim segmentima u društvu (Ivanović, 2011.). U tom smislu, usklađivanje sistema kvaliteta sa organizacionim vrednostima i misijom neprofitnih organizacija veoma je značajno i predstavlja prvi korak prilikom usvajanja modela za definisanje i primenu sistema kvaliteta i za razvijanje kulture kvaliteta. Što potvrđuje i Lisai (2011.:68), dodajući da prilikom odabira modela treba uvažavati misiju, stavove top menadžera i privrženost zaposlenih. Istraživanja sekundarnih izvora pokazuju da je dobar upravo onaj sistem kvaliteta koji se uklapa u misiju i organizacione vrednosti, pri čemu doprinosi i ispunjenju zadatih ciljeva neprofitnih organizacija. Odabir sistema koji je senzitivan na organizacionu kulturu (Cairns et al, 2004.) doprinosi kreiranju kulture kvaliteta kao dinamičnom i složenom procesu koji uključuje brojne aktivnosti. U tom procesu vitalni značaj pradstavlja komunikacija, timski rad, korišćenje alata kvaliteta, unapređenje znanja i veština. Takođe, od velike važnosti je i posvećenost rukovodstva koje ima dvostruku ulogu u ovom procesu, i to ulogu člana tima opredeljenog za promenu i ulogu trenera koji ima proaktivni pristup. Hojl (2007.) često podseća da su zaposleni srž organizacije i da imaju određeno znanje, iskustvo i veštine koje menadžment treba da prepozna i da iskoristi na najbolji mogući način. Stoga, komunikacija koja se ostvaruje između zaposlenih i menadžmenta predstavlja važan element u kreiranju i održanju svesti o značaju kvaliteta, o implementaciji sistema kvaliteta

i negovanju kulture kvaliteta. Da bi se održala svest o kvalitetu, Juran i Grina (1993.) predlažu stalno merenje kvaliteta, što doprinosi kreiranju kulture, koju isti autori definišu kao model ljudskih navika, verovanja i ponašanja.

U cilju izgradnje kulture kvaliteta neprofitne organizacije treba da permanentno poboljšavaju procese i usluge i da teže poslovnoj izvrsnosti. U tom kontekstu višedimenziono sagledavanje kvaliteta predstavlja dobro polazište. Kada govori o dimenzijama kvaliteta, Heleta (1998.) razlikuje tri kategorije:

- Marketinški aspekt – koji u sebi sadrži tehničku dimenziju, a koja se odnosi na performanse usluge;
- Poslovni aspekt – koji obuhvata ekonomski i organizacioni aspekt kvaliteta,
- Društveni aspekt – koji uključuje moralni i etički aspekt kvaliteta.

Slika 1.: Aspekti kvaliteta poslovanja



Izvor: Heleta, M., (1998.), Kvalitetom u svet, Magenta Z.I., Beograd.

Preporuka neprofitnim organizacijama koje žele uspešno da realizuju svoju misiju i ciljeve kvaliteta, a što stvara uslove za bolje performanse i poslovnu izvrsnost koja obezbeđuje konkurentnost na tržištu neobično važnu za pristup fondovima, jeste da uvaže sva tri pomenuta aspekta kvaliteta. Dakle, da stalno

unapređuju kvalitet svojih usluga, odnosno da permanentno razvijaju kulturu kvaliteta sa ciljem postizanja zadovoljstva korisnika, dugoročnog opstanka i većeg kvaliteta života.

2.2. PERSPEKTIVE I OPRAVDANOST PRIMENE STANDARDA KVALITETA SA ASPEKTA DOSTIZANJA KONKURENTNOSTI NA TRŽIŠTU

Teza da organizaciona kultura, ponašanje zaposlenih, njihova privrženost i motivisanost (Powell, 1995.), blisko korespondira sa konkurentskom prednošću, svoje uporište ima u sekundarnim istraživanjima. S druge strane, standardizacija poslovanja, permanentno poboljšavanje i unapređivanje usluga, posebno u značajno izmenjenom i sve zahtevnijem poslovnom ambijentu, takođe dovode do ostvarivanja konkurentnosti na tržištu.

Težnja ka sticanju konkurentske prednosti omogućava performanse poslovanja koje su iznad prosečnih, tj. vodi do karakteristika izvrsnosti (exellence) dokazujući da je obezbeđenje visokog kvaliteta jedinstveni i pravi put ka efikasnosti i uspešnosti. Benefiti sticanja konkurentske prednosti mogu se sagledati u sledećih šest karakteristika (Wheelwright , 1989. 15-32):

1. Kompanije stvaraju vrednost za kupca, jer su vođene njihovim potrebama i željama;
2. Konkurentska prednost značajno doprinosi celokupnoj efektivnosti poslovanja;
3. Efikasna upotreba jedinstvenih resursa;
4. Mogućnost za dalja unapređenja;
5. Jedinstveni način poslovanja koji konkurencija teško može da kopira;
6. Deluje motivišuće i pruža jasnu viziju svim zaposlenima.

S obzirom da sve navedene karakteristike imaju uporište u principima menadžmenta kvalitetom, autori zaključuju da kvalitet predstavlja važan činilac efektivnog upravljanja i konkurentske prednosti. Da bi bile konkurentne na tržištu i dugoročno održive, neprofitne organizacije treba da, pored kontinuiranog unapređivanja svojih performansi, poboljšavaju i veštine za njihovo merenje (Forbes,1998.), u čemu im može pomoći pravilno implementirani sistem kvaliteta, koji omogućava vrednovanje svih performansi, a time i doprinosi njihovom poboljšavanju (Juran, 1994., Deming, 1982., Benson, Sarah, Schroeder 1991.; u Ivanović, Antić, 2011.).

Koncept upravljanja kvalitetom kao menadžment filozofija i preduslov za efektivno upravljanje organizacijom, bazira na zbiru teoretskih principa koji zahtevaju mobilizaciju svih organizacionih resursa u cilju boljeg razumevanja

stejkholdera i njihovih zahteva (Guillen, Gonzales, 2001.). S druge strane, kompleksnost ciljeva neprofitnih organizacija imanentna je složenom doživljaju kvaliteta, profilišući pažnju ka zadovoljstvu korisnika. Pored objektivnog doživljaja kvaliteta postoji i subjektivni koji umnogome zavisi od ličnih karakteristika i očekivanja. Stoga je pitanje relacije *kvalitetna usluga – zadovoljstvo korisnika* veoma suptilno i delikatno i često zavisi samo od različitih pogleda korisnika i njihovog shvatanja kvaliteta (Evans, Lindsey, 2008.16). Dobar primer za ilustraciju ove tvrdnje može se videti u zdravstvu, gde je percepcija pacijenata fokusirana na zdravstvenu uslugu, pri čemu je povećana osetljivost, a očekivanja ogromna. Sličan primer subjektivnog doživljaja kvaliteta može se pronaći i u obrazovanju, gde su očekivanja velika, a zadovoljstvo pruženom uslugom često vođeno individualnim perceptivnim kapacitetima, očekivanjima i potrebama, koje su, ponekad i ispod nivoa standardizovanih očekivanja, odnosno koje su fokusirane na krajnji rezultat, prolaznost na ispitu. Iz pomenutih razloga prepoznavanje značaja primene standarda kvaliteta i odabir adekvatnog modela poslovne izvrsnosti u ovakvim i sličnim organizacijama predstavlja imperativ, posebno ako se želi postići efektivno upravljanje, konkurentnost i održivost na tržištu.

Značajno je istaći i to da neprofitne organizacije koje su implementirale neki od programa kvaliteta ističu sledeće benefite (Cairns, 2004.): mogućnost uticaja na performanse i njihovo unapređenje, bolji odnos sa eksternim okruženjem, bolju reputaciju u okviru sektora i bolji odnos sa partnerskim organizacijama.

Stvaranje konkurentske prednosti koja bazira na implementaciji i unapređenju kvaliteta, dugoročno posmatrano otvara perspektive za dalji razvoj i efektivno upravljanje, kako kvalitetom, tako i organizacijom, i potencira njene snage i mogućnosti za unapređenje. Stoga, neprofitne organizacije, da bi bile respektabilne, treba da imaju za cilj osiguranje kvalitetne usluge i da pokažu da rade na osnovu visokih standarda. Ovaj zahtev treba shvatiti kao imperativ, upravo stoga što neprofitne organizacije treba da pokazuju mnogo viši stepen odgovornosti, kako prema osnivačima, donatorima, tako i prema zakonodavcu, poverenicima i javnosti. U tom smislu je veoma važna promena organizacione kulture, gde se upravljanje kvalitetom sagledava kao polazište, smatraju Peters i Voterman (u Gonzales, Guillen, 2002.). Isti autori naglašavaju da je za postizanje izvrsnosti neophodna promena ponašanja i stavova zaposlenih. Ovo saznanje prema mišljenju autora ovoga članka predstavlja jednu od najvećih prepreka i prilikom implementacije sistema menadžmenta kvalitetom. Razmišljanja u tom pravcu vode nas do Bartleta i Gosala (u Gonzales, Guillen, 2002.) koji apostrofiraju ulogu lidera na putu ka primeni procesnih modela i efikasnom upravljanju kvalitetom.

S obzirom na rezultate sekundarnih istraživanja možemo konstatovati da su organizaciona kultura i podrška rukovodstva, izuzetno važni prediktori za uspešnu implementaciju standarda kvaliteta. To znači da u zavisnosti od modela organizacione kulture zavisi način prihvatanja promena u obavljanju poslovnih aktivnosti, kao i usvajanje novih, efektivnijih i efikasnijih praksi (Ivanović, Antić, 2011.). Podrška rukovodstva ogleda se, pre svega, u nastojanjima zaposlenih da prihvate i adaptiraju promene, a potom i u činjenici koliko rukovodstvo polaže na potrebu obaveštavanja zaposlenih o nivou učinjenog napretka u postizanju cilja. Sledeći prediktori značajni za uvođenje standarda kvaliteta odnose se na tehnologiju, uključenost i pristup fondovima. Treba istaći, dakle, i značaj ostalih vrednosti organizacija koje se ogledaju u posedovanju adekvatne tehnologije (znanje, veštine, tehnike, hardver i softver), ili u uključenosti i pristupu fondovima. Ukoliko nedostaju ovakvi parametri, organizacije će, takođe, imati poteškoća u kreiranju, implementaciji i evaluaciji svojih usluga ili rezultata, što smanjuje mogućnosti za efikasno upravljanje kvalitetom. Potrebno je naglasiti i činjenicu da su različita iskustva u upravljanju kvalitetom i postignutom efikasnošću i efektivnošću povezana sa pravilnom implementacijom kvaliteta. Nedovoljna efikasnost i efektivnost, prema rezultatima brojnih istraživača posledica je, upravo, nepotpune primene ključeva kvaliteta (Hackman, Wageman, 1995. u Douglas, Judge, 2001.)

Polazeći od ovakvih saznanja koja se odnose na ostvarene benefite i moguća ograničenja u postupku primene standarda kvaliteta, a na osnovu sekundarnih istraživanja, možemo konstatovati da su u praksi već zastupljeni različiti modeli i pristupi u unapređenju kvaliteta neprofitnih organizacija.

Vodeća britanska nezavisna organizacija za podršku neprofitnim organizacijama (CES - Charities Evaluation Services prema Charities Evaluation Services, 2010.: Online) u nastojanju da neprofitnim organizacijama olakša donošenje odluke pri opredeljivanju za najadekvatniji standard kvaliteta u okviru postojećih sistema, kao i u postizanju efektivnije evaluacije i kvaliteta, savetuje ih da rešenje potraže u odgovorima na sledeća pitanja:

- U kojoj meri je ponuđeni sistem u skladu sa njenim poslovanjem?
- Da li je jednostavno integrisati ponuđeni sistem u postojeću poslovnu praksu?
- Koliko će sistem uticati na organizacionu kulturu i obratno?
- Koliko je sistem jednostavan ili komplikovan? Koliko odgovara organizaciji?
- Koliko angažovanje resursa zahteva implementacija sistema?

3. PROBLEMI IMPLEMENTACIJE I EFEKTIVNOG UPRAVLJANJA KVALITETOM U NEPROFITNIM ORGANIZACIJAMA ZEMALJA U TRANZICIJI

Odlike zemalja u tranziciji imaju svoje specifičnosti koje se odražavaju na sve segmente poslovanja. Njihov razvoj karakteriše i dinamiku prilagođavanja sveukupnim promenama koje se odvijaju na tržištu. U tom kontekstu može se posmatrati i primena i upravljanje kvalitetom. Primer Srbije predstavlja dobru ilustraciju. Analizirajući razvoj i pozicioniranje neprofitnih organizacija i u tom kontekstu primenu i upravljanje kvalitetom, dolazi se do saznanja da Srbija, s obzirom na veoma kompleksne probleme koji su prisutni više od dvadeset godina uz izrazite političke tenzije i brojne sukobe, zaostaje i za nekim zemljama u tranziciji. Ovakva tvrdnja bazira na sekundarnim istraživanjima, pri čemu se primenom komparativnog metoda došlo do saznanja da su se evropske neprofitne organizacije u velikoj meri već opredelile za neki od standarda kvaliteta koji im omogućava unapređenje performansi i veću efektivnost (Poole et al., 2001.). Takođe, istraživanja pokazuju da su se mnoge neprofitne organizacije, npr. u Hrvatskoj i Mađarskoj opredelile za britanski standard PQASSO koji je nakon prilagođavanja specifičnostima, adaptiran za primenu (ECNL, 2009. u Ivanović, Antić, 2011.) u Mađarskoj, na primer, pod nazivom *MINTA,* a u Hrvatskoj pod nazivom *SOKNO* (Sustav osiguranja kvalitete za neprofitne organizacije, koji je objavila mreža *TREF* (Trenerski forum - TREF, Udruženje trenera i konsultanata za neprofitni sektor u Hrvatskoj, 2010.:Online). Neprofitne organizacije iz ostalih zemalja iz okruženja, s obzirom na dosadašnja istraživanja, nisu prepoznale mogućnosti koje pruža ovaj standard i nisu ga implementirale.

Podsetimo da se važna odlika standarda PQASSO (PQASSO Quality Mark, 2010.:Online) ogleda u činjenici koja omogućava da se pomoću samoevaluacije podstiče veća uključenost i odgovornost svih u organizaciji, pri čemu se u diskusijama mogu planirati promene i razvijati ideje o efikasnijem radu organizacije, što bi svakako doprinelo efikasnijem poslovanju i bržem razvoju neprofitnih organizacija u onim zemaljama u tranziciji, koje još uvek nisu implementirale ovaj standard, poput Srbije.

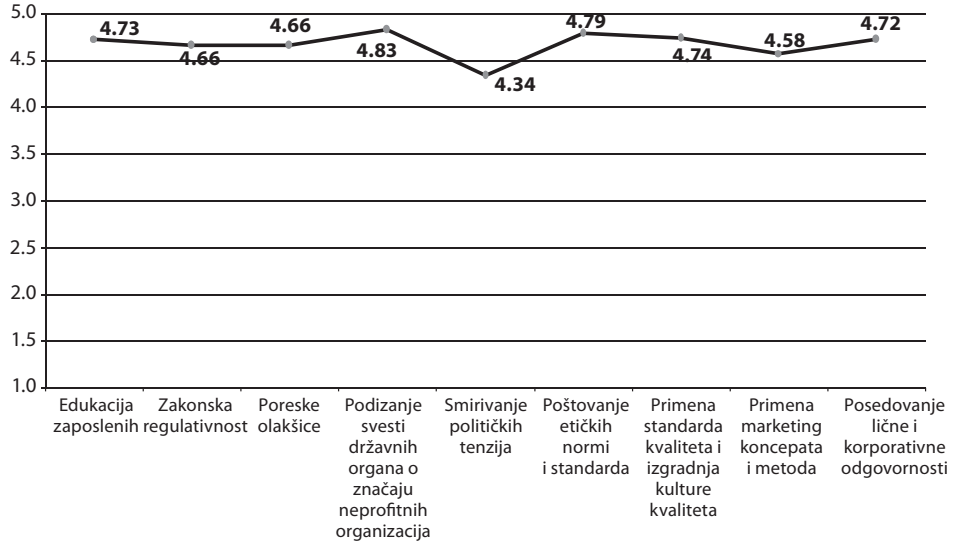
Oslanjajući se na takva saznanja sprovedeno je empirijsko istraživanje u Srbiji (Ivanović, februar-maj, 2010). Predmet istraživanja bile su neprofitne organizacije koje sprovode svoje aktivnosti na prostoru Srbije (uzorak 200), a osnovni cilj da se ustanovi njihov razvoj i pozicioniranje. U sklopu ciljeva koji su se ticali njihove tržišne opredeljenosti, efikasnosti i efektivnosti, bili su sadržani i oni koji definišu oblast kvaliteta i njegovu primenu. S obzirom da je u Srbiji ubrzaniji razvoj neprofitnih organizacija nastupio tek posle 2000. godine (kako pokazuju rezultati pomenutog istraživanja), kada su nastupile demokratske

promene, može se razumeti i sporije prilagođavanje sveukupnim promenama, pa i onima koje se tiču efikasnosti i efektivnosti, što involvira i implementaciju standarda kvaliteta. Dakle, rezultati empirijskog istraživanja pokazuju da je pitanje upravljanja kvalitetom marginalizovano i nedovoljno primenjivano, što se ilustruje činjenicom da je svega 10% ispitivanih neprofitnih organizacija primenilo standard kvaliteta dok se 61% izjasnio da i ne razmišlja o tome (Ivanović, Antić, 2011.)

S druge strane, rezultati istraživanja pokazuju da postoji visoka svest o značaju kvaliteta i izgradnji kulture kvaliteta sa aspekta postizanja efikasnosti i efektivnosti. Kao što se može uočiti na Grafikonu 1, ispitanici su na postavljeno pitanje visoko vrednovali (na skali od jedan do pet) primenu standarda kvaliteta i izgradnju kulture kvaliteta (4.74). (Videti: Grafikon 1)

Sledeća kategorija pitanja odnosila se na tržišnu opredeljenost neprofitnih organizacija. Opisujući svoje ciljeve i težnje da dostignu konkurentsku prednost na tržištu, anketirane organizacije su na izrečene tvrdnje uglavnom odgovarale pozitivno, jer najveći broj ispitanika navodi da se sve navedene tvrdnje barem delimično odnose na njih, čime se pokazuje visoka svest neprofitnih organizacija u Srbiji o potrebi za stvaranjem konkurentske prednosti. Mogućnosti odgovora kretale su se od *uopšte se ne slažem* do *u potpunosti se slažem*, a rezultati su prikazani na Tabeli 1. Kao što se može uočiti ispitanici su se izjasnili da veliku pažnju poklanjaju kvalitetu svojih usluga, jer su visoko vrednovali tvrdnju da nastoje da se razlikuju od drugih po kvalitetu (4.57). Slični rezultati dobijeni su i na pitanja koja se tiču kreiranja imidža i pozicioniranja kada su ispitanici visoko vrednovali kulturu kvaliteta i primenu standarda kvaliteta (4.79).

Grafikon 1: Faktori koji utiču ne efektivno upravljanje



Takođe na pitanje da procene sopstveni razvoj i pozicioniranje, ispitanici su uglavnom odgovorili pozitivno. Kako rezultati ispitivanja pokazuju, većina ispitanika zadovoljna je postignutim dosadašnjim rezultatima i pozicioniranošću. Na skali od jedan do pet, prosek ocena se kretao oko 4.26 i 3.90. (Videti: Tabelu 2.)

Činjenica je da ovakvi rezultati pokazuju izvesnu kontradiktornost ispitanika, koji u svim kategorijama visoko vrednuju izgradnju kulture kvaliteta i primenu principa kvaliteta, visoko vrednuju težnju da dostignu konkurentsku prednost poboljšanjem kvaliteta, a sa druge strane većina ispitivanih organizacija nije implementirala ni jedan model kvaliteta, niti razmišlja o tome. Postojeći nesklad u odgovorima može se pronaći, po mišljenju autora, upravo u odlukama koje donosi vrhovni menadžment i da je to prava adresa na koju treba vršiti pritisak za odabir i primenu nekog procesnog modela, a sa ciljem postizanja veće efikasnosti i efektivnosti, koja se obezbeđuje efektivnim upravljanjem kvalitetom. Na taj način dostizanje konkurentske prednosti i u globalnim okvirima može biti cilj koji će se lakše i brže ostvariti.

Tabela 1.: Tržišna opredeljenost i sticanje konkurentske prednosti

	Prosek
Osnovni cilj nam je zadovoljstvo korisnika	4.74
Brzo reagujemo na promene i aktivnosti drugih organizacija	4.13
Redovno prikupljamo informacije o aktivnostima ostalih organizacija	4.09
Nastojimo da se razlikujemo od drugih po kvalitetu usluga	4.57
Nastojimo da se razlikujemo od drugih po povećanoj odgovornosti prema korisnicima	4.57
Nastojimo da se razlikujemo od drugih po povećanoj odgovornosti prema društvenoj zajednici	4.47
Nastojimo da se razlikujemo od drugih po povećanoj odgovornosti prema zaštiti životne sredine	4.09

Prosek ocena na nivou zadovoljstva dosadašnjim rezultatima i pozicioniranošću (petostepena skala procene od *1 – Uopšte nisam zadovoljan/na*, do *5 – U potpunosti sam zadovoljan/na*) prikazan je u Tabeli 2.

Tabela 2: Prosek ocena na nivou zadovoljstva dosadašnjim rezultatima i pozicioniranošću

	Prosek	St. devijacija
Zadovoljstvo dosadašnjim rezultatima	4.26	0.78
Zadovoljstvo pozicioniranošću	3.90	0.95
Baza	200	100

4. ZAKLJUČAK

Bazirajući svoje tvrdnje na rezultatima istraživanja, a koje se odnose na lošu implementaciju sistema kvaliteta, što eliminiše uslove za efektivno upravljanje kvalitetom koje vodi ka konkurentskoj prednosti, autori procenjuju da je potrebno podsticati neprofitne organizacije u Srbiji da standardizuju svoje poslovanje odabirom modela kvaliteta koji je u skladu sa njihovom misijom i organizacionim vrednostima, kao garanta permanentnom unapređenju kvaliteta usluga, bez kojeg nije moguće obezbediti efektivno upravljanje i konkurentnost na tržištu, a time ni bolju poziciju i dugoročnu održivost.

Sagledavajući ograničenja u implementaciji ideje kvaliteta u ispitivanim organizacijama autori smatraju da pored neopredeljenosti i nedovoljnog angažovanja i požrtvovanosti nadređenih, dominiraju nedovoljna informisanost o raspoloživosti programa kvaliteta koji je moguće primeniti u neprofitnom sektoru, neusklađenost programa kvaliteta sa organizacijom (njenom strukturom, misijom, vizijom, procesima, aktivnostima), a takođe, kao ograničenje može se navesti i nedovoljna posvećenost i angažovanje zaposlenih na polju kvaliteta. Otuda i težnja autora da se posebno utiče na viši nivo menadžmenta

da svoje odluke usklađuje sa savremenim trendovima tržišta, koje imperativno pretpostavlja implementaciju procesnih modela i standarda. Dakle, ukoliko žele da nastave u pravcu ispunjenja socijalnih ciljeva i doprinosa opštim društvenim kretanjima, neminovno moraju da preispitaju svoju suštinsku ulogu i da se okrenu novim inovativnijim, odgovornijim i kvalitetnijim uslugama. Razlog više za ovakvu neminovnost jeste i kompleksni tržišni ambijent koji je sve zahtevniji. Fundamentalni okvir za proaktivnu orijentaciju predstavlja kvalitativno poboljšanje usluga, a u tom pravcu primena tehnika i metoda iz domena sistema menadžmenta kvalitetom postavlja se kao imperativni zadatak. U prilog tome govori i činjenica da je efektivan i kvalitetan menadžment sistem dinamičan samo ukoliko je osposobljen da se adaptira i menja u skladu sa potrebama, zahtevima i očekivanjima potrošača/korisnika.

LITERATURA

1. Anderson, J.C., Rungtusanatham, M., Schroeder R. A., (2004.), Theory of quality management underlining the Deming management method, Academy of Management Review, Vol.19, No.3, 472-509.
2. Baroniene, L., (2005.), The Role of Quality Management in the process of Innovation Development, Engineering Economics, 3 (43):15-21, June 30.
3. Cairns, B. Harris, M., Hutchison, R. & Tricker, M., (2004.), Improving Performance? The Adoption and Implementation of Quality Systems in UK Nonprofits, Centre for Voluntary Action Research, Aston Business School, Birmingham, UK
4. Campbell, D., (2002.), Outcomes Assessment and the Paradox of Nonprofit
5. Chapman, A., (2008.), Quality Management history, gurus, TQM theories, process improvement and organisational excellence, preuzeto sa http://www.businessballs.com/quality-management.htm (pristup 01.03.2012.)
6. Charities Evaluation Services, (2010.), A guide to off-the-shelf quality systems and frameworks, preuzeto sa http://www.knowhownonprofit.org/ (pristup 12.11.2011.)
7. Cronin, J. J. Taylor, S. A. Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension , Yournal of Marketing. Vol.56 (July 1992.), 55-68.
8. Dempsey,D., (2010.), Implementing a Quality Management System in Nonprofit organization, preuzeto sa http://www.feantsa.org/files/freshstart/Communications/Flash%20EN/Docs_relating_to_Flash_2010/December/quality_management_nonprofit.pdf (pristup 14.03.2012.)
9. Dean, J. Jr., Bowen, D.E., (July 1994.), Management Theory and Total Quality: Improving Research and Practice through Theory Development*, The Academy of Management Review*, Vol. 19, No. 3, Special Issue: "Total Quality", pp. 392-18 preuzeto sa http://www.jstor.org/stable/258933 (pristup 14.03.2012.)
10. Douglas, T.J., Judge,W.Q. (2001.), Total Quality ManagementImplementation and Competitive Advantage: The Role of Structure Controle and Exploration, Academy of Management Journal, Vol.44. pp.158-169.
11. Evans, J., R., Lindsey, W., M., (2008.), The management and control of quality, Thomson, South-Western, USA

12. Forbes, D.P., (1998.), Measuring the Unmeasurable: Empirical Studies of Nonprofit Organization Effectiveness from 1977 to 1997., Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 27(2), 183202.
13. Gonzales, T. F., Guillen, M., (2002.), Leadership Ethical dimension: a requirement in TQM implementation, The TQM Magazine, vol. 14, iss. 3, pp.150-164.
14. Guillen M. Gonzales, T.F., (2001.), The Ethical Dimension of Managerial Leadership: Two illustrative Case Studies in TQM, Journal of Business Ethics, volume 34, number 3-4, pp.175-189.
15. Heleta, M., (1998.), TQM model za poslovnu izvrsnost, Educta, Beograd.
16. Hoefer, R., (2000.), Accountability in Action? Program Evaluation in Nonprofit Human Services Agencies, Nonprofit Management and Leadership, 10, 2 167-177.
17. Hoyle, D.,(2007.), ISO 9000, Quality systems handbook, Butterworth-Heinemann
18. Ivanović, M. (2011.), Strategija društvenog marketinga u pozicioniranju neprofitnih organizacija (doktorska disertacija), Fakultet organizacionih nauka, Beograd
19. Ivanović, M., Antić, Z. (2012.), Vrednovanje poslovnih rezultata neprofitnih organizacija, Management – časopis za teoriju i praksu menadžmenta, vol.16, br 61, str. 99-1
20. Juran, J., M., Gryna, F., M., (1993.), Planiranje i analize kvalitete, McGraw-Hill, Mate, Zagreb
21. Kaplan, R. S., (Spring 2001.), Strategic Performance Measurement and Management in Nonprofit Organisations, Nonprofit management & Leadership, 11(3), 353-370
22. Lisai, D., (2011.), Choosing and Implementing a Quality Management System at Statistics Sweden, Linköping University, Sweden
23. Poole D. L., Davis J. K., Reisman J., Nelson J. E., (Summer 2001.), Improving the Quality of Outcome Evaluation Plans, Nonprofit Management & Leadership, 11(4).
24. Parasuraman A., Valarie, A., Zeithaml, Leonard, Berry, (1985.), A Conceptual Model of Service Quality and its implications for Future Research, Journal of marketing, Vol. 49., 41-50.
25. Pegels, C., (1994.), Total quality management defined in terms of reported practice, International Journal of Quality and Reliability Management 11(5) 6-18.
26. Powell, T., (1995.), Total quality management as competitive advantage, A review and empirical study, Strategic Management Journal, Vol. 16, 15-37
27. Reed, R.,, Lemak, D.J., Mero, N. P., (2000.), Total quality management and sustainable competitive advantage, Journal of Quality Management, 5., 5 -26
28. Schmidt, (2004.) http://www2.guidestar.org/rxa/news/articles/2004/how-ethical-is-your-nonprofit-organization.aspx?articleId=827, preuzeto Management Journal 16 , issue 1, p.15-37.
29. Wheelwright, S., C., (1989.), Competing through manufacturing, International handbook of production and operation management, Cassel Educational, Ltd., London, str. 15-32.
30. http://www.trenerski-forum.hr/hr/ehttp://www.ces-vol.org.uk/index.cfm?pg=413tickikodeks-i-standardi-kvalitete/sokno, preuzeto 2010.
31. http://www.pqassoqualitymark.org.uk, preuzeto 2010.

ZNAČAJ POZNAVANJA CYBER PRANJA NOVCA KAO KRIMINALNE RADNJE U PRIVREDI ZA FORENZIČKU REVIZIJU

Milica Stanković,
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, Srbija
Danijela Glušac,
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, Srbija

SAŽETAK RADA

Sve veća upotreba informaciono - komunikacionih tehnologija u savremenom svetu obezbeđuje niz značajnih prednosti. Sa druge strane, globalne računarske mreže stvaraju veliki broj mogućnosti za nove oblike kriminalnih radnji, među kojima se odnedavno pominje i cyber-laundering (cyber pranje novca). Uloga revizora je od krucijalnog značaja, uzimajući u obzir negativne efekte koje cyber - laundering može prouzrokovati u privredi. Imajući u vidu permanentan razvoj savremene tehnologije i porast mogućnosti za obavljanje kriminalnih radnji putem interneta, neophodno je konstantno usavršavanje revizora u ovoj oblasti. U radu će biti reči o kompjuterskom kriminalu, sa posebnim akcentom na cyber- laundering u privredi. S obzirom na kompleksnost cyber pranja novca kao kriminalne radnje, u radu se ovoj problematici pristupa sa ekonomskog i pravnog aspekta.

Ključne reči: *forenzička revizija, internet, kompjuterski kriminal, pranje novca, cyber-laundering*

1. UVODNA RAZMATRANJA

Uvođenje savremenih informaciono - komunikacionih tehnologija je jedna od najznačajnijih i najrevolucionarnijih tekovina savremene civilizacije. Veliki je broj prednosti koje donosi korišćenje interneta i informacionih sistema, ali su značajni i negativni efekti. Razvoj računarske tehnologije doprinosi lakšem obavljanju mnogih poslova, aktivnosti i funkcija, doprinosi jednostavnijoj i bržoj komunikaciji. Sa druge strane, razvoj savremene tehnologije omogućava veće zloupotrebe pojedinaca, grupa i organizacija. Informacione tehnologije imaju potencijala za primenu zakona za sprovođenje istrage i nadzora nad

aktivnostima, ali takođe nude kriminalcima jednostavan, jeftin, brz i efikasan pristup do svih anonimih platnih sistema. Zloupotreba računara postala je jedna od masovnih nus - pojava savremene civilizacije.[1] Sa porastom integracije u svetu, rizici od kriminalnih radnji su rasprostranjeniji. Globalizacija omogućava planetarno komuniciranje, globalno poslovanje i uklanjanje vremenskih, prostornih i drugih ograničenja. Međutim, pored velikog broja prednosti, sve ovo donosi i veliki broj nedostataka. Sa porastom upotrebe savremene tehnologije, rastu i rizici od virtuelnih formi kriminala, čije materijalne posledice su značajno veće u odnosu na posledice klasičnih oblika kriminala.

2. CYBER PRANJE NOVCA

Informaciono-komunikaciona tehnologija i internet povezuju računare širom sveta i nude jedinstvenu priliku povezivanja društva. Internet omogućava velikom broju ljudi i organizacija da komuniciraju i razmenjuju informacije. Istovremeno, oslanjanje na savremenu tehnologiju i internet čine društvo ranjivim na nove pretnje iz okruženja. Posledica svega je novi oblik kompjuterskog kriminaliteta koji svuda u svetu beleži progresivan rast i pojavu novih krivičnih dela. Kompjuterski kriminal je vrsta kriminalne radnje koja podrazumeva zloupotrebu računarske tehnologije. S obzirom da je reč o novim tehnologijama koje se stalno i ubrzano usavršavaju, kompjuterski kriminalitet karakteriše velika dinamičnost i različitost formi, pojavnih oblika i vidova ispoljavanja. Pranje novca postao je postupak ozakonjavanja nezakonito stečenog novca s ciljem prikrivanja njegove prave prirode i izvora. Pošto je pranje novca po svojoj prirodi očigledno kriminalna radnja prikrivanja koja ne poznaje lokalne, nacionalne i regionalne granice, teško je tačno odrediti njenu rasprostranjenost u međunarodnim finansijskim tokovima. [2] Cyber pranje novca je proces korišćenja interneta baziran na elektronskim prenosnim metodama, kao što su internet bankarstvo ili online kockanje u cilju maskiranja izvora nelegalno stečenog novca. Internet čini lakšom integraciju tokova cyber pranja novca. Usled brzog rasta i tehnološkog razvoja, platni sistemi su razvijani strahovitom brzinom u smislu brzine transakcija, broja i vrsta usluga koje se pružaju online. Razvoj platnog sistema nudi mogućnosti za pranje novca i otežava otkrivanje potencijalno sumnjivih transakcija. Cyber criminal ima veoma transnacionalnu prirodu. On je sve više usmeren na stvaranje ekonomskih prihoda koji uključuju različite vrste prevara i privrednog i organizovanog kriminala. [3]

---

[1] Vasić, D. ***Neka otvorena pitanja primene Konvencije Saveta Evrope***, Srpska politička misao, broj 2, 2010, str. 233.

[2] Petković, A. ***Forenzička revizija***, „PROLETER" AD Bečej, Novi Sad, 2010, str. 234.

[3] ***„Criminal money flows on the Internet: methods, trends and multi-stakeholder counteraction"*** Adopted by MONEYVAL at its 38th Plenary meeting (5-9 March 2012) dostupno na: http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Typologies/MONEYVAL(2012)6_Reptyp_flows_en.pdf

Zloupotreba interneta za pranje novca u privredi je potencijalno jako velika pretnja savremenom društvu. Karakteristike interneta koje omogućavaju kriminalne radnje su sledeće: [4]

Anonimnost - Na internetu je moguće sakriti svoj identitet od ostalih korisnika, tako da je moguće čak i lažno predstavljanje, a ne postoji mogućnost identifikovanja. S obzirom na uvođenje velikog broja sistema za povećanje sigurnosti na internetu, smanjuje se mogućnost zloupotrebe savremene tehnologije za obavljanje kriminalnih radnji. Internet Service Providers pokazuju koji kompjuter je i kada povezan na internet, tako da se online aktivnosti mogu lakše kontrolisati.

Nema direktnog kontakta - Posledica razvoja savremene informacione tehnologije jeste depersonalizacija finansijskih operacija. Ukoliko želimo da koristimo neku od finansijskih usluga dostupnih na internetu, neophodno je da se putem kompjutera povežemo na server banke. Celokupan proces prosleđivanja zahteva i ispunjavanja istih se vrši automatski bez prisustva ljudskih faktora. Zbog toga se lako možemo predstaviti kao neko drugi pri svakoj poseti banci putem Interneta, pa je moguć veliki broj zloupotreba.

Brzina transakcija - Nove tehnike plaćanja omogućavaju da se transakcije obavljaju mnogo brže na velikim udaljenostima. To dozvoljava osobama koje vrše pranje novca da transferišu novac mnogo brže u okviru jedne zemlje ili između različitih zemalja svuda širom sveta. Posledica je mnogo lakši i jeftiniji postupak pranja novca i otežana mogućnost za otkrivanje kriminalnih radnji.

Globalizacija - Efekti globalizacije se ogledaju u slobodnom protoku roba, usluga, ljudi i nove tehnologije. Pristup internetu i online uslugama u današnje vreme je veoma jednostavan. Online usluge će u budućnosti postati još značajnije za finansijske institucije.

Prekogranične aktivnosti - Nove tehnologije plaćanja nam omogućavaju da ostvarimo poslovanje između različitih zemalja i različitih pravnih sistema. Kooperacija između nekoliko pravosuđa je jedna od najkomplikovanijih stavki kada je reč o transnacionalnom kriminalitetu, tako da je ovom pitanju neophodno posvetiti posebnu pažnju.

2.1. TEHNIKE CYBER PRANJA NOVCA

Upotreba interneta za vršenje kriminalnih radnji kao što su cyber pranje novca će u budućnosti biti sve veća. Stepen korišćenja interneta u ove svrhe zavisiće od velikog broja faktora, kao što su: dostupnost online finansijskih usluga, telekomunikaciona infrastruktura i pristup novim tehnologijama pla-

[4] Filipkowski, W. *Cyber Laundering: An Analysis of Typology and Techniques*, International Journal of Criminal Justice Sciences, broj 1, 2008, str. 2, dostupno na: http://www.sascv.org/ijcjs/wojciech.html

ćanja. Pranje novca obuhvata tri faze: polaganje, prikrivanje i integracija. U prvoj fazi, novac koji potiče od kriminalnih delatnosti se polaže u finansijske institucije. Internet omogućava tajnost tokom operacije a u isto vreme omogućava da se sakrije identitet.[5] Što se tiče faze prikrivanja, internet predstavlja izuzetan korak napred za pranje novca u smislu efikasnosti i efektivnosti, jer omogućava mobilnost na bilo koje tržište.[6] Ova faza uključuje izvođenje kompleksnih finansijskih transakcija da bi odvratili pažnju od pravog izvora nezakonitih sredstava i omogućili prikrivanje revizorskog traga.[7] Ovde se javljaju neke tradicionalne tehnike, pogodne za cyber pranje novca kao što su elektronsko prebacivanje novca (elektronsko bankarstvo), e-trgovina i online kockanje. Sve najvažnije pogodnosti interneta u ovoj fazi dolaze do izražaja: brzina, udaljenost i anonimnost. Naime, dolazi do otvaranje mnogobrojnih internet naloga (teško je potvrditi klijentov pravi identitet), potom nije neophodno da imate stalne prihode (što je važno jer se koriste studenti ili nezaposleni kao „Smurfs"[8]), možete da otvorite račun u stranoj banci (ako zakon dozvoljava to).[9] Upotreba kompjutera u trećoj, ujedno i poslednoj fazi omogućava sposobnim ljudima koji se bave pranjem novca da integrišu novac u ekonomski i finansijski sistem. Pitanje je zašto uključuju tako stečen novac u legalne tokove ? Odgovor se pretpostavlja da se boje otkrivanja načina sticanja takvog novca.

U cilju boljeg razumevanja cyber pranja novca,potrebno je dati kratak pregled cyber načina plaćanja. Kreditne kartice - Kreditne kartice imaju široku upotrebu od strane korisnika koji žele da plate za usluge koje su dostupne preko interneta. Smart kartice su slične kreditnim karticama, ali ono što ih karakteriše je prisustvo mikroprocesora u njima. Elektronski keš na smart karticama se ne može povratiti ako se kartica izgubi, za razliku od kreditnih kartica, gde korisnik može da se obrati finansijskoj instituciji i dobije novu karticu. Elektronski keš koji je sadržan u smart kartici može se prenositi između kartica, bez mešanja trećeg lica. Još jedna karakteristika smart kartica ih čini privlačnima za one koji se bave pranjem novca. [10]Naime trgovci ne treba da zovu banke ili kompanije kreditnih kartica da bi dobili neophodno odobrenje za transakciju . Ovo predstavlja idealno okruženje za one koji se bave pranjem novca jer mogu „prljavi novac" koji se nalazi na kartici da prenose bez mogućnosti da im se uđe

---

5 Piller G. , Zaccariotto, E. Cyber-Laundering: The Union Between New Electronic Payment Systems and Criminal Organizations, Transition Studies Review , broj 1, 2009, str. 63 , dostupno na: http://www.springerlink.com/content/b6703110201557h5/

6 Ibid.

7 Filipkowski, W. op. cit., str. 9.

8 Naziv su dobili po crtanim junacima - Štrumfovima.

9 Filipkowski, W. op. cit., str. 10.

10 Thomason Victoria C. ***How has the establishment of the Internet changed the ways in which offenders launder their dirty money?,*** Internet Journal of Criminology, 2009, str. 18, dostupno na : http://www.internetjournalofcriminology.com/Thomason_Internet_Money_Laundering_July_09.pdf

u trag.[11] Smart kartice mogu olakšati osobama koje čine radnje cyber pranja novca da izvrše transfer nelegalnog novca. Ono što je značajno za lica koja se bave cyber pranjem novca je da novac može biti premešten iz jedne zemlje u drugu bez alarmiranja finansijske institucije.[12] Pripejd kartice su najpopularniji metod cyber pranja novca. Pripejd kartica (unapred plaćena kartica) je kartica na kojoj je pohranjena vrednost za koju je imalac platio izdavaocu unapred. Kada govorimo o pripejd karticama neophodno je prvenstveno definisati određene pojmove: [13]

- limited purpose prepaid card - unapred plaćena kartica za ograničene svrhe, ona može biti korišćena za ograničen broj tačno određenih namena. U slučaju unapred plaćenih kartica izdavalac kartice i davalac usluge može biti isti (npr. kartica za javne telefone).

- multipurpose prepaid car - unapred plaćena kartica sa višestrukom namenom.

- strored value card - je kartica sa pohranjenom vrednosti, unapred plaćena kartica na kojoj se evidencija sredstava može i povećati i smanjiti. Potrošačima su dostupne dve vrste pripejd kartica koje se razlikuju po tome gde i kako se mogu koristiti. [14]Prva vrsta kartica su tzv. zatvoren sistem pripejd kartica (retail gift cards) koje izdaje nebankarska institucija da bi se koristila u određenim radnjama. Drugi sistem kartica je tzv. otvoren sistem kartica, i funkcioniše kao mreža kreditnih kartica i može se koristiti bilo gde, gde je ova mreža prihvaćena. Za potrebe otkrivanja i dokazivanja pranja novca pripejd karticama najvažnije je da se uoči razlika između dve navedene vrste ovih kartica. Evo jednog primera iz prakse kako se tzv. maloprodajna kartica može koristiti za pranje novca: u SAD su dileri drogom za gotovinski novac koji su sticali prodajom narkotika kupovali ove kartice i davali ih u kompenzaciju svojim dobavljačima.[15]

Online kockanje - Internet kockanje je identifikovano kao potecijalno idealni web zasnovani servis za legalizaciju nelegalne dobiti. Online kompanije za kockanje su uglavnom bazirane na off shore finansijskim centrima, što otežava mogućnost otkrivanja kriminalnih radnji od strane nadležnih organa. Pojedinac može da osnuje online sajt za kockanje i da vrši prenos sredstava sa online bankovnih računa (otvoren koristeći lažni identitet) na sajt za kockanje; svaki prihod od igara na sreću sa sajtu će izgledati legitimno vlastima.[16]

---

11 Ibid.

12 Filipkowski, W.op. cit., str. 6.

13 Lukić, T. ***Pripejd kartice- novi instrument za pranje novca***, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Novom Sadu, Novi Sad, br. 3, 2007, str. 295.

14 Lukić, T. ***op. cit.***, str. 296.

15 Lukić, T. ***op. cit.***, str. 296.

16 Hunt, J. The New Frontier of Money Laundering: How Terrorist Organizations Use Cyberlaundering to Fund Their Activities, and How Governments Are Trying to Stop Them, Information and Communications Technology , Law University of Florida Levin College of Law , 2011, str. 8, dostupno na: http://lawlib.wlu.edu/lexopus/works/1159-1.pdf

Online aukcije - Aukcijske prodaje su još jedan oblik poslovanja koji je primamljiv za lica koja se bave cyber pranjem novca. Registrovani korisnici mogu prodavati ili kupovati proizvode putem aukcija. S obzirom da ne postoje limiti za aukcijsku cenu, postoji veća mogućnost da više prljavog novca dobije karakter legitimnosti.[17]

Virtuelno pranje novca - Virtualno pranje novca je novi metod pranja novca koji podrazumeva korišćenje rastuće popularnosti online igrica.

Elektronsko bankarstvo predstavlja poslovanje kreditnih institucija pomoću telekomunikacijske mreže, a uključuje sve proizvode i usluge dostupne strankama tim putem. Karakteriše ga nepostojanje ličnog kontakta (fizičke prisutnosti stranke pri obavljanju transakcija) i geografskih ograničenja (poslovanje s inostranstvom) te brzina kojom se odvijaju ove vrste transakcija. Elektronskim se transferima teško ulazi u trag upravo zbog minimuma identifikacijskih informacija o stranci, čime se omogućava međunarodno kretanje ogromnih iznosa novca u samo jednoj sekundi. „Samo se jedan takav transfer kreće u rasponu i do milion dolara, dok procene govore da se na dnevnom nivou razmenjuju čak i trilioni dolara (u novčanicama i obveznicama)“ [18]U tom svetlu, Preporuka broj 16 (Specijalna preporuka VII) FATF-a ima za cilj poboljšati transparentnost svih vrsta transfera novca elektronskim putem, unutar zemlje i međunarodno, olakšavajući pri tome telima sprovođenja zakona. Podaci moraju pratiti transakciju. Sve transakcije uz koje nisu priloženi potpuni podaci podvrgnuće se procedurama za procenu rizika. Time predstavljaju jedan od razloga sumnje na pranje novca ili finansiranje terorizma. [19] Prema izveštaju FATF-a, najčešći način zloupotrebe elektronskih sistema za transfer novca jesu, korišćenje transfera nelegalnih sredstava preko različitih banaka, da bi se sakrio trag o izvoru sredstava i drugo transferisanjem sredstava sa velikog broja računa na koje su novčani depoziti ulagani struktuiranjem na glavni račun koji se najčešće nalazi u nekom offshore finansijskom centru.

Indikatori mogućeg pranja novca su:[20]

1. Transakcija čija struktura naglašava neku ilegalnu svrhu, komercijalna svrha je nejasna ili apsurdna.
2. Klijenti koji daju lažne ili nepotpune informacije.
3. Transakcije koje stranka vrši u iznosima nešto nižim od iznosa koji su propisani kao limiti za prijavljivanje u skladu sa Zakonom.
4. Transfer velikih suma ili česti transferi u/iz zemalja koje ilegalno proizvode narkotike ili su poznate po terorističkim aktivnostima.

---

17 Filipkowski, W. ***op. cit.***, str. 13.

18 bib.irb.hr/datoteka/419791.Doktorska_disertacija.doc str. 255.

19 bib.irb.hr/datoteka/419791.Doktorska_disertacija.doc str. 255,261.

20 Lukić, T. ***op. cit.,*** str 301-303.

5. Transakcije koje neočekivano rezultiraju nulom.
6. Transakcije koje uključuju povlačenje sredstava brzo nakon što su bila deponovana u banci.
7. Česte neobične transakcije između klijentovog ličnog i poslovnog računa.
8. Neaktivni biznis koji odjednom doživljava velike investicije koje nisu u skladu sa normalnom investicionom praksom klijenata ili njihovih finansijskih mogućnosti.
9. Transferi velikih suma novca uz instrukcije da se suma isplati benificionaru u kešu.
10. Stranka bez posebnog razloga zahteva brzo obavljanje posla ili transakcije bez obzira na veće troškove koje će ovako postupanje izazvati.

3. FORENZIČKA REVIZIJA

S obzirom na sve veću pojavu različitih oblika cyber kriminala, među kojima je i cyber pranje novca, neophodno je podići svest o tekućim inicijativama čiji je cilj sprečavanje i borba protiv cyber kriminala i pranja novca. Forenzička revizija se određuje kao aktivnost prikupljanja, verifikovanja, obrade, analiziranja, i izveštavanja o podacima s ciljem dobijanja činjenica i dokaza koji mogu biti iskorišteni u sudsko – finansijskim sporovima nastalim usled kriminalnih radnji u finansijskim izveštajima i davanja preventivnog saveta .[21] Primarni cilj forenzičke revizije jeste otkrivanje kriminalnih radnji u finansijskim izveštajima klijenata. Što se tiče pojedinačnih ciljeva preovlađuju stavovi da je forenzički revizor u obavezi da identifikuje počinioce kriminalne radnje, načine i vreme njenog izvršenja, da utvrdi novčani uticaj kriminalne radnje na organizaciju i da prikupi dokaz koji će dozvoliti organizaciji da preduzme odgovarajuće disciplinske mere.[22] Od izuzetne važnosti za forenzičku revizuju tj. forenzičkog revizora je poznavanje tehnike izvršenja krimnalnih radnji, postupka kriminalne istrage i releventnih pravne norme. Otkrivanjem kriminalne radnje od strane forenizičara, pravno lice upoznaje se sa slabostima unutrašnje kontrole i načinima na koji je oni zaobiđena i nakon preporuka forenzičkog revizora, pravno lice će imati priliku da uspostavi jače sisteme kontrole i spreči pojave sličnih nepravilnosti.

S obzirom da je otkrivanje i sprečavanje pranja novca a samim tim i cyber pranja novca u funkciji svakog nadzornog organa, [23] posebnu ulogu u ovome ima i forenzička revizija. Ono što omogućava pranje novca u cyber prostoru

[21] Institute of forensic auditors dostupno na: http://www.forensicaudit.be/nl/presentation/introduction-28.html

[22] Wyk C. van A. , Vorster J. ***Legal challenges facing forensic auditing,*** Department of Business IT, University of Johannesburg, str. 2 , dostupno na: http://icsa.cs.up.ac.za/issa/2006/Proceedings/Research/85_Paper.pdf

[23] Berdović, M. ***Uloga revizije u otkrivanju i sprečavanju pranja novca***, Revizor- časopis za teoriju i praksu, Institut za ekonomiju i finansije, Beograd , br. 10, 2009, str. 39.

jeste neadekvatno nadziranje. Zaposleni u sektoru revzije moraju da poseduju specijalizovano znanje o cyber pranju novca i da primenjuju odgovarajuće tehnike za istraživanje kada do cyber pranja novca dođe.

U cilju smanjenja mogućnosti za obavljanje cyber pranja novca, neophodno je ukazati na značaj pristupa 4-I: [24]

1. IT znanje - Sve institucije uključene u prevenciju i borbu protiv cyber pranja novca moraju da povećaju svoje IT znanje kako bi mogle da idu u korak sa savremenim oblicima kriminala.

2. ID provera online - Kriminalci vrlo često mogu veći deo svojih operacija obaviti anonimno. Zbog toga je neophodno poboljšati ID proveru pomoću novih finansijskih instrumenata posebno izvan finansijskog sektora, što bi rezultiralo smanjenjem anonimnih plaćanja.

3. IP praćenje- Iako je određeni stepen online anonimnosti prihvatljiv, finansijske operacije nikada ne bi smele da se obavljaju anonimno. Zbog toga je neophodno bolje IP praćenje kako kriminalci ne bi mogli da sakriju svoj online identitet.

4. IC (internacionalna kooperacija) - Kriminalci lako mogu koristiti nedostatke internacionalne kooperacije kroz kretanje iz zemlje u zemlju. Zbog toga je neophodna bolja internacionalna kooperacija i koordiacija u cilju prevencije i borbe protiv cyber pranja novca.

4. PRAVNI OKVIR ZA BORBU PROTIV CYBER PRANJA NOVCA NA MEĐUNARODNOM PLANU

Šta se čini u borbi protiv cyber pranja novca sa pravne tačke gledišta? Imajući u vidu opasnost od ovakvog kriminala koje ne poznaje granice, međunarodna zajednica radi na razvijanju i koncipiranju strategije u borbi protiv cyber pranja novca. Jasno je da je potrebna hitna i zajednička akcija, pre svega jer finansijske institucije koriste nove metode i načine plaćanja. S obzirom da cyber pranje novca predstavlja i vrstu kompjuterskog kriminala, potom tehniku pranja novca te u tom slučaju, treba imati u vidu više međunarodnih pravnih akata koji se, napominjemo, posredno odnose na cyber pranje novca jer cyber pranje novca nije institut koji je na direktan način regulisan međunarodnim pravom. Posebno značajan akt predstavlja Konvencija o visokotehnološkom kriminalu[25] usvojena od strane Saveta Evrope 23.11.2011 godine u Budimpešti.[26]

---

[24] Strauss, K. , ***How can we effectively combat the use of the internet for money laundering?***, 2012, str. 3 dostupnona: http://independent.academia.edu/KilianStrauss/Papers/1413412/Cyber-laundering_-_How_can_we_combat_money_laundering_over_the_internet

[25] Na engleskom: Convention on Cybercrime, ceo tekst dostupan na: http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/html/185.htm

[26] Do 2012 godine, konvencija je ratifikovana od strane 32 države (31 Evropska i Amerika) i potpisana od strane 15 država (11 Evropskih i Kanade, Japana i Južne Afrike). Konvencija je stupila na snagu 07.01.2004. godine. Veliki deo stručne javnosti smatra da konvencija predstavlja vrhunac dosadašnjih međunarodnih

Konvencija predstavlja prvi međunarodni ugovor posvećen krivičnim delima učinjenim putem interneta i drugih mreža. [27] Naime, treba istaći da se ovom konvencijom žele postići tri cilja: Daju se opšte definicije krivičnih dela čime se teži harmonizaciji nacionalnog prava, da definiše odgovarajuće metode istrage i da promeni način međunarodne saradnje u borbi protiv cyber kriminala.[28]

Konvencija defniše mere koje treba da se preduzmu na nacionalnom nivou i to u delu 1 pod nazivom „Materijalno krivično pravo" (naime, Konvencijom je regulisano 9 kriminalnih dela koja su svrstana u 4 odeljka). Poseban akcenat stavljamo na nezakonit pristup (član 2), zloupotreba uređaja (član 6) i falsifikovanje u vezi sa računarima (član 7) od kojih se obično svi krše kada se novac pere u cyber prostoru.[29] Imajući u vidu da u pravnoj nauci pravna priroda cyber pranja novca nije definiisana te da cyber pranje novca prema nekim shavtanjima predstavlja i jednu vrstu prevare, ne treba zaboraviti i član 8 Konvencije[30] (prevare u vezi sa računarima).

U delu 2 pod nazivom „Procesno pravo" data su osnovna pravila postupka. Odredbe Konvencije su tako elastično formulisane da omogućavaju državnim organima da pristupe svim privatnim podacima koji su elektronski uskladišteni, bez da je građanima obezbeđena osnovna zaštita od proizvoljnog mešanja u privatnost, i osiguranje da ti podaci neće biti zloupotrebljeni.[31] Zbog toga ova rešenja nailaze na ozbiljno osporavanje od strane javnosti. Konvencija dalje dozvoljava državama da prenose i međusobno razmenjuju podatke o svim licima koja su uvedena u bilo kakvu kaznenu evidenciju, a ne samo o licima koja su osumnjičena za učešće u cyber kriminalu. Zbog toga se branioci građanskih prava u pojedinim državama suprotstavljaju njenoj ratifikaciji. Upravo je Rusija izrazila najveću zabrinutost u pogledu mogućnosti da strani istražni organi slobodno ulaze u tuđi virtuelni prostor i vršljaju po podacima u potrazi

napora da se zajedničkim snagama stane na put cyber kriminalu. Do sada Argentina, Australija, Čile, Kostarika, Dominikanska Republika su pozvane da pristupe konvenciji. Takođe veliki broj država je koristio konvenciju kao vodič u reformi pravne legislative, prema: http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Typologies/MONEYVAL(2012)6_Reptyp_flows_en.pdf

27 Hunt, J. ***op. cit.***, str. 25.

28 Jaarsveld van I. ***Following the Money Across Cyber Highways: A Herculean Task or International Challenge? Some Thoughts on Money Launderingon the Internet,*** SA Mercantile Law Journal, South Africa, br. 4, 2004, str. 696, dostupno na:http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/safrmerlj16&div=54&id=&page

29 Jaarsveld van I. ***op. cit.***, str. 697.

30 Svaka strana ugovornica treba da usvoji zakonodavne i druge mere, neophodne da bi se kao krivično delo u domaćem pravu propisalo nanošenje imovinske štete drugom licu, kada je učinjeno sa namerom i protivpravno:
a) svako unošenje, menjanje, brisanje ili prikrivanje računarskih podataka;
b) svako ometanje rada računarskog sistema, sa prevarnom ili nečasnom namerom da se neovlašćeno pribavi protivpravna imovinska korist za sebe ili drugoga.

31 Vasić, D. ***op. cit.,*** str. 241.

za potencijalnim ili osumnjičenim prekršiocima na međunarodnom planu.[32] Prigovori se iznose da Konvencija ne uvažava tehničko-tehnološku nerazvijenost država, a upravo ta informatička nerazvijenost država onemogućava da se prepoznaju problemi i zbog toga je stepen otkrivenosti cyber kriminala daleko ispod onog u zapadnim državama.[33] Na kraju naglašavamo da iako konvencija eksplicitno ne pominje cyber pranje novca ona predstavlja važan korak u borbi protiv cyber kriminala.

4.1. FATF PREPORUKE

FATF[34] (Financial Action Task Force) je međudržavno telo koje je osnovano 1989. godine koje ima za cilj da razvija i unapređuje mere i radnje za borbu protiv pranja novca i finansiranja terorizma na nacionalnom i međunarodnom nivou. FATF je zapravo kreator politike, koji radi na stvaranju političke volje za reformu propisa i regulatornog okvira u oblasti sprečavanja pranja novca i finansiranja terorizma na nacionalnom nivou. FATF prati napredak koji države članice postižu u implementaciji neophodnih mera, analizira tehnike pranja novca i finansiranja terorizma i njihove protivmere, i promoviše usvajanje i implementaciju odgovarajućih mera na globalnom nivou. [35] FATF preporuke se primenjuju na sve vrste pranja novca, bez obzira koja se tehnika koristi. U

---

32 Ibid.

33 Vasić, D. ***op. cit.,*** str. 243.

34 Trenutno 34 države i Kooperativno veće za arapske zemlje Zaliva i Europska unija članice su FATF-a. Hrvataka i Srbija nisu članise FATF-a ali jesu Moneyval-a koji predstavlja komitet Saveta Evrope koji okuplja eksperte koji procenjuju usklađenost država članica sa svim relevantnim međunarodnim standardima za borbu protiv pranja novca i finansiranja terorizma u oblasti pravne prakse, finansijkog sistema i unutrašnjih poslova, kroz proces uzajamne evaluacije ravnopravnih članova.

35 U ovim poslovima FATF sarađuje sa ostalim međunarodnim telima za borbu protiv pranja novca i finansiranja terorizma, prema: http://www.apml.gov.rs/srp215/saradnja/FATF.html U aprilu 1990. godine, FATF je objavio **četrdeset preporuka za sprečavanje pranja novca** koje se odnose na efikasno uspostavljanje sistema za borbu protiv pranja novca, a pokrivaju pravni sistem i sprovođenje zakona, finansijski sistem i njegovu regulativu, kao i međunarodnu saradnju, koje su revidirane 1996, potom 2003 i na kraju 2012. godine. Posle 11.9.2001. godine FATF je objavio **devet posebnih preporuka za sprečavanje finansiranja terorizma** kojima se ističe potreba implementacije instrumenata UN (Međunarodne konvencije Ujedinjenih nacija za suzbijanje finansiranja terorizma iz 1999. godine i rezolucije Ujedinjenih nacija koje se odnose na sprečavanje i suzbijanje finansiranja terorističkih akata, posebno Rezoluciju 1373 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija). Na plenarnom sastanku FATF 16.2.2012. godine u Parizu donete su preporuke, pod nazivom **.** Revizijom dosadašnjih preporuka proširena je oblast primene preporuka i na neka nova krivična dela („tax crimes") i unapređena saradnja organa. Videti: http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/49/29/49684543.pdfNovim preporukama objedinjeno je nekadašnjih 40 preporuka za borbu protiv pranja novca i 9 specijalnih preporuka za borbu protiv finansiranja terorizma, uvedena je preporuka za procenu rizika na nacionalnom nivou a takođe se tretira i pitanje širenja oružja za masovno uništenje, prema: http://www.apml.gov.rs/srp628/novost/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BA%D0%B5-%D0%A4%D0%90%D0%A2%D0%A4.html

vezi sa cyber pranjem novca naročito treba istaći preporuku broj 15 koja se odnosi na nove tehnologije u kojoj se kaže da finansijske institucije treba da obrate posebnu pažnju na sve opasnosti od pranja novca koje mogu proisticati iz novih tehnologija ili onih u razvoju koje možda favorizuju anonimnost, i da preduzmu mere, ukoliko je potrebno, da spreče korišćenje tih tehnologija za pranje novca. Finansijske institucije naročito treba da sprovode politiku i procedure da bi se analizirali konkretni rizici povezani sa poslovnom saradnjom ili transakcijama u kojoj se učesnici ne pojavljuju u instituciji u kojoj se vrši transakcija (non-face-to- face customers). Finansijske institucije ne treba da drže anonimne račune ili račune na očigledno fiktivna imena. Finansijske institucije treba da preduzimaju mere propisne marljivosti, uključujući i utvrđivanje i potvrđivanje identiteta klijenata pri: Uspostavljanju poslovnih veza; Obavljanju povremenih transakcija - iznad zakonom utvrdjene sume za prijavljivanje gotovinskih transakcija; Kada postoji sumnja da se radi o pranju novca ili finansiranju terorizma; Kada se u finansijskoj instituciji posumnja u istinitost ili adekvatnost prethodno dobijenih podataka o identitetu klijenta.Mere propisne marljivosti (Customer due diligence) koje treba preduzimati su sledeće:

a) Utvrđivanje i potvrđivanje identiteta klijenta uz korišćenje pouzdanih dokumenata iz nezavisnih izvora, podataka ili informacija.
b) Utvrđivanje identiteta pravnog uživaoca, i preduzimanje potrebnih mera da se potvrdi identitet pravnog uživaoca tako da finansijska institucija zaista zna ko je krajnji korisnik. Za pravna lica to podrazumeva da finansijske institucije preduzimaju potrebne mere da shvate strukturu vlasništva klijenta,i ko ga kontroliše.
c) Dobijanje informacija o cilju i prirodi te poslovne veze.
d) Stalne primene načela propisane marljivosti na poslovnu vezu i nadzor nad transakcijama u toku trajanja te poslovne veze kako bi se obezbedilo da te transakcije budu u skladu sa saznanjima koje ta institucija ima o klijentu, njegovoj poslovnoj aktivnosti i profilu rizika, uključujući, tamo gde je to neophodno, i izvor sredstava (preporuka broj 10).[36]

[36] Finansijske institucije treba da primenjuju svaku meru za načelo propisne marljivosti po gore navedenim tačkama od (a) do (d), ali mogu odrediti u kojoj će se meri one primenjivati na osnovu rizika, u zavisnosti od tipa klijenta, poslovne veze ili transakcije. Preduzete mere treba da budu usklađene sa svim uputstvima koje izdaju nadležni organi. Za kategorije visokog rizika, finansijske institucije treba da primenjuju načelo naglašene propisne marljivosti. Pod izvesnim okolnostima, gde postoje niski rizici, države mogu odlučiti da finansijske institucije imaju prava da primenjuju slabije ili pojednostavljenje mere. Finansijske institucije treba da potvrde identitet klijenta i pravnog uživaoca pre ili za vreme uspostavljanja poslovne veze ili obavljanja transakcija za povremene klijente. Države mogu dozvoliti finansijskim institucijama da potvrde identitet klijenta čim to postane izvodljivo po uspostavljanju poslovne veze tamo gde se rizicima od pranja novca efektivno upravlja i gde je to neophodno da se ne bi prekidalo normalno obavljanje posla, gde finansijska institucija nije u stanju da postupa po gore navedenim stavovima od (a) do (c), ona ne treba da otvara račun, uspostavlja poslovne veze ili obavlja transakciju, ili treba da okonča poslovnu saradnju i da razmotri da tog klijenta obuhvati prijavom o sumnjivoj transakciji. Ove zahteve treba primenjivati na sve nove klijente, premda finansijske institucije treba ove

Treba dodati da su relevantne i preporuka broj 16 u kojoj se naglašava da države treba da zahtevaju da finansijske institucije, uključujući i remitente novca, da prilažu tačne i sadržajne informacije o nalogodavcu transfera novčanih sredstava (ime, adresa i broj računa) i odnosne poruke koje se šalju, i te informacije treba da prate transfer ili odnosnu poruku kroz lanac plaćanja. Države treba da preduzmu mere kako bi finansijske institucije, uključujući i remitente novca, sprovodile povećanu kontrolu i nadzirale sumnjive transfere novčanih sredstava koji ne sadrže potpune informacije o nalogodavcu (ime, adresu i broj računa). Možda ne u meri u kojoj su prethodno navedene preporuke značajne za cyber pranje novca, ipak smatramo da treba staviti akcenat i na preporuku broj 14 koja glasi: Svaka država treba da preduzme mere da fizička ili pravna lica, uključujući i agente, koja pružaju usluge prenosa novca ili vrednosti, uključujući i prenos putem neformalnog sistema ili mreže za prenos novca ili vrednosti, budu licencirani ili registrovani, i da podležu svim FATF-ovim preporukama koje se odnose na banke i ostale finansijske institucije. Svaka država treba da obezbedi da fizička ili pravna lica koja pružaju ove usluge na protivzakonit način podležu administrativnim, građanskim ili krivičnim sankcijama. Ovom prilikom samo napominjemo ne ulazeći u detalje da je FATF u oktobru 2010. godine izdao tipologiju pod nazivom „ New payment Methods" u kojoj je skrenuta pažnja na pranje novca putem pripejd kartica, plaćanjem putem mobilnih telefona i interneta.

Takođe, navešćemo još nekoliko relevantnih izvora koji se posredno odnose na cyber pranje novca:

1. Direktiva 2005/60EC Evropskog parlamenta i Saveta od 26.10.2005. o sprečavanju korišćenja finansijskog sistema u svrhe pranja novca i finansiranje terorizma[37] poznatija kao Treća direktiva Evropske Unije o pranju novca kojom se zahteva od banaka i osiguravajućih kuća pooštrenu obaveza pažnje i opsežnije mere provere. Ova Direktiva treba da se primenjuje i na aktivnosti institucija i fizičkih lica koja su ovim obuhvaćena, a koje se obavljaju preko interneta. [38] Ona će se primenjivati na:
   (1) kreditne institucije;
   (2) finansijske institucije;
   (3) sledeća pravna ili fizička lica kada obavljaju svoje profesionalne aktivnosti:
      (a) revizori, računovođe koji samostalno obavljaju delatnost i poreski savetnici;

Preporuke da primenjuju i na postojeće klijente na osnovu važnosti i rizika, i treba da primenjuju načelo propisne marljivosti na postojeće klijente kad za to bude pogodan trenutak.

37 Nova direktiva se izjednačava i prevazilazi 40 relevantnih preporuka o pranju novca i devet posebnih preporuka o finansiranju terorizma, Radne grupe za finansijske akcije protiv pranja novca (FATF).

38 http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:309:0015:0036:en:PDF (član 14)

(b) notari i ostali pripadnici pravničke profesije kada učestvuju, u ime i za račun svog klijenta, u svakoj finansijskoj ili transakciji sa nekretninama, ili kada pomažu u planiranju ili obavljanju transakcija za račun svog klijenta u vezi sa:
   (i) kupoprodajom nekretnina ili pravnih lica;
   (ii) upravljanjem novcem, hartijama od vrednosti ili drugom imovinom;
   (iii) otvaranjem ili upravljanjem računima u banci, računima štednje ili hartija od vrednosti;
   (iv) organizacijom doprinosa neophodnih za stvaranje, funkcionisanje ili upravljanje kompanijama;

(c) trust ili pravno lice koje pruža usluge osnivanja kompanija a koje nije već obuhvaćeno tačkama (a) ili (b);

(d) agenti za nekretnine;

(e) ostala fizička ili pravna lica koja se bave prometom robe, ali samo kada se plaćanja vrše u gotovini u iznosu od EUR 15.000,00 ili više, bilo da je reč o jednoj transakciji ili nekoliko transakcija koje se čine povezanim;

(f) kockarnice.[39]

2. Direktiva Komisije 2006/70/EC od 1. avgusta 2006. koja je postavila mere za primenu Direktive 2005/60/EZ Evropskog Parlamenta i Saveta u vezi sa definicijom „politički izložene osobe" i tehničkim kriterijumima za uprošćene procedure provere klijenata i za izuzeće po osnovu finansijske aktivnosti koja se sprovodi povremeno ili na veoma ograničenim osnovama.
3. Regulativa 1781/2006 Evropskog parlameta i Saveta o prenošenju informacije o platiocu prilikom transfera novčanih sredstava, kojom se u pravo EU unosi preporuka broj 16 (po staroj numeraciji u pitanju je specijalna preporuka VII). Regulativa 1781/2006 propisuje obavezu institucijama koje sprovode transakciju da svaki elektronski prenos novca sadrži potpune informacije o osobi koja je dala nalog da se transakcija izvrši. Potpuni sled prenosa novca posebno je važan i koristan instrument prevencije, analize i otkrivanja pranja novca i financiranja terorizma zbog čega Uredba 1781/2006 detaljno propisuje postupanje institucija koje sprovode transakciju, posrednika pri njihovom sprovođenju i osoba koje ih primaju.[40]
4. *Regulativa 1889/2005 Evropskog parlamenta i Saveta o kontroli ulaska i izlaska gotovine iz EU* s obzirom da velika gotovinska plaćanja i prekogranični prenos gotovine ocenjuju vrlo podložnim za pranje novca.[41]

[39] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:309:0015:0036:en:PDF (član 2)

[40] bib.irb.hr/datoteka/419791.Doktorska_disertacija.doc str. 263.

[41] bib.irb.hr/datoteka/419791.Doktorska_disertacija.doc str. 159.

5. Konvencija o pranju, traženju, zapleni i konfiskaciji prihoda stečenih kriminalom - Strazburška konvencija iz 1990. godine. Ona pranje novca tretira kao međunarodni problem i s tim u vezi preporučuje blisku, otvorenu i ničim ugroženu saradnju među državama ako bi se ovo krivično delo suzbilo na međunarodnom planu a ne samo u lokalnim okvirima.
6. Konvencija Saveta Evrope o pranju, traženju, zapleni i konfiskaciji prihoda stečenih kriminalom i o finansiranju terorizma – Varšavska konvencija iz 2005. godine [42]kojom se novira i revidira Konvencija o pranju, traženju, zapleni i konfiskaciji prihoda stečenih kriminalom - Strazburška konvencija iz 1990. godine, ustanovljava niz mera koje države moraju da usvoje od kojih izdvajamo član 7, stav 3: Svaka strana ugovornica treba da razmotri mogućnost usvajanja takvih zakonskih i drugih mera koje će joj omogućiti da koristi specijalne istražne tehnike koje olakšavaju identifikaciju i ulaženje u trag prihodima kao i prikupljanje dokaza u vezi sa njima, kao što je observacija, presretanje telekomunikacija, pristup kompjuterskim sistemima i nalog za predočavanje određenih dokumenata.
7. Konvencija Ujedinjenih nacija protiv nezakonitog prometa opojnih droga i psihotropnih supstanci,) iz 1988. godine. Ona poziva potpisnike da inkriminišu pranje novca i osiguraju da regulativa o tajnosti bankarskog poslovanja ne bude prepreka krivičnim istragama, te da podrže ukidanje zakonskih prepreka koje otežavaju istragu, vođenje sudskih postupaka i međunarodnu saradnju.

5. ZAKLJUČAK

Imajući u vidu brzinu širenja korišćenja interneta i novih tehnologija, ne iznenađuje nas da kriminalci čine stara krivična dela kao što je pranje novca koristeći savremene metode. Oni koji se bave pranjem novca u stanju su da putem interneta prebacuju sredstva širom planete, uz velike šanse da ne budu otkriveni zbog pogodnosti koje im internet pruža. Kao što smo već napomenule cyber pranje novca nije na direktan način regulisano međunarodnim pravnim aktima već kroz niz akata koji se odnose ili na cyber kriminal ili na pranje novca. Dok finansijski eksperti i drugi nadležni organi polako ulaze u trag cyber pranju novca, kriminalci su uvek korak napred, jer za otkrivanje cyber pranja novca i pronalaženje boljih pravnih rešenja potrebno vreme, što oni koji se bave cyber pranjem novca koriste. Kada su u pitanju svi oblici privrednog kriminala uključujući korupciju, pranje novca, poreske utaje, zloupotrebe prava manjinskih ulagača i investicione prevare koje podrazumevaju fabrikovanje lažnih finansijskih izveštaja, kontrolori poslovanja i finansijskih izveštaja treba da poznaju tehnike zloupotreba, kako bi isti mogli da prepoznaju i otkriju ne-

[42] Do sada ju je ratifikovala 141 država, među njima svih 47 članica Saveta Evrope.

dozvoljene radnje. Uloga revizije nije samo u zaštiti interesa vlasnika kapitala, za nju je zainteresovana i država zbog štete koju će ona imati u slučaju nestabilnosti i narušenog integriteta finansijskog sistema. Smatramo da adekvatna obuka, znanje i kvalitetna zakonska rešenja mogu da pomognu revizorima u otkrivanju sumnjivih transakcija.

LITERATURA

1. Berdović, M. *Uloga revizije u otkrivanju i sprečavanju pranja novca, Revizor- časopis za teoriju i praksu*, Institut za ekonomiju i finansije, Beograd , br. 10, 2009.
2. Filipkowski, W. *Cyber Laundering: An Analysis of Typology and Techniques, International Journal of Criminal Justice Sciences*, broj 1, 2008, dostupno na: http://www.sascv.org/ijcjs/wojciech.html
3. Hunt, J. *The New Frontier of Money Laundering: How Terrorist Organizations Use Cyberlaundering to Fund Their Activities, and How Governments Are Trying to Stop Them, Information and Communications Technology* , Law University of Florida Levin College of Law , 2011, dostupno na: http://lawlib.wlu.edu/lexopus/works/1159-1.pdf
4. Jaarsveld van I. *Following the Money Across Cyber Highways: A Herculean Task or International Challenge? Some Thoughts on Money Launderingon the Internet*, SA Mercantile Law Journal, South Africa, br. 4, 2004, dostupno na: http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/safrmerlj16&div=54&id=&page
5. Lukić, T. *Pripejd kartice- novi instrument za pranje novca*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Novom Sadu, Novi Sad, br. 3, 2007.
6. Petković, A. *Forenzička revizija*, „PROLETER" AD Bečej, Novi Sad, 2010.
7. Piller G. , Zaccariotto, E. *Cyber-Laundering: The Union Between New Electronic Payment Systems and Criminal Organizations*, Transition Studies Review , broj 1, 2009, dostupno na: http://www.springerlink.com/content/b6703110201557h5/
8. Strauss, K. *How can we effectively combat the use of the internet for money laundering?*, 2012, dostupno na:http://independent.academia.edu/KilianStrauss/Papers/1413412/Cyber-laundering_-_How_can_we_combat_money_laundering_over_the_internet
9. Thomason Victoria C. *How has the establishment of the Internet changed the ways in which offenders launder their dirty money?*, Internet Journal of Criminology,2009, dostupno na: http://www.internetjournalofcriminology.com/Thomason_Internet_Money_Laundering_July_09.pdf
10. Vasić, D. *Neka otvorena pitanja primene Konvencije Saveta Evrope*, Srpska politička misao, broj 2, 2010.
11. Wyk C. van A. , Vorster J. *Legal challenges facing forensic auditing*, Department of Business IT, University of Johannesburg , dostupno na: http://icsa.cs.up.ac.za/issa/2006/Proceedings/Research/85_Paper.pdf
12. *bib.irb.hr/datoteka/419791.Doktorska_disertacija.doc*
13. http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/html/185.htm
14. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:309:0015:0036:en:PDF
15. http://www.apml.gov.rs/srp215/saradnja/FATF.html
16. http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Typologies/MONEYVAL(2012)6_Reptyp_flows_en.pdf
17. http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/49/29/49684543.pdf
18. http://www.forensicaudit.be/nl/presentation/introduction-28.html

ANALIZA IZABRANIH KRITERIJA SELEKCIJE EKSPATRIJATA

Najla Podrug,
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Zagreb, Hrvatska
Davor Filipović,
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Zagreb, Hrvatska
Petra Gunčić

SAŽETAK

Proces ekspatrijacije predstavlja jednu od ključnih praksi nužnih za opstanak korporacija u međunarodnom poslovnom okruženju. Prakse međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala imaju ključnu ulogu u izboru i motiviranju ekspatrijata te stjecanju konkurentske prednosti. Cilj rada je istražiti aktivnosti međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala značajne za uspjeh ekspatrijata, točnije aktivnost selekcije ekspatrijata. Analiziran je veći broj izabranih recentnih istraživanja iz područja selekcije ekspatrijata kako bi se identificirali ključni kriteriji selekcije. Izabrani i analizirani kriteriji selekcije su znanja, vještine i sposobnosti nužne za obavljanje međunarodnih zadataka, karakteristike ličnosti, motivacija, radno iskustvo, radni učinak te poznavanje jezika i kulture zemlje međunarodnog angažmana kao i obiteljska situacija.

1. UVOD

Liberalizacija i sveprisutna globalizacija potakla je mnoge korporacije k širenju poslovanja na međunarodno tržište. Ekspatrijacija i međunarodni angažmani predstavljaju rastući trend u gotovo svim multinacionalnim korporacijama diljem svijeta, a posebice su karakteristični za zemlje u razvoju. Svojim sposobnostima, znanjima i vještinama ekspatrijati mogu značajno unaprijediti poslovanje, bilo kroz procese transfera znanja ili pak trening lokalnih zaposlenika i menadžera u podružnicama. Usprkos svim naporima multinacionalne korporacije često se susreću s problemima neuspjeha ekspatrijata što stvara velike troškove za korporacije, šteti poslovnim rezultatima i imidžu korporacije,

stoga ne čudi da se brojni znanstvenici iz područja međunarodnog menadžmenta bave upravo tom problematikom. Ključna pretpostavka ovog rada je da su ekspatrijati ključni nositelji uspjeha multinacionalnih korporacija i da selekcija odgovarajućeg pojedinca za pojedine međunarodne angažmane predstavlja izazov za multinacionalne korporacije današnjice.

2. KONCEPTUALIZACIJA I VAŽNOST FENOMENA EKSPATRIJATIZMA

Ekspatrijacija je pojam koji se odnosi na inozemni poslovni angažman na određeno vrijeme, a proces ekspatrijacije najjednostavnije je definirati kao proces međunarodnog transfera menadžera. Pojam ekspatrijata u literaturi se najčešće koristi pri opisivanju zaposlenika koji rade van granica svoje zemlje, a najčešće se odnosi na menadžere i zaposlenike na radu u stranim podružnicama na unaprijed dogovoreno vrijeme, obično od dvije do pet godina (Harzing i Christensen, 2004.). Ekspatrijat je svaki pojedinac koji nije stanovnik zemlje u kojoj po dodijeljenoj dužnosti radi (Mohd Tahir i Ismail, 2007.). Navedeno određuje ekspatrijate više s geografske strane i državljanstva, čime se zanemaruje aspekt posla točnije funkcija koju ekspatrijati u međunarodnom okruženju imaju. Neki od značajnih strateških razloga koji stvaraju potrebu za ekspatrijatima te njihovim međunarodnim angažmanima uključuju: otvaranje novog međunarodnog tržišta, širenje i održavanje korporativne kulture, obavljanje koordinacije i kontrole podružnica te transfer tehnologije, znanja i vještina (Che Rose i suradnici, 2010.).

Ekspatrijati imaju značajnu ulogu u brojnim poslovnim aktivnostima multinacionalnih korporacija te predstavljaju iznimno vrijedan resurs koji, u skladu s time, zahtijeva i značajna financijska sredstva. Problemi koji prate ekspatrijate mnogo su kompleksniji, stoga i teže rješivi od klasičnih problema s kojima se suočavaju zaposlenici u poznatom okruženju matične zemlje (Graf, 2004.). Međunarodni angažmani uključuju i veliki rizik za multinacionalne korporacije vezan uz uspjeh, točnije neuspjeh ekspatrijata. Znatni su troškovi koje korporacije moraju snositi suoče li se s neuspjehom ekspatrijata, stoga se okreću raznim načinima koji mogu poboljšati izglede za uspjeh njihovih međunarodnih angažmana (Podrug i suradnici, 2011.).

3. VAŽNOST IZABRANIH AKTIVNOSTI MEĐUNARODNOG MENADŽMENTA LJUDSKIH POTENCIJALA

Područje međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala predstavlja iznimno kompleksno područje te mu multinacionalne korporacije posvećuju znatnu pažnju, ulažući velike napore, sredstva i resurse kako bi postigle željene

učinke. Aktivnosti vezane uz ljudske potencijale u međunarodnom okruženju mnogo su kompleksnije, vremenski i troškovno zahtjevnije, što stavlja veliki pritisak i iziskuje velike napore od strane menadžera ljudskih potencijala, a time i samih multinacionalnih korporacija.

Realizacija međukulturalne prilagodbe ostvariva je ako su ekspatrijati upoznati s normama, ponašanjima i običajima u zemlji domaćina (Caligiuri i Tarique, 2004.). Da bi se navedeno i ostvarilo, multinacionalne korporacije provode međukulturalni trening kako bi upoznali ekspatrijate s normama i ponašanjima tipičnim za dotičnu zemlju. Kompetencije pojedinaca nisu vječno imanentne, vještine i sposobnosti mogu se narušiti utjecajem različitih čimbenika i postati neiskoristive ili nedovoljne za potrebe koje iziskuje poslovanje (Kim, 2002.). Ta činjenica navodi brojne organizacije na ulaganje velike količine sredstava u razne programe treninga i razvoja svojih zaposlenika, kako bi spomenutu pojavu donekle minimizirale i izbjegle štetne posljedice koje mogu proizaći. Međukulturalni trening može se definirati kao svaka unaprijed planirana intervencija, kreirana sa svrhom povećanja količine znanja i stjecanja vještina koje pomažu i uvelike olakšavaju razne situacije poput svakodnevnog života i rada u nepoznatom okruženju te novoj kulturi (Caligiuri i Tarique, 2004.).

Kako navode brojni autori loša kulturološka prilagodba ekspatrijata vodi nezadovoljavajućem iskustvu ekspatrijata, ali i njihovu lošem učinku (McNulty i Tharenou, 2005.). Nezadovoljavajući radni učinak može rezultirati, ne samo neuspjehom u realizaciji postavljenih ciljeva, već i naštetiti odnosu s klijentima te se odraziti na uspjeh i profit određene podružnice. Od iznimne je važnosti postaviti učinkovit sustav evaluacije učinka i sustav kompenzacija u cilju poticanja ekspatrijata u povećanju predanosti korporaciji te povećanja zadovoljstva poslom kao i smanjenja vjerojatnosti za neuspjeh ekspatrijata. Korporacije koriste sustave kompenzacija kao sredstvo nagrađivanja svojih zaposlenika i to naknadama koje su detaljno razrađene, unaprijed planirane i administrirane (Fenwick, 2004.). Međunarodne kompenzacije mogu se definirati kao vrsta novčanih (materijalnih) i nenovčanih (nematerijalnih) naknada (nagrada) uključujući osnovnu plaću, dodatne beneficije, kratkoročne i dugoročne oblike motiviranja usklađene sa doprinosom pojedinaca sveukupnom učinku multinacionalne korporacije. Ključni cilj nagrađivanja je utvrditi te naglasiti vezu između individualnog učinka pojedinaca i ciljeva organizacije te poboljšati interakcije između zaposlenika i njihovih nadređenih (Gomez-Mejia, 1989.).

Jedna od najvažnijih aktivnosti međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala je pronaći način kako privući, zadržati i adekvatno motivirati pojedince ključne za potrebe multinacionalnih korporacija u budućnosti (Fenwick, 2004.). Pojedinci u potrazi za boljim poslovnim prilikama, izazovnijim zadacima i motivirajućem okruženju traže svoje prilike prelaskom iz jedne u drugu

korporaciju. Time razvoj karijere i unapređenje postaje proces koji se ne odvija unutar, već među organizacijama (Stahl, Miller i Tung, 2002.). Međunarodna iskustva postaju važna pri postizanju konkurentskih prednosti, što korporacije koje ne pružaju mogućnosti profesionalnog razvoja i napredovanja u karijeri nakon repatrijacije, stavlja u poziciju gubitka vrijednog ljudskog kapitala od strane konkurenata (Caliguiri i Lazarova, 2001.). Kako bi proces upravljanja karijerom bio potpuniji i učinkovitiji nužno je da multinacionalne korporacije u potpunosti razumiju motive ekspatrijata za prihvaćanjem međunarodnih angažmana, ali i njihova očekivanja po pitanju razvoja karijere posebice nakon povratka u zemlju matičnog poduzeća.

4. ANALIZA IZABRANIH KRITERIJA SELEKCIJE EKSPATRIJATA

Učinkovito provođenje selekcije ekspatrijata predstavlja snažan i učinkovit mehanizam za povećavanje izgleda za uspjeh ekspatrijata (Graf, 2004.). U fokusu ovog rada je identifikacija i analiza najvažnijih kriterija u procesu selekcije kandidata za međunarodne zadatke. Analizira se veći broj izabranih recentnih istraživanja iz područja selekcije ekspatrijata, preciznije kriterija selekcije za međunarodne angažmane. U tablici 1. slijedi prikaz kriterija selekcije kandidata za ekspatrijate prema izabranim autorima i pripadajućim istraživanjima.

Tablica 1.: Pregled kriterija selekcije ekspatrijata prema izabranim istraživanjima

Hu & Chen (2010.)	Avril & Magnini (2007.)	Caligiuri & Tarique (2005.)	Suutari & Brewster (2000.)	Birchall et al. (1995.)	Hurn (2006.)	Chew (2004.)
Integritet	Razina poznavanja jezika zemlje	Osobine ličnosti	Tehničke vještine i sposobnosti	Globalna osviještenost	Strateška usmjerenost, osviještenost	Tehničke sposobnosti
Lojalnost	Prijašnje radno iskustvo	Poznavanje jezika	Spremnost na život u inozemstvu	Međunarodna strateška usmjerenost	Prilagodljivost i snalaženje u novim situacijama	Poznavanje aktivnosti zemlje sjedišta i zemlje domaćina
Proaktivnost	Razina tehničkih znanja i kompetencija	Prijašnje međun. radno iskustvo	Poznavanje jezika zemlje angažmana	Sposobnosti međunar. pregovaranja	Razumijevanje drugačijih kultura	Menadžerske vještine
Upravljanje kriznim situacijama	Osobine ličnosti (emocionalna inteligencija)	Tehničke vještine i sposobnosti	Interpersonalne vještine	Poznavanje međunar. marketinga	Sposobnost rada u međunarodnim timovima	Administrativne kompetencije
Sposobnost donošenja odluka	Sposobnost učenja	Specifične vještine i sposobnosti	Prijašnji radni učinak	Poznavanje međunar. financija	Vještine poznavanja stranog jezika	Obiteljska situacija

Hu & Chen (2010.)	Avril & Magnini (2007.)	Caligiuri & Tarique (2005.)	Suutari & Brewster (2000.)	Birchall et al. (1995.)	Hurn (2006.)	Chew (2004.)
Izvršne sposobnosti	Obiteljska situacija	Znanja	Prijašnje radno iskustvo	Kulturološka osjetljivost i empatija	Vještine upravljanja međuljudskim odnosima	Motivacija
Neovisnost		Obiteljska situacija	Znanje o zemlji domaćina	Sposobnosti rješavanja etičkih dilema	Razumijevanje međunarodnog marketinga	Vještine poznavanja jezika
Profesionalna znanja i vještine			Preporuke	Rad u međunar. timovima	Sposobnosti međunarodnog pregovaranja	Tolerancija na neizvjesnost
Prijašnji radni učinak			Obiteljska situacija	Sposobnost rada s interesno- utjecajnim skupinama	Samopouzdanje i vjera u samog sebe	Fleksibilnost i prilagodljivost ponašanja
Spremnost na preseljenje			Dosadašnje radno iskustvo u multinacion. korporacijama	Poznavanje stranog jezika (zemlje angažmana)	Otvorenost prema novim iskustvima	Kulturalna empatija i niski etnocentrizam
Fleksibilnost			Sposobnost prilagodbe kulturi i običajima		Osobnost usmjerena prema uklanjanju predrasuda	Sklonost ponašanju bez predrasuda i osuđivanja
Prihvaćanje promjena			Potencijalni angažmani supružnika			Interpersonalne vještine
Ambicioznost						
Radno iskustvo						
Samopouzdanje						

Ovisno o industrijskoj i općoj okolini u kojima su istraživanja provedena, autori stavljaju naglasak na različite selekcijske kriterije kao ključne za uspjeh ekspatrijata. Kriteriji selekcije ovise i o prirodi pojedinog zadatka. Primjerice, ukoliko zadatak zahtijeva veliku količinu interakcije i komunikacije, tada u procesu selekcije kao ključni kriterij svakako treba, pored tehničkih znanja i vještina, uključiti komunikacijske vještine i poznavanje jezika. Nužno je odabrati i koristiti odgovarajuće kriterije jer se izbor odgovarajućeg ekspatrijata neposredno odražava na uspjeh multinacionalnih korporacija i njihovih inozemnih podružnica.

Većina autora definira prvi i osnovni kriterij selekcije vezano uz obavljanje konkretnog posla, točnije znanja, vještine i kompetencije koje priroda angažmana zahtijeva. Ovisno o industriji spominju se različita znanja poput specifičnih tehničkih znanja, koja su od velikog značaja za primjerice industrije visoke tehnologije, informatičku, automobilsku te sve srodne industrije. Za rad u međunarodnom okruženju iznimno su važna i menadžerska znanja i vještine, poput vodstva, sposobnosti pregovaranja, donošenja odluka, preuzimanja odgovornosti što je od iznimnog značaja u kompleksnom poslovnom okruženju. Orijentacija i sposobnost rada u timovima te rada s različitim interesnoutjecajnim skupinama se također ističe kao važno znanje za ekspatrijata. Za angažmane u razvijenim ekonomijama posebno se naglašavaju kriteriji kao što su stručna znanja i vještine, sposobnosti vodstva, upravljanje vremenom te poznavanje i razumijevanje kulture i običaja zemlje angažmana. U međunarodnom okruženju znanja iz područja međunarodnog marketinga, međunarodnih financija mogu uvelike pomoći u obavljanju postavljenih zadataka te povećati izglede za uspjeh.

Prema sustavnom prikazu kriterija selekcije u tablici 2. većina autora ukazuje na iznimnu važnost karakteristika ličnosti. Među karakteristikama ličnosti često se posebno naglašava emocionalna inteligencija. Orijentacija k učenju i stjecanju novih znanja i vještina te otvorenost za nove spoznaje i iskustva mogu uvelike odrediti uspjeh ekspatrijata u inozemstvu, pa su zastupljene i u većini selekcijskih postupaka. Tolerancija, integritet, lojalnost, poštovanje autoriteta, uvažavanje kulture i običaja također uvjetuju uspjeh ekspatrijata u inozemstvu. Zahvaljujući tome predstavljaju i važan čimbenik kojeg treba uzeti u obzir prilikom provođenja selekcije za međunarodne angažmane jer izravno utječu i na uspjeh cjelokupnog angažmana.

Tablica 2.: Sustavni pregled kriterija selekcije ekspatrijata

Znanja, vještine i sposobnosti	**Karakteristike ličnosti**	**Motivacija**	**Radno iskustvo**	**Poznavanje jezika**	**Obiteljska situacija**	**Radni učinak**
Menadžerske vještine	Emocionalna inteligencija	Ambicioznost	Dosadašnje radno iskustvo u multinacion. korporaciji	Poznavanje jezika zemlje angažmana	Potencijalni angažmani supružnika	Prijašnji radni učinak
Sposobnosti međunarodnog pregovaranja	Otvorenost prema novim iskustvima	Samopouzdanje	Prijašnje radno iskustvo			
Interpersonalne vještine	Osobnost usmjerena uklanjanju predrasuda	Spremnost na preseljenje	Prijašnje međunar. radno iskustvo			
Administrativna znanja	Sklonost ponašanju bez predrasuda i osuđivanja	Spremnost na (sposobnost) učenje	Preporuke			
Znanja o međunarodnom marketingu	Kulturološka empatija					
Znanja o međunarodnim financijama	Fleksibilnost					
Znanja o specifičnostima zemlje angažmana	Sposobnost prilagodbe					
Sposobnost rada u međunarodnim timovima	Lojalnost					
Sposobnost rada s interesno- utjecajnim skupinama	Integritet					
Sposobnost donošenja odluka	Tolerancija					
Izvršne sposobnosti	Proaktivnost					
Upravljanje kriznim situacijama						

Motivacija za prihvaćanjem međunarodnih angažmana obično se spominje u kontekstu aktivnosti koje multinacionalne korporacije moraju poduzeti, ne bi li privukle i potakle svoje zaposlenike za prihvaćanje međunarodnih zadataka. U ovim okvirima razmatra se spremnost na preseljenje i život u inozemstvu te spremnost na učenje o kulturi, zemlji, običajima i slično. Također ambicioznost i samopouzdanje povećavaju motivaciju pojedinaca, kao i izglede za uspjeh.

Prijašnje iskustvo na sličnim ili čak jednakim angažmanima čimbenik je koji se teško može zanemariti pri selekciji iz brojnih razloga. Naime, već stečeno iskustvo može značajno smanjiti troškove multinacionalnih korporacija, posebice troškove treninga za konkretan angažman, stjecanje znanja vezanih uz poslovnu kulturu i običaje konkretne zemlje, ali i troškove raznih aktivnosti koje se poduzimaju kako bi se ostvarila bolja prilagodba ekspatrijata u inozemstvu. Prijašnje međunarodno iskustvo može pripomoći uklanjanju barijera te boljoj prilagodbi, no, treba imati na umu prirodu radnog zadatka te specifičnosti međunarodnog angažmana jer postoje brojni nalazi koju ukazuju kako na pozitivnu uvjetovanost, tako i na njeno odsustvo u odnosu prijašnjeg iskustva i prilagodbe kulturi i okolini. Pri odabiru kandidata također treba uzeti u obzir i dosadašnje radno iskustvo u multinacionalnoj korporaciji, kao i dosadašnji radni učinak u korporaciji, bilo na poslovima u međunarodnom okruženju ili u zemlji matičnog poduzeća. Sveukupno dosadašnje radno iskustvo i radni učinak može biti značajan pokazatelj spremnosti kandidata na učenje, pokazatelj ponašanja u novim situacijama, ali najvažnije može biti pokazatelj predanosti poslu, načinu pristupanja poslu i ulaganju truda te ozbiljnosti u navedenim situacijama.

Poznavanje jezika zemlje međunarodnog angažmana predstavlja kategoriju koja se pri selekciji često uzima u obzir, no najčešće nema presudan značaj. Poznavanje jezika zemlje angažmana kao i znanje o kulturi, običajima te zemlje može dovesti do znatnih ušteda za multinacionalne korporacije. Naime, smanjeni su, ako ne i u potpunosti eliminirani troškovi učenja jezika, učenja i upoznavanja specifičnosti poslovne klime i kulture, pa i opće kulture i običaja, ali i reducirano je vrijeme potrebno za trening kandidata, čime se ubrzava i raspoloživost ekspatrijata za međunarodni angažman. Poznavanje jezika može biti značajna prednost određena kandidata, no prijašnje iskustvo ili pak radni učinak predstavljaju mnogo značajnije kriterije pri selekciji.

Obiteljska situacija nije od presudne važnosti u postupku selekcije, no treba imati na umu nalaze brojnih istraživanja koja obiteljsku situaciju smatraju odgovornom za neadekvatnu prilagodbu i loš radnih učinak ekspatrijata (Chew, 2004.). Ovaj čimbenik često je spominjan od strane brojnih autora kao značajna odrednica uspjeha ekspatrijata, no njegova je zastupljenost u samom procesu selekcije nedovoljno značajna.

Radni učinak ima sličan utjecaj za proces selekcije poput prijašnjeg radnog iskustva. Temeljem prijašnjeg radnog učinka može se utvrditi predanost poslu i obavljanju radnih zadataka, ali i sama motivacija kandidata kako u prošlim zadacima (međunarodnim, ali i onim u domaćem okruženju), tako i za buduće angažmane. Prijašnji uspjeh u međunarodnim zadacima gledajući zajedno uz prijašnje radno iskustvo, može značajno povećati izglede za uspjeh ekspatrijata, što ga čini poželjnim kriterijem selekcije.

Sustavna analiza kriterija selekcije ukazuje na važnu ulogu tehničkih znanja i vještina, prijašnjeg radnog iskustva i učinka ekspatrijata, poznavanje jezika i kulture zemlje angažmana kao i obiteljsku situaciju kandidata. No treba imati na umu i neka ograničenja. Značaj kriterija selekcije će varirati ovisno o prirodi međunarodna angažmana, industriji u kojoj se ti zadaci provode, što zahtijeva pojačan trud i ulaganja od strane međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala kako bi najznačajniji kriteriji bili pravilno identificirani i postavljeni kroz aktivnosti selekcije ljudskih potencijala. Zaključno je važno ukazati na to kako je nužno da međunarodni menadžment ljudskih potencijala nastoji kontinuirano poboljšavati procese selekcije kako bi angažmani ekspatrijata rezultirali željenim transferom, a naposljetku i uspjehom za multinacionalne korporacije.

5. ZAKLJUČAK

Ekspatrijacija i međunarodni angažmani predstavljaju rastući trend u gotovo svim industrijama diljem svijeta, a razlog tomu je pojava i ekspanzivan rast multinacionalnih korporacija koje svoje prilike traže na globalnim tržištima (Miranda, 2009.). Ekspatrijati ispunjavanju razne zadatke ovisno o svrsi i ciljevima korporacije, poput prikupljanja i transfera znanja, upravljanja i koordinacije stranim podružnicama, ispunjavanja potreba korporacije za ljudskim resursima, održavanja komunikacije, koordinacije i kontrole među podružnicama i sjedištem korporacije. Brojna istraživanja podupiru tvrdnju da ekspatrijati, koji nisu adekvatno pripremljeni i osposobljeni da se uspješno nose sa spomenutim izazovima, suočeni sa poteškoćama u među-kulturološkoj prilagodbi, što stavlja veliki teret za korporacije. Neadekvatno prilagođavanje rezultira nedovoljnim radnim učinkom koji izaziva brojne troškovne implikacije kako za ekspatrijate, poput niskog samopoštovanja i samopouzdanja te gubitak poštovanja među kolegama i suradnicima, tako i za same multinacionalne korporacije poput propuštanja poslovnih prilika ili pak narušavanja imidža korporacije. Pravilan odabir pojedinaca kao i adekvatna priprema za potrebe međunarodnih zadataka predstavljaju značajan dio cjelokupna procesa ekspatrijacije. U skladu s time važan dio tih procesa je identifikacija ključnih kriterija selekcije kandidata za ekspatrijaciju te je logično da upravo ona predstavlja područje interesa brojnih autora s područja međunarodna menadžmenta ljudskih potencijala.

Nužno je napomenuti da se brojne prakse selekcije, kao i ostale aktivnosti međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala u praksi znatno razlikuju od onog što teoretičari navode. Uloga menadžmenta ljudskih potencijala u međunarodnom okruženju sve je više usmjerena na administrativne i taktičke aktivnosti, nego na one strateške prirode. Za uspjeh međunarodnih angažma-

na potrebno je jaz između teorije i prakse svesti na minimum, pomoću programa evaluacije koji nude konkretne financijske nalaze koji idu u prilog korištenja spomenutih praksi selekcije, ali i ostalih aktivnosti. Veliki je izazov za multinacionalne korporacije današnjice pronaći mlade ljude spremne na međunarodne angažmane (Hurn, 2006.). Ta se pojava može djelomice objasniti činjenicom da se zaposlenici multinacionalnih korporacija teže odlučuju za rad u inozemnim podružnicama iz straha odnosno nepovjerenja. Naime, strah da njihovo međunarodno iskustvo neće biti adekvatno vrednovano, kako od strane njihovih korporacija, ali i potencijalnih, točnije budućih korporacija, stavlja veći pritisak na zaposlenike za prihvaćanje međunarodnih angažmana, ali i veći rizik za razvoj njihove buduće karijere (Hurn, 2006.). Rješenje multinacionalne korporacije mogu pronaći u korištenju kombinacija raznih kriterija i tehnika za selekciju i trening menadžera s potencijalom za rad u međunarodnom okruženju. Na taj način mogu se značajno smanjiti pogreške, posebice one koje nastaju radi neadekvatnog odabira kriterija i tehnika selekcije ekspatrijata (Hurn, 2006.).

LITERATURA

1. Avril, A. B., Magnini, V. P. (2007.), A holistic approach to expatriate success, *International Journal of Contemporary Hospitality Management,* 19(1): 53-64
2. Birchall, D., Hee, J. T., Gay, K. (1996.), Competencies for international management, *Singapore Managemet Review*, 18(1): 1-13
3. Caligiuri, P. A., Lazarova, M. (2001.), Strategic repatriation polices to enhance global leadership development, *Developing global business leaders*, 243-256
4. Caligiuri, P. A, Tarique, I. (2004.), International Assignee Selection and Cross-Cultural Training and Development, u: I. Björkman, I., Stahl, G. (2005.), *Handbook of Research in IHRM*, Edward Elgar Publishing, London
5. Che Rose, R., Sri Ramalu, S., Uli, J., Kumar, N. (2010.), Expatriate Performance in Overseas Assignments: The Role of Big Five Personality, *Asian Social Science*, 6(9): 104-113
6. Chew, J. (2004.), Managing MNC Expatriates through Crises: A Challenge for International Human Resource Management, *Research and Practice in Human Resource Management*, 12(2): 1-30
7. Fenwick, M. (2004.), On international assignment: is expatriation the only way to go?, *Departmen of Management Working Paper Series*, 30(4): 1-12
8. Gomez-Mejia, L. R. (1989.), Performance appraisal: Testing a process model, *Journal of Managerial Psychology*, 4(3): 27-32
9. Graf, A. (2004.), Expatriate Selection: An Empirical Study Identifying Significant Skill Profiles, *Tunderbird International Business Review*, 46(6): 667-685
10. Harzing, A. W., Christensen, C. (2004.), Expatriate failure: time to abandon the concept?, *Career Development International*, 9(7): 616-626
11. Hu, H. H., Chen, Y. T. (2010.), A Study of Taiwanese Executives Selected for Expatriate Assignments, *Contemporary Management Research,* 6(3): 201-220

12. Hurn, B. J. (2006.), The selection of international business managers: part 1, *Emerald Group Publishing Limited-Industrial and commercial training*, 38(6): 279-286
13. Kim, I. S. (2002.), Expatriate Performance Management- A Case Study of American, Dutch, Japanese, Korean and Taiwanese MNEs, National Cheng Kung University, Institute of International Business
14. McNulty, Y. M., Tharenou, P. (2005.), Expatriate Return on Investment, *International Studies of Management & Organization*, 34(3): 68-95
15. Miranda, J. C. (2009.), An exploratory research on learning styles of expatriates in Malaysia, *Unitar e-journal*, 5(1): 82-101
16. Milkovich, G. T., Newman, J. M. (2006.), *Plaće i modeli nagrađivanja*, Masmedia, Zagreb
17. Mohd Tahir, A. H., Ismail, M. (2007.), Cross-Cultural Challenges and Adjustments of Expatriates: A Case Study in Malaysia, *Turkish Journal Of International Relations*, 6(3): 72-99
18. Podrug, N., Filipović, D., Cvek, T. (2011) Crucial expatriate personality traits for successful acculturation, *Conference Proceedings of 3rd International Science Conference "Knowledge and Business Challenge of Globalization in 2011"*. Celje, Slovenia, 630-637.
19. Stahl, G. K., Miller, E. L., Tung, R. L. (2002.), Toward the boundaryless career: a closer look at the expatriate career concept and the perceived implications of an international assignment, *Journal of World Business*, 37(1): 216-227
20. Suutari, V., Brewster, C. (2000.), Making their own way: international experience through self-initiated foreign assignments, *Journal of World Business*, 35(4): 417-436

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

Neovisna Udruga računovođa,
poreznih savjetnika i financijskih djelatnika
ZAGREB, Vlaška 68