HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

20. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

ZBORNIK RADOVA
Svezak II. – stručni radovi

Pula, 2019.

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT

RAČUNOVODSTVO I MENADŽMENT - RiM

20. međunarodna znanstvena i stručna konferencija

Zbornik radova s međunarodne znanstvene i stručne konferencije

Svezak II. – stručni radovi

Pula, 2019.

©Copyright 2019.
„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 Udruge:
Dr. sc. Vlado Brkanić

Organizacijski Odbor konferencije:
Dr. sc. Dolores Pušar Banović (predsjednica), Hrvatska
Dr. sc. Đurđica Jurić, Hrvatska
Dr. sc.Tatjana Dolinšek, Slovenija
Dr. sc. Ljerka Markota, Hrvatska
Dr. sc. Urszula Michalik, Poljska
Prof. dr. hab. Miroslawwa Michalska-Suchanek, Poljska
Dorota Knopf, M.S., Poljska
Dr. sc. Branko Mayr, Slovenija
Dr. sc. Živko Bergant, Slovenija
Dr. sc. Ana Lalević Filipović, Crna Gora
Martina Hercel Rendeli, prof., Hrvatska

Glavni urednik:
Dr. sc. Đurđica Jurić

UDK 336.2/65.012/657.3/657.6/658.14/658.155

ISBN 978-953-7828-24-0

Grafička priprema i tisak:
EDIT d.o.o., Zagreb

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu
Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem: **001032231**
Naklada: 100 primjeraka
Stranice: 1 - 122

Zbornik radova otvorenog je pristupa, a svi znanstveni radovi podliježu dvostrukoj slijepoj recenziji.
Sva prava pridržana. Autori su odgovorni za jezičnu i tehničku ispravnost radova.
Autori zadržavaju autorska prava za objavljene članke.

Predgovor

Ove, 2019. godine, održava se jubilarna, 20. po redu međunarodna znanstvena i stručna konferencija Računovodstvo i menadžment. Konferencija se održava u Puli od 13. do 14. lipnja 2019. godine, u zajedničkoj organizaciji Udruge računovođa, poreznih savjetnika i financijskih djelatnika Hrvatski računovođa i RRiF Visoke škole za financijski menadžment.

Konferencija okuplja profesore fakulteta i predavače visokih poslovnih škola i veleučilišta te stručnjake iz prakse, a svake godine nastaje uz trud i zalaganje, kako organizacijskog odbora konferencije tako i svih autora, koautora, recenzenata i predavača na konferenciji.

Cilj konferencije je objavljivanje i prezentiranje znanstvenih i stručnih radova, razmjena iskustava i doprinos razvoju računovodstva i menadžmenta u zemljama EU i regije.

Izrazito smo ponosni što ove godine slavimo dvadesetu po redu međunarodnu znanstvenu i stručnu konferenciju. Iza nas je dugi niz godina održavanja konferencije RiM, na kojima su predstavljeni radovi iz područja računovodstva, poreza i menadžmenta, što predstavlja kontinuirani doprinos razvoju ekonomske struke te gospodarstva u cjelini.

Zahvaljujemo svim autorima, koautorima i recenzentima na uloženom trudu i spremnosti na prenošenje novih saznanja što je omogućilo i ovogodišnje održavanje konferencije te objavu ovoga Zbornika.

Za uredništvo
Dr. sc. Đurđica Jurić, profesor visoke škole

U Puli, 13. lipnja 2019.

SADRŽAJ

PREDGOVOR III

Prof. dr. sc. Ljerka Cerović, prof. dr. sc. Nada Denona Bogović, Doc. dr. sc. Dario Maradin
Stručni rad
KRITERIJALNI OKVIR ZA POTICANJE PODUZETNIŠTVA U OPĆINAMA I GRADOVIMA REPUBLIKE HRVATSKE 1

Prof. dr. Zvezdan Đurić, prof. dr. Olivera Đurić
Stručni rad
REINŽENJERING FUNKCIJE UPRAVLJANJA LJUDSKIM POTENCIJALOM 13

Dr. sc. Miroslav Gregurek, Josip Krajina
Stručni rad
USPOREDBA EFIKASNOSTI ULAGANJA FONDOVA U REPUBLICI HRVATSKOJ I SAD 25

Sanja Jurić, dipl. oec., Valentina Vinšalek Stipić, univ. spec. oec., mr. Ante Gugić
Stručni rad
BUSINESS INTELLIGENCE I KONTROLING KAO VAŽNI ČIMBENICI U PROCESU POSLOVNOG ODLUČIVANJA 37

Tajana Kramar Šandl, univ.spec.oec., Ksenija Kramar, dipl.oec., Hrvoje Šandl, dipl.oec.
Stručni rad
PRIMJENA ABC METODE U FORENZIČNOM RAČUNOVODSTVU 49

Prof. dr. sc. Josipa Mrša
Stručni rad
RAČUNOVODSTVO IZVEDENICA I INSTRUMENATA ZAŠTITE - HEDGING 61

Mr. sc. Zrinski Pelajić
Stručni rad
PROVEDBA PLANA ULAGANJA ZA EUROPU U REPUBLICI HRVATSKOJ 75

Dr. Zdravka Petković, dr. Radica Jovanović, dr. Miloš LJ. Pavlović
Stručni rad
PREDNOSTI I NEDOSTACI RADA PORTALA E-POREZI 89

Dr. sc. Jelena Vidović, dr. sc. Jasenka Bubić,
Stručni rad
OGRANIČENJA U UGOVARANJU OBRAČUNSKIH NAČINA PLAĆANJA 101

Jasna Vuk, dipl. oec.
Stručni rad
SPECIFIČNOSTI TRGOVINE INVESTICIJSKIM ZLATOM 113

Stručni rad
UDK: 65.012/658.155
Rad zaprimljen: 15.04.2019.
Rad prihvaćen: 02.05.2019.

KRITERIJALNI OKVIR ZA POTICANJE PODUZETNIŠTVA U OPĆINAMA I GRADOVIMA REPUBLIKE HRVATSKE

Prof. dr. sc. Ljerka Cerović
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, Hrvatska
Ljerka.Cerovic@efri.hr
Prof. dr.sc. Nada Denona Bogović
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, Hrvatska
nada.denona.bogovic@efri.hr
Doc. dr. sc. Dario Maradin
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, Hrvatska
dmaradin@efri.hr

SAŽETAK RADA

U cilju poticanja razvoja poduzetništva i pozitivne poduzetničke klime lokalnog gospodarstva, od posebne je važnosti odabrati relevantne instrumente i mjere koji će, ovisno o specifičnostima općina i gradova Republike Hrvatske, imati najveće razvojne efekte. Upravo se odgovarajućim Programima poticanja poduzetništva, kao instrumentom razvoja lokalne zajednice, definiraju različite mjere potpora, sukladno specifičnostima i potrebama jedinica lokane samouprave. U nadležnosti je nositelja lokalne vlasti definiranje potreba za određenim specifičnim mjerama poticanja poduzetništva, no ne samo u njihovom suštinskom smislu, već i s aspekta jasnih kriterijalnih polazišta njihove dodjele.

U tom smislu, temeljni cilj ovog rada je prezentirati metodologiju postavljanja kriterijalnog okvira poticanja poduzetništva u općinama i gradovima Republike Hrvatske, sugerirajući pritom ključne faze i elemente ovog procesa.

Ključne riječi: *razvoj lokalnog gospodarstva, programi, kriteriji*

1. UVOD

Suvremeni pristup lokalnom ekonomskom razvoju podrazumijeva aktivu ulogu nositelja lokalne vlasti koja u suradnji s ostalim dionicima (stanovništvom, raznim udrugama i posebice poduzetništvom) ima za cilj povećati konkurentnost i ekonomsku snagu lokalnog gospodarstva te, kroz realizaciju pretpostavki ekonomskog napretka, doprinijeti povećanju standarda i kvalitete života lokalnog stanovništva. Drugim riječima, upravljanje lokalnim ekonomskim razvojem usmjereno je na stvaranje povoljnih gospodarskih uvjeta za lokalno poduzetništvo te u konačnici na otvaranje novih radnih mjesta, uspostavu i održavanje poticajnog i dinamičkog poduzetničkog okruženja i poduzetničke kulture te stvaranje povoljne destinacije u funkciji privlačenja investicija u lokalno gospodarstvo.

U tom smislu, u nastavku rada prezentiraju se razmišljanja, stavovi i preporuke u pravcu definiranja relevantnih kriterija za poticanje poduzetništva u općinama i gradovima Republike Hrvatske.

2. METODOLOGIJA POSTAVLJANJA KRITERIJALNOG OKVIRA

Metodologija postavljanja kriterijalnog okvira za poticanje poduzetništva u općinama i gradovima Republike Hrvatske prezentira se kroz tri temeljna koraka, segmentirano po elementima:

1) Analiza postojećih mjera poticanja poduzetništva *ciljne* općine/grada RH:

- prezentacija strukture gospodarskih subjekata *ciljne* općine/grada RH prema pravnim oblicima poslovnog subjekta te prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti (NKD–2007)
- analiza realiziranih mjera za poticanje poduzetništva u razdoblju od nekoliko proteklih godina, po mogućnosti za cijelo vrijeme trajanja programa potpora razvoju poduzetništva
- kritički osvrt na svaku od postojećih mjera potpora koje su se dodjeljivale tijekom prethodnih godina, posebice posljednje analizirane godine
- implementacija *nalaza* u kriterijalni okvir za poticanje razvoja poduzetništva *ciljne* jedinice lokalne samouprave (JLS)

2) Analiza sustava poticanja poduzetništva JLS iz okruženja koje mogu poslužiti kao primjeri dobre prakse:

- analiza programa za poticanje razvoja poduzetništva izabranih općina/gradova iz okruženja *(kontrolna skupina)* koje mogu poslužiti kao primjeri dobre prakse (po godinama, s posebnim naglaskom na posljednju analiziranu godinu)

– komparacija programa *kontrolne skupine* s programom poticanja poduzetništva *ciljne* općine/grada RH
– utvrđivanje prednosti i nedostataka uspoređenih programa poticanja poduzetništva *ciljne* i *kontrolnih* JLS
– implementacija *nalaza* u kriterijalni okvir za poticanje razvoja poduzetništva *ciljne* JLS

3) Analiza konvergencije strategije gospodarskog razvoja *ciljne* JLS (kao i iz nje izvedenog programa mjera potpora za razvoj poduzetništva *ciljne* JLS) sa strateškim dokumentima viših razina, odnosno strateškim okvirom razvoja poduzetništva na nacionalnoj i europskoj razini:

– analiza smjernica Strategije razvoja poduzetništva RH 2013 – 2020.
– analiza smjernica Strategije Europa 2020
– uključivanje smjernica u kriterijalni okvir za poticanje razvoja poduzetništva *ciljne* JLS.

Na osnovu rezultata istraživanja proizašlih iz prethodnih metodoloških koraka, postojećih razvojnih dokumenata, te prepoznatih prioriteta razvoja poduzetništva *ciljne* JLS, predlažu se opći uvjeti i kriteriji programa poticanja poduzetništva JLS, njihov sadržaj i sustav provedbe.

2.1. ANALIZA PROGRAMA POTICANJA PODUZETNIŠTVA CILJNE OPĆINE/GRADA RH

Jednu od okosnica razvoja općina/gradova RH čini razvoj poduzetništva – malih i srednjih tvrtki te obrtništva. Isti proizlazi iz odgovarajućih razvojnih dokumenata JLS kao što je program cjelokupnog razvoja *ciljne* JLS koji se dalje razrađuje na odgovarajuće strateške ciljeve, a ovi na odgovarajuće razvojne prioritete te, dalje, na odgovarajuće razvojne mjere. Obzirom na problem istraživanja ovog rada, u fokusu istraživanja je svakako strateški cilj koji je najuže vezan uz razvoj gospodarstva, odnosno poduzetništva *ciljne* JLS.

Na temelju strateških ciljeva, prioriteta i mjera proizašlih iz programa cjelokupnog razvoja *ciljne* JLS te eventualno (poželjno) rezultata izrečenih preferencija (primjerice, kroz *online* ankete) poduzetnika iste JLS, općinsko/gradsko vijeće na svojim sjednicama donosi i unaprjeđuje programe poticanja poduzetništva u pravcu najboljih razvojnih mogućnosti JLS.

Analizu postojećih kriterija i mjera poticanja poduzetništva *ciljne* JLS sugerira se provesti u dvije faze, kroz analizu strukture gospodarskih subjekata (prema pravnim oblicima te prema djelatnostima) koji djeluju na području JLS te kroz analizu sadržaja kriterija i mjera iz programa poticanja poduzetništva JLS. Sugerira se obuhvatiti cijelo vrijeme trajanja programa potpora razvoju poduzetništva JLS, s posebnim naglaskom na posljednju godinu trajanja programa.

Posebno važna je komparacija realiziranih i ponuđenih mjera iz programa poticanja poduzetništva, koje informacije su temelj za modifikaciju i unaprjeđenje programa. Korisne smjernice osigurava i informacija o razini iskorištenosti predviđenih sredstava za razvoj poduzetništva JLS. Spomenuto otvara brojna pitanja i zaključke, od toga jesu li poduzetnici dovoljno upoznati s programom poticanja poduzetništva JLS, imaju li dovoljno informacija i znanja, jesu li im i koje mjere zanimljive te za kojim mjerama nije uopće iskazan interes, i dr. Svako od ovih pitanja (odgovora) povlači za sobom eventualne korektivne radnje i usklađenja.

Uvažavajući potrebe poduzetnika te kriterije i ciljeve iz programa poticanja poduzetništva, iste je potrebno usmjeravati u pravcu strateškog razvoja JLS. Osim uklapanja u smjernice i prioritete programa cjelokupnog razvoja JLS, potrebno je osigurati kompatibilnost takvog programa i sa strateškim dokumentima viših razina, kao što su Strategija razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020. i Strategija Europa 2020.

2.2. PRIMJER DOBRE PRAKSE JLS IZ OKRUŽENJA

Pri definiranju kriterija za donošenje mjera poticanja razvoja poduzetništva *ciljne* JLS, korisno je uvažiti primjere dobre prakse JLS iz okruženja. U tom smislu, kao usporedne JLS sugeriraju se općine/gradovi koji imaju razvijen sustav poticanja poduzetništva te povijesno, geografski i kulturološki zadovoljavaju kriterije usporedbe.

U uvodnom dijelu komparacije sugerira se prikazati relevantna demografska, financijska i ostala obilježja JLS koje se međusobno uspoređuju (površina, stanovništvo, planirani proračun, planirana sredstva potpore poduzetništvu, udio planiranih sredstava potpore u sredstvima proračuna, i dr.) te prikazati *odnos brojeva* utvrđenih elemenata komparacije *ciljne* i *kontrolne* skupine JLS. Cilj takve uvodne komparacije je kvalitetno tumačenje relevantnih kriterija za poticanje razvoja poduzetništva *kontrolnih* JLS te predlaganje odgovarajućih kriterija za poticanja razvoja poduzetništva *ciljne* JLS.

U cilju definiranja kriterija za poticanje poduzetništva *ciljne* JLS, suštinski dio komparacije treba usmjeriti na sam program poticanja razvoja poduzetništva *ciljne* i *kontrolne* skupine JLS. S jedne strane, fokus komparacije trebao bi ići u pravcu općih uvjeta, mjera, kriterija i postupaka dodjele bespovratnih potpora za poticanje razvoja poduzetništva. S druge strane, potrebno je prikupiti i povratne informacije u dijelu ispunjenja obveza korisnika potpora, a kroz aspekt vrednovanja učinaka dodijeljenih potpora.

Mjere poticanja razvoja poduzetništva JLS poduprte su kroz brojne razvojne dokumente (npr. program cjelokupnog razvoja JLS), brošure, materijale, informativne linkove, najčešće ciljno usmjerene *programe* za poticanje razvoja

poduzetništva, *vodiče* za poduzetnike, i dr. Analizom ovih mjera, posebice kroz duže vremensko razdoblje, postat će razvidno:

- da li se mjere za poticanje razvoja poduzetništva inoviraju, upotpunjavaju ili pak napuštaju u skladu sa zahtjevima okuženja i potrebama poduzetnika, odnosno zadovoljavaju li postojeće mjere zahtjeve poduzetnika, okruženja i strateškog razvoja JLS.
- je li se kroz iste dovoljno jasno naglasila usmjerenost određenom području, odnosno ciljevima i prioritetima lokalnog razvoja, odnosno da li se ove mjere objedinjuju u jasno definirana područja potvrđujući tako usmjerenost programu cjelokupnog razvoja JLS. Pristup deriviranja mjera iz specifičnih područja ukazuje na strateški pristup promišljanja o ovom problemu, koji pristup bi trebalo implementirati i u koncept osmišljavanja programa za poticanje poduzetništva JLS.
- da li područja poticanja poduzetništva JLS potvrđuju usklađenost sa strateškim dokumentima viših razina, kao što su Strategija razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020., Strategija Europa 2020, u kojim elementima i u kojoj mjeri.

U definiranju relevantnih kriterija za poticanje poduzetništva *ciljne* JLS korisno je osvrnuti se i na formalne odrednice programa poticanja razvoja poduzetništva *kontrolne* skupine JLS. Iste se svode na svojevrsnu ***p**ravnu **p**ozadinu* (PP) programa te na ***s**trukturni **p**ristup* (SP) sistematizacije takvog programa:

- pp programa potpora (usklađenost programa s različitim pravilima, odredbama i sl.)
- pp korisnika mjera iz programa potpora (pravni oblici poslovnog subjekta, kriterij prebivališta ili sjedišta poslovnog subjekta, i dr.)
- pp nositelja programa (općina/grad, ostale pravne osobe, i dr.)
- sp sistematizacije programa (strateški pristup vertikale: područja – mjere – podmjere – .., drugi pristupi)
- pp izvora financiranja mjera iz programa potpora (proračun JLS, drugi izvori)
- pp provedbe mjera iz programa potpora (vrijeme trajanja javnog poziva, i dr.)
- pp prijelaznih i završnih odredbi programa.

Udovoljenje formalnim kriterijima pretpostavka je uspješne realizacije programa poticanja razvoja poduzetništva JLS.

Nadalje, dubljom analizom moguće je uočiti da se iz javnog poziva za podnošenje prijava za dodjelu nepovratnih subvencija iz programa mjera poticanja razvoja poduzetništva *uspoređenih* JLS mogu izdvojiti različite skupine kriterija potpore, kao primjerice:

a) obavezni kriteriji:

- cjelogodišnji rad na području JLS,
- nepostojanje otvorenog stečajnog postupka ili postupka likvidacije,
- nepostojanje duga s osnova poreza i doprinosa za mirovinsko i zdravstveno osiguranje,
- nepostojanje duga prema JLS, trgovačkim društvima u vlasništvu JLS i sl.,
- brojni drugi.

b) razvojni kriterij:

- nije bilo smanjivanja zaposlenih u odnosu na prethodnu godinu,
- zapošljavanje osoba s invaliditetom ili poteškoćama u razvoju,
- zapošljavanje mladih/nezaposlenih osoba do 29 godina starosti,
- suradnja s javnim i civilnim sektorom (potpore pri održavanju manifestacija, donacije i sl.),
- brojni drugi.

No, moguće je prepoznati i druge kriterije za poticanje poduzetništva JLS te ih klasificirati kroz (primjerice):

c) kriterij troška:

- potpore se dodjeljuju za pokriće dijela troška izvršenog ulaganja,
- porez na dodanu vrijednost te sve zakonom regulirane pristojbe nisu prihvatljiv trošak,
- troškovi se priznaju ako nastanu u razdoblju trajanja javnog poziva za dodjelu potpora,
- brojni drugi.

d) kriterij vremena:

- gospodarski subjekti ne mogu koristiti nove mjere dok u cijelosti ne iskoriste već dobivene poticaje,
- gospodarski subjekti koji su već koristili mjere iz programa poticanja ne mogu koristiti iste u razdoblju od 12 mjeseci od korištenja poticaja (od datuma odobrenja mjere),
- gospodarski subjekt može istovremeno podnijeti prijavu za više mjera,
- zahtjevi se obrađuju prema redoslijedu podnesene prijave prema uvjetima iz javnog poziva,
- brojni drugi.

e) ostali kriteriji...

Ukoliko neke od kategorija istaknute unutar pojedinih kriterija nisu obuhvaćene programom poticanja poduzetništva *ciljne* JLS, treba razmisliti o opravdanosti i potrebitosti njihova uključivanja u kriterijalni okvir definiranja mjera za poticanje poduzetništva *ciljne* JLS.

Kao što je istaknuto, potrebno je prikupiti i povratne informacije u dijelu ispunjenja obveza korisnika potpora (vrednovanjem učinaka dodijeljenih potpora), kao *dodatnog kriterija* za poticanje poduzetništva gospodarskog subjekta koji je već bio korisnik potpora JLS. U tom smislu, gospodarski subjekt koji *otprije* participira u gospodarskoj aktivnosti lokalne zajednice, svoju bi poziciju (u javnom natječaju) trebao potvrditi i kroz kriterij učinka opravdanosti dodjele potpora. Za očitovanje takvog gospodarskog subjekta moguće je definirati sljedeće elemente izvještavanja o iskorištenosti sredstava potpore: naziv korisnika potpore, naziv mjere potpore, svrha prijave, iznos ulaganja, iznos potpore, *praćenje učinaka dodijeljenih potpora (povećanje broja zaposlenih*, *povećanje prihoda)*, izjava poduzetnika, i drugo.

Posebice s obzirom na *Poboljšanje ekonomske uspješnosti*, kao jednog od temeljnih ciljeva Strategije razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020., dodjela potpora gospodarskim subjektima može se uvjetovati i njihovim prethodnim pozitivnim trendovima poslovanja, mjereno kroz:

- porast zaposlenosti korisnika mjera u sljedećoj u odnosu na prethodnu godinu,
- porast prihoda korisnika mjera u sljedećoj u odnosu na prethodnu godinu.

Iako se iz oba, posebno se iz posljednjeg zahtjeva ogleda (ekonomski) kriterij učinka dodjele sredstava potpore poduzetniku koji otprije djeluje u gospodarskim aktivnostima JLS.

U kontekstu prethodnih razmišljanja, potpora se može odobriti samo onom poduzetniku koji kroz porast zaposlenosti, odnosno prihoda (sljedeće u odnosu na prethodnu godinu) potvrđuje pozitivan trend svog poslovanja.

Osim očitovanja o učincima iskorištenih sredstava potpore te financijskim rezultatima poslovanja gospodarskih subjekata (prije i poslije dobivanja nepovratne subvencije), sugerira se i terenski obilazak poslovnih prostora i ulaganja korisnika subvencija, kao dodatni oblik kontrole vjerodostojnosti takvog očitovanja. Ukoliko takva praksa očitovanja gospodarskih subjekata, kao i eventualna terenska kontrola, ne postoji, sugerira se njezina implementacija u kriterijalni okvir programa poticanja poduzetništva *ciljne* JLS.

2.3. USKLAĐIVANJE PROGRAMA POTICANJA PODUZETNIŠTVA NA LOKALNOJ RAZINI SA SMJERNICAMA NA NACIONALNOJ I EUROPSKOJ RAZINI

Strategija razvoja JLS te iz nje izveden program mjera potpora poduzetništvu trebao bi se oslanjati i na strateške smjernice razvoja gospodarstva na nacionalnoj i europskoj razini.

U cilju definiranja kriterijalnog okvira za poticanje poduzetništva na lokalnoj razini, u nastavku se prezentira značaj konvergencije smjernica za razvoj poduzetništva JLS (iz okvira programa cjelokupnog razvoja JLS) sa strateškim okvirom razvoja malog gospodarstva na nacionalnoj i europskoj razini, prije svega Strategijom Europa 2020 te Strategijom razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020., kao krovnih razvojnih dokumenata i svojevrsne *prirodne* vertikale u pravcu razvoja malog gospodarstva na razini JLS.

Strategija Europa 2020 uključuje pet glavnih ciljeva za EU do kraja 2020:

1. Zapošljavanje,

2. Istraživanje i razvoj,

3. Klimatske promjene / energiju,

4. Obrazovanje,

5. Socijalnu uključenost i smanjenje siromaštva.

Realizacija Strategije Europa 2020 izravno ovisi o naporima država članica EU da realiziraju svoj dio uloge u provedbi potrebnih reformi na nacionalnoj razini, pri čemu je svaka država članica nadležna za vlastite nacionalne ciljeve u svakom od navedenih područja.

Usvajanje elemenata sustava pružanja potpore malom gospodarstvu u RH je započelo 2002. kroz Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (izmijenjen i dopunjen 2007., zatim 2012. i 2013. te 2016.). Programom razvoja malog gospodarstva utvrđene su smjernice razvoja, poticajne mjere, nositelji provedbe poticajnih mjera, provedbene aktivnosti, izvori sredstava, razdoblje provedbe te metodologija praćenja provedbe pojedinih mjera poticaja.

Programi Vlade RH za poticanje malog gospodarstva provode se od 2001. Potporu razvoju malog gospodarstva pružalo je isprva Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo (2001 – 2003.), a zatim Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva (2004 – 2012.). Danas RH regulira i potiče sektor malog gospodarstva kroz niz politika/programa, posebno kroz Strategiju razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020., Strategiju razvoja poduzetništva žena u RH 2014 – 2020., Strategiju razvoja klastera u RH 2011 – 2020., Strategiju regionalnog razvoja RH do 2020., Strategiju poticanja inovacija RH do 2020., Nacionalni akcijski plan za obnovljive izvore energije do 2020., Strategiju borbe protiv siromaštva i socijalne isključenosti u RH 2014 – 2020.

Između svih prethodno istaknutih programa i politika poticanja razvoja malog gospodarstva, ističe se Strategija razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020., čiji je temeljni cilj povećanje konkurentnosti malog gospodarstva, a realizacija istoga poduprta je kroz pet strateških ciljeva:

1. Poboljšanje ekonomske uspješnosti,

2. Poboljšanje pristupa financiranju,

3. Promocija poduzetništva,

4. Poboljšanje poduzetničkih vještina,

5. Poboljšano poslovno okruženje.

Ovakvi trendovi potvrđuju da je RH prepoznala potrebu te potvrdila namjeru slijeđenja opredjeljenja i preporuka EU u pogledu poticanja poduzetništva i sektora malog gospodarstva.

Smjernice strategije razvoja malog gospodarstva na razini EU i RH treba dalje usmjeravati na niže razine JLS, kroz odgovarajuće strateške programe, planove i mjere, budući bi između ovih instanci trebala postojati određena hijerarhija, međusobna povezanost i konvergencija.

RH je ugradila većinu prioriteta i ciljeva iz krovnih dokumenata EU na nacionalnoj, no znatno manje na lokalnoj razini. U pogledu sektorskih ciljeva, RH je do sada usvojila tek dio preporuka EU. S druge strane, u dijelu praćenja učinaka mjera poticanja poduzetništva, sustav europskih pokazatelja odnedavno je implementiran tek na nacionalnoj razini. Na lokalnoj razini još uvijek nedostaju pretpostavke za formiranje lokalnih baza podataka koje bi osigurala nadzor trošenja javnih sredstava JLS te državnih potpora koje se lokalno distribuiraju.

Iako se naziru određene poveznice i podudarnosti na lokalnoj, nacionalnoj i europskoj razini, potrebno je učiniti dodatne napore u cilju dublje i snažnije konvergencije mjera potpora za razvoj poduzetništva JLS sa strateškim ciljevima razvoja poduzetništva na razini EU i RH.

3. PRIJEDLOG KRITERIJA ZA POTICANJE PODUZETNIŠTVA JLS

Iz analize postojećeg stanja, postojećih razvojnih dokumenata te prepoznatih prioriteta razvoja poduzetništva *ciljne* JLS, kao i primjera dobre prakse JLS iz okruženja, te strateških smjernica za razvoj poduzetništva u EU i RH, trebao bi proizaći prijedlog ključnih kriterija za definiranje mjera iz programa poticanja poduzetništva *ciljne* JLS. Stoga, sve prethodno iznesene prijedloge i smjernice treba objediniti i sistematizirati u odgovarajući kriterijalni okvir za poticanje poduzetništva *ciljne* JLS.

U tom smislu, predlaže se njihovo grupiranje (prema načelu srodnosti) u više skupina kriterija, primjerice: A) obvezni kriteriji, B) specifični kriteriji, C)

kriteriji konvergencije, D) kriteriji doprinosa široj zajednici, E) kriteriji učinka, i drugo.

A) obvezni kriteriji (navode se samo neki od brojnih):

- korisnik potpore može biti obrt i trgovačko društvo (malo i srednje) koje posluju i ima registrirano sjedište na području JLS,
- korisnik potpore mora imati najmanje 1 zaposlenog djelatnika na neodređeno vrijeme uključujući vlasnika/cu,
- cjelogodišnje poslovanje na području JLS,
- nepostojanje otvorenog stečajnog postupka ili postupka likvidacije,
- nepostojanje duga s osnova poreza i doprinosa za mirovinsko i zdravstveno osiguranje,
- i drugi.

B) specifični kriteriji (navode se samo neki od brojnih):

- korisnici potpore ne mogu biti poduzetnici čiju primarnu djelatnost lokalna uprava ne podržava,
- korisnici potpore ne mogu biti fizičke ili pravne osobe koje obavljaju djelatnosti slobodnih zanimanja te udruge,
- porez na dodanu vrijednost (PDV) poduzetnicima koji su u sustavu PDVa nije prihvatljiv trošak,
- potpore se ne odobravaju za nabavu vozila i nabavu rabljene opreme,
- i drugi.

C) kriteriji konvergencije sa strategijom razvoja EU i RH (navode se samo najznačajniji):

- *Strategija Europa 2020:* zapošljavanje, istraživanje i razvoj, klimatske promjene / energija, obrazovanje, socijalna uključenost i smanjenje siromaštva
- *Strategija razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020.:* poboljšanje ekonomske uspješnosti, poboljšanje pristupa financiranju, promocija poduzetništva, poboljšanje poduzetničkih vještina, poboljšano poslovno okruženje.

D) kriteriji doprinosa široj zajednici (navode se samo neki od brojnih):

- program cjelokupnog razvoja *ciljne* JLS,
- zapošljavanje deficitarnih zanimanja,
- zapošljavanje mladih/nezaposlenih osoba do 29 godina starosti,
- zapošljavanje osoba s invaliditetom ili poteškoćama u razvoju,

i drugi.

E) kriteriji *učinka* (navode se samo neki od brojnih):

- porast zaposlenosti korisnika mjera u odnosu na prethodno razdoblje,
- porast prihoda korisnika mjera u odnosu na prethodno razdoblje,
- i drugi.

Očekuje se da bi ovakav raspon kriterija zadovoljio specifičnosti poslovanja svih gospodarskih subjekata malog i srednjeg poduzetništva koji djeluju na području određene JLS te postavio okvir za kvalitetno dizajniranje strategije razvoja poduzetništva JLS.

4. ZAKLJUČAK

Programi poticanja poduzetništva JLS jesu planski dokumenti razvoja poduzetništva lokalnog gospodarstva kojim se potiču jasno definirani pravci lokalnog razvoja, u skladu s usvojenom metodologijom izrade razvojnih strategija i operativnih razvojnih programa.

Analizom programa poticanja poduzetništva općina/gradova RH prepoznat je razvojni efekt relevantnih mjera potpora te značaj kvalitetnog kriterijalnog okvira za njihovo dodjeljivanje subjektima malog gospodarstva. Kako postojeći programi poticanja poduzetništva JLS ne odražavaju jasna kriterijalna polazišta, u ovom se radu nude smjernice uspostavljanja upravo takvog okvira dodijele potpora, polazeći od analize postojećeg stanja, postojećih razvojnih dokumenata, prepoznatih potreba i prioriteta razvoja poduzetništva JLS, uvažavajući primjere dobre prakse JLS iz okruženja, te smjernice strateškog razvoja RH i EU.

LITERATURA

1. Službene stranice Grada Bjelovara, https://www.bjelovar.hr/
2. Službene stranice Grada Crikvenica, http://www.crikvenica.hr/
3. Službene stranice Grada Ivanec, http://www.ivanec.hr/
4. Službene stranice Grada Poreča, http://www.porec.hr/
5. Službene stranice Grada Pula, http://www.pula.hr/hr/
6. Službene stranice Općine Kostrena, https://kostrena.hr/
7. Strategija Europa 2020, https://mzo.hr/sites/default/files/migrated/europa–2020.pdf
8. Strategija razvoja poduzetništva u RH 2013 – 2020. http://www.europski–fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/Strategy–HR–Final.pdf
9. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/2002., 63/2007., 53/2012., 56/2013., 121/2016.

CRITERIAL FRAMEWORK FOR ENCOURAGING THE ENTREPRENEURSHIP IN MUNICIPALITIES AND CITIES OF THE REPUBLIC OF CROATIA

ABSTRACT

In order to encourage the development of the entrepreneurship and the positive entrepreneurship environment of the local economy, it is especially important to select the relevant instruments and measures that will, depending on the specificities of the municipalities and cities of the Republic of Croatia, have the best developmental effects. Adequate Entrepreneurship incentive programmes (*Programima poticanja poduzetništva*), as instruments for local community development, define different incentive measures, in accordance with the specifics and needs of local self–government. It is within the jurisdiction of local authorities to define the needs for certain specific measures for the development of business opportunities and entrepreneurship, not only in their essence, but also from the aspect of the clear criterion for the incentives allocation.

In this regard, the main objective of this paper is to present the methodology of defining the criterion framework for encouraging the entrepreneurship in municipalities and cities of the Republic of Croatia, whilst suggesting key phases and elements of this process.

Key words: *local economy development, programmes, criteria*

Stručni rad
UDK: 65.012/658.155
Rad zaprimljen: 02.04.2019.
Rad prihvaćen: 02.05.2019.

REINŽENJERING FUNKCIJE UPRAVLJANJA LJUDSKIM POTENCIJALOM

Prof. dr. Zvezdan Đurić
Akademija poslovnih strukovnih studija Beograd, Beograd, Srbija
zvezdadj@mts.rs
Prof. dr. Olivera Đurić
Akademija poslovnih strukovnih studija Beograd, Beograd, Srbija

SAŽETAK RADA

Tema Reinženjering funkcije upravljanja ljudskim potencijalom odabrana je zbog aktuelne problematike kojom se bavi, i ima dva značajna aspekta – upravljanje ljudskim potencijalom i reinženjering. U poslovnom okruženju se dešavaju brze, dramatične, kompleksne i nepredvidive promena, koje sve značajnije utiču na ponašanje, poslovanje i upravljanje u oganizacijama. Samorazvoj i samousmeravanje nije više privilegija retkih pojedinaca, već opšti uslov egzistencijalnog opstanka. Zaposleni u savremenim kompanijama moraju da se menjaju takođe, jer veliki broj visoko obučenih, proizvodnih i obrazovanih radnika je njima potreban. Od radnika se zahteva da razlikuju i koriste nove informacije, da se prilagode promenama, da rade i uspešno sarađuju sa drugima. To zahteva sposobnosti ne samo za čitanje, pisanje i računanje nego i za analizu i materijalizaciju znanja. Menadžeri treba da znaju, da ispred svake mašine, računara ili proizvoda stoji čovek, njegovo znanje i potencijal. Zbog primene reinženjeringa i timskog rada u kompanijama, vlasnici, zaposleni, rukovodioci, kupci, snabdevači i vlast će raditi na ostvarivinju zajedničkih ciljeva.

Ključne reči: *promene, menadžemnt, ljudski resurs, ljudski potencijal, reinženjering,*

1. SPECIFIČNOSTI KADROVSKOG MENADŽMENTA I MENADŽMENTA LJUDSKIH RESURSA

Ljudski resursi su najvažniji jer oni svojim znanjem, koje je u današnje informatičko doba najvrednije, pokreću sve ostale resurse koji bez njih predstavljaju tek ''mrtvi kapital''.

Pre nisu postojali odeljenja - sektori ljudskih resursa u radnim organizacijama, već „kadrovske službe"koje su bile odgovorne za zapošljavanje i plate. Međutim, danas HR odeljenja imaju puno više funkcija i igraju znatno veću ulogu.

Kadrovski menadžment, kao specijalizovana funkcija formalno se pojavio krajem 19. veka. Pre tog vremena zapošljavanje i plaćanje radnika zavisilo je od lične odluke vlasnika[1].

Menadžment ljudskih resursa preuzima konsultativnu ulogu sa ciljem razvijanja procesa i praksi za usmeravanje individualnih veština, sposobnosti i interesa zaposlenih ka ostvarenju organizacionih ciljeva i strategije. Između kadrovskog menadžmenta i menadžmenta ljudskih resursa, prisutne su značajne razlike, ilustrovane u tabeli br. 1.

Tabela 1.: Poređenje kadrovskog menadžmenta i menadžmenta ljudskih resursa [2]

Element za poređenje	Kadrovski menadžment	Menadžment ljudskih resursa
Perspektiva vremena i planiranja	Kratkoročan, reaktivan, ad hoc, marginalan	Dugoročan, preventivan, strateški, integralan
Psihološki odnos	Poslušnost	Posvećenost
Sistemi kontrole	Spoljašnja kontrola	Samokontrola
Perspektiva odnosa zaposlenog	Pluralistička, kolektivna, niži stepen proveravanja	Unitaristička, individualna, visok stepen poverenja
Uobičajene strukture i sistemi	Birokratski/mehanistički, centralizovani, formalne i definisane uloge	Organski, prenosivi, fleksibilne uloge
Uloge	Stručnjaci/profesionalci	Većinom integrisane u linijski menadžment
Kriterijumi evaluacije	Minimiziranje troškova	Maksimum korisnosti angažovanja ljudi

Izvor: Torrington, D., Hall, L., Taylor, S. (2004): Menadžment ljudskih resursa, Data status, Beograd

Ljudski resurs (human resources – HR) je pojam čije se osnovno značenje u ekonomiji odnosi na radnu snagu. Ljudski resurs se definiše kao „produktivni

[1] Još uvek je slučaj negde u Srbiji

[2] Izvor: Torrington, D., Hall, L., Taylor, S. (2004): Menadžment ljudskih resursa, Data status, Beograd

potencijal znanja i aktivnosti pojedinca"[3]. Ljudski resursi su važan resurs, a upravljanje njima je jedan od ključnih zadataka organizacija i institucija.

Ljudski kapital se definiše kao znanje, iskustvo, sposobnosti, umeće kreativnosti i inovativnosti zaposlenih u kompaniji koja ih usmerava ka izvršavanju radnih zadataka[4]

Menadžment ljudskih resursa kao upravljačka aktivnost podrazumeva obezbeđivanje, razvoj, održavanje, prilagođavanje, usmeravanje i korišćenje ljudskih potencijala u skladu sa ciljevima preduzeća, uz istovremeno respektovanje individualnih potreba i ciljeva zaposlenih[5].

2. AKTIVNOSTI I ZADACI FUNKCIJE MENADŽMENTA LJUDSKIH RESURSA

Sektor ljudskih resursa ima širok spektar aktivnosti i to:[6]

1. Zapošljavanje i pribavljanje (intervjuisanje, pribavljanje, testiranje, koordinacija),
2. Obuka i razvoj (obuka menadžerskih veština, povećanje produktivnosti),
3. Kompenzacija (upravljanje satnicom i platom, opisi posla, podsticaji, procena posla),
4. Beneficije (osiguranje, penzioni planovi, raspodela profita, planovi deonica),
5. Usluge zaposlenima (programi pomoći zaposlenima, usluge premeštaja, izmeštaja),
6. Odnosi sa zaposlenima i zajednicom (ispitivanje stavova, radni odnosi, publikacije, usklađivanje s radnim zakonima, disciplina),
7. Dosjei osoblja (informatički sistemi, beleške),
8. Zdravlje i zaštita na radu (kontrole bezbednosti, testiranje na drogu, zdravlje, wellness),
9. Strategijsko planiranje (međunarodni ljudski potencijali, planiranje, spajanje i sticanje).

Moderan menadžment ljudskih resursa brine o zaposlenima, unapređuje ih, obrazuje, razvija, motiviše raznim vrstama nagrada i beneficija, vodi, uprav-

[3] Vodopija, Š. (2006): Stručni savjetnik za uspješno organiziranje i vođenje, Rijeka, Naklada Žagar, str.23.

[4] Vlahović, S., (2007): Savremeni koncepti upravljanja kadrovima kao determinanta uspešnosti menadžmenta, Univerzitet Singidunum, Beograd,

[5] Pržulj, Ž., (2002): Menadžment ljudskih resursa, IZRMSP, Beograd,

[6] Rajmond, N., Hollenbeck, J., Gerhart, B., Wright, R. (2006): Menadžment ljudskih potencijala, Zagreb, MATE, str.5.

lja i plaća. Zato se izdvaja nekoliko osnovnih zadataka menadžmenta ljudskih resursa:[7]

1. Planiranje kadrovske potrebe,
2. Angažman i zapošljavanje radnika,
3. Napredovanje i otpuštanje radnika,
4. Upravljanje radnicima,
5. Ocenjivanje i plaćanje radnika,
6. Administracija radne snage.

3. LJUDSKI POTENCIJAL KAO NOVA FILOZOFIJA

Nezavisno od naučnog stanovišta, poslovno okruženje nameće novu filozofiju u kojoj sebe same i zaposlene, ako se nalazite u ulozi rukovodioca, mora da se posmatra kao potencijal, ili „prisutnu, ali ne (do kraja) ispoljenu sposobnost izvođenja nekih operacija"[8]. S druge strane, mogućnosti za zapošljavanje, izbor zanimanja, pa dakle i za razvoj potencijala, sve su manje.

Mnogi ljudi danas ne mogu da nađu posao, ili su egzistencijalno prinuđeni da se školuju, ili prekvalifikuju za zanimanje koje se traži, a koje ne mora biti baš u skladu sa njihovim aktuelnim kompetencijama[9]. Dakle, pojedinac danas mora da veruje i razvija sve svoje raspoložive potencijale jer je to uslov za razvoj karijere i radno angažovanje u svetu stalnih i radikalnih promena. Podjednako je važna odanost sopstvenoj karijeri, kao i odanost organizaciji.

Sada je trend: orijentacija na rezultat i poslodavci traže gotove kandidate za posao, a odgovornost za razvoj prebačena je velikim delom na pojedinca. Tržište radne snage i resursno štedljiva orijentacija diktiraju uslove. Međutim, kandidat za zapošljavanje može biti u startu odgovarajući, ali promene u organizaciji zahtevaju nova znanja i veštine. Organizacija se razvija i inovira ili propada. Ljudi takođe moraju kontinuirano da uče. Pitanje broj jedan danas je – naučiti kako da se uči. Od toga koliko menadžment veruje u ljudski potencijal zavisi stil rukovođenja.

4. MENADŽMENT LJUDSKIH POTENCIJALA I KARIJERA

Savremeno shvatanje govori da je karijera u preduzetništvu dinamička kategorija, i da se odnosi na sve što čovek radi, a ne samo na posao i na zanimanje. Menadžeri ljudskih potencijala mogu pomoći radnicima da budu svesni

[7] Vođenje i upravljanje ljudskim resursima (2005), Sarajevo, ECOS - Institut za edukaciju Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine, str.7.

[8] prema Krstić, D., (1988): Psihološki rečnik, IRO "Vuk Karadžić" Beograd

[9] prema Bolčić, S., (2003): Svet rada u transformaciji, Plato, Beograd

potrebe za promenama u karijeri koje su nužne zbog promene organizacijske strukture i situacije u okruženju.

Važnu ulogu u tom procesu ima upravljanje karijerom - celoživotni proces ulaganja. Savremene organizacije, a unutar njih funkcija upravljanja ljudskim potencijalima, sve se više bave problemom karijere i njenog razvoja. Karijera je onaj koncept koji najjače i najeksplicitnije povezuje i ujedinjuje individualne i organizacijske interese i potrebe. Za razliku od obuke koja je orijentisana na posao, razvoj karijere je orijentisan na pojedinca i njegove potencijale. On je vezan uz sticanje novih znanja, veština i sposobnosti koje omogućavaju pojedincu preuzimanje novih, složenijih poslova. Interes za taj razvoj nema samo pojedinac – zaposleni, već i njegovo preduzeće. Postupak upravljanja karijerom naročito je značajan za svaku organizaciju jer od njega zavisi da li će i u kojoj meri, ljudski potencijali postati ljudski kapital.

5. REINŽENJERING I LJUDSKI POTENCIJAL

Reč reinženjering je engleskog porekla i u principu znači fundamentalno redefinisanje i reprocesiranje poslovnih procesa u cilju postizanja radikalnog poboljšanja u poslovanju u smislu troškova, kvaliteta, usluge i brzine. U procesu reinženjeringa, poslovi evoluiraju od ograničenih i strogo usmerenih na zadatak u višedimenzionalne. Ljudi koji su do sada radili prema upustvima sada sami donose odluke te se gubi razlog za postojanje određenih funkcionalnih odelenja. Menadžeri se prestaju ponašati kao oni koji nadgledaju posao nego deluju više kao treneri. Radnici se više usmeravaju na potrebe klijenata, a manje na potrebe svojih nadređenih. Reinženjering podstiče samostalnost zaposlenih, ali i naglašava vrednost timskog rada.

U reinženjeringu postoje razne vrste procesnih timova i oni zavise od prirode posla koji se obavlja, odnosno formiraju se timovi za konkretni slučaj. Takođe se formiraju i virtualni timovi koji deluju zajedno samo do završetka određenog projekta. Zaposleni mogu istovremeno biti članovi više od jednog virtualnog tima i podeliti svoje vreme na različite projekte. Procesni tim naravno može činiti i jedna osoba koja tada obavlja funkciju zaposlenog za konkretni slučaj.[10]

Ovakav novi sistem podele odgovornosti često će od radnika da zahteva dodatnu edukaciju i praksu. Radnici procesnog tima sada snose zajedničku odgovornost za obavljanje celog procesa, koriste veći raspon znanja, i moraju imati na umu puno veću sliku. Svaki član tima mora biti barem u grubo upoznat sa svim fazama procesa. Nakon reinženjeringa, posao postaje ispunjavajući, s obzirom da radnici crpe veći osećaj uspeha. Uspešnost u ovim preduzećima se meri stvorenom vrednošću pa i naknada se određuje prema tome.[11]

[10] Hammer, M., Champy J., (2001): Reinženjering tvrtke, Mate d.o.o., Zagreb

[11] Hammer M., Champy J., (2001): Reinženjering tvrtke, Mate d.o.o., Zagreb

Reinženjering takođe menja i kriterijume za napredovanje i polazi od pretpostavke da je bonus odgovarajuća nagrada za dobro obavljan posao, dok napredovanje na novi posao to nije. Napredovanje na druge poslove u preduzeću je rezultat sposobnosti, a ne efikasnosti. Radi se o promenama, ali bez napretka, jer zaposleni mogu uspešno obavljati svoj posao na poslu koji trenutno imaju, ali možda nemaju veštine koje su zaslužili za unapređenje. U tom slučaju, kompanija gubi dva puta jer gubi odličnog radnika iz jedne oblasti i dobija lošeg radnika na drugoj strani.[12]

Reinženjering nameće promene kulturi organizacije, kao i promene u vrednostima i verovanjima zaposlenih. Zaposleni moraju imati sledeća uverenja: klijenti plaćaju naše plate i ja moram učiniti sve da ih zadovoljim. Svaki posao u kompaniji je jednako važan kao i ja. Plaćen sam za vrednost koju dajem, a ne za pojavljivanje na poslu. Pripadam timu i upravljamo ili padamo zajedno. Niko ne zna šta radi sutra. Kontinuirano učenje je deo mog posla. [13]

6. REINŽENJERING FUNKCIJE MENADŽMENTA LJUDSKOG POTENCIJALA

Moderni uslovi poslovanja zahtevaju stalne promene kompletne organizacione strukture preduzeća pa i reinžinjering same funkcije upravljanja ljudskim potencijalom.

Reinženejringom se odbacuju sva postojeća pravila ponašanja i kreće se od samog početka, uz temeljno preispitivanje svrhe i načina obavljanja delatnosti uvođenjem promena u radu, orijentacijom na procese, a ne na pojedinačne funkcije, zadatke i delove.[14] Kada se ovo pravilo primenjuje na ljudske resurse, promene treba da se kreću u pravcu koji je prikazan u tabeli br. 2.

Reinženjering funkcije ljudskih potencijala označava radikalne promene i preoblikovanje svih njenih aktivnosti i zadataka tako da većinu njenih resursa (sposobnosti, stručnosti i vremena) usmeri na razvojne i strateške probleme i aktivnosti koje osiguravaju aktuelnu i buduću konkurentsku sposobnost, daju najveću dodatu vrednost i najkvalitetniju i najbržu uslugu njenim klijentima i potrošačima. Osnovni cilj je eliminisati nebitno, koncentrisati se na bitno i to pojednostaviti i ubrzati i poboljšati kvalitet usluga.

Reinženjering ljudskih potencijala označava i radikalne promene koje će informaciona tehnologija i integrisani informacioni sistemi ljudskih potencijala, uzrokovati u pružanju usluge te funkcije. Pojedinačni zadaci i funkcije ljudskih potencijala (selekcija, obrazovanje i razvoj, nagrađivanje i dr.) transformišu

[12] isto

[13] isto

[14] Đurić, Z.,(2017): Reinženjering poslovnih procesa, Beogradska poslovna skola visoka skola strukovnih studija, Beograd

u procese usmerene na maksimalno zadovoljavanje potreba klijenata. Njegovi klijenti i potrošači su menadžeri, zaposleni i organizacija.

Tabela 2.: Promene u ljudskim potencijalima usled reinžinjeringa funkcije upravljanja kadrovima[15]

Ljudski potencijali	Promene u ljudskim potencijalima
stalno zaposlenje	stalno zapošljavanje
jednostavni poslovi	kompleksni poslovi
izvršilac	menadžer odnosa sa potrošačima
zaposleni	profesionalac i preduzetnik
izvršavanje	samostalno upravljanje
uska specijalizacija	multidisciplinarnost
najjeftiniji radnik obavlja posao	najkvalifikovaniji radnik obavlja posao
individualni rad	timski rad
obavljanje zadataka	inovacije, inicijativa, rješenje problema
stručne veštine	interpersonalne i komunikacione veštine
kvantitet i kvalitet posla	dodatna vrednost i usluga potrošaču
vertikalno napredovanje i spec. karijera	horizontalno napredovanje i fleksibilna karijera
poznavanje sopstvenog zadatka	poznavanje celokupnog procesa
podređenost kvalitetu	podređenost izvrsnosti
sigurnost i stabilnost	rizik promena

Izvor: Fikreta B. Šiber „Manadžment ljudskih potencijala", Golden marketing, Zagreb 1999. str 965.

Reinženjering omogućava pružanje kvalitetnih, neposrednih i brzih usluga na najpogodnijem mestu za klijente i korisnike. Radikalno menja ulogu i kompetencije stručnjaka ljudskih potencijala, i ulogu i potrebne kompetencije svih zaposlenih. Menjaju se i kriterijumi valorizacije te funkcije i svih njenih aktivnosti.

Prvi kriterijum postaje njihov doprinos stvaranju nove vrednosti i jačanju strateških sposobnosti organizacije. Drugi kriterijum je kvalitet i brzina usluga, odnosno zadovoljstvo klijenata koje ta funkcija opslužuje.

[15] Fikreta B. Šiber „Menadžment ljudskih potencijala" Golden marketing, Zagreb 1999. str 965.

7. IMPLIKACIJE REINŽENJERINGA FUNKCIJE LJUDSKIH POTENCIJALA

Sve aktivnosti reinženjeringa funkcije ljudskih potencijala mogu se podeliti u tri grupe:

- Administrativne: (evidencija, prijave, obrasce, zahtevane analize i sl.),
- Uslužne: (pribavljanje i selekcija, obučavanje, savetovanje, praćenje uspešnosti i sl.), i
- Strateške: (razvoj menadžera, osiguravanje ljudi i znanja).

Svrha reinženjeringa ljudskih potencijala je usmeravanje resursa na ključne funkcije kao što su: davanje usluga, strateško planiranje i stvaranje vrednosti za organizaciju, tako što će se administrativni poslovi ukinuti, automatizovati ili izmestiti iz organizacije gde god je to moguće.

Primena informacione tehnologije ima ključnu ulogu u tome. Reinženjering funkcije ljudskih potencijala ima tri faze i pravca delovanja:

- temeljno ukloniti administrativne poslove i eliminisati papire
- pružati klijentima najkvalitetniju, najbržu i pravovremenu uslugu
- integrisati sve zadatke u jedinstveni proces i razviti menadžerske informacione sisteme za strateški menadžment ljudskih potencijala.

Mnoge aktivnosti vezane uz evidenciju, promenu podataka u individualnim dosjeima, procenu uspešnosti, napredovanje i slično, prati mnogo „papirnatog"posla, mnoštvo obrazaca koje treba ispuniti, predloga i obrazloženja koje treba napisati i uputiti višem menadžmentu i sl. Reinženjering se temelji na ideji da se pomoću informacione tehnologije i odgovarajućih programa i uz korišćenje načela „uradi sam", može mnogo toga nepotrebnog eliminisati, pojednostaviti i ubrzati.

Mnoge aktivnosti ljudskih potencijala - kao što su pribavljanje, selekcija, obrazovanje i slično u budućnosti će se obavljati uz pomoć računara i drugih sredstava napredne informacione tehnologije. Internet i elektronska pošta već igraju sve značajniju ulogu u pribavljanju ljudskih potencijala, a razvija se i računarski potpomognuto intervjuisanje, testiranje, obučavanje i dr. Slično telebankingu uskoro će, verovatno, postati uobičajeno teleintervjuisanje, teletestiranje, teleobučavanje, telerasprave i konferencije itd.

Treći najvažniji aspekt je integrisanje svih aktivnosti ljudskih potencijala i njihovo usmeravanje na strateško upravljanje, odnosno pribavljanje, selekciju, motivisanje, obrazovanje i razvoj ljudi koji će osiguravati konkurentsku prednost u budućnosti. I tu, informacioni sistemi, imaju značajnu ulogu jer će omogućiti menadžerima da u svakom trenutku imaju pregled sadašnjih i potrebnih budućih kompetencija svih zaposlenih bez obzira na lokaciju, da

proveravaju usklađenost sadašnjih i budućih zahteva rada i individualnih i organizacionih veština sposobnosti i drugo.

8. PROMENE I ULOGA STRUČNJAKA UNUTAR FUNKCIJE LJUDSKIH POTENCIJALA

U novoj integrisanoj i procesno usmerenoj funkciji bitno se menja uloga stručnjaka za ljudski potencijal. Oni će, sa jedne strane sve više postajati savetnici menadžera, a s druge strane inženjeri znanja i programeri koji će svoje znanje pretvarati u računarske programe u okviru integracionog poslovnog sistema. Stručnjaci za obrazovanje, kompentencije, radne odnose, će kreirati informatičku podršku kojom će se, preko računara, savetovati menadžere i zaposlene kako da reše konkretne probleme.

Promene se događaju i u načinu njihovog delovanja. Dok su ti stručnjaci, pre desetak godina svoj posao obavljali u kancelarijama usmereni na svoje specijalističke aktivnosti, danas moraju 70% vremena potrošiti na upoznavanje procesa i poslovanja klijenata kojima pomažu, čime se širi, struktura potrebnih znanja. Uz specijalistička znanja struke i računarsko obrazovanje i veštine, oni moraju znati poslovne procese, celo poslovanje i njegovu tehnologiju. Takođe, moraju postati lideri koji, obrazuju, podstiču i olakšavaju prelaz na nove načine rada i pripremanje ljudskih potencijala za budućnost. Moraju se više usmeriti na strateške i razvojne aktivnosti i osiguranje potrebnih znanja i veština u budućnosti, kao i na iznalaženje kreativnih načina motivisanja, rešavanja konflikata, prihvatanja promena, upravljanja stresom. Veoma važnu ulogu imaju i u pripremanju ljudi na promene koje su velike i izazivaju otpor.

Reinženjering zahteva druge individualne kompetencije svih: novi stil liderstva, klimu i kulturu. Kad se radi o promenjenim zahtevima rada, onda se kao posebno važne osobine i veštine zaposlenih ističu: sposobnost komuniciranja, interpersonalne veštine, samopouzdanje, fleksibilnost, prilagodljivost i liderske veštine.

Na osnovu prethodne analize jasno se pokazuje da je zadatak stručnjaka za ljudski potencijal pronalaženje rešenja i davanje doprinosa za nove i bolje načine rada i obavljanje ukupnih procesa na takav način da se maksimaliziraju dodatna vrednost i zadovoljstvo klijenata. Stručnjaci za ljudski potencijal posebnu pažnju će posvećivati:

1. selekciji ljudi sposobnih za rad u procesnom okruženju i timovima.
2. implementaciji sistema stalnog učenja i razvoja svih zaposlenih.
3. razvoju raznovrsnih strategija motivisanja.
4. kreiranju novog sistema praćenja i ocenjivanja uspešnosti.

5. pružanje pomoći i savetovanja zaposlenih u upravljanju stresom i razvoju karijere.

9. ZAKLJUČAK

U savremenim uslovima poslovanja kadrovi su postali najvažniji činilac proizvodnih snaga i postizanja konkurentske prednosti. Proizvodne snage kao što su zemlja, materijalni kapital i fizički rad koje su u industrijskom društvu bili glavni faktori konkurentnosti, u savremeno informatičko doba sve više zamenjuju nauka, znanje, sposobnost, kreativnost i intelekt ljudi. Za postizanje konkurentske prednosti nije više dovoljno imati najmoderniju opremu i mašine, već kreativne i obrazovane ljude na svim nivoima koji se tom opremom znaju služiti, i koji su spremni da svoje znanje permanentno usavršavaju i inoviraju, a potom naučeno primene u praksi.

Razvoj tehnologije, i brze promene u poslovnoj okolini uticale su na to da obrazovanje i usavršavanje više nisu obveza i privilegija isključivo top menadžera, već su potreba svih nivoa organizacije. Ukratko, može se zaključiti da se funkcija ljudskih potencijala i stručnjaci koji u njoj rade usmeravaju na one aktivnosti koji osiguravaju uspešno ostvarivanje novih organizacionih ciljeva, odnosno one aktivnosti koje proizvode najveću dodatnu vrednost za klijente i organizaciju. To je ujedno svrha reinženjeringa poslovanja.

LITERATURA

1. Bolčić, S. (2003): Svet rada u transformaciji, Plato, Beograd.
2. Boljanović Đorđević, J., Pavić, S. Ž. (2011): Menadžment ljudskih resursa, Univerzitet Singidunum, Beograd.
3. Dessler, G. (2007): Osnovi menadžmenta ljudskih resursa, Data status, Beograd.
4. Đurić, Z. (2017): Reinženjering poslovnih procesa, Beogradska poslovna skola visoka skola strukovnih studija, Beograd.
5. Hammer, M., Champy J. (1993): Reengineering the Corporation, HarperBusiness, New York.
6. Hammer, M., Champy J. (2001): Reinženjering tvrtke, Mate d.o.o., Zagreb.
7. Krstić, D. (1988): Psihološki rečnik, IRO "Vuk Karadžić", Beograd.
8. Pržulj, Ž. (2002): Menadžment ljudskih resursa, IZRMSP, Beograd.
9. Rajmond, N., Hollenbeck, J., Gerhart, B., Wright, R. (2006): Menadžment ljudskih potencijala, Zagreb, MATE.
10. Šiber, F.B. (1999): Menadžment ljudskih potencijala, Golden marketing, Zagreb 1999.
11. Torrington, D., Hall, L., Taylor, S. (2004): Menadžment ljudskih resursa, Data status, Beograd.
12. Vlahović, S. (2007): Savremeni koncepti upravljanja kadrovima kao determinanta uspešnosti menadžmenta, Univerzitet Singidunum, Beograd.
13. Vodopija, Š. (2006): Stručni savjetnik za uspješno organiziranje i vođenje, Rijeka, Naklada Žagar.
14. Vođenje i upravljanje ljudskim resursima (2005), Sarajevo, ECOS - Institut za edukaciju Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine.

REENGINEERING FUNCTIONS OF MANAGEMENT OF HUMAN POTENTIALS

ABSTRACT

The theme of reengineering of the HRM function has been selected because of the current issues it deals with, and has two important aspects - human resource management and reengineering. In the business environment, there are rapid, dramatic, complex and unpredictable changes that are increasingly affecting the behavior, business and management of organizations.

Self-development and self-determination is no longer a privilege of rare individuals, but a general condition of existential survival. Employees in modern companies also need to change, because a large number of highly trained, production and educated workers need them. Workers are required to distinguish and use new information, to adapt to change, to work and to cooperate successfully with others.

This requires skills not only for reading, writing and calculating, but also for the analysis and materialization of knowledge. Managers should know that in front of each machine, computer, or product, there is a man, his knowledge and potential. Due to the application of reengineering and team work in companies, owners, employees, managers, customers, suppliers and the government will work to achieve common goals.

Key words: *changes, management, human resources, human potential, reengineering.*

Stručni rad
UDK: 658.14/657.6
Rad zaprimljen: 24.04.2019.
Rad prihvaćen: 05.05.2019.

USPOREDBA EFIKASNOSTI ULAGANJA FONDOVA U REPUBLICI HRVATSKOJ I SAD

Dr.sc. Miroslav Gregurek
Veleučilište Baltazar, Zaprešić, Hrvatska
migregurek@gmail.com
Josip Krajina
Veleučilište Baltazar, Zaprešić, Hrvatska

SAŽETAK:

Rad uspoređuje efikasnost ulaganja hrvatskih i američkih dioničkih investicijskih fondova, s naglašenim prednostima američkog dioničkog tržišta i nedostacima hrvatskog tržišta. Usporedba fondova pokazala je kako vodeće dionice iz indeksa dioničkih tržišta mogu imati i veći povrat od tržišta, gdje zbog volatilnosti dionica fondovi mogu u portfeljima povećati efikasnost. U radu je načinjena komparacija tri hrvatska i tri američka dionička fonda mjerenjem Jensenove alfe i Treynorovim omjerom. Povrati fondova su uspoređivani s povratima odabranih indeksa tržišta, čije su dionice u sastavu fondova i to kroz statističke podatke u periodu od 7.09.2013. do 27.09.2018. godine. Metode su pokazale da je efikasnost američkih fondova, odnosno američkog tržišta kapitala dominantna u odnosu na hrvatske, ali unatoč tome, strpljivost ulagača na duži period i u Hrvatskoj može dati značajnu efikasnost.

Ključne riječi: *dionički fond, burzovni indeks, Jensenova alfa, Treynor omjer, efikasnost*

1. UVOD

Predmet istraživanja ovog rada je efikasnost ulaganja u dioničke investicijske fondove u Americi u odnosu na takva ulaganja Hrvatskoj. Svrha rada je ukazati na prinose hrvatskog i američkog tržišta kapitala, te prinose dionica koje kotiraju na tim tržištima. Cilj rada je dokazivanje prednosti ulaganja u dioničke fondove na razvijenim tržištima u odnosu na investiranje na tranzicijskim tržištima. Na početku rada su objašnjeni osnovni pojmovi vezani uz efikasnost investicijskih fondova, te o tržištima kroz indekse kojima se ona predstavljaju u promatranom periodu. Nakon toga slijedi analiza efikasnosti odabranih hrvatskih i američkih dioničkih fondova. Prikazan je komparativni pregled i usporedna analiza.

2. TEORIJSKE PRETPOSTAVKE

Počevši s Harryjem Markowitzom (1952), koncept optimalnog portfelja pretpostavlja da investitori kroz diversifikaciju minimiziraju rizik, u težnji za najvišim mogućim povratom. Selekcija portfelja omogućila je izračunavanje efikasne granice na kojoj svaka kombinacija investicija obećava najviši prinos uz određeni stupanj rizika (Merton, 1972), odnosno najniži rizik uz određeni očekivani prinos (Orsag, 2015). Izbor optimalnog portfelja kao tangente krivulje indiferencije investitora na efikasnu granicu nadopunio je James Tobin (1958), ustanovivši kako većina investitora ulaže i u likvidnu štednju i u trezorske zapise. Na taj je način umjesto mnoštva optimalnih portfelja za investitore postoji samo jedan, koji se označava kao tržišni portfelj. Tobin je pravac alokacije kapitala pretvorio u pravac tržišta kapitala (Orsag, 2015). Dominantan portfelj je onaj koji dominira nad drugim kombinacijama investicija rizikom ili prinosom. Predstavljen je kombinacijom dvije ili više investicija koja osigurava postizanje najviše prinosa uz bilo koji stupanj rizika, odnosno najnižeg rizika uz bilo koji očekivani prinos. Radovima na području strukture kapitala Franco Modigliani i Merton Miller (1958., 1963. i 1969.; 1961.) razvijaju teorije tržišta kapitala i iz njih izvode pravce vrijednosnih papira, prvo kao jedno-indeksne, a onda i više-indeksne modele koji međuovisnost rizika i nagrade promatraju kroz linearne odnose. Regresijski pravac vrijednosnog papira iz jedno-indeksnog Sharpeovog modela (1963.) se nadovezuje na Markowitzevu teoriju portfelja i predstavlja alat za alokaciju investicija između različitih dionica (Orsag, 2015). Paralelno s tim modelom nastaje i hipoteza efikasnog tržišta. Ona je izazvala brojna istraživanja efikasnosti američkog tržišta dionica i rasprave o tome je li to tržište uopće efikasno. Početna su istraživanja ukazivala na snažnu efikasnost iz čega je i proizlazio zaključak da se tržište ne može pobijediti. Daljnja istraživanja pokazuju da tržište i nije tako efikasno, te da u kraćem roku diversificirani dionički investicijski fondovi mogu dominirati tržišnim prinosima. (Keim, 1983), (Schwert, 2003), (Latif, 2011), (Chinga., 2014).

3. ANALIZA EFIKASNOSTI HRVATSKOG I AMERIČKOG TRŽIŠTA KAPITALA

Usporednom analizom dvaju tržišta preko indeksa prikazane su ogromne razlike u efikasnosti između hrvatskog i američkog tržišta. Burzovni indeksi inače služe za analizu efikasnosti tržišnih kretanja kroz određeni vremenski period (Myers, 2004). „Koncipirani su tako da mjere i izvješćuju o promjenama vrijednosti izabranih grupa vrijednosnica koje su reprezentativne za cijelo tržište. Prosjek iskazuje aritmetičku sredinu grupe cijena, a indeks je prosjek u odnosu na ranije utvrđenu baznu tržišnu vrijednost." (Leko, 2004).

Dakle, za analizu efikasnosti tržišta kapitala potrebno je analizirati indekse koji odražavaju kretanja na tom tržištu. Indeks Zagrebačke burze je CROBEX od 1997. godine, s baznom vrijednosti 1.000 bodova. Predstavlja free float tržišnu kapitalizaciju, pri čemu je težina pojedine dionice ograničena na 20%. (Laković, 2015).

Najpoznatija američka burza je New York Stock Exchange s preko 2800 listanih kompanija. Iako postoji veći broj indeksa koji prate kretanja dionica, za ovu analizu upotrijebljen je Dow Jones Industrial Average indeks koji prati 30 najvećih američkih dionica od 1928. godine. Izračunava se posebnom formulom u koju su uvrštene cijene 30 „blue chip" industrijskih tvrtki" (Myers, 2004).

Promatrano je razdoblje u ovom radu je pet godina, a za usporedbu su korišteni proizvoljno odabrani datumi s početka i kraja svake godine. U slijedeću tablicu su uvršteni bodovi indeksa i volumen trgovanja na izabrani datum.

Tablica 1. Petogodišnja usporedna analiza tržišta dionica

Datum	Dow Jones		Crobex	
	Bodovi	Volumen ($)	Bodovi	Volumen (kn)
07.10.2013.	15,399.65	477.77 m	1,794.96	5.10 m
21.01.2014.	15,879.11	441.03 m	1,809.53	13.67 m
22.12.2014.	18,053.71	276.79 m	1,751.07	10.48 m
26.01.2015.	17,164.95	619.39 m	1,778.90	4.52 m
14.12.2015.	17,128.55	850.10 m	1,653.09	19.37 m
11.01.2016.	15,988.08	796.84 m	1,633.01	2.72 m
12.12.2016.	19,843.41	2.06 mlrd	1,985.90	5.60 m
23.01.2017.	20,093.78	1.77 mlrd	2,092.50	7.56 m
11.12.2017.	24,651.74	1.92 mlrd	1,854.45	8.46 m
22.01.2018.	26,616.71	2.26 mlrd	1,869.57	5.54 m
27.09.2018.	26,743.50	1.64 mlrd	1,787.43	8.98 m

Izvor: Izrada autora, (17.12.2018.)

Bodovi predstavljaju oznaku vrijednosti indeksa, dok volumen prikazuje količinu trgovine u promatranom razdoblju. Iznos volumena trgovine prikazuje stupanj ponude i potražnje koji je doveo do određene cijene. Razlika između najvećeg volumena Dow Jonesa i CROBEXA iznosi 2,26 milijardi USD (oko 14,3 milijarde HRK) što je i pokazatelj o različitosti tržišta. Hrvatsko tržište kapitala je malo i nerazvijeno s redovitim oscilacijama nakon turističke sezone, a ovisni o nekoliko velikih kompanija. Američko tržište kapitala najveće je na svijetu, ima veliki rast, prinose i ima široku paletu dionica za diversifikaciju u portfeljima.

Od 2008. godine je zabilježeno čak 48 dana (ili 2,1%) s padom CROBEX-a od oko 3% ili većim. U prosjeku je svaki pedeseti radni dan bio nalik 29.03.2017. kada je Zagrebačka burza obustavila trgovanja dionicama iz grupe Agrokor. Najgore scene su bile sredinom dana kada su Ledo i Jamnica bile u minusu i po 17%. I među ostalim dionicama je bilo gubitnika, osobito onim bliskim Agrokoru poput Podravke i Atlantica koje su gubile i po 5% vrijednosti.

S druge strane, po prvi put u povijesti Dow Jones je nadmašio 15,000 bodova 3. svibnja 2013. godine, a rekord od 26,616.71 bod ostvario je 26. siječnja 2018. godine. Jedan od značajnijih padova indeksa u promatranom razdoblju od pet godina dogodio se u trećem kvartalu 2015. krajem 8. mjeseca, zbog straha ulagača od slabljenja kineskog gospodarstva i opadanja domaće potražnje i izvoza. Tako da je Dow Jones u drugom tjednu osmog mjeseca potonuo za 5,8%. na 16.459 bodova. To je bio najveći tjedni pad indeksa od 2011. godine.

4. DIONIČKI FONDOVI

„Investicijski fondovi su organizacije ili specifične tvrtke osnovane isključivo zbog prikupljanja sredstava od svojih članova (investitora) koji ta sredstva ulažu u različite strane i/ili domaće vrijednosnice, financijske instrumente i nekretnine. Investicijski fondovi su bez obzira na njihov tip, profesionalno upravljane grupe vrijednosnica organizirane kao portfelj." (Gregurek, 2018). Odabir ulaganja ovisi o stopi prinosa koju određeni model donosi, kao i razini rizika. U ovom radu se prikazuje ulaganje u dioničke fondove. Poznato je da banke nude kamatu na štednju ovisno o iznosu depozita, ročnosti, valuti, a to je u promatranom periodu ovog rada u Republici Hrvatskoj kamatna stopa od 0,10% do maksimalnih 2,00%. Dugoročno investiranje na tržištima kapitala donosi nešto višu razinu rizika ali i veće prinose. Od svih vrsta investicijskih fondova kod dioničkih fondova očekivani prinos je najviši, zbog rizika dionica u koje čine fond (Modigliani, Miller,1958).

4.1. ANALIZA TRI AMERIČKA DIONIČKA FONDA

Kako bi promotrili američke dioničke fondove, izabrana su 3 otvorena investicijska fonda koji su u kategoriji velikog rasta prema ocjenama Morningstar-a. Sva tri fonda veliku većinu imovine ulažu u dionice američkih kompanija. Odabrani fondovi su Shelton Nasdaq-100 Index Direct simbola NASDX, Fidelity OTC Portfolio simbola FOCPX i VALIC Company I Nasdaq-100 Index Fund simbola VCNIX.

4.1.1. Shelton Nasdaq-100 Index Direct fond (NASDX)

Ulaganja u ovom fondu nastoje ostvariti performanse najvećih nefinancijskih tvrtki mjerenih prema Nasdaq-100 Indeksu. Na sljedećoj slici linijskog grafikona usporedno je prikazano kretanje ulaganja 10,000 USD u fond u vremenskom periodu pet godina od 19. 10.2013. do 18.10.2018. godine, te za isti period kretanja ulaganja istog iznosa u DJIA indeks. Na kraju promatranog razdoblja povrat ulaganja od 10,000.00 USD u NASDX fond bio bi 21,398.69 USD, dok bi povrat ulaganja u DJIA indeks bio 18,594.96 USD. Vidljivo je i da su linijska kretanja fonda i indeksa relativno jednaka, što znači da se kretanje dionica koje su u sastavu DJIA indeksa odražava i na kretanje fonda, s obzirom na to da se u portfelju fonda nalaze dionice poduzeća sastavnica indeksa.

Slika 1. Prikaz povrata NASDX fonda i DJIA indeksa, vremenski interval 5 godina, linijski grafikon

Izvor: http://quotes.morningstar.com/chart/fund/chart?t=NASDX&region=usa&culture=en-US, (20.12.2018.)

4.1.2. Fidelity OTC Portfolio fond (FOCPX)

Jedan je od najvećih upravitelja imovine sa 7,2 milijarde USD 2018. godine. Kao i kod prethodnog fonda na sljedećoj slici linijskog grafikona, usporedno je prikazano kretanje ulaganja od 10.000 USD u Fidelity OTC Portfolio fond u

periodu od pet godina od 19.10.2013. do 18.10.2018. godine, te za isti period kretanje ulaganja istog iznosa u DJIA. Na kraju promatranog razdoblja povrat petogodišnjeg ulaganja od 10,000 USD u Fidelity OTC Portfolio fond bio bi 21,754.74 USD, dok bi povrat ulaganja u DJIA indeks bio 18,594.96 USD. Vidljivo da su linijska kretanja fonda i indeksa prilično slična, što znači da se kretanje dionica koje su u sastavu DJIA indeksa odražava i na kretanje fonda s obzirom na to da se u portfelju fonda nalaze dionice poduzeća koje su u sastavu navedenog indeksa.

Slika 2. Prikaz povrata FOCPX fonda i DJIA indeksa, vremenski interval 5 godina, linijski grafikon

Izvor: http://quotes.morningstar.com/chart/fund/chart?t=FOCPX&region=usa&culture=en-US, (20.12.2018.)

4.1.3. VALIC Company I Nasdaq-100 Index Fond (VCNIX)

Ovaj fond ima sjedište u Houstonu, Texas. Na sljedećoj slici linijskog grafikona usporedno je prikazano kretanje ulaganja od 10.000 USD u VALIC Company I Nasdaq-100 Indeks fond u vremenskom periodu od pet godina s početkom 20.10.2013. do 20.10.2018. godine, te za isti period ulaganja istog iznosa u DJIA indeks. Povrat petogodišnjeg ulaganja od 10.000 USD u fond na kraju promatranog razdoblja iznosio bi 21,892.40 USD, dok bi povrat ulaganja u DJIA indeks iznosio 18,646.77 USD. Vidljivo je koliki utjecaj na kretanje imaju dionice koje se nalaze u portfelju fonda a sastavnice su DJIA indeksa, jer se njihovo kretanje odražava i na kretanje VALIC Company I Nasdaq-100 Indeks fonda.

Slika 3. Prikaz povrata VCNIX fonda i DJIA indeksa, vremenski interval 5 godina, linijski grafikon

Izvor: http://quotes.morningstar.com/chart/fund/chart?t=VCNIX&region=usa&culture=en-US, (20.12.2018.)

4.1.4. Usporedba odabranih fondova preko pokazatelja uspješnosti

Sljedeća slika prikazuje linijsko kretanje na grafikonu i povrat sva tri promatrana fonda i DJIA indeksa u periodu od pet godina, od 20.10.2013. do 20.10.2018. godine. Gotovo tijekom cijelog promatranog perioda sva tri fonda ostvaruju veći povrat od indeksa, što ukazuje na to da ulaganje u dioničke fondove donosi veliki povrat uz povećani rizik (Fama, French, 1992).

Slika 4. Prikaz povrata 3 odabrana fonda i DJIA indeksa, vremenski interval 5 godina, linijski grafikon

Izvor: http://quotes.morningstar.com/chart/fund/chart?t=NASDX&region=usa&culture=en_US, (20.12.2018.)

Mjerenje uspješnosti portfelja znači usporedbu prinosa s ostalim portfeljima, odnosno fondovima u istoj klasi (Sharpe, 1964). Kako bi se usporedila uspješnost tri odabrana američka fonda koriste se dvije metode za ocjenu

uspješnosti portfelja. Dvije odabrane metode su Jensenova alfa (Jensen, 1968) i Treynorov omjer. Jensen alfa ili ex post alfa (α_A) je razlika ostvarenog i traženog (očekivanog) prinosa da bi se pokrio sistemski rizik portfelja. Što je ex post alfa veća, to je portfelj uspješniji. Formule korištene za izračun Jensen alfe:

Jensen's alpha = (povrat portfelja -nerizična stopa) + beta portfelja * (Tržišni povrat - nerizična stopa)]

$$\alpha_J = (R_i - R_f) - \beta_{iM}\,(R_M - R_f)$$

gdje je α_J Jensenova alpha , R_i ostvareni povrat (na portfelju), R_M ostvareni povrat portfelja u promatranom razdoblju; R_f povrat na bezrizičnu imovinu; β_{iM} beta portfelja.

Treynorov omjer je otklon pravca (Bodie, 2008). Ako je otklon strmiji od naklona SML pravca (povrat na portfelj), znači da je portfelj menadžer bio uspješan, odnosno ostvario je prinos veći od traženog prinosa da bi se kompenzirao pretpostavljeni sistemski rizik. Dok je za izračun Treynorovog omjera korištena formula:

$$T_p = \frac{(R_p - R_f)}{\beta_p}$$

gdje je R_p prosječna stopa povrata portfelja u promatranom razdoblju; R_f prosječna stopa povrata na bezrizičnu imovinu tijekom promatranog perioda; β_p beta portfelja

Pri izračunima su korišteni poznati podaci na petogodišnjoj razini odabranih fondova sa zaključnim datumom 30.10.2018. godine.[1] Sljedeća tablica prikazuje rezultate dobivene korištenjem ovih dviju metoda za ocjenu uspješnosti portfelja.

Tablica 2. Usporedba fondova preko pokazatelja uspješnosti

	NASDX	FOCPX	VCNIX
Povrat	18,96%	19,23%	19,63%
β	1,14	1,16	1,15
s	12,34%	14,04%	12,56%
Treynor	16,11	16,04	16,55
a	2,81	2,98	3,27

Izvor: Izrada autora, (20.12.2018.)

Poredak portfelja prema Treynorovom omjeru je VCNIX, NASDX pa FOCPX. Dok su prema Jensenovoj alfi portfelji poredani sljedećim redom VCNIX, FOCPX te NASDX.

[1] http://performance.morningstar.com/fund/ratings-risk.action?t=NASDX&region=usa&culture=en_US, (20.12.2018.)

4.2. ANALIZA TRI HRVATSKA DIONIČKA FONDA

Kako bi usporedili efikasnost hrvatskih dioničkih fondova, odabrana su tri fonda čija je imovina većinskim dijelom uložena u dionice i to na hrvatskom tržištu. Promatrani su prinosi fondova prema podacima koje objavljuju fondovi. Odabrani fondovi su KD Victoria, Capital Breeder te HPB Dionički fond.

4.2.1. KD Victoria

KD Victoria je otvoreni dionički fond koji je s radom započeo 1999. godine. Prosječan godišnji prinos ovog fonda u zadnjih pet godina +6,13%. Imovina fonda je 86,58% uložena u dionice, po geografskoj strukturi 74,88% imovine fonda nalazi se u Republici Hrvatskoj.[2]

4.2.2. Capital Breeder

Fond Capital Breeder s radom je započeo 2004. godine, a ulaganje imovine mu je 95,35% u dionice, 44,67% imovine fonda po geografskoj strukturi je u Republici Hrvatskoj. Prosječan godišnji prinos Capital Breeder fonda u zadnjih pet godina je +12,37%.[3]

4.2.3. HPB Dionički

HPB Dionički fond s radom je započeo 2005. godine. Imovina fonda uložena je 80,73% u dionice, dok je po geografskoj strukturi 63,27% imovine fonda u Republici Hrvatskoj. Prosječan godišnji prinos ovog fonda u zadnjih pet godina +5,89%.[4]

5. KOMPARACIJA POVRATA AMERIČKIH I HRVATSKIH FONDOVA

Promatrajući prikupljene podatke jasno je vidljivo da su odabrani američki fondovi mnogo efikasniji od hrvatskih, jer postoji puno veći broj kompanija na tržištu u čije dionice se može ulagati, pa je fondovima puno lakše napraviti diverzifikaciju portfelja ulažući u dionice koje su u različitim sektorima i tako smanjiti rizik. Također je i struktura gospodarstva znatno dublja i šira u SAD, gdje se dioničarstvo razvija i raste više od 100 godina, za razliku od kratkog razdoblja razvoja dioničarstva u Republici Hrvatskoj. Jako razvijeno tržišta kapitala u SAD ima snažnu i brojnu strukturu investitora, koja doprinosi snažnom rastu potražnje na američkom tržištu kapitala za razliku od potražnje za dionicama na hrvatskom tržištu.

[2] Prinosi fonda. Preuzeto s: https://hrportfolio.hr/fond/kd-victoria-23/prinosi-detaljno, (17.12.2018.)
[3] Prinosi fonda. Preuzeto s: https://hrportfolio.hr/fond/capital-breeder-40/prinosi-detaljno, (17.12.218.)
[4] Prinosi fonda. Preuzeto s: https://hrportfolio.hr/fond/hpb-dionicki-85/prinosi-detaljno, (17.12.2018.)

Tablica 3. Usporedba povrata američkih i hrvatskih fondova

	Prosječan trogodišnji povrat	Prosječan petogodišnji povrat
AMERIČKI FONDOVI		
NASDX	21,81%	18,96%
FOCPX	25,07%	19,23%
VCNIX	22,97%	19,63%
HRVATSKI FONDOVI		
KD Victoria	3,40%	6,13%
Capital Breeder	4,94%	12,37%
HPB Dionički	4,48%	5,89%

Izvor: Izrada autora, (21.12.2018.)

6. ZAKLJUČAK

Usporedbom američkog i hrvatskog tržišta kapitala lako je uočiti prednosti najvećeg tržišta kapitala koje svojom dinamičnošću, utjecajem i značajem kreira svjetske trendove i diktira cijene, a s druge strane je malo tržište čija ukupna vrijednost jako mala. Kroz promatrane grafičke prikaze indeksa koji mjere trendove tržišta kapitala, vidljivi su veliki porasti DJIA indeksa i horizontalno kretanje CROBEXA, uz oscilacije tijekom vremena. Usporedba američkih i hrvatskih fondova pokazala je kako fondovi mogu imati veći povrat od indeksa tržišta, zbog većeg rizika ulaganja i volatilnosti, iako fondovi imaju iste dionice u svojim portfeljima kao i burzovni indeksi u različitim omjerima, pa na taj način povećavaju svoju efikasnost. Također je vidljivo da američki fondovi ostvaruju puno veće prinose od hrvatskih zbog većeg i bržeg rasta tržišta i većim izborom dionica u koje se može ulagati.

LITERATURA

1. Bodie, Z., Kane, A. & Marcus, J. A. (2008). Investments. New York: McGraw Hill, Inc. Brealey, R. A.,
2. Fama, E. F. & French, K. (1992). The Cross-Section of Expected Stock Returns. The Journal of Finance, 47 (2), 427-465.
3. Gregurek, M., Lešić, Z. (2014).: Financijske institucije i tržišta, VSPU, Zaprešić
4. Jensen, M.C., (1968): The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964, Journal of Finance 23, pp. 389-416.
5. Leko, V., Mates, N. (1993), Riječnik bankarstva i financija, Masmedia, Zagreb
6. Myers, S. C. & Marcos, A. (2004). Principles of Corporate Finance. Boston: Irwin, McGraw-Hill.
7. Modigliani, F.; Miller, M. (1958). „The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment". American Economic Review. 48 (3): 261–297. JSTOR 1809766.
8. Markowitz, H: (1952). „Portfolio Selection" . The Journal of Finance . 7 (1): 77–91. JSTOR 2975974 .
9. Merton, R.: (1972). „An analytic derivation of the efficient portfolio frontier," Journal of Financial and Quantitative Analysis 7, September 1851-1872.
10. Sharpe, William F. (1964). „Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk". Journal of Finance . 19 (3): 425–442. doi : 10.2307/2977928 . JSTOR 2977928 .
11. Tobin, J. (1958). „Liquidity preference as behavior towards risk". The Review of Economic Studies . 25 (2): 65–86. doi : 10.2307/2296205 . JSTOR 2296205 .
12. Schwert, G. William (2003), „Chapter 15 Anomalies and market efficiency", Handbook of the Economics of Finance, Elsevier, pp. 939–974, ISBN 9780444513632, retrieved 2019-04-24
13. Keim, Donald B.: Size-Related Anomalies and Stock Return Seasonality: Further Empirical Evidence, Journal of Financial Economics 12 (1983) http://www.mebanefaber.com/2012/11/14/politics-and-profit/
14. Latif, Madiha & Arshad, Shanza & Fatima, Mariam & Farooq, Samia. (2011). Market Efficiency, Market Anomalies, Causes, Evidences, and Some Behavioral Aspects of Market Anomalies. Research Journal of Finance and Accounting. 2.
15. Chinga K., Munira Q., Bahrona A. (2014). „Technical Anomalies: A Theoretical Review". Malaysian Journal of Business and Economics.
16. Šestanović, A., (2013), Ishodišta i perspektive uvođenja tržišta burzovnih izvedenica na hrvatskom tržištu kapitala UDK 336.764.2(497.5) JEL Classifi cation G13, G10
17. Laković Alen (2015). Optimizacija portfelja dionica na primjeru Zagrebačke burze, diplomski rad, Rijeka.
18. Orsag, S. (2015). Investicijska analiza, Avantis i HUFA, Zagreb.

EFFICIENCY OF INVESTMENT FUNDS ON THE EXAMPLE OF CROATIA AND THE USA

ABSTRACT:

The paper compares the efficiency of the investment of Croatian and American equity investment funds with the pronounced benefits of the US equity market and the shortcomings of the Croatian market. The comparison of funds has shown that leading stocks in the stock market index may have a greater return on the market, where stock volatility may increase funds in the portfolios. The paper compares the comparison of three Croatian and three US equities by measuring Jensen's alfa and Treynor's ratio. Returns of funds are compared with the returns of selected market indices, whose shares are part of the funds through statistical data in the period of 7 September 2013. until 27.09.2018. years. Methods have shown that the efficiency of US funds, ie the US capital market, is dominant in comparison to Croatian, but despite this, long-term investors' patience and efficiency in Croatia can be significant.

Key words:*stock fund, stock index, Jensen's alpha, Treynor ratio, efficiency*

Stručni rad
UDK: 657.3/65.012
Rad zaprimljen: 16.04.2019.
Rad prihvaćen: 02.05.2019.

BUSINESS INTELLIGENCE I KONTROLING KAO VAŽNI ČIMBENICI U PROCESU POSLOVNOG ODLUČIVANJA

Sanja Jurić, dipl. oec.
Veleučilište „Marko Marulić" u Kninu, Knin, Hrvatska
sanja.juric@veleknin.hr
Valentina Vinšalek Stipić, univ. spec. oec.
Veleučilište „Nikola Tesla" u Gospiću, Gospić, Hrvatska
vvs@velegs-nikolatesla.hr
mr. Ante Gugić
Veleučilište „Marko Marulić" u Kninu, Knin, Hrvatska

SAŽETAK RADA

O *business intelligence*-u i kontrolingu govorimo kao o moćnim alatima uspješnog poslovanja, koji u kombinaciji daju znanje svakom poduzeću koje ih primjenjuje. Upravo takvo znanje poduzeću osigurava konkurentsku prednost. Uloga je kontrolinga spajanje dijelova u cjelinu kako bi se dobila kompletna slika poslovanja poduzeća. Kontroling je pogled u budućnost koji se kroz *business intelligence* ostvaruje u svojoj najboljoj verziji. Kada kontroling daje odgovore na konkretna pitanja smatra se da je *business intelligence* taj koji omogućuje najkvalitetnije informacije u obliku odgovora. Upravo je to osnova kvalitetnog upravljanja budućim događajima. Kontroling omogućava brže prilagođavanje promjenama i znatnu konkurentsku prednost, dok *business intelligence* procesu donošenja poslovnih odluka osigurava najkvalitetnije informacije za ostvarenje te konkurentske prednosti. U tom je kontekstu *business intelligence* implementiran u kontrolingu, a kontroling u menadžmentu kao upravljaču budućih događaja i kao njegovoj desnoj ruci. Koliko koristi *business intelligence* i kontroling nude u forenzičnom i kriminalističkom istraživanju, ispitivanju i analizi kaznenih djela stjecanja koristi moguće je sagledati kroz pružanje stručne pomoći državnim tijelima u svezi s tokovima novca.

Ključne riječi: *business intelligence, kontroling, menadžment, poslovno odlučivanje, korporativna sigurnost*

1. UVOD

Pojam *business intelligence* je relativno novi pojam i dosadašnja istraživanja ukazuju da se isti svakodnevno koristi, ali i da se ne razumije bit i značaj istoga. U samo dvije riječi krije se definicija iznimnog sustava za podršku i potporu poslovnom odlučivanju. *Business intelligence* procesu poslovnog odlučivanja nudi strateške informacije koje proizlaze iz analitičkog procesa u kojem se svježe javno dostupno prikupljeni podaci pretvaraju u točne i neprocjenjive podloge svim poslovnim odlukama. Kontroling pak nije nov pojam i poprilično je jasan, no rijetko je u primjeni unatoč činjenici da se na njega može gledati kao na desnu ruku svakom operativnom i strateškom upravljanju. Doživljava se kao funkcija unutar sustava menadžmenta koja kroz koordinaciju i integraciju povezuje i ciljno usmjerava poduzeća (Osmanagić-Bedenik, 2007).

Business intelligence i kontroling proživljavaju sudbinu svih drugih inovativnih i poslovnih ideja i projekata, sporo i mukotrpno. Dok sve veće kompanije diljem svijeta primjenjuju ovu kombinaciju inovativnog rješenja svih upravljačkih problema, svi oni manji sustavi ne vide prednosti u njihovim primjenama i uglavnom ih promatraju kroz vjerojatniji gubitak i vremena i novca, nego kroz kvalitetniji izvor informacija za donošenje strateških odluka.

2. BUSINESS INTELLIGENCE KAO VAŽAN FAKTOR PROCESA POSLOVNOG ODLUČIVANJA

Kako je prijevod *business intelligence* na hrvatski jezik malo nespretan engleski naziv i njegova kratica BI postali su opće prihvaćeni dio strukovnog žargona. U doslovnom prijevodu *business intelligence* označava poslovnu inteligenciju, dok u engleskom jeziku označava poslovnu obavještajnu djelatnost. Sukladno prethodnom, zaključujemo kako je pojam *business intelligence* primjerenije koristiti izvorno, jer tada o njemu možemo govoriti kao o poslovnoj obavještajnoj aktivnosti i poslovnoj funkciji prikupljanja, obrade i analize poslovnih podataka i informacija kao nezamjenjive potpore poslovnom odlučivanju, a što je i bit poslovnog obavještajnog djelovanja.

Spoznaja o važnosti procesa prikupljanja, obrade i analize poslovnih informacija danas je jača nego ikad prije. U suvremenim uvjetima poslovanja značaj se pridaje važnosti podataka proizašlim iz takvog procesa, jer se na osnovu njih donose točnije i konkurentnije poslovne odluke (Dukić i sur., 2016). Pojam se *business intelligence* po prvi put poslovnoj javnosti prezentira 1989. godine (Javorović i Bilandžić, 2007). Tada je jasno naglasio uporište u obavještajnom djelovanju i izbjegavanju svakog oblika intuitivnog načina djelovanja. Odmah se po samoj pojavi učvrstio u ulozi nezamjenjivog instrumenta u svim procesima donošenja poslovnih odluka (Bilandžić i Mikulić, 2007). Postao je preduvjet

poslovnog uspjeha, jer osigurava kvalitetnu, točnu i pravodobnu poslovnu informaciju kao poslovno znanje neophodno sadržano u poslovnoj odluci.

Istraživanje primjene *business intelligence* na svjetskoj razini provedeno 2005. godine od strane Global Intelligence Alliance (GIA) u 18 država1 i na uzorku od 287 poduzeća, i putem upitnika i putem intervjua, pokazalo je da u prosjeku 87% anketiranih poduzeća sustavno prikuplja i analizira informacije o svojoj konkurenciji, svojoj industrijskoj grani i svojim kupcima. U tom su ispitivanju ispod globalnog prosjeka Norveška sa 73%, Nizozemska sa 76% i Kanada sa 79%, dok su Njemačka sa 96%, Finska sa 95% i Meksiko sa 94% države u kojima je najviše poduzeća koja sustavno provode *business intelligence* aktivnosti.

Istraživanja sličnog karaktera provedena su i u hrvatskim poduzećima. Ista ukazuju na to da iznimno mali broj poduzeća ima zaseban odjel *business intelligence*, da je još uvijek neznatan broj i onih poduzeća koja se unutar ostalih poslovnih aktivnosti bave područjem *business intelligence* i koja zahvaljujući njemu ostvaruju jaku konkurentsku prednost. Prema Bilandžiću i sur. (2012), i dalje je najveći broj onih poduzeća koja ni na koji način ne koristi tu aktivnost. Očito je da po primjeni tog iznimnog sustava potpore poslovnom odlučivanju kaskamo za ostatkom svijeta. Daleko smo od već davno osviještene Njemačke i Finske. No, ohrabrujuća je činjenica kako sporo no sigurno raste broj onih poduzeća koja primjenjuju bar neke od aktivnosti *business intelligence*.

3. KONTROLING KAO SASTAVNI DIO MENADŽMENTA

Kontroling je neophodno potreban alat svakom poduzeću. Loš menadžment i nepostojanje sustava kontrolinga najveći je uzrok propasti čak 95% poduzeća. Opstanak poduzeća ovisi o sustavu kvalitetnog donošenja poslovnih odluka i o postojanju sustava kontrole. Istraživanja pokazuju da je primjena kontrolinga u hrvatskim poduzećima svedena na minimum unatoč činjenici važnosti postojanja kontrole i njene uloge u strateškom i operativnom djelovanju kao obliku potpore upravama u donošenju poslovnih odluka. Kontroling je desna ruka svakog operativnog i strateškog upravljanja.

Menadžment je odgovoran za uspješno vođenje poduzeća, dok je kontroling nezamjenjiva funkcija koordinacije i integracije u sustavu vođenja. Dok je menadžment odgovoran za rezultate poduzeća, kontroling je odgovoran za jasnoću rezultata. Neupitna je važnost kontrolinga na svim razinama upravljanja zbog neophodne kontrole nad svim poslovnim aktivnostima poduzeća. Kontroling omogućuje da se veliki broj podataka iz brojnih baza unutar podu-

[1] U istraživanju GIA o primjeni *business intelligence* sudjelovale su Austrija, Brazil, Kanada, Kina, Finska, Njemačka, Hong Kong, Indija, Japan, Koreja, Malezija, Meksiko, Nizozemska, Norveška, Singapur, Tajvan, Tajland i Švicarska. Istraživanje Competitive Intelligence In Large Companies – Global Study vidi na: *https://www.m-brain.com/wp-content/uploads/2015/04/10887.pdf*

zeća i brojnih baza izvan njega pretvore samo u one optimalne brojeve informacija koje će menadžmentu biti ključ kvalitetnog odlučivanja. Kontroling i menadžment moraju imati najbolju komunikacijsku povezanost, jer kontroling odgovara za istinitost kvalitetne informacije, dok menadžment odgovara za kvalitetnu odluku.

Problem je u Hrvatskoj što se kontroling ne primjenjuje u onolikoj mjeri u kojoj uistinu treba. Nepostojanje kontrolinga u hrvatskim poduzećima samo potvrđuje postojanje već jasne slike kako su hrvatska poduzeća usmjerena stvaranju skupih pogrešaka, jer se još uvijek nalaze u vremenu intuitivnog načina djelovanja.

4. BUSINESS INTELLIGENCE I KONTROLING KAO SASTAVNICE KORPORATIVNE SIGURNOSTI

Proces globalizacije nameće neke nove uvjete poslovanja i neka nova pravila ponašanja, dok poduzeća koja nastoje pratiti nametnute uvjete i nametnuta pravila i zadržati vodeće pozicije na svjetskoj poslovnoj sceni ne smiju dopustiti gubitak dragocjenog vremena na pustim kontrolama kontrola (Liautaud, 2006). Stoga takvim poduzećima kombinacija *business intelligence* i kontrolinga pruža budućnost bez gubitka vremena. U suvremenim uvjetima poslovanja poduzeća moraju biti izrazito fleksibilna. U takvim uvjetima menadžment i kontroling trebaju nastupati zajednički i osigurati otpornost poduzeća novopostavljenim uvjetima poslovanja i osigurati postizanje konkurentske prednosti. Kontroling menadžmentu osigurava i efektivnost i efikasnost u procesu donošenja poslovnih odluka. To je još izraženije u poveznici kontrolinga s *business intelligence* sustavom kao izvorom podataka i informacija ključnih kod strateškog i operativnog odlučivanja.

Business intelligence rješenja ključ su dobrog funkcioniranja kontrolinga. Uvođenje sustava za poslovnu obavještajnu djelatnost (BI) poduzećima daje milijun podataka koje treba znati iskoristiti u pravo vrijeme. Stoga je neophodno visoki stupanj znanja i iskustva u analizama i pronalaženju onih najboljih podataka iz ogromnih baza podataka. Tada kontroling nastupa u ulozi informacijskog menadžmenta i samo vrijedne informacije prenosi dalje. Kontroling je savjetnik i partner menadžmentu, dok je *business intelligence* savjetnik i partner kontrolingu.

Korporativna je sigurnost danas organizirani i upravljani sustav od strane menadžera koji su upoznati s potrebom *business intelligence* i kontrolinga u donošenju strateških poslovnih odluka, osobito onda kada odluku treba donijeti brzo i ispravno, a neizvjesnost je velika. Menadžeri upravljaju poduzećem i zbog toga su svjesni sigurnosne potpore o pravovremenim i relevantnim

podacima, točnim i provjerenim, o tome što se događa u njihovoj poslovnoj okolini i što radi njihova konkurencija. Upravo se u tom shvaćanju očituje nezamjenjiva kombinacija *business intelligence* i kontrolinga u svakom procesu donošenja poslovnih odluka.

Danas globalizacijske promjene izazivaju neviđene poslovne sukobe, tehnologija se razvija brzinom svjetlosti, sve što je poduzeće imalo jučer danas se smatra zastarjelim, vremena je malo, a poslovne se odluke trebaju donijeti kvalitetno. Stanje globalizacije, naglih promjena i novih oblika sigurnosnih rizika, pojava i stanja uvjetovali su nove strategije i procjene poslovanja kao organizirani kontinuirani proces kroz sustav poslovne obavještajne djelatnosti i kroz funkciju kontrolinga. Danas se stavlja naglasak na neprekidnom donošenju strateških odluka nastalim na zahtjevima neprekidnog cirkuliranja poslovnih podataka i informacija za što je prvenstveno zadužen sustav *business intelligence* koji se menadžmentu prenosi preko funkcije kontrolinga.

5. DOPRINOS BI I KONTROLINGA U ISPITIVANJU I ANALIZI KAZNENIH DJELA STJECANJA IMOVINSKE KORISTI

Imovinski delikti su česti pojavni oblici kaznenih djela čiji su počinitelji motivirani stjecanjem imovinske koristi. Promatrano s aspekta poslovne obavještajne djelatnosti i kontrolinga kao sastavnog dijela korporativne sigurnosti u suvremenom poslovanju, u te pojavne oblike spadaju imovinski delikti, gospodarski kriminalitet, organizirani kriminalitet i kaznena djela korupcije u državnim službama (Papeš, 1985). Kod istraživanja ovih pojava forenzični istražitelji su svakodnevno uključeni u provođenju određenih radnji, te su pozvani surađivati sa odjelima BI i kontrolinga, u cilju pronalaska počinitelja ovih, ali i drugih kaznenih djela koja se čine radi stjecanja imovinske koristi.

Praktična rješenja ovih oblika kriminala upravo se nalaze u zajedničkom radu nacionalnih službi i svih sastavnica sustava korporativne sigurnosti te mjerama oduzimanja imovinske koristi koje učinkovitije djeluju na organizirane kriminalne organizacije od bilo koje druge kazne. Sukladno pravno važećim propisima o postupku oduzimanja imovinske koristi ostvarene kaznenim djelom i prekršajem, djelatnici odjela BI i kontrolinga mogu postupati isključivo na zahtjev državnih tijela za provođenje istrage u svojstvu stručnih osoba. Kroz analizu dostupnih podataka oni utvrđuju koju imovinu je počinitelj kaznenog djela stekao na protupravan način, gdje se ona nalazi, tko je njen titular i druge okolnosti potrebne da bi se od počinitelja ta imovina oduzela. Postupke u procesnom smislu ovakvih izvida razrađuje i o njima odlučuje državno tijelo za provođenje istrage, a u operativnom smislu to je zadaća USKOK-a jer se radi o

financijskim ili imovinskim izvidima.2 Dakle uloga djelatnika BI i kontrolinga se sastoji u pružanju stručne pomoći.

5.1. STRUČNA POMOĆ BI I KONTROLINGA KOD DEFINIRANJA IMOVINSKE KORISTI

Zakonom o postupku oduzimanja imovinske koristi, predviđeno je da se na prijedlog državnih tijela nadležnih za provođenje istrage mogu u kaznenom postupku odrediti prethodne ili privremene mjere osiguranja oduzimanja imovinske koristi. Upravo u tom pogledu rezultatima unutarnje kontrole može se sa sigurnošću odrediti koja je to imovina koju treba oduzeti. Njihovom stručnom pomoću se doprinosi državnim tijelima u donošenju ispravne odluke kojom se privremeno osigurava (od otuđenja), ili kako se to uobičajeno kaže „zamrzava" imovina počinitelja do odluke suda o oduzimanju imovinske koristi i provedbe ovrhe.

Stručne osobe na poslovima BI i kontrolinga u sastavu korporativne sigurnosti mogu u znatnoj mjeri doprinijeti državnim tijelima za provođenje istrage u osiguranju oduzimanja imovinske koristi i prije formalnog pokretanja postupka, pa čak i prije nego je kaznena prijava podnesena. To prije svega jer je „pranje novca" od strane pripadnika zločinačkih skupina sa svrhom da se prikrije njegovo „prljavo" porijeklo uobičajeno i počinitelji tih djela nastoje na sve načine prikriti tu imovinu da im ne bi bila oduzeta. Upravo kod utvrđivanja načina prikrivanja, BI i kontroling su pozvani dati svoje stručno mišljenje. Opća uputa broj: O-6/11 od 15. srpnja 2011. o primjeni Zakona o postupku oduzimanja imovinske koristi ostvarene kaznenim djelom i prekršajem objavljena je na Intranetu i mogu je koristiti svi uključeni u borbu protiv korupcije i drugih oblika štetnih događanja.

Da bi se od počinitelja kaznenih djela mogla oduzeti imovinska korist stečena tim djelima, djelatnici BI i kontrolinga iz sastava korporativne sigurnosti mogu u svojstvu stručne osobe po nalogu i na zahtjev državnog odvjetnika ili istražitelja poduzeti određene radnje iz svojih nadležnosti kako bi se moglo utvrditi opseg i sadržaj takve koristi, okolnosti pod kojima je stečena te gdje i kod koga se ta korist nalazi. Pri tome nadležno državno tijelo treba imati na umu kako ono po pitanju imovinske koristi nije dovoljno stručno kao što su to eksperti za BI i kontroling, poglavito kada treba utvrditi tokove novca.

Da bi utvrdio je li došlo do pribavljanja imovinske koristi određenim kaznenim djelom i kolika je ta korist, državno tijelo zaduženo za provođenje istrage će na temelju ZKP-a samo poduzeti određene radnje kako bi prikupio potrebne podatke.3 Ukoliko tražene podatke ne može prikupiti samo, ono te podatke

2 Zakon o bankama, NN 84/02

3 Zakon o odgovornosti pravnih osoba za kaznena djela, NN 151/03

može tražiti od stručnih osoba odjela BI i kontrolinga koji djeluju u sustavu korporativne sigurnosti. Pri tome nadležno državno tijelo može uputiti zahtjev za dostavu potrebnih podataka Ministarstvu financija, tj. Poreznoj upravi, a po potrebi i Carinskoj upravi, kao i Financijskoj policiji i Financijskom inspektoratu, Državnom uredu za reviziju, Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga i drugim državnim tijelima, organizacijama i bankama i drugim pravnim osobama u kojima djeluju i rade stručne osobe iz područja BI i kontrolinga. Navedena tijela dužna su postupiti po zahtjevu državnog odvjetnika i dostaviti mu tražene podatke, osim onih koji predstavljaju zakonom zaštićenu tajnu.

5.2. KORISNOST BI I KONTROLINGA KOD PRUŽANJU STRUČNE POMOĆI U SVEZI S TOKOVIMA NOVCA

Financijski forenzičari i djelatnici kontrolinga u sustavu korporativne sigurnosti nastupaju zajedno u svezi s utvrđivanjem tijekova novca, kako bi dali svoje stručno mišljenje o tome gdje se imovina nalazi. Da bi se protupravna imovinska korist mogla oduzeti od počinitelja kaznenog djela ili druge osobe, u provođenju izvida često puta su službene osobe državnih tijela zaduženih za istrage, pozvane na korištenje stručnih osoba da bi bili uspješni u provođenju izvida po pitanju tijekova novca kojima je korist prenošena s jednog mjesta na drugo, odnosno s računa jedne na račun druge osobe.4 To su radnje u kojima se koriste djelatnici BI i kontrolinga u svojstvu stručnih osoba, ali i druge stručne osobe iz područja korporativne sigurnosti. Također, da bi istražitelji bili uspješni u provođenju izvida, pozvani su utvrditi gdje se imovina stečena inkriminiranom djelatnošću nalazi i u kakvom je obliku, to su stručna pitanja na koja im odgovore mogu dati eksperti iz područje BI i kontrolinga.

Istražitelji kao ovlaštene osobe, zadužene za ove oblike istrage svojim metodama rada i ovlastima mogu utvrditi podatke o pravnoj ili fizičkoj osobi i postojanju sumnji u kazneno djelo. Međutim za poslove koji se tiču opisa prihoda, oznaku valute, njezin točan iznos ako nije poznat, očekivano je da im stručnu pomoć u tome pruže djelatnici iz sustava kontrolinga. U ovom slučaju eksperti za korporativnu sigurnost nisu opterećeni kaznenim djelom i ne upuštaju se u područje rada istražitelja koji utvrđuju jesu li taj prihod ili sredstva važni za istragu predmetnog kaznenog djela, da li prema zakonu podliježu prisilnom oduzimanju imovine i tko su osumnjičeni. Eksperti iz područja BI i kontrolinga uvijek postupaju po nalogu ili zahtjevu državnog tijela zaduženog za provođenje istrage samo kao stručne osobe u pravilu prije početka istrage. Također, državno tijelo zaduženo za provođenje istrage po pitanjima iz područja koja se tiču tokova novca, mogu organizirati i koordinacijske sastanke sa ekspertima iz područja BI i kontrolinga. Kod nas su danas na snazi odvjetničke istrage, a po

[4] Zakon o bankama, NN 84/02

navedenim oblicima kriminala postupaju djelatnici USKOK-a i istražitelji. Oni se u pravilu obraćaju sucu istrage kako bi se naložilo banci ili drugoj pravnoj osobi da prati platni promet i transakcije na računima određene osobe. Ovdje se nameće pitanje, što kada se platni promet na nekim mjestima odvija prikriveno, a banke nisu u mogućnosti prepoznati takve pojave? Odgovore na ta i slična pitanja mogu dati eksperti za financijsku forenziku u području BI. Ovdje moramo razlikovati nalog banci od strane državnih tijela za provođenje istrage po pitanju praćenja financijskog poslovanja, od zahtijeva vještacima i od zahtjeva za stručnim mišljenjem eksperata BI i kontrolinga.

Od Ureda za sprječavanje pranja novca mogu se pribaviti detaljni i opsežni podaci kako o osobama koje sudjeluju u transakciji, tako i samoj transakciji. Te podatke nije moguće koristiti izvan svrhe za koju su zatraženi. Ako bi državno tijelo zaduženo za istrage dobilo podatke od Ureda u svezi s transakcijama koje ne predstavljaju pranje novca ili nisu u svezi s njim, takve podatke bi moglo koristiti samo kao izvor saznanja o činjenicama i dokazima koje će prikupiti na drugi način predviđen Zakonom o kaznenom postupku.5 Upravo taj drugi način između ostalog odnosi se na korištenje stručnih osoba iz područja BI i kontrolinga. U obrazloženju zahtjeva za korištenjem usluga stručnih osoba potrebno je navesti svrhu prikupljanja podataka, odnosno jesu li oni potrebni radi utvrđivanja okolnosti odlučnih za oduzimanje imovinske koristi ili radi određivanja privremenih mjera osiguranja. Iz svega navedenog je prepoznatljiva uloga državnih tijela u slučajevima suzbijanja pranja novca u odnosu na sustav korporativne sigurnosti u čijem sastavu djeluju eksperti za BI i kontroling. Iz svega navedenog prepoznatljiva je uloga državnih tijela u slučajevima suzbijanja pranja novca u odnosu na sustav korporativne sigurnosti u čijem sastavu djeluju eksperti za BI i kontroling. Dakle, eksperti za BI i kontroling mogu biti izvor saznanja o dokazima i činjenicama u svezi financijskog poslovanja, u svojstvu stručnih osoba, a sve drugo ja na državnim tijelima zaduženim za provođenje istrage.

Država po pitanju sprječavanja gospodarskog kriminaliteta ispunjava deklarativno administrativne zahtjeve Europske unije u rješavanju kriminalnih napada iz područja korupcije. Međutim, taj oblik kriminala je uznapredovao do te mjere da se o njemu vode rasprave na svim državnim razinama i svaka ta rasprava se zaključuje riječima „Neka institucije rade svoj posao". I uistinu institucije rade svoj posao, ali korupcija je u stalnoj prednosti pred njima. Želimo li postići prednost pred korupcijom i drugim oblicima gospodarskog kriminaliteta onda je potrebno razviti sustav korporativne sigurnosti u kojem bi se integriralo BI i kontroling kao bitne sastavnice tog sustava, ako to ne učinimo onda će gospodarski kriminal uvijek biti u prednosti, a državne će institucije i

5 Zakon o sprječavanju pranja novca, NN 69/97, 106/97, 67/01, 114/01, 117/03, 142/03

dalje raditi svoj posao koji se svodi na rasprave o kriminalu onda kada nastupi posljedica.

Ne mogu državne institucije zadužene za provođenje istrage biti učinkovite u svom poslu bez stručne pomoći i podrške eksperata iz području BI i kontrolinga u sustavu korporativne sigurnosti, jer oni to znaju, oni to mogu i oni to hoće.

6. ZAKLJUČAK

U današnjim promjenjivim uvjetima poslovanja menadžeri moraju biti uspješniji u donošenju kvalitetnih poslovnih odluka analizirajući prošlost, sadašnjost i budućnost poslovnih procesa kako bi odgovorili svim nametnutim izazovima. Biti prvi znači brzo, ispravno i točno odgovoriti na mnoga pitanja dok je neizvjesnost velika. Upravo je prethodno moguće primjenom BI koji je svakako glavni menadžerski adut u pružanju najkvalitetnijih odgovora u pravo vrijeme u obliku znanja ključnog u procesu donošenja poslovnih odluka. Dok je svijet toga bio svjestan puno prije, hrvatske su tvrtke tek počele uočavati važnost institucionalizacije takvog sustava kao najjačeg sredstva u ostvarivanju konkurentske prednosti.

Business intelligence sustav osigurava izbjegavanje većih iznenađenja, održavanje pozicije na tržištu, identifikaciju i iskorištavanje pravih prilika. Kada se na *business intelligence* sustav nadoveže kontroling, menadžment stječe sigurnost da je na temelju dostupnih podataka proizašlo točno izvješće koje daje najbolje strateške informacije koje su temelj strateškog znanja na temelju kojih menadžment formira strateške odluke. Kontroling spaja različite sustave u jednu cjelinu za potrebe skeniranja cjelokupnog funkcioniranja poslovnog procesa. Podaci koje kontroling prikuplja, ukoliko izlaze iz *business intelligence* sustava kao vid izvješća u kojima se kriju najvrjednije informacije, funkciji kontrolinga olakšavaju vođenje.

LITERATURA

1. Bilandžić, M., Čulig, B., Lucić, D., Puter-Novoselec, M., Jakšić, J. (2012). Business intelligence u hrvatskom gospodarstvu. Poslovna izvrsnost. vol. 6(1), str. 9-27.
2. Bilandžić, M., Mikulić, I. (2007). Business intelligence i nacionalna sigurnost, Polemos: časopis za interdisciplinarna istraživanja rata i mira, vol. 10(19), str. 27-43.
3. Dukić, B., Bara, D., Dukić, S. (2016). Utjecaj right-time alata poslovne inteligencije na efikasnost poslovnog odlučivanja, Tehnički glasnik, vol. 10(1-2), str. 1-8.
4. Javorović, B., Bilandžić, M. (2007). Poslovne informacije i business intelligence. Zagreb: Golden marketing-Tehnička knjiga
5. Liautaud, B. (2006). e-Poslovna inteligencija kako informacije pretvoriti u znanje, a znanje u profit. Varaždin: Prudens consilium d.o.o.
6. Osmanagić-Bedenik, N., Lalovac, B. (2007). Kontroling – faktor poslovnog uspjeha primjer hotelskih poduzeća. *Acta turistica*, vol. 19(1), str. 83-99.
7. Papeš, D. (1985). Prognostika privrednog kriminaliteta. Priručnik za stručno obrazovanje radnika unutrašnjih poslova, str. 5-6.
8. Zakon o bankama. NN 84/02.
9. Zakon o odgovornosti pravnih osoba za kaznena djela. NN 151/03.
10. Zakon o sprječavanju pranja novca. NN 69/97, 106/97, 67/01, 114/01, 117/03, 142/03.

IMPACT BUSINESS INTELLIGENCE ON CONTROL FUNCTIONS

ABSTRACT

About business intelligence and control we are talking about as powerful tools of successful business, which in combination give knowledge to every company that applies them. This knowledge gives the company a competitive edge. The role of controlling the merging of parts is to get a complete picture of business operations. Control is a look at the future that is achieved through business intelligence in its best version. When controlling responses to specific issues, it is considered that business intelligence is the one that provides the highest quality information in the form of a response. This is precisely the basis for quality management of future events. Controlling enables faster adaptation to changes and significant competitive advantage while business intelligence in the business decision making process ensures the highest quality information to achieve this competitive advantage. In this context, business intelligence is implemented in controlling, controlling in management as a manager of future events and as his right hand. How much business intelligence and controlling offer in forensic and criminal investigations, testing and analyzing the criminal offenses of gaining benefits can be seen through gaining property gain, providing expert cash flow assistance.

Key words: *business intelligence, controlling, management, business decision making process, corporate security*

Stručni rad
UDK: 657.3
Rad zaprimljen: 01.05.2019.
Rad prihvaćen: 06.05.2019.

PRIMJENA ABC METODE U FORENZIČNOM RAČUNOVODSTVU

Tajana Kramar Šandl, univ. spec. oec.
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Republika Hrvatska
tajana.kramar@krako-revizija.hr
Ksenija Kramar, dipl. oec.
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Republika Hrvatska
ksenija.kramar@krako-revizija.hr
Hrvoje Šandl, dipl. oec.
Krako-Revizija d.o.o., Zagreb, Republika Hrvatska
hrvoje.sandl@krako-revizija.hr

SAŽETAK RADA

Osnovna svrha informacija o troškovima je da koriste menadžmentu na svim razinama odlučivanja u procesima poslovnog odlučivanja. Općenito se informacije o troškovima koriste za planiranje budućih radnji, te za kontrolu nastalih troškova, te su iz tog razloga bitniji menadžmentu, nego vanjskim korisnicima kojima su bitni samo dijelovi informacija koji se odnose npr. na troškove prodanih proizvoda ili na vrijednost zaliha proizvodnje.

Najvažnija područja odlučivanja o troškovima te ujedno i najbitniji razlozi primjene ABC metode raspoređivanja troškova jesu slijedeća[1]:

1. odlučivanje o cijenama proizvoda,
2. odlučivanje o cijenama narudžbi,
3. odlučivanje o dugoročnim ugovorima,
4. odlučivanje o kapitalnoj imovini i
5. donošenje odluka proizvesti ili nabaviti (outsourcing).

No, najčešće područje korištenja metoda obračuna troškova je odlučivanje o cijenama. Budući da se upravo sa raspodjelom troškova i krivom alokacijom utječe na samu cijenu proizvoda, odnosno na prihode društva, često sa tradicionalnim metodama ne možemo odrediti i izračunati jesu li troškovi alocirani pravilno ili ne, te je

[1] Hicks D.T., Activity-Based Costing-Making it work for small and mid-sized companies, John Wiley & Sons, INC, NewYork, 1999., str.110-135

li cijena pravilno određena ili nije. Iz tog razloga je dobro u forenzičnom računovodstvu kao alat za pomoć i detektiranje grešaka uz tradicionalne metode obračuna troškova koristiti i suvremene metode, odnosno ABC metodu određivanja troškova.

Ključne riječi: *Forenzično računovodstvo, ABC metoda, tradicionalne metode, prijevare*

1. UVOD

Manipuliranje računovodstvenim podacima podrazumijeva fiktivnu i nepravilnu obradu podataka kako bi se prikrila stvarna slika stanja neke tvrtke, npr. fiktivno se stvaraju drugačije vrijednosti sredstava, troškova i odljeva novca. Zbog sve većeg broja poslovnih prijevara javila se potreba za razvojem forenzičnog računovodstva. **Forenzično se računovodstvo** bavi otkrivanjem različitih prijevara i pronevjera unutar nekog poduzeća. Takva vrsta računovodstva uključuje istragu vođenja računovodstva i računovodstvenog izvještavanja kako bi se mogle dokazati ili opovrgnuti sumnje u prijevaru, pri čemu se koriste i različite metode za otkrivanje prijevara. Jedna od metoda koje bi uvelike mogla pomoći forenzičnim računovođama u otkrivanju prijevara jest ABC metoda raspoređivanja troškova, koja alocira troškove na više proizvoda, ne samo ne jedan. Ovaj rad upravo govori o primjeni ABC metode u forenzičnom računovodstvu.

2. ABC METODA

S obzirom na način alokacije općih troškova proizvodnje u računovodstvenoj teoriji i praksi razlikujemo:

1. tradicionalni, klasični pristup alokaciji općih troškova proizvodnje, te,
2. suvremeni pristupi alokaciji općih troškova proizvodnje.

Razlika između ova dva pristupa jest u načinu alokacije općih troškova proizvodnje (u daljnjem tekstu: OTP) na nositelje troškova. Kod tradicionalnog se pristupa OTP identificiraju i prate po mjestima troškova, a nakon toga se alociraju putem stope dodatka na nositelje troškova. S druge strane suvremeni pristup identificira i prati opće troškove proizvodnje po aktivnostima koje su ih uzrokovale, te ih alocira putem više različitih čimbenika trošenja na nositelje troškova.

Tradicionalna metoda upravljanja troškovima nastoji računovodstveno obuhvatiti sve troškove izravnog materijala i izravnog rada, pri čemu se troškovi režija priključuju izravnim troškovima. Ona prati i kontrolira troškove izravnog materijala i direktnog rada po svakoj vrsti proizvoda, dok se troškovi proizvodnih i upravnih režija pridružuju izravnim troškovima primjenom određene osnovice, samim time raspoređuju opće troškove temeljem neodgovarajućih

ključeva, što uzrokuje pogrešne odluke kada je riječ o stvarnim visinama troškova koju pojedina aktivnost izaziva. Kako bi se to uklonilo, uvode se suvremene metode upravljanja troškovima kojima se preciznije i realnije procjenjuju troškovi aktivnosti.

Sama ABC metoda javlja se kao alternativa postojećim tradicionalnim sustavima obračuna troškova čiji su nedostaci značajno počeli utjecati na vrednovanje proizvoda i formiranje prodajnih cijena. U vrijeme kada je informatička tehnologija počela doživljavati svoj rast, računovodstveni stručnjaci Robert Kaplan i Robin Cooper počeli su razvijati ABC metodu kao novi pristup raspореda rastućih općih troškova proizvodnje kao alternativu postojećim sustavima obračuna troškova.

Funkcija ukupnih troškova za potrebe planiranja i kontrole (upravljanja) za tradicionalne metode i ABC metodu definiraju se kao:

Za tradicionalne:[2]

Za ABC metodu:

ABC metoda je preciznija i efikasnija u raspoređivanju fiksnih troškova. Isto tako, ABC metoda dodjeljuje proizvodima i uslugama troškove temeljene na broju aktivnosti ili transakcija koje nastaju prilikom stavljanja na raspolaganje određenog proizvoda.

ABC metoda dakle razmatra OTP, pri čemu primjena te metode ne znači isključivanje sustava obračuna troškova po radnom nalogu ili procesnog obračuna troškova koji su karakteristični za tradicionalne sustave obračuna troškova.

Prednosti ABC metode su[3]:

1. bolja mjera profitabilnosti – omogućene su točnije informacije o trošku proizvoda, te je samim time točniji izračun profitabilnosti proizvoda, a profitabilnost troška je bitna za donošenje pravih odluka;
2. efikasnije odlučivanje –troškovi dobiveni korištenjem ABC metode pomažu menadžerima donošenju efikasnijih poslovnih rješenja
3. unaprjeđenje procesa – stvara se jasna slika o procesima koje je potrebno unaprijediti;

[2] Ferrara W., Dougherty F., Boer G., Managerial Cost accounting: Planing and Control, Dame Publishing Inc. Houston, 1991.str. 730.

[3] Blocher, E.J., Stout, D.E., Cokins, G.(2010): Cost Management: A Strategic Emphasis, 5th Edition, Mc Graw-Hill/Irwin, New York, str. 133.

4. procjena troškova proizvoda dovodi do bolje procjene troškova rada, odlučivanja, proračuna i planiranja;
5. troškovi neiskorištenog kapaciteta – iako je u obračun troškova bitno uključiti one troškove kapaciteta koji su iskorišteni, često kod mnogih poduzeća dolazi do neiskorištenih kapaciteta uslijed npr. ciklične promjene procesa proizvodnje.

Nedostaci ABC metode[4]:

- provođenje ABC metode zahtjeva puno više vremena nego kod tradicionalnih metoda;
- potrebno je izdvojiti više novčanih sredstava nego kod tradicionalnih metoda zbog primjene specijalnih softvera i kompleksnije analize podataka;
- kompleksniji rezultati često dovode do nerazumijevanja od strane menadžmenta – te se samim time pojavljuje rizik donošenja krivih odluka;
- ABC metoda ne mora biti i nije korisna za sva poduzeća
- nije uvijek relevantna za odlučivanje jer koristi prošle troškove i ignorira oportunitetne troškove;

Tablica 1: Prednosti i nedostaci metoda određivanja troškova

TRADICIONALNE METODE	ABC METODA
Za poduzeća sa niskom automatizacijom	Za poduzeća sa viskom automatizacijom
Visok udio troškova izravnog rada	Visoki opći troškovi
Udio općih troškova zanemariv	Primjena velikog broja troškova za raspoređivanje OTP na nositelje
Jednostavna i jeftina primjena	Dugotrajna i skupa primjena

Izvor: Vlastita izrada autora

3. FAZE PRIMJENE ABC METODE

Primjena ABC metode usmjerena je na troškovnu hijerarhiju a to su četiri slijedeće kategorije:[5]

1. Troškove jedinice outputa - troškovi aktivnosti proizvodnje, npr. energija, amortizacija postrojenja i troškovi održavanja. Ovi se troškovi najčešće raspoređuju na nositelje na bazi strojnih sati ili količine outputa kao faktora trošenja.
2. troškove serije proizvoda - troškovi aktivnosti koji se odnose na skupinu proizvoda ili usluga (troškovi pripreme serije za proizvodnju), te

[4] Atrill, P., McLaney, E.(2009): Management Accounting for Decisions Makers, 6th Edition, Pearson Education, str. 169.-170.

[5] Horngren C., Datar S.M., Foster G., Cost Accounting, Prentice Hall, New Jersey, 2003,str. 143.

troškovi aktivnosti nabavke sirovina i materijala. Za raspoređivanje se najčešće uzimaju faktori trošenja, npr. broj nabavki.

3. troškove potpore proizvoda - troškovi aktivnosti dizajniranja i modeliranja proizvoda koji se teško mogu povezati s jedinicom proizvoda ili njihovom serijom. Faktori trošenja za ove aktivnosti mogu biti sati rada i sl.
4. troškove potpore pogona - aktivnosti koje produciraju troškove koje je teško direktno rasporediti na nositelje troška. Najčešće su to opći administrativni troškovi pogona, troškovi osiguranja uređaja i objekata i sl.. Za ove aktivnosti teško je pronaći adekvatnu bazu ili faktor trošenja. Većina kompanija umjesto alokacije ovih troškova na nositelje oduzima ih u cijelosti od operativne dobiti s ciljem računanja dobiti prije poreza.

Uključivanje ovih troškova na nositelje važno je jedino prilikom utvrđivanja prodajnih cijena proizvoda.

Faze primjene ABC metode su sljedeće[6]:

1) Utvrđivanje proizvoda koji su nositelji troškova. To su proizvodi za koje se najprije utvrđuju ukupni troškovi zatim troškovi po jedinici proizvoda.
2) Utvrđivanje direktnih troškova proizvoda. Potrebno je utvrditi direktne troškove, a to su troškovi direktnog rada i troškovi direktnog materijala. Ovi se troškovi direktno raspoređuju na nositelje troškova.
3) Utvrđivanje aktivnosti i baza po tim aktivnostima. Faktori trošenja mogu biti broj resetiranja opreme, broj isporuka proizvoda, proizvodne operacije.
4) Utvrđivanje iz računovodstvene evidencije indirektnih troškova proizvodnje po pojedinim aktivnostima.
5) Raspoređivanje indirektnih troškova na pojedine proizvode pomoću izabranih baza.
6) Utvrđivanje indirektnih troškova po jedinici proizvoda ili usluge.
7) Utvrđivanje ukupnih troškova proizvodnje i troškova po jedinici proizvoda ili usluge

4. SVRHA PRIMJENE ABC METODE U FORENZIČNOM RAČUNOVODSTVU

Forenzično računovodstvo (engl. forensic accounting) je sastavni dio poslovne forenzike, a može se definirati kao primjena istražiteljskih i analitičkih vještina s ciljem otkrivanja manipulacija u financijskim izvještajima koje odstupaju od računovodstvenih standarda, poreznih zakona i ostalih zakonskih odredbi[7].

[6] Horngren, C.T.,Datar, M.S., Foster, G. (2003):op.cit. str. 144-148.

[7] Belak, V. (2011): "Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo: Borba protiv prijevare", Belak Excellens d.o.o., Zagreb

Forenzično računovodstvo podrazumijeva postupke, metode i tehnike s ciljem da se utvrdi što se u poslovanju pogrešno radi, prikazuje i izvještava, ima li podmićivanja (korupcije), postoji li prijevara ili namjera prijevare, ima li krađe i pranja novca, ima li iskrivljavanja informacija, ima li iznuđivanja i krivotvorenja, jesu li poslovni ugovori prijevarni ugovori i sl.

Najčešća područja prijevare vezane uz računovodstvo su: nepoštivanje zakonskih propisa s ciljem prikazivanja željenih rezultata, krivotvorenje podataka i knjigovodstvenih isprava – manipulacija računovodstvenih stavki kako bi se dobio željeni rezultat ili utajio porez, prikazivanje fiktivnih događaja – fiktivna dokumentacija i poslovanje s fiktivnim tvrtkama ili legalno osnovanim tvrtkama koje služe za obavljanje fiktivnih poslova, namjerno iskrivljavanje poslovnih događaja – tumačenje i knjiženje nekog poslovnog događaja na potpuno drugačiji način od istine kako bi se postigao željeni cilj, prikrivanje krađe novaca i ostale imovine – krivotvorene knjigovodstvene isprave i izvještaji.[8]

Budući da se kroz primjenu tradicionalnih metoda može manipulirati podacima koji se uzimaju u raspodjelu samih troškova, primjenom ABC metode koja je kompliciranija, dugotrajnija, ali i točnija možemo provjeriti jesu li podaci koji su prikazani u poslovnim knjigama, a dobiveni putem obračuna tradicionalnih metoda točne ili nisu, odnosno postoji li sumnja na prijevarni postupak i ako da u kojem djelu. Dakle, ako su prilikom izračuna i jednom i drugom metodom vrijednosti približno jednake, možemo reći da je alokacija napravljena na pravilan način i nema razloga za sumnju. No ukoliko dođemo do nesrazmjernih vrijednosti, koje se poprilično razlikuju, tada se javlja upozorenje da nešto nije u redu i treba dubinski krenuti u analizu obračuna.

5. PRIMJER OBRAČUNA TRADICIONALNIM METODAMA I ABC METODOM

Društvo „ABC" d.o.o. koristi ABC metodu obračuna troškova. Društvo proizvodi dva proizvoda A i B. Godišnja proizvodnja i prodaja proizvoda je 9.000 komada proizvoda A i 7.500 komada proizvoda B. Postoje 3 razreda rasporeda troškova i to kako slijedi:

[8] Kramar Šandl, T., Kramar K., Šandl H. (2017) „Povezanost revizije i forenzičnog računovodstva", 18. konferencija RiM Zbornik stručnih radova radova , UDK: 336.2/65.012/657.3/657.6/658.56/658.82

Tablica 2: Razredi rasporeda troškova – ABC metoda

	Ukupan trošak	Proizvod A	Proizvod B	Ukupna proizvodnja
Razred 1	39.295	220	410	630
Razred 2	47.895	910	220	1.130
Razred 3	120.315	840	3.050	3.890
Ukupno	207.505	1.970	3.680	5.650

Izvor: Rad autora

Raspored troškova za svaki razred bi izgledao ovako:

Tablica 3: Raspored troškova po razredima – ABC metoda

Ukupni trošak razreda 1		
1	ukupan trošak	39.295,00
2	ukupna proizvodnja	630,00
3	1/2	62,37

Ukupni trošak razreda 2		
1	ukupan trošak	47.895,00
2	ukupna proizvodnja	1.130,00
3	1/2	42,38

Ukupni trošak razreda 3		
1	ukupan trošak	120.315,00
2	ukupna proizvodnja	3.890,00
3	1/2	30,93

Izvor: Rad autora

Alokacija troškova na proizvode

Tablica 4: Alokacija troškova na proizvod A – ABC metoda

PROIZVOD A			
1	2	3	4=2*3
	Trošak po proizvodu	proizvodnja A	uk.trošak
Razred 1	62,37	220	13.721,40
Razred 2	42,38	910	38.565,80
Razred 3	30,93	840	25.981,20
UKUPNO		1.970	78.268,40
Ukupni trošak po jedinici proizvoda - proizvod A			8,70
Ukupni trošak proizvoda A			78.268,40
Ukupna proizvodnja proizvoda A			9.000,00

Izvor: Rad autora

Tablica 5: Alokacija troškova na proizvod B – ABC metoda

PROIZVOD B			
1	2	3	4=2*3
	Trošak po proizvodu	proizvodnja B	uk.trošak
Razred 1	62,37	410	25.571,70
Razred 2	42,38	220	9.323,60
Razred 3	30,93	3050	94.336,50
UKUPNO		3.680	129.231,80
Ukupni trošak po jedinici proizvoda - proizvod A			17,23
Ukupni trošak proizvoda A			129.231,80
Ukupna proizvodnja proizvoda A			7.500,00

Izvor: Rad autora

Ukoliko bi društvo koristilo tradicionalne metode, tada bi Društvo „ABC" d.o.o imalo samo razradu prema prvom razredu i alokacija bi izgledala ovako:

Tablica 6: Razredi rasporeda troškova – tradicionalna metoda

	Ukupan trošak	Proizvod A	Proizvod B	Ukupna proizvodnja
Razred 1	207.205	220	410	630
Ukupno	207.205	220	410	630

Izvor: Rad autora

Raspored troškova bi izgledao ovako:

Tablica 7: Raspored troškova– tradicionalna metoda

Ukupni trošak razreda 1		
1	ukupan trošak	207.205,00
2	ukupna proizvodnja	630,00
3	1/2	328,90

Izvor: Rad autora

Alokacija troškova na proizvode

Tablica 8: Alokacija troškova na proizvod A – tradicionalna metoda

PROIZVOD A			
1	2	3	4=2*3
	Trošak po proizvodu	proizvodnja A	uk. trošak
Razred 1	328,90	220	72.358,00
UKUPNO		220	72.358,00
Ukupni trošak po jedinici proizvoda - proizvod A			8,04
Ukupni trošak proizvoda A			72.358,00
Ukupna proizvodnja proizvoda A			9.000,00

Izvor: Rad autora

Tablica 9: Alokacija troškova na proizvod B – tradicionalna metoda

PROIZVOD B			
1	2	3	4=2*3
	Trošak po proizvodu	proizvodnja B	uk. trošak
Razred 1	328,90	410	134.849,00
UKUPNO		410	134.849,00
Ukupni trošak po jedinici proizvoda - proizvod A			17,98
Ukupni trošak proizvoda A			134.849,00
Ukupna proizvodnja proizvoda A			7.500,00

Izvor: Rad autora

Tablica 10: Usporedna tablica dobivenih rezultata

	ABC METODA	TRADICIONALNA METODA	RAZLIKA	ABC METODA	TRADICIONALNA METODA	RAZLIKA
	PROIZVOD A			PROIZVOD B		
Uk. trošak	78.268,40	72.358,00	5.910,40	129.231,80	134.849,00	-5.617,20
po jedinici proizvoda	8,70	8,04	0,66	17,23	17,98	-0,75

Izvor: Rad autora

U našem primjeru vidimo da su vrijednosti troškova tu negdje, te nemamo razloga sumnjati da je bilo prijevarnih akcija u Društvu „ABC" d.o.o, odnosno pretpostavka je da su cijene formirane na pravilan način.

6. ZAKLJUČAK

Specifičnost ABC metode u odnosu na tradicionalne metode upravljanja troškovima je u činjenici da se tradicionalno mjesto troška zamjenjuje pojmom aktivnosti, dok se kriteriji rasporeda troškova korišteni u tradicionalnim metodama upravljanja troškovima zamjenjuju tzv.*cost driver-ima* u ABC metodi. ABC metoda promatra troškove kroz organizacijske aktivnosti, dok tradicionalne metode troškove promatraju kroz mjesta troška.

Forenzično računovodstvo kao takvo okrenuto je otkrivanju prijevarnih postupaka unutar određenog društva. Upravljanje samim troškovima bitan je segment svakog Društva i njegovog poslovanja. Samo upravljanje troškovima dio je upravljačkog računovodstva i to najvažniji dio istog. S toga su i metode

obračuna troškova vrlo bitan i ključan segment za planiranje i donošenje strateških odluka. Krivim rasporedom troškova dolazi do krivih informacija vezanih uz planiranje i određivanje cijena, te može više naštetiti društvima nego im pomoći.

Tradicionalne metode rasporeda troškova okrenute su samo na raspored jedne vrste troškova, za razliku od suvremenih metoda koje su okrenute svim troškovima i realnijem rasporedu. ABC metoda kao dio suvremenih metoda je kompliciranija i skuplja metoda u odnosu na tradicionalnije, ali može forenzičnom računovođi itekako pomoći kod određivanja cijena, te prikaza samih troškova. Ova se metoda skoro pa i ne koristi u forenzičnom računovodstvu iako ima mnogih mogućnosti i uvelike bi pomogla „forenzičaru" u njegovom poslu. Nadamo se da će se to promijeniti u budućnosti.

LITERATURA

1. Atrill, P., McLaney, E.(2009): Management Accounting for Decisions Makers, 6th Edition, Pearson Education, str. 169.-170.
2. Blocher, E.J., Stout, D.E., Cokins, G.(2010): Cost Management: A Strategic Emphasis, 5th Edition, Mc Graw- Hill/Irwin, New York, str. 133.
3. Belak, V. (2011): "Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo: Borba protiv prijevare", Belak Excellens d.o.o., Zagreb
4. Ferrara W., Dougherty F., Boer G., Managerial Cost accounting: Planing and Control, Dame Publishing Inc. Houston, 1991.str. 730.
5. Hicks D.T., Activity-Based Costing-Making it work for small and mid-sized companies, John Wiley & Sons, NC, NewYork, 1999., str.110-135
6. Horngren, C.T.,Datar, M.S., Foster, G. (2003):op.cit. str. 144-148.
7. Kramar Šandl, T., Kramar K., Šandl H. (2017) „Povezanost revizije i forenzičnog računovodstva", 18. konferencija RiM Zbornik stručnih radova radova , UDK: 336.2/6 5.012/657.3/657.6/658.56/658.82

APPLICATION OF ABC METHOD IN FORENSIC ACCOUNTING

ABSTRACT

The primary purpose of cost information is to use management at all levels of decision-making in business decision-making processes. Generally, cost information is used to plan future actions and to control incurred costs, and for that reason are more important to management than to outsiders who are only relevant to information such as the costs of the products sold or the value of the inventory.

The most important areas for cost decision-making and the most important reasons for applying ABC's cost allocation method are as follows:

1. Deciding on product prices,
2. Deciding on ordering prices,
3. decision on long-term contracts,
4. Decision on capital assets and
5. making decisions or outsourcing.

But the most common area of cost accounting is to decide on prices. Since it is precisely with the allocation of costs and the wrong allocation that affects the price of the product itself or the income of the company, often with traditional methods we can not determine and calculate whether the costs are allocated correctly or not, and whether the price is properly determined or not. For this reason, it is good in forensic accounting as a tool for aiding and detecting mistakes along with traditional cost accounting methods to use both modern methods and ABC costing methods.

Key words: *Forensic accounting, ABC method, traditional methods, fraud*

Stručni rad
UDK: 657.3
Rad zaprimljen: 10.05.2019.
Rad prihvaćen: 20.05.2019.

RAČUNOVODSTVO IZVEDENICA I INSTRUMENATA ZAŠTITE - HEDGING

Prof. dr. sc. Josipa Mrša
Rijeka, Hrvatska
josipa.mrsa@gmail.com

SAŽETAK RADA

Suvremeni poduzetnici suočeni su sa svakodnevnim financijskim i poslovnim rizicima. Kao odgovor na takve rizike razvili su se mnogi novi, do tada nepoznati financijski instrumenti koji omogućavaju poduzećima upravljanje i ublažavanje postojećih rizika kojima su izloženi. Mnogi od tih instrumenata sastoje se od tradicionalnih dužničkih instrumenata ili instrumenata glavnice kojima su pridodane značajke osjetljive na rizik. Uz tradicionalne, pojavile su se i nove vrste instrumenata, kreirane da omogućuju sudionicima rješavanje određenih financijskih rizika.

U ovom su radu prikazane vrste i tehnike primjene izvedenica i instrumenata zaštite od rizika te njihovi mogući ekonomski učinci. Osnovni razlog korištenja izvedenica jest upravljanje mnogim oblicima rizika s kojima se poduzeća suočavaju. No, izvedenice se ne koriste kako bi se spriječio rizik lošeg poslovnog rezultata, odnosno, poslovanja s gubitkom, već da se umanji rizik gubitka u poslovanju koji može nastati zbog izmijenjenih, nepovoljnih uvjeta na tržištu. Sam proces uporabe izvedenica kako bi se spriječio nastanak gubitka zbog promjena uvjeta na tržištu naziva se *hedging*, kojim se podrazumijeva uporaba izvedenica koja će rezultirati dobitkom ako bi zaštićena pozicija rezultirala gubitkom, čime potencijalni dobitak neutralizira potencijalni gubitak.

Ključne riječi: *hedging, financijski instrumenti, dužnički instrumenti, instrumenti glavnice, izvedenice*

1. PRIZNAVANJE I MJERENJE FINANCIJSKIH INSTRUMENATA

Objavom MRS-a 39, Financijski instrumenti: Priznavanje i mjerenje, objavljeno je do tada, mnogi se u tome slažu, najšire i najznačajnije područje računovodstva, računovodstvo financijskih instrumenata, u koje je uključeno i područje izvedenih financijskih instrumenata, izvedenica. Kako se njime regulira doista opsežno područje, nužno je došlo i do različitih, možda i nespojivih obilježja financijskih instrumenata, kao što su mjerenje povijesnim troškovima i fer vrijednosti, kao modelu financijskog izvještavanja. Stoga je 2014. godine objavljen novi standard MSFI 9, Financijski instrumenti, koji regulira ovo područje i koji je trebao zamijeniti MRS 39, no, do danas su na snazi ostala oba ova standarda.

Odredbe MRS-a 39 i MSFI 9 primjenjuju se na sve financijske instrumente, osim udjela u povezanim poduzećima i zajedničkim poduhvatima, koji se posebno reguliraju kroz MSFI 3, MSFI 10, MSFI 11 i MSFI 12.

2. INSTRUMENTI ZAŠTITE (HEDGING)

Osnovni razlog korištenja instrumenata zaštite jest upravljanje mnogim oblicima rizika s kojima se suočavaju poduzeća. No, izvedenice se ne koriste kako bi se spriječio rizik lošeg poslovnog rezultata, odnosno, poslovanja s gubitkom, već da se umanji rizik gubitka u poslovanju koji može nastati zbog izmijenjenih, nepovoljnih uvjeta na tržištu. Sam proces uporabe izvedenica kako bi se spriječio nastanak gubitka zbog promjena uvjeta na tržištu naziva se *hedging*. Hedging uključuje uporabu izvedenica koje će rezultirati dobitkom ako bi zaštićena pozicija rezultirala gubitkom. Značajno obilježje hedginga jest da se njime ostvaruje potencijalni dobitak kako bi se prevenirao potencijalni gubitak.

Hedging se klasificira kao kratkoročni ili kao dugoročni hedging. Kratkoročni hedging koristi se ako poduzeće ima imovinu ili očekuje da će imati imovinu koju će prodati, a postoji mogućnost da će cijena koju će ostvariti takvom prodajom pasti prije zaključenja prodaje. Kratkoročni hedging obično se povezuje s put opcijama, prodajom po forward ugovoru ili korištenjem kratkoročne pozicije u budućnosti.

Dugoročni hedging koristi se u slučajevima kada poduzeće namjerava prodati imovinu u budućnosti, a suočeno je s mogućnosti da će cijena narasti prije dana prodaje. Dugoročni hedging povezan je s kupnjom call opcija, korištenjem forward ugovora ili korištenjem duge pozicije u budućnosti.

Poduzeća koriste instrumente zaštite jer korištenjem instrumenata zaštite dolazi do prijeboja dobitaka i gubitaka u istom razdoblju, odnosno, smanjuje se variranje dobiti i unaprjeđuje predviđanje dobiti. No, instrumenti zaštite

dopuštaju se samo u ograničenim uvjetima. Tri najznačajnija uvjeta za primjenu instrumenata zaštite su:[1]

1. ekonomska povezanost štićene stavke i instrumenta zaštite,
2. učinkovitost instrumenta zaštite, i
3. da učinak instrumenta zaštite bude konzistentan sa svrhom primjene instrumenta zaštite.

Rizici na koje se primjenjuju instrumenti zaštite uključuju:[2]

- zaštita fer vrijednosti,
- zaštita novčanog tijeka,
- rizici tečajnih razlika i ulaganja u inozemno poslovanje.

Instrumenti zaštite kojima se poduzeća štite od navedenih rizika odnose se na tri vrste rizika:

1. Rizik fer vrijednosti: rizik fer vrijednosti postoji ako se fer vrijednost može mijenjati bilo zbog (a) priznavanja imovine ili obveze, ili (b) zbog nepriznatog sporazuma poduzeća. Kako bi se kvalificirao kao instrument zaštite u računovodstvu, rizik fer vrijednosti mora imati sposobnost da utječe na obračunanu dobit ako nije korišten instrument zaštite. Primjer imovine za koju postoji rizik primjene fer vrijednosti jest ulaganje u obveznice s fiksnom kamatnom stopom. Tržišna vrijednost obveznica može rasti ili padati pod utjecajem promjene tržišne kamatne stope.
2. Izloženost novčanog tijeka: Rizik novčanog tijeka postoji ako svota budućeg novčanog tijeka može utjecati na promjenu dobiti. Rizik budućeg novčanog tijeka može biti i ugovoreni novčani tijek koji se odnosi na postojeću imovinu ili obveze, ili može biti predviđeni novčani tijek iz transakcija za koje se očekuje da će nastati, ali koje još nisu ugovorene. Primjer imovine s rizikom novčanog tijeka jest ulaganje u obveznice s promjenljivom kamatnom stopom. Novčani tijek od kamata u obveznicama raste ili pada prema promjeni tržišne kamatne stope.
3. Izloženost promjeni vrijednosti neto ulaganja u inozemno poslovanje: Ovaj tip rizika odnosi se na promjenu vrijednosti ulaganja u podružnicu ili inozemno poduzeće primjenom metode fer vrijednosti kapitala. Takva promjena njegove fer vrijednosti može nastati promjenom tečajeva valuta.

[1] IASB, IFRS, part A, IFRS 9, para 6.4.
[2] IASB, IFRS, part A, IFRS 9, para 6.5.

Za svaki od navedenih tipova rizika ključni je kriterij da izloženost navedenim rizicima može utjecati na obračunanu dobit. Imovina ili obveze koje se vrednuju po fer vrijednosti kojima se promjena vrijednosti odmah priznaje u dobiti ne smatra se kvalificiranom za primjenu instrumenata zaštite. Razlog za to jest da se, u slučaju da se aktivna ili pasivna pozicija štiti izvedenicama, rezultat primjene izvedenica istovremeno se prikazuje kao dobitak ili gubitak primjene instrumenta zaštite i zaštićene stavke. Tako se, primjerice, ulaganja u vrijednosnice vrednuju po fer vrijednosti, a promjena se fer vrijednosti istovremeno priznaje u dobiti. Ako je cijena takvih izvedenica zaštićena, instrument zaštite vrednovat će se po fer vrijednosti s promjenom fer vrijednosti koja će se također istovremeno priznati u dobiti. Sučeljavanje priznatih dobitaka i gubitaka ostvarit će se i bez posebnih računovodstvenih postupaka.

Učinkovitost instrumenata zaštite podrazumijeva sposobnost da se izvedenim instrumentom ostvari dobitak ili gubitak kojim će se neutralizirati dobitak ili gubitak na štićenoj poziciji.

3. KLASIFIKACIJA FINANCIJSKIH INSTRUMENATA

Financijski instrumenti definiraju se kao ugovori čijim izvršenjem jedna ugovorna strana povećava imovinu, a druga strana povećava obveze ili instrumente glavnice.[3]

Financijska se imovina i financijske obveze prema MRS 39, a ista je klasifikacija preuzeta i u MSFI 9, klasificiraju kao[4]:

1. Imovina i obveze koje se iskazuju po fer vrijednosti kroz izvještaj o dobiti ili gubitku (namijenjene prodaji i imovina ili obveze koje se priznaju po fer vrijednosti kroz dobit ili gubitak pri inicijalnom priznavanju),
2. Instrumenti namijenjeni prodaji,
3. Instrumenti koji će se držati do dospijeća, i
4. Zajmovi i potraživanja koje je inicijalno izdalo poduzeće, a kojima se neće trgovati (uključuju i kupljene zajmove kojima se ne trguje na aktivnim tržištima).

Financijski se instrumenti mogu razvrstati u pet kategorija:[5]

1. Instrumenti glavnice,
2. Dužnički instrumenti,
3. Vrijednosnice osigurane imovinom,

[3] Epstein, B.J. and Jermakowicz, E.K., Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards, Wiley, 2009.

[4] IASB, 2015., IFRS, Part A, IFRS 9, Classification and measurement, p. A324, IN7 i IN8.

[5] Prema Trombley, M.A., Accounting for Derivatives and Hedging i FASB Statement No. 133.

4. Izvedenice i opcije
5. Hibridni instrumenti

U nastavku, podrobnije se prikazuju izvedenice i opcije.

3.1. IZVEDENICE

Izvedenice su dvostrani ugovori kojima se zahtijeva plaćanje (ili višestruko plaćanje) jedne ugovorne strane drugoj ugovornoj strani, što ovisi o cijeni ili vrijednosti. Plaćanje može biti u dva oblika:

- u određenoj svoti koja pokreće određeni događaj, kao što je cijena ili vrijednost koja prelazi određenu minimalnu vrijednost,
- svoti izvedenoj iz promjene vrijednosti određene količine ugovorene stavke. Ugovorena količina čini ugovoreni ili nominalni iznos.

U standardizaciji računovodstvenih pravila za izvedenice FASB i IASB postavili su standardna pravila o tome što su zapravo izvedenice. FASB ih je definirao na osnovi njihovih obilježja, a ne pozivajući se na pojam instrumenata koji se uobičajeno nazivaju izvedenicama. Definirani su, u FASB-ovu standardu 133 i njegovom amandmanu, Standardu 149, kroz njihova obilježja, i to:

1. ima (a) jednu ili više osnovnih cijena ili vrijednosti i (b) jednu ili više pretpostavljenih iznosa ili odredbi o plaćanju, ili oba obilježja;
2. ne zahtijeva se inicijalno ulaganje ili se traže vrlo male vrijednosti pri inicijalnom ulaganju;
3. njihovim se uvjetima zahtijeva neto podmirenje gotovinskim plaćanjem između stranaka ili ugovorenom isporukom imovine koja se može lako pretvoriti u novac ili u drugu izvedenicu.

Standardna definicija izvedenica vrlo je apstraktna pa se najlakše može shvatiti kroz primjere njihovih različitih vrsta. Osnovni tipovi izvedenica su opcije i forward ugovori. Svi ostali tipovi izvedenica u suštini su različite varijante ova dva osnovna tipa.

3.1.1. Opcije

Opcije su ugovorni odnos dviju strana kojima jedna strana ima pravo, ali ne i obvezu, kupiti ili prodati ugovoreni predmet drugoj strani po određenoj cijeni u određenom vremenu. U svakom opcijskom ugovoru strana koja ima opciju kupiti ili prodati naziva se kupac ili nositelj opcije. Druga strana, prodavatelj ili izdavatelj opcije, ima obvezu prodati ili kupiti ugovoreni predmet na zahtjev nositelja opcije. Dva su tipa opcija:

- call opcije, koje nositelju opcije daju pravo kupiti od izdavatelja opcije po određenoj cijeni ugovoreni predmet tijekom određenog vremena.

- put opcije, koje nositelju daju pravo prodati izdavatelju ugovoreni predmet po određenoj cijeni tijekom određenog vremena.

Uobičajena terminologija koja se koristi u poslovanju s opcijama je i sljedeća:

- strike price ili exercise price izvršna je cijena po kojoj je transakcija izvršena;
- expiration date ili maturity date, posljednji je dan u kojem se opcija može realizirati;
- premium, inicijalna kupovna cijena opcije, obično je ugovorena za jedinicu isporuke.

***Primjer call opcije*[6]**

Na dan 17. siječnja dionice poduzeća XX prodavale su se za 75 NJ. Sklopljen je ugovor dviju ugovornih strana o 30-dnevnoj call opciji kojim se nositelju opcije daje pravo da kupi 100 dionica poduzeća XX po 80 NJ u bilo koje vrijeme u idućih trideset dana. Izvršna cijena je 80 NJ, a dan dospijeća 15. veljače. Ako nositelj opcije želi realizirati opciju, izdavatelj opcije mora mu isporučiti 100 dionica poduzeća XX po cijeni od 80 NJ. Pri stjecanju te opcije, kupac unaprijed plaća premiju izdavatelju opcije i to 2 NJ po dionici.

Važno je naglasiti da nije nužno da kompanija o čijim se dionicama radi, u ovom slučaju poduzeće XX , izda ili dopusti trgovanje svojim dionicama. Štoviše, nije nužno ni da druga ugovorna strana ima bilo koju dionicu poduzeća XX. To znači da izdavatelj opcije daje nositelju opciju pravo da kupi dionice poduzeća XX od izdavatelja opcije, iako izdavatelj opcije u stvarnosti možda i nema nijednu dionicu poduzeća XX.

Na dan dospijeća nositelj call opcije realizirat će svoju opciju samo ako mu se to isplati. Pretpostavimo da su se dionice poduzeća XX na dan dospijeća prodavale za 100 NJ. Opcija daje pravo nositelju opcije da kupi dionice XX po cijeni od 80 NJ i ostvari prihod od 20 NJ po dionici ako nositelj opcije iskoristi svoju opciju i proda dionice po 100 NJ. Opcija se realizira u novcu i bilo bi razumno da nositelj opcije iskoristi svoje pravo. Ako nositelj opcije izvrši svoju opciju, izdavatelj opcije mora mu isporučiti dionice i ako ih i nema. Izdavatelj opcije tada mora kupiti dionice po 100 NJ koje će naplatiti 80 NJ za isporučene dionice nositelju opcije i ostvarit će gubitak od 20 NJ po dionici. Koliki je nositelj opcije ostvario dobitak, toliki je izdavatelj opcije ostvario gubitak. Ukupan dobitak ili gubitak obje ugovorne strane jednak je nuli. No, isto tako, ugovor s novčanim podmirenjem opcije mogao se realizirati i da jedna ugovorna strana drugoj ugovornoj strani plati dobitak ili gubitak. To će se realizirati na način da izdavatelj opcije otkupi natrag prodanu opciju od nositelja opcije za iznos

[6] Primjer preuzet od Trombley, M.A., op cit. , p. 10-14.

dobitka. U ovom je primjeru dobitak 20 NJ, kolika je i vrijednost opcije. Ovakva se transakcija, prema FASB-u, naziva proces neto poravnanja.

U prethodnom je primjeru vrijednost dionica porasla nakon ugovora prodaje opcije između izdavatelja opcije i nositelja opcije. No, moguće je također i da vrijednost dionice ostane stabilna na razini 75 NJ. U tom će slučaju opcija ostati izvan tržišta i neće se moći unovčiti do dospijeća opcije. Ona će biti bezvrijedna. Treba napomenuti da opcija ne može imati negativnu vrijednost, a nositelj opcije ne mora je realizirati.

Izdavatelj opcije očekuje da će vrijednost dionica pasti ispod razine od 80 NJ jer će vrijednost opcije na dan dospijeća imati negativnu vrijednost, a njegova će zarada biti jednaka inicijalnoj premiji koju je naplatio. Kupac call opcije ima relativno mali rizik. Ako vrijednost dionica ostane ispod 80 NJ, njegov će gubitak iznositi 200 NJ. U ovom je primjeru već na vrijednosti od 82 NJ točka pokrića, a ako njihova cijena bude rasla brže, počet će ostvarivati popriličnu zaradu.

S druge strane, izdavatelj opcije ima popriličan rizik jer mu je maksimalna zarada 200 NJ, a gubitak može biti velik ako vrijednost dionica naraste.

Navedene call opcije zadovoljavaju definiciju FASB i MSFI jer imaju sva tri obilježja:

1. imaju osnovnu i ugovorenu vrijednost. Osnovna vrijednost je cijena dionica, a ugovorna vrijednost je 100 dionica.
2. Zahtijeva se inicijalno ulaganje od 200 NJ. Alternativni pristup zarade jest kupiti 100 dionica, za koje je potrebno inicijalno ulaganje od 7.500 NJ. Usporedbom navedenih alternativa, kupnjom opcija zahtijeva se relativno mala svota ulaganja, što je također u skladu sa standardom.
3. Opcije se na dan dospijeća ili prodaju ili izvršavaju. Ove se dionice vrlo jednostavno mogu unovčiti njihovom prodajom, čime će se ostvariti učinak kao kod neto podmirenja.

Primjer put opcije

Kao i u prethodnom primjeru, dionice poduzeća XX imaju tržišnu cijenu 75 NJ. Ugovorom o 30-dnevnoj put opciji ugovoreno je da kupac opcije ima pravo prodati 100 dionica poduzeća XX po 70 NJ po dionici u idućih trideset dana. Izvršna cijena je 70 NJ, a dospijeće 15. veljače. Ako kupac opcije hoće iskoristiti opciju, morat će isporučiti 100 dionica poduzeća XX izdavatelju opcije po 70 NJ po dionici. U zamjenu za tu opciju, kupac plaća 2 NJ premije izdavatelju opcije. Kao i kod call opcije, ni jedna ugovorna strana ne mora doista imati dionice poduzeća XX. To znači da kupac opcije ima pravo prodati dionice poduzeća XX izdavatelju ako doista uopće i nema dionice poduzeća XX.

Kao i kod call opcija, kupac put opcija realizirat će opcije samo ako se njemu to isplati. Pretpostavimo da se dionice poduzeća XX na dan dospijeća pro-

daju po 60 NJ. Kupac opcije ima pravo prodati dionice poduzeća XX po 70 NJ, ostvarujući zaradu od 10 NJ po dionici ako je kupac opcije kupio dionice poduzeća XX na tržištu i nakon toga iskoristio opciju prodaje dionica. Izdavatelj opcija ostvarit će u tom slučaju gubitak od 10 NJ jer će morati platiti 70 NJ za nešto što ima tržišnu vrijednost 60 NJ. I neto poravnanje je također moguće, pa će u tom slučaju kupac opcije prodati ih izdavatelju po 10 NJ po dionici.

Ako tržišna cijena dionica bude iznad 70 NJ, kupac opcija izgubit će 200 NJ. Ako im cijena bude 68 NJ, neće izgubiti, a ni zaraditi ništa, a padom tržišne vrijednosti ispod 68 NJ gubitak će rasti. S druge strane, izdavatelj opcije bit će u rizičnoj situaciji jer je maksimalna zarada 200 NJ, a gubitak može biti vrlo velik ako tržišna cijena dionica značajno padne.

Ostali tipovi opcija

Uz opcije kupnje i prodaje dionica, i ostali se tipovi opcija često koriste. To mogu biti:

- valutne opcije, kojima kupac ima pravo kupiti ili prodati stranu valutu po određenoj cijeni;
- robne opcije, kojima kupac ima pravo kupiti ili prodati određenu vrstu robe po određenoj cijeni;
- opcije indeksa dionica, kojima ugovorne strane reguliraju plaćanja koja ovise o razini promjene indeksa cijena dionica.;
- opcije kamatnih stopa, kojima ugovorne strane reguliraju međusobna plaćanja ovisno o promjeni razine kamatnih stopa.

Na valutne opcije i opcije kamatnih stopa primjenjuju se odredbe upravljanja rizicima, posebno reguliranih MSFI standardima.

3.1.2. Forward ugovori

Forward ugovori su ugovori između dvije ugovorne strane o razmjeni robe na određeni dan u budućnosti. Osnovna razlika između forward ugovora i opcija jest što obje strane moraju ostvariti razmjenu prema ugovorenim uvjetima. Niti jedna strana ne može izbjeći ugovorene uvjete. Jedna ugovorna strana ima „long position" i suglasna je kupiti određenu stvar na određeni budući dan, a druga strana ima „short position", i pristaje prodati tu stvar na određeni budući dan. Kupoprodajna cijena određena je ugovorom, a naziva se *cijena isporuke ili ugovorena cijena*. Za razliku od opcije, ugovorna cijena ugovorena je između ugovornih strana pa je inicijalna ugovorna cijena za obje strane jednaka nuli i nema prethodnog plaćanja između dvije ugovorne strane.

Forward ugovori najčešće se primjenjuju na stranom deviznom tržištu. Primjerice, poduzeće koje izvozi proizvode iz Hrvatske u Njemačku naplatit će svoje proizvode 200.000 € koje namjerava prodati drugom poduzeću koje kupuje materijal za svoje potrebe u Njemačkoj. Ugovorne su se strane dogovorile o razmjeni na određeni dan (dan isporuke) po određenoj cijeni (7,4 kn za 1€). U ovom primjeru ugovorne strane žele ostvariti razmjenu na dan isporuke. Forward ugovor može se realizirati i na način da jedna strana ugovora podmiri ugovorenu svotu drugoj. Ako je cijena 1 € 7,45 kn na dan isporuke, strana s dugom pozicijom € (tj. strana koja će realizirati forward kupnju €) ostvarit će prihod jer će po isporuci robe dobiti € po cijeni od 7,45, a platit će ga 7,40. Razlika između spot cijene na dan isporuke i forward cijene je zarada koju ostvaruje strana forward kupnjom € i gubitak za stranu koja je prodala forward ugovor. Neto podmirenje uključuje plaćanje od 1.480.000 kn.

Kao i kod opcija, forward ugovorom realizira se transakcija između ugovornih strana u vrijednosti od nula. No, kod opcija postoji asimetrija koja kupcu opcije pruža mogućnost neograničenog dobitka, a ograničenog gubitka, dok kod forward ugovora postoji simetrija koja daje jednake dobitke i gubitke za povoljno i nepovoljno kretanje cijena jednake vrijednosti.

Forward ugovor zadovoljava definiciju izvedenica jer ispunjava sva tri obilježja koja zahtijevaju standardi (MSFI 9 i FASB Statement 133), i to:

- ugovorom se definiraju i predmet ugovora (cijena za 1 €) i količina (200.000 €);
- ne zahtijeva se inicijalno ulaganje;
- ugovor će se podmiriti na dan isporuke, kad jedna ugovorna strana doznači 200.000€ drugoj strani u zamjenu za 1.480.000 kn. Iako ova svota nije svota neto podmirenja potraživanja, euro se vrlo jednostavno, njegovom prodajom, konvertira u kune.

4. ZAŠTITA POZICIJA IMOVINE I OBVEZA UGOVORENIH U STRANIM VALUTAMA

MRS 21, Tečajne razlike, zahtijeva da se sve pozicije imovine i obveza ugovorene u stranim valutama preračunaju u izvještajnu valutu prema tekućem tečaju na dan nastanka transakcije i potom, sve tečajne razlike na tim pozicijama iskažu kao dobici ili gubici. Isto tako, i sve izvedenice korištene kao zaštita pozicija imovine ili obveza moraju biti iskazane po fer vrijednosti kroz dobit ili gubitak. Primjenom ove metode, smatra se, nije potrebno posebno štititi ove pozicije. Stoga ni FASB 133, a ni MSFI 9, ne predviđaju zaštitu pozicija potraživanja i obveza ugovorenih u stranim valutama za primjenu instrumenata zaštite fer vrijednosti ili zaštite novčanog tijeka. Unatoč tome, FASB 138 dopu-

šta primjenu instrumenata zaštite pozicija potraživanja ili obveza iskazanih u stranim valutama ili zaštite njihove fer vrijednosti.

Instrumenti zaštite potraživanja i obveza u stranim valutama kvalificiraju se ili kao zaštita fer vrijednosti ili kao zaštita novčanog tijeka. Ako se primijenjeni instrument kvalificira kao instrument zaštite novčanog tijeka, korišteni instrument mora biti potpuno učinkovit u neutraliziranju variranja novčanog tijeka zaštićene stavke. Ovaj je uvjet zadovoljen ako je na dan podmirenja način podmirenja i svota podmirenja preračunane svote potraživanja ili obveze poznata. Ovaj uvjet nije zadovoljen ako postoji bilo koja razlika između instrumenta zaštite i zaštićenog potraživanja ili obveze.

Ako uvjeti navedeni za zaštitu novčanog tijeka nisu zadovoljeni, instrument zaštite klasificirat će se kao zaštita fer vrijednosti, s priznavanjem tekućeg prihoda za promjenu vrijednosti instrumenta zaštite i štićene stavke.

Primjer: Zaštita potraživanja u stranoj valuti korištenjem forward ugovora

Na dan 1. prosinca 20x8. izvoznik iz Hrvatske otpremio je ugovorene proizvode kupcu u Švicarskoj i račun na 500.000 CHF. Na dan isporuke spot tečaj za CHF bio je 6,50. Plaćanje je ugovoreno u CHF na dan 31. ožujka 2019. Izvoznik knjiži potraživanje od kupca u protuvrijednosti u domaćoj valuti. Izvoznik je suočen s rizikom pada vrijednosti CHF prije naplate u stranoj valuti i konverzije u domaću valutu. Kao zaštitu od navedene mogućnosti, izvoznik je sklopio forward ugovor o prodaji 500.000 CHF na dan 31. ožujka po 6,45.

Instrument zaštite Izvoznik je sklopio forward ugovor kao instrument zaštite novčanog tijeka od promjene tečaja CHF. U ovom je slučaju moguće koristiti navedeni instrument zaštite jer forward ugovor potpuno eliminira rizik tečaja CHF i garantira izvozniku primitak od 3.225.000 (6,45 x 500.000) od naplate potraživanja od kupca iz Švicarske koje će prema forward ugovoru isporučiti brokeru, neovisno o tečaju CHF na dan naplate.

Očekivani učinak instrumenta zaštite Kako je na dan naplate kritična svota valutne naplate pokrivena forward ugovorom, očekuje se da će instrument zaštite biti učinkovit. Ako tečaj CHF značajno padne, primjerice na 6,0, poduzeće će naplatiti 3.225.000 umjesto 3.000.000 koje bi naplatio da nema forward ugovora. No, ako tečaj CHF poraste, primjerice na 6,6, poduzeće će opet naplatiti 3.225.000 umjesto 3.300.000 koje bi naplatilo da nema forward ugovora.

Kretanje vrijednosti naplate Učinke forward ugovora prikazuje sljedeća tablica (tab. 1.)

Datum	Spot tečaj za CHF	Forward tečaj za CHF na dan 31. ožujka, dan isporuke
1. prosinca 2018.	6,5	6,45
31. prosinca 2018.	6,6	6,55
31. siječnja 2019.	6,42	6,415
28. veljače 2019.	6,41	6,41
31. ožujka 2019.	6,4	6,4

Pod pretpostavkom da je godišnja kamatna stopa 6% (0,5% mjesečno) inkrementalni troškovi posudbe, procijenjena fer vrijednost forward ugovora na dan vrednovanja je sljedeća:

Datum	Ugovorena forward stopa	Tržišna forward stopa	Razlika	Procijenjeni novčani tijek	Diskontni faktor	Procijenjena fer vrijednost
31. prosinca 2018.	6,45	6,55	-0,1	-50.000,00	1,0053	-50.754,00
31. siječnja 2019.	6,45	6,415	0,035	17.500,00	1,0052	17.675,00
28. veljače 2019.	6,45	6,41	0,04	20.000,00	1,0050	20.100,00
31. ožujka 2019.	6,45	6,4	0,05	25.000,00	1,0000	25.000,00

Ostvarena učinkovitost instrumenta zaštite

Ostvarena učinkovitost instrumenta zaštite u ovom je slučaju procijenjena po danima u kojima je došlo do promjene spot tečaja koji je komponenta forward cijene u odnosu na promjenu vrijednosti koja će se ostvariti. Iako je vrijednost potraživanja također mjerena spot tečajem, a stopa promjene jednaka je 1,00 instrument zaštite je visoko učinkovit.

Knjiženje

Na dan 1. prosinca knjiži se potraživanje za robu prodanu u izvozu po kunskoj vrijednosti prema dnevnom tečaju. Za razliku od futures ugovora, prema forward ugovoru ne zahtijeva se inicijalno plaćanje pa se neće ni knjižiti naplata potraživanja po forward ugovoru na dan 1. prosinca.

Na dan 31. prosinca knjižit će se potraživanje koje će sadržati i utjecaj spot tečaja na taj dan, a ugovorena svota po forward ugovoru korigirat će se za učinak promjene forward tečaja. Razlika vrijednosti potraživanja između 1. prosinca i 31. prosinca priznat će se u dobit, a promjena vrijednosti forward ugovora knjižit će se kroz ostalu sveobuhvatnu dobit (OCI). Ovakav je računovodstveni postupak različit od onoga koji se primjenjuje za promjenu vrijednosti instrumenta zaštite kroz dobit ili gubitak kojim se isključuje procjena učinkovitosti instrumenta zaštite. Napominjemo da je računovodstveni model zaštite novčanog tijeka za imovinu i obveze iskazane stranim valutama iznimka kojom se dopušta da se procijenjena učinkovitost instrumenta zaštite izuzme iz ugovorene premije ili diskonta, ali se ne zahtijeva istovremeno priznavanje promjene diskonta ili premije kroz dobit. Instrument zaštite imovine ili obveze

iskazanih stranim valutama jedina je situacija za koju je ovakav računovodstveni postupak dopušten.

Na dan 31. prosinca svota koja je izuzeta iz ostale sveobuhvatne dobiti i koja je priznata kroz dobit sastoji se od sljedećih elemenata:

- -svote koja je jednaka dobitku ili gubitku na potraživanju, i
- -dodatne svote koja je rezultat prethodno priznatog inicijalnog diskonta ili premije po forward ugovoru.

Ova se dodatna svota izračunava metodom efektivne kamatne stope. Za izračun efektivne kamatne stope inicijalna vrijednost potraživanja uspoređuje se sa svotom domaće valute koju će poduzeće naplatiti na dan dospijeća. U prethodnom je primjeru, u kojem forward ugovor pokriva razdoblje od četiri mjeseca, mjesečna kamatna stopa koju treba koristiti sljedeća:

$$1 - \sqrt[4]{(3.225.000 : 3.250.000)} = 0{,}236\%$$

Isti će se postupak primijeniti na knjiženje na dan 31. siječnja, 28. veljače i 31. ožujka. Konačno, potraživanje je naplaćeno, a forward ugovor realiziran je 31. ožujka 2019.

5. ZAKLJUČAK

Suvremeno poslovanje suočava poduzetnike sa svakodnevnim financijskim i poslovnim rizicima. Kao odgovor na takve rizike razvili su se mnogi novi, do tada nepoznati financijski instrumenti koji poduzećima omogućavaju upravljanje rizicima i ublažavanje posljedica rizika kojima su izloženi. Mnogi od tih instrumenata sastoje se od tradicionalnih dužničkih instrumenata ili instrumenata glavnice kojima su pridodane značajke osjetljivosti na rizik, upravo kreirane da omogućuju sudionicima rješavanje određenih financijskih rizika. Oni se ne koriste kako bi se spriječio rizik lošeg poslovnog rezultata, odnosno, poslovanja s gubitkom, već da se umanji rizik gubitka u poslovanju koji može nastati zbog izmijenjenih, nepovoljnih uvjeta na tržištu. Sam proces uporabe takvih instrumenata, izvedenica, kako bi se spriječio nastanak gubitka zbog promjena uvjeta na tržištu naziva se hedging, kojim se očekuje da će uporaba izvedenica rezultirati dobitkom ako bi zaštićena pozicija rezultirala gubitkom, čime potencijalni dobitak neutralizira potencijalni gubitak.

U ovom su radu prikazane standardne vrste i tehnike primjene izvedenica i instrumenata zaštite od rizika te njihovi mogući ekonomski učinci. Instrumenti zaštite, hedging, klasificiraju se kao kratkoročni ili kao dugoročni hedging. Kratkoročni hedging koristi se, primjerice, ako poduzeće ima namjeru prodati imovinu, a postoji mogućnost da će cijena koju će ostvariti takvom prodajom pasti prije zaključenja prodaje. Kratkoročni hedging obično se povezuje s put

opcijama, prodajom po forward ugovoru ili korištenjem kratkoročne pozicije u budućnosti. Dugoročni hedging koristi se u slučajevima kada poduzeće namjerava prodati imovinu u budućnosti, a suočeno je s mogućnosti da će cijena narasti prije dana zaključenja prodaje. Dugoročni hedging povezan je s mogućnosti korištenja call opcija, forward ugovora ili korištenjem duge pozicije u budućnosti, a njihova je moguća primjena prikazana u ovom radu.

Poduzeća koriste instrumente zaštite jer korištenjem instrumenata zaštite dolazi do prijeboja dobitaka i gubitaka nastalih promjenom tržišnih uvjeta u istom razdoblju, odnosno, smanjuje se variranje dobiti i unaprjeđuje planiranje. No, instrumenti zaštite dopuštaju se samo u ograničenim uvjetima pri čemu su tri najznačajnija uvjeta njihove primjene ekonomska povezanost štićene stavke i instrumenta zaštite, učinkovitost instrumenta zaštite i da je učinak instrumenta zaštite konzistentan sa svrhom primjene instrumenta zaštite. Rizici od kojih se poduzeće štiti primjenom instrumenata zaštite ograničeni su na zaštitu fer vrijednosti, zaštitu novčanog tijeka i rizika tečajnih razlika i ulaganja u inozemno poslovanje.

LITERATURA:

1. Epstein, B.J. and Jermakowicz, E.K., IFRS, Interpretation and Application of IFRS, US GAAP vs. IFRS,
2. Trombley, M.A., Accounting for Derivatives and Hedging, McGraw-Hill, 2006.
3. IASB, IFRS, Part A, The Conceptual Framework and Requirements, 2017.
4. Jorion, Philippe (2009). Financial Risk Manager Handbook (5 ed.). John Wiley and Sons.
5. Morewedge, Carey K.; Tang, Simone; Larrick, Richard P. (2016-10-12). „Betting Your Favorite to Win: Costly Reluctance to Hedge Desired Outcomes". Management Science

ACCOUNTING FOR DERIVATIVES AND HEDGING

ABSTRACT

Modern entrepreneurs are faced with day-to-day financial and business risks. In response to such risks, many new, unidentified financial instruments have been developed that enable companies to manage and mitigate the existing risks to which they are exposed. Many of these instruments consist of traditional debt instruments or equity instruments that are associated with risk-sensitive features. Alongside the traditional, new types of instruments have emerged, designed to enable participants to address certain financial risks.

This paper presents the types and techniques of application of risk derivatives and instruments and their possible economic effects. The underlying reason for using derivatives is to manage many of the forms of risk that companies face. However, derivatives are not used to prevent the risk of bad business results, i.e., loss-making, but to reduce the risk of business loss that may arise due to adverse, unfavorable market conditions. The process of using derivatives to prevent the occurrence of loss due to changes in market conditions is called hedging, which implies the use of a derivative that will result in profit if the hedged position resulted in a loss, thus potential gains neutralize the potential loss.

Key words: *hedging, financial instruments, debt securities, equity securities, derivatives*

Stručni rad
UDK: 658.14
Rad zaprimljen: 15.05.2019.
Rad prihvaćen: 20.05.2019.

PROVEDBA PLANA ULAGANJA ZA EUROPU U REPUBLICI HRVATSKOJ

Mr. sc. Zrinski Pelajić
Illyricum savjetovanje d.o.o., Samobor, Hrvatska
zrinski.pelajic@gmail.com

SAŽETAK RADA

Kako bi se poboljšalo investicijsko i financijsko okruženje na prostoru EU i stvorio okvir za snažnije investicije i održiv gospodarski rast, Europska komisija (EK) pokrenula je 2015. inicijativu pod nazivom Plan ulaganja za Europu (Plan). Zakonske pretpostavke donošenja Plana ispunjene su usvajanjem Uredbe (EU) br. 2015/1017, a ključni instrumenti provedbe Plana su Europski fond za strateška ulaganja (EFSU), Europski portal projekata ulaganja (EPPU) i Europski savjetodavni centar za ulaganja (ESCU). EFSU se fokusira na ulaganja u infrastrukturu, energetiku, istraživanje, razvoj i inovacije, širokopojasnu infrastrukturu, obrazovanje i osposobljavanje, zdravstvo te u IKT. Glavna funkcija mu je preuzimanje dijela rizika povezanog s aktivnostima koje provode Europska investicijska banka (EIB) i Europski investicijski fond (EIF) te stoga EIB može ulagati u projekte s višim profilom rizika od uobičajenog. Oko četvrtine fonda posvećeno je projektima kojima se podupiru mala i srednja poduzeća, kao i poduzeća srednje tržišne kapitalizacije (uglavnom putem EIF-a). Odlukom Vlade RH imenovan je HBOR kao Nacionalna razvojna banku za provedbu Plana u RH. Krajem 2018. godine financiranje iz EFSU-a u RH iznosilo je 222 milijuna EUR.

Ključne riječi: *Plan ulaganja za Europu; Europski fond za strateška ulaganja; EIB; EIF;HBOR.*

1. PLAN ULAGANJA ZA EUROPU

Kako bi se poboljšalo investicijsko i financijsko okruženje na prostoru EU i stvorio okvir za snažnije investicije i održiv gospodarski rast, Europska komisija (u daljnjem tekstu: EK) pokrenula je 2015. inicijativu pod nazivom Plan ulaganja za Europu (poznatu i kao ‚Junckerov plan"). Plan ulaganja za Europu (Plan, 2015) usmjeren je na uklanjanje prepreka ulaganjima, pružanje vidljivosti i tehničke pomoći ulagačkim projektima te pametnije iskorištavanje novih i postojećih financijskih sredstava. Zakonske pretpostavke donošenja Plana ispunjene su usvajanjem Uredbe (EU) br. 2015/1017. (Uredba, 2015)

Plan se sastoji od tri stupa. Prvi stup čini Europski fond za strateška ulaganja (EFSU, 2015), iz kojeg se osigurava jamstvo EU-a za mobilizaciju privatnih ulaganja. U tom smislu EK surađuje sa svojim strateškim partnerom, Grupom Europske investicijske banke (EIB). Drugi stup čine Europski savjetodavni centar za ulaganja (ESCU, 2015) i Europski portal projekata ulaganja (EPPU, 2015), koji osiguravaju tehničku pomoć i veću vidljivost mogućnosti za ulaganje, a time pridonose da se predloženi projekti ulaganja ostvare. Treći stup čini poboljšanje poslovnog okruženja uklanjanjem regulatornih prepreka ulaganju na nacionalnoj razini i razini EU-a. U provedbi Plana ulaganja za Europu kao strateški partneri zajedno nastupaju EK i EIB Grupa. EIB Grupu čine Europska investicijska banka i Europski investicijski fond (EIF), gdje je EIB u okviru Plana ulaganja za Europu nadležna za Okvir za infrastrukturu i inovacije, odnosno dugoročna ulaganja, a EIF za Okvir za mala i srednja poduzeća. Cilj pokretanja Plana bio je mobilizirati dodatna privatna i javna ulaganja do sredine 2018. godine, putem Europskog fonda za strateška ulaganja. Time bi se potaknula nova ulaganja u iznosu od najmanje 315 milijardi EUR, povećala konkurentnost gospodarstva i pružila potpora dugoročnom gospodarskom rastu u EU. Prema podacima EK, Plan je do srpnja 2018. potaknuo 335 milijardi EUR ulaganja.

2. EUROPSKI FOND ZA STRATEŠKA ULAGANJA

Europski fond za strateška ulaganja (EFSU) predstavlja ključni instrument Plana ulaganja za Europu, čija je svrha poticanje dugoročnog gospodarskog rasta i konkurentnosti u Europskoj uniji (u daljnjem tekstu: EU). Cilj je ovog fonda doprinijeti optimalnoj upotrebi javnih sredstava, među ostalim sredstava iz proračuna EU, kako bi se potaknula privatna ulaganja u širok raspon projekata u EU. EFSU je zaseban i transparentan subjekt i ima zaseban račun kojim upravlja EIB. Ključni ciljevi osnivanja EFSU-a su: poboljšati sposobnost podnošenja rizika pri EIB-ovim operacijama ulaganja; ukloniti praznine na tržištu i iznaći rješenje za preniske razine ulaganja te doprinijeti generiranju oko 315 milijardi EUR dodatnih ulaganja u razdoblju od tri godine. Temelj EFSU-a čine jamstvo

u visini od 16 milijardi EUR osiguranih iz proračuna EU te 5 milijardi EUR, koje je osigurao EIB (ukupno 21 milijardu EUR). U svrhu osiguranja jamstva u iznosu od 16 milijardi EUR, s ciljem potpore ulaganjima i financijskim operacijama EIB-a, uspostavljen je jamstveni fond od 8 milijardi EUR, kako bi se proračun EU zaštitio od eventualnih gubitaka, koji bi mogli nastati kao posljedica aktivnosti EFSU-a. Jamstveni fond puni se postupno iz općeg proračuna EU-a i čini 50% ukupnog jamstva koje će EU osigurati u skladu s uredbom o EFSU-u.

EFSU ima glavnog direktora, koji je zadužen za svakodnevno upravljanje EFSU-om i dva odbora: upravljački odbor i odbor za ulaganja. Upravljački odbor odlučuje o cjelokupnoj strategiji EFSU-a; profilu rizika EFSU-a; operativnim politikama i postupcima EFSU-a te o pravilima primjenjivima na investicijske platforme i nacionalne razvojne banke. Odluke donosi konsenzusom. Odbor za ulaganja razmatra projekte i odlučuje koji su od njih prihvatljivi za upotrebu jamstva EU. Odluke donosi običnom većinom. Prihvatljivi projekti moraju: biti gospodarski i tehnički održivi; doprinositi ciljevima EU-a; imati potencijal za iskorištavanje drugih izvora financiranja te biti takvi da im je nužna potpora EFSU-a i da se ne mogu provesti samo uz pomoć postojećih instrumenata EU-a i EIB-a. Očekuje se da će ulaganja EIB-a osigurana jamstvom EU-a privući i privatna ulaganja te se procjenjuje da će EFSU, čija je ukupna vrijednost 21 milijarda eura (16+5), ostvariti ukupni multiplikacijski učinak od 1:15, čime će se generirati nova ulaganja u vrijednosti od otprilike 315 milijardi EUR. To znači da se fondom od 21 milijarde EUR, omogućuje EIB-u uzimanje zajmova u otprilike trostruko većoj vrijednosti, odnosno u iznosu od oko 63 milijarde EUR, koji će biti namijenjeni ulaganjima i financiranju projekata. Očekuje se da će iznos od 63 milijarde eura koji će biti na raspolaganju za ulaganja zatim privući ulaganja privatnih ulagatelja, čime bi ukupna vrijednost trebala iznositi oko 315 milijardi EUR. Očekuje se da će svaki euro javnog novca kojim se koristi EFSU generirati 12 EUR od privatnih ulagatelja i 3 EUR od EIB-a.

Ključna područja ulaganja u okviru EFSU-a su: strateška infrastruktura, uključujući digitalnu, prometnu i energetsku infrastrukturu; obnovljivi izvori energije i energetska učinkovitost; obrazovanje i usavršavanje, istraživanje, razvoj i inovacije; ekološki i socijalni projekti, te projekti urbanog razvoja; i podrška malim i srednjim poduzećima (u daljnjem tekstu: MSP) i srednje kapitaliziranim društvima. Predviđena je mogućnost sufinanciranja projekata zajedno s Europskim strukturnim i investicijskim fondovima (ESI Fondovi) te sufinanciranje privatnih i javnih projekata putem povoljnih kredita EIB-a, uz garanciju iz EU proračuna. EFSU je primarno garancijski instrument koji omogućuje dodatnu snažniju kreditnu i garancijsku aktivnost EIB Grupe odnosno: preuzimanje većeg rizika od strane EIB Grupe; izravno kreditiranje pojedinih većih projekata od strane EIB-a; snažniju provedbu instrumenata EIF-a za MSP projekte i razvoj investicijskih platformi (IP, 2019). Projekti koje podupire EFSU, u pravilu, mo-

raju imati viši profil rizika od projekata koje EIB Grupa financira u normalnim okolnostima i bez EU garancije. Takvi projekti moraju biti ekonomski i tehnički održivi, spremni za financiranje, te moraju u najvećoj mjeri mobilizirati kapital privatnog sektora. Zahtjev za financiranje uz podršku EFSU-a mogu predati:

- Subjekti svih veličina - uključujući komunalna poduzeća, subjekte za posebne namjene ili projektna poduzeća, mala i srednja poduzeća (do 250 zaposlenih) te srednje kapitalizirana poduzeća (do 3.000 zaposlenih),
- Subjekti javnog sektora,
- Nacionalne razvojne banke (npr. HBOR u RH) ili druge banke koje omogućavaju posredno kreditiranje,
- Fondovi i svi drugi oblici zajedničkog ulaganja,
- Posebno uspostavljene investicijske platforme.

Projekti koje EFSU financira moraju proći kroz EIB-ovu standardnu proceduru dubinskog snimanja te ih mora procijeniti Odbor za ulaganja EFSU-a, kako bi se donijela odluka o njihovoj prihvatljivosti. Dodatno, projekti moraju biti tehnički i ekonomski provedivi te moraju pripadati prihvatljivim sektorima. Isto tako, profil rizičnosti EFSU-ovog projektnog portfelja bit će u pravilu viši od prosječnog profila rizičnosti drugih EIB-ovih projekata.

2.1. DONOŠENJE UREDBE (EU) 2017/2396 O EFSU I IZMJENA UREDBE

Ohrabrena postignutim rezultatima Junckerova plana, EK je u studenome 2016. pokrenula postupak izmjena i dopuna postojeće Uredbe EU br. 2015/1017 o EFSU i ESCU te su Uredbom (EU) 2017/2396 Europskog parlamenta i Vijeća od 13. prosinca 2017. uvedene sljedećem izmjene (Uredba 2017):

- Produljenje trajanja EFSU-a do kraja 2020.;
- Proširenje kapaciteta financiranja s ciljem ostvarenja ulaganja u vrijednosti od 500 milijardi EUR;
- Povećanje EU jamstva sa 16 na 26 milijardi EUR i EIB-ovog doprinosa s 5 na 7,5 milijardi EUR, tj. povećanje EFSU-a sa 21 milijarde EUR na 33,5 milijarde EUR;
- Širenje EFSU-a na više sektora, kao što su poljoprivreda, šumarstvo i bioekonomija, te proširenje obuhvata financiranja na druge industrije i usluge u manje razvijenim regijama i tranzicijskim regijama;
- Uvođenje limita prema kojem najmanje 40% financiranja za projekte u okviru sastavnice za infrastrukturu i inovacije EFSU-a mora pridonositi borbi protiv klimatskih promjena, u skladu s ciljevima utvrđenim na konferenciji COP21.

- Proširenje definicije dodatnosti, na način da EIB-ove posebne aktivnosti koje podupire kroz EFSU, u pravilu, moraju uključivati podređene instrumente, sudjelovanje u podjeli rizika, projekte s prekograničnim karakteristikama, veću izloženost određenim rizicima ili slično;
- Poboljšanje transparentnosti u pogledu odabira projekata (Odbor za ulaganja EFSU-a za svaku operaciju ima obvezu javno objaviti svoje odluke te obrazložiti dodjelu potpore u okviru jamstva EU-a); i
- Jačanje lokalne prisutnosti i uloge ESCU-a koji pruža tehničku potporu zajedno s nacionalnim razvojnim bankama i drugim lokalnim dionicima (u zemljama gdje postoje poteškoće s razvojem projekata za EFSU).

Uz prethodno navedene izmjene, EK je, nakon konzultacija s državama članicama, predložila sljedeće izmjene Uredbe (EU) 2017/2396:

- Jamstvo EU-a može se dodijeliti za EIB financiranje i investicije koje podržavaju ciljeve EFSU-a, uključujući i projekte iz područja sigurnosti i obrane;
- Lakše kombiniranje financiranja u okviru EFSU-a s drugim izvorima financiranja EU, uključujući ESI Fondove, uz ograničenje do 90% ukupnih projektnih troškova za manje razvijene regije i 80% za sve druge regije.
- EIB mora obavijestiti EK o svojim saznanjima o preprekama za ulaganja u državama članicama, koje su primijećene u obavljanju investicijskih poslova vezanih za EFSU, a EK te nalaze treba uzeti u obzir u kontekstu koordinacije ekonomskih politika.

3. EUROPSKI PORTAL PROJEKATA ULAGANJA (EPPU)

EPPU je internetska platforma koja povezuje promotore projekata s ulagačima. EPPU-om upravlja EK, u cilju povećanja vidljivosti i mogućnosti financiranja investicijskih projekata. Objava projekata besplatna je za sve promotore projekata.

Portal je namijenjen prijavljivanju investicija:

- većih od 1 milijun EUR;
- svrstanih u jedan od unaprijed definiranih sektora s visokom ekonomskom dodanom vrijednošću;
- čija je provedba započela ili se očekuje da će započeti u roku od 3 godine od datuma podnošenja projekta EPPU-u;
- čiji je promotor privatni ili javni nositelj iz zemalja članica EU;
- usklađenih s nacionalnim i EU zakonodavstvom.

Promotori projekta sami prijavljuju svoje projekte na EPPU, koristeći obrazac koji je dostupan na poveznici: *https://ec.europa.eu/eipp*. Projekti su na por-

talu prikazani samo u svrhu informiranja i nisu prošli prethodni odabir za financiranje iz EFSU-a ili EU programa.

4. EUROPSKI SAVJETODAVNI CENTAR ZA ULAGANJA (ESCU)

ESCU je osnovan u cilju pružanja savjeta ulagateljima, nositeljima projekata i javnim upravljačkim tijelima u vezi s utvrđivanjem, razvojem i pripremom projekata. ESCU svoje usluge pruža na razini EU i na lokalnoj razini. Uspostavljen je da bude *„jedinstvena kontaktna točka"* ulagateljima ili nositeljima projekata koji traže savjete u vezi s projektima ulaganja i njihovim financiranjem. ESCU-om se upravlja u skladu sa sporazumom između EK i EIB-a. Rad ESCU-a zasniva se na stručnom znanju i postojećim savjetodavnim uslugama koje pružaju EIB i EK, kao što su *„fi-compass"* ili JASPERS. Jednako tako, rad ESCU-a oslanja se na stručno znanje nacionalnih razvojnih banaka (NRB) i institucija, kao i upravljačkih tijela ESIF fondova. ESCU može sklapati ugovorna partnerstva u svrhu suradnje s nacionalnim razvojnim bankama, institucijama ili upravljačkim tijelima.

Usluge koje ESCU pruža obuhvaćaju:

- pružanje tehničke pomoći nadležnim tijelima i nositeljima projekata,
- pružanje pomoći nositeljima projekata kako bi svoje projekte mogli razviti tako da ispunjavaju kriterije prihvatljivosti u skladu s uredbom o EFSU-u,
- poboljšanje dostupnosti potpore EFSU-a diljem EU, učinkovitim iskorištavanjem lokalnog znanja,
- djelovanje ESCU-a kao platforme za razmjenu iskustava i stručnog znanja o razvoju projekata.

ESCU pruža savjete o:

- korištenju tehničkom pomoći za strukturiranje projekata,
- korištenju inovativnim financijskim instrumentima,
- korištenju javno-privatnim partnerstvima,
- relevantnom zakonodavstvu EU-a.

ESCU također pruža ciljanu potporu uzimajući u obzir situaciju u državama članicama sa slabije razvijenim financijskim tržištima. Poslovanje ESCU-a financira se iz proračuna EU-a (cca 20 milijuna EUR godišnje). Poveznica na ESCU je: http://eiah.eib.org/

5. EUROPSKI INVESTICIJSKI FOND (EIF)

Europski investicijski fond (EIF) je vodeći izvor rizičnog financiranja za inovativna mala i srednja poduzeća diljem Europe. U okviru EFSU-a, financijska sredstva

MSP-ovima (do 250 zaposlenih) te srednje kapitaliziranim poduzećima (od 250 do 499 zaposlenih) EIF stavlja na raspolaganje putem financijskih posrednika. Kroz EFSU, EIF osigurava 7,5 milijardi EUR za pokretanje investicija MSP te srednje kapitaliziranih poduzeća u ukupnoj visini od 75 milijardi eura. Financijski posrednici će, nastojati kao partneri zajedno s EIF-om u okviru EFSU-a, realnom sektoru osigurati navedena sredstva. Prihvatljivi financijski posrednici su garantne i kreditne institucije te kreditni (dužnički) fondovi ovlašteni za obavljanje kreditnih ili leasing poslova s MSP-ovima. Uvjeti prihvatljivosti EFSU projekata su: projekt je komercijalno opravdan te ekonomski i tehnički održiv; doprinosi EU ciljevima, održivom rastu i zapošljavanju; prihvatljiv je za financiranje; cijena financiranja projekta je u skladu s preuzetim rizikom i mobilizira privatni kapital.

6. ULOGA HBOR-a U PROVEDBI PLANA ULAGANJA ZA EUROPU U RH

Vlada Republike Hrvatske je Odlukom o povjeravanju poslova vezanih uz suradnju s EIB-om i EIF-om na provedbi Plana ulaganja za Europu od 24. rujna 2015. odredila HBOR kao nacionalnu kontakt točku za sve projekte koji se žele kandidirati za EFSU (Odluka, 2015). Navedenom odlukom HBOR-u su povjereni sljedeći poslovi:

- sudjelovanje u provedbi Plana ulaganja za Europu (u daljnjem tekstu: Plan) s putem suradnje na razini investicijskih platformi i pojedinačnih projekata te neposrednih kontakata s članovima EIB Grupe,
- djelovanje kao nacionalna pristupna točka za moguće klijente i dionike, kreiranje novih financijskih proizvoda sukladno potrebama hrvatskog gospodarstva,
- identifikacija ekonomski i tehnički održivih projekata u ključnim sektorima, koji će biti predloženi za financiranje u okviru EFSU-a,
- privlačenje privatnih subjekata za ulaganja u kombinaciji s javnim resursima, sudjelovanje u financiranju infrastrukturnih projekata i projekata MSP-a putem različitih programa usmjerenih na promicanje gospodarskog rasta,
- uspostavljanje Hrvatskog portala projekata ulaganja (u daljnjem tekstu: HPPU,
- djelovanje kao nacionalna kontakt točka za suradnju s ESCU-om, i
- uspostavljanje suradnje s drugim nacionalnim razvojnim bankama u provedbi Plana.

Istom Odlukom Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije (u daljnjem tekstu: MRRFEU) je određeno za glavnog koordinatora rada resor-

nih tijela državne uprave, agencija i drugih pravnih osoba osiguravajući istovremeno suradnju istih s HBOR-om na provedbi Plana.

7. PROVEDBA PLANA ULAGANJA ZA EUROPU U RH

Kao što je već prije spomenuto, EFSU je primarno garancijski instrument koji omogućava dodatnu snažniju kreditnu i garancijsku aktivnost EIB Grupe, a ključna područja ulaganja su infrastruktura, obrazovanje, istraživanje i inovacije te rizično financiranje za MSP-ove. U okviru EFSU-a ne postoje ni regionalne niti sektorske kvote te je dodjeljivanje potpore projektima prilagođeno tržišnoj potražnji. RH u okviru EFSU-a, za sada uživa koristi od sporazuma o MSP-ovima i poduzećima srednje tržišne kapitalizacije.

Dosad je u RH odobreno sedam projekata:

1. Podjela rizika za srednje kapitalizirana društva i druge prioritete (HBOR)
2. InnovFin jamstveni instrument za mala i srednja poduzeća (HBOR)
3. Razvoj istarske rivijere – ulaganje u turističke kapacitete (Valamar Riviera d.d.)
4. KKE EL-TO Zagreb-visokoučinkovita kombi-kogeneracijska elektrana (HEP d.o.o.)
5. Jamstva u okviru COSME programa (Privredna banka Zagreb d.d.)
6. InnovFin jamstveni instrument za mala i srednja poduzeća (Zagrebačka banka d.d.)
7. InnovFin jamstveni instrument za mala i srednja poduzeća (Erste&Steiermärkische Bank i Erste&Steiermärkische S-Leasing)

Za lakši pristup uslugama ESCU-a na nacionalnoj i lokalnoj razini EIB je sa HBOR-om potpisao sporazum o suradnji, kako bi se savjetodavne usluge bolje prilagodile lokalnim potrebama i približile krajnjim korisnicima u RH. Savjetodavne usluge ESCU-a koristio je do sada KBC Rijeka u projektu Nova bolnica. MRRFEU je krajem svibnja 2017. uputilo zahtjev za savjetodavnim uslugama ESCU-a, kako bi se unaprijedili procesi i postupci vezani uz planiranje i provedbu investicija. U ožujku 2018., potpisan je Sporazum između MRRFEU-a i EIB-a o pružanju savjetodavnih usluga hrvatskim javnim institucijama u svrhu identificiranja, pripreme i razvijanja investicijskih projekata. Sporazum je u cijelosti financiran od strane EIB-a, a doprinijet će uspostavi učinkovitijeg planiranja te realizaciji ulagačkih projekata. U sklopu Plana djeluje i EPPU, kao internetska platforma koja povezuje promotore projekata s ulagačima. Krajem 2018., financiranje EIB-a u okviru Plana u RH iznosilo je 222 milijuna EUR, a za koja se očekuje da će potaknuti 890 milijuna EUR ukupnih ulaganja. RH trenutačno zauzima 16. mjesto po ulaganjima potaknutima uz potporu EFSU-a u odnosu

na BDP (Izvješće 2018) Nastavno su prikazani uspješni primjeri strukturiranja financiranja iz EFSU-a za dva projekta u Republici Hrvatskoj. Prvi projekt predstavlja financiranje ulaganja u nove turističke kapacitete (Valamar Riviera d.d.), a drugi primjer je financiranje projekta ulaganja u javnu infrastrukturu (KBC Rijeka).

8. PRIMJER KREDITIRANJA PRVE PRIVATNE KOMPANIJE U RH OD STRANE EIB-a UZ PODRŠKU JAMSTVA PUTEM EFSU-a

Društvo Valamar Riviera (Valamar) potpisalo je 06.03.2018. ugovor o kreditu u iznosu od 16 milijuna EUR s EIB-om. Ovaj kredit predstavlja prvu transakciju EIB-a u RH kojom se neposredno financira kompanija iz privatnog sektora uz podršku proračunskog jamstva EU putem EFSU-a, koji je financijska komponenta Plana. EIB je ovim kreditom sufinancirao dovršetak Valamar Girandella Resorta u destinaciji Rabac u Istri, odnosno dovršetak izgradnje hotela Valamar Collection Maro Suites 5*, koji je nositelj brenda Kinderhotel. (Bereš N., 2019) Otvorenjem hotela u travnju 2018. zaokruženo je repozicioniranje destinacije Rabac u vodeću odmorišnu destinaciju u RH usmjerenu prema obiteljima s djecom i gostima više platežne moći. Kako bi se kvalificirao za navedeni kredit Valamar je prošao stroge procedure u sklopu kojih je morao dokazati da posluje u skladu s politikama EIB-a. Tu se prije svega misli na usklađenost politika koje brinu o okolišu, doprinose lokalnoj zajednici te razvijaju destinaciju. Valamar je preuzeo i obvezu izvještavanja po EIB standardima za vrijeme trajanja ugovora o kreditu. Instrumenti osiguranja za navedeni kredit u skladu su s uvjetima osiguranja za transakcije iste veličine s komercijalnim bankama. Izravnim kreditom EIB-a odobrenim Valamaru dovršeno je financiranje projekta repozicioniranja destinacije Rabac ukupne vrijednosti od 130 milijuna EUR. Ukupni izvori sredstava financiranja projekta i njihova struktura prikazani su nastavno (Tablica 1). Kredit EIB-a Valamaru bio je dopuna posrednom zajmu u iznosu od 44 milijuna EUR kojeg je Valamaru u ožujku 2017. dodijelio HBOR, a koji je sredstva za taj kredit dobio također putem EIB-a. Time je EIB neposredno i posredno (putem kredita HBOR-a) financirao cijeli projekt sa ukupno 60 milijuna EUR (46,15%). S obzirom na ograničenja EIB-a u vezi s financiranjem pojedinih projekata (EIB može financirati najviše 50% pojedinog projekta), Valamar je osigurao izvore sredstava u vrijednosti od ukupno 70 milijuna EUR (53,85%). Od toga su vlastita sredstva iznosila 32 milijuna EUR (24,62%), a kredit komercijalne banke 38 milijuna EUR (29,23%).

Tablica 1: Izvori financiranja projekta Valamar Girandella Resorta u destinaciji Rabac

Izvori sredstava	Iznos u mln EUR	Postotak (%)
Kredit EIB-a	16	12,30%
Kredit HBOR-a (sredstva EIB-a)	44	33,85%
Vlastita sredstva Valamara	32	24,62%
Dugoročni kredit komercijalne banke	38	29,23%
Ukupno:	**130**	**100,00%**

Izvor: Bereš N.: Valamar Rivijera, obrada autora

9. FINANCIRANJE PROJEKTA IZGRADNJE NOVE BOLNICE KBC-a RIJEKA

Klinički bolnički centar Rijeka (KBC Rijeka) ušao je prije nekoliko godina u realizaciju strateškog investicijskog projekta pod nazivom "Bolnica pod jednim krovom" (u daljnjem tekstu: Projekt), kojim se planira preseljenje bolničkih jedinica, raspršenih diljem grada Rijeka na jedinstvenu lokaciju na lokalitetu Sušak. Izgradnja Nove bolnice kapitalna je investicija Ministarstva zdravstva i Vlade RH, koja će obilježiti budućnost i kvalitetu medicinske skrbi za građane ovog dijela RH. Dovršenjem ovog Projekta medicinskom i sveučilišnom osoblju KBC-a Rijeka osigurat će se efikasnija organizacija, primjereni radni uvjeti i veća produktivnost, a pacijentima bolja kvalitetu medicinskih usluga i brojna tehnološka i klinička poboljšanja. Projekt se sastoji od nekoliko faza. U prvoj fazi, na lokalitetu Sušak otvoreni su sukcesivno Centar za hemodijalizu (2009.), Centar za podvodnu i hiperbaričnu medicinu (2016.) te su smještene kirurške djelatnosti KBC-a Rijeka.

9.1. STRUKTURA FINANCIRANJA DRUGE FAZE PROJEKTA

Druga faza projekta predstavlja ulaganje u izgradnju Centra za njegu majke i djeteta, koji se sastoji od Klinike za pedijatriju, Klinike za dječju kirurgiju i Klinike za ginekologiju i porodništvo. Uz navedene objekte planirani su i izgradnja centralne kuhinje, praonice rublja, termoenergetskog bloka i višeetažnog parkirališta. Procjena ukupne visine ulaganja u 2. fazu Projekta, čiji završetak se očekuje do kraja 2021. je 100 milijuna EUR (cca 750 milijuna kn). Ulaganje je strukturirano na način da će cjelokupni iznos sredstava biti usmjeren KBC-u Rijeka putem kredita HBOR-a. Od toga je prvi ugovor sa HBOR-om u vrijednosti od 9,3 milijuna EUR, već potpisan i u korištenju. I preostala sredstva u iznosu od 90,7 milijuna EUR odobriti će se putem kredita HBOR-a. Vlada RH je na sjednici

održanoj 5. srpnja 2018. odobrila jamstvo za kreditno zaduženje KBC-a Rijeka u korist HBOR-a od ukupno 680 milijuna kn. (Jamstvo, 2018) U pozadini navedenog kreditnog zaduženja su kreditna sredstva koja će biti odobrena HBOR-u od strane EIB-a u iznosu od 44 milijuna EUR i kreditna sredstva Razvojne banke Vijeća Europe (CEB) u iznosu od 46,7 milijuna EUR. EIB će HBOR-u odobriti kredit uz podršku jamstva iz EFSU-a, a CEB će kreditirati HBOR u cilju podjele rizika sa EIB-om. Stoga će u Ugovoru između HBOR-a i KBC-a Rijeka, biti uključena i prava i obveze EIB-a i CEB-a, koji će financirati HBOR, ali će za uzvrat tražiti monitoring implementacije projekta.

9.2. TEHNIČKA POMOĆ KBC-u RIJEKA

Preduvjet za kreditni aranžman EIB-a i CEB-a sa HBOR-om, koji je predstavljao *conditio sine qua non* financiranja 2. faze projekta bio je strateški pristup budućem razvoju KBC-a Rijeka uz podršku EIB-a. EIB je putem ESCU-a osigurao KBC-u Rijeka tehničku pomoć u vidu angažmana vrhunskih zdravstvenih stručnjaka te stručnjaka za upravljanje u zdravstvu. Uz tehničku pomoć EIB-a, sagledan je dugoročni horizont investicije uobličen u sveobuhvatnom Poslovnom planu (Slemenšek M.). Navedeni dokument objedinjuje dugoročni investicijski program te sadrži jasnu i konciznu strategiju razvoja Nove bolnice i definira medicinske i nemedicinske ciljeve, mjerljive pokazatelje uspješnosti i metodologiju vrednovanja rezultata. Preduvjet kreditnog aranžmana sa HBOR-om i time posrednog financiranja KBC-a Rijeka, bilo je odobrenje spomenutog dokumenta od strane uprave EIB-a i CEB-a, a usluge vanjskih stručnjaka bile su osigurane u sklopu tehničke pomoći.

10. ZAKLJUČAK

Kako bi se poboljšalo investicijsko okruženje na prostoru EU i stvorio okvir za snažnije investicije i održiv gospodarski rast, EK pokrenula je 2015. Plan ulaganja za Europu (Plan). Ključni stupovi Plana su EFSU, EPPU i ESCU. EFSU se fokusira na ulaganja u propulzivne sektore, a glavna funkcija mu je preuzimanje dijela rizika povezanog s financijskim aktivnostima EIB-a i EIF-a. Oko 25% fonda posvećeno je projektima kojima se podupiru MSP (uglavnom putem EIF-a). Odlukom Vlade RH imenovan je HBOR kao Nacionalna razvojna banka u RH, nadležna za provedbu Plana. Prema posljednjem izvješću MRRFEU (koje je glavni koordinator rada resornih tijela državne uprave) Vladi RH, u RH je dosad iz EFSU-a odobreno 7 projekata. Krajem 2018. ukupno financiranje iz EFSU-a u RH iznosilo je 222 milijuna EUR, a očekuje se da ovo financiranje potakne ukupne ulaganja od 890 milijuna EUR. Uspostavljena je suradnja sa ESCU-om, putem kojeg je EIB osigurao besplatnu tehničku pomoć namijenjenu kvalitet-

noj pripremi projekata u RH, a učinjeni su i prvi koraci u formiranju Hrvatskog portala projekata ulaganja (HPPU).

LITERATURA:

1. Bereš N.: „Podaci o izvorima financiranja projekta Valamar Girandella Resorta u destinaciji Rabac", Valamar Riviera d.d., 2019.
2. EFSU (2015): „The European Fund for Strategic Investments", dostupno na: https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/european-fund-strategic-investments-efsi_en (05.04.2019.)
3. EIB: „The European Investment Bank", dostupno na: https://www.eib.org/en/about/index.htm (05.04.2019.)
4. EIF: „The European Investment Fund", dostupno na: https://www.eif.org/ (05.04.2019.)
5. EK: „Europska Komisija", dostupno na: https://ec.europa.eu/commission/index_hr (05.04.2019.)
6. EPPU (2015): „The European Investment Project Portal", dostupno na: https://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index.html?2nd-language=en (05.04.2019.)
7. ESCU (2015): „The European Investment Advisory Hub (EIAH)", dostupno na: https://eiah.eib.org/index.htm (05.04.2019.)
8. IP (2019): „Investment Platforms", dostupno na: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/investment_platforms_factsheet_en.pdf (05.04.2019.)
9. Izvješće (2018): „Treće izvješće o provedbi Plana ulaganja za Europu u Republici Hrvatskoj za razdoblje od 1. kolovoza 2017. do 31. srpnja 2018. godine", dostupno na: https://vlada.gov.hr/UserDocsImages//2016/Sjednice/2018/10%20listopad/123%20sjednica//123%20-%2049.pdf (05.04.2019.)
10. Jamstvo (2018): „Jamstvo Vlade RH za gradnju 2.faze KBC Rijeka", dostupno na: http://kbc-rijeka.hr/vlada-dala-jamstvo-gradnju-druge-faze-bolnice/ (05.04.2019.)
11. Odluka (2015): „Odluka o povjeravanju poslova vezanih uz suradnju s EIB-om i ElF-om na provedbi Plana ulaganja za Europu", Narodne novine d.d., Zagreb, br, 102/15
12. Plan (2015): „The Investment Plan for Europe (the Juncker Plan)", dostupno na: https://ec.europa.eu/commission / priorities /jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan_en (05.04.2019.)
13. Slemenšek M.: „Podaci o izvorima financiranja 2.faze projekta izgradnje Nove bolnice KBC Rijeka i o tehničkoj pomoći stručnjaka ESCU-a", KBC Rijeka, 2019.
14. Uredba (2015): „Uredba (EU) 2015/1017 Europskog parlamenta i Vijeća od 25. lipnja 2015. o Europskom fondu za strateška ulaganja, Europskom savjetodavnom centru za ulaganja i Europskom portalu projekata ulaganja", dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?uri=uriserv: OJ.L_.2015.169.01.0001.01.HRV&toc=OJ:L:2015:169:TOC (05.04.2019.)
15. Uredba (2017): „Uredba (EU) 2017/2396 Europskog parlamenta i Vijeća od 13. prosinca 2017. o izmjeni uredaba (EU) br. 1316/2013 i (EU) 2015/1017 u pogledu produljenja trajanja Europskog fonda za strateška ulaganja i uvođenja tehničkih poboljšanja za taj fond i Europski savjetodavni centar za ulaganja", dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R2396&from=EN (05.04.2019.)

IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT PLAN FOR EUROPE IN THE REPUBLIC OF CROATIA

ABSTRACT:

In order to improve the investment and financial environment in the EU and create a framework for stronger investment and sustainable economic growth, the European Commission (EC) launched the 2015 Initiative called the Investment Plan for Europe (the Plan). The legal preconditions for the adoption of the Plan have been met by the adoption of Regulation (EU) No. 2015/1017, and the key instruments for implementing the Plan are the European Fund for Strategic Investments (EFSI), the European Investment Project Portal (EIPP) and the European Investment Advisory Hub (EIAH). EFSI focuses on investment in infrastructure, energy, research, development and innovation, broadband infrastructure, education and training, healthcare and ICT. Its main function is to take over part of the risk associated with the activities carried out by the European Investment Bank (EIB) and the European Investment Fund (EIF), and therefore the EIB can invest in projects with a higher risk profile than usual. About a quarter of the fund is devoted to projects supporting small and medium-sized enterprises, as well as medium-market capitalization companies (mainly through the EIF). By the decision of the Government of the Republic of Croatia, the Croatian Bank for Reconstruction and Development (HBOR) was appointed as the National Development Bank for the implementation of the Plan in the Republic of Croatia. At 31.12.2018. funding from EFSI in Croatia amounted to EUR 204 million.

Key words: *The Investment Plan for Europe; the European Fund for Strategic Investments; the European Investment Bank (EIB); the European Investment Fund (EIF); the Croatian Bank for Reconstruction and Development (HBOR).*

Stručni rad
UDK: 336.2
Rad zaprimljen: 17.04.2019.
Rad prihvaćen: 07.05.2019.

PREDNOSTI I NEDOSTACI RADA PORTALA E-POREZI

Dr. Zdravka Petković, profesor strukovnih studija
Akademija poslovnih strukovnih studija Beograd, Beograd, Srbija
zdravka.petkovic@bbs.edu.rs
Dr. Radica Jovanović, profesor strukovnih studija
Akademija poslovnih strukovnih studija Beograd, Beograd, Srbija
radica.jovanovic@bbs.edu.rs
Dr. Miloš LJ. Pavlović, profesor strukovnih studija
Akademija poslovnih strukovnih studija Beograd, Beograd, Srbija
milospavlovic84@hotmail.com

SAŽETAK RADA

Od početka 2014. godine, sve procedure sa Poreskom upravom se obavljaju elektronskim putem. Prva je na snagu stupila zakonska obaveza podnošenja elektronskih prijava za doprinose na zarade zaposlenih preko portala ePorezi, a nakon toga je uvedeno obavezno podnošenje PDV prijava.

Zakonom o poreskom postupku i poreskoj administraciji (u daljem tekstu Zakon)[1] propisan je pojam i način podnošenja poreske prijave, kao i početak podnošenja prijava elektronskim putem.

Na osnovu člana 38. stav 7. Zakona o poreskom postupku i poreskoj administraciji Ministar finansija je doneo Pravilnik o podnošenju poreske prijave elektronskim putem kojim se bliže uređuje način podnošenja poreske prijave elektronskim putem[2].

U skladu sa Zakonom, radi lakše komunikacije i efektnog elektronskog poslovanja sa poreskim obveznicima, Poreska uprava pokrenula je veb portal „e-POREZI".

[1] "Službeni glasnik RS", br. 80/2002, 84/2002 - ispravka, 23/2003 - ispravka, 70/2003, 55/2004, 61/2005, 85/2005 - dr. zakonik, 62/2006 - dr. zakon, 61/2007, 20/2009, 72/2009 - dr. zakon, 53/2010, 101/2011, 2/2012 – ispravka, 93/2012, 47/2013, 108/2013, 68/2014, 105/2014, 91/2015 – Autentično tumačenje, 112/2015, 15/2016, 108/2016, 30/2018.

[2] „Službeni glasnik RS", broj 113/13, 104/18

Portal e-POREZI predstavlja skup elektronskih usluga Poreske uprave Republike Srbije koji omogućava svim poreskim obveznicima elektronsku predaju elektronski potpisanih obrazaca, praćenje statusa poslatih obrazaca, uvid u poresku karticu poreskog obveznika, dobijanje poreskih uverenja elektronskim putem, a sve u cilju bržeg i jednostavnijeg ispunjavanja obaveza prema Poreskoj upravi. Ovaj sistem zadovoljava visoke standarde bezbednosti koji omogućava siguran i nekompromitovan prenos podataka elektronskim putem.

Pristup elektronskim servisima Poreske uprave je jedinstven i odnosi se na sve elektronske servise Poreske uprave.

Za pristup elektronskim servisima na portalu „e-POREZI" koristi se jedinstvena, specijalno dizajnirana aplikacija.

Ključne reči: *poreska prijava, elektronsko poslovanje, portal ePorezi.*

1. USLOVI PRISTUPA PORTALU E-POREZI

Za pristup portaku e-porezi potrebno je:

- Postojanje Internet veze minimalne brzine 56kbps.
- Podržani internet pretraživači su:
- Microsoft Internet Explorer 8 ili noviji
- Microsoft Edge
- Mozila Firefox
- Google Chrome
- Opera
- Safari

Minimalna preporučena konfiguracija računara je:

- CPU Intel Pentium IV 2 Ghz ili procesor uporednih karakteristika
- 1024 MB radne (RAM) memorije
- Grafički prikaz 1024h768 (u boji)
- Operativni sistem Microsoft Windows XP SP3 ili noviji

Uslovi koje jepotrebno ispuniti pre pristupa portalu „ePorezi" i elektronskog potpisivanja poreskih prijava su:

- Instalacija aplikacije ePorezi za pristup portalu „ePorezi"
- Posedovanje Kvalifikovanog elektronskog sertifikata na kartici sa čipom (eng. Smart Card) ili na USB tokenu
- Čitač kartica sa čipom (eng. Smart Card) – Ukoliko se za elektronski potpis koristi USB token, čitač kartica nije potreban
- Instalacija pratećeg softvera Sertifikacionog tela za Kvalifikovani elektronski sertifikat.

Sve informacije o nabavci i korišćenju digitalnih sertifikata, mogu se dobiti na sajtovima ovlašćenih Sertifikacionih tela.

Privredna komora Srbije -www.pks.rs/ca/

Ministarstvo unutrašnjih poslova- http://ca.mup.gov.rs

PTT - www.ca.posta.rs

Halcom - http://www.halcom.rs/ca

Fizičko lice u svoje ime ili zakonski zastupnik pravnog lica pristupaju elektronskim servisima Poreske uprave direktno odnosno bez potrebe bilo kakve prethodne registracije za korišćenje ovih servisa.

Zakonski zastupnik pravnog lica može putem PEP obrasca, koji se podnosi nadležnoj organizacionoj jedinici Poreske uprave, ovlastiti drugo lice(„ovlašćeno lice za upotrebu elektronskog servisa“) da u njegovo ime koristi elektronske sevise Poreske uprave.

Nakon instalacije aplikacije ePorezi, prilikom pristupa portalu unosi se jedinstveni PIN-kod Kvalifikovanog elektronskog sertifikata. Vlasnik sertifikata pristupa portalu, odnosno elektronskim servisima portala za koji je ovlašćen od strane jednog ili više privrednih subjekata.

Ovaj portal zamišljen je kao virtuelni šalter koji knjigovođama, računovođama, ali i ostalim građanima omogućava da prijave porez iz svoje fotelje, bez odlaska i čekanja na šalterima.

Putem portala "ePorezi" moguće je podneti sledeće elektronske forme poreskih prijava:

- **PPPDV** –Poreska prijava poreza na dodatu vrednost
- **PPP-PD** – Pojedinačna poreska prijava o obračunatim porezima i doprinosima
- **PPP** – Pojedinačna poreska prijava
- **PP-PDP** – Poreska prijava za akontaciono - konačno utvrđivanje poreza na dobit pravnih lica
- **PPDG-2P** – Poreska prijava za utvrđivanje godišnjeg poreza na dohodak građana
- **PP OD-O** – Poreska prijava o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva
- **PP OPO** – Poreska prijava za poreze i doprinose na prihode koje je samooporezivanjem obračunalo fizičko lice kao obveznik
- **PP PDPO/S** – Poreska prijava za obračun poreza na dobit po odbitku na prihode i naknade koje ostvaruju nerezidentna i rezidentna pravna lica
- **PP KDZN** – Poreska prijava za obračun poreza na dobit po rešenju na prihode koje po osnovu kapitalnih dobitaka i po osnovu zakupa i podzakupa nepokretnosti i pokretnih stvari ostvaruje nerezidentno pravno lice

- **PP PPNO** – Poreska prijava za porez na premije neživotnih osiguranja
- **IOSI** – Izveštaj o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom
- **PP OAK** – Poreska prijava o kumulativnom obračunu akcize
- **PP OAKG** – Poreska prijava o kumulativnom-godišnjem obračunu akcize
- **PP TOA** – Poreska prijava o tromesečnom obračunu akcize
- **PP OAEL** – Poreska prijava o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju
- **PPDG1S** – Poreska prijava za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti
- **PPDG-1R** – Poreska prijava za akontaciono – konačno utvrđivanje poreza na prihode od samostalne delatnosti
- **PPI-3** – Poreska prijava za utvrđivanje poreza na nasleđe i poklon
- **PPI-4** – Poreska prijava za utvrđivanje poreza na prenos apsolutnih prava
- **PPDG-3R** – Poreska prijava za utvrđivanje poreza na kapitalne dobitke
- **PP OAEL** – nova – Poreska prijava o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju
- **PP OA** – Poreska prijava o obračunu akcize
- **PEP-IPJ** – Evidencija izdvojenih poslovnih jedinica privrednih subjekata i skladišta
- **REF 1** – Zahtev stranog obveznika za refakciju
- **REF 2** – Zahtev humanitarne organizacije za refakciju
- **REF 3A** – Zahtev tradicionalne crkve, odnosno verske zajednice za refakciju
- **REF 5** – Zahtev diplomatskog i konzularnog predstavništva i međunarodne organizacije za refakciju
- **PPO-PDV** – Potvrda o poreskom oslobađanju za obveznika PDV, koji vrši promet dobara ili usluga, odnosno uvoz dobara, uz poresko oslobađanje (donacije)
- **MPPO-PDV** – Zahtev – Potvrda o poreskom oslobađanju za obveznika PDV, koji vrši promet dobara ili usluga, odnosno uvoz dobara, uz poresko oslobađanje (međunarodni ugovori)
- **ZPPO-PDV** – Zahtev – Potvrda o poreskom oslobađanju za obveznika PDV koji vrši promet dobara ili usluga, odnosno uvoz dobara, uz poresko oslobađanje (krediti)

Putem portala „ePorezi" poreski obveznici mogu popunjavati, potpisivati i proslediti Poreskoj upravi obrasce poreskih prijava.

Poreski obveznici mogu prilagodoti svoj softver za računovodstvo, tako da automatski generiše fajl u odgovarajućem formatu i takav fajl direktno, putem portala „ePorezi", elektronski potpišu i proslede Poreskoj upravi.Za pojedine poreske prijave postoji i forma u XSD formatu kao i XML primeri, koji se mogu iskoristiti za slanje podataka iz programa za vođenje poslovnih knjiga.

Portal „ePorezi omogućava pregled prethodno poslatih poreskih prijava podnetih elektronskim putem. Takođe, omogućava uvid u stanje na računima poreskog obveznika, kao i uvid u podatke iz Jedinstvenog registra poreskih obveznika.

Poreski obveznici preko portala imaju mogućnost dodele/oduzimanja ovlašćenja za korišćenje elektronskih servisa.

Od 01.03.2019. godine Poreska uprava je preko portala „ePorezi" omogućila izdavanje elektronskih uverenja o plaćenim obavezama na svim uplatnim računimajavnih prihoda, uverenja o plaćenim doprinosima za zdravstveno osiguranje, uverenja o plaćenom porezu na dodatu vrednost i uverenja o plaćenim porezima i doprinosima po odbitku.

Poreska prijava u elektronskom obliku kada je uspešno podneta, u delu za pregled prijava dobija status „Proknjižena" i dodeljen joj je jedinstven „Identifikacioni broj prijave".Ako poreski obveznik ustanovi da poreska prijava, koju je podneo Poreskoj upravi, sadrži grešku ili propust, podnosi „izmenjenu poresku prijavu".

Elektronski servisi na portalu „ePorezi" dostupni su svakog dana u periodu od 6 časova ujutro do 24 časa u ponoć.

Sve aktivnosti koje poreski obveznik obavlja putem portala „ePorezi" su besplatne.[3]

Na portalu Poreske uprave se mogu naći sva potrebna uputstva za korišćenje portala „ePorezi".

2. PREDNOSTI ELEKTRONSKOG POSLOVANJA SA PORESKOM UPRAVOM

Prednosti elektronskog poslovanja sa Poreskom upravom su sledeće:

- Brže, jednostavnije i lakše podnošenje poreske prijave
- Mogućnost podnošenja dokumenata svakog dana u nedelji bez obzira na geografsku lokaciju
- Prenos ovlašćenja po osnovu elektronskog poslovanja
- Besplatno korišćenje portala „ePorezi"

[3] www.poreskauprava.gov.rs

Na demonstraciji funkcionisanja objedinjene naplate poreza i doprinosa preko portala Poreske uprave održanoj početkom 2014. godine na skupu kojem su prisustvovali predstavnici zainteresovanih preduzeća, IT kompanija, sertifikacionih tela, državnih organa, knjigovodstvenih agencija i drugih naglašeno je da se očekuju sledeći korisni efekti:

- Ukidanje oko 5,5 miliona papirnih dokumenata koja su se popunjavala u kompanijama i koja su u Poreskoj upravi trebala biti unetau informacioni sistem, čime se ostvaruju velike uštede u trošenju sredstava i potrebnom radnom vremenu
- Stvaranje mogućnosti da ovlašćeni korisnici vide svoje trenutno stanje izmirenja tekućih finansijskih obaveza
- Povećanje transparentnosti funkcionisanja ukupnog poreskog sistema
- U najvećem broju slučajeva građani neće morati da vade potvrdu da su plaćeni doprinosi za PIO, jer će ti podaci biti dostupni u direktnom pristupu

Usled velikih tehničkih problema koje je aplikacija ePorezi imala (nekompatibilnost sa određenim veb čitačima, problem sa Javom) Poreska uprava je 2017. godine promenila način pristupa elektronskim servisima.

Novina u aplikaciji je da ona više nije klasična veb aplikacija i da se ne može logovati direktno sa interneta. Potrebno je preuzeti desktop program koji se instalira na računar, što komplikuje pristup portalu. Kada podnosilac prijave nije za svojim uobičajenim računarom, mora ponovo da preuzima aplikaciju da bi mogao da pristupi portalu. Pristup aplikaciji zato nije uslovljen korišćenjem određenog veb pregledača, što je veliki napredak. Takođe, primećeno je i ubrazanje aplikacije.

Poreska uprava je za sve korisnike elektronskih servisa obezbedila i TESTNO OKRUŽENjE koje služi za testiranje i proveru ispravnosti elektronskih prijava, kao i za edukaciju poreskih obveznika. Prijave koje se podnose putem TESTNOG OKRUŽENjA ne stvaraju poresku obavezu, već služe isključivo za proveru ispravnosti prijava (provera obračuna, provera ispravnosti XML fajlova i sl.).

Iako je u mnogo čemu olakšao rad, od njegovog pokretanja ovaj servis prate razni problemi, posebno polovinom meseca kada dođe vreme za prijavu PDV-a.

3. NEDOSTACI ELEKTRONSKOG POSLOVANJA SA PORESKOM UPRAVOM

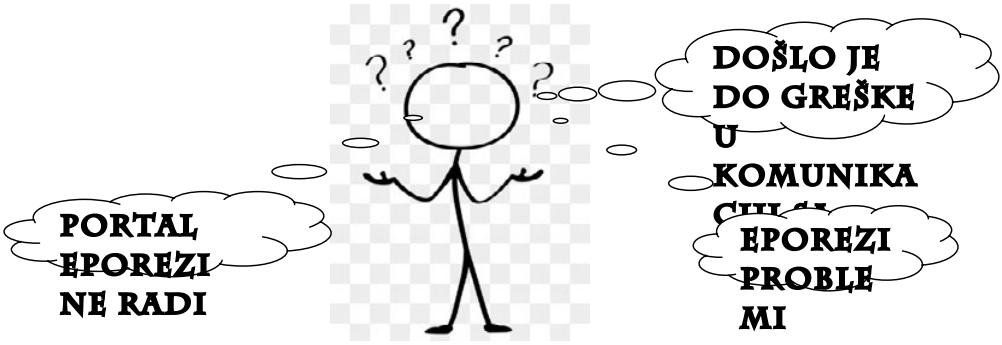
Jednom od mana smatra se vezivanje aplikacije za desktop, što je problem zbog mobilnosti.

Velike probleme predstavljaju česta blokiranja portala „ePorezi". Tako dolazi do nemogućnosti predaja poreskih prijava u zakonski previđenom roku.

Iako iz Poreske uprave kažu da se trude da na nastale probleme reaguju blagovremeno, mnoge knjigovođe nisu zadovoljne njihovim radom.

15.03.2017. godine bio je rok za podnošenje poreskih prijava za preduzetnike, a aplikacija je zablokirala.

„To je jedna od najvažnijih stvari u knjigovodstvu i predaje se do 15. marta. Aplikacija je u startu ludela, nije radila kako treba. Ona je trebalo da nam olakša posao, da ne čekamo u redovima u Poreskoj upravi, da ne bude kašnjenja u zaduženjima. Ali, da je napravljena ispravno bilo bi lakše" rekla je knjigovođa Ljiljana Tošić za City radio. Dodatni problem i zbrka, kao objašnjava Ljiljana, nastali su kada je 1. februara usvojen Pravilnik prema kome se novi obrazac za slanje razlikuje od onog u aplikaciji. „Knjigovođe su bile u neizvesnosti kako da do zadatog roka pošalju krajnji izveštaj. Kada su nam u kol centru rekli da šaljemo i stare prijave sistem smo oborili kompletno, jer su svi odjednom počeli da šalju, da bi stigli. Ovo je bio problem u celoj Srbiji. Ja sama nisam znala da li da se smejem ili plačem", kaže niški knjigovođa Ljiljana.[4]



„Ko nije uspeo do 15. januara da prijavi decembarski PDV Poreskoj upravi, neće biti kažnjen. Ovo važi sve do trenutka dok se portal "e-porezi" ne vrati u "redovno stanje". A, sudeći prema pozivima knjigovođa koje su u sredu zvale redakciju "Novosti", portal za elektronsko podnošenje prijava nije se ni u sredu, dan posle isteka ovog roka, vratio u redovan režim rada. Slične situacije se ponavljaju, kažu, svakog 15. umesecu.

[4] sa http://www.radiocity.rs/vesti/drustvo/6544/nova-poreska-aplikacija-namucila-brojne-knjigovodje.html

Poslednjih dana ovakvo objašnjenje nalazilo se na portalu "e-porezi"

Usled neočekivanih tehničkih problema koji su izazvali teškoće u radu Informacionog sistema Poreske uprave, obaveštavamo vas da će podnošenje poreskih prijava za porez na dodatu vrednost biti omogućeno bez pravnih posledica po poreske obveznike sve do uspostavljanja redovnog režima rada Informacionog sistema. Svim obveznicima zahvaljujemo se na strpljenju – obaveštenje je koje je Poreska uprava javno uputila korisnicima putem svoje internet-stranice.

Računovođe su proteklih dana, kako sami navode, i tokom sitnih noćnih sati pokušavali da preko ovog portal elektronski podnesu poresku prijavu za preduzeća koja su im klijenti, ali bezuspešno. Greška "504" koja im se pojavljivala na monitoru, onemogućavala ih je da u roku podnesu poreske prijave.

– Tako je svakog 15. u mesecu, kada je rok za podnošenje PDV I još nekih poreskih prijava – navode knjigovođe. – Problem je što se poreski obveznici sankcionišu za probijanje rokova u predaji ovih prijava. A prijave je nemoguće predate jer portal stalno prijavljuje grešku. U slučaju kada uspemo nekako da predamo prijavu, ne možemo ceo proces uspešno da privedemo kraju. [5]

Problemi na portalu su u toku meseca povremeni i kratkotrajni, ali zato su u vreme krajnjih rokova (14,15. u mesecu PDV prijava, kraj meseca predaja

[5] https://mediaportal.rs/2019/01/18/nema-kazni-za-kasnjenje-pdv-prijava/

obračuna zarada, 15. marta predaja PPDG1S) prekidi u radu aplikacije skoro pa očekivani, toliko se redovno dešavaju. Prekidi su od kratkotrajnih do celodnevnih, pravila nema.

Call centar poreske uprave je dostupan, ali vrlo često se dešava da se dobijaju pogrešne informacije, i stiče se utisak da nisu organizovani i sinhronizovani u dovoljnoj meri.

Iako je rok za podnošenje prijava do sredine ili do kraja meseca, većina računovođa prijave podnese upravo dva dana ili na dan isteka roka što najčešće dovodi do pada servera koji nisu u stanju da odjednom prime veliki broj korisnika. Veliki prolem dogodio se početkom 2019. godine kada je servis pravio veće probleme knjigovođama nego inače, nakon čega su rešili da dođu do rešenja pokretanjem peticije.

Do sada su se problemi rešavani tako što se rok za podnošenje prijava produži za nekoliko dana i najavi da neće biti finansijskih sankcija za računovođe. Da bi se jasnije sagledala slika kako se dovijaju u slučajevima nastanka prekida rada portala, iznalaze privremena rešenja, a da se ne ošteti obveznik, na kalendaru sajta PU možemo videti da je u poslednje dve godine čak deset puta pomeran rok za podnošenje mesečnih prijava za PDV.

Novi Pravilnik o PDV-u, koji je stupio na snagu 1. jula 2018. godine, trebalo je da poveća efikasnost rada Poreske uprave, međutim privrednici su se žalili da je on suviše komplikovan i da oduzima više vremena za popunjavanje. Vreme će pokazati da li će ovakav način objavljivanja podataka biti zaista koristan i upotrebljiv.

4. POREZ NA IMOVINU – EPUTEM

(Od 22. februara omogućeno elektronsko podnošenje poreskih prijava za pravna lica putem Portala lokalnih poreskih administracija)

Prema saopštenju objavljenom na sajtu eUprava, od 22.02.2019. god. je omogućeno elektronsko podnošenjeporeskih prijava poreza na imovinu za pravna lica (obrazac PPI-1). Naime, Ministarstvo finansija je, u skladu sa Zakonom o poreskom postupku i poreskoj administraciji, a u vezi sa Zakonom o porezima na imovinu, donelo Izmene i dopune Pravilnika o obrascima poreskih prijava za utvrđivanje poreza na imovinu („Sl. glasnik RS", br. 108/13, 118/13, 101/17, 48/18 i 104/18), koje su stupile na snagu 1. januara 2019. god. i primenjuju se za prijavljivanje poreskih obaveza koje su nastale posle 1. januara 2019. god.

U skladu sa članom 38. stav 7. tačka 7) podtačka (7) Zakona poreskom postupku i poreskoj administraciji („Sl. glasnik RS", br. 80/02… i 95/18), od 1.1.2019. god. podnošenje poreskih prijava za utvrđivanje poreza na imovinu u elektronskom obliku OBAVEZNO je za obveznike KOJI VODE poslovne knjige.

Obveznici koji ne vode poslovne knjige - fizička lica koja su dužna da podnesu poresku prijavu, a koja nije u vezi sa obavljanjem delatnosti, prijavu mogu da podnesu u elektronskom obliku ili u pismenom obliku.

Ovakav način, tj ovakva pogodnost elektronskog podnošenja prijave za utvrđivanje poreza na imovinu naročito znači pravnim licima, jer moraju svake godine da ponavljaju ovaj postupak.

Na žalost, i ovaj portal ne funkcioniše kako bi trebalo. I sami zaposleni u gradskoj upravi su u problemu jer im, sigurno u narednih nekoliko meseci, ne da nije olakšan posao, već je u velikoj meri i otežan. Aplikacija nije dovršena jer se čekao konačni izgled poreske prijave PPI 1. Odluka o njenoj sadržini i izgledu je doneta početkom februara 2019. godine, a krajnji rok za predaju PPI 1 je 31. mart. S obzirom da je, kao i za većinu stvari kod nas, odlučeno o tome u poslednji čas, nema vremena za programere da implementiraju sve želje i potrebe kako bi se na vreme omogućio normalan pristup portalu i predaja poreskih prijava. Problemi poreskih obveznika se najviše zasnivaju na tome što prilikom predaje PPI 1 (njenog popunjavanja) nema povratne informacije o ispravnosti iste. Tek po proveri zaposlenih u lokalnoj poreskoj administraciji na e-mail obveznika stiže poruka kojom obaveštavaju da PPI 1 nije dobro popunjena i da je potrebno podneti ispravnu. Obeshrabrujuće, zar ne?

5. ZAKLJUČAK

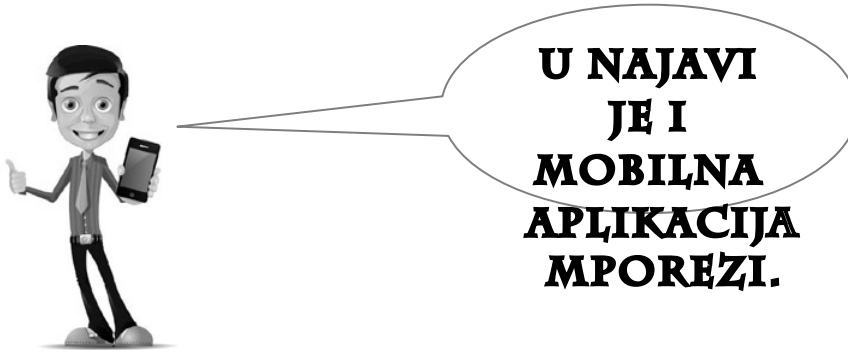
Po svemu navedenom može se zaključiti da su najveće mane portala „ePorezi", problemi koji se dešavaju,s vremena na vreme, i vezani su za tehničku opremljenost Poreske uprave.

Imajući u vidu kompleksnost celokupnog sistema, mogućnost podnošenja svih poreskih prijava elektronskim putem i broj korisnika elektronskih

servisa na portalu ePorezi, moguća je pojava nepredviđenih situacija, koje za posledicu imaju otežan pristup prilikom podnošenja i obrade poreskih prijava.

Na sve probleme koji se pojave u radu, reaguje se u realnom vremenu, kako bi se eliminisale posledice do kojih može doći. Primedbe koje postoje od strane pojedinih korisnika, u svakom slučaju su u određenoj meri korisne za unapređenje postojećih rešenja.

Poreska uprava radi na stalnom unapređenju elektronskih servisa, unapređivanjem informacionih i komunikacionih tehnologija, kao i otklanjanju problema u radu portala „ePorezi", a sve u cilju lakšeg, jednostavnijeg i bržeg ispunjavanja obaveza prema Poreskoj upravi, bolje informisanosti poreskih obveznika o njihovim pravima i obavezama.



LITERATURA:

1. www.poreskauprava.gov.rs (Sajt poreske uprave Republike Srbije)
2. http://www.radiocity.rs/vesti/drustvo/6544/nova-poreska-aplikacija-namucila-brojne-knjigovodje.html
3. https://mediaportal.rs/2019/01/18/nema-kazni-za-kasnjenje-pdv-prijava/

ADVANTAGES AND INSUFFICIENCIES OF E-TAX PORTALS

ABSTRACT

From the beginning of 2014, all procedures with the Tax Administration are done electronically. The first one entered into force the legal obligation to file electronic applications for contributions to earnings of employees through the portal ePorezi, and after that, VAT registration was introduced.

The Law on Tax Procedure and Tax Administration (hereinafter: the Law) prescribes the notion and method of filing a tax return, as well as the beginning of filing an application electronically.

Pursuant to Article 38, paragraph 7 of the Law on Tax Procedure and Tax Administration, the Minister of Finance has adopted the Rule on filing a tax return by electronic means, which regulates the manner of filing tax return electronically.

In accordance with the Law, for the purpose of easier communication and effective electronic business with taxpayers, the Tax Administration launched the web portal "e-TAXES".

The e-TAXES Portal is a set of electronic services of the Tax Administration of the Republic of Serbia which enables all taxpayers electronic submission of electronically signed forms, monitoring of the status of sent forms, insight into the taxpayer's tax card, obtaining tax certificates by electronic means in order to achieve faster and simpler fulfillment of obligations according to the Tax Administration. This system meets high security standards that enable secure and uncompromised data transmission electronically.

Access to electronic services of the Tax Administration is unique and refers to all electronic services of the Tax Administration.

To access electronic services on the portal "e-TAXES", a unique, specially designed application is used.

Key words: *tax return, e-commerce, ePorezi portal.*

Stručni rad
UDK: 658.14
Rad zaprimljen: 17.04.2019.
Rad prihvaćen: 02.05.2019.

OGRANIČENJA U UGOVARANJU OBRAČUNSKIH NAČINA PLAĆANJA

Dr. sc. Jelena Vidović
Odjel za stručne studije Sveučilišta u Splitu, Split, Hrvatska
jvidovic@oss.unist.hr
Dr. sc. Jasenka Bubić
Odjel za stručne studije Sveučilišta u Splitu, Split, Hrvatska
jbubic@oss.unist.hr

SAŽETAK RADA

Uobičajeni način prestanka obveza u poslovnim odnosima jest plaćanje obveza dobavljaču doznakom novčanih sredstava na račun dobavljača. Plaćanje u gotovini u poslovnim odnosima između poslovnih subjekata je poprilično suženo propisima o fiskalizaciji i propisima o sprječavanju pranja novca i financiranju terorizma. Osim samog plaćanja računa obvezu je moguće zatvoriti kompenzacijom ili neki drugim obračunskim načinom plaćanja. Obračunsko plaćanje je namira međusobnih novčanih obveza i potraživanja između sudionika obračunskog plaćanja bez uporabe novčanih sredstava, a provodi se ustupom potraživanja, asignacijom te drugim oblicima namire međusobnih novčanih obveza i potraživanja. U ovim slučajevima izostaje moment doznake novčanih sredstava na račun vjerovnika, dakle nema priljeva sredstava na račun vjerovnika. Ovakav rezultat promatrano s aspekta pojedinih drugih propisa je u određenim slučajevima neprihvatljiv. U radu se iznosi problematika ograničenja provođenja obračunskih plaćanja s pozicije samog Zakona o obveznim odnosima, Zakona o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, Zakona o radu i Zakona o deviznom poslovanju.

Ključne riječi: *prijeboj, cesija, asignacija, preuzimanje duga, ograničenje ugovaranja obračunskih načina plaćanja*

1. UVOD

Plaćanja između sudionika u platnom prometu obavljaju se bezgotovinskim, gotovinskim i obračunskim putem. Pod obračunskim se plaćanjem razumijeva namirivanje međusobnih novčanih obveza između sudionika bez uporabe novca, a obavlja se kompenzacijom, cesijom, asignacijom, preuzimanjem duga i drugim oblicima međusobnih namirivanja obveza i potraživanja. Propisi iz područja Zakona o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma i Zakona o fiskalizaciji ograničavaju mogućnosti plaćanja i naplate u gotovini, a po tom pitanju su posebno rigorozne odredbe Zakona o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima. Zakon o porezu na dohodak također donosi brojna ograničenja prilikom isplate u gotovini obveznicima poreza na dohodak. Primjerice, pravna ili fizička osoba koja obavlja registriranu djelatnost u Republici Hrvatskoj ne smije primiti naplatu ili obaviti plaćanje u gotovini u vrijednosti od 75.000,00[1] kuna i većoj ili ako je riječ o naplati iz inozemstva u protuvrijednosti većoj od 75.000,00 kn pri čemu je stranu gotovinu potrebno u roku od tri dana položiti na račun u banci, a isto je potrebno učiniti i s gotovinom naplaćenom u kunama koja prelazi blagajnički maksimum i to već sljedećeg radnog dana. Propisima o fiskalizaciji ograničava se mogućnost međusobnog plaćanja računa jednog obveznika fiskalizacije drugom u svoti većoj od 5.000,00 kn po jednom računu pri čemu se naplatom s aspekta ovog propisa ne smatra samo gotovina već i naplata karticama. Poslovnom subjektu kojem je račun u blokadi nije ostavljena nikakva mogućnost plaćanja u gotovini. U određenim situacijama nije dopušteno ugovarati ni obračunske načine plaćanja što proizlazi iz različitih propisa.

Rad je organiziran na sljedeći način: u drugom dijelu rada definiraju se obračunski načini plaćanja, ograničenja u njihovom ugovaranju su tema trećeg dijela rada dok su u četvrtom dijelu rada doneseni zaključci.

2. OBRAČUNSKI NAČINI PLAĆANJA

Obračunske načine plaćanja regulira Zakon o obveznim odnosima i to: prijeboj, ustup, uputu i preuzimanje duga. No, postoje i ostali oblici namirenja kao što su instituti Nagodbe i Otpusta dijela ili cijelog duga.

Aspekti međusobnog prestanka obveza mogu se pojaviti u tri pojavna oblika kao što su:

- promjene na strani poslovnih subjekata (ustup tražbine ili cesija, subrogacija, preuzimanje duga, pristupanje dugu, preuzimanje ispunjenja, jamstvo, prijenos ugovora, uputa ili asignacija),

[1] Zakon o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma, NN 108/2017, čl. 55., st. 2.

- ostalim načinima prestanka obveza (prijeboj, otpust duga, sjedinjenje, nemogućnost ispunjenja, protok vremena, smrt),
- promjenama sadržaja (nagodba i obnova ili novacija).

Nadalje, područjem prijeboja financijskih obveza i financijske imovine bavi se i Međunarodni Računovodstveni standard (MRS) – 32: Financijski instrumenti: Prezentiranje. Prema t.42. definirano je postupanje u svezi bilančnih pozicija kada su u pitanju financijska imovina i financijska obveza. Financijsko sredstvo i financijska obveza će se prebiti i neto iznos prikazati u izvještaju o financijskom položaju samo i isključivo onda ako subjekt:

a) ima zakonski provedivo pravo prijeboja priznatih iznosa i
b) namjerava ili namiriti neto iznos ili realizirati imovinu i istovremeno namiriti obvezu.

2.1. PRIJEBOJ

Prijeboj ili kompenzacija međusobnih potraživanja i obveza dviju osoba predstavlja jedan od načina prestanka obveza sukladno čl. 195. do 202. Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18 (dalje ZOO). Pritom prijeboj može biti potpun (svota potraživanja jednaka je svoti obveze) ili djelomičan (svota potraživanja veća je ili manja od svote obveze), pri čemu se nakon obavljenog prijeboja uzajamnih potraživanja do njihove iste svote osobi s većim potraživanjem podmiruje preostala razlika na način kako je dogovoreno. Postoje dva oblika prijeboja;

- Izravni prijeboj (jednostrani) i
- Višestrani (lančani) multilateralni.

Jednostrana kompenzacija - može se provesti kada su ispunjeni svi ZOO-om predviđeni uvjeti za prijeboj (uzajamnost, istorodnost i dospjelost) te da jedna strana izjavi da prebija svoje potraživanje prema drugoj strani s potraživanjem koje prema njoj ima druga strana. U tu svrhu sastavlja pisanu Izjavu o prijeboju, čiji oblik nije propisan. Izjava o prijeboju ne može se odbiti, pri čemu nije važno to što je druga strana izjavila da ne pristaje na prijeboj.

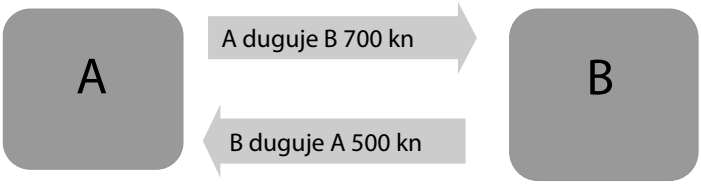
Uzajamnost potraživanja postoji kada svaka strana u kompenzaciji ujedno duguje i potražuje.

Potraživanja moraju biti istovrsna[2], odnosno činidbe njihovih obveza moraju biti generične i sastojati se u zamjenjivim stvarima istog roda, kao npr. novac, žito, brašno. Istovrsna potraživanja moraju imati istu kvalitetu. Istovrsnost je uvjet za prijeboj jer se zahtijeva da stranke izvršenim prebijanjem postignu

[2] Izbor odluka Visokog trgovačkog suda Republike Hrvatske; Visoki trgovački sud, Zagreb, broj 11, listopad 2006., str. 59.

isto ono što bi i postigli i stvarnim neposrednim ispunjenjem obveze, što se može ostvariti samo točnim izvršenjem sadržaja postojeće obveze. Potraživanja moraju biti i dospjela što znači da su rokovi za dobrovoljno ispunjenje obiju obveza već nastupili. Dospjelo potraživanje ne može se prebijati s nedospjelim. Nakon izjave o prijeboju smatra se da je učinak prijeboja nastao onoga trenutka kad su se ispunile pretpostavke za to (čl. 196. st. 2. ZOO-a), a neovisno o tome kada je jedna strana drugoj izjavila prijeboj. U tom slučaju i zatezne kamate teku do trenutka kada su se stekli uvjeti za prijeboj jer su obveze u tom trenutku prestale, a ne do trenutka kada je jedna strana izjavila drugoj da vrši prijeboj ili do provedbe u knjigovodstvu stranaka[3].

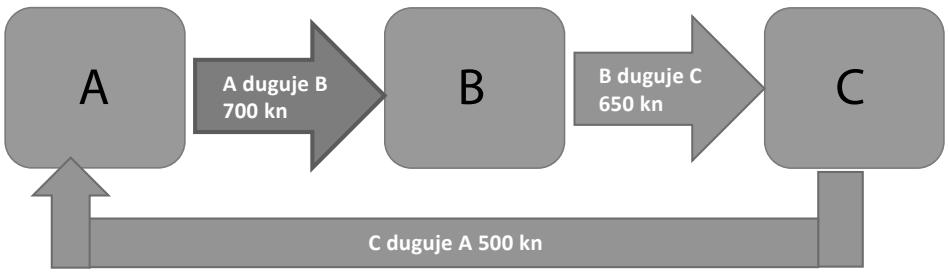
Slika 1. Prijeboj



Izvor: Izrada autora

Obveza se može prebiti sa zastarjelim potraživanjem samo ako ono još nije bilo zastarjelo u trenutku kad su se stekli uvjeti za prijeboj. Ako je jedna tražbina zastarjela u trenutku kad su se stekle pretpostavke za prijeboj, ona se ne može prebijati (čl. 198. st. 1. ZOO-a).

Slika 2. Višestrani prijeboj



Izvor: Izrada autora

Višestrani (multilateralni) ili lančani prijeboj uključuje tri ili više subjekata koji su međusobno povezani u lancu međusobnih potraživanja. Ovdje ne treba zadovoljiti uvjet uzajamnosti jer svaki sudionik kompenzacije nije i ne mora biti istodobno vjerovnik i dužnik ostalih sudionika.

[3] Ibidem, str. 48.

Kod višestrane kompenzacije (ugovorni, sporazumni, dobrovoljni prijeboj) svaki sudionik duguje onom sljedećem u lancu, a posljednji duguje prvome kako bi se lanac zatvorio. Jedino tako je moguće zatvoriti međusobna potraživanja u visini svote koja je svima zajednička, a to je najniži iznos potraživanja (u primjeru 500,00 kn). U pravilu, višestrani prijeboj može nastati samo ako se svi sudionici o tome dogovore ili praktično kazano potpišu *Ugovor o prijeboju*, a za poslovne subjekte koji koriste pečat[4] u svojoj poslovnoj praksi i da otisnu svoj pečat. Kako bi višestrani prijeboj bio valjan, svaki od sudionika mora svojim potpisom (i pečatom) prihvatiti svoje sudjelovanje u lancu. Kod ugovornog prijeboja dolazi do dobrovoljnog prebijanja međusobnih potraživanja preko novozaključenog ugovora pa se stoga ugovorne strane ne moraju pridržavati općih uvjeta iz čl. 195. ZOO-a te mogu prebijati neistovrsna i nedospjela potraživanja.

2.2. USTUP TRAŽBINE

Cesija (ustupanje potraživanja) ugovor je kojim vjerovnik (cedent – ustupitelj) prenosi tražbinu koju ima prema svome dužniku (cesusu) na novog vjerovnika (cesionar- primatelj). Kod cesije dolazi do promjene vjerovnika, dok dužnik ostaje isti. Dakle, posljedica cesije jest da dužnik duguje ono što je i kako je dugovao, ali to sada duguje novom vjerovniku. Ustupanje potraživanja ugovorom (cesija) provodi se prema odredbama čl. 80. do 89. ZOO-a. Forma ugovora o cesiji nije zakonom propisana, ali se u poslovnoj praksi najčešće rabi pisani ugovor kao cesijska isprava kojom cesionar dokazuje potraživanje prema cesusu i ona je isprava za knjiženje ovog poslovnog događaja na računima glavne knjige kod sudionika u cesiji.

Ugovor o cesiji zaključuje se između dosadašnjeg i novog vjerovnika: cedenta i cesionara. Dužnik (cesus) koji kod ustupanja potraživanja ostaje isti, nije ugovorna strana i pritom nije potreban njegov pristanak. Njegov položaj uslijed promjene vjerovnika ni u čemu se ne pogoršava jer prema novom vjerovniku ima istu obvezu kakvu je imao i prema dosadašnjem, ali on mora biti obaviješten o izvršenom ustupanju. Ustupitelj potraživanja - cedent obvezan je obavijestiti cesusa o zaključenom ugovoru o cesiji, odnosno o promjeni vjerovnika. U praksi se u potpisivanje ugovora o cesiji uključuje i cesus čime se osigurava da je cesus obaviješten o promjeni vjerovnika. Ako dužnik podmiri postojeću obvezu dosadašnjem vjerovniku jer nije obaviješten o ustupanju potraživanja, oslobađa se obveze. Prema tome, kod cesije nije bitna suglasnost dužnika, već novog vjerovnika (cesionara).

S ustupanjem potraživanja na primatelja prelaze i sporedna prava kao što su pravo prvenstvene naplate, hipoteka, založno pravo, prava iz ugovora

[4] Od svibnja 2015. g. ukinuta je obveza uporabe pečata.

s jamcem, prava na kamate, ugovornu kaznu i sl. Smatra se da su dospjele a neisplaćene kamate ustupljene s glavnom tražbinom. Uz ugovor o cesiji cedent treba cesionaru predati isprave o ustupljenim potraživanjima i sporednim pravima (npr. primjerak računa, ugovor o kreditu i sl.). Ako su zbog zakašnjenja u ispunjenju novčane obveze dospjele i zatezne kamate do sklapanja ugovora o cesiji, dužnikova obveza se sklapanjem navedenog ugovora ugasila samo za ustupljeni iznos glavnice, a ne i za zatezne kamate ako on nisu navedene u ugovoru[5].

Zakon o obveznim odnosima poznaje posebne oblike cesije; 1) Ustupanje umjesto ispunjenja, 2) Ustupanje radi ispunjenja, 3) Ustupanje radi osiguranja

1) Ustupanje umjesto ispunjenja nastaje kada ugovor sklapaju cedent koji je dužnik cesionara i cesionar koji je ujedno vjerovnik cedenta. To je obvezni odnos kod kojeg već postoji prethodni obvezni odnos između cedenta i cesionara. U tom slučaju umjesto da dužnik (cedent) ispuni svoju obvezu prema vjerovniku (cesionaru), on mu ustupa potraživanje (ili dio potraživanja) od svog dužnika odnosno (cesusa), a kako taj isti iznos potražuje od dužnika –cedenta, među njima zapravo nastaje obračun potraživanja. Sklapanjem ugovora o ustupanju dužnikova (cedentova) obveza se gasi do iznosa ustupljene tražbine. Ovakva cesija je najčešća u praksi.

2) Do *ustupanja umjesto ispunjenja* može doći jedino kad je cedent cesionarev dužnik. Cedentova obveza prestaje tek kada cesionar *naplati* ustupljenu tražbinu. Ako ne postoji obvezni odnos između cedenta i cesionara, onda je to kupoprodaja potraživanja odnosno faktoring.

3) *Ustupanje radi osiguranja***.** Dužnik može svom vjerovniku ustupiti svoje potraživanje radi osiguranja plaćanja svog duga. Ako cedent u dospijeću ne ispuni obvezu cesionaru, tada se cesionar naplaćuje iz ustupljene tražbine. Ovakva se cesija koristi kod npr. kreditnih poslova pri čemu se povrat kredita osigurava zalaganjem neke tražbine primatelja kredita. Ako je dužnik ispunio svoju obvezu, razlog osiguranja prestaje pa je cesionar dužan tražbinu vratiti cedentu povratnom cesijom.

2.3. UPUTA

Upućivanjem (asignacijom) jedna osoba - uputitelj (asignant) ovlašćuje drugu osobu – upućenika (asignata) da za njezin račun izvrši nešto određenoj trećoj osobi, primatelju upute (asignataru), a ovoga ovlašćuje da to izvršenje primi u svoje ime. Upućivanje je uređeno odredbama iz čl. 130. do 144. ZOO-a. Uz sporazum između uputitelja i primatelja upute potrebna je i Izjava upuće-

[5] Izbor odluka Visokog trgovačkog suda Republike Hrvatske; Visoki trgovački sud, Zagreb, broj 11, listopad 2006., str. 59.

nika o prihvaćanju upute. Upućenik nije dužan prihvatiti uputu, čak i ako je dužnik uputitelja. Njome upućenik postaje izravni dužnik primatelju upute. Prihvaćanjem upute nastaje između primatelja upute i upućenika dužnički odnos neovisan o odnosu između uputitelja i upućenika, ali i o odnosu između uputitelja i primatelja upute. Obveza upućenika prema primatelju upute nastaje samim prihvaćanjem asignacije, neovisno o sadržaju odnosa između uputitelja i upućenika. U ovome se ogleda i bitna razlika cesije i asignacije, jer kod cesije nije potrebna suglasnost cesusa.

Kad je vjerovnik pristao na uputu učinjenu od njegova dužnika radi ispunjenja obveze, ta obveza ne prestaje, ako nije drukčije ugovoreno, ni njegovim pristankom na uputu ni prihvatom od strane upućenika, nego tek *ispunjenjem* od strane upućenika. Uputa nije ispunjenje. Ako je vjerovnik pristao na uputu svoga dužnika radi ispunjenja njegove obveze, ta obveza prestaje u trenutku kada je upućenik izvršio uputu, a to znači kada je platio primatelju upute. Dakle, obveza upućenika prema uputitelju prestaje u trenutku kada izvrši uputu, odnosno kada plati primatelju upute.

2.4. PREUZIMANJE DUGA

Preuzimanje duga uređeno je odredbama čl. 96. do 100. ZOO-a. Dug se preuzima ugovorom između dužnika i preuzimatelja duga, ako je na to pristao vjerovnik. Bez pristanka vjerovnika ugovor između dužnika i preuzimatelja duga nema pravni učinak. Ugovorne strane su obvezne ga izvijestiti i pozvati da se u određenom roku izjasni pristaje li na novog dužnika ili ne. Ako se vjerovnik u određenom roku ne očituje smatra se da nije dao svoj pristanak. Preuzimanjem duga preuzimatelj stupa na mjesto prijašnjeg dužnika, a ovaj se oslobađa obveze. Na mjesto prvotnog dužnika stupa preuzimatelj duga, a prvotni dužnik oslobađa se obveze. Između preuzimatelja duga i vjerovnika postoji ista obveza koja je dotle postojala između prvotnog dužnika i vjerovnika. Preuzimatelj ne odgovara za nenaplaćene kamate koje su dospjele do preuzimanja ako nije drukčije ugovoreno. Ako je u vrijeme vjerovnikova pristanka na ugovor o preuzimanju duga preuzimatelj bio prezadužen, a vjerovnik to nije znao niti je morao znati, prijašnji dužnik ne oslobađa se obveze, a ugovor o preuzimanju duga ima učinak ugovora o pristupanju dugu (čl. 98, st. 2. ZOO-a). Zakon o obveznim odnosima razlikuje: 1) Pristupanje dugu i 2) Preuzimanje ispunjenja.

1) Dugu se pristupa ugovorom između vjerovnika i treće osobe, kojim se taj treći obvezuje vjerovniku da će ispuniti njegovu tražbinu prema dužniku. Tim ugovorom taj treći stupa u obvezu pored dužnika, s time da dužnik ne izlazi iz obvezno pravnog odnosa. Vjerovnik stječe pravo tražiti ispunjenje bilo od svog prvotnog dužnika, bilo od ovog trećega.

2) Ispunjenje se preuzima ugovorom između dužnika i nekog trećega kojim se ovaj obvezuje ispuniti njegovu obvezu prema njegovu vjerovniku. Ispunjenje se preuzima ugovorom između dužnika i trećega, kojim treći preuzima obvezu da umjesto dužnika ispuni dug. U ovome slučaju treći ne stoji niti u kakvu odnosu s vjerovnikom, pa ga vjerovnik ne može tužiti na ispunjenje. Ipak, po dospijeću obveze vjerovnik je dužan primiti ispunjenje od trećega. Taj treći, ako ne ispuni dug pravodobno kako se obvezao ugovorno prema dužniku, pa vjerovnik zatraži ispunjenje od dužnika - odgovara dužniku za štetu.

3. OGRANIČENJA U PROVOĐENJU OBRAČUNSKIH NAČINA PLAĆANJA

Zakon o obveznim odnosima u čl. 200 poznaje i potraživanja koja nije moguće kompenzirati. Jedno od takvih potraživanje je potraživanje iz zakonske obveze uzdržavanja (npr. bračnog druga nakon rastave braka, djetetu zbog smrti roditelja i sl.) jer je zapravo pravni smisao takvih isplata uzdržavanje osobe. Primjer još jednog potraživanja koje se ne može kompenzirati jest tražbina naknade štete nanesene oštećenjem zdravlja ili prouzročenjem smrti.

Kompenzirati nije moguće ni plaću radnika što proizlazi iz Zakona o radu, NN 93/14 i 127/17, čl. 96. Poslodavac ne smije bez suglasnosti radnika svoje potraživanje prema radniku naplatiti uskratom isplate plaće ili nekoga njezina dijela, odnosno uskratom isplate naknade plaće ili dijela naknade plaće. Dakle, zabranjeno je potraživanje poslodavca prema radniku prebiti s plaćom. Iznimno, moguće je nastalo potraživanje prebiti s plaćom radnika jedino ako je radnik za to dao *suglasnost*. Radnik ne može dati suglasnost prije nastanka potraživanja (čl. 96., st. 2 Zakona o radu, NN 93/14, 127/17).

Zakonom po provedbi ovrhe na novčanim sredstvima propisano je što poslovni subjekt kojem je račun u blokadi ne smije obavljati u svom poslovanju:

1) Ne smije provoditi obračunska plaćanja,
2) Ne smije plaćati gotovim novcem,
3) Ne smije plaćati preko institucije za platni promet (plaćati kreditnim karticama).

Obračunsko plaćanje je namira međusobnih novčanih obveza i potraživanja između sudionika obračunskog plaćanja bez uporabe novčanih sredstava, a provodi se ustupom potraživanja, asignacijom te drugim oblicima namire međusobnih novčanih obveza i potraživanja.[6] Prekršajnim odredbama u čl. 30, st. 1 Zakona o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, NN 68/18, predviđena je prekršajna odredba u iznosu od 50.000,00 do 500.000,00 kn za ovršenika

[6] Zakon o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, NN 68/2018, čl.15.

pravnu osobu i 10.000,00 do 50.000,00 kuna za odgovornu osobu u poslovnom subjektu ako sklopi ugovor radi obračunskog plaćanja dok ima račun u blokadi, odnosno zabranu raspolaganja oročenim novčanim sredstvima, ako tim obračunskim plaćanjem kao vjerovnik tražbine onemogućuje ili izbjegava primitak ispunjenja obveze u novcu. U Zakonu o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, pri definiranju obračunskih plaćanja je izostavljena kompenzacija. Prijeboji su dopušteni stoga što pri prijeboju ne postoji plaćanje, već dolazi do prestanka potraživanja i obveza u istom iznosu.

Ne postoji zapreka pri obavljanju prijeboja obveza i potraživanja (dvostranih ili višestranih) u odnosima između deviznih nerezidenata i rezidenata. Dopušteni su plaćanje i naplata između rezidenata te rezidenata i nerezidenata u devizama koji su posljedica obračunskih oblika plaćanja – cesije, asignacije, preuzimanja duga te drugih oblika međusobnih namira obveza i potraživanja u kojima je barem jedan od sudionika nerezident, osim ako bi takvo plaćanje i naplata mogli imati učinak nedopuštenoga kreditiranja iz članka 17. stavka 2. Zakona o deviznom poslovanju *ili ako se obračunski oblik plaćanja odnosi na potraživanje odnosno dug iz kapitalnih poslova navedenih u točki VII*.[7] Zabrana kreditiranja propisana je čl. 17. st. 2. Zakona o deviznom poslovanju prema kojoj rezidenti (osim banaka) ne smiju međusobno odobravati kredite u stranim sredstvima plaćanja. U točki VII navedena su sljedeća plaćanja i naplate za kapitalne poslove:

a) kupoprodaje nekretnine u Republici Hrvatskoj i udjela u trgovačkim društvima sa sjedištem u Republici Hrvatskoj;
b) kupoprodaje vrijednosnih papira koji kotiraju ili su izdani u Republici Hrvatskoj bez obzira na to glase li na stranu valutu ili kune, osim vrijednosnih papira koji su izdani u Republici Hrvatskoj, a kotiraju u inozemstvu.

No prijeboji za prethodno navedene zabrane dopušteni su stoga što pri prijeboju ne postoji plaćanje. Dakle, prijebojem se može namiriti potraživanje od nerezidentne osobe, a da je ono povezano npr. s prodajom nekretnine koja se nalazi u RH.

4. ZAKLJUČAK

U poslovnom svijetu egzistiraju tri oblika namire obveza i to bezgotovinskim, gotovinskim i obračunskim putem. Obračunsko plaćanje je namira međusobnih novčanih obveza i potraživanja između sudionika obračunskog plaćanja bez uporabe novčanih sredstava, a provodi se različitim oblicima. U uvjetima slabije likvidnosti poslovnih subjekata sve češće se pribjegava nekom

[7] Odluka o plaćanju i naplati u stranim sredstvima plaćanja u zemlji, NN br. 111/05, točka VII.

od oblika obračunskih plaćanja s ciljem smanjenja intenziteta nenaplaćenih potraživanja. Navedeno područje u svim prezentiranim oblicima u ovome radu ima za pretpostavku dobro poznavanje relevantnih zakonskih određenja i to za sve sudionike u njemu. To se posebice odnosi na ograničenja koja se javljaju u provođenju obračunskih plaćanja jer njihovo neuvažavanja ima pravne posljedice, a time i financijsku štetu ne samo za direktne činitelje nego za sve sudionike u provođenju pojedinih oblika obračunskog namirenja.

LITERATURA

1. Izbor odluka Visokog trgovačkog suda Republike Hrvatske; Visoki trgovački sud, Zagreb, broj 11, listopad 2006.
2. Odluka o plaćanju i naplati u stranim sredstvima plaćanja u zemlji, NN br. 111/05
3. Zakon o deviznom poslovanju, NN 96/03, 140/05, 132/06, 150/08, 92/09, 133/09, 153/09, 145/10, 76/13
4. Zakon o fiskalizaciji u prometu gotovinom, NN 133/12, 115/16, 106/18
5. Zakon o radu, NN 93/14, 127/17
6. Zakona o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, NN 68/2018

LIMITATIONS IN CONTRACTING SETTELMENT PAYMENTS

ABSTRACT:

The usual way of closing an obligation in business relations is to pay an obligation to the supplier through money transfer on supplier's account. Cash payments in business relations between business entities are quite narrowed by regulations on fiscalization and regulations on money laundering and terrorist financing prevention. Except by payment, the obligation can be closed by settlement or some other payment method. Settlement payment is the form of closing of mutual financial liabilities and receivables between the participants of the settlement payment without the use of cash, and is carried out by; assignment of claim, assignment or by some other form of settlement payment. In these cases, there is no money transfer on creditors account, so there is no money inflow on creditor`s account. In some cases, such result is unacceptable when observed from the standing point of other certain regulations. The paper deals with the limitations in contracting settlement payments according to Civil Obligations Act, Law on Execution of Enforcement on Money funds, Foreign Exchange Act, Labor Law and Foreign Exchange Act.

Key words: *compensation, cession, assignment, assumption of debt, limitations in contracting settlement payments.*

Stručni rad
UDK: 336.2
Rad zaprimljen: 24.04.2019.
Rad prihvaćen: 20.05.2019.

SPECIFIČNOSTI TRGOVINE INVESTICIJSKIM ZLATOM

Jasna Vuk, dipl. oec.
RRiF Visoka škola za financijski menadžment, Zagreb, Hrvatska
jasna@rrif.hr

SAŽETAK RADA

Investicijsko zlato obuhvaća zlato u obliku poluga ili pločica težine prihvaćene na tržištu plemenitih kovina, čistoće jednake ili veće od 995 tisućinka i zlatne kovanice čistoće jednake ili veće od 900 tisućinki koje ispunjavaju propisane uvjete. Ako prodaju investicijskog zlata obavlja obveznik poreza na dodanu vrijednost, primjenjuje se oslobođenje od poreza na dodanu vrijednost. Trgovac investicijskim zlatom obvezan je voditi propisane evidencije. Ulaganje u investicijsko zlato predstavlja relativno sigurno ulaganje kod kojeg fizičke osobe, ne plaćaju porez na ostvarenu zaradu.

Ključne riječi: *investicijsko zlato, zlatna poluga, zlatna pločica, oslobođenje od PDV-a*

1. UVOD

Zlato kao plemeniti metal oduvijek je jedan od sigurnijih načina ulaganja. Ono se pojavljuje u više oblika (npr. zlatni nakit i poluge), ali je s motrišta trgovine najvažnije investicijsko zlato.

Što se smatra investicijskim zlatom, s poreznog motrišta, uređuje Zakon o porezu na dodanu vrijednost (dalje: Zakon o PDV-u),[1] Direktiva Vijeća

[1] Nar. nov., br. 73/13. – 106/18.

2006/112/EZ od 28. studenog 2006. o zajedničkom sustavu poreza na dodanu vrijednost (dalje: Direktiva Vijeća 2006/112/EZ) i Provedbena uredba Vijeća (EU) br. 282/2011 od 15. ožujka 2011. kojom se utvrđuju provedbene mjere za Direktivu 2006/112/EZ o zajedničkom sustavu poreza na dodanu vrijednost (dalje: Provedbena uredba Vijeća br. 282/2011).

2. ŠTO SE SMATRA INVESTICIJSKIM ZLATOM

U čl. 344. Direktive Vijeća 2006/112/EZ navedeno je da investicijsko zlato znači:

1. zlato, u obliku poluga ili pločica težine prihvaćene na tržištu plemenitih kovina, čistoće jednake ili veće od 995 tisućinka, bez obzira je li predstavljeno vrijednosnim papirima
2. zlatne kovanice čistoće jednake ili veće od 900 tisućinki, te koje su iskovane nakon 1800. koje jesu ili su bile zakonsko sredstvo plaćanja u državi porijekla, te se uobičajeno prodaju po cijeni koja ne prelazi na otvorenom tržištu za više od 80 % vrijednosti zlata sadržanog u kovanicama. Smatra se da se ove kovanice ne prodaju u numizmatičke svrhe.

U skladu s čl. 113. st. 1. Zakona o PDV-u, investicijskim zlatom, smatra se zlato u polugama ili pločicama te zlatne kovanice. Pri tome je posebno navedeno da zlato u polugama ili pločicama mora biti iskazano u težinama koje su prihvaćene na tržištu plemenitih metala i čistoće jednake ili veće od 995 tisućinki. Zlato u polugama ili pločicama može ali i ne mora biti predstavljeno vrijednosnim papirima.

Počevši od 1999., svaka država članica dužna je izvijestiti Komisiju do 1. srpnja svake godine o kovanicama koje zadovoljavaju kriterije propisane u t. 2. čl. 344. st. 1. kojima se trguje u toj državi članici.[2] Nadalje, Komisija ima obvezu prije 1. prosinca svake godine objaviti popis svih kovanica u seriji „C" Službenog lista Europske unije te se smatra da kovanice koje su uključene u objavljeni popis zadovoljavaju postavljene kriterije tijekom cijele godine za koju je popis objavljen

Navedena odredba o objavi popisa zlatnih kovanica ugrađena je u čl. 192. st. 2. Pravilnika o porezu na dodanu vrijednost (dalje: Pravilnik o PDV-u)[3].

Provedbena uredba Vijeća br. 282/2011donosi pojašnjenja vezana u težine koje su prihvaćene na tržištu zlata. Naime, u Prilogu III. navedene uredbe navedeno je da su dopuštene sljedeće jedinice i težine kojima se trguje na tržištu zlata:

[2] Čl. 345. Direktive Vijeća 2006/112/EZ

[3] Nar. nov., br. 79/13. – 1/19.

Jedinica	Težine kojima se trguje
kg	12,5/1
gram	500/250/100/50/20/10/5/2,5/2
unca (1 unca = 31,1035 g)	100/10/5/1/½/ ¼/
tael (1 tael = 1,193 unce)**4**	10/5/1
tola (10 tola = 3,75 unce)**5**	10

O posebnom postupku oporezivanja investicijskog zlata te razlikovanju prigodnih zlatnika i zlatnih poluga ili pločica, posebno se očitovalo Ministarstvo financija u svom stajalištu od 25. veljače 2015. (Kl.: 410-01/13-01/4238) iz kojeg izdvajamo:

Prema odredbama čl. 113. Zakona o porezu na dodanu vrijednost (Nar. nov., br. 73/13., 99/13. - Rješenje USRH, 148/13. i 153/13. - Rješenje USRH) »investicijskim zlatom« u smislu tog Zakona smatra se zlato u obliku poluga ili pločica, težina koje su prihvaćene na tržištu plemenitih metala, čistoće jednake ili veće od 995 tisućinki, bez obzira je li predstavljeno vrijednosnim papirima ili nije, zlatne kovanice čistoće jednake ili veće od 900 tisućinki, iskovane poslije 1800. godine, koje trenutno jesu ili su bile zakonsko sredstvo plaćanja u državi podrijetla i koje se uobičajeno prodaju po cijeni koja ne prelazi više od 80 % vrijednosti zlata na otvorenom tržištu, sadržanog u kovanicama, a koje se ne prodaju u numizmatičke svrhe.

Sukladno čl. 345. Direktive 2006/112 EZ svaka država članica do 01. srpnja svake godine obavještava Komisiju o kovanicama koje ispunjavaju kriterije utvrđene u čl. 344. st. 1. t. 2. te Direktive i kojima se trguje u toj državi članici. Europska komisija svake godine u Službenom listu Europske unije objavljuje popis zlatnih kovanica koje se u svim državama članicama smatraju investicijskim zlatom. Obzirom da predmetni prigodni zlatnici nisu na navedenom popisu mišljenja smo da se na iste ne može primijeniti posebni postupak oporezivanja investicijskog zlata.

Obzirom da Republika Hrvatska putem Hrvatske narodne banke može predložiti da se prigodni zlatnici čistoće 999/1000 tisućinki uvrste na navedeni popis porezni obveznik može Hrvatskoj narodnoj banci postaviti upit, odnosno zatražiti mišljenje smatraju li se predmetni prigodni zlatnici u Republici Hrvatskoj investicijskim zlatom.

Vezano na dio upita o tome kakve se evidencije o transakcijama s investicijskim zlatom trebaju voditi napominjemo da prema odredbi čl. 117. Zakona o porezu na dodanu vrijednost porezni obveznici moraju izdavati račune i voditi evidenciju o transakcijama s investicijskim zlatom. Porezni obveznici moraju čuvati podatke o tome, uključujući i podatke o identitetu kupaca, u rokovima propisanima Općim poreznim zakonom.

4 Tael = tradicionalna kineska jedinica za težinu. Nominalna finoća hongkonške poluge od taela je 990, no na Tajvanu poluge od 5 i 10 taela mogu biti 999,9 finoće.

5 ola = tradicionalna indijska jedinica za težinu zlata. Najpopularnija je poluga veličine 10 tola, finoće 999.

Slijedom navedenog iako Zakonom o porezu na dodanu vrijednost i Pravilnikom o porezu na dodanu vrijednost (Nar. nov., br. 79/13., 85/13. - ispr. i 160/13.) nije posebno propisan oblik i sadržaj evidencija o transakcijama s investicijskim zlatom porezni obveznik u svome knjigovodstvu ili izvanknjigovodstvenoj evidenciji mora osigurati podatke o tome na temelju urednih i vjerodostojnih knjigovodstvenih isprava.

3. PREDNOSTI ULAGANJA U INVESTICIJSKO ZLATO

S motrišta ulagača, primjerice fizičke osobe, više je prednosti ulaganja u investicijsko zlato. Osnovna prednost ulaganja je visoka razina sigurnosti. Naime, kroz povijest je dokazano da je zlato opstalo u svim uvjetima te da mu u slučaju krize dolazi do rasta vrijednosti. Cijena zlata godišnje raste 7 % (prosječni rast u zadnjih 20 godina), a za vrijeme recesije cijena ovog izuzetno traženog plemenitog metala znala je porasti preko 30% godišnje.[6]

Nadalje, porast cijene zlata neće dovesti do oporezivanja jer nije riječ o dohotku s motrišta odredbi Zakona o porezu na dohodak[7]. Također prilikom prodaje zlata ne dolazi do oporezivanja te je stoga zlato dobar izbor i s motrišta oporezivanja.

4. PRIMJENA POSEBNOG POSTUPKA OPOREZIVANJA ZA INVESTICIJSKO ZLATO

Odredbama čl. 113. – 117. Zakona o PDV-u uređen je posebni postupak oporezivanja investicijskog zlata. Razlozi za uvođenje posebnog postupka za investicijsko zlato su višestruki, a uglavnom polaze od toga da se transakcije s investicijskim zlatom trebaju izjednačiti s ostalim financijskim instrumentima ili uslugama kod kojih je propisano oslobođenje. Prethodno navedeni razlozi obrazloženi su u Direktivi Vijeća 2006/112/EZ.

Posebni postupak oporezivanja investicijskog zlata sastoji se od oslobođenja od plaćanja PDV-a na:

- isporuke investicijskog zlata
- stjecanja investicijskog zlata unutar EU-a i
- uvoz investicijskog zlata iz trećih zemalja.

Temeljna specifičnost posebnog postupka oporezivanja investicijskog zlata je oslobođenje od plaćanja PDV-a. Naime, u skladu s čl. 114. Zakona o PDV-u, PDV-a je oslobođena isporuka, stjecanje unutar EU-a i uvoz investicijskog zlata, uključujući investicijsko zlato u obliku potvrda o pojedinačnoj ili skupnoj

[6] *www.bankazlata.com*

[7] Nar. nov., br. 115/16. i 106/18.

pohrani zlata ili zlato kojim se trguje preko računa za trgovanje zlatom, uključujući zajmove u zlatu i zamjene sa zlatom (*swap* poslove) koji uključuju pravo vlasništva ili potraživanja u vezi s investicijskim zlatom, kao i transakcije u vezi s investicijskim zlatom koje uključuje ročnice i terminske ugovore čiji je rezultat prijenos prava vlasništva ili prava potraživanja u vezi s investicijskim zlatom. Osim prethodno navedenih transakcija, PDV-a su oslobođene i usluge posrednika koji djeluju u ime i za račun druge osobe ako posreduju u isporuci zlata za svoga nalogodavca.

Međutim, iznimno od odredaba čl. 114. Zakona o PDV-u, porezni obveznik koji proizvodi zlato ili pretvara zlato u investicijsko zlato ima pravo izbora za oporezivanje isporuka investicijskog zlata koje obavlja drugim poreznim obveznicima. Jednako tako, pravo na izbor za oporezivanje investicijskog zlata iz čl. 113. st. 1. t. 1. Zakona o PDV-u (zlatne poluge ili pločice) ima porezni obveznik koji u okviru svoje djelatnosti isporučuje zlato za industrijske potrebe drugom poreznom obvezniku. To znači da proizvođači koji proizvode investicijsko zlato, ali ga ne prodaju kao investicijsko zlato već kao obično dobro drugim poreznim obveznicima, u tom slučaju mogu primijeniti redoviti postupak oporezivanja i na vrijednost isporuke zaračunati PDV. U tom slučaju ostvaruju i pravo na odbitak pretporeza iz primljenih isporuka.

Ako se isporučitelj zlata odluči za oporezivanje svojih isporuka, tada pravo na izbor za oporezivanje ima i posrednik za usluge posredovanja pri isporuci zlata za svog nalogodavca. U skladu s čl. 193. st. 1. Pravilnika o PDV-u, porezni obveznik koji isporučuje zlato za industrijske potrebe drugom poreznom obvezniku i posrednik imaju obvezu o svojoj odluci primjene modela oporezivanja prethodno obavijestiti nadležnu ispostavu Porezne uprave. Navedene osobe imaju pravo na oporezivanje isporuka investicijskog zlata od prvog dana mjeseca nakon mjeseca u kojem su obavijestili nadležnu ispostavu Porezne uprave. Međutim, ako se porezni obveznik ne odluči za oporezivanje, na njegove isporuke primjenjivat će se oslobođenje u skladu s čl. 114. Zakona o PDV-u. Prema čl. 115. st. 4. Zakona o PDV-u porezni obveznik koji obavlja isporuke zlatnog materijala ili zlatnih poluproizvoda čistoće 324 tisućinki ili veće ili investicijskog zlata kod kojeg se primjenjuje pravo izbora za oporezivanje, prilikom prodaje primjenjuje prijenos porezne obveze na primatelja. Međutim, uvjete za pravo izbora za oporezivanje propisat će ministar financija pravilnikom.

4.1. TKO MOŽE PRIMJENJIVATI POSEBNI POSTUPAK OPOREZIVANJA ZA INVESTICIJSKO ZLATO

Poduzetnici koji su obveznici poreza na dodanu vrijednost mogu primjenjivati posebni postupak oporezivanja za investicijsko zlato. Načelno gledajući, isporuke investicijskog zlata oslobođene su PDV-a u skladu s čl. 114. Zakona o

PDV-u te stoga porezni obveznik (isporučitelj) nema pravo na odbitak pretporeza za dobra i usluge kojima se koristio za obavljanje navedenih isporuka. Međutim, u čl. 116. st. 1. Zakona o PDV-u uređeno je pravo na odbitak pretporeza za porezne obveznike (isporučitelje investicijskog zlata ili proizvođače zlata) kada se nisu odlučili za redoviti način oporezivanja.

Porezni obveznik ima pravo, u skladu s čl. 116. st. 1. Zakona o PDV-u, odbiti PDV koji je platio ili mu je obračunan za:

- investicijsko zlato koje mu je isporučila osoba koja je izabrala oporezivanje prema čl. 115. st. 1. i 2. Zakona o PDV-u
- nabavu ili stjecanje unutar EU-a ili za uvoz zlata, osim investicijskog zlata, koje je sam obavio, a koje je porezni obveznik ili netko u njihovo ime naknadno pretvorio u investicijsko zlato
- usluge koje su mu obavljene, a koje se sastoje od promjene oblika, težine ili čistoće zlata, uključujući investicijsko zlato.

Nadalje, u skladu s čl. 116. st. 2. Zakona o PDV-u, porezni obveznik koji proizvodi investicijsko zlato ili zlato pretvara u investicijsko zlato ima pravo odbiti PDV koji je platio ili mu je obračunan za isporučena ili stečena dobra unutar EU-a, uvezena dobra ili obavljene usluge u vezi s proizvodnjom ili pretvaranjem tog zlata, kao da je njegova sljedeća isporuka toga zlata, koja je oslobođena PDV-a prema čl. 114. t. a) Zakona o PDV-u, oporeziva.

Vezano uz primjenu prethodne odredbe, Ministarstvo financija – Porezna uprava očitovalo se stajalištem od 28. rujna 2015. godine (Kl.: 410-01/15-01/1402) iz kojega izdvajamo: *Stoga, isporuka zlatnih kovanica koje se mogu smatrati investicijskim zlatom, jer zadovoljavaju uvjete propisane u čl. 113. st. 1. t. 2. Zakona, oslobođena je PDV-a bez prava na odbitak pretporeza sukladno odredbama čl. 58. st. 4. t. 1. Zakona.*

Obzirom da je za navedene zlatne kovanice porezni obveznik pri nabavi odbio pretporez, a isporuka istih je oslobođena PDV-a bez prava na odbitak, porezni obveznik mora ispraviti odbitak pretporeza sukladno odredbama čl. 63. st. 1. i 2. Zakona. *Kako se radi o poreznom obvezniku koji obavlja isporuke za koje je dopušten odbitak pretporeza i isporuke za koje odbitak pretporeza nije dopušten, isporuke zlatnih kovanica koje su oslobođene PDV-a bez prava na odbitak pretporeza uključuju se u nazivnik za izračun iznosa pretporeza koji se odnosi na isporuke dobara i usluga za koje je dopušten odbitak pretporeza sukladno odredbama čl. 62. st. 1. Zakona.*

U slučaju zajedničke prodaje različitih kovanica koje su pojedinačno predmet oporezivanja PDV-om, pri čemu su određene kovanice oporezive PDV-om, a druge oslobođene plaćanja PDV-a, potrebno je utvrditi poreznu osnovicu za svaku pojedinu kovanicu kao i iznos PDV-a obračunan na kovanice koje su oporezive.

Kako bi mogao ispuniti uvjete pojašnjene u prethodnom stajalištu, poduzetnik treba voditi odvojene evidencije.

4.2. OBVEZE PRODAVATELJA INVESTICIJSKOG ZLATA

Porezni obveznik koji se bavi prodajom investicijskog zlata obvezan je, u skladu s čl. 117. Zakona o PDV-u, voditi evidenciju o transakcijama s investicijskim zlatom i čuvati podatke o tome, uključujući i podatke o identitetu kupaca, u rokovima propisanim Općim poreznim zakonom.[8]

Sadržaj evidencije o transakcijama s investicijskim zlatom nije Zakonom i Pravilnikom o PDV pobliže definiran, što znači da porezni obveznik može sam ustrojiti potrebnu evidenciju. Mišljenja smo da bi trgovac investicijskim zlatom mogao ustrojiti evidenciju o transakcijama s investicijskim zlatom na način da ista sadrži sljedeće podatke:

- podaci o trgovcu investicijskim zlatom (naziv, adresa sjedišta, OIB)
- podaci o dobavljaču (isporučitelju) investicijskog zlata (naziv, adresa, OIB ili PDV identifikacijski broj)
- datum i broj primljenog računa (ulazni račun)
- podaci o investicijskom zlatu prilikom nabave (vrsta zlata, količina/težina, vrijednost i podaci o čistoći zlata)
- podaci o kupcu (naziv, adresa, OIB)
- datum i broj izdanog računa (izlazni račun) i
- podaci o investicijskom zlatu prilikom prodaje (vrsta zlata, količina/težina, vrijednost i podaci o čistoći zlata).

Poduzetnik – trgovac investicijskim zlatom ustrojiti će evidenciju u skladu s podacima koji su mu potrebni u poslovanju a u skladu s odredbom čl. 193. st. 3. Pravilnika o PDV-u.

4.3. OBVEZNI ELEMENTI RAČUNA ZA PRODAJU INVESTICIJSKOG ZLATA

Obvezne elemente računa obveznika poreza na dodanu vrijednost uređuje više propisa. Međutim, kada je riječ o trgovini investicijskim zlatom obvezni elementi računa koji su specifični za ovu vrstu transakcija sadržane su u Zakonu o PDV-u. S obzirom na to da je riječ o primjeni oslobođenja od PDV-a, na računu treba navesti napomenu „Isporuka oslobođena PDV-a u skladu s čl. 114. Zakona o PDV-u." U dijelu računa koji se odnosi na unos podataka o trgovačkom nazivu robe potrebno je navesti vrstu investicijskog zlata (npr. Zlatnik Alkar), državu podrijetla, čistoću i težinu u gramima. Uputno je na računu na-

[8] Nar. nov., br. 115/16. i 106/18.

vesti i podatak o tome da se kovanice nalaze na popisu zlatnih kovanica objavljenom u Službenom listu Europske komisije.

Kada se investicijsko zlato prodaje fizičkoj osobi (građaninu), na sadržaj računa primjenjuju se odredbe Općeg poreznog zakona o gotovinskom računu. Međutim, s obzirom na obvezu trgovca o čuvanju podataka o identitetu kupca, mišljenja smo da se na računu moraju navesti podaci (ime i prezime) fizičke osobe.

4.4. SPECIFIČNOSTI RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA TRGOVINE INVESTICIJSKIM ZLATOM

Investicijsko zlato za trgovca koji se bavi njegovom prodajom predstavlja robu koja se evidentira prilikom nabave kao kratkotrajna imovina. Međutim, investicijsko zlato specifično je zbog svog poreznog statusa s motrišta Zakona o PDV-u, ali i zbog svojih prirodnih karakteristika. Naime, riječ je o robi velike vrijednosti te stoga društva koja se bave trgovanjem investicijskim zlatom moraju osigurati visoku razinu zaštite, što zahtijeva dodatne troškove poslovanja.

Trgovac investicijskim zlatom u RH zlato može nabaviti od tuzemnih poduzetnika koji se bave izradom zlatnih poluga ili zlatnih kovanica, od poduzetnika iz drugih država članica EU-a i iz uvoza. Kada se investicijsko zlato nabavlja iz druge države članice EU-a, navedena transakcija ne evidentira se u obrascu PDV kao ni u obrascu PDV-S jer je oslobođena PDV-a. Primljeni se račun ne evidentira niti u Knjizi primljenih računa (obrazac U-RA) jer nije predviđeno evidentiranje ulaznih računa za oslobođene isporuke.

Nabavljeno se zlato evidentira kao roba u okviru razreda 6, računska skupina 66 – *Roba* po nabavnoj cijeni. U analitičkoj evidenciji robe svaka vrsta kovanice ili zlatne poluge vodi se zasebno. S obzirom na specifičnosti investicijskog zlata, trgovac koji se bavi njegovom prodajom može nabavljeno zlato deponirati kod prodavatelja. U tom će slučaju za kupljeno zlato primiti potvrdu o pojedinačnoj ili skupnoj pohrani zlata koje također mogu biti predmet daljnje prodaje.

Društvo koje kupuje investicijsko zlato provest će odgovarajuća knjiženja poslovnog događaja ovisno o tome je li zlato nabavljeno radi daljnje prodaje ili kao ulaganje s namjerom držanja dužom od godinu dana. Ako je zlato nabavljeno radi daljnje prodaje, evidencija se provodi u okviru razreda 6 u okviru računske skupine 66 – *Roba* a ako je zlato nabavljeno s namjerom držanja dužom od godinu dana, nabavna vrijednost investicijskog zlata evidentirala bi se u okviru računske skupine 06 – *Dugotrajna financijska imovina.*

Trgovačko društvo koje se bavi trgovanjem investicijskim zlatom može nuditi i uslugu skladištenja istog. Navedena usluga oporeziva je PDV-om po stopi od 25 % i posebno se ugovara.

5. ZAKLJUČAK

Posebni postupak oporezivanja investicijskog zlata uveden je s namjerom da se u poreznom tretmanu, s motrišta Zakona o PDV-u, izjednači uporaba zlata kao financijskog instrumenta s ostalim instrumentima kod kojih je propisano oslobođenje. Zakonom o PDV-u uređeno je što se smatra investicijskim zlatom, na koji se način provodi posebni postupak oporezivanja, mogućnost primjene prava na izbor na oporezivanje. Trgovac investicijskim zlatom treba voditi evidencije o nabavi i prodaji investicijskog zlata. Na računu za isporučeno zlato treba navesti napomenu da je riječ o oslobođenju od PDV-a.

LITERATURA

1. Direktiva Vijeća 2006/112/EZ od 28. studenog 2006. o zajedničkom sustavu poreza na dodanu vrijednost
2. Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost (Nar. nov., br. 79/13. – 1/19.)
3. Provedbena uredba Vijeća (EU) br. 282/2011 od 15. ožujka 2011. kojom se utvrđuju provedbene mjere za Direktivu 2006/112/EZ o zajedničkom sustavu poreza na dodanu vrijednost

SPECIFICITY OF GOLD TRADE

ABSTRACT

Investment gold encompasses gold in the form of levers or weight plates accepted on the market of precious metals, of a purity equal to or greater than 995 thousand and gold coins of a purity equal to or greater than 900 thousand that meet the prescribed conditions. If the sale of investment gold is carried out by the taxpayer of value added tax, exemption from value added tax applies. The investor gold dealer is obliged to keep the prescribed records. Investing in investment gold is a relatively safe investment whereby no natural person taxes the earned income.

Key words: *investment gold, gold bullion, gold plate, VAT exemption*

HRVATSKI RAČUNOVOĐA

RRiF VISOKA ŠKOLA ZA FINANCIJSKI MENADŽMENT