



VITEZ
Sveučilište
Univerzitet

www.unvi.edu.ba

ISSN: 2637-3416

"FIRA 2019"

NAUČNO - STRUČNA KONFERENCIJA

Zbornik radova **FIRA**

SVEUČILIŠTE / UNIVERZITET "VITEZ" VITEZ

NAUČNO – STRUČNA KONFERENCIJE "FIRA 2019"

**"FINANSIJSKO – RAČUNOVODSTVENA I REVIZORSKA PROFESIJA U FUNKCIJI JAČANJA
TRŽIŠNE EKONOMIJE"
22. novembar 2019. godine**

ZBORNIK RADOVA FIRA

Travnik, 2019.

NAUČNO – STRUČNA KONFERENCIJE "FIRA 2019"

Izdavač

Sveučilište/Univerzitet "VITEZ" Vitez

Glavni urednik

Prof. dr.sc. Mirko Puljić, rektor S/U "VITEZ" Vitez

Urednici

Prof. dr. sc. Mirko Puljić, rektor S/U "VITEZ" Vitez,

Doc. dr. sc. Erdin Hasanbegović,

Doc. dr. sc. Semina Škandro,

Doc. dr. sc. Edin Glogić

Tehnička obrada i dizajn

Doc. dr. sc. Erdin Hasanbegović

Štampa

Grafički studio DIN

Travnik

Tiraž

100 primjeraka

ISSN

2637 - 3416

Strogo je zabranjeno svako umnožavanje i preštampavanje ovog djela bez odobranja izdavača. Neovlašteno kopiranje, umnožavanje i preštampavanje predstavlja krivično djelo iz čl. 111. Zakona o autorskom pravu ("Službeni glasnik BiH", br. 7/02).

NAUČNO – STRUČNA KONFERENCIJE "FIRA 2019"

Programski odbor:

- Prof. dr. sc. Mirko Puljić, rektor S/U "VITEZ" Vitez,
- Prof. dr. sc. Jusuf Kumalić, prorektor S/U "VITEZ" Vitez,
- Prof. dr. sc. Jamila Jagajac, dekan FPE S/U "VITEZ" Vitez,
- Prof. dr. sc. Hadžib Salkić, dekan FIT S/U "VITEZ" Vitez,
- Prof. dr. sc. Ivo Miro Jović, dekan FPN S/U "VITEZ" Vitez,
- Prof. dr. sc. Amra Macić – Džanković, FZS S/U "VITEZ" Vitez,
- Prof. dr. sc. Edin Arnaut,
- Prof. dr. sc. Dario Jerković,
- Prof. dr. sc. Ibrahim Obhodžaš,
- Prof. dr. sc. Jozo Piljić
- Prof. dr. sc. Slavko Vukić
- Doc. dr. sc. Semina Škandro,
- Doc. dr. sc. Erdin Hasanbegović,
- Doc. dr. sc. Edin Glogić,
- Doc. dr. sc. Dubravka Bošnjak,
- Doc. dr. sc. Tanja Gavrić,
- Doc. dr. sc. Mirza Čaušević,
- Doc. dr. sc. Adnan Pirić
- Doc. dr. sc. Zorana Agić

Organizacioni odbor:

- Doc. dr. sc. Maja Pločo, izvršni menadžer S/U "VITEZ" Vitez
- Doc. dr. sc. Semina Škandro,
- Doc. dr. sc. Erdin Hasanbegović,
- Doc. dr. sc. Edin Glogić
- Doc. dr. sc. Zorana Agić
- Mr. Jelena Ljubas
- Mr. Lejla Tatarević
- Mr. Ivana Bodulović
- Mr. Envera Halilčević
- Mr. Hamira Sultanović - Karadža
- Aida Ramčić – Salkić, dipl. ecc
- Amel Kasumović
- Tanja Bavrka

SADRŽAJ

1.	Samir Sunulahpašić ANALIZA FINANSIJSKE ODRŽIVOSTI KOMUNALNIH PREDUZEĆA U SREDNJOBOSANSKOM KANTONU	9
2.	Radojko Lukić ANALIZA KREDITNOG RIZIKA KOMPANIJA SELEKTIVNIH SEKTORA U SRBIJI	19
3.	Zorana Agić, Svetlana Dušanić Gačić ANALIZA SPOSOBNOSTI BANKARSKOG SEKTORA BOSNE I HERCEGOVINE DA APSORBUJE GUBITKE	31
4.	Edin Glogić, Berisa Tuholjak, Almir Spahić ANALIZA USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA POMOĆU RAČUNOVODSTVENIH INFORMACIONIH SISTEMA.....	37
5.	Amir Karalić EKONOMSKA DODANA VRIJEDNOST	55
6.	Pave Ivić EKONOMSKE MJERE I TRENDYOVI ZA RAZVOJ ZADARSKE REGIJE	63
7.	Slavko Vukić EUROPSKA SREDIŠNJA BANKA (ESB): STRATEŠKA POLITIKA TEMELJENJA NA EKONOMSKOJ I MONETARNOJ ANALIZI	68
8.	Semina Škandro FINANSIJSKO UPRAVLJANJE I KONTROLA U JAVNOM SEKTORU BOSNE I HERCEGOVINE	76
9.	Erdin Hasanbegović FISKALNI POTICAJI U FUNKCIJI VEĆEG DOTOKA STRANIH ULAGANJA U BOSNI I HERCEGOVINI	89
10.	Adnan Salkić JAVNE NABAVKE SA POSEBNIM OSVRTOM NA KORUPCIJU	100
11.	Tanja Gavrić Korporativno upravljanje: osvrt na kompenzacije menadžera u Bosni i Hercegovini i svijetu	115
12.	Admir Rizvan Menadžment i krizno poslovanje kompanije Huawei	128
13.	Jelena Ljubas Čurak Mjere aktivne politike tržišta rada u Bosni i Hercegovini u odnosu na europsku uniju.....	136
14.	Brankica Šarić Osnovni rizici za integritet u ciklusu javnih nabavki	140

15. Božo Vukoja	OTKRIVANJE MANIPULACIJA U FINANSIJSKIM IZVJEŠTAJIMA I PRIMJENE METODA KREATIVNOG RAČUNOVODSTVA U BIH	147
16. Saudin Terzić	POREZNA EVAZIJA UZROCI I POSLJEDICE	160
17. Jusuf Kumalić, Amir Karalić	POREZNA REFORMA U FUNKCIJI SMANJENJA OPOREZIVANJA RADA	167
18. Ibrahim Obhođaš, Jamila Jaganjac, Azra Obhođaš	PRIMJENA STATISTIČKIH MODELA KOD UNAPREĐENJA ANALIZE POSLOVANJA KOMPANIJE.....	182
19. Mirza Čaušević	PREDNOSTI I NEDOSTACI PORESKE REFORME U EU	189
20. Branka Vukoja, Antonio Vukoja	PRIMJENA ALATA FORENZIKE NA SMANJENJE PREVARA U FINANSIJSKIM IZVJEŠTAJIMA U BIH	199
21. Dario Jerković	PRIMJENA COMSTRAT METODE I MODELA MARKOVLJEVIH PROCESA U PROCIJENI TRŽIŠNE POZICIJE KOMPANIJE.....	211
22. Envera Halilčević	TRADICIONALNE METODE OTKRIVANJA PREVARA U FINANSIJSKIM IZVJEŠTAJIMA .	217
23. Omer Gabela	ULOGA I ZNAČAJ PROGNOSTIČKIH ISTRŽIVANJA U EKONOMIJI	228
24. Indira Čehić	ULOGA I ZNAČAJ REVIZIJSKIH ODBORA I REVIZORA U KORPORATIVNOM UPRAVLJANJU NA TRANSPARENTNOST IZVJEŠTAVANJA.....	237
25. Mirsada Murtić	UTICAJ RAZLIČITIH METODA PROCJENE NA REZULTAT VREDNOVANJA PREDUZEĆA	244
26. Jozo Piljić	UTJECAJ KREATIVNOG RAČUNOVODSTVA NA FINANSIJSKE IZVJEŠTAJE.....	261



ČLACI



Zbornik radova naučno stručne konferencije FIRA 2019 sadrži neobjavljene članke koji su prihvaćeni od strane Programskog odbora, recenzirani i kategorisani u naučne i stručne radove.

Mr. Samir Sunulahpašić*

Stručni rad

Recenziran: 22.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.17341.41447

PUBLONS: publons.com/p/27316437/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.17341.41447>

ANALIZA FINANSIJSKE ODRŽIVOSTI KOMUNALNIH PREDUZEĆA U SREDNJEBOŠANSKOM KANTONU

ANALYSIS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF UTILITY COMPANIES IN THE CENTRAL BOSNIA CANTON

Sažetak

Analiza finansijske održivosti je veoma bitna sa aspekta budućeg poslovanja komunalnih preduzeća. Nepovoljan finansijski položaj preduzeća može najčešće imati kao za posljedicu nelikvidnost i prezaduženost tog preduzeća. Javna komunalna preduzeća su većinom u vlasništvu države, odnosno jedinica lokalne samouprave (JLS). Potencijalni dugovi ovih preduzeća utiču na stabilnost javnih finansija i akumuaciju javnog duga.

Cilj istraživanja je dokazati da se analizom finansijske održivosti, odnosno skraćenom analizom finansijskog, imovinskog i prinosnog položaja komunalnih preduzeća na području Srednjobosanskog kantona može predviđjeti poslovne poteškoće, odnosno doprinijeti debati o mogućnostima njihovog ozdravljenja ili pak pravorenemog otvaranja stečaja i reorganizacijom u stečaju tih preduzeća nastaviti uspješno poslovanje.

Rad se sastoji iz tri dijela i to:

U prvom dijelu ovog rada autor prezentira analizu finansijske održivosti, odnosno skraćenu verziju analize imovinskog, prinosnog i finansijskog položaja komunalnih preduzeća u SBK-u i ukazuje na probleme u kojima se nalaze, odnosno postojanje velike mogućnosti otvaranja stečaja tih preduzeća.

U drugom dijelu ovog rada, autor daje određena kritička razmišljanja i preporuke zakonskoj regulativi u vezi unapređenja finansijske održivosti, a sve u cilju spašavanja komunalnih preduzeća. U trećem dijelu ovog rada, autor daje zaključna razmatranja ovog rada.

Ključne riječi: finansijska analiza, finansijska održivost, komunalna preduzeća, stečaj

Abstract

The analysis of financial viability is very important from the aspect of future business of utility companies. The unfavorable financial position of an enterprise can most often result in the illiquidity and indebtedness of the enterprise. Public utility companies are mostly state-owned, ie local government units (LGUs). The potential debts of these companies affect the stability of public finances and the accumulation of public debt.

The aim of the research is to prove that by analyzing financial sustainability, ie shortened analysis of financial, property and yield position of utility companies in the area of Central Bosnia Canton, one can foresee business difficulties, that is, contribute to the debate about their recovery possibilities or continue the bankruptcy of these companies in a timely manner. business.

The work consists of four parts:

* doktorant Fakulteta poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email:
finrevizija@hotmail.com

In the first part of this paper, the author presents an analysis of financial sustainability, that is, a shortened version of the analysis of the property, yield and financial position of utility companies in the SBK and points out the problems they face, that is, the great possibility of opening bankruptcy of these companies.

In the second part of this paper, the author gives some critical thinking and recommendations to the legislation regarding the improvement of financial sustainability, all for the purpose of saving utility companies.

In the third part of this paper, the author gives concluding considerations of this paper.

Key words: financial analysis, financial sustainability, utility company, bankruptcy.

1.UVOD

Analiza poslovanja komunalnih preduzeća na području SrednjoBosanskog Kantona (SBK) rađena je na finansijskim pokazateljima koji se koriste u poslovanju tih preduzeća u periodu od 2016-2018 godine. [1] Dakle uzeti su dostupni finansijski podaci iz 12 komunalnih preduzeća sa područja SBK-a i to:JKP Komunalac Busovača; JP.Vodovod i Kanalizacija Kisieljak;JKP Kostajnica Krešev; JKP Vitkom Vitez;JKP Vilenica–Vodovod Novi Travnik;JKP Trebišnjica Travnik;JKP Vodovod i Kanalizacija Bugojno;JKP Gradina Donji Vakuf;JKP Vodovod i Kanalizacija Jajce;JKP Ščona Fojnica; JKP VIK doo Gornji Vakuf-Uskoplje i JKP Bašbunar u stečaju Travnik.

Analiza finansijske održivosti Javnih komunalnih preduzeća SBK urađena je sa ciljem: Ocjene njegovog finansijskog položaja,što podrazumijeva uvid u pokazatelje likvidnosti, rentabilnosti, profitabilnosti, zaduženosti i aktivnosti JKP na području Srednjobosanskog kantona; Analiza je urađena na bazi zvaničnih finansijskih izvještaja i obuhvata izvještajni period od 2016. do 2018. godine.

U ovom radu će biti uradena skraćena verzija predmetne analize koja uključuje samo vremensku dimenziju-kretanje razvoja finansijskog položaja preduzeća,s obzirom na nemogućnost sprovođenja prostorne analize koja uključuje analizu u odnosu na konkurenčiju privredne grane.

Analiza finansijskog položaja ima za cilj da ocjeni mogućnosti finansiranja preduzeća u cilju njegovog rasta i razvoja, ocjeni njegovu likvidnost,solventnost i adekvatnost kapitala. Na bazi dobijenih podataka i utvrđenih indikatora menadžment može kreirati adekvatne strategije i taktike upravljanja finansijama u preduzeću.

2. OCJENA EKONOMSKO FINANSIJSKE ODRŽIVOSTI KOMUNALNIH PREDUZEĆA NA PODRUČJA SBK-A

Tabela 1.Sažet prikaz pokazatelja profitabilnosti,likvidnosti,zaduženosti i solventnosti JKP-a SBK

I.	JKP „KOMUNALAC „BUSOVAČA	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	(11.997)	(71.742)	(36.854)
2.	Kapital	494.922	506.920	578.662
3.	Poslovna imovina	771.882	835.949	946.750
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	-2,4%	-14,2%	-6,4%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	- 1,6%	-8,6%	-3,9%
6.	Prihodi od prodaje usluga	819.195	883.341	1.002.348
7.	Ukupno poslovni rashodi	825.540	920.393	963.793
8.	EBIT-opreativna dobit	(6.345)	(37.052)	38.555
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/prihod	65,8%	66,9%	58,6%

2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	84,16	88,14	88,02
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljača	152,30	197,63	214,02
4.	Prihod po zaposlenom/KM)	30.341	31.548	37.124
5.	Prosječan trošak plaće po zaposlenom(KM)	19.961	21.101	21.768
	Likvidnost,,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	0,97	0,88	0,95
2.	Ukupne Obaveze	276.960	329.029	368.088
3.	Stopa zaduženosti)	35,90%	39,35%	38,88%
II.	JKP „VODOVOD I KANALIZACIJA“ KISELJAK	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	55.270	41.523	134.074
2.	Kapital	595.212	539.942	498.419
3.	Poslovna imovina	1.081.637	838.460	884.790
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	9,28%	7,7%	26,9%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	5,10%	5,0%	15,2%
6.	Prihodi od prodaje	1.168.854	1.089.442	1.097.096
7.	Ukupno poslovni rashodi	1.103.907	1.013.798	912.934
8.	EBIT-Operativna dobit	64.947	75.644	184.162
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/prihod	51,8%	51,2%	45,8%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	97,48	98,82	100,78
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljača	37,05	55,26	72,81
4.	Prihod po zaposlenom/KM)	44.956	49.520	49.868
5.	Prosječan trošak plaće po zaposlenom(KM)	23.305	25.362	22.839
	Likvidnost,zaduženosti i solventnosti			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	5,22	3,56	2,84
2.	Ukupne Obaveze	486.425	298.518	386.371
3.	Stopa zaduženosti	44,97%	35,60%	43,66%
III.	JKP „VITKOM“VITEZ	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	1.276	1.043	(180.853)
2.	Kapital	2.439.996	2.438.690	2.437.647
3.	Poslovna imovina	4.713.931	4.605.590	4.284.532
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	0,1%	0,04%	(7,4%)
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	0,02%	0,022%	(4,2%)
6.	Prihodi od prodaje	2.435.198	1.964.759	2.132.777
7.	Ukupno poslovni rashodi	1.126.950	1.922.142	2.275.886
8.	EBIT-Operativna dobit	308.248	42.617	(143.109)
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/prihod	51,40%	61,0%	54,5%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	287,90	329,84	260,00
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljača	351,70	345,12	180,43
4.	Prihod po zaposlenom/KM)	35.293	28.475	29.622
5.	Prosječan trošak plaće po zaposlenom(KM)	18.134	17.381	16.143
	Koef.likvidnosti,zaduženosti i solventnosti			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	0,96	1,11	1,25
2.	Ukupne Obaveze	2.274.005	2.166.900	1.846.885

3.	Stopa zaduženosti	48,2%	47,05%	43,10%
IV.	JKP „VILENICA-VODOVOD“NOVI TRAVNIK	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	11.787	21.669	40.249
2.	Kapital	631.619	619.832	598.163
3.	Poslovna imovina	1.652.226	1.564.726	1.588.505
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	1,87%	3,5%	6,7%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	0,71%	1,4%	2,5%
6.	Prihodi od prodaje	969.705	939.948	968.360
7.	Ukupno poslovni rashodi	884.050	861.503	860.986
8.	EBIT-Operativna dobit	85.655	78.445	107.374
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/prihod	62,4%	61,9%	55,9%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	354,98	369,98	364,00
3.	Prosječni broj dana plaćanja dobavljača	142,76	131,23	114,06
4.	Prihod po zaposlenom(KM)	32.324	30.321	31.237
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	20.178	18.757	17.473
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	1,43	1,44	1,46
2.	Ukupne Obaveze	1.021.607	944.894	990.342
3.	Stopa zaduženosti	61,38%	60,38%	62,34%
V.	JKP“ TREBIŠNJICA“ TRAVNIK	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	(41.426)	(56.320)	(87.626)
2.	Kapital	22.777	0	0
3.	Poslovna imovina	964.118	874.341	804.394
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	(-181,9%)	-	-
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	(4,3%)	(6,4%)	(10,9%)
6.	Prihodi od prodaje	350.154	333.173	271.976
7.	Ukupno poslovni rashodi	392.629	384.739	374.396
8.	EBIT-Operativna dobit	(42.475)	(51.566)	(102.420)
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/Prihod	65,6%	66,7%	76,4%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	242,96	225,73	239,08
3.	Prosječna broj dana plaćanja dobavljača	644,00	641,39	627,68
4.	Prihod po zaposlenom(KM)	18.429	18.510	16.998
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	12.094	12.351	12.994
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	0,25	0,24	0,24
2.	Ukupne Obaveze	941.341	874.341	804.394
3.	Stopa zaduženosti	97,63%	100%	100%
VI.	JKP „VODOVOD I KANALIZACIJA“BUGOJNO	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	2.226	3.033	(53.843)
2.	Kapital	4.503.129	4.500.903	4.497.712
3.	Poslovna imovina	5.828.363	5.878.759	5.690.829
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	0,04%	0,06%	(1,2%)
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	0,03%	0,05%	(0,9%)

6.	Prihodi od prodaje	1.029.400	1.034.965	1.061.606
7.	Ukupno-poslovni rashodi	1.092.287	1.109.577	1.192.900
8.	EBIT-Operativna dobit	(62.887)	(74.612)	(131.294)
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata /Prihod	80,1%	77,1%	76,2%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	366,92	358,80	329,19
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljača	256,25	253,89	181,08
4.	Prihodi po zaposlenom(KM)	23.940	24.069	24.689
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	19.175	18.561	18,802
	Likvidnost.zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	1,67	1,59	1,29
2.	Ukupne obaveze	1.325.234	1.377.856	1.193.117
3.	Stopa zaduženosti	22,73%	23,43%	20,96%
VII.	JKP „GRADINA“DONJI VAKUF	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak	9.671	90.952	92.186
2.	Kapital	1.837.913	1.828.242	1.737.290
3.	Poslovna imovina	2.964.878	3.001.207	2.882.401
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	0,5%	4,97%	5,3%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	0,3%	3,03%	3,20%
6.	Prihodi od prodaje	991.322	849.629	866.198
7.	Ukupno-poslovni rashodi	937.279	734.762	648.428
8.	EBIT-Operativna dobit	54.043	114.867	217.770
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/Prihod	61,5%	53,7%	43,6%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	313,01	355,24	272,58
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima	80,44	122,87	41,80
4.	Prihodi po zaposlenom(KM)	33.044	35.401	41.248
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	20.322	19.019	17.977
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	7,47	6,70	9,30
2.	Ukupne Obaveze	1.126.965	1.172.965	1.145.111
3.	Stopa zaduženosti	38,00%	39,08%	39,72%
VIII.	JKP „VODOVOD I KANALIZACIJA“JAJCE	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	217.861	6.990	(20.311)
2.	Kapital	217.861	0	0
3.	Poslovna imovina	916.675	1.195.961	1.593.080
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	100%	-	-
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	23,8%	0,6%	(1,3%)
6.	Prihodi od prodaje	1.392.866	1.416.461	920.629
7.	Ukupno poslovni rashodi	982.370	1.017.847	945.135
8.	EBIT-Operativna dobit	410.496	398.614	(24.506)
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/Prihod	50,5%	48,2%	74,7%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	37,07	106,17	308,00
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima	82,76	699,94	1.658,84
4.	Prihodi po zaposlenom(KM)	42.208	44.264	28.770

5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	21.324	21.341	21.487
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	0,29	0,39	0,52
2.	Ukupne Obaveze	698.904	1.188.971	1.593.080
3	Stopa zaduženosti	76,24%	100%	100%
IX.	JKP „ŠĆONA“FOJNICA	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	96.752	63.526	(105.350)
2.	Kapital	2.328.003	2.231.251	2.167.725
3.	Poslovna imovina	5.007.479	4.980.791	5.067.917
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	4,2%	2,8%	(4,9%)
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu (1/3*100) ROA	1,9%	1,3%	(2,1%)
6.	Prihodi od prodaje	1.171.733	1.067.146	1.013.473
7.	Ukupno poslovni rashodi	1.056.385	986.508	884.390
8.	EBIT-Operativna dobit	115.348	80.638	129.083
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata /Prihod	46,6%	50,9%	47,4%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	168,74	168,74	164,77
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima	94,48	27,56	83,93
4.	Prihodi po zaposlenom(KM)	46.869	41.044	40.539
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	21.850	20.910	19.212
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	5,40	6,31	4,42
2.	Ukupne Obaveze	2.679.460	2.749.540	2.900.092
3.	Stopa zaduženosti	53,50%	55,20%	57,22%
X.	JKP „VIK“GORNJI VAKUF-USKOPLJE	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	7.699	11.467	4.014
2.	Kapital	352.922	345.337	333.869
3.	Poslovna imovina	1.546.367	1.553.124	1.584.858
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	2,2%	3,3%	1,2%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	0,5%	0,7%	0,3%
6.	Prihodi od prodaje	478.217	499.318	487.922
7.	Ukupno poslovni rashodi	444.187	441.111	437.207
8.	EBIT-Operativna dobit	31.030	58.207	50.715
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/Prihod	60,6%	58,7%	60,7%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	224,61	198,25	195,35
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima	66,5	40,91	42,36
4.	Prihod po zaposlenom(KM)	28.130	27.740	27.107
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenim(KM)	17.059	16.285	16.460
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	0,67	0,66	0,63
2.	Ukupne obaveze	1.193.445	1.207.787	1.250.989
3.	Stopa zaduženosti	77,20%	77,76%	78,93%
XI.	JKP „BAŠBUNAR U STEČAJU“TRAVNIK	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	63.110	7.596	488.454

2.	Kapital	840.495	777.385	769.789
3.	Poslovna imovina	2.754.594	2.747.275	2.872.245
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	7,5%	1,0%	63,5%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	2,3%	0,3%	17,0%
6.	Prihodi od prodaje	3.896.618	3.914.739	3.805.516
7.	Ukupno poslovni rashodi	3.608.563	3.543.855	3.334.127
8.	EBIT-Operativna dobit	288.055	370.884	471.389
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/Prihod	51,2%	50,5%	50,3%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	209,89	206,66	223,63
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima	129,74	115,45	110,19
4.	Prihod po zaposlenom(KM)	36.417	36.932	35.566
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	18.632	18.637	17.891
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	1,57	1,70	1,83
2.	Ukupne Obaveze	1.914.099	1.969.890	2.102.456
3.	Stopa zaduženosti	69,50%	71,70%	73,19%
XII.	JKP“KOSTAJNICA“ KREŠEVO	2018	2017	2016
	Rentabilnost i profitabilnost			
1.	Neto dobitak/gubitak	54.796	60.718	66.260
2.	Kapital	249.266	195.170	134.452
3.	Poslovna imovina	474.428	375.738	302.731
4.	Stopa prinosa na ukupan kapital(1/2*100) ROE	13,4%	31,1%	49,3%
5.	Stopa prinosa na ukupnu aktivu(1/3*100) ROA	7,0%	16,2%	21,9%
6.	Prihodi od prodaje	518.169	442.487	418.250
7.	Ukupno poslovni rashodi	449.282	358.187	318.325
8.	EBIT-Operativna dobit	68.887	84.300	99.925
	Efikasnost operativne imovine			
1.	Troškovi plata/Prihod	42,8%	49,3%	51,9%
2.	Prosječan broj dana naplate potraživanja	150,27	117,35	98,46
3.	Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima	60,28	29,00	9,56
4.	Prihod po zaposlenom(KM)	43.181	36.874	32.173
5.	Prosječan trošak plate po zaposlenom(KM)	18.474	18.178	16.699
	Likvidnost,zaduženost i solventnost			
1.	Koef.likvidn.(tekuća imovina/kratkoročne obaveze)	1,64	6,58	8,45
2.	Ukupne Obaveze	224.462	180.568	168.279
3.	Stopa zaduženosti	47,3%	48,05%	55,58%

Izvor: Prikaz autora rada na bazi podataka-LRC kreditni biro(www.lrcbh.com)

Dakle,u ovoj analizi su predstavljene odabrane grupe pokazatelja finansijskih izvještaja kao što su pokazatelj profitabilnosti,operativne efikasnosti,zaduženosti,solventnosti i produktivnosti javnih komunalnih preduzeća na području SBK-a.Kao izvor referentnih vrijednosti za potrebe ove analize koristili smo iskustveno računovodstvene podatke kao ciljne vrijednosti,a detaljna analiza svakog komunalnog preduzeća bi zahtijevala promatranje svakog ponaosob JKP-a.

U kontekstu **analyze pokazatelja likvidnosti**,tj koliko su komunalna preduzeća sposobna da podmire svoje kratkoročne obaveze, ovi pokazatelji ne bi trebali da budu manji od 2,tj. da kratkoročna imovina mora biti bar 2 puta veća od kratkoročnih obaveza.Od promatranih preduzeća za posmatrani period, 17% zadovoljava ovaj koeficijent ,odnosno 2 (dva) komunalna preduzeća imaju ovaj koeficijent veći od 2,dok 33%,odnosno 4 preduzeća imaju koeficijent veći od 1.Ostala

preduzeća iz uzorka imaju koeficijent manji od 1.Kada ove pokazatelje dovedemo u vezu sa prosječnim brojem dana naplate potraživanja možemo zaključiti da je likvidnost komunalnih preduzeća dosta ugrožena.Tako,npr. JKP Ščona Fojnica ima koeficijente likvidnosti preko 5, a prosječan broj dana naplate potraživanja za sve godine posmatranog perioda oko 170 dana ,kao i JKP Gradina Donji Vakuf koje ima koeficijent likvidnosti u 2018 godini 7,47,a prosječno vrijeme naplate potraživanja 313 dana.Sve ovo može ukazivati i na nerealno iskazana potraživanja odnosno potencijalni rashod po osnovu sumnjivih i spornih potraživanja a to se reflektuje dalje i na uspješnost poslovanja tih komunalnih preduzeća.

U kontekstu **analize zaduženosti**,odnosno u kojoj mjeri se JKP finansiraju iz tuđih izvora sredstava,odnosno koliko se imovine finansira iz vlastitog kapitala[2] možemo primjetiti da su većinom sva JKP zadužena,a neka od njih kao npr .JKP“Trebišnjica“Travnik i VIK Jajce imali su gubitak iznad visine kapitala u 2016 i 2017 godini,da bi u 2018 godini pokrili taj gubitak,što predstavlja zabrinjavajući podatak.Samo jedno JKP-e iz uzorka se finansira iz tuđih izvora manjim od 30%,tj odnos 0,30:0,70.,dok 3 (tri) JKP iz uzorka se finansira iz tuđih izvora većim od 70%.U pravilu ako je veći iznos finansiranja tuđim sredstvima, komunalno preduzeće može doći u probleme izmirivanja svojih obaveza u budućem periodu.

U kontekstu **pokazatelja operativne efikasnosti poslovanja** izvršena je analiza obrta operativne imovine,stalne imovine i tekuće imovine,zatim pokazatelja prosječnog trajanja dana naplate potraživanja,prosječnog trajanja dana plaćanja dobavljačima,kao i nekih pokazatelja produktivnosti kao što su:prihod po zaposlenom,prosječan trošak plate po zaposlenom i udio troška plate u prihodu poslovanja.

Kod svih komunalnih preduzeća u SBK-u uočen je zabrinjavajući rezultat o prosječnom broju dana naplate potraživanja od kupaca koji pokazuje broj potrebnih dana da JKP-a svoje potraživanja pretvore u novac i u posmatranom periodu od 2016-2018 godine kreće se u rasponu od 200-300 dana,osim 3(tri) komunalna preduzeća.Posmatrajući zakonsku regulativu a posebno Zakon o finansijskom poslovanju FBlH[3], ciljani iznos bio bio otprilike oko 90 dana, što ukazuje da samo JKP“Komunalac“ Busovača,JKP“Komunalac“Kiseljak i VIK Jajce su u granicama referentne vrijednosti.Dakle,to ukazuje da je kod većine komunalnih preduzeća SBK-a sistem upravljanja potraživanjem na veoma niskom nivou.Takodjer analizom ovog koeficijenta za posmatrani period može se uočiti da je ovaj koeficijent kod pojedinih preduzeća za sve godine na istom nivou,što može ukazivati na nerealno iskazana potraživanja od kupaca,odnosno zastaru tih potraživanja,gdje je vodeći se načelom opreznosti i poštujući MRS [4]i MSFI[5] trebalo ta potraživanja otpisati i voditi u vanbilansnoj evidenciji.Međutim za što tačniji rezultat ovog koeficijenta trebalo bi detaljno analizirati zasebno svako komunalno preduzeće.Prosječan broj dana plaćanja dobavljačima pokazuje nam obim kreditiranja preduzeća od strane dobavljača.Generalno gledano i ovaj pokazatelj je na promatranom uzorku na veoma niskom nivou.Samo 25% od promatranog uzorka,odnosno 3 komunalna preduzeća imaju ovaj pokazatelj u granicama referentne vrijednosti,a to je do 60 dana,dok npr.jedno preduzeće kroz posmatrani period ima ovaj koeficijent od cca 600 danaa (JKP Trebišnjica Travnik).

Koeficijent prihod po zaposlenom je pokazatelj odnosa prihoda od poslovanja i ukupnog broja zaposlenih.Dakle to je pokazatelj koji pokazuje sposobnost preduzeća za generisanje prihoda u odnosu na broj zaposlenih.Kada ovaj pokazatelj dovedemo u vezu sa prosječnim troškom plate po zaposlenom,koji bi po pravilu trebao da iznosi manje od pola prihoda po zaposlenom,može se primjetiti da 66,7% od promatranog uzorka,odnosno 8(osam) komunalnih preduzeća nisu ispoštovali to pravilo.

Pokazatelj odnosa troškova plate i poslovnih prihoda pokazuje koliko je komunalno preduzeće imalo troškova plate za svaku jedinicu ostvarenih prihoda od prodaje usluga.Iz analize je uočljivo da sva preduzeća imaju taj koeficijent preko 50%,odnosno dva komunalna preduzeća za sve godine

posmatranog perioda taj koeficijent imaju preko 70%,što sigurno ima uticaja na uspješnost poslovanja.

Ostali pokazatelje aktivnosti kao što su koeficijent obrta stalne,tekuće i obrtne imovine su generalno na niskom nivou i nećemo ih analizirati,jer rezultati istih nisu značajni za donošenje konačnog zaključka o finansijskoj održivosti komunalne privrede SBK-a.

Pokazateljima profitabilnosti mjerimo uspjeh ostvarivanja zarada komunalnog preduzeća,odnosno uspjeh poslovnog rezultata.Za potrebe ove analize predstavljeni su rezultati, Povrat na imovinu (ROA), Povrat na kapital (ROE) i EBIT (operativna dobit).

Zabrinjavajuće je da 2 od 12 komunalnih preduzeća SBK-a su u 2018 godini ostvarili negativan poslovni rezultat.

Povrat na ukupni kapital (ROE) je pokazatelj koji nam govori koliki su povrat ostvarili vlasnici na svoja ulaganja.Prema Damodaranu (2018) ciljana vrijednost ovog pokazatelja je oko 6%. (Klasifikacija 3600-vodosnabdjevanje,prikupljanje,odvoz otpada i sl.).Ova analiza je pokazala da samo 4 preduzeća iz posmatranog uzorka,u 2018 godini imaju veće vrijednosti od ciljne.Bitno je spomenuti i da dva komunalna preduzeća u 2018 godini imaju negativan povrat na kapital.(JKP Komunalac Busovača, i JKP Trebišnjica Travnik).

Povrat na ukupnu imovinu (ROA) je pokazatelj koji nam govori koliki su povrat imali komunalna preduzeća na ukupno angažirana sredstva,odnosno predstavlja pokazatelj uspješnosti korištenja sredstava preduzeća.Generalno možemo reći da kod promatranih preduzeća je na veoma niskom nivou.

EBIT-Operativna dobit je jedan od bitnih pokazatelja komunalnih preduzeća i predstavlja odnos između poslovnih prihoda i poslovnih rashoda preduzeća.Analiza je pokazala da 3 od 13 posmatranih preduzeća u 2018 godini imaju negativan iznos,što u relativnom iznosu 25%.To znači da oni ostvaruju gubitak od poslovne djelatnosti,odnosno da ne generišu dovoljno prihoda od poslovne djelatnosti kako bi mogli izmiriti poslovne rashode kao što su:troškovi plata,materijala,nematerijalnih troškova i amortizacije.

Smatramo da je veoma bitno napomenuti da tri od posmatranih 12 komunalnih preduzeća koji posluju na području SBK-a su prošli i prolaze faze stečajnog postupka odnosno stečajne reorganizacije (JKP Kreševo,JKP Kisieljak i JKP Bašbunar Travnik).JKP Kostajnica Kreševo i JKP Komunalac Kisieljak su prošli stečajni postupak i ponovno nastavili poslovati,a JKP Bašbunar u stečaju prolazi kroz plan reorganizacije u stečaju,a kao što možemo vidjeti iz ove analize ova tri preduzeća imaju dosta dobre pokazatelje i profitabilnosti i zaduženosti i likvidnosti.To bi trebalo biti primjer i uzor i za ostala komunalna preduzeća koja su u poteškoćama da pokušaju kroz stečaj a onda i plan reorganizacije u stečaju da uspješno nastave poslovanje. Mišljenja smo da urađena analiza finansijske održivosti komunalnih preduzeća iz posmatranog uzorka na području SBK-a može dovesti do zaključka da JKP Trebišnjica Travnik, bi trebala ozbiljno razmotriti i sagledati finansijsko poslovanje i pokušati možda putem stečaja ili reorganizacije u stečaju nastaviti uspješno poslovanje.Jer pogrešna je percepcija da stečaj predstavlja kraj preduzeća.Zakon o stečajnom postupku FBIH poznaje i termin „REORGANIZACIJA U STEČAJU“, gdje se kroz stečajni plan može nastaviti uspješno poslovanje, zadržati radna mjesta i ponovo ostvarivati dobre poslovne rezultate.To sve sigurno zahtijeva detaljnu analizu poslovanja tih komunalnih preduzeća.

3.PREPORUKE I PRIJEDLOZI MJERA UNAPREĐENJA FINANSIJSKE ODRŽIVOSTI KOMUNALNIH PREDUZEĆA NA PODRUČJA SBK-A

Provedena analiza finansijske održivosti komunalnih preduzeća na području SBK pokazala je na potrebu unapređenja odnosno promjena u dosadašnjem načinu finansijskog poslovanja komunalnih preduzeća. Shodno tome mišljenja smo da bi trebalo unaprijediti slijedeće:

- Unaprijediti sistem upravljanja naplate potraživanja od kupaca,
- Poboljšati pravne mehanizme naplate potraživanja od kupaca (tužbe, rok zastare od kupaca),
- Uspostaviti i poboljšati troškovno računovodstvo, uspostaviti troškovne centre koji će omogućiti smanjivanje troškova po zaposlenom radniku,
- Definisati politiku otpisa i umanjenja potraživanja od kupaca,
- Uspostaviti vanbilansnu evidenciju otpisanih potraživanja,
- Pridržavati se zakonske regulative u svrhu otvaranja stečajnog postupka za preduzeća koja ispunjavaju uslove za otvaranje stečaja[6]
- JLS, kao većinski vlasnici komunalnih preduzeća bi trebali postaviti jasne ciljeve vezane za uspješnost poslovanja komunalnih preduzeća prema kojima bi mogli mjeriti i kontrolisati poslovne rezultate istih,
- Fer i realna prezentacija finansijskih izvještaja,
- Uspostaviti odjele interne revizije u preduzeću,
- Analizirati broj uposlenih u preduzeću, njihove kvalifikacije, stručnost, godine staža radi odlaska u mirovinu a sve u cilju efikasnosti poslovanja i smanjivanja troškova poslovanja,
- Uvesti sistem upravljanja rizicima u preduzeću.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

U okviru ovog rada nastojali smo ukazati na značaj analize finansijskog, imovinskog i prinosnog položaja preduzeća. Dakle, urađena je analiza finansijske održivosti, odnosno skraćena verzija analize imovinskog, prinosnog i finansijskog položaja komunalnih preduzeća u SBK-u i ukazano je na probleme u kojima se nalaze, odnosno postojanje velike mogućnosti otvaranja stečaja tih preduzeća.

Analizom dostupnih podataka došlo se do sljedećih zaključaka:

- Generalno likvidnost komunalnih preduzeća SBK-a je dosta ugrožena, JKP u prosjeku je potrebno preko 200 dana da naplate svoja potraživanja
- Zaduženost komunalnih preduzeća SBK-a je na zabrinjavajućem nivou. Dva komunalna preduzeća su imali gubitak iznad visine kapitala u 2017 i 2016 godini, koji je pokriven tek u 2018. godini,
- Samo tri komunalna preduzeća zadovoljavaju referentne vrijednosti u vezi prosječnog broja dana naplate potraživanja, a referentne vrijednosti prosječnog broja dana plaćanja dobavljačima zadovoljavaju također samo tri komunalna preduzeća,
- Kod osam komunalnih preduzeća prosječni trošak plate po zaposlenom je veći od polovine prihoda po zaposlenom,
- Odnos troškova plate prema poslovnom prihodu kod većine komunalnih preduzeća se kreće 55-60%, dok je kod dva preduzeća evidentiran iznos i preko 70%.,
- ROA pokazatelj nije na zadovoljavajućem nivou, samo dva komunalna preduzeća u 2018 godini imaju veću vrijednost od referentne tj. 6%,
- EBIT-dobit iz operativnog poslovanja u 2018 godini imaju tri preduzeća negativan, tj. poslovali su gubitkom od poslovnih djelatnosti.

REFERENCE

- [1] Finansijski pokazatelji poslovanja su prikupljeni na bazi podataka- LRC kreditni biro(pristupljeno 30.09.2019)

- [2] Jedinice lokalne samouprave su u većini slučajeva 100%-tni vlasnici Javnih komunalnih preduzeća
[3] Službene novine FBIH, broj 12/15
[4] Međunarodni računovodstveni standardi
[5] Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja
[6] Prema Zakonu o stečajnom postupku FBIH, Službene novine FBIH, broj 29/03, 32/04, 42/06 i 52/18., uslovi za pokretanje stečaja su: platežna nesposobnost i prijeteća platežna nesposobnost
- Radojko Lukić***

*Predhodno saopćenje
Recenziran: 02.10.2019.*

DOI: 10.13140/RG.2.2.34030.97604

PUBLONS: publons.com/p/27161906/

ORCID/RG: http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.34030.97604

ANALIZA KREDITNOG RIZIKA KOMPANIJA SELEKTIVNIH SEKTORA U SRBIJI

ANALYSIS OF CREDIT RISK OF SELECTIVE SECTOR COMPANIES IN SERBIA

Sažetak

U poslednje vreme zbog značaja i aktuelnosti kako u teoriji tako i u praksi sve se više analizira kreditni rizik kompanija iz svih privrednih sektora primenom različite metodologije. Cilj toga je da se preduzimanjem odgovarajućih mera "ublaži" kreditni rizik kompanija. Imajući to u vidu, u ovom radu se istražuju finansijske performanse i kreditni rizik kompanija selektivnih sektora u Srbiji primenom DEA (Analiza obavijenih podataka) modela. Rezultati istraživanja pokazuju da su zadovoljavaće finansijske performanse i kreditni rizik kompanija posmatranih sektora u Srbiji, osim sektora poljoprivrede, šumarstvo i ribarstvo. U cilju poboljšanja finansijskih performansi i smanjenja kreditnog rizika u sektoru poljoprivrede, šumarstvo i ribarstvo neophodno je što efikasnije integrisano upravljati vrednostima input / output varijabli.

Ključne reči: finansijske performanse, kreditni rizik, sektori, Altman model, racionalna analiza, kreditni rejting, DEA analiza

Abstract

Lately, due to the importance and actuality of both theory and practice, the credit risk of companies from all sectors of the economy is increasingly being analyzed using a different methodology. The aim is to "mitigate" the credit risk of companies by taking appropriate measures. Bearing this in mind, this paper examines the financial performance and credit risk of selective sector companies in Serbia using the DEA (Wrap Analysis Data) model. The results of the survey show that the financial performance and credit risk of the companies in the observed sectors in Serbia will be satisfactory, with the exception of agriculture, forestry and fisheries. In order to improve financial performance and reduce credit risk in the agriculture, forestry and fisheries sector, it is necessary to integrate the input / output variables more efficiently.

Key words: financial performance, credit risk, sectors, Altman model, rational analysis, credit rating, DEA analysis

1.UVOD

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija, email: rlukic@ekof.bg.ac.rs

Vrlo je značajna, aktuelna i kontinuirano se proučava problematika analiza finansijskih performansi i kreditnog rizika kompanija primenom različitih relevantnih metodologija. Imajući to u vidu, predmet istraživanja u ovom radu su analiza finansijskih performansi i kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji u 2018. pomoću DEA (Analiza obavijenih podataka) modela. Cilj i svrha istraživanja date problematike je da se na osnovu dobijenih rezultata predlože odgovarajuće mere u cilju "ublažavanja" njihovog kreditnog rizika, odnosno poboljšanja njihovih ukupnih finansijskih performansi. U tome se pored ostalog ogleda naučno-stručni doprinos ovoga rada. Vrlo je bogata literatura posvećena proceni kreditnog rizika kompanija iz svih sektora na bazi DEA modela (Bhargava, 1998; Karan, 2008; Feruš, 2008; Kingyens, 2012; Pang, Keener, 2013; 2013; Lazzolino, 2013; Lau, 2013; Roháčová , 2015; Adriel Martins de Freitas Branco, et al., 2017; Simbolon, 2017; Li, 2017; J.C.Trejo García et al., 2017; Manini, 2018; Rogova, 2018; Horváthová, 2018). Međutim, vrlo je malo radova, gotovo da nema, koliko je nama poznato, posvećenih analizi kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji. Tu prazninu donekle treba da popuni ovaj rad i u tome se, pored ostaloga, ogleda njegov naučno-stručni doprinos. (O pregledu metoda korišćenih u predviđanju kreditnog rizika u literaturu detaljnije videti: Li, 2017, p. 96.) Osnovna hipoteza istraživanja u ovom radu je da je poznavanje faktora veličine kreditnog rizika posmatrane kompanije utvrđenog primenom odgovarajuće relevantne metodologije, uključujući i DEA modele, pretpostavka za njegovo "ublažavanje" adekvatnom kontrolom ključnih faktora. To se posebno odnosi na kompanije u Srbiji koje su predmet kreditne analize s obzirom na to da su u proteklom vremenskom periodu bili vrlo dinamični (posebno ekonomski) uslovi privređivanja. U pogledu metodologije istraživanja u ovom radu uporedno koristimo dva modela: Altman model i DEA model. U izvesnoj meri se koristi racio analiza i statistička analiza. Za potrebe istraživanja tretirane problematike u ovom radu empirijski podaci su prikupljeni iz godišnjeg biltena finansijskih izveštaka koji objavljuje Agencija za privredne registre republike Srbije. Oni su "proizvedeni" pomoću uskladene uporedive međunarodne metodologije, tako da u pogledu uporedivosti ne postoje nikava ograničenja.

2.FORMULISANJE ALTMANOVOG MODELA

Altman je, kao što je poznato, unapredio svoje prvo bitno formulisane modele, prilagodivši ih izmenjenim okolnostima. Tako, na primer, godine 1983. Altman je formulisao model predviđanja bankrotstva za ne-akcionarske proizvodne firme na sledeći način (Horváthová, 2018):

$$Z' = 0.717 \cdot X_1 + 0.847 \cdot X_2 + 3.10 \cdot X_3 + 0.420 \cdot X_4 + 0.998 \cdot X_5$$

gde je: X_1 = obrtni kapital/ukupna akativa, X_2 = zadržana zarada/ukupna aktiva, X_3 = zadržana zarada pre kamate i poreza/ukupna aktiva, X_4 = knjigovodstvena vrednost kapitala/knjigovodstvena vrednost ukupnih obaveza, X_5 = prodaja/ukupna aktiva. U ovom modelu eliminisan je efekatosetljivosti na promene tržišne vrednosti kapitala.

Zone diskriminacije su: $Z' > 2.9 \rightarrow$ sigurna zona; $Z' \in <1.23; 2.9> \rightarrow$ siva zona; $Z' < 1.23 \rightarrow$ zona uznemirenosti.

Godine 1995. Altman je formulisao model predviđanja bankrotstva za neproizvodne firme na sledeći način (Horváthová, 2018):

$$Z'' = 6.56 \cdot X_1 + 3.26 \cdot X_2 + 6.72 \cdot X_3 + 1.05 \cdot X_4$$

gde je: X_1 = obrtni kapital/ukupna aktiva, X_2 = zadržana zarada/ukupna aktiva, X_3 = zarada pre kamate i poreza/ukupna aktiva, X_4 = knjigovodstvena vrednost kapitala/knjigovodstvena vrednost ukupnih obaveza. On je dakle u ovom modelu izbacio varijablu X_5 (prodaja/ukupna aktiva) kako bi minimizirao efekatosetljivosti neproizvodne industrije na promene obrta imovine.

Zone diskriminacije su: $Z'' > 2.60 \rightarrow$ sigurna zona; $Z'' \in <1.10; 2.60> \rightarrow$ siva zona; $Z'' < 1.10 \rightarrow$ zona uznemirenosti.

Altman je 2014. godine formulisao opšteprihvatljivi model sa četiri varijable (Horváthová, 2018):

$$Z'' = 0.035 - 0.495 \cdot X_1 - 0.862 \cdot X_2 - 1.721 \cdot X_3 - 0.017 \cdot X_4$$

3. FORMULISANJE DEA MODELA

Dva osnovna DEA modela su: Model CCR ili CRS (konstantan prinos od skale i BCC (varijabilni prinos od skale). Model CCR zasnovan je na fiksnom ili konstantnom prinosu od skale. To znači da proporcionalno povećanje svih inputa rezultira u istom proporcionalnom povećanju svih outputa. Dual od CCR efikasnosti se iskazuje kao:

$$\begin{aligned} & \text{Min } \theta \\ \text{pri ograničenju} \quad & \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \leq \theta x_{io} \quad i = 1 \dots m \\ & \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{kj} \geq y_{ko} \quad k = 1 \dots s \\ & \lambda \geq 0 \quad j = 1 \dots n \end{aligned}$$

gde je θ tehnička efikasnost jedinica DMU 0, λ dualna varijabla za identifikaciju uporedivih neefikasnih jedinica. Ako je θ^* jednaka vrednosti jedan, posmatrana jedinica DMU je tehnički efikasna.

Firma je dakle efikasna (finansijski ne-rizična) ako je vrednost koeficijenta jednaka jedinici. Ona je, međutim, neefikasna (finansijski rizična) ukoliko je vrednost koeficijenta manja od jedinice. Što je bliži nuli utoliko je više uznemiravajuće.

Koncept modela CCR je modifikovan s uvođenjem BCC modela (od strane *Banker-Charnes-Cooper*) promenom konstantnog prinsosa od skale (CRS) s varijabilnim prinosom od skale (VRS). Jedinica DMU operiše pod varijabilnim prinosom od skale ako povećanje inputa ne rezultira proporcionalnom promenom outputa. Model BCC prikazan je na sledeći način:

$$\begin{aligned} & \text{Min } \theta \\ \text{pri ograničenju} \quad & \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \leq \theta x_{io} \quad i = 1 \dots m \\ & \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{kj} \geq y_{ko} \quad k = 1 \dots s \\ & \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \quad j = 1 \dots n \\ & \lambda_j \geq 0 \end{aligned}$$

Model BCC deli tehničku efikasnost (TE) dobijene modelom CCR na dva dela: 1) čista tehnička efikasnost (PTE), koja ignoriše uticaj veličine skale sa kompariranjem jedinice DMU sa jedinicama slične skale i meri kako jedinica DMU koristi izvore pod egzogenim uslovima; i 2) efikasnost skale (SE), koja pokazuje kako veličina skale utiče na efikasnost, i izražava se kao: $SE = TE/PTE$.

Super-Efikasnosti DEA model (Andersen i Petersen, 1993) izgleda ovako:

$$\theta^* = \min \theta_0$$

pri ograničenju

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \leq \theta_0^s x_{io} \quad i = 1, \dots, m$$

$$\sum_{\substack{j=1 \\ j \neq o}}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{ro} \quad r = 1, \dots, s$$

$$\lambda_j \geq 0 \quad j = 1, \dots, n$$

Super- Efikasnosti DEA model omogućuje da se efikasne jedinice rangiraju slično kao i neefikasne na osnovu indeksa efikasnosti koji je veći ili jednak jedinici.

4. PROCENA KREDITNOG RIZIKA KOMPANIJA SELEKTIVNIH SEKTORA U SRBIJI POMOĆU ALTMANOVOG MODELA

U Tabeli 1. su prikazani rezultati primene Altmanovog modela u proceni kreditnog rizika kompanija selektivnih privrednih sektora u Srbiji za 2018. Pri tom je korišćena sledeća regresiona jednačina (Khaddafi, et al., 2017):

$$Z=1.2\times[(\text{Neto obrtni kapital})/(\text{Ukupna aktiva})]+1.4\times[(\text{Zadržana zarada})/(\text{Ukupna aktiva})]+3.3\times[\text{EBIT}/(\text{Ukupna aktiva})]+0.6\times[(\text{Tržišna vrednost kapitala})/(\text{Ukupne obaveze})]+0.99\times[(\text{Prodaja})/(\text{Ukupna aktiva})]$$

Tabela 1. Procena kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji na bazi Altmanovog modela

Poljoprivreda	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.044802636	3.3	0.15
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.224872136	0.999	0.22
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	1.484496534	0.6	0.89
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	-0.000180772	1.2	0.00
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.037903369	1.4	0.05
Rezultat	Z-Score	1.32	
Preradivačka industrija	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.067267119	3.3	0.22
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.177918096	0.999	0.18
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	0.830666975	0.6	0.50
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	0.003561469	1.2	0.00
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.054039768	1.4	0.08
Rezultat	Z-Score	0.98	
Trgovina na veliko i malo	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.028024113	3.3	0.09
Neto prodaja/Ukupna aktiva	1.331180638	0.999	1.33
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	0.664483742	0.6	0.40
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	0.052030637	1.2	0.06
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.015832329	1.4	0.02

Rezultat	Z-Score	1.91	
Saobraćaj i skladištenje	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.026471211	3.3	0.09
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.152015516	0.999	0.15
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	1.197079487	0.6	0.72
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	-0.031313962	1.2	-0.04
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.008824065	1.4	0.01
Rezultat	Z-Score	0.93	
Usluge smeštaja i ishrane	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.034812972	3.3	0.11
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.10404451	0.999	0.10
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	0.838990755	0.6	0.50
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	-0.172392577	1.2	-0.21
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.024511067	1.4	0.03
Rezultat	Z-Score	0.55	
Finansijska delatnost i osiguranje	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.019953576	3.3	0.07
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.02909443	0.999	0.03
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	1.838317736	0.6	1.10
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	0.315338048	1.2	0.38
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.015443415	1.4	0.02
Rezultat	Z-Score	1.60	
Snabdevanje električnom energijom	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.0672662	3.3	0.22
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.177918096	0.999	0.18
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	0.830666975	0.6	0.50
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	0.35139531	1.2	0.42
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.054039768	1.4	0.08
Rezultat	Z-Score	1.40	
Informisanje i komunikacije	Iznos	Faktor	Rezultat
EBIT / Ukupna aktiva	0.024563912	3.3	0.08
Neto prodaja/Ukupna aktiva	0.071346107	0.999	0.07
Tržišna vrednost kapitala/Ukupne obaveze	0.83259408	0.6	0.50
Neto obrtni kapital/Ukupna aktiva	-0.105437582	1.2	-0.13
Zadržana zarada/Ukupna aktiva	0.01190396	1.4	0.02
Rezultat	Z-Score	0.54	
Interpretacija	Z-Score iznad 3.0	Kompanija je finansijski jaka	
	Z-Score između 2.7 i 2.99	Kompanija treba da bude oprezna	
	Z-Score između 1.8 i 2.7	Verovatno će bankrotirati u roku od 2 godine	
	Z-Score ispod 1.8	Verovatnoća bankrota je veoma visoka	

Izvor: Godišnji bilten finansijskih izveštaja 2018, Agencija za privredne registre Republike Srbije

Napomena: Autorovo kalkulisanje pomoću Altman Zscore calculatora. Neto obrtni kapital = Tekuća aktiva – Tekuće obaveze. Zadržana zarada = Neto profit

Podaci u datoj tabeli pokazuju da situacija u pogledu kreditnog rizika kompanija iz posmatranih privrednih sektora Srbije nije zadovoljavajuća. Vrlo je značajan kreditni rizik.

U pogledu kreditnog rizika najpovoljnija je situacija kod trgovine na veliko i malo, što se pozitivno održava na privlačenje stranih maloprodajnih lanaca i ukupne performanse. U manjoj meri to se odnosi i na sektore finansijska delatnost i osiguranje i snabdevanje električnom energijom. S obzirom na to, u okviru sektora finansijska delatnost i osiguranje znatno je prisutno stranih finansijskih institucija u Srbiji.

5. PROCENA KREDITNOG RIZIKA KOMPANIJA SELEKTIVNIH SEKTORA POMOĆU DEA MODELA

U ovom radu za potrebe procene kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji pomoću DEA modela korišćene su input/output varijable prikazane u Tabeli 2.

Tabela 2. Input/output varijable korišćene u DEA modelu

Varijable	Kalkulisanje
Input varijable	
Brza likvidnost (Acid racio)	(Tekuća aktiva – Zalihe) / Tekuće obaveze
Tekući likvidnost	Ukupna tekuća aktiva / Ukupne tekuće obaveze
Odnos obrtnog kapitala i ukupne aktive	Obrtni kapital/Ukupna aktiva
Koeficijenat obrta aktive	Ukupna prodaja / Ukupna aktiva
Odnos kapitala i ukupne aktive	Kapital / Ukupna aktiva
Prinos od kapitala	EBIT / Kapital
Prinos od aktive	EBIT / Ukupna aktiva
Output varijable	
Odnos ukupnih obaveza i ukupne aktive	Ukupne obaveze / Ukupna aktiva
Odnos dugoročnih obaveza i ukupne aktive	Dugoročne obaveze / Ukupna aktiva
Odnos ukupnih obaveza i kapitala	Ukupne obaveze / Kapital

Napomena: Indikatori su navedeni prema radu: Roháčová, 2015. EBIT = zarada pre kamate i poreza (neto profit + kamata + porez). Obrtni kapital = Tekuća aktiva – Tekuće obaveze.

Na bazi prikazane statistike input / Output podataka možemo proceniti finansijske performanse i kreditnog rizika analiziranog slučaja. U Tabeli 3. i na Grafikoni 1. je prikazana statistika input / output podataka kompanija selektivnih sektora u Srbiji za 2018.

Tabela 3. Statistika input / output podataka kompanija selektivnih sektora u Srbiji

DMU-sektor	(I) Brza likvidnost	(I) Tekuća likvidnost	(I) Odnos obrtnog kapitala i ukupne aktive	(I) Koeficijenat obrta aktive	(I) Odnos kapitala i ukupne aktive	(I) Prinos od kapitala	(I) Prinos od aktive	(O) Odnos ukupnih obaveza i ukupne active	(O) Odnos dugoročnih obaveza i ukupne active	(O) Odnos ukupnih obaveza i kapitala
Poljoprivred, šumarstvo i ribarstvo	0.582827	0.999377	-0.00018	0.224872	0.597504	0.074983	0.044803	0.402496	0.150796	0.673629
Preradivačka industrija	0.611941	1.007216	0.003561	0.177918	0.453751	0.011977	0.005435	0.546249	0.161913	1.203852
Trgovina na veliko i malo	0.663768	1.086478	0.052031	1.331181	0.399213	0.033174	0.013243	0.600787	0.118828	1.504928
Saobraćaj i skladištenje	0.793651	0.905113	-0.03131	0.152016	0.54485	0.011824	0.006443	0.45515	0.147175	0.835366
Usluge smeštaja i ishrane	0.469399	0.594523	-0.17239	0.104045	0.456223	0.045277	0.020656	0.543777	0.213206	1.191908
Finansijska delatnost i osiguranje	2.16513	2.238976	0.315338	0.029094	0.647679	0.002329	0.001509	0.352321	0.196431	0.543976
Snabdevanje električnom energijom	3.296405	3.411549	0.351395	0.177918	0.453751	0.000579	0.000263	0.546249	0.074036	1.203852
Informisanje i komunikacije	0.66978	0.763454	-0.10544	0.071346	0.454325	0.017246	0.007835	0.545675	0.211997	1.201065

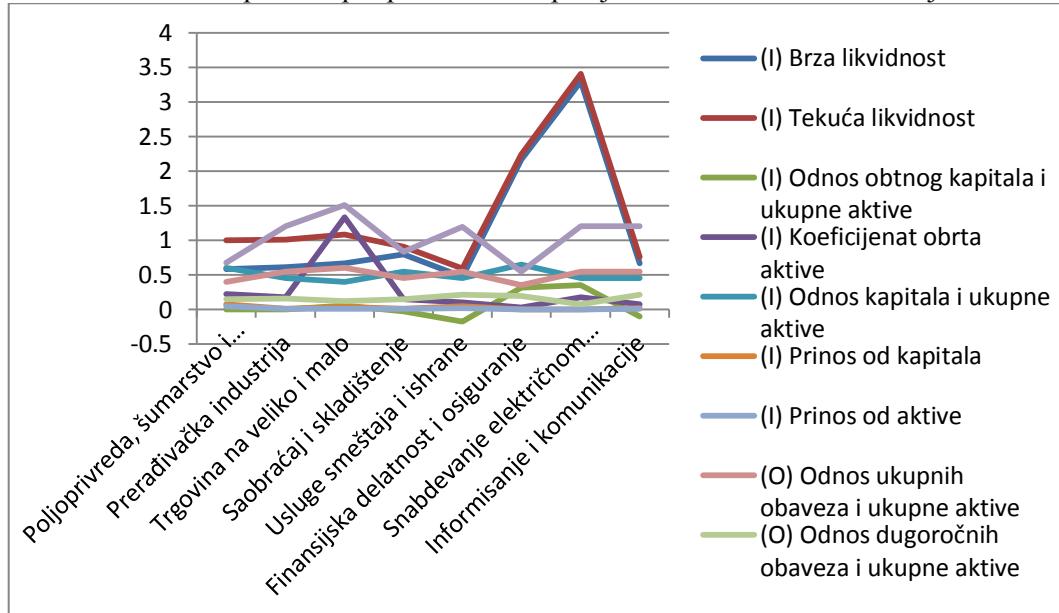
Napomena: Autorova kalkulacija

Izvor: Godišnji bilten finansijskih izveštaja 2018. Agencija za privredne registre Republike Srbije.

Podaci (tj. racio analiza) u datoj tabeli pokazuju da su likvidne kompanije iz sektora finansijska delatnost i osiguranje i snabdevanje električnom energijom (zadovoljen je standarad 2 : 1 za odnos

između tekuće aktive i tekuće obaveze). Kompanije iz ostalih analiziranih sektora su nelikvidne (prema ovom standardu). Najnelikvidne (tj. kreditno rizične) su kompanije iz sektora usluge ishrane i smeštaja.

Grafikon 1. Statistika input / output podataka kompanija selektivnih sektora u Srbiji



Napomena: Autorova slika. Izvor: Tabela 3.

U Tabeli 4. je prikazana deskriptivna statistika input / output podataka kompanija selektivnih sektora u Srbiji za 2018.

Tabela 4. Deskriptivna statistika input / output podataka

	Brza likvidnost	Tekuća likvidnost	Odnos obtnog kapitala i ukupne aktive	Koeficijenat obrta aktive	Odnos kapitala i ukupne aktive	Prinos od kapitala	Prinos od aktive	Odnos ukupnih obaveza i ukupne aktive	Odnos dugoročnih obaveza i ukupne aktive	Odnos ukupnih obaveza i kapitala
Max	3.2964	3.41155	0.3514	1.33118	0.64768	0.07498	0.0448	0.60079	0.21321	1.50493
Min	0.4694	0.59452	-0.1724	0.02909	0.39921	0.00058	0.00026	0.35232	0.07404	0.54398
Average	1.15661	1.37584	0.05163	0.28355	0.50091	0.02467	0.01252	0.49909	0.1593	1.04482
SD	0.95562	0.89844	0.1754	0.4004	0.08044	0.02369	0.01364	0.08044	0.04499	0.30431

Napomena: Autorovo kalkulisanje pomoću softverskog programa DEA – Solver

Nezadovoljavajuća je dakle, u proseku, likvidnost i solventnost kompanija posmatranih sektora u Srbiji. Tako, na primer, neto obrtna sredstva učestvuju u ukupnoj aktivi u proseku sa 5.1 %. Visoka je relativno finansijska zaduženost. Sve u svemu, uz nemiravajući je kreditni rizik kompanija posmatranih sektora u Srbiji. U Tabeli 5. je prikazana korelaciona matrica input / output podataka kompanija selektivnih sektora u Srbiji za 2018.

Tabela 5. Korelaciona matrica input / output podataka

	Brza likvidnost	Tekuća likvidnost	Odnos obtnog kapitala i ukupne aktive	Koeficijenat obrta aktive	Odnos kapitala i ukupne aktive	Prinos od kapitala	Prinos od aktive	Odnos ukupnih obaveza i ukupne aktive	Odnos dugoročnih obaveza i ukupne aktive	Odnos ukupnih obaveza i kapitala

Brza likvidnost	1	0.98883	0.91251	-0.2069	0.17064	-0.5859	-0.5125	-0.1706	-0.523	-0.1575
Tekuća likvidnost	0.98883	1	0.94012	-0.1198	0.1451	-0.5319	-0.4572	-0.1451	-0.6069	-0.1246
Odnos obtnog kapitala i ukupne aktive										
Koeficijenat obrta aktive	0.91251	0.94012	1	-0.0103	0.31427	-0.5262	-0.4435	-0.3143	-0.5514	-0.264
Odnos kapitala i ukupne aktive	-0.2069	-0.1198	-0.0103	1	-0.4947	0.1989	0.09247	0.49471	-0.4294	0.58028
Odnos kapitala i ukupne aktive	0.17064	0.1451	0.31427	-0.4947	1	0.08604	0.21963	-1	0.25024	-0.9918
Prinos od kapitala	-0.5859	-0.5319	-0.5262	0.1989	0.08604	1	0.98311	-0.086	0.15184	-0.0843
Prinos od aktive	-0.5125	-0.4572	-0.4435	0.09247	0.21963	0.98311	1	-0.2196	0.11795	-0.225
Odnos ukupnih obaveza i ukupne aktive	-0.1706	-0.1451	-0.3143	0.49471	-1	-0.086	-0.2196	1	-0.2502	0.99178
Odnos dugoročnih obaveza i ukupne aktive	-0.523	-0.6069	-0.5514	-0.4294	0.25024	0.15184	0.11795	-0.2502	1	-0.2602
Odnos ukupnih obaveza kapitala	-0.1575	-0.1246	-0.264	0.58028	-0.9918	-0.0843	-0.225	0.99178	-0.2602	1

Napomena: Autorovo kalkulisanje pomoću softverskog programa DEA – Solver

Visoka je, dakle, korelacija između brze likvidnosti i tekuće likvidnosti i odnosa obrtnog kapitala i ukupne aktive. Slaba je korelacija između brze likvidnosti i ostalih varijabli. To je slučaj i sa tekućom likvidnošću.

U Tabeli 6. i na Grafikonima 2, 3, 4. i 5. su prikazani rezultati istraživanja efikasnosti, odnosno kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji za 2018. pomoću DEA modela.

Tabela 6. Merenje efikasnosti i kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji pomoću DEA modela

DEA modeli		Model CCR - I		Model BCC - I			Model Super Radial CCR - I		Model Super Radial BCC - I	
No.	DMU	Score	Rank	Score	Rank	RTS of Projected DMU	Score	Rank	Score	Rank
1	Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	0.7387	8	1	1	Increasing	0.596134	8	0.805375	8
2	Preradivačka industrija	1	1	1	1	Constant	1.359616	4	1.365152	3
3	Trgovina na veliko i malo	1	1	1	1	Constant	1.420873	3	1	5
4	Saobraćaj i skladištenje	1	1	1	1	Constant	0.982182	7	1.178296	4
5	Usluge smeštaja i ishrane	1	1	1	1	Constant	1	5	1	5
6	Finansijska delatnost i osiguranje	1	1	1	1	Constant	5.448884	2	6.596965	2
7	Snabdevanje električnom energijom	1	1	1	1	Constant	12.69874	1	20.67132	1
8	Informisanje i komunikacije	1	1	1	1	Constant	1	5	1	5
Average		0.9673		1			3.063303		4.202139	
Max		1		1			12.69874		20.67132	
Min		0.7387		1			0.596134		0.805375	

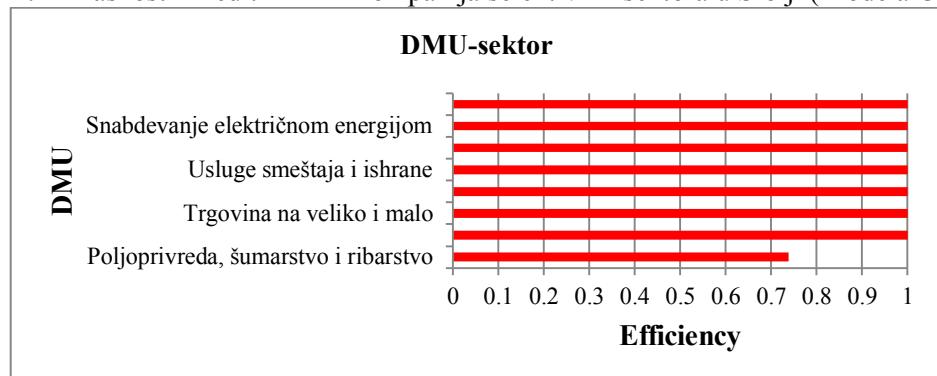
	St Dev	0.0924		0		3.922135		6.485179	
--	--------	--------	--	---	--	----------	--	----------	--

Napomena: Autorovo kalkulisanje pomoću softverskog programa DEA – Solver

Podaci u dotoj tabeli pokazuju: da je prema modelu CCR – I neefikasan samo jedan sektor (poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo), da su prema modelu BCC – I efikasni svi posmatrani sektori, da su prema modelu Super Radial CCR – I efikasna dva sektora (usluge smeštaja i ishrane, informisanje i komunikacije), a ostala su neefikasna, da su prema modelu Super Radial BCC – I efikasna tri sektora (trgovina na veliko i malo, usluge smeštaja i ishrane, i informisanje i komunikacije), a ostala su neefikasna.

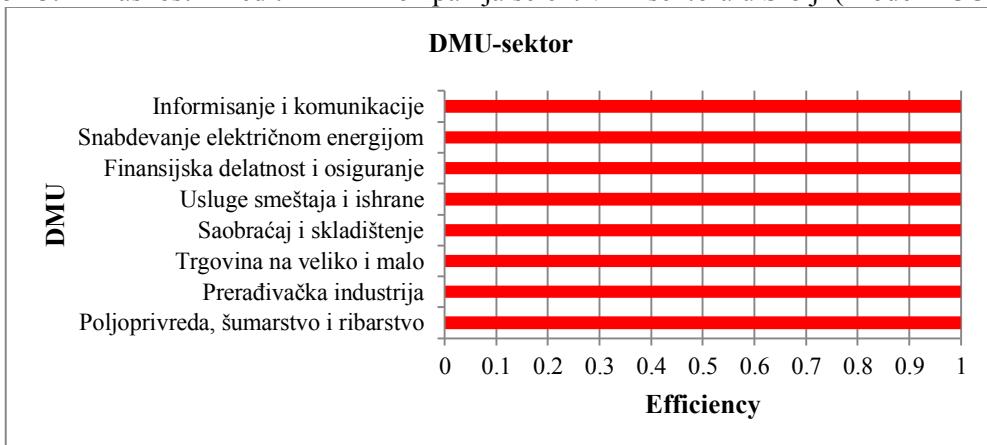
Sve u svemu, najrizičniji je sektor poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo. U cilju optimiziranja rizika ovog sektora neophodno je znatno efikasnije integrisano upravljati vrednostima input i output varijablama. Najmanje su rizični sektori usluge smeštaja i ishrane, informisanja i komunikacije i trgovina na veliko i malo. Umereno rizični sektori su prerađivačka industrija, saobraćaj i skladištenje, finansijska delatnost i osiguranje, i snabdevanje električnom energijom.

Grafikon 2. Efikasnost i kreditni rizik kompanija selektivnih sektora u Srbiji (Modela CCR – I)



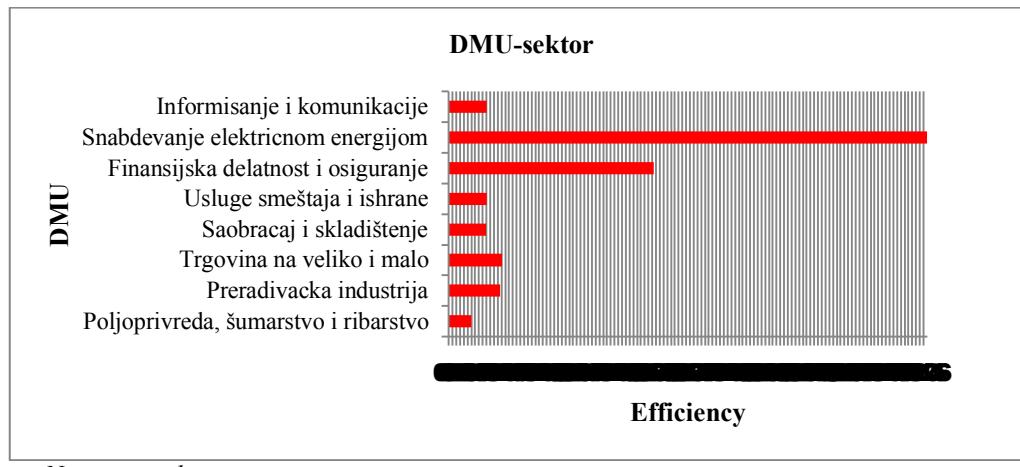
Napomena: kreacija autora

Grafikon 3. Efikasnost i kreditni rizik kompanija selektivnih sektora u Srbiji (Model BCC – I)



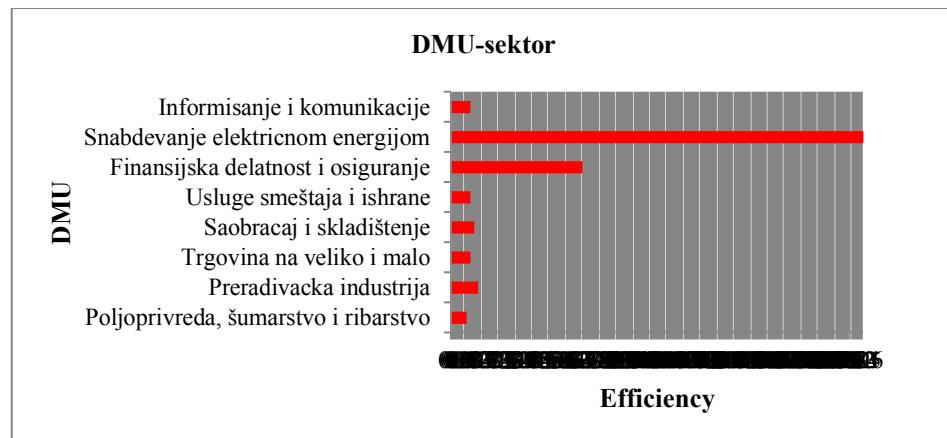
Napomena: kreacija autora

Grafikon 4. Efikasnost i kreditni rizik kompanija selektivnih sektora u Srbiji (Model Super Radial CCR – I)



Napomena; kreacija autor

Grafikon 5. Efikasnost i kreditni rizik kompanija selektivnih sektora u Srbiji (Model Super Radial BCC – I)



Napomena; kreacija autora

Na bazi kategorizacije rejtinga Agencije za privredne registre Republike Srbije i rejting agencija (na primer MORE, Lazzolino, (2013); <https://cra.modefinance.com/pdf/modeFinance-MORE-Score-Methodology-10.pdf>) može se zaključiti da je “veoma dobar bonitet” analiziranih kompanija selektivnih sektora u Srbiji pomoću DEA modela. To se posebno odnosi na kompanije sektora usluga i smeštaja, snabdevanja električnom energijom, informisanja i komuniciranja, trgovine na veliko i malo, i finansijska delatnost i osiguranje (navedeno po redosledu). One spadaju u “zdrave kompanije”.

6.ZAKLJUČAK

Različiti su rezultati istraživanja finansijskih performansi i kreditnog rizika kompanija selektivnih sektora u Srbiji primenom različite metodologije (Altman model, racio analiza i DEA analiza). Tako, na primer, prema Altmanovom modelu situacija u pogledu kreditnog rizika kompanija posmatranih privrednih sektora Srbije nije zadovoljavajuća. U pogledu kreditnog rizika najpovoljnija je situacija kod trgovine na veliko i malo, što se pozitivno održava na privlačenje stranih malprodajnih lanaca i ukupne performanse. U izvesnojmeri to se odnosi i na sektore finansijska delatnost i osiguranje i snabdevanje električnom energijom. U okviru sektora

finansijska delatnost i osiguranje znatno je prisutno stranih finansijskih institucija u Srbiji. To se na svoj način odražava na njihov kreditni rizik i finansijske performanse. Racio analiza pokazuju da su likvidne kompanije iz sektora finansijska delatnost i osiguranje i snabdevanje električnom energijom (zadovoljen je standarad 2 : 1 za odnos između tekuće aktive i tekuće obaveze). Kompanije iz ostalih analiziranih sektora su nelikvidne (prema ovom standardu). Najnelikvidne (tj. kreditno rizične) su kompanije iz sektora usluge ishrane i smeštaja. Sprovedena empirijska istraživanja u ovom radu pomoću DEA modela pokazuju: da je prema modelu CCR – I neefikasan samo jedan sektor (poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo), da su prema modelu BCC – I efikasni svi posmatrani sektori, da su prema modelu Super Radial CCR – I efikasna dva sektora (usluge smeštaja i ishrane, informisanje i komunikacije) a ostala su neefikasna, i da su prema modelu Super Radial BCC – I neefikasna tri sektora (trgovina na veliko i malo, usluge smeštaja i ishrane, i informisanje i komunikacije) a ostala su neefikasna. Najmanje rizični sektori su usluge smeštaja i ishrane, informisanja i komunikacije i trgovina na veliko i malo. Umereno rizični sektori su preradivačka industrija, saobraćaj i skladištenje, finansijska delatnost i osiguranje, i snabdevanje električnom energijom. Najrizičniji sektor je poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo. U cilju optimiziranja rizika ovog sektora neophodno je znatno efikasnije integrisano upravljati input i output vrednostima pojedinačno ili simultano. Na bazi kategorizacije rejtinga možemo da zaključimo da je "veoma dobara bonitet" analiziranih kompanija selektivnih sektora u Srbiji pomoću DEA modela. To se posebno odnosi na kompanije sektora usluga i smeštaja, snabdevanja električnom energijom, informisanja i komuniciranja, trgovine na veliko i malo, i finansijska delatnost i osiguranje (navedeno po redosledu). One spadaju u "zdrave kompanije".

REFERENCE

- [1]Andersen, P., & Petersen, N. C. (1993). A procedure for ranking efficient units in data envelopment analysis. *Management Science*, 39(10), 1261–1264.
- [2]Adriel Martins de Freitas Branco, et al., (2017). Efficiency of the Brazilian Banking System in 2014: A DEA-SBM Analysis. *Journal of Applied Finance & Banking*, 7(5), 29-47.
- [3]Bhargava, M., Dubelaar, C. and Scott, T. (1998). Predicting bankruptcy in the retail sector: an examination of the validity of key measures of performance. *Journal of Retailing and Services*, 5(6), 105-117.
- [4]Bureau van Dijk. (2010). ModeFinance Credit Risk Analysis. The Multi Objective Rating Evaluation Model (MORE), MODEFINANCE, Area Science Park, Trieste, updated October.
- [5]Feruš, A. (2008). The DEA method in managing the credit risk of companies. *Ekonomika*, 84, 109-118.
- [6]Godišnji bilten finansijskih izveštaja 2018. Agencija za privredne registre Republike Srbije.
- [7]Horváthová, J. and Mokrišová, M. (2018). Risk of Bankruptcy, Its Determinants and Models. *Risks*, 6, 117, 1-22; doi:10.3390/risks6040117.
- [8]J.C.Trejo García et al. (2017), Credit risk management at retail in Mexico: An econometric improvement in the selection of variables and changes in their characteristics. *Contaduría y Administración*, 62, 399–418.
- [9]Karan, M.B., Ulucan, A. and Kaya, M. (2008). Estimation of credit risk of retail stores by using their payment history: A combined logistic regression and multi-dea. 5th Internation Scientific Conference Business and Management 2008, 16-17 May 2008, Vilniua, Lithuania, 222- 227.
- [10]Keener, M.H. (August 2013). Predicting The Financial Failure Of Retail Companies In The United States. *Journal of Business & Economics Research*, 11(8), 373-380.
- [11]Khaddafi, et al. (2017). Analysis Z-score to Predict Bankruptcy in Banks Listed in Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 326-330.
- [12]Kingyens, Angela Tsui-Yin Tran (2012). Bankruptcy prediction of companies in the retail – apparel industry using data envelopment analysis. Degree of Doctor of Philosophy Graduate Department of Chemical Engineering and Applied Chemistry University of Toronto.
- [13]Lau, K.H. (2013). Measuring distribution efficiency of a retail network through data envelopment analysis. *Int.J.Production Economics*, 146, 598-611.
- [14]Lazzolino,G., Elena Bruni, M and Beraldi, P. (2013). Using DEA and financial ratings for credit risk evaluation: an empirical analysis. *Applied Economics Letters*, 20(14), 1310-1317.

- [15]Li, Z., Crook, J. and Andreeva, (2017). Dynamic prediction of financial distress using Malmquist DEA. *Expert systems With Applications*, 80, 94-106.
- [16]Manini, R. and Amat, O. (2018). Credit scoring for the supermarket and retailing industry: Analysis and application proposal. Economics Working Paper Series, *Working Paper* No. 1614, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Department of Economics and Business, 1-14.
- [17]Monte, A.P., Tomita,P. and Racul, A. (). The financial performance and credit risk of Moldovan and Portuguese companies using Data Envelopment analysis.
- [18]Pang, J. and Kogel, M (2013). Retail Bankruptcy Prediction. *American Journal of Economics and Business Administration*, 5(1), 29-46.
- [19]Roháčová, V. and Kráľ, P.(2015). Corporate failure prediction using dea: an application to companies in the Slovak Republic. 18thAMSE Application of Mathematics and Statistics in Economics, Jindřichův Hradec.
- [20]Rogova, E. and Blinova, A. (2018). The Technical Efficiency of Russian Retail Companies: An Empirical Analysis. *Zesz. Nauk. UEK*, 5 (977), 171–185
- [21]Simbolon, R. and Elviani S. (2017). Bankruptcy Analysis Using Altman Z-score Model in Retail Trading Company Listed in Indonesia Stock Exchange. Proceedings of The 7th Annual International Conference (AIC) Syiah Kuala University and The 6th International Conference on Multidisciplinary Research (ICMR) in conjunction with the International Conference on Electrical Engineering and Informatics (ICELTICs) 2017, October 18-20, 2017, Banda Aceh, Indonesia, 273-279.

Zorana Agić*
Svetlana DušanićGračić**

Pregledni rad

Recenziran: 25.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.18180.27522

PUBLONS: publons.com/p/27316857/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.18180.27522>

ANALIZA SPOSOBNOSTI BANKARSKOG SEKTORA BOSNE I HERCEGOVINE DA APSORBUJE GUBITKE

CAPABILITY ANALYSIS OF LOSS ABSORBING OF BANKING SECTOR IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Sažetak

Banke su svakodnevno izložene velikom broju rizika koje ne mogu u potpunosti izbjegći, ali negativne posljedice tih rizika mogu svesti na najmanju moguću mjeru. Komercijalne banke koje posluju u Bosni i Hercegovini imaju visok udio nekvalitetnih u ukupnim kreditima, što se u velikoj mjeri odražava na uspješnost njihovog poslovanja. Zbog toga one moraju biti sposobne da apsorbuju gubitke, a ublažavanje nepredviđenih gubitaka je osnovni zadatak kapitala banke. Osnovnim kapitalom je maksimalna izloženost banke rizicima, a ovaj kapital u svakom trenutku mora biti raspoloživ za apsorbovanje gubitaka banke. Pokazatelj sposobnosti banke da apsorbuje nastale gubitke jest koeficijent adekvatnosti kapitala. Sa ciljem da se procjeni da li je, i u kojoj mjeri, bankarski sektor Bosne i Hercegovine sposoban da apsorbuje gubitke, u radu je izvršena analiza osnovnog kapitala, neto kapitala i ukupnog rizika aktive komercijalnih banaka. Pri tom su korišteni godišnji podaci koje je objavila Centralna banka Bosne i Hercegovine, a odnose se na period od 2006. do kraja 2018. godine. Pored toga, analiziran je koeficijent adekvatnosti kapitala, a rezultati pokazuju da je on bio iznad zakonski propisanog minimuma koji iznosi 12%, te da je bankarski sektor uspijevao da apsorbuje nastale gubitke tokom analiziranog trinaestogodišnjeg perioda.

Ključne riječi: kapital, koeficijent adekvatnosti kapitala, gubitak, bankarski sektor.

Abstract

Banks are exposed to a great number of risks that cannot be completely avoid. Negative consequences of those risks can be reduced to minimum. Commercial banks which do business in Bosnia and Herzegovina have high level of non-performing loans what reflects to success of their business. Because of that they have to be able to absorb losses, and alleviation of unexpected losses is the main task of the bank capital. Maximum bank exposure to the risks is measured by basic capital, and that capital has to be available in every moment in order to absorb bank losses. Capital adequacy ratio shows bank capability to absorb losses. In order to evaluate capability of

* Visoka škola „Banja Luka College“, 78000 Banja Luka, Bosna i Hercegovina (e-mail: zorana.agic@blc.edu.ba).

** Svetlana DušanićGračić, Visoka škola „Banja Luka College“, 78000 Banja Luka, Bosna i Hercegovina (e-mail: svetlanadg@blc.edu.ba).

absorbing losses of banking sector in BiH, in this work we analyzed basic capital, net capital and whole risk of commercial banks assets. We used annual data published by Central Bank of Bosnia and Herzegovina and they are related to the period of time from 2006. to 2018. We also analyzed capital adequacy ratio and the results shows that it was beyond the minimum prescribed by law (12%) and that banking sector managed to absorb losses that have arisen during analyzed 13 years of time.

Index terms—capital, capitaladequacyratio, loss, bankingsector.

1. UVOD

Banke se, u svom poslovanju, baziraju na prikupljanje depozita i plasiranje kredita. Pri tom, one se susreću sa velikim brojem rizika, a jedan od najznačajnijih je kreditni rizik. Kreditni rizik banaka često se posmatra kao rizik druge strane, jer on predstavlja opasnost da će doći do negativnih efekataako drugo lice ne izmiri svoje obaveze iz ugovora. U slučaju neuspjelog kreditnog aranžmana banka može ostati bez profita, ali i bez sopstvenih sredstava koja je plasirala u određeni kredit. Problem se dodatno komplikuje u slučaju da veći broj značajnih dužnika ne uspijeva da izmiruje svoje kreditne obaveze, a to, posmatrano sa mikro aspekta, banku može dovesti u stanje nelikvidnosti, insolventnosti ili čak bankrotstva. Posmatrano sa makro aspekta, ovaj problem se može negativno odraziti na finansijski sistem zemlje.

Značaj i aktuelnost ove teme posebno su došli do izražaja tokom i nakon globalne finansijske krize, odnosno u vrijeme u kome je bankarsko poslovanje postalo značajno rizičnije. Postojanje rizika uvijek je vezano za donošenje odluka, a te odluke mogu rezultovati pozitivnim ishodima ili donijeti određenu opasnost i prijetnju. Ukoliko se rizicima ne upravlja na adekvatan način, oni mogu dovesti u pitanje pojedinačne poslove banke, a samim tim uticati i na njeno cijelokupno poslovanje.iako su banke izložene čitavom spektru rizika, oni se svrstavaju u četiri kategorije (finansijski, operativni, poslovni i rizik događaja) i iskazuju se u novčanom obliku.

S' obzirom na činjenicu da se bankarski sektor BiH suočava sa brojnim problemima i izazovima, koji se mogu negativno odraziti na njegovu stabilnost, u radu je izvršena analiza sposobnosti bankarskog sektora da apsorbuje nastale gubitke. Nakon pregleda osnovnih teorijskih činjenica o kapitalu banke i o njegovoj adekvatnosti, u radu su predstavljeni rezultati sprovedenog istraživanja u bankarskom sektoru BiH. Pri tom su korišteni godišnji podaci koje je objavila Centralna banka Bosne i Hercegovine (CBBiH), a koji se odnose na period od 2006. do kraja 2018. godine. S' ciljem dolaska do kvalitetnih rezultata, korištene su opšte-naučne (hipotetičko-deduktivna, analitičko-deduktivna i komparativna metoda) i naučno-istraživačke metode (analitičke i sintetičke metode). Adekvatna primjena navedenih metoda omogućila je autorima da dođu do saznanja o mogućnostima apsorpcije gubitaka u bankarskom sektoru BiH.

2. KAPITAL BANKE

Kapital banke predstavlja trajno uloženi izvor u banku, odnosno najstabilniji dio finansijskog potencijala banke. Dušanić navodi da je kapital banke oblik nedepozitnih izvora sredstava koji je trajno uložen u banku, a za razliku od drugih depozitnih i nedepozitnih izvora, predstavlja neophodan uslov za osnivanje banke i njeno uspješno poslovanje [1]. Kapital se može predstaviti i kao neto aktiva banke, koja je jednaka razlici između vrijednosti aktive i obaveza banke. Prema *Metodologiji za kompiliranje indikatora finansijskog zdravlja*, ukupan kapital komercijalnih banaka čine trajne prioritete akcije, obične akcije, emisioni ažio, neraspoređena dobit i rezerve kapitala, kursne razlike, ostali kapital i rezerve za kreditne gubitke iz dobiti po regulatornom zahtjevu [2].

Kada se govori o kapitalu banke, neophodno je praviti razliku između bruto i neto kapitala. Bruto kapital banke nastaje na osnovu osnivačkog kapitala, rezervi banke, revalorizacionih rezervi, neraspoređene dobiti iz ranijeg perioda i dobiti iz tekućeg poslovanja. Sa druge strane, neto kapital

je bruto kapital umanjen za ulaganja u akcije preduzeća, banaka i drugih finansijskih institucija, nepokriveni gubitke iz ranijeg perioda i gubitak iz tekućeg obračunskog perioda[3].

Osnovni zadatok kapitala banke je da ublaži nepredviđene gubitke u poslovanju, a regulatorno tijelo propisuje obavezu da banke održavaju adekvatan kapital. Adekvatnost kapitala, kao pokazatelj, prikazuje sposobnost banke da apsorbuje gubitke, što znači da viši kapital banke podrazumijeva i veći kapacitet za apsorpciju gubitaka nastalih lošim plasmanima. U skladu sa navedenim, može se reći da adekvatnost kapitala štiti povjerioce banke, prije svega štediše, od loših platisa.

Uloga kapitala banke je da privuče klijente da svoje depozite povjere banci, ali i kreditore da lakše i pod povoljnijim uslovima banci odobre pozajmice. Slobodno se može reći da kapital svojom veličinom odražava efikasnost poslovanja banke, jer što je banka profitabilnija, to se osnivački kapital više uvećava. Banka, kao novčano preduzeće, ima ciljnu funkciju ostvarivanja profita i povećanja kapitala, a on se može povećati dokapitalizacijom, raspodjelom dobiti, konverzijom duga u akcije i revalorizacijom.

3. ADEKVATNOST KAPITALA BANKE

Kao što je već rečeno, banke se u svom poslovanju susreću sa velikim brojem rizika koji se često negativno odraže na njenu uspješnost. Da bi banke apsorbovale najvažniji rizik, kreditni rizik, uveden je prvi međunarodni standard za bankarsko poslovanje – adekvatnost kapitala. Stanišić i Stanojević navode da adekvatnost kapitala banke predstavlja odnos kapitala banke i zbira aktive ponderisane kreditnim rizikom, deviznim rizikom i ostalim tržišnim rizicima, te da se pod ostalim tržišnim rizicima koji se uključuju u obračun adekvatnosti kapitala ubrajaju cjenovni rizik (po osnovu dužničkih i vlasničkih hartija od vrijednosti) i rizik izmirenja / isporuke i rizik ugovorne strane [4].

Koeficijent adekvatnosti kapitala mjeri procijenjeni stepen rizičnosti plasmana banaka i angažovanja sredstava, odnosno mjeri nivo solventnosti (sigurnosti) poslovanja i mogućnost apsorbovanja eksternih šokova sa tržišta. Prema međunarodno priznatom standardu Basel 1, minimalni koeficijent adekvatnosti kapitala je 8%, a predstavlja odnos kapitala i rizične aktive, kreditnog portfolija banke, ponderisanog stepenom rizičnosti svake bilansne pozicije. U BiH, prema odluci CBBiH, minimalna propisana vrijednost koeficijenta adekvatnosti kapitala iznosi 12%.

4. ANALIZA ADEKVATNOSTI KAPITALA BANKARSKOG SEKTORA BIH

S obzirom na činjenicu da komercijalne banke u BiH imaju visok udio nekvalitetnih u ukupnim kreditima, one moraju biti sposobne da apsorbuju gubitke. Pokazatelj sposobnosti banke da apsorbuje nastale gubitke jeste koeficijent adekvatnosti kapitala koji predstavlja odnos neto kapitala i ukupnog rizika aktive. Osnovnim kapitalom banke, koji je zakonski definisan, mjeri se maksimalna izloženost banke kreditnom i ostalim rizicima, a ovaj kapital u svakom trenutku mora biti raspoloživ za apsorbovanje gubitaka i svih obaveza banke. Ukupan rizik aktive predstavlja zbir rizika aktive bilansa i vanbilansa, ponderisanog operativnog rizika i ponderisanog tržišnog rizika.

Sa ciljem određivanja sposobnosti bankarskog sektora da apsorbuje gubitke koji su nastali poslovanjem komercijalnih banaka u BiH, izvršena je analiza osnovnog kapitala i neto kapitala, kao i ukupnog rizika aktive. U analizi su korišteni godišnji agregatni podaci za cijelokupan bankarski sektor, jer podaci na nivou pojedinačnih banaka nisu dostupni autorima. Pri tom, podaci su preuzeti od CBBiH, a odnose se na period od 2006. do kraja 2018. godine.

Osnovni kapital, neto kapital i ukupan rizik aktive komercijalnih banaka u BiH predstavljeni su u tabeli 1.

Tabela 1Osnovni kapital, neto kapital i ukupan rizik aktive bankarskog sektora BiH

- u milionima KM -

GODINA	OSNOVNI KAPITAL	NETO KAPITAL	UKUPAN RIZIK AKTIVE
2006	1.429,63	1.860,79	10.498,77
2007	1.725,65	2.345,12	13.698,59
2008	1.950,02	2.637,41	16.245,07
2009	2.038,55	2.642,82	16.450,33
2010	2.133,92	2.730,08	16.882,10
2011	2.246,42	2.826,38	16.555,18
2012	2.327,59	2.821,35	16.551,67
2013	2.556,87	2.994,86	16.783,74
2014	2.441,75	2.767,53	17.021,31
2015	2.415,81	2.608,80	17.555,18
2016	2.743,38	2.888,62	18.254,65
2017	2.940,17	3.122,52	19.909,38
2018	3.158,51	3.358,36	19.157,52

Na osnovu predstavljenih podataka, može se zaključiti da je osnovni kapital bankarskog sektora BiH uglavnom imao trend rasta tokom analiziranog trinaestogodišnjeg perioda, sa izuzetkom 2014. i 2015. godine tokom kojih je kapital blago smanjen. Na početku analiziranog perioda, osnovni kapital bankarskog sektora iznosio je 1,43 milijardi KM, a nakon sedmogodišnjeg rasta, na kraju 2013. godine 2,55 milijardi KM. Na kraju 2018. godine osnovni kapital iznosio je 3,15 milijardi KM, što je za 1,72 milijarde KM ili 120,93% više nego u 2006. godini.

Uporedo sa promjenama osnovnog kapitala, mijenja se i neto kapital komercijalnih banaka koje posluju u BiH. Neto kapital bankarskog sektora je, na kraju 2006. godine, iznosio 1,86 milijardi KM, a nakon kontinuiranog rasta koji je trajao sve do kraja 2013. godine povećan je za 1,13 milijardi KM, odnosno za 60,9%. Tokom 2014. i 2015. godine došlo je do blagog smanjenja neto kapitala, a nakon tog perioda dolazi do ponovnog rasta. Na kraju 2018. godine neto kapital bankarskog sektora iznosio je 3,35 milijardi KM, odnosno 1,49 milijardi KM ili 80,48% više nego na početku analiziranog perioda.

Navedeni podaci pokazuju da se, uprkos povremenim smanjenjima, osnovni kapital bankarskog sektora BiH povećao u periodu od 2006. do kraja 2018. godine. Uporedo sa povećanjem (smanjenjem) osnovnog kapitala povećavao se (smanjivao) i neto kapital, tako da je i on povećan tokom analiziranog perioda. Važno je napomenuti da je povećanje kapitala bankarskog sektora, koje je zabilježeno na kraju 2008. godine, rezultat dokapitalizacije komercijalnih banaka. Dalje, pet komercijalnih banaka je dokapitalizovano tokom 2017. godine, što je takođe uticalo na povećanje kapitala bankarskog sektora.

Na osnovu prethodno prezentovanih podataka, obračunat je i koeficijent adekvatnosti kapitala bankarskog sektora BiH, a njegove vrijednosti tokom analiziranog perioda predstavljene su grafikonom 1.

Grafikon 1: Koeficijent adekvatnosti kapitala bankarskog sektora BiH



Podaci pokazuju trend kretanja koeficijenta adekvatnosti kapitala bankarskog sektora BiH. Može se konstatovati da se vrijednost ovog koeficijenta smanjivala od 2006. do kraja 2009. godine, tako da je sa 17,7% (vrijednost na kraju 2006. godine) smanjenja na 16,1% (vrijednost na kraju 2009. godine). Tokom 2010. i 2011. godine koeficijent adekvatnosti kapitala je povećan, a tokom 2012. godine zabilježeno je blago smanjenje njegove vrijednosti. Na kraju 2013. godine koeficijent adekvatnosti kapitala iznosio je 17,8%, što je ujedno i njegova maksimalna vrijednost koja je zabilježena tokom analiziranog perioda. U naredne dvije godine, zabilježeno je smanjenje koeficijenta adekvatnosti kapitala koji je iznosio 16,3% na kraju 2014., odnosno 14,9% na kraju 2015. godine, što je ujedno i njegova minimalna vrijednost koja je zabilježena tokom analiziranog perioda. Tokom sljedeće, 2016. godine, koeficijent adekvatnosti kapitala je povećan za 0,9% u odnosu na prethodnu godinu i iznosio je 15,8%. Već u narednoj godini zabilježeno je njegovo blago smanjenje. Na kraju analiziranog perioda, tj. na kraju 2018. godine koeficijent adekvatnosti kapitala bankarskog sektora iznosio je 17,5%, što je za 1,8% više nego u 2017., odnosno 0,2% manje nego u 2006. godini.

Koeficijent adekvatnosti kapitala je, sa početnih 17,7% na kraju 2006. godine smanjen na 17,5% na kraju 2018. godine, odnosno 0,2%. Smanjenje stope adekvatnosti kapitala nije dobro za bankarski sektor BiH jer je on najbolji pokazatelj sposobnosti komercijalnih banaka da apsorbuju gubitke koji nastaju zbog nekvalitetnih kredita u kreditnom portfoliju. Bankarski sektor najbolje je bio kapitalizovan na kraju 2013. godine, a najslabije na kraju 2015. godine.

Ipak, važno je istaći činjenicu da je tokom analiziranog trinaestogodišnjeg perioda koeficijent adekvatnosti kapitala bio iznad zakonski propisanog minimuma koji iznosi 12%.

5. ZAKLJUČAK

U radu je analizirana sposobnost bankarskog sektora da apsorbuje gubitke koji nastaju poslovanjem komercijalnih banaka u Bosni i Hercegovini. Rezultati pokazuju da su, u periodu od 2006. do kraja 2018. godine, i osnovni i neto kapital bankarskog sektora uglavnom imali trend rasta. Jedan od ključnih pokazateljamoći bankarskog sektora da apsorbuje gubitke je koeficijent adekvatnosti kapitala koji predstavlja odnos neto kapitala i ukupnog rizika aktive. Iako se vrijednost ovog koeficijenta mijenjala tokom analiziranog perioda, uvijek je bila iznad zakonski

propisanog minimuma od 12%. To ukazuje na činjenicu da je većina komercijalnih banaka adekvatno kapitalizovana, iako neke od njih imaju visoko učešće nekvalitetnih u ukupnim potraživanjima. Upravo učešće nekvalitetnih u ukupnim kreditima je problem sa kojim će se suočavati sve veći broj banaka, te je u narednom periodu potrebno naći odgovarajuće rješenje za ovaj problem.

REFERENCE

- [1]Dušanić, J., *Poslovno bankarstvo*, Consseco institut, Srpsko Sarajevo i Beograd, 2003, pp. 98.
- [2]Centralna banka Bosne i Hercegovine, *Metodologija za kompiliranje indikatora finansijskog zdravlja*, Sarajevo, 2017., član 9.
- [3]Hadžić, M., *Bankarstvo*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2013., pp. 158.
- [4]Stanišić, M., Stanojević, L., *Metodologija revizije banaka*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009., pp. 21-22.
- [5]Centralna banka Bosne i Hercegovine: www.cbbh.ba

Doc. dr sc. Edin Glogić*
Mr oec. Berisa Tuholjak**
Almir Spahić, bacc. oec.***

Pregledni rad

Datum recenzije: 31.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.26568.88328

PUBLONS: publons.com/p/27316985/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.26568.88328>

ANALIZA USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA POMOĆU RAČUNOVODSTVENIH INFORMACIONIH SISTEMA

BUSINESS PERFORMANCE ANALYSIS OF THE COMPANY WITH THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS

Sažetak

Analiza finansijskih izvještaja najvažniji je dio cjelokupne analize poslovanja društva. U vrijeme donošenja godišnjih temeljnih finansijskih izvještaja javlja se pojačan interes za njihovom analizom. Mnogi korisnici finansijskih izvještaja često kažu da iz njih ne mogu ocijeniti bonitet društva i da izvještaji služe samo za zadovoljavanje zakonskih uuslova. Međutim, na temelju dobre analize pomoći računovodstvenog informacionog sistema itekako se može donijeti mjerodavan sud o poslovanju posmatranog društva. Analiza omogućava odgovor na pitanje: kako je poduzeće poslovalo u prethodnom razdoblju i kako poboljšati rezultat u narednom razdoblju?

Ključne riječi: finansijski izvještaji, analiza, računovodstveni informacioni sistem

Abstract

The analysis of the financial statements is the most important part of the overall analysis of the company's operations. At the time of the adoption of the annual financial statements, there is a strong interest in their analysis. Many users of financial statements often say that they cannot judge the credit rating of the company and that the reports serve only to satisfy legal requirements. However, based on a good analysis with the help of the accounting information system, a competent court on the business of the observed company can certainly be reached. The analysis answers the question: how did the company perform in the previous period and how to improve the result in the future?

Index terms: financial statements, analysis, accounting information system

*Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez i Visoka škola za finansije i računovodstvo FINra Tuzla

** Visoka škola za finansije i računovodstvo FINra Tuzla

*** FinTech d.o.o.

1. UVOD

Analiza uspješnosti poslovanja na osnovu finansijskih izvještaja je usmjeren na kvantitativne finansijske informacije i zbog toga se često naziva i finansijskom analizom. "Postoje tri aktivnosti koje opredjeljuju postanak i razvoj analize, a to su: finansijsko upravljanje, upravljačko računovodstvo i finansijsko računovodstvo, gdje je računovodstvo jezik poslovanja, a finansijska analiza omogućuje primjenu tog jezika u poslovnim situacijama." [1] Analiza poslovanja mora obuhvatiti: analizu finansijskih rezultata, finansijskih uslova, finansijske strukture i promjena u finansijskoj strukturi, pa se analiza finansijskih izvještaja opisuje kao "proces primjene različitih analitičkih sredstava i tehnika pomoću kojih se podaci iz finansijskih izvještaja pretvaraju u upotrebljive informacije relevantne za upravljanje."

Analitička sredstva i postupci koji se koriste u analizi finansijskih izvještaja su:

- komparativni finansijski izvještaji koji omogućuju uočavanje promjena tokom vremena, te uočavanje tendencija promjena pomoću serije indeksa,
 - strukturni finansijski izvještaji koji omogućuju uvid u strukturu,
 - analiza pomoću pokazatelja i
 - specijalizirane analize.

Važnost analize finansijskih izvještaja ogleda se s aspekta upravljanja, odnosno ona prethodi procesu planiranja koji čini sastavni dio upravljanja, što znači da ona stvara informacijsku podlogu za potrebe odlučivanja, dok je zadatak analize finansijskih izvještaja da prepozna dobre osobine poduzeća kako bi se te prednosti mogle iskoristiti, ali i da prepozna slabosti poduzeća kako bi se mogla preduzeti korektivna akcija."

Međutim, treba naglasiti da informacije dobijene iz analize nisu sveobuhvatne, jer pružaju samo finansijske informacije i time ne osiguravaju razmatranje cjeline preduzeća u potpunosti, pa je prilikom prosuđivanja poslovanja preduzeća potrebno voditi računa o navedenom ograničenju.

Riječ „analiza“ je jedna od osnovnih metoda saznanja. To je raščlanjivanje složenih misli na jednostavnije. Analiza - (od grč. analyo = razriješiti, raščlaniti), rastavljanje neke cjeline na njene dijelove; objašnjenje nekog pojma rastavljanjem na njegove definitorne dijelove.[2]

„Analiza finansijskih izvještaja najvažniji je dio cijelokupne analize poslovanja društva. U vrijeme donošenja godišnjih temeljnih finansijskih izvještaja javlja se pojačan interes za njihovom analizom. Mnogi korisnici finansijskih izvještaja često kažu da iz njih ne mogu ocijeniti bonitet društva i da izvještaji služe samo za zadovoljavanje zakonskih uslova. Međutim, na temelju dobre analize itekako se može donijeti mjerodavan sud o bonitetu posmatranog društva. Analiza omogućava odgovor na pitanje: kako je preduzeće poslovalo u prethodnom razdoblju i kako poboljšati rezultat u narednom razdoblju? Ova analiza preduslov je racionalnog upravljanja poslovanjem i razvojem društva. Društva se osnivaju radi ostvarivanja što veće dobiti. Maksimizacija dobiti predstavlja težnju postizanja što većih prihoda i što manjih rashoda. Iskazana dobit u finansijskim izvještajima može znatno odstupati od realnog stanja, što je uslovljeno načinima obračuna, odnosno u prikazanim izvještajima mogu biti skriveni veći gubici ili dobici. O realnosti iskazanih podataka u finansijskim izvještajima daju mišljenje ovlašteni revizori. Što je finansijski rezultat realnije utvrđen, bit će bolje i kvalitetnije odluke koje se na temelju tog rezultata donose. Zato je nužno primjeniti takav način utvrđivanja svakog dijela prihoda i svakog elementa rashoda koji će dati maksimalno tačan obračun, odnosno maksimalno moguć realan finansijski rezultat.“[3]

„Da bi se to ostvarilo potrebno je primjenjivati Međunarodne računovodstvene standarde i Međunarodne standarde finansijskog izvještavanja. Finansijski rezultat pokazuje opći bonitet poslovanja društva, a ocjena o bonitetu najčešće utiče i na vrstu i obim analize. Analitičar obično

na temelju opće spoznaje o poslovanju društva izrađuje svoj redoslijed analitičkih postupaka. Finansijski rezultat u stanovitom smislu predstavlja inicijalni analitički postupak, odnosno polazište analize poslovanja društva. [4]

Analiza finansijskog rezultata se, kao i analiza drugih relevantnih pojava u poduzeću, obavlja za kraće i za duže periode. Analizira se nastanak (formiranje) prihoda i rashoda, odnosno troškova, te svih faktora koji utiču na veličinu i dinamiku poslovnih segmenata, kao i na finansijski rezultat. Za bonitet poslovanja društva zainteresirani su: vlasnik ili vlasnici društva, menadžment, zaposlenici, banke i drugi vjerovnici, država, jedinice lokalne samouprave i drugi.

Analiza finansijskih izvještaja koju interno vrši vlasnik (dioničar) ili vlasnici društva ima dva cilja: analizirati stanje imovine i kapitala, i obaveza društva.

Za analizu stanja imovine, kapitala i obaveza društva, podloga je bilans stanja na određeni dan, dok je za analizu prihoda i rashoda, te poslovnog rezultata podloga bilans uspjeha za određeni period.

Vlasnika (dioničara) ili vlasnike društva posebno interesuje analiza ekonomičnosti, proizvodnosti i rentabilnosti.

Menadžment i zaposlenici iz izvršene analize poslovanja saznaju koliko su uspješno upravljali i šta mogu očekivati u raspoljeli rezultata poslovanja, odnosno dobiti društva.

Vjerovnici analizom poslovanja nastoje saznati kreditnu sposobnost društva, posebno za odobrenje kratkoročnih i dugoročnih kredita, odnosno za njihov povrat.

Država, jedinice lokalne samouprave, odnosno porezna tijela ili organi, nastoje analizom finansijskih izvještaja utvrditi pravu osnovicu za oporezivanje, jer društva često nastoje dobit koja se oporezuje na razne načine prikazati u manjem iznosu od stvarnoga, odnosno prikriti dio dobiti stvarajući „tihe rezerve“. Struktura i sadržaj osnovnih finansijskih izvještaja predočenih upravi, nadzornom odboru i vlasnicima ne daje dovoljno informacija temeljem kojih se može utvrditi i objektivno ocijeniti kvaliteta uspješnog poslovanja, sa stajališta pojedinog faktora poslovanja i njihovog ukupnog uticaja. Kako se bez toga ne mogu donositi dobre odluke za postizanje boljeg ukupnog rezultata poslovanja poslužit će pokazatelji uspješnosti poslovanja društva.

Pokazatelje uspješnosti poslovanja potrebno je utvrditi kako bi se dobila informacijska podloga potrebna za donošenje određenih poslovnih odluka.

Društvo se osniva jer želi dugo i stabilno poslovati, da bude od koristi svojim vlasnicima (da im donosi dobitak), uposlenima, da doprinosi razvoju grada, regije, te sveukupnom razvoju države, tj. da bude društveno korisna institucija.

Da bi ostvarilo te ciljeve, privredno društvo stupa u različite, nekada i vrlo složene poslovne odnose s drugim licima. S druge strane, da bi preživjelo, privredno društvo mora stalno ulaziti u nove investicije, osiguravati novu, sve moderniju i efikasniju opremu, tehnologiju i kadrove, kako bi pariralo konkurenциji. Da bi se to moglo ostvariti, treba osigurati i svježi kapital. Dionička društva, kao javna društva, svježi kapital prikupljaju novim emisijama dionica.

Na osnovu dosad iznesenog moglo bi se kazati da postoje tri glavna razloga zašto se obavlja procjena boniteta privrednog društva i zašto se analiziraju temeljni finansijski izvještaji i ostvareni finansijski pokazatelji:[5]

- potreba da se kontinuirano prati vlastita finansijska situacija, analiziraju ostvareni finansijski pokazatelji, planiraju finansijski instrumenti i provodi finansijski nadzor,
- da se izračunaju i analiziraju finansijski pokazatelji poslovnih partnera sa kojima privredno društvo stupa u različite poslovne odnose i
- da se kod ulaganja u dugoročne vrijednosne papire detaljno provjeri bonitet emitentata dugoročnog vrijednosnog papira, odnosno da se potencijalnim ulagačima pruže sve relevantne informacije potrebne za donošenje odluke o ulaganju kapitala, te da ga se zaštiti od eventualne prijevare.

Prije nego što nešto kažemo o procjeni boniteta nekog drugog privrednog društva, upozoravamo na važnost kontinuiranog praćenja, kontrolisanja i analiziranja finansijske situacije finansijskim

pokazateljima vlastitog privrednog društva. U biti, radi se o sistemu mjera i postupaka koje je samo privredno društvo postavilo i organizovalo za svoje potrebe. Procijeniti bonitet privrednog društva znači procijeniti njegovo "zdravlje" - sposobnost da dugoročno preživi. Bit postojanja svakog privrednog društva jest pretvaranje određenih resursa, uzimajući u obzir vremensku dimenziju, koji se "prerađuju" – često nazivani inputi (kapital, dugotrajna materijalna imovina, sirovine, ideje, rad...) – u outpute (proizvode, usluge), čija bi vrijednost trebala biti veća od zbroja inputa potrebnih za njihovu proizvodnju.

Kad govorimo o vrijednosti, onda uvijek mislimo na tržišnu vrijednost. Kako ta tržišna vrijednost stalno varira, budući da se situacija na tržištu mijenja iz časa u čas, svako dobro organizovano privredno društvo mora štediti resurse, jer su oni osnovica njegova preživljavanja i rasta. Budući da svako privredno društvo posluje na tržištu i stupa u različite, ponekad vrlo složene odnose s drugim trgovачkim društvima, mora biti svjesno da je ono, to društvo dakle, neprestano predmet promatranja i analiziranja svog okruženja, najviše onog s kojim je privredno društvo u različitim međuzavisnim odnosima.

Analiza se obavlja različitim metodama, a jedna od najčešćih je usporedna metoda. Tako uspoređujemo rezultate u različitim razdobljima, grupacijama, granama djelatnosti i sl. Razlikujemo i druga analitička sredstva i analitičke postupke, a to su:[6]

- analiza trenutne finansijske situacije poduzeća,
- analiza sagledavanja tendencija promjena pomoću serija indeksa,
- analiza strukture finansijskih izvještaja,
- specijalne analize koje obuhvaćaju predviđanje tokova gotovine, analize promjena u finansijskom položaju i sl.

Najčešće te analize završavaju analizom karakterističnih "pokazatelja - koeficijenata" (ratio). Finansijski pokazatelji spadaju među najraširenija analitička sredstva finansijske analize. Izračunavaju se relativno jednostavno kad su u pitanju standardni pokazatelji i standardni finansijski izvještaji. Ovdje je važno istaći da se finansijski izvještaji izrađuju u skladu sa Međunarodnim računovodstvenim standardima, i da u finansijskim izvještajima ili njihovim prilozima postoje svi potrebni podaci za izračunavanje pokazatelja. Analiza uvijek prethodi procesu planiranja i upravljanja. Dobro planiranje kao i upravljanje ključ su uspjeha finansijskih službi. Zadatak analize finansijskih izvještaja je upravo u tome da prepozna slabosti pravnog lica kako bi se mogle na vrijeme preduzeti adekvatne mjere ili pak da prepozna prednosti koje bi se mogle iskoristiti. Finansijska stabilnost proizlazi iz dobro planiranih finansijskih uslova, a to je ostvarivo dobrom analizom finansijskih izvještaja. Znači da je informacijska podloga za potrebe upravljanja i odlučivanja dobra analiza finansijskih izvještaja. Ne treba zaboraviti da je analiza finansijskih izvještaja samo parcijalni pristup i ipak ne obuhvata cjelinu. Vrlo je bitna svrha koja se želi postići analizom finansijskih izvještaja. Analize nisu samo potrebne za unutrašnje korisnike nego i za vanjske (kreditore, vlasnike, revizore i sl.). Među raspoloživim analitičkim tehnikama za procesuiranje podataka finansijskih izvještaja u korisne informacije spadaju: horizontalna analiza, trend analiza, vertikalna analiza i analiza pokazatelja. U procesu analize finansijskih izvještaja moguće je koristiti više različitih tehnika koje su, prije svega, utemeljene u raščlanjivanju i uspoređivanju. Komparativni finansijski izvještaji koji služe kao podloga za provedbu horizontalne analize mogu se razmatrati u kontekstu uspoređivanja.

2. ANALIZA FINANSIJSKIH IZVJEŠTAJA POMOĆU RAČUNOVODSTVENOG INFORMACIONOG SISTEMA

Bilans uspjeha

	AOP	2017	2018	2019
Poslovni prihodi (202+206+210+211)	201	9.771.124	11.236.793	12.922.311
1. Prihodi od prodaje robe (203 do 205)	202	9.701.201	11.156.381	12.829.838
a) Prihodi od prodaje robe povezanim pravnim osobama	203	4.405.783	5.066.650	5.826.648
b) Prihodi od prodaje robe na domaćem tržištu	204	1.435.725	1.651.084	1.898.746
c) Prihodi od prodaje robe na inozemnom tržištu	205	3.859.693	4.438.647	5.104.444
2. Prihodi od prodaje učinaka (207 do 209)	206	51.345	59.047	67.904
a) Prihodi od prodaje učinaka povezanim pravnim osobama	207	-	-	-
b) Prihodi od prodaje učinaka na domaćem tržištu	208	51.345	59.047	67.904
c) Prihodi od prodaje učinaka na inozemnom tržištu	209	-	-	-
3. Prihodi od aktiviranja ili potrošnje robe i učinaka	210	-	-	-
4. Ostali poslovni prihodi	211	18.578	21.365	24.569
Poslovni rashodi (213+214+215+219+220+221+222-223+224)	212	9.099.229	10.464.113	12.033.730
1. Nabavna vrijednost prodane robe	213	7.186.074	8.263.985	9.503.583
2. Materijalni troškovi	214	424.955	488.698	562.003
3. Troškovi plaća i ostalih osobnih primanja (216 do 218)	215	154.069	177.179	203.756
a) Troškovi plaća i naknada plaća uposlenima	216	142.279	163.621	188.164
b) Troškovi ostalih primanja, naknada i prava uposlenih	217	175	201	231
c) Troškovi naknada ostalim fizičkim osobama	218	11.615	13.357	15.361
4. Troškovi proizvodnih usluga	219	995.986	1.145.384	1.317.191
5. Amortizacija	220	61.687	70.940	81.581
6. Troškovi rezerviranja	221	-	-	-
7. Nematerijalni troškovi	222	276.458	317.927	365.616
Povećanje vrijednosti zaliha učinaka	223	-	-	-
Smanjenje vrijednosti zaliha učinaka	224	-	-	-
Dobit od poslovnih aktivnosti (201-212)	225	671.895	772.679	888.581
Gubitak od poslovnih aktivnosti (212-201)	226	-	-	-
FINANCIJSKI PRIHODI I RASHODI		-	-	-
Financijski prihodi (228 do 233)	227	241.016	277.168	318.744
1. Financijski prihodi od povezanih pravnih osoba	228	-	-	-
2. Prihodi od kamata	229	504	580	667
3. Pozitivne tečajne razlike	230	262	301	346
4. Prihodi od efekata valutne klauzule	231	-	-	-
5. Prihodi od učešća u dobiti zajedničkih ulaganja	232	-	-	-
6. Ostali financijski prihodi	233	240.250	276.288	317.731
Financijski rashodi (234 do 239)	234	332.986	303.322	253.215
1. Financijski rashodi iz odnosa s povezanim pravnim osobama	235	-	-	-
2. Rashodi kamata	236	330.725	300.722	250.225
3. Negativne tečajne razlike	237	2.261	2.600	2.990
4. Rashodi iz osnova valutne klauzule	238	-	-	-
5. Ostali financijski rashodi	239	-	-	-
Dobit od financijske aktivnosti (227-234)	240	-	-	65.528
Gubitak od financijske aktivnosti (234-227)	241	91.970	26.154	-
Dobit redovne aktivnosti (225-226+240-241)>0	242	579.925	746.525	954.110
Gubitak redovne aktivnosti (225-226+240-241)<0	243	-	-	-

	AOP	2017	2018	2019
OSTALI PRIHODI I RASHODI				
Ostali prihodi i dobici osim iz osnova stalnih sredstava namijenjeni	244	110.097	126.612	145.603
1. Dobici od prodaje stalnih sredstava	245	5.000	5.750	6.613
2. Dobici od prodaje investicijskih nekretnina	246	-	-	-
3. Dobici od prodaje bioloških sredstava	247	-	-	-
4. Dobici od prodaje učešća u kapitalu i vrijednosnih papira	248	-	-	-
5. Dobici od prodaje materijala	249	-	-	-
6. Viškovi	250	-	-	-
7. Naplaćena otpisana potraživanja	251	-	-	-
8. Prihodi po osnovu ugovorene zaštite od rizika	252	5.097	5.862	6.741
9. Otpis obveza, ukinuta rezerviranja i ostali prihodi	253	100.000	115.000	132.250
Ostali rashodi i gubici osim iz osnova stalnih sredstava namijenjeni	254	272.097	312.912	359.848
1. Gubici od prodaje i rashodovanja stalnih sredstava	255	35.010	40.262	46.301
2. Gubici od prodaje i rashodovanja investicijskih nekretnina	256	-	-	-
3. Gubici od prodaje i rashodovanja bioloških sredstava	257	-	-	-
4. Gubici od prodaje učešća u kapitalu i vrijednosnih papira	258	-	-	-
5. Gubici od prodaje materijala	259	-	-	-
6. Manjkovi	260	-	-	-
7. Rashodi iz osnova zaštite od rizika	261	-	-	-
8. Rashodi po osnovu ispravke vrijednosti i otpisa potraživanja	262	65.409	75.220	86.503
9. Rashodi i gubici na zalihami i ostali rashodi	263	171.678	197.430	227.044
Dobit po osnovu ostalih prihoda i rashoda (244-254)	264	-	-	-
Gubitak po osnovu ostalih prihoda i rashoda (254-244)	265	162.000	186.300	214.245
PRIHODI I RASHODI OD USKLAĐIVANJA VRJEDNOSTI SREDSTAVA				
Prihodi iz osnova usklađivanja vrijednosti (267 do 275)	266	-	-	-
1. Prihodi od usklađivanja vrij. nematerijalnih sredstava	267	-	-	-
2. Prihodi od usklađivanja vrij.materijalnih stalnih sredstava	268	-	-	-
3. Prihodi od uskl.vrij.invest. nekretnina za koje se obrač.amort.	269	-	-	-
4. Prihodi od uskl.vrij.bioloških sredstava za koja se obrač.amort.	270	-	-	-
5. Prihodi od usklađivanja vrij.dugoročnih finansijskih plasmana i finansijskih s	271	-	-	-
6. Prihodi od usklađivanja vrijednosti zaliha	272	-	-	-
7. Prihodi od usklađivanja vrij.kratkoročnih finansijskih plasmana	273	-	-	-
8. Prihodi od usklađivanja vrij.kapitala (negativni goodw ill)	274	-	-	-
9. Prihodi od usklađivanja vrijednosti ostalih sredstava	275	-	-	-
Rashodi iz osnova usklađivanja vrijednosti sredstava (277 do 284)	276	-	-	-
1. Umanjenje vrijednosti nematerijalnih sredstava	277	-	-	-
2. Umanjenje vrijednosti materijalnih stalnih sredstava	278	-	-	-
3. Umanjenje vrij.invest.nekretnina za koje se obračunava amort.	279	-	-	-
4. Umanjenje vrij.bioloških sredstava za koja se obračunava amort.	280	-	-	-
5. Umanjenje vrij.dugoročnih finansijskih plasmana i finansijskih sredstava ra	281	-	-	-
6. Umanjenje vrijednosti zaliha	282	-	-	-
7. Umanjenje vrijednosti kratkoročnih finansijskih plasmana	283	-	-	-
8. Umanjenje vrijednosti ostalih sredstava	284	-	-	-
Povećanje vrijednosti specifičnih stalnih sredstava (286 do 288)	285	-	-	-
Povećanje vrij.investicijskih nekretnina koja se ne amortiziraju	286	-	-	-
Povećanje vrijednosti bioloških sredstava koja se ne amortiziraju	287	-	-	-
Povećanje vrijednosti ostalih sredstava koja se ne amortiziraju	288	-	-	-
Smanjenje vrijednosti specifičnih stalnih sredstava (290 do 292)	289	-	-	-
Smanjenje vrij.investicijskih nekretnina koja se ne amortiziraju	290	-	-	-
Smanjenje vrijednosti bioloških sredstava koja se ne amortiziraju	291	-	-	-
Smanjenje vrijednosti ostalih sredstava koja se ne amortiziraju	292	-	-	-

	AOP	2017	2018	2019
Dobit od uskladištanja vrijednosti (266-276+285-289)>0	293	-	-	-
Gubitak od uskladištanja vrijednosti (266-276+285-289)<0	294	-	-	-
Prihodi iz osnova promjene računovodstvenih politika i ispravki neznačajnih g	295	-	-	-
Rashodi iz osnova promjene računovodstvenih politika i ispravki neznačajnih	296	-	-	-
Dobit neprekinutog poslovanja prije poreza (242-243+264-265+293-297)	297	417.925	560.225	739.865
Gubitak neprekinutog poslovanja prije poreza (242-243+264-265+293)	298	-	-	-
Porezni rashodi razdoblja	299	41.793	56.023	73.986
Odloženi porezni rashodi razdoblja	300	-	-	-
Odloženi porezni prihodi razdoblja	301	-	-	-
Neto dobit neprekinutog poslovanja (297-298-299-300+301)>0	302	376.133	504.203	665.878
Neto gubitak neprekinutog poslovanja (297-298-299-300+301)<0	303	-	-	-
Prihodi i dobici iz osnova prodaje i uskladištanja vrijednosti sredstava namjen	304	-	-	-
Rashodi i gubici iz osnova prodaje i uskladištanja vrijednosti sredstava namje	305	-	-	-
Dobit prekinutog poslovanja (304-305)	306	-	-	-
Gubitak prekinutog poslovanja (305-304)	307	-	-	-
Porez na dobit od prekinutog poslovanja	308	-	-	-
Neto dobit prekinutog poslovanja (306-307-308)>0	309	-	-	-
Neto gubitak prekinutog poslovanja (306-307-308)<0	310	-	-	-
Neto dobit razdoblja (302-303+309-310)>0	311	376.133	504.203	665.878
Neto gubitak razdoblja (302-303+309-310)<0	312	-	-	-
Međudividende i druge raspodjele dobiti u toku razdoblja	313	-	-	-
DOBICI UTVRĐENI DIREKTNO U KAPITALU (315 do 320)	314	-	-	-
1. Dobici od realizacije revalorizacijskih rezervi stalnih sredstava	315	-	-	-
2. Dobici od promjene fer vrijednosti finansijskih sredstava raspoloživih za pr	316	-	-	-
3. Dobici iz osnova provođenja finansijskih izvješća inozemnog poslovanja	317	-	-	-
4. Aktuarski dobici po planovima definiranih primanja	318	-	-	-
5. Dobici iz osnova efikasnog dijela zaštite novčanog toka	319	-	-	-
6. Ostali nerealizirani dobici i dobici utvrđeni direktno u kapitalu	320	-	-	-
GUBICI UTVRĐENI DIREKTNO U KAPITALU (322 do 326)	321	-	-	-
1. Gubici od promjene fer vrijednosti finansijskih sredstava raspoloživih za pi	322	-	-	-
2. Gubici iz osnova provođenja finansijskih izvješća inozemnog poslovanja	323	-	-	-
3. Aktuarski gubici po planovima definiranih primanja	324	-	-	-
4. Gubici iz osnova efikasnog dijela zaštite novčanog toka	325	-	-	-
5. Ostali nerealizirani gubici i gubici utvrđeni direktno u kapitalu	326	-	-	-
Ostala sveobuhvatna dobit prije poreza (314-321)	327	-	-	-
Ostali sveobuhvatni gubitak prije poreza (321-314)	328	-	-	-
Obračunati odloženi porez na ostalu sveobuhvatnu dobit	329	-	-	-
Neto ostala sveobuhvatna dobit (327-328-329)>0	330	-	-	-
Neto ostali sveobuhvatni gubitak (327-328-329)<0	331	-	-	-
Ukupno neto ostala sveobuhvatna dobit razdoblja (311-312+330-331)	332	376.133	504.203	665.878
Ukupno neto ostali sveobuhvatni gubitak (311-312+330-331)<0	333	-	-	-
Neto dobit/gubitak razdoblja prema vlasništvu (311 ili 312)	334	376.133	504.203	665.878
a) vlasnicima matice	335	376.133	504.203	665.878
b) vlasnicima manjinskih interesa	336	-	-	-
Ukupna neto sveobuhvatna dobit/gubitak prema vlasništvu (332 ili 3	337	376.133	504.203	665.878
a) vlasnicima matice	338	376.133	504.203	665.878
b) vlasnicima manjinskih interesa	339	-	-	-
Zarada po dionicima:	340	-	-	-
a) obična	341	-	-	-
b) razdjeljena	342	-	-	-
Prosječan broj zaposlenih: - na bazi sati rada	343	-	-	-
Prosječan broj zaposlenih: - na bazi stanja krajem svakog mjeseca	344	-	-	-

Bilans stanja

	AOP	2017	2018	2019
AKTIVA				
A. STALNA SREDSTVA I DUGOROČNI PLASMANI (002+008+014+015+021)	001	2.141.091	2.850.474	3.258.338
I. Nematerijalna sredstva (003 do 007)	002	3.505	4.031	4.635
Kapitalizirana ulaganja u razvoj	003	-	-	-
Koncesije, patenti i druga prava	004	-	-	-
Goodwill	005	-	-	-
Ostala nematerijalna sredstva	006	3.505	4.031	4.635
Avansi i nematerijalna sredstva u pripremi	007	-	-	-
II. Nekretnine, postrojenja i oprema (009 do 013)	008	943.469	1.295.289	1.493.032
Zemljišta	009	-	-	-
Građevinski objekti	010	-	-	-
Postrojenja i oprema	011	348.487	400.760	864.324
Stambene zgrade i stanovi	012	-	-	-
Avansi i nekretnine, postrojenja i oprema u pripremi	013	594.982	894.529	628.708
III. Investičiske nekretnine	014	-	-	-
IV. Biološka sredstva (016 do 019)	015	-	-	-
Šume	016	-	-	-
Višegodišnji zasadi	017	-	-	-
Osnovno stado	018	-	-	-
Avansi i biološka sredstva u pripremi	019	-	-	-
V. Ostala (specifična) stalna materijalna sredstva	020	-	-	-
VI. Dugoročni finansijski plasmani (022 do 029)	021	522.900	779.255	896.143
Učešće u kapitalu povezanih pravnih osoba	022	-	-	-
Učešće u kapitalu drugih pravnih osoba	023	522.900	779.255	896.143
Dugoročni krediti dati povezanim pravnim osobama	024	-	-	-
Dugoročni krediti dati u zemlji	025	-	-	-
Dugoročni krediti dati u inozemstvo	026	-	-	-
Finansijska sredstva raspoloživa za prodaju	027	-	-	-
Finansijska sredstva koja se drže do roka dospijeća	028	-	-	-
Ostali dugoročni finansijski plasmani	029	-	-	-
VII. Druga dugoročna potraživanja (031+032)	030	671.217	771.900	864.527
Potraživanja od povezanih pravnih osoba	031	-	-	-
Ostala dugoročna potraživanja	032	671.217	771.900	864.527
VIII. Dugoročna razgraničenja	033	-	-	-
B. ODLOŽENA POREZNA SREDSTVA	034	-	-	-
C. TEKUĆA SREDSTVA (036+043)	035	10.720.065	10.112.141	9.739.116
I. Zalihe i sredstva namjenjena prodaji (037 do 042)	036	28.108	132.323	148.202
Sirovine, materijal, rezervni dijelovi i sitan inventar	037	-	-	-
Proizvodnja u toku, poluproizvodi i nedovršene usluge	038	-	-	-
Gotovi proizvodi	039	-	-	-
Roba	040	28.108	132.323	148.202
Stalna sr.namjenjena prodaji i obustavljeno poslovanje	041	-	-	-
Dati avansi	042	-	-	-
II. Gotovina, kratkoročna potraživanja i kratkoročni plasmani (044+045)	043	10.691.957	9.979.818	9.590.915
Gotovina i gotovinski ekvivalenti (045+046)	044	25.159	28.933	22.569
a) Gotovina	045	25.159	28.933	22.569
b) Gotovinski ekvivalenti	046	-	-	-

Kratkoročna potraživanja (048 do 052)	047	10.482.842	9.739.756	9.365.150
a) Kupci - povezane pravne osobe	048	6.772.662	6.173.558	5.936.113
b) Kupci u zemlji	049	2.256.930	2.156.930	2.073.971
c) Kupci u inozemstvu	050	1.346.051	1.316.051	1.265.434
d) Potraživanja iz posebnih poslova	051	-	-	-
e) Druga kratkoročna potraživanja	052	107.199	93.217	89.631
Kratkoročni finansijski plasmani (054 do 060)	053	128.500	147.775	127.755
a) Kratkoročni krediti povezanim pravnim osobama	054	-	-	-
b) Kratkoročni krediti dani u zemlji	055	128.500	147.775	127.755
c) Kratkoročni krediti dani u inozemstvu	056	-	-	-
d) Kratkoročni dio dugoročnih plasmana	057	-	-	-
e) Finansijska sredstva namijenjena trgovaju	058	-	-	-
f) Druga finansijska sredstva po fer vrijednosti	059	-	-	-
g) Ostali kratkoročni plasmani	060	-	-	-
Potraživanja za PDV	061	52.667	60.566	69.652
Aktivna vremenska razgraničenja	062	2.789	2.789	5.789
D. ODLOŽENA POREZNA SREDSTVA	063	-	-	-
E. GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA	064	-	-	-
POSLOVNA AKTIVA (001+034+035+063+064)	065	12.861.156	12.962.616	12.997.454
Vanbilančna aktiva	066	-	-	-
Ukupno aktiva (065+066)	067	12.861.156	12.962.616	12.997.454

	AOP	2017	2018	2019
PASIVA				
A. KAPITAL (102-109+110+111+114+115-116+117-122-127)	101	1.883.666	2.387.869	3.053.747
I. Temeljni kapital (103 do 108)	102	2.000	2.000	2.000
Dionički kapital	103	-	-	-
Udjeli članova društva s ograničenom odgovornošću	104	2.000	2.000	2.000
Zadružni udjeli	105	-	-	-
Ulozi	106	-	-	-
Državni kapital	107	-	-	-
Ostali temeljni kapital	108	-	-	-
II. Upisani neuplaćeni kapital	109	-	-	-
III. Emisiona premija	110	-	-	-
IV. Rezerve (112+113)	111	-	-	-
Zakonske rezerve	112	-	-	-
Statutarne i druge rezerve	113	-	-	-
V. Revalorizacijske rezerve	114	-	-	-
VI. Nerealizirani dobici	115	-	-	-
VII. Nerealizirani gubici	116	-	-	-
VIII. Neraspoređena dobit (118 do 121)	117	1.881.666	2.385.869	3.051.747
Neraspoređena dobit ranijih godina	118	1.505.533	1.881.666	2.385.869
Neraspoređena dobit izvještajne godine	119	376.133	504.203	665.878
Neraspoređeni višak prihoda ranijih godina	120	-	-	-
Neraspoređeni višak prihoda izvještajne godine	121	-	-	-
IX. Gubitak do visine kapitala (123 do 126)	122	-	-	-
Gubitak ranijih godina	123	-	-	-
Gubitak izvještajne godine	124	-	-	-
Nepokriveni višak rashoda ranijih godina	125	-	-	-
Nepokriveni višak rashoda izvještajne godine	126	-	-	-
X. Otkupljene vlastite dionice i udjeli	127	-	-	-
B. DUGOROČNA REZERVIRANJA (129+130)	128	-	-	-
Dugoročna rezerviranja za troškove i rizike	129	-	-	-
Dugoročna razgraničenja	130	-	-	-
C. DUGOROČNE OBVEZE (132 do 138)	131	1.444.003	3.221.323	3.111.448
Obveze koje se mogu konvertirati u kapital	132	-	-	-
Obveze prema povezanim pravnim osobama	133	-	-	-
Obveze po dugoročnim vrijednosnim papirima	134	-	-	-
Dugoročni krediti	135	1.359.680	3.150.000	3.050.125
Dugoročne obveze po financijskom lizingu	136	84.323	71.323	61.323
Dugoročne obveze po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka	137	-	-	-
Ostale dugoročne obveze	138	-	-	-
D. ODLOŽENE POREZNE OBVEZE	139	-	-	-
E. KRATKOROČNE OBVEZE (141+149+155+156+160+161+162+163)	140	9.533.487	7.353.424	6.832.259
I. Kratkoročne finansijske obveze (142 do 148)	141	3.550.006	1.250.000	1.350.000
Obveze prema povezanim pravnim osobama	142	-	-	-
Obveze po kratkoročnim vrijednosnim papirima	143	-	-	-
Kratkoročni krediti uzeti u zemlji	144	3.543.541	1.250.000	1.350.000
Kratkoročni krediti uzeti u inozemstvu	145	-	-	-
Kratkoročni dio dugoročnih obaveza	146	-	-	-
Kratkoročne obveze po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka	147	-	-	-
Ostale kratkoročne finansijske obveze	148	6.465	-	-

	AOP	2017	2018	2019
II. Obveze iz poslovanja (150 do 154)	149	5.861.938	5.955.689	5.302.804
Primjeni avansi, depoziti i kaucije	150	564.737	649.448	727.381
Dobavljači - povezane pravne osobe	151	3.097.538	2.718.732	2.316.840
Dobavljači u zemlji	152	1.390.393	1.640.664	1.427.636
Dobavljači u inozemstvu	153	809.270	946.846	830.947
Ostale obveze iz poslovanja	154	-	-	-
III. Obveze iz posebnih poslova	155	-	-	-
IV. Obveze po osnovu plaća, naknada i ostalih primanja uposlenih (¹)	156	12.913	14.850	17.078
Obveze po osnovu plaća i naknada plaća	157	12.913	14.850	17.078
Obveze po osnovu naknada plaća koje se refundiraju	158	-	-	-
Obveze za ostala primanja uposlenih	159	-	-	-
V. Druge obveze	160	46.755	53.768	61.833
VI. Obveze za PDV	161	-	-	-
VII. Obveze za ostale poreze i druga davanja	162	20.082	23.093	26.557
VIII. Obveze za porez na dobit	163	41.793	56.024	73.987
F. PASIVNA VREMENSKA RAZGRANIČENJA	164	-	-	-
G. ODLOŽENE POREZNE OBVEZE	165	-	-	-
POSLOVNA PASIVA (101+128+131+139+140+164+165)	166	12.861.156	12.962.616	12.997.454
Vanbilančna pasiva	167	-	-	-
Ukupna pasiva (166+167)	168	12.861.156	12.962.616	12.997.454

2.1. ANALIZA FINANSIJSKE RAVNOTEŽE

DUGOROČNA FINANCIJSKA RAVNOTEŽA I			
	2017	2018	2019
Stalna sredstva i dugoročni plasmani	2.141.091	2.850.474	3.258.338
Stalne zaлиhe	28.108	132.323	148.202
Gubitak iskazan u aktivi	-	-	-
DUGOROČNO VEZANA I IZGUBLJENA IMOVINA	2.169.199	2.982.797	3.406.540
Kapital umanjen za gubitak na strani pasive	1.883.666	2.387.869	3.053.747
Dugoročne obveze	1.444.003	3.221.323	3.111.448
TRAJNI KAPITAL I DUGOROČNE OBVEZE	3.327.669	5.609.192	6.165.195
RAZLIKA (izvori-sredstva)	1.158.470	2.626.395	2.758.655
Racio finansijske stabilnosti	0,6519	0,5318	0,5525
DUGOROČNO VEZANA I IZGUBLJENA IMOVINA	100	100	100
TRAJNI KAPITAL I DUGOROČNE OBVEZE	153,41	188,05	180,98

Dugoročna finansijska ravnoteža

Racio finansijske stabilnosti od 0,553 u tekućoj godini govori nam da Društvo, u projektovanoj godini, nema poteškoća sa održavanjem dugoročne finansijske ravnoteže, odnosno da ima uslove i sigurnost za održavanjem dugoročne finansijske ravnoteže.

Naime, da bi se mogao izvesti zaključak da Društvo ima uslove za održavanje dugoročne finansijske ravnoteže, neophodno je da ovaj racio ima vrijednost 1. S druge strane, racio finansijske stabilnosti niži od 1, daje za pravo izvesti zaključak da Društvo ima i uslove i sigurnost za održavanje dugoročne finansijske ravnoteže, dok vrijednost ovog racija viša od 1, ukazuje da Društvo nema uslova za održavanje dugoročne finansijske ravnoteže.

Da bi Društvo imalo uslove za održavanje dugoročne finansijske ravnoteže, odnosno da bi se moglo prepostaviti da će Društvo u dugom roku biti likvidno, postavlja se zahtjev da dugoročno

vezana i izgubljena imovina po iznosu i roku vezanosti, bude jednaka trajnim izvorima finansiranja po iznosu i roku raspoloživosti.

Iz gornjih proračuna u tekućoj godini, vidi se da to jest tako, odnosno vidi se da je dugoročna finansijska ravnoteža pomjerena ka trajnom kapitalu i dugoročnim obavezama, to jest da je dugoročno vezana i izgubljena imovina manja od dugoročnih izvora finansiranja za 2.758.655 KM u tekućoj godini. Jednostavnije rečeno: svakih 100,00 KM dugoročno vezane i izgubljene imovine pokriveno je s 180,98 KM trajnih izvora finansiranja u tekućoj godini, dok je u prethodnoj godini taj iznos bio 188,05 KM.

DUGOROČNA FINANCIJSKA RAVNOTEŽA II			
	2017	2018	2019
Stalna sredstva i dugoročni plasmani	2.141.091	2.850.474	3.258.338
Gubitak iskazan u aktivi	-	-	-
DUGOROČNO VEZANA IMOVINA BEZ ZALIHA	2.141.091	2.850.474	3.258.338
Kapital umanjen za gubitak na strani pasive	1.883.666	2.387.869	3.053.747
Dugoročne obveze	1.444.003	3.221.323	3.111.448
TRAJNI KAPITAL I DUGOROČNE OBVEZE	3.327.669	5.609.192	6.165.195
OBRTNI FOND (izvori-sredstva)	1.186.578	2.758.718	2.906.857
Stalne zalihe	28.108	132.323	148.202
Postotak pokrića stalnih zaliha obrtnim fondom	4.221,50	2.084,84	1.961,42

Dugoročna finansijska ravnoteža II

Obrtni fond u projektovanoj godini ima vrijednost 2.906.857 KM, dok je njegova vrijednost u prethodnoj projektovanoj godini 2.758.718 KM. To znači, s obzirom da je obrtni fond pozitivan, da je dugoročno vezana imovina bez zaliha u cijelosti pokrivena trajnim izvorima finansiranja u tekućoj godini. Da bi se moglo pretpostaviti da će Društvo biti u mogućnosti platiti obaveze u roku dospijeća, neophodno je da vrijednost obrtnog fonda bude, ako ne viša, onda bar jednaka vrijednosti stalnih zaliha, odnosno zaliha čije je postojanje uslovljeno potrebom "normalnog" odvijanja djelatnosti Društva. S obzirom da djelatnost Društva nema sezonski karakter, stalne zalihe su jednakе bilansiranim zalihama. S druge strane, isti bi se zaključak mogao izvesti i pod uslovom da je postotak pokrića stalnih zaliha obrtnim fondom veći ili barem jednak 100 %.

Budući da je postotak pokrića stalnih zaliha obrtnim fondom u prethodnoj godini iznosio 2.084,84 %, a u tekućoj godini iznosi 1.961,42 %, nameće se logičan zaključak da Društvo ima i uslove i sigurnost za održavanjem permanentne likvidnosti.

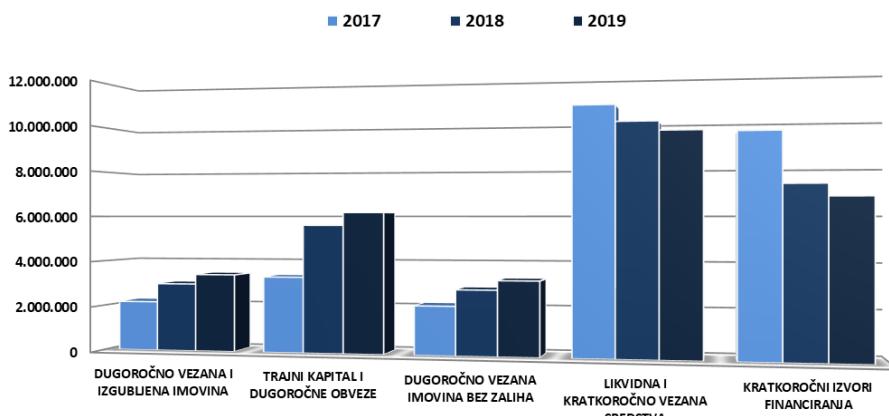
Na osnovu analiziranja dugoročne finansijske ravnoteže i koeficijenata likvidnosti, s pravom se može zaključiti da Društvo, sa strukturom imovine, kapitala i obaveza kakve će postojati na dan 31. 12. 2019 godine, može na vrijeme servisirati svoje obaveze, odnosno da nema problema s održavanjem finansijske ravnoteže.

KRATKOROČNA FINANCIJSKA RAVNOTEŽA

	2017	2018	2019
Gotovina i gotovinski ekvivalenti	25.159	28.933	22.569
Kratkoročna potraživanja	10.482.842	9.739.756	9.365.150
Kratkoročni finansijski plasmani	128.500	147.775	127.755
Potraživanja za PDV	52.667	60.566	69.652
Aktivna vremenska razgraničenja	2.789	2.789	5.789
LIKVIDNA I KRATKOROČNO VEZANA SREDSTVA	10.691.957	9.979.818	9.590.915
Kratkoročne obveze	9.533.487	7.353.424	6.832.259
KRATKOROČNI IZVORI FINANCIRANJA	9.533.487	7.353.424	6.832.259
RAZLIKA (sredstva-izvori)	1.158.470	2.626.394	2.758.656
LIKVIDNA I KRATKOROČNO VEZANA SREDSTVA	100	101	101
KRATKOROČNI IZVORI FINANCIRANJA	89,17	73,68	71,24

Kratkoročna finansijska ravnoteža

Analiziranjem kratkoročne finansijske ravnoteže dolazi se do identičnih zaključaka koji su opisani i prilikom analize dugoročne finansijske ravnoteže. Međutim, ovdje treba ukazati na još jedan element analize koji jasno oslikava situaciju u kojoj se Društvo nalazi. Na svakih 100 KM likvidnih i kratkoročno vezanih sredstava dolazi 71,24 KM kratkoročnih obaveza u projektovanoj godini, odnosno 73,68 KM u prethodnoj godini. To znači da preduzeće može održavati likvidnost. Drugačije rečeno, kada za plaćanje dospiju obaveze u vrijednosti 71,24 KM u tekućoj godini, Društvo će imati na raspolaganju 100 KM, što je sigurno dobar znak.



Finansijska ravnoteža

SOLVENTNOST

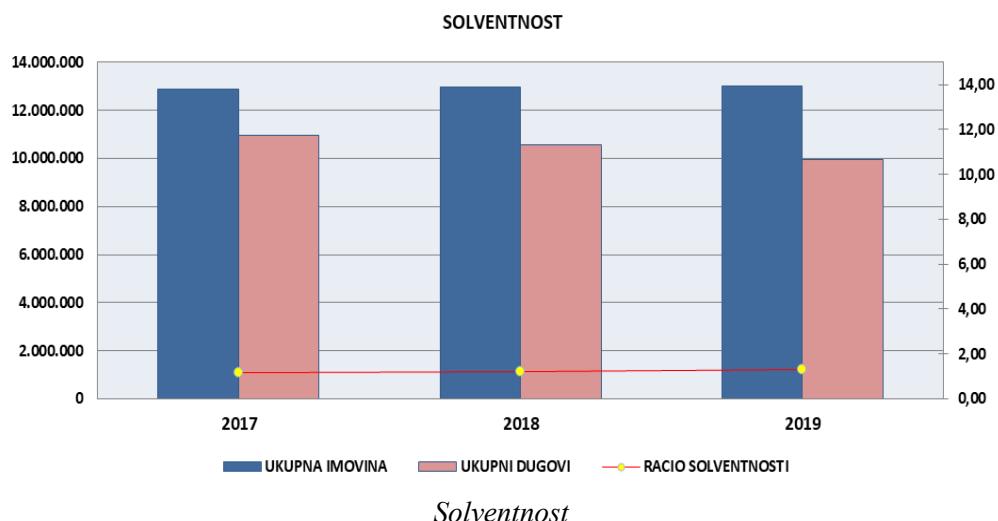
	2017	2018	2019
1 Ukupna imovina	12.861.156	12.962.616	12.997.454
2 Ukupni dugovi	10.977.490	10.574.747	9.943.707
Ratio solventnosti	1,17	1,23	1,31

Solventnost

Solventnost podrazumijeva sposobnost Društva da plati ukupne dugove ne u roku dospijeća, već kad tad, pa makar i iz stečajne/likvidacijske mase. Nema pravila koliki ovaj koeficijent treba biti, ali se smatra da je preduzeće solventno kada je on 1 ili viši od 1.

Budući da je racio solventnosti 1,31 u projektovanoj, odnosno 1,23 u prethodnoj godini, zaključak je da Društvo ne prijeti problem prezaduženosti, odnosno možemo sa sigurnošću konstatovati da je Društvo solventno.

Ili, uprošćeno rečeno: imovina je u tekućoj godini za 30,71 % veća od ukupnih dugova Društva. Naglasak i pažnju menadžmenta treba staviti na pozitivan trend ovog pokazatelja u tekućoj godini, u odnosu na prethodnu godinu.



2.2. POKAZATELJI LIKVIDNOSTI

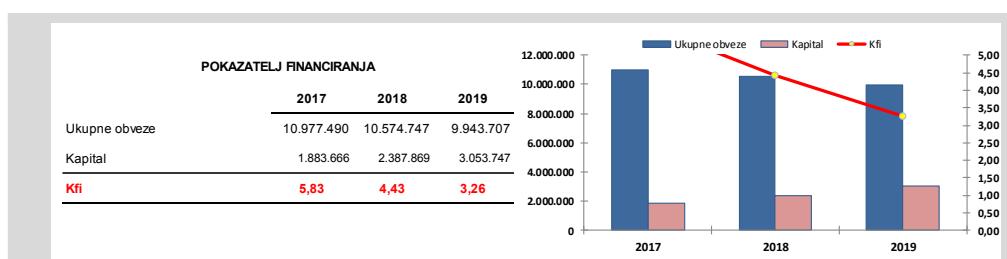
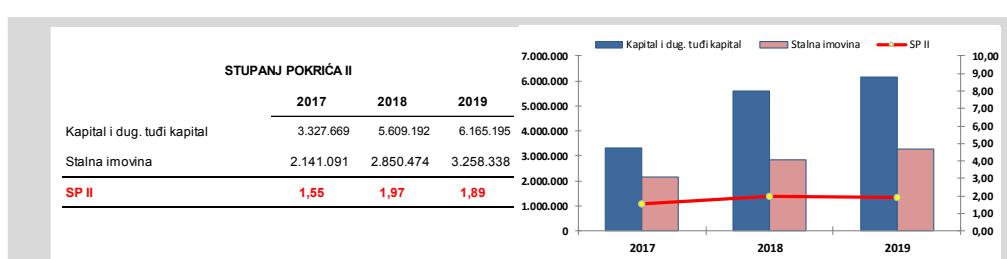
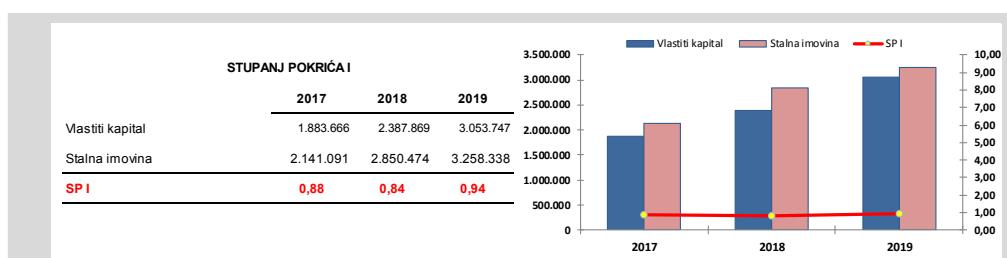
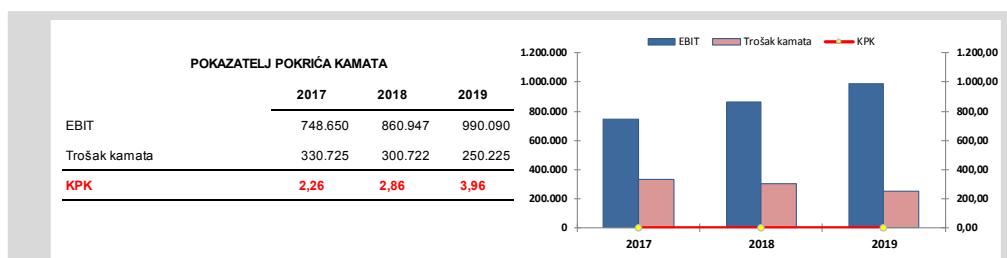
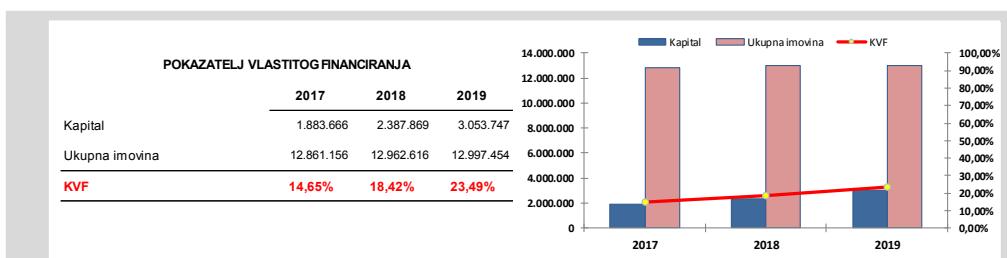
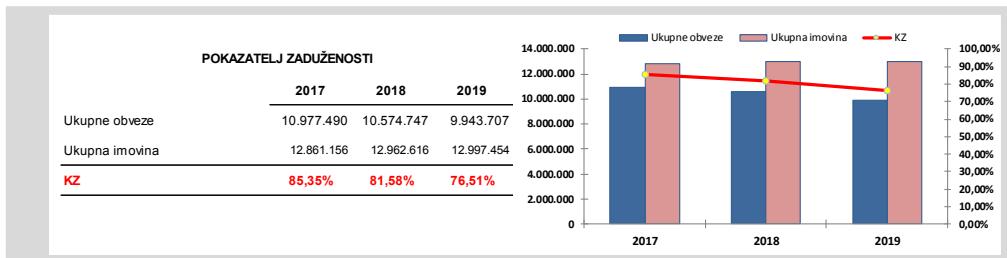
U literaturi postoji nekoliko definicija likvidnosti. Najčešće se likvidnost definiše kao sposobnost da se sredstvo iz nekog oblika pretvori u novac. Prema drugoj definiciji, likvidnost je u novcu iskazana snaga raspolažanja dobrima i uslugama. Može se uopšteno zaključiti da je likvidnost svojstvo sredstava (imovine) koji se mogu pretvoriti u gotovinu dostatnu za pokriće preuzetih obveza. Ako preduzeće nije likvidno ono posluje sa poteškoćama i nema dovoljno sredstava za nabavku sirovina, materijala, za isplatu plaća i pokrivanje drugih obaveza. Važno je uočiti razliku između likvidnosti i solventnosti. Solventnost je sposobnost podmirivanja dospjelih obaveza, te kratkoročni aspekt likvidnosti poslovanja.[7]

Kako bi protumačili sposobnosti društva za plaćanje, u praksi su prihvaćeni koeficijenti likvidnosti koji su navedeni u nastavku.



2.3. POKAZATELJI ZADUŽENOSTI

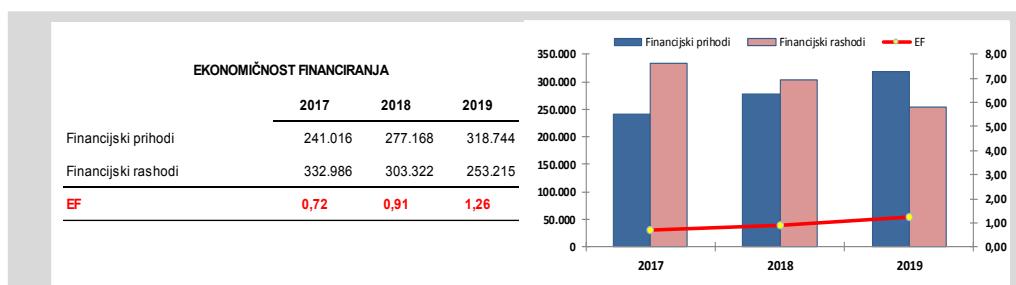
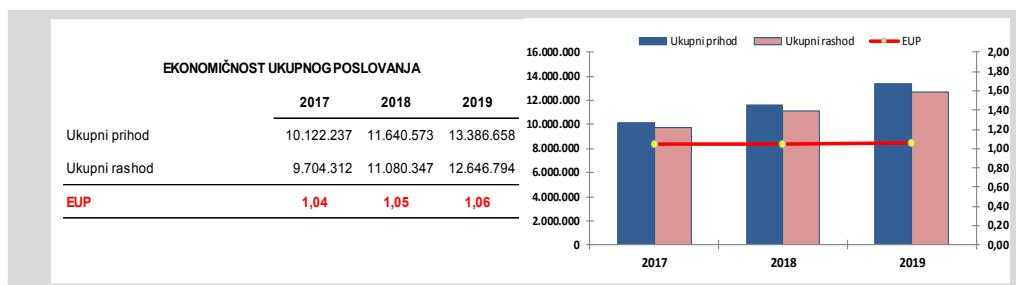
Najčešći pokazatelji zaduženosti preduzeća jesu: koeficijent zaduženosti, koeficijent vlastitog finansiranja i koeficijent finansiranja. Sva tri pokazatelja se formiraju na temelju bilansa i odražavaju statičku zaduženost. Ti pokazatelji su odraz strukture pasive i govore koliko je imovine finansirano iz vlastitoga kapitala (glavnice) i koliko je imovine finansirano iz tuđega kapitala (obaveza).[8]



2.4. POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI

Ekonomičnost poslovanja je određeni odnos između prihoda i rashoda, te se za izračunavanje ovih pokazatelja koriste informacije sadržane u Bilansu uspjeha. U zavisnosti koje kategorije prihoda i rashoda stavljamo u međusobni odnos, razlikujemo i različite pokazatelje ekonomičnosti. Najčešće korišteni pokazatelji ekonomičnosti su:[9]

- ekonomičnost ukupnog poslovanja;
- ekonomičnost prodaje i
- ekonomičnost finansiranja.

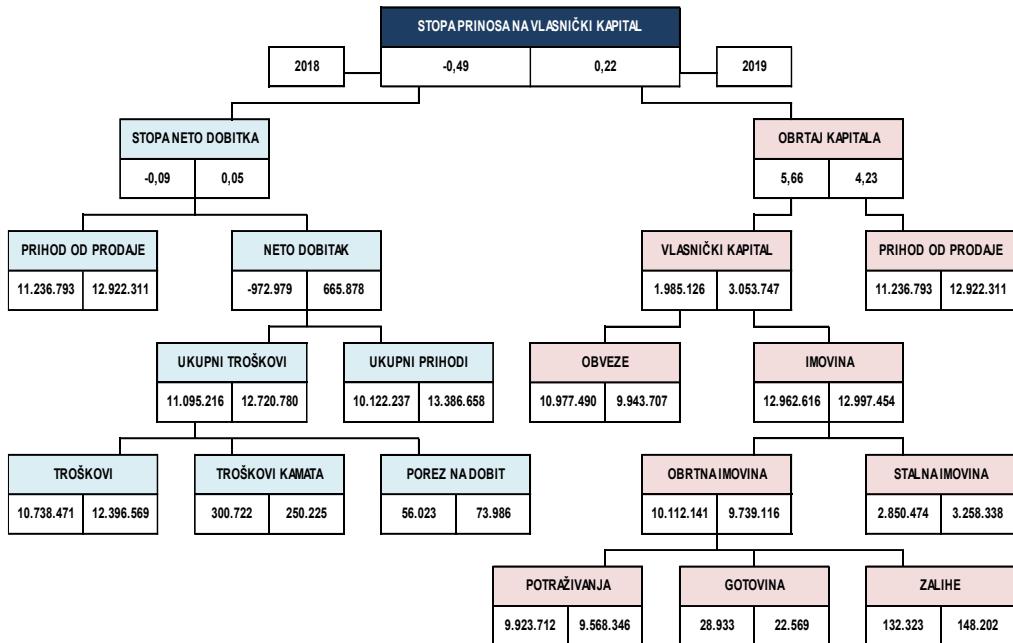


2.5. DU PONTOVA ANALIZA

DuPont je američka hemijska kompanija. Ona je svjetski poznata po svojim proizvodima Kevlar®, Teflon® i sl. Što se tiče finansija, ona je poznata po tzv. DuPont analizi. Poslije Drugog svjetskog rata, controlleri u kompaniji DuPont su razvili svoj poseban sistem za praćenje poslovanja. Ovaj sistem se bazirao na ROI, kao svodnom parametru koji se granao na dva glavna dijela – profitna stopa i obrt sredstava, a onda se svaki od ovih dijelova posebno granao na manje dijelove. Ova vrsta analiza je dobila naziv DuPont analiza i tako je ostalo do danas.

DuPont analiza je najbolja metoda za finansijsku analizu kompanije, jer počinje od najsvodnijeg parametra ROI[10] i onda se spušta ka nižim dijelovima – profitna stopa i obrt sredstava. ROI se može podijeliti na tri glavna dijela, odnosno na finansijski trougao:[11]

- Profitabilnost;
- Likvidnost;
- Zaduženost.



Grafički prikaz Du pont-ova analiza

3. ZAKLJUČAK

Na osnovu naprijed iznesenog možemo zaključiti da analiza finansijskih izvještaja kroz računovodstveni informacioni sistem predstavlja najvažniji dio cijelokupne analize poslovanja društva. U vrijeme donošenja godišnjih osnovnih finansijskih izvještaja javlja se pojačan interes za njihovom analizom. Na temelju dobre analize u kombinaciji sa savremenim računovodstvenim informacionim sistemima itekako se može donijeti mjerodavan sud o bonitetu posmatranog društva. Analiza omogućava odgovor na pitanje: kako je preduzeće poslovalo u prethodnom razdoblju i kako poboljšati rezultat u narednom razdoblju? Ova analiza preduslov je racionalnog upravljanja poslovanjem i razvojem društva. Društva se osnivaju radi ostvarivanja što veće dobiti. Maksimizacija dobiti predstavlja težnju postizanja što većih prihoda i što manjih rashoda. Iskazana dobit u finansijskim izvještajima može znatno odstupati od realnog stanja, što je uslovljeno načinima obračuna, odnosno u prikazanim izvještajima mogu biti skriveni veći gubici ili dobici.

REFERENCE

- [1] Božo Vukoja - Analiza poslovanja Društva na temelju analize bilance uspjeha I bilance stanja za razdoblje 2012. - 2014. godine, str. 4.
- [2] <https://bs.wikipedia.org/wiki/Analiza> (23. 10. 2019.)
- [3] Božo Vukoja - Analiza poslovanja Društva na temelju analize bilance uspjeha I bilance stanja za razdoblje 2012. - 2014. godine, str. 5.
- [4] Ibidem
- [5] Ibidem
- [6] Ibidem
- [7] <http://profitiraj.hr/financijski-pokazatelji-pokazatelji-likvidnosti/> (23. 10. 2019.)
- [8] Mesarić P. - TEMELJNI POKAZATELJI ANALIZE FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA, Istraživački rad, str. 6.
- [9] Hodžić N. - FINANSIJSKI POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA, Ekonomski izazovi, Godina 4., broj 7., str. 72-85.
- [10] ROI pokazuje koliko je kompanija zaradila na investiran novac. ROI se iskazuje u procentima na godišnjem nivou.
- [11] <http://mcb.rs/recnik/dupont-dupont-analiza/> (23.10. 2019.)

Doc. dr. sc. Amir Karalić*

Pregledni rad

Recenziran: 11.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.13980.23686

PUBLONS: publons.com/p/27158472/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.13980.23686>

EKONOMSKA DODANA VRIJEDNOST

ECONOMIC ADDED VALUE

Sažetak

Jedan od osnovih zadataka menadžemnta kompanije je tačno i pouzdano mjerjenje uspješnosti poslovanja kompanije. Parametri mjerjenja su jedinstveni i proizilaze iz finansijskih izvještaja. Međutim, koji parametar mjerena koristiti ovisi o politici upravljanja same kompanije, te od očekivanja različitih interesnih grupa. Jedna od značajnih mjera, koja zanemaruje tradicionalne računovodstvene principe koji definiraju profit kao osnovni indikator uspješnosti, je ekonomska dodana vrijednost. Njeno poređenje sa računovodstvenom dobiti, te korištenje u praktične svrhe je od izuzetnog značaja posebno za upravu kompanije, kao i za vlasnike kapitala. Izračun dodane vrijednosti i njeno periodično praćenje treba da bude jedan od osnovnih parametara vrednovanja kompanije. Osim uobičajenih finansijskih parametara koji se tiču poslovanja kompanije ekonomska dodana vrijednost je neophodna pri ocjeni njene uspješnosti, ali i neophodni parametar za buduća planiranja. Dakle, cilj određivanja EVE je brzo i efikasno mjerilo uspješnosti poslovanja kompanije.

Ključne riječi: ekonomska dodana vrijednost, tržišna vrijednost, intrinzična vrijednost, finansijski indikatori, slobodan novčani tok.

Abstract

One of the basic tasks of company management is to accurately and reliably measure the success of the company. The measurement parameters are unique and derived from the financial statements. However, which measurement parameter to use depends on the management policy of the company itself and on the expectations of different stakeholders. One significant measure that ignores the traditional accounting principles that define profit as a basic indicator of performance is economic added value. Its comparison with accounting profit and its use for practical purposes is of particular importance especially for the management of the company as well as for the owners of capital. The calculation of value added and its periodic monitoring should be one of the basic parameters of a company's valuation. In addition to the usual financial parameters regarding the company's operations, economic added value is necessary in assessing its success, but also a necessary parameter for future planning. Therefore, the goal of determining EVE is to quickly and efficiently measure the success of a company.

Key words: *economic added value, market value, intrinsic value, financial indicators, free cash flow.*

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email: amir1karalic@gmail.com

1. UVOD

Pored uobičajenih i često korištenih mjerila vredovanja poslovanja kompanije kao što su prinos na imovinu ili kapital, u svijetu je razvijen čitav niz metoda kojima se vrednuju poslovanje i efikasnost rada kompanije. Te metode nazivaju se mjerama dodane vrijednosti. Ono što je zajedničko ovim metodama jeste da menadžeri generišu vrijednost kompanije kada donose odluke čije su koristi veće od troškova uloženog kapitala. Stavljanje akcenta prvenstveno na troškove investiranog kapitala je zapravo suština ovih metoda u kojima se kreiranje dobiti zasniva na većoj vrijednosti svih investicijskih projekata kompanije od datih troškova.

2. VRSTE DODANE VRIJEDNOSTI

Razmatranje opravdanosti nekog ulaganja u osnovi polazi od principa da buduće koristi budu veće od troškova, kako bi ulaganja povećala vrijednost firme. U tom smislu potrebno je naći odgovarajući metod odnosno način mjerjenja određene investicije. U teoriji kao i u praksi postoje različite metode mjerjenja investicijskih projekata. Međutim, ako bismo razmatrali učinak određene investicije, koja opravdava njenu korištenje, onda odluka o investiranju pored uvažavanja neto sadašnje vrijednosti će uzeti u obzir i druge pokazatelje vrijednosti kako bi se dobila potpuna relevantnost vrednovanja.

Pokazatelji koji određuju genezu vrijednostisu:

- Dodana vrijednost,
- Ekonomski dodana vrijednost,
- Tržišna dodana vrijednost.

U općem značenju dodana vrijednost predstavlja razliku između prihoda i rashoda u određenom razdoblju poslovanja. Sve vrijednosti kupljenih dobara i usluga, te prihodi po osnovu realizacije u poslovnom procesu su podatci koji su osnova za utvrđivanje dodane vrijednosti. Dodana vrijednost strukturalno posmatrano sastoji se iz segmenata koji pripadaju odgovarajućim korisnicima (stakeholders). U tom smislu dodana vrijednost se sastoji iz: plata i naknada osobljju, kamata kreditorima, poreza, te dobiti. Porez na dobit je dio koji se obračunava na bruto dobit, ali tu postoji i porez na dodanu vrijednost koji u ovom slučaju ne opterećuje dobit ali je vezan za dodanu vrijednost. Sama dobit predstavlja povrat ulagačima (dividenda) i dio dobiti koji zadržava kompanija.

Formulu dodane vrijednosti možemo vidjeti u “referenci[1] koja pokazuje da je Dodana vrijednost = Isplate zainteresiranim stranama (plate zaposlenih, iznajmljivanje, ugovorne naknade, kamate za jmodavcima) + ostatak neto dobiti.

Dodana vrijednost u makroekonomskom smislu je mjera veličine nacionalne ekonomije. Tako je BDP (bruto društveni proizvod) suma dodane vrijednosti svih preduzeća u jednoj zemlji. Međutim, mi se u ovom radu ograničavamo na dodanu vrijednost kao mjerilovrijednosti kompanije. Ekonomski vrijednost i tržišna kapitalizacija su mnogo relevantnija mjerena vrijednosti. Ovi podaci, naime mnogo više daju smisla u odgovoru na pitanje „koliko je velika data kompanija“?. Ovo iz razloga što promet kompanije kao i dobit nisu iskrivljeni za vrijednost vertikalnih integracija ili niskih marži.

Računovodstveni izvještaji koji se temelje na dodanoj vrijednosti pokazuju sljedeće:

- Prodaju,
- Iznose plaćene dobavljačima,
- Raspodjelu dodane vrijednosti

Izvori ekonomski vrijednosti polaze od sljedećih osnova:

- Ekonomija obima,
- Troškovne prednost,
- Diferenciranje proizvodnje,
- Pristup kanalima distribucije,
- Državna ekonomska politika.

Ovi izvori ukazuju na važnost stanja i okruženja u kojima se kompanija nalazi, a koji predstavljaju preduvjete za generisanje dodane vrijednosti. I unutrašnji i vanjski faktori predstavljaju determinante koje određuju očekivane dobiti.

Metode mjerena mogu se koristiti kako kroz određen period u kojem posluje kompanija, tako i poređenjem sa drugim kompanijama koje se bave istom ili sličnom djelatnošću.

3. STRUKTURA EKONOMSKE DODANE VRIJEDNOSTI

Da bi dobili dodanu vrijednost koja je segmentirana na dio za poreze, plate i naknade, kamate i povrate na kapital, potrebno je sačiniti potpuni pregled prihoda i troškova poslovanja kompanije u određenom periodu.

Mnogo određenja mjera finansijskog poslovanja kompanije je ekonomska dodana vrijednost - EVA (Economic Value Added) koja počiva na konačnoj ili rezidualnoj dobiti kompanije. Izračunata dobit predstavlja razliku između operativnog profita (usklađen za porez na gotovinskoj osnovi) i troška kapitala. Ovo zapravo predstavlja ekonomski profit.,,Refrenca [2] pokazuje da je prvi korak u izračunu ekonomske dodane vrijednosti je odluka o računovodstvenom podešavanju kako bi se na egzaktan način prikazala dobit koja se smatra ekonomskom vrijednošću. Na osnovu datih podataka menadžeri i vlasnici moći će donositi mnogo kvalitetnije i svrsishodnije odluke posebno kada su u pitanju odluke o investiranju. Primjena mjerena ekonomske dodane vrijednosti možemo reći da počiva na poznatom konceptu čuvenog engleskog ekonomiste Alfreda Marshalla, na što upućuje „refrenca [3] a to je da, ono što ostaje od njegovog profita(vlasnika kapitala) nakon odbitka kamate na kapital uz tekuću kamatu stopu, može se nazvati dobit preduzetnika“.

Za izračun ekonomske dodane vrijednosti potrebno je od dodane vrijednosti kompanije odbiti amortizaciju i deprecijaciju, bruto plate i ostale naknade zaposlenim, porez na profit, a od neto operativnog profita odbiti troškove kapitala. Strukturu ekonomske dodane vrijednosti možemo prikazati na sljedeći način:

Tabela 1. Struktura ekonomske dodane vrijednosti

Neto prodaje

- <u>Operativni troškovi</u>	= Operativni profit (ili zarada prije kamate i poreza, EBIT)
- <u>Porezi</u>	
= Neto operativni profit nakon poreza (NOPAT)	
- <u>Troškovi kapitala (uloženi kapital x trošak kapitala)</u>	
= EVA	

Dodata vrijednost često sekostikao oblikdruštvenog izvještavanjaobjavljanja, te je usmjerena na određene skupine, budući da može bitinačin kojipokazujezaposlenicimakoliko velikiudioprihoda je usmjereno njima.

Metodologiju ekonomske dodane vrijednosti možemo koristiti u sljedećim slučajevima:

- Postavljanju organizacijskih ciljeva,
- Mjerenuju uspješnosti kompanije,
- Određivanju dodatnih naknada uposlenicima,

- Razumijevanje sa dioničarima i investitorima,
- Motivacija izvršnih direktora,
- Budžetiranje kapitala,
- Korporativno vrednovanje,
- Analiza vrijednosnica.

Pristup EVA mjerenu sa stanovišta investicija može imati različite prosječne povrate. Naime, prosječan povrat je prilično lako ostvariv, stoga nije pametno da se prihvate niži povrati na uloženo. Osim toga gubitak dijela prosječnog povrata ustvari predstavlja gubitak kapitala. Kompanija generira dobit samo ako je ostvarila zarade veće od prosječnog povrata. Da bi utvrdili tačnu vrijednost ekonomske dodane vrijednosti potrebno je izračunati trošak kapitala. Trošak kapitala u osnovi jednak je zbiru bezrizične stope i premije na rizik kompanije. Premija na rizik kapitala prilagođena je nivou rizika određene kompanije. Nivo rizika kompanije ovisi o poslovnom i finansijskom riziku(solventnost). Trošak kapitala kompanije dobije se kao ponderisani prosjek troškova vlastitog kapitala i duga. Ovaj trošak se zasniva na ciljanom odnosu solventnosti.

Teoretski EVA je mnogo bolja od konvencionalnih mjera u objašnjavanju tržišne vrijednosti kompanije. Finansijska teorija sugeriše da EVA izravno determinira tržišnu vrijednost kompanije. „Referenca [4] ukazuje da je dakle, tržišna vrijednost kompanije jednaka je knjigovodstvenoj vrijednosti kapitala uvećanoj za sadašnju vrijednost budućih tokova EVA. Ovo bi bila ujedno i finansijska interpretacija ekonomske dodane vrijednosti.“ To zapravo znači, kada je EVA jednaka 0, tada je tržišna vrijednost kompanije jednaka knjigovodstvenoj vrijednosti kapitala. EVA kao mjera ekonomskega profita je izračun koji je prvi uvela kompanija Stern Stewart & Co, te stoga predstavlja njen registrovani zaštitni znak. Ne upadajući ovdje u složene detalje o cijenama, može se upotrijebiti EVA model „stalnog rasta“ kako bi se pokazala značajna važnost i kratkoročne EVA perspektive i dugoročne stope rasta EVA u određivanju cijelokupne procjene korporacije. U ovom modelu odnos između tržišne dodane vrijednosti firme i njene EVA perspektive za budućnost izražava se kao:

$$TDV = EVA_1 / (TK - g_{EVA}),$$

Gdje je TDV- tržišna dodana vrijednost firme, EVA₁ je tekuća ekonomska dodana vrijednost firme, TK – trošak kapitala i g_{EVA} – procjenjena dugoročna stopa rasta EVA firme.

Za razliku od tržišne vrijednosti koja važi za cijelu kompaniju, EVA može uspostaviti mjereni odnos prema pojedinim organizacionim dijelovima kompanije koji možda imaju gubitke, iako je ostvaren višak povrata na investiciju sa aspekta kompanije. Dakle, EVA je tekuća mjera profita, a ne mjera dioničkog kapitala, i budući da je dinamička kategorija može se koristiti u toku razdoblja. EVA je mnogo više nego sistemska mjera. Ona je naime instrument ponašanja menadžera.

U praktičnom smislu mnogi investitori te analitičari na finansijskom tržištu koriste EVA metodologiju za određivanje uspješnosti poslovanja kompanije. „Referenca [5] ističe da ono što je potrebno ukazati je problematika u računovodstvenom smislu koja proizilazi iz poteškoće u procjeni budućih novčanih tokova i postavljanju odgovarajućih diskontnih stopa posebno sa aspekta pouzdanosti računovodstvenih informacija.“

4. TRŽIŠNA DODANA VRIJEDNOST I SLOBODNI NOVČANI TOK

Još jedna mjera koja je bitna u određivanju vrijednosti je tržišna dodana vrijednost. Tržišna dodana vrijednost – MVA (Market Value Added) je razlika između tržišne vrijednosti imovine kompanije koja je izlistana ili kotira na berzi i knjigovodstvene vrijednosti kompanije (obaveze i kapital). Tržišnu dodanu vrijednost možemo računati i kao tržišnu vrijednost kompanije umanjenu za ukupni kapital. Kao ukupni kapital uzima se vrijednost uloženog, vlastitog i tuđeg, kapitala. Veća vrijednost MVA označava i veće blagostanje za dioničare. Negativna vrijednost ukazuje na gubitak investiranja od strane kompanije. Mana ovog modela je činjenica da se tržišna dodana vrijednost ne može koristiti za pojedine organizacione jedinice kompanije kao ni za kompanije koje nisu u formi

dioničkih društava. Prednost ovog načina vrednovanja je što se može koristiti u direktonom poređenju performansi različitih kompanija u različitim sektorima. Uspješne kompanije dodaju svoju MVA i time povećavaju vrijednost uloženog kapitala. Međutim, bilo da je kompanija uspješna u kreiranju MVA ili ne, ona prije zavisi o svoje stope prinosa. Ako stopa prinosa kompanije nadmašuje njen trošak kapitala, kompanija će na tržištu kapitala ostvariti premiju u poređenju sa vlastitim kapitalom i suprotno, ako kompanija ima manju stopu prinosa od troška kapitala, tada ostvaruje cijenu ispod pariteta u poređenju sa vlastitim kapitalom. Dakle kompanije će ostvariti pozitivnu ili negativnu vrijednost MVA u zavisnosti od stope prinosa u poređenju sa troškom kapitala.

„Referenca [6] potvrđava već navedeno objašnjenje da tržišnu vrijednost možemo povezati sa EVA mjerom na način da je zapravo tržišna vrijednost jednaka investiranom kapitalu i sadašnjoj vrijednosti budućih EVA“. U tom smislu tržišna vrijednost kompanije direktno ovisi o EVA vrijednosti. Ovu tvrdnju možemo dalje usmjeriti ka diskontiranoj vrijednosti novčanih tokova.

Zadatak kompanije je kreiranje vrijednosti za svoje vlasnike kada oni ulažu svoj kapital u projekte, proizvode, tehnologije ili strategiju od kojih se očekuje povrat novca (zarade, dobiti) u iznosu većim od iznosa troška kapitala. Drugim riječima vlasnici postaju bogatiji kada kompanija ostvaruje pozitivne neto sadašnje vrijednosti – NPV (Net Present Value) svojih projekata. U vrednovanju budućih kapitalnih projekata koji određuju da li je NPV pozitivna ili negativna, kompanije mogu koristiti model slobodnog novčanog toka.

Slobodni novčani tok je zapravo pogled u budućnost. Baziran je na očekivanjima, što znači ne uzima u obzir poslovna dešavanja u prošlosti. Dakle radi se o jednom poticajnom sistemu za menadžere koji je baziran na njihovojtežnji da pronađu i implementiraju pozitivne NPV projekata. Činjenica je takođe da su menadžeri plaćeni i nagrađeni za poslove i rezultate iz prošlosti, a ne za buduće aktivnosti. Međutim, dok tržišta kapitala vrednuju kompanije i investicije na bazi očekivanja u budućnosti, performance mjerena i poticajne naknade su prirodno bazirane na prošlosti. Zbog toga ako kompanije performanse mjerena svoje uspješnosti ne odaberu mudro, mogu pokrenuti veliki rizik plaćanja menadžera da rade pogrešne stvari. To ustvari znači da menadžeri mogu biti plaćeni nesvesno za angažman koji destruktivno djeluje na kapital iako je proklamovani cilj kompanije povećanje bogatstva vlasnika. Da bi se izbjegao taj rizik potrebno je primjeniti tzv. vrijednosno baziranu metodu.

Suština je u tome da se primjeni tehniku mjerena performansi modelom slobodnog novčanog toka vrednovanja. Menadžeri bi trebali biti ocijenjeni ili vrednovani u kontekstu dosljednosti načina da će tržište kapitala procijeniti njihovu kompaniju.

Slobodni novčani tok je iznos novca kojeg kompanija može distribuirati svim ulagačima (kreditorima, vlasnicima povlaštenih udjela, vlasnicima običnih udjela).

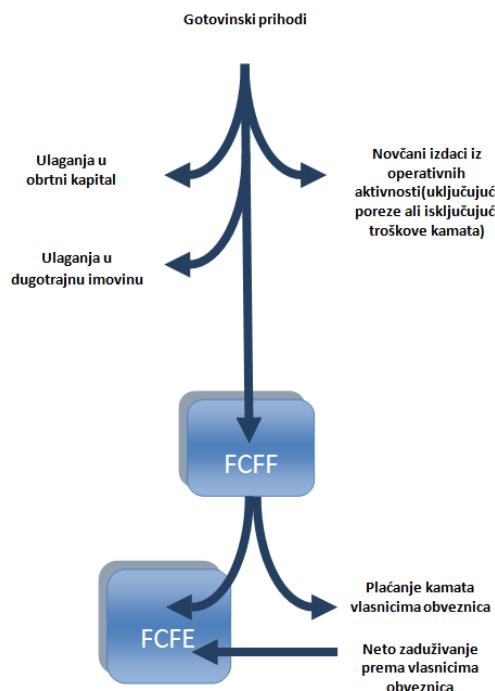
Da bi vrednovalikompaniju moramo pronaći novčani tok kojeg je ona sposobna u kontinuitetugenesisati kroz određeni vremenski period. Na taj način pažnja se usmjerava na kreiranje novčanog toka iz operativnog poslovanja. Slobodni novčani tok možemo izraziti na sljedeći način:

Tabela 2. Slobodni novčani tok

Prihodi od prodaje
-Troškovi
= EBIT
-Porez na EBIT
+ Povećanje u odgođenim porezima i obavezma za poreze
= NOPAT
+ Amortizacija
- Povećanje operativnog radnog kapitala
- Povećanje ostale operativne imovine – ostale operativne obaveze
- Ulaganje u imovinu
- Ulaganje u goodwill
= Slobodni novčani tok- FCF (Free Cash Flow)

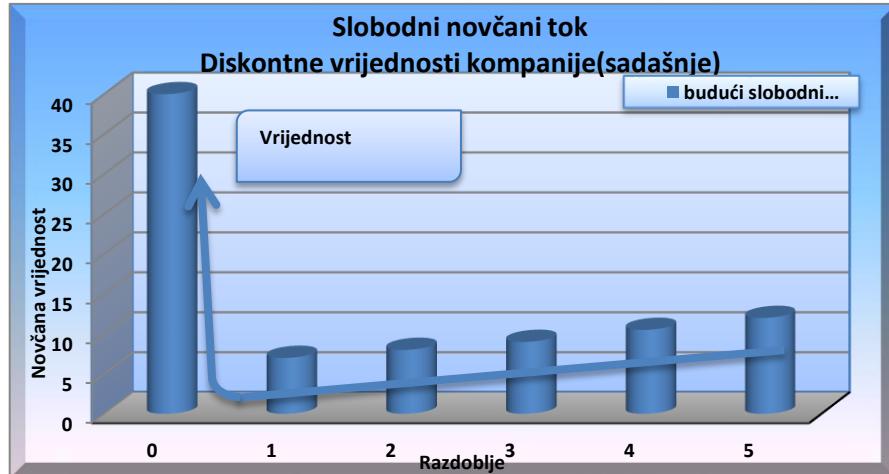
Slobodni novčani tok kako vidimo odnosi se na naplate od prodaje kompanijinih proizvoda i usluga umanjene za isplate po osnovu svih operativnih troškova (npr. plate, porezi, i sl. ali se tu ne ubrajaju rashodi kamata budući da oni predstavljaju finansijske rashode). Dakle, to je novčani tok koji stoji na raspolaganju investitorima, bez obzira da li su oni vlasnici obveznica odnosno kreditori ili dioničari, nakon operativnih djelatnosti i ulaganja u kratkoročnu i dugoročnu imovinu i kao takav vezan je za kompaniju (free cash flow to the firm - FCFF). Nakon što se isplate kamate po obveznicama i kamate kreditorima, gotovina koja ostaje pripada dioničarima odnosno vlasnicima i djeli se shodno odlukama uprave. Taj iznos gotovine nazivamo slobodni novčani tok za kapital (free cash flow to equity - FCFE). Naravno i jedan i drugi novčani tok se računaju tehnikom diskontovanja. Novčani tok iz poslovanja kompanije i novčani tok vezan za kapital možemo ilustrativno prikazati na sljedećem grafikonu.

Grafikon 1. Pregled kretanja slobodnog novčanog toka (FCFF I FCFE)



Ova tehnika vrednovanja podrazumjeva očekivane buduće novčane tokove kroz prihvatljivi odnosno zahtjevani povrat. Na kraju ćemo imati dvije različite vrijednosti za procjenu: vrijednost kompanije i vrijednost kapitala. Vrijednost kompanije bit će jednaka budućoj vrijednosti očekivanih novčanih tokova koja je diskontovana ponderisanim prosječnim troškovima kapitala. Vrijednost kapitala će biti jednaka budućoj vrijednosti očekivanih novčanih tokova diskontovanih zahtjevanom stopom na kapital. Kretanje slobodnog novčanog toka kroz vrijeme možemo vidjeti iz sljedećeg grafikona.

Grafikon 2. Slobodan novčani tok u periodu



Još jedna veličina u vrednovanju kompanije na koju treba обратити pažnju je intrinzična vrijednost. Ona uzima u obzir realne parametre vrednovanja. Intrinzična vrijednost je ona vrijednost koja se temelji na svim relevantnim podatcima i činjenicama bitnim za procjenu vrijednosti kompanije. To je dakle stvarna ili unutarnja vrijednost koja se utvrđuje na fer i poštenoj procjeni. Posebno je važna kod postupka Due diligence. Vrlo rijetko je tržišna vrijednost jednaka intrinzičnoj vrijednosti. Postoji više razloga za tu konstataciju među kojima je najviše prisutan uticaj tržišnih kretanja na vrijednost dionice te fluktuiranje nedovoljne količine dionica na tržištu. Tržišna vrijednost dakle proizilazi iz samog tržišta pa je zbog toga različita i od intrinzične i knjigovodstvene vrijednosti. Dakle intrinzična vrijednost počiva na fundamentalnoj analizi vrednovanja imovine. To znači da intrinzična vrijednost jest stvarna vrijednost na koju ukazuju fundamentalne varijable temeljeno na zakonima ponude i potražnje. Ako je intrinzična vrijednost ispod trenutačne tržišne cijene, imovina je precijenjena i trebalo bi je prodati. Ako je tržišna cijena ispod intrinzične vrijednosti, imovina je podcijenjena i trebalo bi je kupiti. Oba pristupa tržišnom predviđanju pokušavaju riješiti isti problem – odrediti smjer u kojem će se cijene vjerovatno kretati. Dakle, oba pristupa gledaju na isti problem iz drugog ugla.

Što se tiče upravljanja likvidnošću, ovdje ističemo da je potrebna sinhronizacija odluka koja zahtjeva da sistem kao što je EVA predstavlja svjesno upravljanje koje se razvija firmi. Naime, u slučaju stabilnih ekonomskih uvjeta za dobro etabriranu firmu na tržištu, predviđanja potrebnog nivoa tekuće imovine su lakša, a samim tim i osiguranje materijala ili gotovih proizvodi može bitina nižem nivou. Nedostatak upravljanja zalihamama možda će zahtjevati prikupljanje dodatnih sredstva u ovoj kategoriji. To bi finansiranje moglo doći iz tekućih obveza i kratkoročnih zajmova ili kapitala. Dugoročni dug obično je povezan s investicijskim projektom i manje je moguće da će se obrtna sredstva finansirati izvana. Finansiranje zaliha iz vanjskih izvora utječe na povećanje finansijskih troškova i na taj način smanjuje neto dobit, što uzrokuje pad profitabilnosti. „Referenca [7] ukazuje da će takva situacija utjecati na povećanje troškova kapitala i smanjenje prinosa na kapital. Ova situacija takođe utječe negativno na takav pokazatelj kao što je EVA.

Općenito se može zaključiti da što je duži ciklus pretvaranja novca, to više kapitala mora biti uključeno u posao, a ponderirani prosječni trošak kapitala firme time je veći. Takva situacija može dovesti do pada profitabilnosti i investicijske atraktivnosti firme,a zauzvrat ona možda neće moći izdavati instrumente s niskim kamatama za finansiranje razvoja“.

5. ZAKLJUČAK

Računanje dodane vrijednosti je od značaja za praćenje ekonomске aktivnosti kompanije. Odluke o investiranju koje su sastavni dio poslovne aktivnosti kompanije, posebno su važne za vlasnike kompanije. U kojem obimu je prihvatljivo investiranje i sa kojom stopom povrata najbolje se može uočiti, a samim time i obrazložiti korištenjem mjerjenja ekonomске dodane vrijednosti. Izračun dodane vrijednosti temelji se na pozicijama očekivanih vrijednosti koje su veće od ponderisanog troška kapitala. Ovaj način mjerjenja vrijednosti poslovanja kompanije dosta preciznije može da evaluira rad menadžmenta. Pomenuta metodologija trebalo bi da bude u primjeni i kod domaćih kompanija kako bi se pravilno i što objektivnije ocijenilo njihovo poslovanje. Ciklus konverzije gotovine predstavlja dinamičku mjeru likvidnosti firme i takođe pruža informacije o uspjehnosti firme. Može se spojiti sa sistemom EVA kako bi učinio bolje performanse firme u svijetu u kojem se kapital može rasporediti relativno brzo što zahtjeva najveći stepen efikasnosti.

REFERENCE

- [1.]Economic Research Service, *The net value added approach as a tool for integration at the micro level*, Washington, DC, 20036-5831 USA.[dostupno na: www.stats.gov.cn/icas/P020071114297522812731].
- [2.] J. Fabozzi, Frank and Grant, L. James. *Value-Based Metrics: Foundation and Practice*, Frank J. Fabbozi Associates, 06. 2000.
- [3.]A. Marshall. *Principles of Economics*, 2, Vol.1. New York, MacMillan&Co., 1890.
- [4.]L. Grant, James , *Foundations of Economic Value Added*, Frank J. Fabbozi Associates, John Wiley & Sons, Inc. 2003.pp.5.
- [5.]D. Alexander,C. Nobes,*Financijsko računovodstvo*, Pearson Education / Mate d.o.o., Zagreb.2011. pp. 313.
- [6.] S.David Y., S. F.O`Byrne. *Eva and Value-Based Management“a practice guide to implementation*, McGraw –Hill, 2001, pg. 36
- [7.] M. Bolek, M. Kacprzyk, R. Wolski, *The relationship between economicvalue added and cash conversioncycle in companies listed on the wse*,eFinanse, financial internet quarterly, 2012, vol. 8, nr 2, pp. 5. [dostupno na: <https://www.econstor.eu/obitstream/10419/66761/1/721364888.pdf>]

Dr. sc. Pave Ivić*

Stručni rad

Recenziran: 11.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.17253.76005

PUBLONS: publons.com/p/27161371/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.17253.76005>

EKONOMSKE MJERE I TRENDYOVI ZA RAZVOJ ZADARSKE REGIJE

ECONOMIC MEASURES AND TRENDS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ZADAR REGION

Sažetak

Grad Zadar je kulturno, gospodarsko i razvojno središte Zadarske regije. Zadar je smješten na srednjem Jadranu, u sjevernoj Dalmaciji te je približno podjednako udaljen od najsjevernije i najjužnije točke Jadrana, što mu daje važan geostrateški položaj i komparativnu prednost u odnosu na druge gradove Jadranske Hrvatske. Dobra prometna povezanost, i to svim oblicima prometa (pomorski, zračni, cestovni i željeznički), danas je razvijena do zadovoljavajuće razine, što je važan preduvjet za daljnji nesmetani razvoj zadarskoga gospodarstva. Upravo je unapređenje prometne povezanosti bila jedna od važnijih strateških odrednica grada u zadnjih 10-ak godina, pri čemu su znatna nacionalna i lokalna sredstva uložena upravo u razvoj prometne infrastrukture. Takva specifičnost omogućuje olakšanu „povezanost i komunikaciju“ ruralnoga i urbanoga stanovništva te pruža mogućnost „kombiniranoga“ ruralnog i urbanog stila života stanovnicima Zadra i Zadarske županije.

Unatoč svemu, pa i današnjim negativnim svjetskim ekonomskim trendovima, Zadar je grad koji je županijski, regionalni i nacionalni važan čimbenik razvoja s izvrsnim potencijalom za budućnost

Ključne riječi: ekonomske mjere, razvoj, potencijal

Abstract

The city of Zadar is the cultural, economic and development center of the Zadar region. Zadar is located in the central Adriatic, in northern Dalmatia, and is approximately equally distant from the northeast and southwest point of the Adriatic, which gives it an important geostrategic position and comparative advantage over other cities of Adriatic Croatia. Good transport connectivity, with all forms of transport (maritime, air, road and rail), has been today developed to a satisfactory level, which is an important prerequisite for further smooth development of the Zadar economy. It is precisely the improvement of transport connectivity that has been one of the most important strategic determinants of the city in the last 10 years, with considerable national and local funds being invested precisely in the development of transport infrastructure. Such specificity enables facilitated "connectivity and communication" of rural and urban population and provides the possibility of "combined" rural and urban lifestyles for residents of Zadar and Zadar County.

In spite of everything, even with today's negative global economic trends, Zadar is a city that is a county, regional and national important development factor with excellent potential for the future.

Keywords: economic measures, development , potential

* Veleučilište „BALTAZAR“, Dislocirani studij Biograd na Moru, email: ivic.pave@gmail.com

1.UVOD

Bez obzira na kulturni, socijalni, ideološki ili neki drugi milje unutar kojeg se danas ostvaruje gospodarski razvoj, postalo je pravilo da se osnovne značajke tog razvoja sagledavaju u vremenskom kontinuitetu. Pritom se najčešće nije dovoljno zaustaviti na globalnim scenarijima, strategijama i planovima, nego se izraduju i sektorske projekcije, kao i projekcije razvoja užih teritorijalnih cjelina s konkretnim (investicijskim) programima.

Mnoge komparativne analize gospodarskih stanja i procesa koje su u žarištu pažnje imale objekte krupne infrastrukture, pogotovo ako su rađene za regionalnu razinu, uvijek identificiraju velike promjene koje su nastupile nakon izgradnje tih objekata. U pravilu svi ti efekti ne očituju se u prostoru izravno, ali se kroz višestruke multiplikacije odražavaju na ukupni razvoj područja. Preciznije računice čak pokazuju da su neizravni efekti najčešće po kvantiteti i kvaliteti veći od onih neposrednih (Ivić, 2018.).

Osnovne grane na kojima se zasniva razvoj gospodarstva jesu: **turizam, promet, usluge, trgovina, građevinarstvo te ribarstvo i marikultura**. Grad postaje središnje mjesto kapitalnih investicija županije i šire regije, pa se tako grade razni novi centri, stambene i poslovne zgrade, javna prometna i društvena infrastruktura, a osjećaju se i znatna ulaganja u proizvodnju. Grade se danas vrlo prepoznatljivi projekti koji polako mijenjaju i oblikuju gospodarsku i društvenu sliku grada poput, SC Višnjik, Forum-a, hotela u Punta Skali, nekoliko hotela i hostela u središtu grada (Bastion, Forum i drugi), razvija se promet u Zračnoj luci „Zadar“, a u isto vrijeme planiraju se kapitalne investicije koje zadarsko gospodarstvo trebaju podignuti na višu razinu, poput: Luke „Gaženica“, gospodarske zone „Crno“, projekta „Ravnice“ i dr. Ovo razdoblje u gospodarskom razvoju grada obilježavaju iznadprosječne stope rasta, iako ne treba zaboraviti kako se i u tom razdoblju osjećaju strukturni gospodarski problemi karakteristični za cijelo hrvatsko gospodarstvo (visoka nezaposlenost, opadanje proizvodnje, premalen udio visokih tehnologija i komponente znanja u poduzetništvu, negativna vanjskotrgovinska bilanca i dr.).

Tablica 1. Zaposleni u Zadarskoj županiji 2016., 2017. i 2018.

Zaposleni u Zadarskoj županiji	2016.	2017.	2018.
Ukupan broj zaposlenih	50 207	50 556	50 071
Zaposleni u gospodarskom proizvodom sektoru	19 761	20 271	19 759

Izvor: Ikić, 2016., 2017., 2018.

2.ANALIZA OSNOVNIH GOSPODARSKIH POKAZATELJA

Prvi dio analize uključuje analizu bruto društvenoga proizvoda, tj. sposobnosti gospodarstva da stvori finalna dobra i usluge. Budući da podaci o BDP-u za grad Zadar nisu na raspolaganju, razmotrit će se promjene u društvenom proizvodu za područje Zadarske županije te ih usporediti s BDP-om ostalih županija RH, a posebno županija Jadranske Hrvatske (jer su te županije po strukturi gospodarstva sličnije Zadarskoj županiji od ostatka Hrvatske).

Za analizu je važniji pokazatelj BDP-a po glavi stanovnika od ukupnoga BDP-a za županiju jer pokazuje relativnu snagu županijskoga gospodarstva, bez obzira na ukupan broj stanovnika. Prema tom pokazatelu Zadarska je županija ispod prosjeka RH (na 83 %) te je peta od sedam županija Jadranske RH. Zanimljivo je da je po tom pokazatelu Ličko-senjska županija ispred Zadarske, iako je gospodarski slabija. Razlog tomu jest malen broj stanovnika u odnosu na ukupni BDP županije (*Statistički ljetopis Republike Hrvatske*, 2018.).

Šteta je što su godine ekonomskog rasta Zadarske županije kratko trajale i što se recesija produžila dulje od početnih očekivanja. Svakako bi interesantno bilo vidjeti kako bi se Zadar nastavio razvijati da su godine rasta trajala dva desetljeća neprekidno uz stope iz „godina rasta“. Ostaje očekivati da će strukturne reforme koje se moraju provesti u gospodarstvu zajedno s otvaranjem prema EU-tržištima i stranim ulagačima potaknuti nov ciklus gospodarskog rasta koji će Zadar

vratiti starim stopama rasta. Sigurno je kako će u tome veliku ulogu imati gradovi, koji moraju osigurati uvjete za privlačenje investicija i novih poduzeća u gradska područja. Dakle, za Zadar, kao i zadarsku regiju, ostaje pitanje kako potaknuti vlastito gospodarstvo i kako se izdignuti iznad prosjeka te kako iskoristiti specifičnosti prije od ostalih kako bi postali „motor rasta“.

2.1.Industrija

Zadar se u proteklom razdoblju razvio u važno industrijsko središte, koje je po strukturi i udjelu industrije imao dosta moderno i uravnoteženo gospodarstvo. Razvoj zadarske industrije bio je određen s nekoliko važnih čimbenika, koji su ga usmjeravali, ali i ograničavali. Zbog prometnih ograničenja u prošlosti industrijski razvoj bio je usmjeren prema prerađivačkoj industriji i proizvodnjama koje u svojem tehnološkom procesu ne zahtijevaju veće količine sirovina i energije, pa prema onima čija finalna produkcija nije velika te prometno i lokacijski uvjetovana.

Industrija se na zadarskom području razvijala na tri sirovinske podloge, i to na:

1. lokalnim izvorima sirovina i poljoprivrednoj proizvodnji
2. sirovinama koje daje more: uzgoj i prerađba robe i proizvodnja soli
3. dovozu sirovina i materijala iz drugih područja u zemlji ili iz uvoza.

2.2.Turizam

Turistička i ugostiteljska ponuda Zadarske regije raznovrsna je i kvalitetna te zadovoljava motive i interes turista gradskoga miljea, nautičara, rekreativaca, izletnika i kupca. No unatoč prirodnim mogućnostima ona nije zauzimala prevladavajuće mjesto u gospodarskoj strukturi.

Turistička privreda Zadarske županije nudi oko 80 000 postelja, i to oko 12 000 ležaja u osnovnim i oko 68 000 ležaja u komplementarnim objektima. Prije velikosrpske agresije ostvarivalo se oko 4,3 milijuna noćenja. Turističko gospodarstvo još se nije potpuno oporavilo od strahota rata. Turistički objekti bili su u službi prognanika i izbjeglica te uglavnom uništeni i neodržavani. Završetkom rata pomalo se obnavljaju turistički objekti, pa se i turisti postupno vraćaju na ovo područje. Danas se može reći da se Zadarska županija po fizičkom prometu približila predratnim pokazateljima.

U turističkoj ponudi zadarske turističke regije važno mjesto zauzima mnogo suvremeno opremljenih restorana i drugih ugostiteljskih objekata, koji svojom gastronomskom ponudom karakterističnom za zadarski kraj upotpunjaju turistički proizvod županije. Osim navedenih čvrstih objekata, turističkoj ponudi treba dodati više od 20 000 ležaja u autokampovima te oko 5000 vezova u marinama, od čega 2600 u moru te oko 2400 vezova na kraju.

Tablica 2. Kretanje broja turista u Zadarskoj županiji 2016., 2017. i 2018.

Turisti	2016.	2017.	2018.
Strani turisti	1 103 579	978 917	1 051 994
Domaći turisti	215 540	224 282	234 817
Ukupno	1 119 119	1 203 199	1 286 811

Izvor: Ikić, 2016., 2017., 2018.

U Zadarskoj županiji razvoj turizma imat će ključnu ulogu zahvaljujući dosadašnjim ostvarenjima, odnosno veličini i kvaliteti sadašnjih smještajnih i drugih turističkih kapaciteta, ali i razvojnim potencijalima, kao što su veliki i neizgrađeni prostori pogodni za turističku izgradnju, zatim mnogi otoci i povoljni prirodno-geografski uvjeti te kulturna baština.

Razvoj turizma višestruko će djelovati na razvoj mnogih drugih djelatnosti, a što uključuje veću i bolju povezanost tih djelatnosti s turizmom i s pojedinim područjima na kojima su kapaciteti tih djelatnosti. U tom smislu bolja povezanost unutar županije, kao i područja Zadarske županije s drugim regijama, važna je prepostavka ostvarivanja cjelovite strategije razvoja.

2.3. Poljoprivreda, ribarstvo i prehrambena industrija

Zadarska županija raspolaže sa 60 000 ha obradivih površina i površinom mora od oko 3700 km², što je oko 12% ukupne površine hrvatskoga dijela Jadrana. Prirodni uvjeti, plodna polja Ravnih kotara i veliki i raščlanjeni morski akvatorij uvjetovali su razvoj i dugu tradiciju ribarstva i poljoprivrede.

Zadarsko ribarstvo čini 16 tvrtki i veći broj obrtnika. Ribarska zadruga „Ribarska sloga“ okuplja 12 tvrtki i obrtnika. Flota zadarskih ribara sastavljena je od koćara, plivaričara i tunolovaca. To su koće kalifornijskoga tipa dužine od 15 do 25 m. Zbog snažne flote u privatnom vlasništvu, po vrsnim ribarima poznatima u cijelom svijetu te riboprerađivača i uzgajivača bijele ribe i tune, Zadarska županija svrstava se u županije s najrazvijenijim ribarstvom u Hrvatskoj.

Od pet hrvatskih riboprerađivača, dva su sa stogodišnjom tradicijom na zadarskom području. To su *Adria d.d.* i *Mardešić d.o.o.*. Tvornica *Mardešić d.o.o.* osnovana je 1905. i postoji i danas. Godišnje proizvodi oko 1000 t ribljih konzervi, i to sardine, sardine s povrćem i sardine s rajčicom. *Adria d.d.* je osnovana 1948. i proizvođač je poznatih *Eva* konzervi. Ima vlastitu ribarsku luku, najsuvremeniju opremu za preradbu ribe, sa svim pratećim objektima i hladnjaču kapaciteta 2500 t. Proizvodi 150 000 kutija na dan. Riba se pakira u litografiranu ambalažu. Danas su *Adria d.d.* i *Mardešić d.o.o.* u fazi konsolidacije proizvodnje i privatizacije.

Cromaris d.o.o. (ranije *Cenmar d.d.*) najveća je tvrtka na području marikulture u Zadarskoj županiji koja proizvede oko 850 t ribe, a proizvodi i mlađ u svojem mrijestilištu u Ninu kojom opskrbuje mnoge uzgajivače ribe. Mrijestilište je kapaciteta 3 mil. jedinki, a planiranim modernizacijom i proširenjem kapacitet bi se povećao na 5 mil. jedinki. Posebna su važnost matični stokovi brancina i orade, od kojih se dobiva autohtona mlađ koja je bolje kvalitete nego uvozna. Time se čuva i autohtoni hrvatski brancin.

2.4. Pomorstvo i veze

U pomorstvu sa sjedištem u Zadru djeluje najveća hrvatska pomorska tvrtka, *Tankerska plovidba d.d. Zadar*, koja raspolaže flotom od preko 1 100 000 DWT nosivosti, pretežno za prijevoz sirove nafte, derivata, kemikalija i rasutih tereta.

Najveći dio putničkoga prometa ostvaruje državni brodar *Jadrolinija d.d.* iz Rijeke, a u zadnje vrijeme prijevoz putnika obavljaju i privatni brodari (*G & V Line d.o.o.* i *Mia trade d.o.o.*).

Velika važnost pomorskog prometa vidi se i po postojanju frekventne putničke luke u samom gradu, koja ulazi u luke od državne važnosti s prometom od oko 1 100 000 putnika i 140 000 vozila 2015. godine (Ikić, 2018.).

Na području Gaženice funkcioniра teretna luka manipulativnoga kapaciteta blizu 1 000 000 tona na godinu. Nažalost, taj kapacitet nije ispunjen. Godišnji promet trgovačke luke varira i u prosjeku iznosi oko 500 000 t (npr. 2014. godine bilo je 630 000 t, a 2016. samo 260 000 t tereta).

Na tom području postoji prostor za uspostavu slobodne zone, koja je u osnivanju, tj. čeka odobrenje Vlade RH. Prometni sustav Zadarske županije uvelike dopunjuje zadarska zračna luka u Zemuniku, koja je nedavno obnovljena i modernizirana, a produljenjem piste postoji mogućnost primanja i najvećih zrakoplova.

3. ZAKLJUČAK

Da bi se iskoristili potencijali te da bi se odgovorilo na ključne izazove, kao što su nezaposlenost, gospodarska stagnacija i ratno nasljede, od presudne je važnosti da su strateški razvoj i investicije u Zadarskoj županiji dobro usmjereni. Stoga je prepoznata važnost zajedničkoga koordiniranog i integriranog pristupa planiranju razvoja Zadra i županije, kojoj je taj peti po veličini hrvatski grad

sjedište. Takvo planiranje trebao bi omogućiti da se prednosti i prilike iz okoline iskoriste, a prijetnje i slabosti anuliraju.

Zadar i Zadarska županija, ali i područja susjednih županija koja gravitiraju Zadru, u gospodarskom smislu važno su i specifično razvojno područje s istaknutim strategijskim, ekonomskim i pomorskim lokacijama za razvoj industrije, poljoprivrede i ribarstva, turizma, prometa, trgovine i drugih gospodarskih djelatnosti.

U gospodarskom smislu Zadar je industrijski, turistički, poljoprivredno-ribarski, pomorski i prometni centar velikoga područja Hrvatske, koje obuhvaća sjevernu Dalmaciju i velik dio Like, koji je kao takav poznat u Hrvatskoj, ali i u Europi i svijetu. To područje i Zadar kao njegovo središte imaju sve temeljne prepostavke za svekoliki brži razvoj, pri čemu treba imati na umu da je u dosadašnjem razvoju iskorišten samo dio velikih razvojnih mogućnosti.

REFERENCE

- [1]Cingula, M. (1992.): *Poduzetništvo kao temelj gospodarskog razvoja Hrvatske*, CROMA, Zagreb.
- [2]Ikić, D. ur. (2018.): *Gospodarska kretanja Zadarske županije*, br. 26, Hrvatska gospodarska komora – Županijska komora Zadar, Zadar.
- [3]Ivić, P. (2018.): *Mediji i poduzetnici u Zadarskoj županiji*, Izvori d.o.o. i Sveučilište u Zadru, Zagreb i Zadar.

Prof. dr. sc. Slavko Vukić*

Pregledni rad

Recenziran: 24.09.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.21973.99042

PUBLONS: publons.com/p/26394861/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.21973.99042>

EUROPSKA SREDIŠNJA BANKA (ESB): STRATEŠKA POLITIKA TEMELJENA NA EKONOMSKOJ I MONETARNOJ ANALIZI

EUROPEAN CENTRAL BANK (ESB): STRATEGIC POLICYBASED ON ECONOMIC AND MONETARY ANALYSIS

Sažetak

Predmet ovog rada se odnosi na analizu strategijske politike Europske središnje banke (ESB). Cilj ovog istraživanja jeste ukazati na ekonomske i monetarne alate kojima ESB provodi monetarnu politiku na području Eurozone. Strategijska politika Europske središnje banke (ESB) temelji se na stabilnosti cijena, funkciji novčane mase i dva stupa analitičkog okvira ekonomskih i monetarnih analiza. Procjene ekonomskih kretanja se provode analizama gospodarskih aktivnosti temeljenih na uvjetima tržišta kapitala, pokazatelja cijena i troškova, fiskalnih pokazatelja, bilansne pozicije gospodarstva, kretanja deviznih tečajeva itd.. Procjene ekonomskih pokazatelja prikazane su za razdoblje 2018.-2020. godine. Monetarne procjene se provode preko analiza ključnog monetarnog agregata M3 temeljenog na opticaju novčane mase i dva njegova sastavna monetarna agregata M1 u obliku novčane mae i M2 monetarnog agregata u obliku likvidnih sredstava. Na kraju istraživanja dat je pregled kretanja monetarnog agregata M3 u razdoblju 1980.-2019. godine te ostalih analitičkih agregata u razdoblju 2014.-2017. godine.

Ključne riječi: Eurozona, Ekonomske projekcije i BDP, Inflacija mjerena HIPC-om, Monetarni agregati i Strategija politike ESB.

Abstract

The subject of this paper is related to the analysis of the European Central Bank's (ECB) strategic policy. The aim of this research is to point out the economic and monetary tools used by the ECB to conduct monetary policy in the Eurozone. The European Central Bank's (ECB) strategic policy is based on price stability, the function of money supply and the two pillars of the analytical framework of economic and monetary analyzes. Economic trends are assessed by economic activity analyzes based on the conditions of the capital market, price and cost indicators, fiscal indicators, the balance sheet position of the economy, foreign exchange movements, etc. Economic estimates are presented for the period 2018-2020. years. Monetary estimates are made through the analysis of the key monetary aggregate M3 based on the circulation of the money supply and its two component monetary aggregates M1 in the form of monetary mae and M2 monetary aggregate in

* Sveučilište/Univerzitet "VITEZ" Vitez, Fakultet poslovne ekonomije, Školska 23 Travnik, email:
slavkodr.vukic@tel.net.ba

the form of liquid assets. At the end of the research, an overview of the movements of the monetary aggregate M3 in the period 1980-2019 is given. years and other analytical aggregates in the period 2014-2017. years.

Keywords: Eurozone, Economic projections and GDP, HIPC inflation, Monetary aggregates and ECB policy strategy.

1. UVOD

Monetarna politika ESB-a nailazi na značajne rizike glede ekonomskih kretanja, a koji svojim promjenama mogu utjecati na mehanizam funkciranja. Uspješno upravljanje europskom monetarnom politikom zahtjeva primjenu složenih analitičkih postupaka većeg broja značajnih ekonomskih i finansijskih pokazatelja. Strategija ESB-a se temelji na procjeni relevantnih rizika bitnih za cjenovnu stabilnost, a koja se temelji na dvije analitičke procjene ili dva stupa strategije. Dva stupa strategije ESB-a služe kao analitički okvir za ocjenu i održavanje stabilnosti cijena na području Eurozone, a na temelju čijih rezultata Upravno vijeće ESB-a donosi ključne odluke za vođenje monetarne politike.

Temeljni stupovi ocjene kretanja **cijena i faktora** njihovog utjecaja su:

- ekonomski analiza i
- monetarna analiza.

2. EKONOMSKA ANALIZA

Težište istraživanja ekonomске analize su ekomska i finansijska kretanja i njihov utjecaj na stabilnost cijena u kratkoročnom i srednjoročnom razdoblju. Europska središnja banka (ESB) vrši analize različitih ekonomskih pojava temeljem kojih se procjenjuje kretanje gospodarskih aktivnosti i **stabilnost cijena**, pomoću analize:[1]

- kretanja outputa,
- uvjeta i obilježja na tržištu kapitala i rada,
- pokazatelja cijena i troškova,
 - fiskalnih pokazatelja,
 - bilansne pozicije gospodarstva Eurozone,
 - agregatne tražnje,
 - kretanja deviznih te
 - tečajeva i
 - stanja svjetskog gospodarstva i finansijskih tržišta.

Temeljem navedenih pokazatelja vrši se prognoza **inteziteta realnih aktivnosti i kretanje cijena** uvažajući obilježja ponude i tražnje za proizvodima i uslugama u kraćem razdoblju. Osim toga, ekonomskom analizom se analiziraju obilježja ekonomskih šokova koji utječu na cijelo gospodarstvo, njihovih efekata na troškove i stabilnost cijena te njihovo moguće širenje na cijelu ekonomiju.

Temeljem rezultata o kretanju outputa, tražnje, uvjeta na tržištu rada, fiskalnoj politici i platnim bilancama, ESB utvrđuje kretanje **agregatne ponude i aggregatne tražnje** te stupnja iskoristivosti kapaciteta. Posebno se analiziraju prilike na finansijskim tržištima i cijene aktive koje mogu da utječu na stabilnost ukupne razine cijena. Naime, cijene aktive se oblikuju temeljem prognoza i procjena inflacije, kamatnih stopa, monetarne politike itd.. Stoga je moguće na osnovu provedenih analiza utvrditi šokove tj. pojave koje negativno utječu na gospodarstvo (*npr. nastali šokovi u aggregatnoj tražnji ili aggregatnoj ponudi mogu utjecati na rast cijena, što opet utječe na smanjenje opsega investicija i općenito pada gospodarstva*), kao i promjene transaktora tj. učesnika u finansijskim transakcijama, kao što su primjerice ESB i ostale banke i nebankarski subjekti.

Tabela 1.: Procjene kretanja tečaja i cijena sirovina i nafteu razdoblju 2018.-2020. godine

Pokazatelji	Ožujak 2019. godine				Prosinac 2018. godine			
	2018.	2019.	2020.	2020.	2018.	2019.	2020.	2020.
Tromjesečni EURORIBOR godišnji prosjek %	-0,3	-0,3	-0,2	0,0	-0,3	-0,3	0,0	0,3
Prinosi na desetogodišnje državne obveznice godišnji %	1,1	1,0	1,3	1,5	1,1	1,4	1,7	1,9
Cijena nafta USA za barel	71,1	61,7	61,3	60,6	71,8	67,5	66,8	66,9
Cijena sirovina bez energenata USA godišnja stopa promjene %	3,9	1,2	4,3	4,3	3,0	-1,4	4,4	4,3
Tečaj USA/EUR	1,18	1,18	1,14	1,14	1,18	1,14	1,14	1,14
Nominalni efektivni tečaj EUR-a ERM godišnja stopa promjene %	5,2	-0,9	0,0	0,0	5,2	0,0	0,0	0,0

Izvor: ECB, Makroekonomikske projekcije stručnjaka ECB za europolodručje, Ožujak 2019, str. 6.

Sukladno razrađenoj metodologiji ESB-a, za razdoblje 2018.-2020. godine predviđa se kretanje prosječnih *kamatnih stopa* od 0,3-0%, a procjene su da će kompozitne bankarske kamatne stope za kredite nefinansijskom sektoru u budućem kratkoročnom razdoblju biti nepromjenjene. Pretpostavlja se da će *cijene sirovina* bez energije izražene u američkim dolarima značajno porasti u naredne dvije godine.[2]

Bitan objekt ekonomske analize odnosi se na kretanje deviznih tečajeva. Kretanje deviznih tečajeva ima značajan utjecaj na monetarnu stabilnost, s obzirom da promjene tečajeva neposredno utječu na promjene cijena uvoznih proizvoda i ostalih inputa, što naravno u konačnici utječe na cjenovnu konkurentnost domaćih proizvoda u inozemstvu. Kretanje *tečaja eura* temelji se na 25% distribuciji vjerovatnoće tečaja USD/EUR izvedene iz gustoća neutralnih na rizik koje su implicirane u opcijama na dan 14. veljače 2017. godine. Takvo kretanje podrazumijeva postupnu deprecijaciju eura u odnosu na američki dolar na tečaj od 0,98 USD/EUR u 2019. godine, što je za 7,6 % niže od pretpostavke iz temeljnih projekcija za tu godinu. Procjene za nominalni efektivni tečaj eura odražavaju povijesne pravilnosti, dok promjene u tečaju USD/EUR odražavaju promjene efektivnog tečaja s elastičnošću odotprilike 52%.

Na temelju takve procjene kontinuirano se povećava negativna razlika efektivnog tečaja eura u odnosu na temeljnu projekciju, tako da bi on 2019. godine trebao biti 4 % niži od temeljne projekcije. U tom scenariju prosjek rezultata više makroekonomskih modela upućuje na veći rast).[3]

Značajan dio ekonomske analize odnosi se i na **makroekonomске projekcije**. Naime, razvijene su posebne analitičke i empirijske metode pomoću kojih se ocjenjuje stanje proteklog, aktualnog i budućeg stanja ekonomije. Pomoću makroekonomskih projekcija vrše se prognoze mogućih scenarija u ekonomiji, a posebice razine cijena.

Tabela 2.: Uporedna prognoza rasta realnog BDP-a i inflacije mjerene HIPC-om za europolodručje

Procjnitelji	Objava	Rast BDP			Inflacija mjerena HIPC-om		
		2019.	2020.	2021.	2019.	2020.	2021.
Projekcije ESB	Ožujak, 2019	1,1	1,6	1,6	1,7	1,5	1,6
Europska komisija	Veljača, 2019	1,2	1,6	-	1,4	1,5	-
OECD	Ožujak, 2019	1,0	1,2	-	-	-	-
Eurozona Barometar	Veljača, 2019	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,7
Consencus Economics	Siječanj, 2019	1,3	1,4	1,2	1,4	1,5	1,7
Sarvey of Professional For.	Siječanj, 2019	1,5	1,5	1,4	1,5	1,5	1,7
MMF	Siječanj, 2019	1,6	1,7	-	-	-	-

Izvor: ECB, Makroekonomiske projekcije stručnjaka ESB za europodručje, Ožujak 2019, str. 12.

Imajući u vidu činjenicu da su projekcije ipak samo prognoze, one imaju i svoje nedostatke, stoga Upravno vijeće ESB-a uz makroekonomiske projekcije koristi i pokazatelje monetarne analize te rezultate i stručne informacije od ostalih organa i institucija, kao što su ekspertize stručnih timova Komisije Europske unije, MMF-a itd.. Temeljem usporednih projekcija zaključak je da će u budućem razdoblju od tri godine biti realna rast BDP-a od prosječnih 1,767% i stabilna razina inflacije od prosječnih 1,6%.

3. MONETARNA ANALIZA

Monetarna analiza je drugi stup na kojem se temelji vođenje strategije i politike ESB-a. Monetarnom analizom se provjeravaju dobiveni rezultati utvrđeni ekonomskom analizom. Monetarna analiza čini skup analiza monetarnih i kreditnih trendova u cilju utvrđivanja njihovog utjecaja na razinu cijena. Strategija ESB-a se temelji na značaju novca kroz analizu referentne stope rasta najzastupljenijeg monetarnog agregata M3. Monetarni agregat **M3** setemelji na količini **novčane mase** u opticaju, koja je najčešće u neposrednoj vezi sa razinom cijena. Danas je monetarni agregat M3 (*broad money*) bitan pokazatelj monetarnih kretanja u eurozoni, a ESB je definirala još dva analitička monetarna agregata kao sastavne dijelove M3, monetarnog agregata u obliku novčane mase tzv. M1 (*narrow money*) i monetarnog agregata u obliku likvidnih sredstava tzv. M2 (*intermediate money*), što dokazujemo u narednoj tablici.

Tabela 3.: Definicija monetaranih agregata u Eurozoni

Obveze	M1	M2	M3
Gotov novac u opticaju	x	x	x
Prekonočni depoziti	x	x	x
Depoziti sa rokom dospijeća do 2 godine		x	x
Depoziti koji mogu da se povuku sa računa u roku 3 mjeseca		x	x
Repo aranžmani			x
Dionice fondova tržišta novca			x
Dužnički vrijednosni papiri ra rokom dospijeća do 2 godine			x

Izvor: ECB, pristupljeno 17.05.2017. godine

Putem monetarne analize vrši se prognoza likvidnosti iz podataka u bilancama monetarnih institucija i uz pomoć ocjene stanja strukture rasta monetarnog agregata M3. Uz navdene pokazatelje važno je utvrditi i kontrolirati odstupanje stope rasta novčane mase i kredita od zacrtanih trendova, što utječe na narušavanje finansijske ravnoteže i pojave cjenovnih distorzija, a što u konačnici implicira promjenu cijena u srednjoročnom razdoblju. Zbog navedenih razloga ESB-a je u 1998. godini utvrdila referentnu vrijednost za rast monetarnog agregata **M3 od 4,5%** na godišnjoj razini, a sukladno ciljevima cjenovne stabilnosti.

Kvantitativno utvrđivanje **cjenovne stabilnosti** može se iskazati na sljedeći način:[4]

- **M + V = P + Y** M - novčani stok. V - brzina opticaja novca. P - razina cijena. Y - realni BDP.

Poslije skraćivanja formule jednačina glasi **dM = dP + dY + dV**. Promjene varijabli se uglavnom odnose na razdoblje 1-2 godine i čine stopu rasta. Jednačina u načelu predstavlja stopu rasta novčanog toka koji je uskladen s ciljnom inflacijom uz točno ciljanu stopu rasta BDP-a i brzine opticaja novčane mase.

Tabela 4.: Monetarni agregati u Eurozoni u razdoblju 2014.-2017. godine

Mometarni agregati	Postotak godišnjih promjena %	
	2014.	2017.
Monetarni agregat M1	8,1	8,7
Novac u opticaju	6,5	3,4
Depoziti u tijeku noći	8,4	9,7
M2 - M1 - ostali depoziti po viđenju	-2,2	-2,1
Depoziti sa rokom dospijeća do dvije godine	-5,2	-8,5
Depoziti platitivi po zahtjevu do tri mjeseca	-0,2	1,6
Monetarni agregat M2	3,8	5,1
M3 - M2 instrumenti tržišta novca	4,6	-4,3
Ugovori o reotkupu	3,1	9,8
Dinonice fondova na tržištu novca	2,8	-2,6
Dužnički vrijednosni papiri s dospijećem do dvije godine	18,5	-24,0
Monetarni agregat M3	3,9	4,6

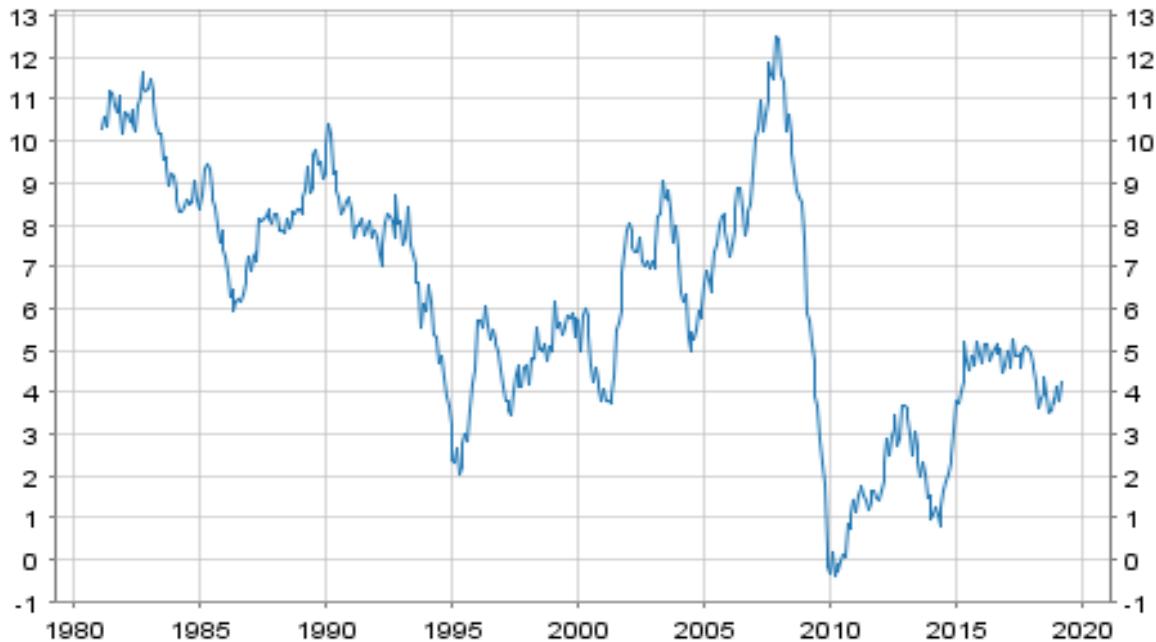
Izvor: Evropska središnja banka, Godišnje izvješće za 2017. godinu , pp.. s11.

Značajniji rast monetarnih agregata u zemljama eurozone evidentiran je od 2001. godine, a takva njegova tendencija je bila sve do 2003. godine. Prosječna godišnja stopa monetarnog **agregata M1** u razdoblju 2014.-2017. godine povećana je s 8,1% na 8,7%, a temeljena je uglavnom na značajnom povećanju novčane mase u opticaju. Međutim, smanjene su vrijednosti svih vrsta depozita, tako su npr. smanjeni depoziti s rokom dospijeća do dvije godine za 3,3%, dok su rasli depoziti platitivih po zahtjevima u rokovima do tri mjeseca od 1,8%.

Stalni rast novčane mase u opticaju je uzrokovan činjenicom da su rezidenti i nerezidenti država Eurozone nastavili držati značajnije sume eura, kao gotovog novca u 2003. godini, a rast depozita u toku noći bio je uzrokovan smanjenim oportunentnim troškovima držanja takve vrste depozita. Godišnja stopa rasta ukupnih kratkoročnih depozita bez prekonočenih depozota bila je u razdoblju 2014.-2017. godine prilično stabilna. Monetarni **agregat M2** vezan je za instrumente tržišta novca i smanjen je za 0,1% u navedenom razdoblju, a uglavnom je temeljen na smanjenju investicija u kratkoročne vrijednosne papire koji su sastavnice agregata M3 zbog stabiliziranja ukupnog finansijskog tržišta. Najvažniji monetarni **agregat M3** u svom početnom razdoblju funkcioniranja Europske središnje banke (ESB) je imao pozitivna kretanja i to u dijelu kredita dodijeljenih rezidentima (Rezident je fizička osoba sa stalnim boravkom u državi članici Unije bez obzira na njegovo državljanstvo. Rezident može biti i pravna osoba koja je registrirana u domicilnoj državi članici Europske unije. Kriterij određivanja rezidentnosti je boravak a ne državljanstvo i uređuje se posebnim propisima.) zemalja članica Eurozone od 0,6% te povećanja dugoročnih finansijskih obveza bez kapitala i pričuva od 1,2%.

U razdoblju 2014.-2017. godine ukupni monetarni agregat M3 povećan je za 0,6%. Politika ESB-a temeljena je na značajnoj ulozi novca u skladu sa načelima uglednog ekonomskog stručnjaka Miltona Friedman.[5] Stoga ESB-a je zacrtala stopu rasta monetarnog stoka u skladu s ciljanom inflacijom do 2% i stopom rasta novčanog toka od 4,5% godišnje, a temeljni pokazatelj novčanog toka čini monetarni agregat M3.

Grafikon 1.: Kretanje monetarnog agregata M3 u razdoblju 1980.-2019. godine

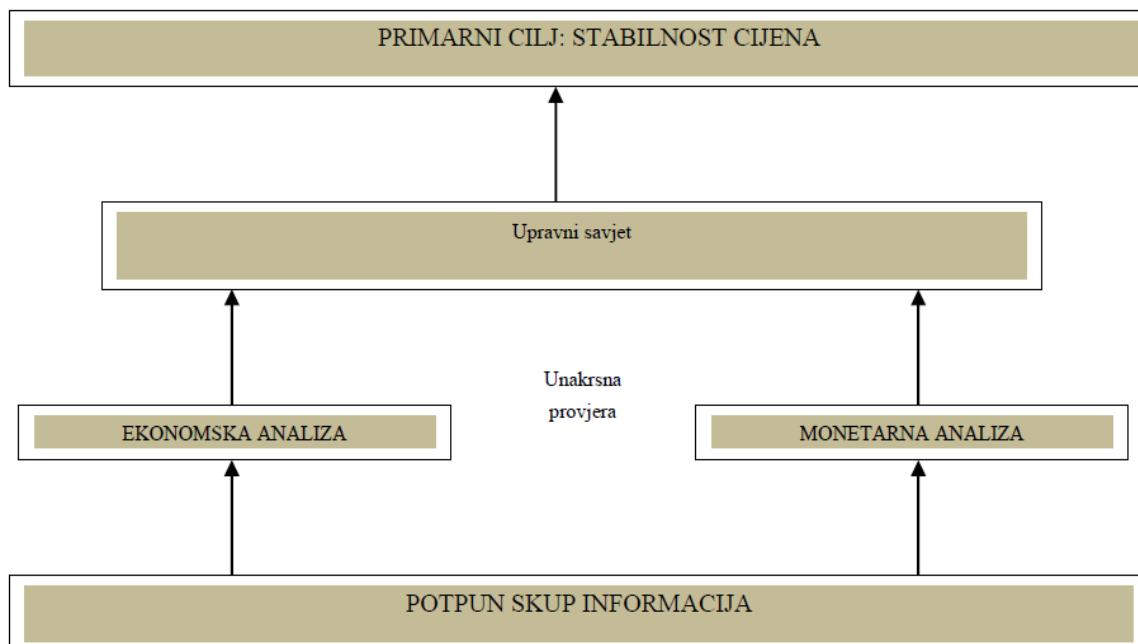


Izvor: ESB, Statistical Data Warehouse, pristupljeno 14.09.2019. godine

Ako se analizira samo najvažniji monetarni agregat M3 u razdoblju od 1980.-2019. godine bila je velika fluktuacija monetarnog agregata M3. Samo od 2008. godini za vrijeme nastanka velike ekonomske krize, ovaj monetarni agregat je pao na niskih 2%, da bih od 2010. godine do danas bio u kontinuiranom rastu. U razdoblju 2016.-2019. godine monetarni agregat M3 kretao se na razini od 4% godišnje. Na rast monetarnog agregata M3 ključnu ulogu je imala veća kupovina vrijednosnih papira u paketu programa kupovine vrijednosnih papira javnog sektora tzv. PSPP. Međutim, neto inozemna aktiva monetarnih financijskih institucija europodručja je imala negativni utjecaj na rast monetarnog agregata M3. Dakle, značajnije odstupanje kretanja monetarnog agregata od referentnih 4,5% na godišnjoj razini, ukazuju na postojanje rizika od nastanka cijenovne nestabilnosti. Imajući na umu činjenicu da je monetarni agregat M3 veći dio razdoblja prelazio referentnu granicu, bio je to jasan signal kreatorima ESB-a da uz analizu odnosa monetarnog agragata M3 i inflacije moraju uzeti u obzir i ostale monetarne pokazatelje.

Tako primjerice, **Forkan i Vraneanu** temeljem zvaničnih izvešća ESB-a, smatraju da varijable koje utječu na donošenje odluka o monetarnoj politici ESB-a su: inflacija i inflatorna očekivanja, monetarna kretanja, realna aktivnost, kretanje plaća, promjene fiskalne politike i strukturni faktori. Inflacija i inflatorna očekivanja su temeljne varijable koje oblikuju praktičan izbor instrumenata monetarne politike ESB-a. Pri tome, tekuća razina inflacije predstavlja samo jedan od podataka koji se analizira, dok su dugoročna očekivanja temeljna ciljna varijabla, s obzirom da ESB pri donošenju odluka uzima u obzir očekivana kretanja cijena u budućnosti.[6] Upravno vijeće ESB-a temeljem rezultata ekonomske analize i rizika koji mogu utjecati na stabilnost cijena, koristi i rezultate dugoročnih monetarnih kretanja.

Slika 1: Strategija monetarne politike ESB-a



Izvor: ESB, 2017. godine

Provodenje strategije ESB-a obavlja se temeljem kompleksnih analiza sa puno podataka. Strategija monetarne politike ESB-a se realizira kroz sustav od dvije skupine informacija: ekonomskih i monetarnih i njihove unakrsne provjere. Postupak takve detaljne analize jamči uspješnu konačnu procjenu, uz uvjet dobrog razumjevanja veličine i naravi eventualnih šokova i dosljednosti prema ostvarenju zacrtanih ciljeva. Kvalitetna monetarna analiza je dobar put prema ostvarenju temeljnog cilja tj. stabilnosti cijena na cijelom europodručju. Takva metodologija eliminira rizike od eventualnih pogrešaka u procjenjivanju monetarne politike, a koji mogu nastati uslijed velikog oslanjanja samo na neke metode i pokazatelje.

4. ZAKLJUČAK

Politika stabilnosti cijena je okosnica monetarne politike Evropske monetarne unije. Ocjene kretanja cijena i faktora njihovog oblikovanja istražuju se temeljem detaljnih **ekonomskih i monetarnih analiza**.

Ekonomske analize procjenjuju da će u razdoblju 2018.-2020. godine na području Eurozone biti postignuta stabilnost kamatnih stopa i postupna deprecijacija eura u odnosu na američki dolar, što implicira veći gospodarski rast. Posebnim empirijskim metodama se vrše prognoze kretanja osnovnih makroekonomskih pokazatelja, a kojima se procjenjuje realni rast BDP-a u prosjeku na godišnjoj razini od 1,767% i stabilna razina inflacije u prosjeku na godišnjoj razni od 1,6%.

Monetarne analize u razdoblju 2014.-2017. godine dokazuju rast monetarnog **agregata M1** za 0,6% a temeljenog na povećanu novčane mase u opticaju, a posebice su rasli depoziti plativi po zahtjevima u rokovima do tri mjeseca od 1,8%. Vrijednosti monetarnog **agregata M2** su blago smanjene u istraživanom razdoblju, a uglavnom su uvjetovani na smanjenju investicija u kratkoročne vrijednosne papire. I na kraju izvršena je duža analiza za monetarni agregat M3 u razdoblju 1980.-2019. godine pri čemu se vide velike oscilacije u razdoblju 2007.-2010. godine

uzrokovane velikom svjetskog krizom, ali u posljednje četiri godine ukupni monetarni *agregat M3* se povećao i kreće se na razini od 4%.

REFERENCE

- [1]<https://www.ecb.europa.eu/mopo/strategy/ocana/html/indeks.en.html>, pristupljeno 16.05.2017. godine
- [2] ESB, Makroekonomiske projekcije stručnjaka ESB za europodručje, Ožujak 2019, str. 6.
- [3] ESB, Makroekonomiske projekcije stručnjaka ESB za europodručje, Ožujak 2019, str. 13-14
- [4] De Grauwe. P, Economics of Monetary Union, Oxford University Press, Oxford. 2003, str. 297-298.
- [5] Issig .O, The Birth of the Euro, Cambridge University press, Cambridge, str. 105.
- [6] Fourçans A., Vraneanu, R., The ECB Monetary Policy: Choices and Challenges, Journal of Policy Modeling, 29, 2007, pp. 181-194, p. 182.]

Doc. dr. sc. Semina Škandro*

Predhodno saopćenje

Recenziran: 24.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.34118.63046

PUBLONS:publons.com/p/27316621/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.34118.63046>

FINANSIJSKO UPRAVLJANJE I KONTROLA U JAVNOM SEKTORU BOSNE I HERCEGOVINE

FINANCIAL MANAGEMENT AND CONTROL IN THE PUBLIC SECTOR BOSNIA AND HERZEGOVINA

Sažetak

Uvođenje Finansijskog upravljanja i kontrole (FUiK) u javni sektor Bosne i Hercegovine jedna je od reformskih oblasti u kojoj je Bosna i Hercegovina dužna usaglasiti zakonodavni okvir i praksu sa dobrim praksama i regulativama koje preporučuje Evropska komisija. Ova obaveza nametnuta je Zakonom o Finansijskom upravljanju i kontroli u javnom sektoru kako na državnom, tako i na entitetskim nivoima Bosne i Hercegovine. Implementacija FUiK-a u Bosni i Hercegovini ima za cilj da se u dosadašnje tradicionalne modele upravljanja, ugradи savremeni sistem javne interne finansijske kontrole (PIFC), zasnovan na odgovornosti i transparentnosti trošenja budžetskih sredstava od strane budžetskih korisnika. Tema ovog rada je "Finansijsko upravljanje i kontrola u javnom sektoru Bosne i Hercegovine", gdje se za cilj ima kroz sprovedena teorijska istraživanja prikazati nivo dostignuća uspostave ovog sistema u institucijama javnog sektora, kako na nivou BiH, tako i na nivou entiteta FBiH i RS.

Ključne riječi: finansijsko upravljanje, interna kontrola, javni sektor, implementacija FUK-a

Abstract

The introduction of Financial Management and Control (FMC) in the public sector of Bosnia and Herzegovina is one of the reform areas in which Bosnia and Herzegovina is required to align its legislative framework and practice with good practices and regulations recommended by the European Commission. This obligation is imposed by the Law on Financial Management and Control in the Public Sector, both at the state and entity levels of Bosnia and Herzegovina. The implementation of FMC in Bosnia and Herzegovina aims to incorporate a modern Public Internal Financial Control (PIFC) system, based on the responsibility and transparency of budget spending by budget users, in traditional traditional management models. The topic of this paper is "Financial Management and Control in the Public Sector of Bosnia and Herzegovina", which aims to show, through the conducted theoretical research, the level of achievement of the establishment of this system in public sector institutions, both at the level of BiH, and at the level of entities of FBiH and RS

Key words: financial management, internal control, public sector, implementation of FMC

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“, email: seminaskandro@hotmail.com

1. UVOD

Cilj uvođenja finansijskog upravljanja i kontrole u institucije javnog sektora jeste uticaj na smanjenje neregularnosti u radu javnog sektora, tako da se umjesto tradicionalnih sistema kontrole uspostavi savremeni sistem interne kontrole baziran na kavalitetsnijim standardima upravljanja. Bosna i Hercegovina kao kandidat ulaska u Evropsku uniju se opredijelila za proces evropske integracije, te je shodno tome dužna da kroz predpristupne pregovore implementira cijelokupnu pravnu tekstinu Evropske unije poznatu pod nazivom "*Acquis communautaire*". Jedan od sastavnih dijelova ovih pregovora jeste upravo finansijsko upravljanje i kontrola u javnom sektor, čijom se implementacijom za cilj ima podizanje efikasnosti, efektivnosti i ekonomičnosti cijelokupnog sistema, a posebno finansijskog. Finansijsko upravljanje i kontrola podrazumijeva niz aktivnosti koje budžetski korisnik planira poduzeti s ciljem rješavanja uočenih nedostataka u poslovnim procesima na osnovu samoprocjene sistema. [1] Sistem finansijskog upravljanja, kontrole i interne revizije je fokusiran na unapređenje transparentnosti, finansijske discipline i namjenskog trošenja javnih sredstava, odnosno transparentno, ekonomično, efikasno i efektivno upravljanje javnim sredstvima, te kontrola korištenja tih sredstava. Sastoji se od tri osnovna elementa i to: *finansijsko upravljanje i kontrola, interne revizije i Centralne harmonizacijske jedinice*.

U ovom radu je dat prikaz sistema finansijskog upravljanja i interne kontrole i interne revizije poznat pod skraćenicom PIFC-a (*Public Internal Financial Control*), odnosno dat je prikaz značaja sistema finansijskog upravljanja i kontrole, osnovnih karakteristika, te nivo dostignuća uspostave u javnom sektor na sva tri nivoa vlasti u Bosni i Hercegovini.

2. FINANSIJSKO UPRAVLJANJE I KONTROLA

Finansijsko upravljanje i kontrola (skr. *FUik*) kao jedan od elemenata PIFC-a obuhvata cijelokupni sistem finansijskih i svih drugih kontrola unutar institucije javnog sektora, odnosno svih onih kontrola koje su integrisane u bilo koju od aktivnosti institucije. Finansijsko upravljanje i kontrola uključuje metode, organizacionu strukturu, procedure koje se primjenjuju, ne samo kada je u pitanju finansijski sistem, već i kod strateških i operativnih sistema korisnika budžetskih sredstava.

Glavni cilj finansijskog upravljanja i kontrole je da obezbjedi: [4]

- Uspješno postizanje svih ciljeva i izvršenja zadataka institucije,
- Sigurnost, pouzdanost, blagovremenost i potpunost informacija, a posebno finansijskih informacija,
- Usklađenost poslovanja sa zakonima, propisima, politikama, planovima i procedurama,
- Zaštitu imovine,
- Ekonomičnu, efikasnu i efektivnu upotrebu sredstava.

Svrha uvođenja Finansijskog upravljanja i kontrole-a u javni sektor ogleda se u sljedećem:

- Poslovanje na pravilan, etičan, ekonomičan i djelotvoran način,
- Usklađenost poslovanja sa zakonima, propisima, politikama, planovima i postupcima,
- Zaštita imovine i drugih resursa od gubitaka uzrokovanih lošim upravljanjem javnim sredstvima, neopravdanim i netransparentnim trošenjem, te zaštita o nepravilnosti i prevara,
- Jačanje odgovornosti rukovodioca za uspješnost ostvarivanja postavljenih poslovnih ciljeva
- Pravovremeno i transparentno finansijsko izvještavanje, kao i praćenje rezultata poslovanja.

Finansijsko upravljanje i kontrola obuhvataju pet međusobno povezanih komponenti tzv. COSO MODEL:

- *Kontrolno okruženje* – podrazumijeva etičke vrijednosti, integritet i kompetentnosti zaposlenika, način rukovođenja i stil upravljanja, postojanja planskog pristupa, uređenu organizacionu strukturu, postavljenje ciljeve i upravljanje budžetskim sredstvima,

- Upravljanje rizicima – podrazumijeva proces utvrđivanja, procjenjivanja i praćenja rizika za ostvarivanje postavljenih ciljeva,
- Kontrolne aktivnosti - su aktivnosti koje institucija poduzima u cilju smanjenja rizika, te osiguranja zakonitosti i pravilnosti u poslovanju, kao i ekonomično, efikasno i efektivno raspolažanje budžetskim sredstvima,
- Informacije i komunikacije – kvalitetna, blagovremena, relevantna, tačna i dostupna informacija uslov je za donošenje ispravne odluke, kao i prenos informacija kako za eksterne tako i za interne korisnike. Ovdje posebno do izražaja dolazi računovodstveni informacioni sistem.
- Nadzor/monitoring – podrazumijeva stalno praćenje i procjenu radi njihovog adekvatnog funkcionisanja i blagovremenog ažuriranja (samoprocjena, stalno praćenje i interna revizija).

3. SISTEM FINANSIJSKOG UPRAVLJANJA I KONTROLE U JAVNOM SEKTORU BOSNE I HERCEGOVINE

Sistem finansijskog upravljanja i kontrole u javnom sektoru Bosne i Hercegovine uspostavlja se od strane rukovodioca institucija javnog sektora s ciljem uspješnijeg ostvarivanja postavljenih zadataka budžetskog korisnika. Rukovodioci institucija javnog sektora direktno odgovorni za upostavljanje procedura funkcionisanja sistema interne kontrole, kao i odjela interne revizije. Ovaj sistem u Bosni i Hercegovini pokrenut je 2005 godine donošenjem Instrukcija za razvoj i održavanje sistema interne kontrole od strane Ministarstva finansija i trezora BiH. Centralna hamonizacijska jedinica Ministarstva finansija i trezora BiH (skr.CHJ MFiT BiH) je centralno tijelo za koordinaciju i harmonizaciju aktivnosti na uspostavi i razvoju sistema javnih internih finansijskih kontrola u institucijama Bosne i Hercegovine. Septembra 2014 godine, CHJ MFiT BiH je objavilo priručnik za finansijsko upravljanje i kontrolu u institucijama BiH sa svrhom da rukovodiocima institucija i licima koja su zadužena za finansijsko upravljanje i kontrolu pomogne u osmišljavanju i provođenju finansijskog upravljanja i kontrole u svrhu efikasanog izvršavanja aktivnosti, projekata i programa. Uspostava i razvoj PIFC sistema od strane CHJ MFiT BiH podrazumijeva dvije oblasti i to:

- uspostavu i razvoj finansijskog upravljanja i kontrole
- uspostavu i razvoj sistema funkcionalne i nezavisne interne revizije.

Temeljni zakon koji uređuje uspostavu i razvoj finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama Bosne i Hercegovine je Zakon o finansiranju institucija BiH.^[5] Ovim zakonom postavljeni su principi, standardi, metodološki okvir i temeljna pravila za finansijsko upravljanje i kontrolu u institucijama BiH. Zakonom je uvedena obaveza rukovodiocima institucija da uz godišnje izvještaje o izvršenju budžeta dostavljaju i Izjavu o odgovornosti za ostvarivanje ciljeva institucije. Ovom Izjavom rukovodilac institucije javnog sektora potvrđuje da je osigurao:

- namjensko, svrshodno i zakonito korištenje sredstava odobrenih budžetom za ostvarivanje utvrđenih ciljeva,
- ekonomično, efikasno i efektivno funkcionisanje sistema finansijskog upravljanja i kontrole za izradu unutrašnjih propisa o finansijskom upravljanju i kontroli u svim jedinicama unutar institucije.

Pored navedenog Zakona, donezen je i niz podzakonskih akata koji regulišu ovu oblast, a to su:

- standardi interne kontrole u institucijama BiH [8]
- priručnik za finansijsko upravljanje i kontrolu u institucijama BiH [9]
- smjernice za provedbu procesa upravljanja rizicima u institucijama BiH [10]
- pravilnik o godišnjem izvještavanju u sistemu finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH [11]
- odluku o objavljivanju forme i sadržaja godišnjeg izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH.

Uvođenje sistema finansijskog upravljanja i kontrole u institucije javnog sektora zasniva se na navedenom Zakonu, Smjernicama za internu kontrolu u javnom sektoru Međunarodne organizacije vrhovnih revizorskih institucija (INTOSAI), te dobrom praksama i regulativama koje su preporučene od strane Evropske komisije. Prema članu 33.d.stav /4/ Zakona , sve institucije u BiH su u obavezi da sačine i dostave godišnji izvještaj o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole CHJ MFiT BiH, na obrascu propisane forme i sadržaja.[8] Ovaj izvještaj je koncipiran u vidu upitnika s mogućim opcijskim odgovorima „DA“ i „NE“, a pitanja su grupisana po komponentama COSO modela. Kroz ovaj izvještaj institucije BiH izvještavaju CHJ MFiT BiH o funkcionisanju sistema finansijskog upravljanja i kontrole, a za tačnost podataka odgovoran je rukovodilac institucije. CHJ je do sada sastavila četiri Konsolidovana godišnja izvještaja i to za: 2015., 2016., 2017., i 2018. Godinu. Na osnovu informacija dostupnih iz Konsolidovanog izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH, ocjena sistema finansijskog upravljanja i kontrole je prikazana u tabeli br.1.

Tabela br.1. pregled uspostave finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH za period 2015-2018. godine

GODIŠNJI IZVJEŠTAJI PO GODINAMA							
2015		2016		2017		2018	
Broj institucija koje su obavezne dostaviti godišnji izvještaj							
74		74		75		75	
Pregled ispunjena obaveze dostave godišnjih izvještaja							
da	ne	da	ne	da	ne	da	ne
63	11	70	4	58	17	69	6
Podjela institucija prema broju potvrđnih odgovora na osnovu dostavljenih godišnjih izvještaja							
Potvrđni odgovori	Negativni odgovori	Potvrđni odgovori	Negativni odgovori	Potvrđni odgovori	Negativni odgovori	Potvrđni odgovori	Negativni odgovori
53	10	54	16	67	8	67	2

Izvor: kreacija autora na osnovu Konsolidovanih izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH, dostupno na <https://www.mft.gov.ba>

Navedena podjela ne odražava postignuti nivo kvaliteta sistema finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH, već spremnosti i opredjeljenosti, prije svega upravljačke strukture u institucijama BiH, za uspostavu i razvoj internih kontrola koje će doprinijeti ekonomičnom, efikasnom i efektivnom trošenju budžetskih sredstava. U sljedećoj tabeli prikazano je nekoliko uporednih pokazatelja koji se odnose na cijeli COSO okvir za period 2016-2018. godina u institucijama Bosne i Hercegovine.

Tabela br.2: uporedni pokazatelji COSO modela za 2016-2018 godine u institucijama BiH

Pitanje iz godišnjeg izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole	2016. godina	2017. godina	2018. godina
Broj institucija koje su dostavile Godišnji izvještaj o sistemu finansijskog upravljanje i kontrole	70	75	69
Broj institucija koje su imenovale osobu/radnu grupu zaduženu za FUK	50	61	53
Broj institucija koje su identifikovale rizike koji se odnose na realizaciju ciljeva, odnosno ključnih poslovnih procesa	39	53	41
Broj institucija koje su uspostavile register rizika	30	46	53
Broj institucija u kojima je uspostavljen princip razdvajanja dužnosti	57	64	62
Broj institucija koje imaju interne procedure za izradu srednjoročnog plana	31	38	33
Broj institucija kod kojih su dokumentovani ključni poslovni procesi	40	60	62
Broj institucija koje su sačinile mapu poslovnih procesa	33	52	58

Broj institucija koje izvještavaju najviše rukovodstvo o funkcijama finansijskog upravljanja i kontrole	35	42	43
---	----	----	----

Izvor: kreacija autora na osnovu Konsolidovanih izvještaja o sistemu finansijskoj upravljanja i kontrole u institucijama BiH za 2016., 2017. i 2018. godinu, dostupno na <https://www.mft.gov.ba>

Mjere i aktivnosti koje su postavljene pred institucije Bosne i Hercegovine u funkciji uspostavljanja i razvoja finansijskog upravljanja i kontrole po komponentama COSO modela, a na osnovu analize informacija dostavljenih iz godišnjih izvještaja o finansijskoj kontroli i upravljanju za 2018 godinu date su u tabeli u nastavku.

Tabela br. 3. Mjere i aktivnosti, planirane za budući razvoj finansijskog upravljanja i kontrole od strane institucija Bosne i Hercegovine za 2019 godinu

Kontrolno okruženje	
1.	Izmijeniti pravilnik o unutrašnjoj organizaciji u cilju jasnijeg definiranja opisa poslova odgovarajućih radnih mjeseta u smislu finansijskog upravljanja i kontrole
Upravljanje rizicima	
1.	Imenovati osobu za koordinaciju aktivnosti u uspostavi procesa upravljanja rizicima
2.	Imenovati osobu za prikupljanje informacija o rizicima po pojedinim organizacionim jedinicama
3.	Donijeti strategiju upravljanja rizicima
4.	Ažurirati registar rizika
5.	Ugraditi upravljanje rizicima u procese planiranja i donošenja odluka
6.	Uspostaviti procjenu rizika prilikom izrade planskih dokumenata (strateških, operativnih i finansijskih planova)
7.	Izraditi interni akt o upravljanju rizicima kojim će se uspostaviti sistem praćenja i izvještavanja o rizicima
8.	Nastaviti aktivnosti na jačanju svijesti o značaju upravljanja rizicima
9.	Uspostaviti sistem izvještavanja za praćenje najznačajnijih rizika
Kontrolne aktivnosti	
1.	Ažuriranje postojećih i donošenje novih procedura u cilju potpunog, tačnog i pravilnog evidentiranja svih poslovnih procesa i evidencije materijalno-finansijskih procesa uzimajući u obzir razdvajanje dužnosti
2.	Izrada internog akta i poduzimanje dodatnih mjera za primjenu principa razdvajanja dužnosti
3.	Ažurirati postojeće i donijeti nove procedure u cilju potpunog, tačnog i pravilnog evidentiranja svih poslovnih procesa i evidencije materijalno-finansijskih procesa uzimajući u obzir razdvajanje dužnosti
4.	Izraditi interni akt i poduzeti dodatne mjere za primjenu principa razdvajanja dužnosti
5.	Donijeti IT politike, procedure i uputstva u svrhu jasnijeg definiranja ovlaštenja i odgovornosti korisnika i sigurnosti procedura
6.	Donijeti proceduru o praćenju i procjeni sistema finansijskog upravljanja i kontrole
7.	Planiranje, provođenje i dokumentiranje kontrolnih aktivnosti koje su definirane kao odgovori na rizike u cilju njihovog smanjenja na prihvatljiv nivo
Informacije i komunikacije	

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Ažurirati popis poslovnih procesa unutar organizacionih jedinica 2. Ažurirati knjige/mape ključnih poslovnih procesa 3. Uvesti elektronsko upravljanje predmetima i dokumentima 4. Uspostaviti izvještavanje najvišeg rukovodstva o funkcioniranju sistema finansijskog upravljanja i kontrole 5. Uspostaviti sistem informiranja, komunikacije i sistem efektivnog, blagovremenog i pouzdanog izvještavanja 6. Uvođenje novih informacionih sistema za upravljanje dokumentima 7. Uvezivanje i podrška poslovnih procesa (finansije, nabavka i ugovaranje, upravljanje imovinom, praćenje kapitalnih projekata, materijalne evidencije, kadrova i sl.) u dovoljnoj mjeri sa IT sistemima 8. Izrada Disaster Recovery Plan-a 9. Unaprijediti komunikacije s drugim institucijama 10. Jačati sistem vertikalne interne komunikacije kako bi zaposleni dobili u odgovarajućem formatu svrshodne, aktuelne, tačne i pouzdane informacije za efikasno obavljanje zadataka i ispunjavanje ciljeva institucije |
|--|

Praćenje i procjena sistema

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Uspostaviti praćenje realizacije preporuka interne i eksterne revizije 2. Utvrditi način praćenja i procjene adekvatnosti i funkcioniranja uspostavljenog sistema finansijskog upravljanja i kontrole 3. Uspostaviti sistem izvještavanja rukovodioca o funkcioniranju sistema finansijskog upravljanja i kontrole 4. Izrada Akcionog plana za razvoj finansijskog upravljanja i kontrole 5. Provoditi ad-hoc kontrole po nalogu rukovodioca ovisno o slučaju 6. Provoditi ex-post kontrole kroz postupak stavnog praćenja 7. Uspostaviti praćenje realizacije preporuka interne i eksterne revizije |
|---|

Izvor: *Konsolidovani godišnji izvještaj o finansijskom upravljanju i kontroli u institucijama BiH za 2018 godinu, www.mft.gov.ba*

Analiza podataka iz godišnjih izvještaja je ukazala na potrebu poduzimanja mjera i aktivnosti koje je neophodno poduzeti od strane Centralne harmonizacijske jedinice Ministarstva finansija Bosne i Hercegovine. Prijedlog mjera i aktivnosti za 2018 godinu dat je u tabeli br.3.

Tabela br.3: Mjere i aktivnosti za budući razvoj finansijskog upravljanja i kontroli od strane CHJ MFiT BiH za 2019 godinu

1.	Pripremiti novu Strategiju PIFC-a za period 2019-2025. godina u saradnji s IPA projektom tehničke pomoći EK, SIGMA-om i entitetskim CJH-i
2.	Pripremiti, objaviti i dostaviti svim institucijama BiH Operativni godišnji akcioni plan za unapređenje sistema internih kontrola u institucijama BiH,
3.	Pripremiti i realizirati Plan obuka iz oblasti finansijskog upravljanja i kontroli u institucijama BiH za 2019. godinu,
4.	Nastaviti aktivnosti razvoja finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama BiH u skladu sa svojim nadležnostima i operativnim godišnjim akcionim planom, te osigurati harmonizaciju sistema finansijskog upravljanja i kontrole u BiH učešćem u radu Koordinacionog odbora centralnih jedinica za harmonizaciju u BiH,
5.	Aktivno učestvovati u realizaciji ciljeva i provođenju aktivnosti iz IPA projekta tehničke pomoći koji finansira Evropska komisija, a koji se odnosi na daljnji razvoj sistema javnih internih finansijskih kontrola u institucijama BiH,
6.	Unaprijediti sistem informiranja javnosti o značaju uvođenja kvalitetnog sistema finansijskog upravljanja i kontrole u javnom sektoru u BiH u skladu s dobrim evropskim praksama.

Izvor: *konsolidovani godišnji izvještaj o finansijskom upravljanju i kontroli u institucijama BiH za 2018 godinu, www.mft.gov.ba*

Analizom podataka iz godišnjih izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole institucija BiH može se zaključiti da je se iz godine u godinu dešava neznatan napredak, međutim, ostvareni napredak je još daleko od karakteristika kvalitetnog sistema finansijskog upravljanja i kontrole.

4. SISTEM FINANSIJSKOG UPRAVLJANJA I KONTROLE U JAVNOM SEKTORU FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE

Federalna vlada utvrdila je 18.02.2016. godine na 41 sjednici vlade u Sarajevu, Prijedlog zakona o finansijskom upravljanju i kontroli (FUK) u javnom sektoru u Federaciji Bosne i Hercegovine, koji propisuje zajednička okvirna načela i standarde za uspostavu, razvoj i primjenu ovog sistema. Zakon o finansijskom upravljanju i kontroli u javnom sektoru u Federaciji Bosne i Hercegovine, Parlament Federacije Bosne i Hercegovine je usvojio na sjednici Predstavničkog doma dana 19.04.2016. godine i na sjednici Doma naroda 21.04.2016. godine. Isti je objavljen u Službenim novinama FBiH broj 38 dana 18.05.2016. godine. Odredbe Zakona se primjenjuju na korisnike javnih sredstava prvog i drugog nivoa budžeta Federacije Bosne i Hercegovine, kantone, gradove, općine i vanbudžetske fondove, te na one pravne subjekte u kojima FBiH ili kanton imaju većinski vlasnički udio. Također, ovaj Zakon se primjenjuje i na one organizacije i tijela u javnom sektoru koja se finansiraju iz fondova i programa Evropske unije.

Prema ovom Zakonu, korisnici javnih sredstava, odnosno budžetski korisnici su dužni sastaviti godišnji izvještaj o funkcionisanju sistema FUK-a, i taj izvještaj dostaviti federalnom ili kantonalm ministarstvu finansija, zavisno kojem nivou vlasti pripada organizacija. Rukovodilac korisnika javnih sredstava je odgovoran za uspostavljanje, razvoj i implementaciju odgovarajućeg, efikasnog, efektivnog i ekonomičnog FUK-a u odnosnoj organizaciji. Odgovoran je da se ciljevi korisnika javnih sredstava ostvaruju upravljanjem tim sredstvima na zakonit, ekonomičan, efikasan i efektivan načina. Također, rukovodilac korisnika javnih sredstava je odgovoran za izradu internih propisa o FUK-u i za implementaciju sistema FUK-a u svim organizacionim jedinicama u okviru organizacije, u odnosu na sve programe i procese koji se izvršavaju, poštujući principe zakonitosti, finansijskog upravljanja i transparentnosti u skladu sa standardima interne kontrole. Godišnji izvještaj o funkcioniranju sistema FUK-a dužni su izraditi sljedeći korisnici javnih sredstava: [6]

- korisnici javnih sredstava prvog nivoa i vanbudžetski fondovi na federalnom nivou koji izvještaj dostavljaju Federalnom ministarstvu finansija;
- korisnici javnih sredstava prvog nivoa i vanbudžetski fondovi na kantonalm nivou koji izvještaj dostavljaju nadležnom kantonalm ministarstvu finansija;
- jedinice lokalne samouprave sa statusom grada koji izvještaj dostavljaju nadležnom kantonalm ministarstvu finansija i
- pravna lica u kojima Federacija ili kanton imaju većinski vlasnički udio, a koji izvještaj dostavljaju nadležnom resornom ministarstvu.

Kantonalno ministarstvo finansija konsoliduje izvještaje za kanton i dostavlja CHJ FMF konsolidovani izvještaj o funkcionisanju sistema FUK-a za kanton. CHJ FMF na osnovu dostavljeni izvještaja priprema godišnji konsolidovani izvještaj o funkcionisanju sistema FUK-a u organizacijama i dostavlja ga federalnom ministru finansija, a on ga potom dostavlja Vladi Federacije Bosne i Hecegovine radi razmatranja i usvajanja. Formu, rokove i sadržaj godišnjeg konsolidovanog izvještaja je regulisan podzakonskim aktom Federalnog ministarstva finansija. Zakonom o finansijskoj kontroli i upravljanju propisano je poduzimanje radnji protiv nepravilnosti i prevara. Rukovodilac korisnika javnih sredstava je odgovoran za upravljanje rizicima od nepravilnosti i prevara i provođenje radnji za sprečavanje i otklanjanje nepravilnosti i prevara u svojoj organizaciji.

Svaki korisnik javnih sredstava je dužan da implementira sistem Finansijskog upravljanja i kontrole, te da imenuje Koordinatora za finansijsko upravljanje i kontrolu, čije podatke dostavlja Centralnoj harmonizacijskoj jedinici. U registru CHJ FBiH zaključeno sa 16.10.2019. godine ima ukupno 217 koordinatora predloženih od strane obveznika uspostave FUIC-e. Zadatak Koordinatora za finansijsko upravljanje i kontrolu se ogleda u sljedećem:

- popis i opis poslovnih procesa,
- izrade mape poslovnih procesa (šifarnika procesa i procedura),
- identificiranje poslovnih ciljeva,

- identificiranje rizika, procjena rizika i način upravljanja rizikom,
- praćenje ostvarenja planiranih aktivnosti
- sastavljanje godišnjeg izvještaja o FUik i dostavljanje CHJ.

Na implementaciju finansijskog upravljanja i kontrole, te interne revizije, uveliko je uticalo i donošenje novog Zakona o budžetima u Federaciji Bosne i Hercegovine koji je usvojen u decembru 2013 godine. Međutim, pored svih navedenih aktivnosti koje je sprovela CHJ Federacije BiH, te donesenih zakonskih i institucionalnih rješenja, ipak postoje problemi i poteškoće u praktičnoj implementaciji sistema interne finansijske kontrole u proces upravljanja u javnom sektoru. Zakon o finansijskom upravljanju i kontroli u FBiH nema kaznenih odredbi, ali upućuje na odredbe predviđene drugim zakonima, kao što je Zakona o budžetima u Federaciji Bosne i Hercegovine - Izmjene i dopune [13]. Ovdje također, do izražaja dolaze nedostaci i propusti u upravljanju budžetskim sredstvima, a što je iz godine u godinu vidljivo iz izvještaja koje dostavlja Ured za reviziju institucija FBiH, u kojima se konstantno ukazuje na neadekvatno funkcionisanje sistema interne kontrole i upravljanja i interne revizije, te zabrinjavajuće visok procenat iskazanog negativnog revizorskog mišljenja.

Tabela br.4. pregled uspostave finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama FBiH za period 2017-2018. godine

GODIŠNJI IZVJEŠTAJI PO GODINAMA			
2017		2018	
Broj institucija koje su dostavile godišnji izvještaj			
287		489	
Godišnji izvještaj	Konsolidovane godišnje izvještaje- kantoni	Godišnji izvještaj	Konsolidovane godišnje izvještaje- kantoni
65	7 kantona (222 organizacija javnog sektora)	81	7 (408 organizacija javnog sektora)
Pregled broja dostavljenih izvještaja po kantonima			
		2017.godina	2018.godina
Ministarstvo finansija Kantona Sarajevo		27 korisnika	151 korisnik
Ministarstvo finansija Hercegovačko-neretvanskog kantona		7 korisnika	12 korisnika
Ministarstvo finansija Posavskog kantona		36 korisnika	36 korisnika
Ministarstvo finansija Kantona 10		28 korisnika	32 korisnika
Ministarstvo finansija Unsko-sanskog kantona		7 korisnika	12 korisnika
Ministarstvo finansija Tuzlanskog kantona		95 korisnika	139 korisnika
Ministarstvo finansija Zapadno-hercegovački kanton		22 korisnika	26 korisnika
Ukupno:		222 korisnika	408 korisnika

Izvor: kreacija autora na osnovu Konsolidovanih izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama FBiH za 2017. i 2018. godinu, dostupno na <http://www.fmf.gov.ba>

Tabela br. 5.Mjere i aktivnosti, planirane za budući razvoj finansijskog upravljanja i kontrole od strane institucija Federacije Bosne i Hercegovine za 2019 godinu

Kontrolno okruženje
Donošenje strateškog plana za trogodišnji period (2019-2021.g) – direktor
Napraviti mapu poslovnih procesa (dat je rok svim organizacionim jedinicama da popišu poslovne procese i njihove aktivnosti do 31.03.2019.godine).
Izgradnja upravljačkog sistema informacija sa tačno određenom ulogom svakog zaposlenika, te razvoj efektivnog, pravovremenog i pouzdanog sistema izvještavanja – direktor.
Izrada plana integriteta ministarstva.
Izrada plana obuke zaposlenih i vođenje evidencije o edukacijama svakog zaposlenika.
Donijeti poseban interni akt kojim se definiraju situacije mogućih sukob interesa i način postupanja. Donijeti poseban interni akt kojim će se urediti provođenje korektivnih mjera kod utvrđenog lošeg rezultata rada

uposlenih.

Osigurati poticajne mjere i nagrade za izuzetan učinak zaposlenih.

Potrebno je da se vizija i misija organizacije objave na web stranici.

Kontinuirano educiranje zaposlenika po svim razinama i svim područjima, a posebno na području finansijskog upravljanja i kontrola.

Pratiti provođenje svih internih akata koji se tiču finansijsko-računovodstvenog sustava i predlagati izmjene i dopune istih u slučaju uočene potrebe.

Izmijeniti i dopuniti pravilnik o unutrašnjoj organizaciji u dijelu preciziranja ovlaštenja i odgovornosti za finansijsko upravljanje i kontrolu.

Ažurirati trogodišnje planove ministarstva prema novoj metodologiji Federalnog zavoda za programiranje razvoja (strateški ciljevi se definiraju na bazi usvojenih strategija).

Izraditi procedure izvještavanja kako bi se pratili realizirani strateški ciljevi u skladu sa pokazateljima uspješnosti i odobrenog budžeta.

Potrebno ažurirati etički kodeks – rok odmah (zadužen Sektor za opće i pravne poslove).

Donijeti pravilnik o standardima ponašanja zaposlenika (kućni red i sl., rok odmah, zadužen Sektor za opće i pravne poslove).

Prilikom strateškog planiranja, jasno definirati ciljeve i projekte kojima će se učvrstiti jasna vizija poslovanja organizacije sa tendencijom preslikavanja vizije na svakog zaposlenika ponaosob kako bi zajednički stremili ka boljem poslovanju tj. ostvarivanju boljih rezultata.

Uvesti češće održavanje sastanaka kolegija, sačiniti novi poslovnik o radu stručnog kolegija. Poboljšati edukaciju zaposlenika koji rade na poslovima finansija kroz prisustvo različitim oblicima seminara i sl.

Upravljanje rizicima

Direktor će imenovati osobu odgovornu za koordinaciju aktivnosti za uspostavljanje procesa upravljanja rizicima na nivou organizacije – rok 31.03.2019. godine.

Koordinator za upravljanje rizicima treba da pokrene aktivnosti na uvođenju procesa upravljanja rizicima i odredi rokove za pojedine aktivnosti – donošenje registara rizika po organizacionim jedinicama i njihovo objedinjavanje u registar na nivou organizacije.

Uspostaviti registar rizika u skladu sa Smjernicama za provođenje procesa upravljanja rizicima kod korisnika javnih sredstava u Federaciji BiH – zadužen menadžment sa rukovodiocima službi.

Kod godišnjeg planiranja staviti fokus na definiranje i praćenje rizika.

Izvršiti procjenu rizika u svim ključnim segmentima poslovanja organizacije, evidentirati i pratiti rizik i poduzeti potrebne radnje u svrhu smanjenja rizika.

Detaljnije analizirati i pristupiti identifikaciji rizika kroz procese; procijeniti vjerovatnoću rizika; unaprijediti metode izbjegavanja odnosno smanjenje rizika na prihvatljiv nivo.

Nastaviti sa analizom procesa i prepoznati eventualno još neke nove rizike, te iste uvrstiti u mapu rizika.

Izvršiti dokumentovanje i objedinjavanje utvrđenih rizika kroz registar rizika.

Imenovati organizacionu jedinicu (službu) ili osobu unutar organizacione jedinice (službe) kojoj zaposlenici mogu prijaviti sumnju na nepravilnosti i/ili prevare.

Imenovati osobe u osnovnim organizacionim jedinicama koje će biti odgovorne za prikupljanje informacija o rizicima po pojedinim organizacionim jedinicama.

Intenzivirati proces procjene rizika u svim aspektima poslovanja, ugovaranju, realizaciji projekata, ljudskim resursima i finansijama.

Kroz usvojeni standard CAF – Zajednički okvir za samoprocjenu, vršiti korektivne mjere na utvrđivanju rizika u primjeni pozitivnih propisa i planiranju mjera na otklanjanju potencijalnih rizika.

Sačiniti Plan aktivnosti po organizacionim jedinicama – nadležnostima za provođenje preporuka dobijenih od strane Ureda za reviziju institucija Federacije BiH i interne revizije.

Donijeti plan i strategiju upravljanja rizicima kojom će se definirati ciljevi, odgovornosti, pokazatelji kontrole i ažurnosti.

Potrebno je, uz pravilnik o internalim kontrolama, propisati i obrasce za utvrđivanje i popis poslovnih procesa, obrazac mape procesa, obrazac za utvrđivanje i procjenu rizika, obrazac za registar rizika i plan kontrole i provesti proceduru usvajanja od strane upravnog odbora.

Kontrolne aktivnosti

Centralizovati evidenciju svih potpisanih ugovora i ugovorenih obaveza i uvezati sa informacionim sistemom.

Mapirati procese, definirati i imenovati resurse za realizaciju procesa, odgovornosti i ovlaštenja unutar istih. Redovno sačinjavati interne izvještaje za rukovodstvo o obavezama, potraživanjima.

Izraditi pisani proceduru za povrat više ili pogrešno isplaćenih javnih sredstava sa računa Trezora. Uspostavljanje sistema finansijskih i drugih kontrola od strane direktora kako bi se osiguralo

zakonito, transparentno, ekonomično, efikasno i efektivno upravljanje javnim sredstvima – realizacija u toku 2019. godine.

Provodenje aktivnosti za ublažavanje i smanjenje rizika, praćenje rizika i provjeravanje da li uvedene kontrolne aktivnosti sprečavaju, odnosno ublažavaju rizik.

Rukovodilac će donijeti strategiju upravljanja rizicima – odmah po donošenju registra rizika.

Ažuriranje postojećih internih akata i izrade novih:

Procedura za planiranje i izradu prijedloga budžeta Ministarstva

Pravilnik o planiranju i kontroli namjenskog utroška sredstava transfera Ministarstva

Mapiranje ključnih procesa u Ministarstvu

Izrada/dorada internih akata i poduzimanje dodatnih mera za potpunu primjenu principa razdvajanja dužnosti (davanje ovlaštenja za pripremu, obradu, evidentiranje i plaćanje).

Saćiniti plan kontrola i obrazac naloga za kontrolnu aktivnost.

Saćiniti proceduru za proces izrade i realizacije strateškog plana – zadužen menadžment sa rukovodicima službi.

Izvještavanje ministra o stepenu izvršenja preporuka poštovanja zakonitosti procedura iz nadležnosti organizacionih jedinica.

Delegiranje pojedinih zadataka, ovlasti i odgovornosti djelatnicima kako bi se provodili akti.

Donijeti akte o internom izvještavanju i obavezama.

Informacije i komunikacije	
<p>Utvrđiti načine komunikacije i razmjene informacija između organizacionih jedinica i zaposlenih za potrebe planiranja i izvršenja budžeta, provodenja programa (u našem slučaju revizija), praćenje ostvarenih rezultata u odnosu na planove.</p> <p>Nastaviti saradnju sa Vladom Federacije i FMF u pogledu IT sistema koje koristimo kao budžetski korisnici i organi uprave.</p> <p>Evidenciju svih potpisanih ugovora i ugovorenih obaveza podržati informacionim sistemom.</p> <p>Veći stepen integracije različitih IT sistema.</p> <p>Voditi računa o osiguranju instrumenata i procedura za oporavak i obnovu u slučaju katastrofe.</p> <p>Poboljšati sistem informisanja i praćenja realizacije projekata.</p> <p>Intenzivirati ex post kontrole.</p> <p>Napraviti plan redovnih kontrola.</p> <p>Unaprijediti sistem koji će omogućiti bolju informisanost rukovodstva za praćenje i ocjenu efekata poslovanja, finansijske informacije, kao i informacije o nepravilnostima.</p> <p>Uspostavljanje većeg stepena sigurnosti IT sektora.</p> <p>Unaprijediti komunikaciju između organizacionih jedinica i organizacionih jedinica i radnika kroz izradu pisanih procedura i uvođenje intraneta.</p> <p>Žurno podići sigurnost podataka na viši nivo.</p> <p>Uvođenje troškovnog računovodstva koje će omogućiti praćenje troškova po aktivnostima.</p> <p>Uvesti procedure o informacijskoj sigurnosti koji se temelje na ISO 27001 i ISO 27002.</p> <p>Donijeti podzakonski akt za praćenje troškova/prihoda po programima, projektima, aktivnostima i organizacionim jedinicama.</p> <p>Za svaku okončanu kontrolu aktivnosti prema planu kontrola, sačiniti odgovarajući formalizovan izvještaj, a upravu organizacije obavijestiti o rezultatima kontrola.</p> <p>Planirano uvođenje detaljnih operativnih planova sa detaljnom analistikom po organizacionim cjelinama i redovnim mjesecnim izvještavanjem.</p> <p>Uvesti i unaprijediti sisteme elektronske komunikacije, evidencije i izvještavanja unutar organizacionih jedinica i direktora uz kreiranje i instaliranje računovodstvenih programa prilagođenih potrebama sistema, te uz stručnu podršku osposobiti radnike za rad sa istim.</p> <p>Potrebno je u većoj mjeri koristiti digitalne tehnologije za evidentiranje svih procesa kako rada, tako i tekućih finansijskih aktivnosti.</p> <p>Započeti sa izradom novog CSD sistema koji će biti usklađen sa najnovijim tendencijama u EU, a u vezi s procesuiranjem transakcija na i izvan uređenog tržišta i sigurnoj pohrani, te osiguranju transparentnosti i dostupnosti javnih podataka.</p> <p>Finalizirati produkciju nove DR virtualizacijske platforme, rok 12 mjeseci, nadležan Sektor za informacione sisteme.</p> <p>U narednom periodu osigurat će se centralizacija i kontrola realizacije ugovora i ugovorenih obaveza u softverskoj podršci.</p> <p>Izraditi politike i procedure sigurnosti informacijskog sistema, uspostaviti back up rješenja i Disaster Recovery sistema. Uvesti dodatne mjere tehničke zaštite za sistem sale.</p>	

Praćenje i procjena sistema
Praćenje i procjenu sistema FUK-a će obavljati svi zaposleni kroz obavljanje svojih redovnih aktivnosti i to u zavisnosti od odgovornosti koju imaju, a što je definirano u opisu radnog mjesta. Zaposleni će davati prijedloge koje mjere treba poduzeti kada se uoče određene slabosti i poteškoće u provođenju određenih aktivnosti.
Procjena sistema FUK-a će obuhvatati i samoprocjenu. Samoprocjenom će se utvrditi da li u organizaciji postoji adekvatan sistem finansijskog upravljanja i kontrola sa pravilima i procedurama koje će omogućiti da se poslovanje odvija pravilno, etično, ekonomično, efikasno i efektivno. Samoprocjena će se provoditi na godišnjem nivou, a provodit će je direktor zajedno sa svim zaposlenicima.
Dosljedno primijeniti preporuke interne i eksterne revizije.
Analizirati svakih pola godine šta je završeno u vezi preporuka interne i eksterne revizije – zaduženi Sektor za opće i pravne poslove i Sektor za finansijske poslove.
Prepoznavanje nedostataka i izvještavanje o njima, korištenje relevantnih podataka, analiziranje ciljeva kontrole itd.
Poboljšanje sistema informisanja i praćenja realizacije programa/projekata.
Doraditi interne akte u smislu da se dnevno i sedmično izvještavanje obavlja pismeno prema direktoru, u skladu sa mogućnostima zbog redovitih poslova.
U skladu sa Pravilnikom o uspostavljanju sistema za FUK, jednom godišnje će radna grupa nadležna za uspostavljanje sistema FUK vršiti procjenu sistema i predlagati mjere za unapređenje.
Uspostaviti sistem izvještavanja (Top-Down pristup) od rukovodstva do zaposlenika.
Putem CAF sistema za upravljanje kvalitetom, pratiti i procjenjivati stanje.
Redovnim analiziranjem kvartalnih i godišnjeg izvještaja o ostvarenju ciljeva iz programa rada, rukovodstvo će poduzimati potrebne aktivnosti u slučaju promjene uslova i načina poslovanja vodeći računa o strateškim ciljevima, misiji i viziji ministarstva.
Unaprijediti sistem izvještavanja uvođenjem tipiziranih izvještaja radi bolje preglednosti i uvida u stanje.
Redovno godišnje, a po potrebi i ranije provoditi internu reviziju primjene QMS procedura i ostalih internih akata, te kontinuirano ažurirati i unaprediti sistem.

Izvor: Konsolidovanih izvještaja o sistemu finansijskog upravljanja i kontrole u institucijama FBiH za 2018. godinu, dostupno na <http://www.fmf.gov.ba>

Na osnovu uvida u dostavljene izvještaje o funkcionalisanju sistema FUK u javnom sektoru Federacije BiH, uočena su unapređenja u pojedinim segmentima i nastojanja organizacija javnog sektora da unaprijeđe postojeće sisteme internih kontrola u skladu sa zahtjevima koji postavljaju važeći propisi i Standardi interne kontrole. Međutim još uvek ima poteškoća koje se ogledaju u nedostatku kadra i iskustva za razvoj sistema FUK, zatim nedostatak razumijevanja i podrške za razvoj sistema i njegovog značenja za rad i poslovanje organizacije. Kantoni dosta zaostaju u unapređenju i razvoju sistema FUK, te je neophodno poduzeti aktivnosti u pravcu pružanja podrške istim.

5. SISTEM FINANSIJSKOG UPRAVLJANJA I KONTROLE U JAVNOM SEKTORU REPUBLIKE SRPSKE

U Republici Srpskoj je također 28.10. 2016 godini stupio na snagu Zakon o sistemu internih finansijskih kontrola u javnom sektor Republike Srpske, objavljen u Službenom glasniku RS broj 91/16. Pod javnim sektorom Republike Srpske smatraju se sljedeće organizacije javnog sektora: korisnici sredstava Republike Srpske, jedinice lokalne samouprave i korisnici sredstava budžeta jedinica lokalne samouprave, vanbudžetski fondovi, agencije i druge institucije, javna preduzeća, ustanove i organizacije u kojima je Republika Srpska većinski vlasnik. Sistem internih finansijskih kontrola u javnom sektoru Republike Srpske obuhvata organizacionu strukturu, metode i postupke rada internih kontrola, koje uspostavlja odgovorno lice subjekta, sa ciljem uspješnog upravljanja i ostvarivanja zadataka subjekta na javan, zakonit, ekonomičan, efikasan i efektivan načina. Sistem javnih finansijskih kontrola u javnom sektoru čine:

- Finansijsko upravljanje i kontrola,
- Interna revizija,
- Centralna harmonizacijska jedinica finansijskog upravljanja i kontrole, i interne revizije pri Ministarstvu finansija.

Rukovodilac subjekta odgovoran je za uspostavljanje sistema finansijskog upravljanja i kontrole u svakoj organizacionoj jedinici subjekta, praćenja i procjenjivanja adekvatnosti funkcionalisanja i pravovremenog ažuriranja radi postizanja ciljeva subjekta. Također je obavezan da CHJ dostavi polugodišnje, godišnje izvještaje o sprovođenju planiranih aktivnosti o uspostavljanju i razvoju sistema finansijskog upravljanja i kontrole, najkasnije do kraja jula tekuće godine, odnosno do kraja januara. Ovim zakonom je uređena interna revizija u javnom sektoru Republike Srpske, uloga i zadaci interne revizije, uspostavljanje i nezavisnost interne revizije, standardi, prava i odgovornosti rukovodilaca, odobr za reviziju i Centralna harmonizacijska jedinica. Stupanjem na snagu ovog zakona prestao je da važi Zakon o internoj reviziji u javnom sektoru Republike Srpske, za razliku od Federacije Bosne i Hercegovine gdje su ove oblasti uređene pojedinačnim zakonima. U registru CHJ Republike Srpske zaključeno sa 16.10.2019. godine ima ukupno 286 koordinatora predloženih od strane obveznika uspostave FUiK-e.S obzirom da je Zakon stupio na snagu 2016. Godine, u 2017 godini nije bilo izvještaja vezanog za uspostavu sistema FUK-a, dok je u 2018.godini izvještaj dostavio 141 subjekta, ukupno je bilo imenovano 246 koordinatora. Na osnovu Konsolidovanog godišnjeg izvještaja za 2018.godinu, evidentno je da je veliki broj subjekata započeo sa procesom uvođenja finansijskog upravljanja i kontrole, ali nedovoljno s obzirom da je Republika Srpska većinski vlasnik u preko 1.000 subjekata javnog sektora. Neophodno je da i u ovom entitetu CHJ radi na podizanju nivoa svijesti kod rukovodioca javnog sektora o značaju sistema, te da vrši tematske obuke subjekata javnog sektora kako bi ih što bolje upoznala sa zakonskom obavezom i benefitima koji proističu iz ispunjavanja ove obaveze za subjekte javnog sektora.

6. ZAKLJUČAK

Da bi se u potpunosti implementirao sistem FUK u javnom sektoru Bosne i Hercegovine, neophodno je nastaviti sa primjenom vežeće zakonske i podzakonske regulative, te raditi na podizanju svijesti kod rukovodilaca organizacija javnog sektora, kao i kod ostalih zaposlenika o ulozi i značaju primjene sistema FUK na efektivnost, ekonomičnost i efikasnost poslovanja organizacije, a ne samo da bude „puka formalnost“ koju je potrebno sprovesti kako bi se zadovoljili neki drugi interes... Nakon što je usvojen Zakon o finansijskom upravljanju i kontroli neophodno je obezbjediti uspostavu čvrstog okvira za razvoj FUK-a (podzakonski akti, pravilnici, smjernice, priručnici...), pristupiti donošenju budžeta na osnovu programa i raditi na unapređenju strateškog planiranja.Uspostava finansijskog upravljanja i kontrole u javni sektor na sva tri nivoa vlasti u Bosni i Hercegovini se u posljednje dvije godine pomiče sa mrtve tačke, vidljive su značajne promjene po pitanju donošenja Zakona i podzakonskih propisa vezanih za ovu oblast. Što se tiče uspostave i funkcionalnosti finansijskog upravljanja i kontrole u javnom sektoru može se doći do zaključka da se proces odvija jako sporo i stihajski.Međutim, s obzirom da je ova obaveza nametnuta od strane Evropske komisije, kao i obaveza uspostave funkcionalne interne revizije u javni sektor, može se u daljnoj budućnosti očekivati unapređenje poslovanja javnog sektora, buđenje svijesti kod rukovodioca javnog sektora o značaju, važnosti i potrebe finansijskog upravljanja i kontrole i interne revizije u javnom sektoru.Onog trenutka kada rukovodioci javnog sektora, te zaposlenici prepoznaju važnost ovog sistema, kada u njihovo svijesti ne bude da je to samo formalna obaveza da se ispune zakonom propisane obaveze, tek tad će se ovaj sistem moći razvijati na pravilan način i adekvatno djelovati na rukovodioce javnog sektora u ekonomičnije, efikasnijem, efektnijem upravljanju javnim sredstvima, odnosno kvalitetnijem pružanju javnih usluga.

REFERENCE

- [1] Stepić,D., Knežević M. i Kozina, D.: Plan uspostave i razvoja finansijskog upravljanja i kontrola, Financije, pravo i porezi, TEB, Poslovno savjetovanje d.o.o., Zagreb, 2012, 3/12, str. 87.
- [2] TUŠEK,B.: Revizija u funkciji poslovnog odlučivanja i upravljanja, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultete Zagreb, Zagreb, 2000, str.82
- [3] TUŠEK, B., ŽAGER, L. : Revizija, Hrvatska zajednica racunovoda i finansijskih djelatnika, Zagreb, 2008, str.267.

- [4]Strategija za sporovođenje javne interne finansijske kontrole u institucijama Bosne i Hercegovine, Vijeće ministara BiH
- [5]Zakon o finansiranju institucija BiH, Sl.glasnik BiH, broj 32/13
- [6]Zakon o finansijskom upravljanju i kontroli u javnom sektoru u FBiH, Sl.novine FBiH, broj 38/16
- [7]Zakon o sistemu internih finansijskih kontrola u javnom sektoru Republike Srpske, objavljen u Službenom glasniku RS broj 91/16.
- [9]Službeni glasnik BiH, broj 61/14
- [10]Službeni glasnik BiH, broj 98/14
- [11]Službeni glasnik BiH, broj 29/15
- [12]Službeni glasnik BiH, broj 77/15
- [13]Službene novine FBiH broj 91/15
- [14]<https://www.mft.gov.ba>
- [15]www.vijeceministara.gov.ba
- [15]<http://www.vladars.net>

Doc. dr. sc. Erdin Hasanbegović*

Pregledni rad

Recenziran: 19.10.2019.

DOI:10.13140/RG.2.2.18512.05121

PUBLONS: publons.com/p/27159275/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.18512.05121>

FISKALNI POTICAJI U FUNKCIJI VEĆEG DOTOKA STRANIH ULAGANJA

FISCAL INITIATIVES IN FUNCTION OF LARGE INVESTMENT INVESTMENT FUNCTION

Sažetak

Strane direktnе investicije su jedan od važnih faktora ekonomskog rasta i razvoja mnogih ekonomija svijeta, posebno zemalja u tranziciji i malih ekonomija kao što je BiH. Ovaj rad ujedno prikazuje strane direktnе investicije sa stanovišta mogućnosti privlačenja stranih investicija u BiH. Osnovni faktori kojima se mogu privlačiti i zadržavati strani investitori spadaju u grupu fiskalnih podsticaja.

Osnovni cilj ovog rada jeste da se sagledaju problemi sa kojima se susreću strani ulagači u Bosni i Hercegovini. Fiskalne olakšice za strana ulaganja u tranzicijskim državama dobijaju sve više na značaju u uslovima tržišne ekonomije i izražene konkurentnosti u privlačenju stranih ulaganja na globalnom nivou. Fiskalni poticaji imaju za cilj privlačenje što većeg broja ulaganja. Fiskalni poticaji su najvažniji i najčešće korišteni instrument poticanja investicija, kako domaćih, tako i stranih. Oni proističu iz fiskalnog sistema koji je specifičan za svaku državu. Ključnu ulogu, posebno kada su u pitanju strana ulaganja, imaju porezni poticaji. Riječ je o poticajima kojima smanjuje porezno opterećenje preduzeća s ciljem stimulisanja za ulaganja u određene sektore ili regije.

Ključne riječi: stranaulaganja, fiskalni poticaji, olakšice, BiH

Abstract

Foreign direct investment is one of the important factors for the economic growth and development of many economies in the world, especially transition countries and small economies such as BiH. This paper also presents foreign direct investment from the point of view of the possibility of attracting foreign investment in BiH. The main factors that can attract and retain foreign investors are fiscal stimulus.

The main objective of this paper is to look at the problems encountered by foreign investors in Bosnia and Herzegovina. Fiscal incentives for foreign investment in transition countries are gaining in importance in a market economy and expressed competitiveness in attracting foreign investment globally. Fiscal incentives aim to attract as many investments as possible. Fiscal incentives are the most important and commonly used investment incentive instrument, both domestic and foreign. They stem from a country-specific fiscal system. Tax incentives play a key role, especially when it comes to foreign investment. These are incentives that reduce the tax burden on businesses to stimulate investment in certain sectors or regions.

Keywords: foreign investment, fiscal incentives, reliefs, BiH

* Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“, Fakultet poslovne ekonomije, email: erdin.hasanbegovic@hotmail.com

1. UVOD

Optimalno pristupanje i otvaranje domaćeg tržišta kapitala međunarodnim investitorima predstavlja neophodan uslov za ostvarivanje pozitivnih priliva stranog kapitala u nekoj državi. Strane direktnе investicije (*Foreign Direct Investment- FDI*) predstavljaju jedan od temeljnih oblika ulaganja, odnosno kretanja međunarodnog kapitala (kroz različite oblike), jedan od najpoželjnijih oblika međunarodne saradnje te ostvarivanja razvojnih ciljeva dražve primaoca stranih investicija. Dosadašnja iskustva pokazuju da su strana ulaganja igrala značajnu ulogu u strukturnim promjenama proizvodnje, izvoza i načinu poslovanja u zemljama korisnicama ovih sredstava. Korist od SDI imaju svi, i ulagači i zemlja u koju je uloženo, jer se podiže standard te zemlje, otvaraju se nova radna mjesta, povećava se nivo obrazovanja, uvode se nove tehnologije i poboljšava infrastruktura zemlje.

Fiskalna politika je važan dio makroekonomskе politike države, bez koje država ne može funkcionisati. Važnost fiskalne politike ogleda se u činjenici da svi prihodi i rashodi države se nalaze u sistemu fiskalne politike. Zadatak fiskalne politike u jednoj državi jeste da na najbolji mogući način napravi ravnotežu između prihoda i rashoda, odnosno da uskladi budžet države na najbolji mogući način. Ovo podrazumjeva i olakšavanje poslovanja privrednicima jer su oni ti koji „upumpaju“ novac u budžet. Na osnovu toga se javljaju fiskalne olakšice za lakše poslovanje privrednika u relatom sektoru. Olakšce se odnose i za strane investitore koji žele uložiti kapital u državu i zbog toga se ove olakšice moraju posebno kreirati.

Fiskalni podsticaji su osnovni stub kojim BH ekonomija može privući i zadržati direktne strane investicije. Kvalitetnim uređenjem fiskalne politike moguće je povećati vrijednost stranih direktnih investicija u BiH. Istraživanje uticaja fiskalnih podsticaja na strane direktnе investicije ima za cilj da pokaže značaj i važnost djelovanja države u pogledu privlačenja stranih investitora, jer su strane direktne investicije važan segment rast i razvoja ekonomije, posebice jedne male ekonomije kao što je bosanskohercegovačka. Osim toga, svrha rada je i ukazati na propuste u pojedinim olakšicama koje strani investitori još uvijek ne mogu ostvariti u BiH prilikom investiranja stranog kapitala.

2. FISKALNI PODSTICAJI U FUNKCIJI PRIVLAČENJA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Strane direktnе investicije su mijenjale svoj tok djelovanja kroz vrijeme. Međutim, one i danas u savremenom turbulentnom okruženju predstavljaju jedan od najvažnijih instrumenata posredstvom kojih nacionalne ekonomije podstiču ekonomski rast i razvoj, rast zaposlenosti, razvoj infrastrukture, prenos znanja (know-how), smanjenje siromaštva, itd. U uslovima kada je konkurenca sve veća, a broj investitora u padu, poseban značaj dobijaju zalaganja države protiv brojnih ograničenja koja utiču na to da stranih direktnih investicija bude manje od potencijalno mogućih. Među ograničenjima posebno se ističu: veličina tržišta, fragmentiran ekonomski prostor, nedostatak planova prostornog uređenja, nizak stepen kvalifikovane radne snage, kapaciteti institucija vlasti i efikasnost uprave, preopterećenost zakonodavnog sistema, nedostatak adekvatne infrastrukture i zastoj u privatizaciji strateških preduzeća, posebno u sektorima industrije, turizma i transporta.[1]

Fiskalne olakšice za strane direktnе investicije u tranzicijskim zemljama dobija sve više na značaju u uslovima tržišne ekonomije i izražene konkurentnosti u privlačenju stranih direktnih investicija na globalnom nivou, mada investicione fiskalne olakšice ne moraju biti ključne determinante u privlačenju velikih količina stranih direktnih investicija.[2]

Fiskalni podsticaji predstavljaju mjere koje država koristi u cilju novih ulaganja investitora i olakšavanja poslovanja u privatnom sektoru. Fiskalni poticaji imaju za cilj privlačenje što većeg broja investitora, prije svega stranih investitora. Fiskalna politika, a time i razni poreski podsticaji, su pod dominantnim uticajem države. Razni fiskalni podsticaji predstavljaju najčešće oblike državne intervencije u pogledu izgradnje konkurentnosti tržišta ali i privlačenju novih investicija.[3]

2.1. Karakteristike i uticaj fiskalnih podsticaja

Fiskalni podsticaji, sa aspekta privlačenja stranih direktnih investicija, uglavnom se odnose na stimulitavan uticaj na privlačenje investicija, inovacija te izvoza (famoznih tri „i“). Postoji čitav niz različitih fiskalnih podsticaja, koji se koriste i koji mogu imati različite efekte na privlačenju stranih investitora i jačanja konkurentnosti.

Fiskalni podsticaji se mogu javiti kao posljedica diskrecionih mjera kreatora fiskalne politike ali i djelovanja automatski kao ugrađen instrument. Kao diskrecioni podsticaji, oni su inicirani od strane nosilaca fiskalne politike, direktno utiču na ekonomsku kretanje, bilo da se te intervencije odnose na javne prihode ili javne rashode. Za razliku od toga, kao ugrađeni podsticaji imaju endogeni karakter, čiji efekat ne zavisi od intervencije nosilaca ekonomске politike. Pored toga, ugrađeni fiskalni podsticaji dostupni su svakom ekonomskom subjektu. Opšte je prihvaćen stav, da se prioritet daje onim mijerama poreske politike, koje sadrže automatski, ugrađene podsticajne instrumente, sa obrazloženjem, da oni umanjuju investicionu nesigurnost, smanjuju vrijeme planiranja investicija, umanjuju mogućnost korupcije, kao i favorizuju manje profitabilne investicije i utiču na smanjenje administrativnih troškova. Uglavnom, u praksi, se primjenjuju manje više diskrecijski, odnosno ugrađeni podsticaji.

- Važna karakteristika fiskalnih podsticaja jeste i distinkcija između privremenih i stalnih fiskalnih podsticaja. Privremeni podsticaji se odnose na ograničeni vremenski period, čiji efekti uključuju promjenu vremenskog perioda, u kome ekonomski subjekat od promjena dioničarskog kapitala ulazi u fazu investiranja. S druge strane, privremeni podsticaji mogu pozitivno uticati na budući uspjeh određenog preduzeća, posebno u uslovima diskriminacionog odnosa i nesavršenosti tržista kapitala, prema malim i novoformiranim preduzeća.[4]

- Treća karakteristika jeste ograničenost fiskalnih podsticaja tj. da li oni trebaju biti opći za sve strane investitora ili trebaju biti selektivi samo prema određenom krugu stranih investitora. Analogono, ugrađenim fiskalnim podsticajima, selektivni podsticaji postoje samo na osnovu definisanih kriterijuma od strane nosilaca ekonomске politike, koji mogu biti sektorski, vlasnički i lokacijski. Opšti podsticaji, su u stvari, horizontalni podsticaji koji su namjenjeni svim preduzećima, isključujući pri tom, prioritetne, odnosno odabrane sektore i regije. Za razliku od opštih, selektivne podsticaje čine sektorski i regionalni podsticaji. Sektorski podsticaji, uglavnom, se dodjeljuju pojedinim preduzećima, koje time još više narušavaju konkurenčiju. Glavni cilj, im je ispravljanje tržinih neuspjeha. Ustvari, oni samo odlažu strukturne promjene u sektorima, čije se poslovanje odlikuje tržišnim neuspjesima. Zbog toga, oni su efikasni ako su privremenog karaktera. Regionalni podsticaji, imaju funkciju da eliminišu koncentraciju proizvodnje, kao i podršku ekonomskom razvoju manje razvijenih, ili nerazvijenih područja. Bez obzira, što se regionalna podrška smatra manje lošijim rješenjem, nego sektorska podrška, u krajnjoj liniji, one značajno narušavaju ekonomске odnose, te se njihova primjena preporučuje isključivo u slabo razvijenim ili nerazvijenim regionima, odnosno sektorima od posebnog državnog interesa. Bez obzira, na odnos EU prema selektivnim podsticajima, posljednjih godina mnoga istraživanja dovode u pitanje ukupan učinak selektivnim podsticajima.[5] U BiH bi trebalo uvesti opšte fiskalne podsticaje za strane investitore jer selektivnim podsticajima bi se država ograničila samo na direktne strane investitore iz jednog regiona ili države, a pošto je BiH mala ekonomija kojoj su potrebne investicije svaki strani investitor je dobro došao.

- Važna karakteristika posebno, tržišta BiH, jeste otvorenost prema ostatku svijeta i drugim ekonomijama. Zemlje u tranziciji, na primjer kao BiH, u mnogome zavise od uvoza inostranog kapitala, odnosno inostranih investicija. Zbog toga, kako je bitno, kakav će poreski tretman kapitala u tranzisionim zemljama imati preduzeća koja namjeravaju da investiraju, od čega, uostalom, u krajnjoj liniji, zavisi odluka. Pored toga, inostrana preduzeća su često suočena sa obavezom plaćanja poreza u matičnim zemljama, što im pruža priliku da investiraju u razne alternativne lokacije. Zbog toga, interakcija poreskog sistema, dviju zemalja, kako je bitna i ključna determinanta efekta određenog poreskog podsticaja. Na primjer, u sistemu odbitka poreza plaćenog u inostranoj zemlji, (*tax credit*) u slučaju, kada strani investitor svoju poresku obavezu umanji za iznos plaćenog poreza u zemlji investiranja, matična zemlja stranog investitora može, za iznos

fiskalnog podsticaja zemlje investiranja, da umanji poreski odbitak. Takvi podsticaji ne bi imali nikakav uticaj na izgradnju konkurentnosti određene zemlje u tranziciji. Pored toga, postoje mnogobrojna pitanja koja treba analizirati da bi se utvrdio efekat pojedinih fiskalnih podsticaja, kao na primjer, tretman poreskog gubitka, oporezivanje dividendi, itd.[6]

2.2. Vrste podsticaja

Fiskalni podsticaji su faktori čiji je osnovni cilj da olakšaju poslovanje privrednim subjektima bilo da se radi o domaćim privrednicima ili stranim investicijama. Imajući u vidu da se radi o mjerama fiskalne politike, cilj analize fiskalnih podsticaja jeste da izmjeri neto srednjoročni uticaj primjene predloženih mjera na javne finansije. Svaka država je dužna osmisлити set fiskalnih podsticaja koji će na najbolji mogući način pomoći privrednicima. Ti podsticaji se kreiraju prema privrednom ambijentu i sistemu.

1. Snižena stopa poreza na dobit
2. Porezni praznici
3. Ubrzana amortizacija
4. Olakšice po osnovu ulaganja
5. Umanjenje doprinosa
6. Carinska izuzeća
7. Ostale olakšice kod ulaganja

“U Bosni i Hercegovini, strani investitori mogu ostvariti pravo na oslobođenje od plaćanja carina i carinskih nameta (osim za putnička vozila). Investicioni projekti su zaštićeni od nacionalizacije, osim ako se ne radi o zaštiti javnog interesa i to uz plaćanje adekvatne naknade. Investitori koji projekte implementiraju u slobodnim ekonomskim zonama Bosne i Hercegovine oslobođeni su od plaćanja PDV, dok su za ulaganja u slobodnim ekonomskim zonama, transfer dobiti i prenos ulaganja besplatni. Investitori koji zapošljavaju preko 50% osoba sa invaliditetom na period duži od godinu dana, ostvaruju pravo na oslobođenje od plaćanja poreza na dobit za tekuću godinu.”[7]

2.2.1. Snižena stopa poreza na dobit

“Porez na dobit definira se kao porezni oblik kojim se zahvaća dobit društva, a dužna su ga plaćati, u pravilu, društva, udruge osoba i imovinske mase.”[8] Dejtonskim sporazumom BiH je podjeljena na dva entiteta (RSi FBiH) i district Brčko. Osim toga, ugovoren je i fiskalna odvojenost ovih jedinica. Zbog toga analiza stope poreza na dobit i njegovog uticaja na strane direktnе investicije će se posmatrati na nivou entitetskih jedinica.

Oporezivanje dobiti u RS-u se vrši na tri načina, a za ovo istraživanje je važan jedan: Oporezivanje prihoda stranih pravnih osoba ostvarenih na području Republike Srpske, koja nemaju stalno mjesto poslovanja u Republici Srpskoj. Ukupan isplaćeni prihod ovim osobama, oporezuje se poreznom stopom od 10%, a porezni teret je na domaćoj osobi isplataljtu prihoda.[9] U Republici Srpskoj porez na dobit se plaća po jedinstvenoj stopi od 10 % na zakonom utvrđenu poreznu osnovicu za tu poreznu godinu. Stopa poreza na dobit od 10% je trenutno opravdana i nije velika za pokretanje biznisa, odnosno privlačenje stranih investicija. Kada se radi o stranim pravnim osobama koje obavljaju poslovnu djelatnost na osnovu stalnog mjesta poslovanja u Republici Srpskoj uzimaju se u obzir samo oporezivi prihodi i rashodi koji se odbijaju, a odnose se na to stalno mjesto poslovanja. Porezna stopa se odnosi na:

- a) samo prihod koji se odnosi na stalno mjesto poslovanja uključuje u utvrđivanje poreske osnovice;
- b) samo rashodi koji su vezani za prihode tog stalnog mjesta poslovanja uključuju u rashode koji se odbijaju.[10]

Porez na dobit, na teritoriji Federacije Bosne i Hercegovine utvrđuje se i plaća prema odredbama ovog Zakona o porezu na dobit privrednih društava koji je zamijenio do tada važeći Zakon o porezu na dobit.[11] Kada je riječ o olakšicama prilikom ubiranja poreza na dobit, važno je

spomenuti da su se na tom području dogodile značajne promjene kod „novog“ Zakona o porezu na dobit. Naime, dugi niz godina primjenjivanja, može se reći, zastarjelog ovoga Zakona, izazvao je brojne rasprave oko mnogih, do tada aktualnih, poreznih olakšica. Dakle, u starom zakonu poreza na dobit postojale su posebne porezne olakšice koje su bile tema i model za različite porezne malverzacije. Novim zakonom je ukinuto dosta neproduktivnih olakšica koje su zamijenjene za produktivne. Olakšica novonastalog društva je često bila zloupotrebljavana. Prvouređeni i donesen zakon karakterizirala je stopa od 30%, dok je kasnijim zakonom ista značajno smanjena na trenutnih 10%.

Stopa poreza na dobit u RS-u, FBiH i Distriktu Brčko trenutno iznosi 10%.

Prva mjera koja se može poduzeti da se olakša poslovanje direktnim stranim investicijama jeste oslobođenja plaćanja poreza na dobit za obveznike koji ostvare preko 30 % izvoza od ukupno ostvarenog prihoda.

Druga olakšica se ogleda u tome da se obveznik oslobađa plaćanja poreza na dobit za period od 5 god. počevši od prve godine investiranja od najmanje 20.000.000,00 KM.

Treća predložena olakšica za strane investitoriye jeste smanjenje stope poreza na dobit na 5% za investitora čija se stopa zaposlenosti povećava za 10% godišnje.

Smanjenje poreza na dobit za 5% stranim investitorima koji svoj kapital ulažu u deficitarna područja, zapošljavaju osobe sa posebnim potrebama ili u obnovljive izvore energije. Investitor koji zapošljava više od 50% invalidnih lica i lica sa posebnim potrebama duže od godinu dana oslobađa se plaćanja poreza na dobit za godinu u kojoj je bilo zaposleno više od 50% invalidnih lica i lica sa posebnim potrebama.[12]

Smanjenje stope poreza na dobit od 3% za direktne strane investicije koje su se ostvarile po nekom drugom osnovu u BiH. Strani investitor je već ima uložena sredstava u BiH i na osnovu toga ostvaruje pravo na sniženu stopu poreza na dobit od 3% po osnove obje investicije.

2.2.2. Porezni praznici

Porezni praznici predstavlja olakšicu koja se realizuje kroz mogućnost neplaćanja poreza na dobit u cijelokupnom ili samo u djelomičnom iznosu u vremenu na koje se porezni praznik odnosi, a to su uglavnom početne godine poslovanja preduzeća. Porezni praznici su ograničeni vremenom ali se vrlo često njihovo važenje produžava preduzeću. Porezni praznici u ekonomski sistem uvode velike mogućnosti izbjegavanja poreza (nemogućnost korištenja olakšice ako se posluje sa gubitkom, prestanak postojanja subjekta kada istekne važenje olakšice, urušavanje porezne osnovice i sl.) što porezne prihode čini neizvjesnim, te potiču kratkoročna i profitabilna ulaganja, a ne investicije u dugoročni kapital koje u početku ne donose dobit.[13]

Da bi se privukle direktne strane investicije u ekonomiju BiH, porezni praznici kao fiskalna olakšica trebali bi da budu jedna od temeljnih faktora privlačnosti stranih investitora. Porezni praznici mogu djelovati kao olakšica na sljedeće načine:

Svakoj stranoj direktnoj investiciji koja prelazi 5.000.000 KM na području teritorije BiH potrebno je fiskalno olakšati početak poslovanja na način da se omogući porezni praznik u trajanju od šest mjeseci od početka poslovanja. Samim time bi investitori uvidjeli da domaće vlasti žele strana ulaganja i da su otvoreni za dogovore i stvaranje kvalitetnog poslovnog ambijenta.

Ukoliko direktna strana investicija je već ostvarena na tržištu BiH, a pri tome nije ostvarena neka porezna olakšica i ukoliko je isti izvor (investitor) nove direktne strane investicije, a nije ostvarena nikakva poreska olakšica na prvu investiciju, potrebno je dozvoliti korištenje poreznih praznika i to u trajanju godinu dana na novu investiciju.

Fiskalnu olakšicu poreznog praznika može koristiti i strani investitor koji se obaveže da će njegovo ulaganje trajati najmanje 3 godine od momenta početnog ulaganja. Na osnovu toga stiče olakšicu u vidu poreznog praznika u vremenkom roku od godinu dana.

Porezni praznik je mjera koja može uveliko pomoći stranim investorima da započnu poslovanje bez velikih fiskalnih nameta koji guše ekonomiju BiH. Ova vrsta fiskalnih olakšica se realizuje na entitetskim nivoima.

2.2.3. Ubrzana amortizacija

Ubrzana amortizacija je metoda kojom porezni obveznici po osnovu izračuna amortizacije imaju veće odbitke na stalna sredstva u prvoj ili prvim godinama poslovnog procesa. Vijek korištenja kapitala za izračun amortizacije u porezne svrhe kraći je od njihovog ekonomskog vijeka tako da se amortizacija koncentriira u prvim godinama nakon investicije. Krajnji oblik korištenja ubrzane amortizacije jeste ubrzani otpis koji dopušta oduzimanje ukupnog troška investicije u godini njezine realizacije.[14]

“Različiti su zakoni o porezu na dobit entiteta postavljali različite uvjete za korištenje ove porezne olakšice. Općenito gledajući, dopušteno je korištenje amortizacijskih stopa za osnovna sredstva, koje mogu biti do 50% više od propisanih. U FBiH se korištenje ubrzane amortizacije veže uz opremu koja se koristi za sprječavanje zagađivanja okoliša, znanstveno-istraživački rad, te školovanje kadrova.”[15] Porezno zakonodavstvo omogućuje razvoj i upotrebu novih tehnologija u poslovanju stavljući pritom fiskalne ciljeve u sekundarni plan. Koliko će ove odredbe utjecati na to da strane direktnе investicije da se one uvećaju kroz njihovu vrijednost pokazat će vrijeme.

Naime, porezno zakonodavstvo Federacije BiH dopušta korištenje povećanih stopa u porezne svrhe kod određenih oblika imovine. Takav obračunati porez može povećati troškove amortizacije u tekućoj godini.

Pravo na ubrzanu amortizaciju prema Zakonu o porezu na dobit FBiH obveznik (bilo da se radi o stranom investitoru ili domaćem) ima za stalna sredstva koja služe za:[16]

1. Sprječavanje zagađivanja vode, zraka, zemljišta,
2. Sprječavanje i ublažavanje buke,
3. Školovanje, obuka kadrova i znanstveno istraživanje i
4. Informatička oprema

Prema Zakonu o porezu na dobit u Republici Srpskoj, imovina koja se amortizira je sva materijalna i nematerijalna imovina koja se koristi u proizvodnji ili ponudi roba i usluga, za iznajmljivanje drugima ili u administrativne svrhe. Za strojeve i opremu koja se amortizira, dozvoljava se odbitak za ubrzanu amortizaciju koja se obračunava na slijedeći način:

- a) prva godina: 40%
- b) druga godina: 30%
- c) treća godina: 30%

Kada je riječ o imovini koja se amortizira, a čija je nabavna vrijednost manja od 1.000 KM, ona se može odbiti u cijelosti u godini nabavke, pod uvjetom da je imovina stavljen u funkciju. Također, nabavna vrijednost računarskog hardvera i softvera može se odbiti u cijelosti u godini nabavke pod uvjetom da su isti stavljeni u funkciju. Međutim, ako trošak popravka ili održavanja imovine koja se amortizira prelazi 5% od uskladene osnovice imovine na početku poreznog perioda, trošak popravke treba dodati na uskladenu osnovicu imovine u svrhu amortizacije. Pravilnikom se propisuje i način utvrđivanja odbitaka po osnovu amortizacije, kao i smjernice vezane za uobičajeni period rada i ulazne vrijednosti imovine koja se amortizira i tretman imovine koja se amortizira, a koja je privremeno ili stalno izuzeta iz rada.[17]

Za strane investitore, odnosno strane direktnе investicije je ova olakšica od velikog značaja, jer je jako važno po kojoj se osnovici otpisuje stalna imovina, kako bi se investitori mogli planirati za

buduće poslovanje i dodatna ulaganja. Od izuzetne je važnosti da zakoni pružaju slobodu da stopa otpisa nije fiksna i da se može s njom donekle manipulirati. Ubrzanom amortizacijom investitori će imati više prostora za dodatnim ulaganjem u narednim periodima.

2.2.4. Olakšice po osnovu ulaganja

Olakšice po osnovu ulaganja su oblik fiskalnih podsticaja koji olakšavaju poslovanje stranim investitorima, a dijeli se na tri osnovna oblika:[18]

1. Ubrzana amortizacija,
2. Investicioni odbitak, odnosno, umanjenje osnovice po osnovu ulaganja,
3. Investicioni poreski kredit, odnosno, odbitak od poreza po osnovu ulaganja.

O prvoj olakšici po osnovu ulaganja je već bilo priče u predhodnim izlaganjima. Umanjenje osnovice, odnosno investicioni odbitak po osnovu ulaganja i odbitak od poreza, odnosno poreski kredit po osnovu ulaganja su bitne metode subvencionisanja kapitalne imovine.

Investicioni odbitak ili odobravanje je oblik fiskalnog podsticaja koji se sastoji od odbitka po osnovu procentualne vrijednosti investicije koja je oporeziva u godini u kojoj se ista investicija realizuje. Primjene ove metode podsticaja se uglavnom odnosi na osnovna sredstva koja su u obračunu amortizacije. Utvrđivanje investicionog odbitka se ostvaruje tako da se u određenom procentualnom iznosu od nabavne vrijednosti sredstava dodaje obračunatim amortizacionim iznosima. Ove olakšice se propisuju za određene poreske obveznike (strane investitore) kao podsticaj kapitalnim ulaganjima, najčešće u godini kupovine. [19]

Poreska olakšica kao vid investicionog poreskog kredita ili odbitka od poreza po osnovu ulaganja omogućava stranim investitorima umanjenje poreskih obaveza prilikom poslovanja. Umanjenje poreskih obaveza se dešava na osnovu dijela investicionih troškova, koji neposredno utiče na povećanje dobiti nakon oporezivanja. Poreski kredit umanjuje poresku obavezu za određeni iznos investicionih troškova.[20]

Olakšice po osnovu ulaganja u BiH za strane investitore bi prije svega trebale da olakšaju pokretanje biznisa. Ove olakšice u BiH bi se mogle ostavriti i u pogledu skraćivanja vremena i procedure pokretanja investicije, koja je na našem zakonodavstvu veliki problem, možemo reći često neprevaziđen za mnoge investitore. Mjere vezane za ovu vrstu podsticaja su:

Umanjenje poreza na dobit na 5% u toku jedne godine za investiranje u pojedine djelatnosti (ribarstvo, poljoprivreda, ITC sektor, reciklaža i kinematografska i video proizvodnja, energetika).Porez na dobit umanjuje se i za 100% bruto zarada novozaposlenih radnika u periodu od 2 godine od dana zaposlenja, pod uslovom da u tom periodu nije smanjivan broj zaposlenih.

Porezna olakšica po osnovi ulaganja oporezive dobiti u investicije u vlastitu proizvodnu djelatnost garantirala je umanjenje porezne obaveze u iznosu cijelogupnog ulaganja. S druge strane, obveznici koji ulože oporezivu dobit u investicije za ostale vlastite djelatnosti imali su pravo na umanjenje porezne obaveze najviše do 75% oporezive dobiti.

Umanjenje porezne osnovice po osnovi ulaganja u osnovna sredstva pojavljuje se samo u zakonodavstvu RS. U zakonu iz 2002. ova se olakšica vezala za ulaganje u osnovna sredstva na teritoriju RS, kupovinu dionica ili udjela u vlastitom kapitalu ili kapitalu druge pravne osobe. U tim slučajevima obveznici su imali pravo na umanjenje osnovice u visini ulaganja. Porezna olakšica po osnovi ulaganja u strojeve i opremu za obavljanje vlastite djelatnosti zadržana je i u zakonu iz 2007. s tim da je mogućnost korištenja ove olakšice ograničena do kraja 2008. Drugim riječima, ova se olakšica mogla koristiti do kraja 2008.

2.2.5. Umanjenje doprinosa

Doprinosi su oblici javnih prihoda koje karakteriše element protuusluge, plaćaju ih oni koji će imati određene koristi od prikupljenih doprinosa, te imaju strogu namjensku ulogu. Doprinosi, kao oblik javnog prihoda, služe za podmirenje potreba kao što su: zdravstveno osiguranje, penziono-invalidsko osiguranje, dječja zaštita, socijalna zaštita i osiguranje od slučaja nezaposlenosti.

Umanjenje doprinosa direktno utiče na smanjenja u svim segmentima javnog sektora, jer doprinosi su sami po sebi javni prihod i ovu stavku treba kontrolisano koristi. Olakšica umanjenje doprinosa za strane investitore se može koristiti u sljedećim slučajevima:

U slučaju zapošljavanja novih radnika, oslobođa se plaćanje poreza na zarade, poslodavac u sljedećim periodima:

3 godine: za pripravnike mlađe od 30 godina i lica sa invaliditetom;

2 godine: za lica mlađa od 30 godina i lica starija od 45 godina;

1 godina: za sva lica, bez obzira na starost i druge kriterijume.

Doprinos za socijalno osiguranje; U slučaju zapošljavanja novih radnika na neodređeno vrijeme, oslobođenje od plaćanja doprinosa za socijalno osiguranje, važi u sljedećem periodu :

3 godine: za pripravnike mlađe od 30 godina i lica sa invaliditetom;

2 godine: za lica mlađa od 30 godina, lica starija od 50 godina i lica starija od 45 godina (umanjenje iznosi 80%).

2.2.6. Carinska izuzeća

Osim poreskih olakšica za strane direktnе investicije je jako važan i razvijen sistem carinskih olakšica koje uveliko mogu da pomognu prilikom uvoza i obavljanje djelatnosti, posebice u prvim godinama poslovanja.

Sistem carinske politike je u BiH uređen Zakonom o carinskoj politici. Carinske olakšice su regulisane članom 205. Zakona o carinskoj politici: "Kada se važećim propisima predviđa povoljno tarifno postupanje s robom zbog njezina karaktera ili krajnje uporabe ili radi olakšica ili potpunog odnosno djelomičnog oslobođanja od plaćanja uvoznih ili izvoznih dažbina sukladno čl. 18., 79. 141. ili od 176. do 179. ovoga zakona, takvo povoljno tarifno postupanje, olakšica ili oslobođanje primjenjuje se i u slučajevima u kojima carinski dug nastaje sukladno čl. od 194. do 197. ovoga zakona, pod uvjetom da ponašanje zainteresirane osobe ne uključuje zlonamjerno postupanje ili očiti nemar i ako dokaže da su zadovoljeni drugi uvjeti za primjenu povoljnoga postupanja, olakšice ili oslobođanja." [21]

2.2.7. Ostali fiskalni podsticaji

Kad se govori fiskalnim poticajima za privlačenje stranih direktnih investicija uglavnom se onda misli na porezne poticaje kod porez na dobit. No postoje poreni poticaji za ulaganja koji se mogu ugraditi kroz druge porezne oblike a čija je svrha u biti ista. Porezne poticaje za ulaganja izvan sistema poreza na dobit su rjeđe u razvijenim ekonomijama, a najčešće ih pronalazimo u različitim oblicima poreza po odbitku, poreza na dohodak, doprinosa, poreza na promet, poreza na imovinu te carina.

Mnoge zemlje koriste porez po odbitku kao instrument promicanja ulaganja. Ukoliko je to slučaj, najčešće se on odnosi na primjenu snižene ili nulte stope poreza po odbitku koji inače plaćaju nerezidenti na ostvarenu dobit u dotičnoj zemlji. Porez po odbitku gotovo postoji u svakom poreznom sistemu a uglavnom se primjenjuje pri oporezivanju dividendi, kamata, dohotka od autorskih prava (engl. royalties) i sličnih plaćanja.

Porez na dohodak i doprinosi rijetko imaju utjecaja na donošenje investicijskih odluka te nije uobičajeno da se poticaji investicijama uopće ugrađuju u ove porezne oblike. Ono na što ovi porezni oblici utiču jest na visinu troška rada koji je važan faktor donošenja određene investicijske

odluke. Prije svega tu se misli na iznos poreza i doprinosa koji snosi poslodavac, ali i sami zaposlenici (tzv. porezni klin). Prema tome se da naslutiti kako bi sniženje troška rada uticalo na povećanje zaposlenosti, a u tom slučaju potrebno je uticati na snižavanje onog dijela poreza (npr. payroll tax) i doprinosa koji snosi poslodavac.

Kad se govori o porezima na promet misli se indirektne poreze a prije svega na opći porez na promet odnosno PDV. Općenito indirektni porezi ne bi trebali imati uticaja na donošenje investicijskih odluka jer u teoriji porezni teret prebacuje na krajnjeg potrošača, odnosno trebali bi biti neutralni. Kada se govori o uticaju poreza na promet, prije svega PDV-a, na investicijske odluke, prije svega se spominju razni problemi koji mogu dovesti u pitanje neutralnost PDV-a. Na primjer, sporost administracije u povratu preplaćenog pretporeza, posebno ukoliko postoji visoka inflacija što znači da tada može doći do realnog manjeg povrata poreza ukoliko on kasni. U takvim situacijama najbolje bi bilo poboljšati rad porezne uprave i zakonodavstava kako bi se povrat poreza odmah ostvario, nego nuditi odredene povlastice poput izuzeća pojedinih prometa od PDVa. Subvencije i poreska izuzeća su grupa fiskalnih podsticaja koji se sastoje iz dvije podgrupe, u zavisnosti od toga, da li se radi o prihodovnoj (porezi i doprinosi) strani fiskaliteta ili rashodovnoj strani fiskaliteta (subvencije). Osim navedenih poreznih podsticaja u ovu grupu ubrajaju se još subvencije, umanjenje doprinosa za socijalno osiguranje, prodaja imovine ispod tržišne cijene i slično.

Kod podsticaja udjeli u vlasničkom kapitalu važno je utvrditi, da li su ovi finansijski derivati stvarna pomoć ili su samo dio učešća javnog sektora u tržišnoj utakmici prema povoljnijim tržišnim uslovima. Jako je važno da ovi podsticaji budu od koristi za konkretnog stranog investitora, odnosno da država ne ostvaruje dodatne koristi. Ovoj grupi podsticaja pripadaju investicije u neprofitna preduzeća, transformaciju državnih potraživanja u vlasnički udio, prodaja državne imovine pod povoljnim uslovima i slično.

Fiskalni podsticaji imaju veliki uticaj na strane direktnе investicije, ali u negativnom kontekstu jer se reflektuju kao barijere pri ulaganju, jer su nedovoljno i neadekvatno regulisani. Zakon o porez na dobit u Federaciji je uspostavljen 2007, dok je u Republici Srpskoj 2008 godini, što je uticalo na stopu poreza na dobit. Osim toga nepostojanje zakona na državnom nivou predstavlja veliki problem kod tumačenja stope poreza. Različiti su zakoni o porezu na dobit entiteta postavljali različite uvjete za korištenje ove porezne olakšice. Olakšice po osnovu ulaganja se reflektuju na strane investicije kao barijera u vidu procedura pokretanja biznisa. Često pokretanje zahtjeva puno vremena, novca i dokumentacije. Umnjanje doprinosa kao podsticajna međa u BiH se često koristi da bi se izbjegla određena plaćanja.

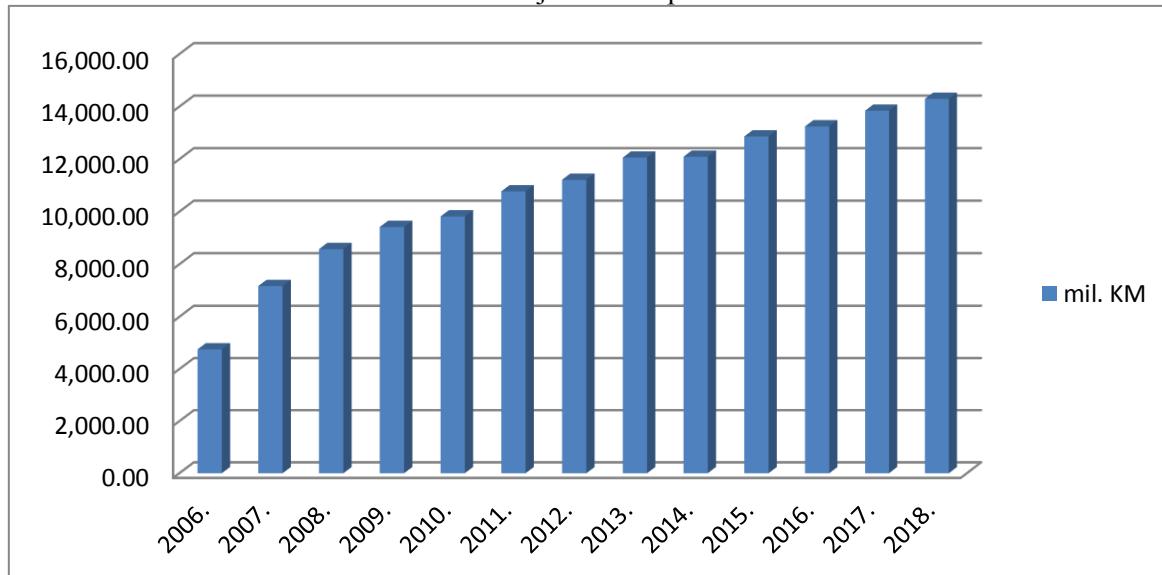
2.3. Trošak fiskalnih podsticaja

Fiskalni podsticaji kao dio makroeonomiske strukture države su važan dio finansijskih podsticaja u državi, posebno ako se radi o ulaganjima stranog kapitala. U BiH ne postoji zakonska regulativa ali i određena institucija koja bi pratila ekonomski efekti uticaja stranih direktnih investicija u BiH, efektima fiskalnih podsticaja u pogledu stranih direktnih investicija te poreznim izdacima i gubicima poreznih prihoda.

Troškovi fiskalnih podsticaja su jako visoki za fiskalni sektor u BiH. Ovi troškovi se prije svega odnose na nedostatak uređenosti fikslanog sektora i propuste u realizaciji svih tačaka fiskalne politike u oblasti stranih direktnih investicija. Osim toga, troškovi zaštite investitora su visoki jer neuređenost pojedinih tržišta u BiH stvara nelojalnu konkureniju za investitore.

U BiH postoje tri različita zakonodavstva koja regulišu problematiku fiskalne politike u BiH, a time i fiskalne podsticaje za strane investitore što dalje komplicira sistem privlačenja i zadržavanja stranih investitora u BiH. [22]

Grafikon 1. Prikaz direktnih stranih investicija u BiH u periodu 2006-2018.



Izvor: Autor na osnovu dostupnih podataka na:

http://statistics.cbbh.ba/Panorama/novaview/SimpleLogin_bs_html.aspx (17.10.2019.)

Zakon o porez na dobit u Federaciji je uspostavljen 2007, dok je u Republici Srpskoj 2008 godini. Članovi ovih zakona su uticali na strane direktnе investicije što pokazuje i stanje stranih direktnih investicija na predohodnom grafiku. Dopunjavanjem zakonske regulative i poboljšanjem postoјihih fiskalnih podsticaja, strane direktne investicije su bilježile bolje rezultate, ali neznatno. Grafikon pokazuje promjenu strukture stranih direktnih investicija što je posljedice uticaja fiskalnih podsticaja.

3. ZAKLJUČAK

Direktne strane investicije su u savremenoj tržišnoj ekonomiji predstavljaju odlično sredstvo za povećanje konkurentnosti države uvoznice stranih direktnih investicija. Privlačenje stranih direktnih investicija je od velikog značaja za države tranzicije kao što je BiH, jer kapital, tehnologija, menadžerska i organizaciona znanja koje one donose, utiču na stvaranje, održavanje i rast njihove konkurentnosti na domaćem i međunarodnom tržištu. One bi trebalo da povećaju: zaposlenost, produktivnost rada, agregatnu ponudu, konkurentnost i izvoz države uvoznice. U takvoj situaciji, većina zemalja u tranziciji strane direktne investicije smatraju ključnim instrumentom procesa transformacije vlastite privrede.

U uslovima savremenog globalnog poslovanja, sve više se ističe potreba za aktivnjom politikom prema direktnim stranim investicijama, koja mora biti inkorporirana u strategiju razvoja. To podrazumijeva različite mјere usmjerene na jačanje apsorbciione sposobnosti domaće privrede, koje zahtijevaju reforme u obrazovanju i nacionalnom inovativnom sistemu, izgradnji i modernizovanju infrastrukture. Prednosti privlačenja stranih direktnih investicija su od velikog značaja, posebnu u državama koje imaju nedostatak vlastitog kapitala.

BiH je pogodno tržište za strane direktne investicije, malo nerazvijeno tržište, zemlja u tranziciji, prirodna bogatstva, jeftina radna snaga. Međutim, ono što je ključno za privlačenje direktnih stranih investicija, a to je politička podloga, izostaje. U BiH je potreban sistem zakonodavne regulative kako bi poboljšala poslovni ambijent i pokrenula ciklus bržeg ekonomskog razvoja. Nužno je bez odlaganja, sve aktivnosti usmjeriti na smanjenje javne potrošnje, održavanje makroekonomiske stabilnosti i ekonomskog oporavka.

Stupanjem na snagu poreznog zakona, kako u FBiH, tako i u RS-oj, došlo je do naglog pada stranih direktnih investicija u BiH. Nakon uspostavljanja zakona i dodavanjem amandmana, odnosno poboljšanjem zakona, strane direktne investicije su počele da imaju progresivan karakter. Osim toga, stalne promjene u poreznim stawkama kao što su promjena stope na dobit, porezne osnovice su također dovele do promjene strukture stranih direktnih investicija, a koje su popraćene krizom u Eurozoni u periodu 2011.godine.

Fiskalna politika predstavlja skup mjera koje određuju i prate kretanje svih prihoda i rashoda jedne države odnosno bavi se pitanjima budžeta. Fiskalna politika je prema tome, važan faktor za stvaranje konkurentnosti države, a koje je ostvarivo kroz strane direktne investicije. Privlačenje stranih direktnih investicija posredstvom fiskalne politike ostvaruje se fiskalnim podsticajima/olakšicama. Najvažniji fiskalni podsticaji su većinom vezani za poresku politiku (snižena stopa poreza na dobit, porezni praznici, ubrzana amortizacija). Osim toga, u fiskalne olakšice spadaju i olakšice po osnovu ulaganja, umanjenje doprinosa, carinska izuzeća. Ovi fiskalni podsticaji se primjenjuju i manjoj i većoj mjeri i u fiskalnom sistemu BiH. Važno je napomenuti da BiH mora još dosta toga da uradi i popravi svoju fiskalnu politiku koja nije u funkciji privlačenja stranih direktnih investicija. Problem je u loše kreiranom zakonskom politikom, ali i nedostatkom volje da se nešto promjeni u pogledu privlačenja stranih direktnih investicija. Analizom svih fiskalnih olakšica došlo se do zaključka da vlasti u BiH nisu dovoljno radile na polju fiskalne politike i fiskalnih olakšica za privrednike, posebice strane investitore, jer mnoge olakšice se ne primjenjuju u obimu u kojem bi trebale ili se nikako ne primjenjuju. Osim toga nadležnost fiskalne politike je entitetska što u mnogome oteža privlačenje i zadržavanje stranih direktnih investicija.

REFERENCE

- [1] Hasanbegović, E.: Menadžment investicija, Bugojno, 2019. str. 244
- [2] Ristić, Ž., "Fiskalni menadžment", Savremena adminsitracija, Beograd, 1995., str.483
- [3] Momirović.D.; "Uloga poreskih podsticaja iz poreza na dobit u izgradnji konkurentnosti",stručni članak, Ekonomski horizonti br.10 (1-2).,2008., str.33-51
- [4,6] Boadway, R.W. & Shah, A.; „Perspectives on the Role of Investment Incentives in Developing Countries“ u: A. Shah (ed.), „Fiscal Incentives for Investment and Innovation“ Washington: World Bank, 1995., p.31-136.
- [5]Beasley, T. & Seabright, P.; „The effects and policy implications of state aids to industry: an economic analysis“ Economic policy, Vol. 14, April, 1999., p.15-53
- [7] Vlada Crne Gore, "Strategije privlačenja stranih direktnih investicija 2013-2015" Agencija Crne Gore za promociju stranih investicija,2 013., str. 53
- [8] Jelčić, B., Jelčić B.; "Porezni sustav i porezna politika". Zagreb: Informator, 1998.,str.220
- [9, 10] Zakon o porezu na dobit Republike Srpske (**Službeni glasnik Republike Srpske**), broj 25/08, član 24).
- [11] Zakon o porezu na dobit Federacije Bosne i Hercegovine, (Službeni glasnik FBiH, broj 97/07)
- [12] Zakon o porezu na dobit Federacije Bosne I Hercegovine, Službeni glasnik FBiH, broj 97/07, član 33.
- [13,14]Kesner-Škreb.M.; "Porezni podsticaji", Finansijska teorija i praksa 25(4), 2001.,str.633-636
- [15, 16] Prilagođeno prema: Zakon o porezu na dobit, Federacije Bosne i Hercegovine, Službeni glasnik FBiH, broj 97/07
- [17] Zakon o porezu na dobit Republike Srpske **Službeni glasnik Republike Srpske**, broj 25/08
- [18,19, 20] Cf. Momirović.D.;Op.cit., str.33-51
- [21] Zakon o carinskoj politici BiH, Službeni glasnik BiHm broj 57/04, član. 205
- [22] Lazović-Pita.L., Pita.S.;,Porezni izdaci u sustavu poreza na dobit:primjer BiH“,Ekonomski fakultet u Sarajevu, 2012., str.112

JAVNE NABAVKE S POSEBNIM OSVRTOM NA KORUPCIJU

PUBLIC PROCUREMENTS WITH SPECIAL VIEW ON CORRUPTION

Sažetak:

Polazeći od toga da su sistem javnih nabavki relativno nova pojava, a da je korupcija u javnim nabavkama aktuelna tema današnjice, cilj ovog rada je da se objasni funkcionisanje sistema javnih nabavki, načela na kojima su javne nabavke osnovane, zakonodavni i institucionalni okvir, faze ukojima je korupcija moguća kao i antikorupcijska pravila. Korupcija u javnim nabavkama kao i u svim sferama javnih službi postoji, ali problem je to što uslijed nedostatka dokaznih sredstava teško je dokaziva. Javne nabavke predstavljaju jednu sistematizovanu cijelinu, odnosno skup pravila, propisa i normativa po kojima su državni organi, organi jedinica lokalnih samouprava, javne službe, privredna društva i pravna lica koja vrše poslove od javnog interesa (a koji se finansiraju sa više od 50% iz sredstava Budžeta ili u kojima država posjeduje više od 50% akcija) dužni postupati. Javne nabavke sve više poprimaju oblik posebne naučne discipline koja sadrži kako elemente ekonomskih, tako pravnih i političkih nauka. Korupcija predstavlja sticanje lične dobiti na osnovu zloupotrebe javne funkcije i položaja. Generalno, ona zavisi od nekoliko faktora kao što su korist koja se pribavlja kroz samu korupciju, cijena koja se plaća za uslugu koja je predmet korupcije, vjerovatnoća detekcije jedne koruptivne transakcije ili događaja, te veličina kazne koja očekuje strane u koruptivnoj transakciji ili događaju. Ne postoji ništa što bi uticalo na pojavu korupcije, osim vjerovatnoće detekcije koruptivnog posla i visine sankcija za takvo ponašanje. Znači, u svakom javnom poslu gdje pojedinac vrši određenu javnu funkciju postoji mogućnost da se pojavi korupcija ukoliko se za to stvore određene prepostavke.

Ključne riječi: Pravo, Zakon, korupcija, javne nabavke, pravna lica, javne službe

Summary:

Given that the public procurement system is a relatively recent phenomenon and that corruption in public procurement is a current topic of today, the aim of this paper is to explain the functioning of the public procurement system, the principles on which public procurement is based, the legislative and institutional framework, the stages in which corruption is as possible as anti-corruption rules. Corruption in public procurement as well as in all spheres of public service exists, but the problem is that the lack of evidentiary means is difficult to prove. Public procurement is one systematized whole, that is, a set of rules, regulations of the regulations according to which state bodies, bodies of local self-government units, public services, companies and legal entities performing activities of public interest (financed with more than 50% from the funds Budgets or in which the State owns more than 50% of shares) are required to act. Public procurement is increasingly taking the form of a specific scientific discipline that contains both the elements of economic, legal and political science. Corruption represents the acquisition of personal gain by abuse of public office and office. Generally, it depends on several factors such as the benefit gained through corruption itself, the price paid for the corruption service, the likelihood of detecting a corrupt transaction or event, and the size of the penalty that parties expect in a corrupt transaction or event. There is nothing that

* Fakultet pravnih nauka, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ email: adnansalkic2015@hotmail.com

would affect the occurrence of corruption other than the likelihood of detecting a corrupt business and the amount of sanctions for such behavior. So, in every public business where an individual performs a certain public function, there is a possibility of corruption if certain assumptions are made.

Keywords: Law, Law, corruption, public procurement, legal entities, public services

1. GENERALNO O KORUPCIJI:

Korupcija je jedan od najvećih problema savremenog demokratskog svijeta. Ovaj fenomen je globalno prepoznat kao ključna prepreka razvoju društva. Korupcija podriva povjerenje građana u institucije, ugrožava stabilnost i razvoj društva, potkopava vladavinu zakona i ljudska prava i slobode, urušava dobro upravljanje, pravičnost i socijalnu pravdu. Posebno teške posljedice korupcija ostavlja na moralne temelje ljudske zajednice i osnovne etičke vrijednosti društva. Bosna i Hercegovina, naravno, nije jedina država koja je teško pogodena koruptivnim djelovanjem i ponašanjem u svim oblastima života, ali je kao zemlja u tranziciji i postkonfliktno društvo posebno izložena teškim posljedicama korupcije, što zbog nedovoljno izgrađenih institucionalnih kapaciteta za borbu protiv ove pojave, što zbog nedovoljno razvijene transparentnosti i odgovornosti. Korupcija je sistemski problem i kao takav zahtijeva strateško i sveobuhvatno djelovanje u nekoliko pravaca, prvenstveno na polju prevencije i edukacije. Prema procjenama Europske komisije (European Commission, 2014.a) godišnji ekonomski troškovi uzrokovani korupcijom u Europskoj uniji su procijenjeni na oko 120 milijardi eura. Generalno, pojava korupcije smanjuje nivo investicija, narušava pravedno tržišno takmičenje u unutrašnjem tržištu i ima negativne posljedice na javne finansije (European Commission, 2014.a).

Kada govorimo o definiciji korupcije, najčešće se spominje ona u kojoj se "korupcija karakterizira kao nastojanje da se bogatstvo ili moć steknu nezakonitim sredstvima - lična dobit na javni račun". Često se navodi da korupcija predstavlja svaki oblik zloupotrebe položaja i ovlaštenja radi lične ili grupne koristi, bilo da se radi o javnom ili privatnom sektoru.[1] U užem smislu, korupcija je zloupotreba položaja i kršenje zakona zbog pribavljanja određene, najčešće, materijalne koristi. Korupcija označava postupak u kojem najmanje dvije osobe nedopuštenom razmjenom radi ostvarivanja lične koristi postupaju na štetu javnog interesa, kršeći moralne i pravne norme. U pravnom smislu, korupcija (lat. corruptus – uništiti, pokvariti, lomiti, kidati) predstavlja krivično djelo zloupotrebe položaja ili ovlasti od strane osobe ili osoba koje obnašaju javnu funkciju u upravi, sudskoj vlasti, privredi, politici, školstvu, zdravstvu, itd., radi sticanja materijalne ili nematerijalne koristi koja nema pravno uporište.

Korupcija predstavlja sticanje lične dobiti na osnovu zloupotrebe javne funkcije i položaja. Generalno, ona zavisi od nekoliko faktora kao što su korist koja se pribavlja kroz samu korupciju, cijena koja se plaća za uslugu koja je predmet korupcije, vjerovatnoča detekcije jedne koruptivne transakcije ili događaja, te veličina kazne koja očekuje strane u koruptivnoj transakciji ili događaju. Ne postoji ništa što bi uticalo na pojavu korupcije, osim vjerovatnoće detekcije koruptivnog posla i visine sankcija za takvo ponašanje. Znači, u svakom javnom poslu gdje pojedinac vrši određenu javnu funkciju postoji mogućnost da se pojavi korupcija ukoliko se za to stvore određene pretpostavke.

Uzroci korupcije mogu biti pravni, politički, institucionalni i ekonomski. Pravni uzroci korupcije odnose se nekonzistentnost zakonskih propisa, odsustvo adekvatnog ili potpunog funkcioniranja sektora pravde (sudova i tužilaštava) i objektivnog mjerenja i nadzora njihovog rada. Politički uzroci korupcije se zasnivanju na postojanju neformalnih centara moći, načinu funkcioniranja i finansiranja političkih stranaka, neradu inspekcijskih službi, te raspoređivanju velikog dijela BDP-a od strane države i nepostojanje mehanizama odgovornosti. Institucionalni uzroci korupcije javljaju se u slučajevima nekvalitetne organizacijske strukture institucija, administrativni postupaka koji omogućavaju koruptivne radnje, nedostatka unutrašnje i vanjske kontrole administracije i administrativnih postupaka, nekompetentnosti institucija koje su sačinjene od neadekvatnih javnih

službi, u kojima se Etika i antikorupcija - Kurikulum i priručnik za srednje škole, zapošljavanje obavlja po kriterijima stranačke pripadnosti, nepotizma, umjesto po kriterijima stručnosti i profesionalizma. Na kraju, smatra se da su ekonomski uzroci korupcije vidljivi kroz netransparentnu transformaciju vlasništva (privatizacijska pljačka), pretjerana, neadekvatna i nedobronamjerna intervencija države u privredu, nepoštivanje tržišnih zakonitosti, itd. Kada se govori o korupciji najčešće se misli na njeno postojanje u javnom sektoru, odnosno korupciju koja uključuje različite oblike vlasti na državnom i nižim nivoima. Na pojavu korupcije u javnom sektoru utiču mnogobrojni faktori, kao što su nepostojanje odgovarajućih propisa i pravila, nepostojanje profesionalne etike, izostanak ili slaba kontrola, netransparentnost i neodgovornost, slabo imovinsko stanje i mnogi drugi faktori u vezi sa koncentracijom i povezanošću političke i ekonomske moći u rukama malog broja pripadnika društva.

Korupcija ima diskrimirajući efekat na one osobe koje nisu uključene u koruptivne radnje pa se često dešava da se putem korupcije obezbjeđuje lakši pristup određenim javnim uslugama i poslovima pojedincima dok se većina diskriminiše. Korupcija često dovodi do nepovjerenja građana u zakone i vlast, negativno utiče na ekonomski razvoj, potiče društvenu i individualnu nejednakost, te negativno utiče na društvenu stabilnost i opštu socijalnu sigurnost. Posljedice korupcije se mogu svrstati u 4 grupe: političke, ekonomske i socijalne, te posljedice kršenja ljudskih prava.

2. KORUPCIJA U JAVNIM NABAVKAMA

Javne nabavke su institut koji privlači mnogo pažnje u analizama pravnika, ekonomista i politikologa širom svijeta. I dok se kod nas ovo pitanje uglavnom predstavlja kao „područje pravne struke“ jer je oblast definisana zakonskim i podzakonskim aktima, pitanje javnih nabavki se čini mnogo značajnije za ekonomiste, politikologe ali i sve nosioce javnih funkcija u jednoj zemlji. Do danas je ustanovljeno da loš sistem javnih nabavki, kako u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju, negativno utiče na održivi razvoj i ekonomski rast. Istovremeno, javne nabavke su jako osjetljiv segment regulisanja javnog sektora, gdje propusti u njihovom regulisanju imaju strašne posljedice po korupciju i koruptivne prakse, a ujedno i na demokratske procese u jednoj zemlji. Kodifikacija normi u okviru sistema javnih nabavki zahtijevaju jasno razumjevanje i čvrstu posvećenost svih aktera – vlasti, poslovnog sektora i društva. Stoga je jako značajno da se prilikom razvoja sistema javnih nabavki uključe svi relevantni akteri, s ciljem definisanje konkretnih mjera – preventivnih ali i kaznenih – koje su usmjerene na pitanja odgovornosti, transparentnosti i (ne)poštenja na svim nivoima društvenog, političkog i ekonomskog sistema. Posmatrajući sisteme javnih nabavki po zemljama Evrope, vidljivo je da je većina počiva na istim principima organizacije, sa skoro istovjetnim procedurama i pravilima. Međutim, razlike koje se pojavljuju, a koje imaju uticaj na mogućnost pojave korupcije, se odnose na praktičnu primjenu, monitoring, institucionalni okvir, te stepen primjene zakonom propisanih pravila i procedura.[2]

Javnu nabavku u užem smislu čini sam postupak javne nabavke, kao skup radnji i akata koje preduzima i donosi ugovorni organ u cilju izbora najpovoljnije ponude sa čijim ponuđačem će zaključiti ugovor, dok javnu nabavku u širem smislu, pored postupka javne nabavke, čini i ono što prethodi sprovođenju tog postupka, a to je istraživanje tržišta i planiranje, kao i ono što slijedi nakon sprovedenog postupka javne nabavke, a to je izvršenje zaključenog ugovora o javnoj nabavci.

Primjetno je da korupcija u javnim nabavkama može nastati u svim fazama provođenja postupaka i procedura javnih nabavki. Istovremeno, ona može biti rezultat aktivnosti obe strane, kako javnog službenika, tako i privatne firme koja učestvuje u postupku javnih nabavki. Tako na primjer u nekim slučajevima javni službenik može tražiti/očekivati mito ili korist za dodjelu ugovora nekom ponuđaču dok su neretki i slučajevi pokušaja nuđenja mita u zamjenu za uticaj na ishod procedure javnog nadmetanja. Međutim, borba protiv korupcije se uglavnom vezuje za javni sektor dok su aktivnosti njenog suzbijanja kod „nepoštenih ponuđača“ mnogo rjeđe.

3. PRINCIPI JAVNIH NABAVKI I BORBA PROTIV KORUPCIJE

Regulisanje postupaka javnih nabavki ima više ciljeva. Pored borbe protiv korupcije, stvaranja uslova za nesmetan promet robe i usluga, doprinos razvoju privrede, može se reći da je možda prvi i osnovni cilj onaj koji je promovisan kroz načelo efikasnosti i ekonomičnosti upotrebe javnih sredstava. Ukoliko se navedeno načelo tretira kao osnovno, „ciljno“ načelo, sva ostala načela predstavljaju sredstva za ostvarenje istog. Naime, kao najvažnije za ostvarenje načela efikasnosti i ekonomičnosti nameće se obezbjeđenje konkurenциje među ponuđačima. Tako u najširoj mogućoj konkurenčiji (podrazumijeva što veći broj ponuđača u konkretnom slučaju), ugovorni organ će dobiti najpovoljnije ponuđene uslove za realizaciju konkretnog ugovora o javnoj nabavci. S druge strane, konkurenčija među ponuđačima se ostvaruje doslijednim poštovanjem načela transparentnosti postupka javne nabavke (da se svim potencijalnim ponuđačima omogući pristup informacijama od značaja za realizaciju javne nabavke) i načela jednakosti ponuđača (da nijedan od ponuđača nema više informacija i prava od drugog ponuđača).

4. NAČELO EFIKASNOSTI I EKONOMIČNOSTI

Efikasnost predstavlja pravovremenu i kvalitetnu realizaciju konkretnog ugovora o javnoj nabavci i od velikog je javnog značaja jer od iste zavisi kako će svoje djelatnosti obavljati ugovorni organi i kako će, samim tim, biti zadovoljene potrebe građana. Svakako da neadekvatnost predmeta nabavke za koji se opredijeli ugovorni organ može da ugrozi i obavljanje poslova koji su u nadležnosti ugovornog organa, a samim tim, i zadovoljenje potreba građana. Tako će neadekvatna medicinska sredstva ugroziti zdravlje i živote pacijenata u zdravstvenim ustanovama koje su ugovorni organi, nekvalitetni rezervni dijelovi mogu ugroziti rad opreme i postrojenja u okviru energetskog sistema što može da dovede u pitanje uredno snabdijevanje građana električnom ili topotlnom energijom itd. Međutim, neadekvatnost predmeta nabavke ne mora da se ispoljava samo u kroz nabavku nečega što je lošijeg kvaliteta od realnih potreba jednog ugovornog organa, već i kroz nabavku onoga što po kvalitetu i obimu prevazilazi te potrebe. Tako, recimo, nabavka opreme za koju ugovorni organ nema obučene kadrove za korišćenje i održavanje, a koja nije realno potrebna naručiocu ili opreme koju će ugovorni organ vrlo rijetko koristiti, svakako, čini takvu opremu neefikasnom jer zahtjeva dodatno vrijeme za obuku kadrova i potrebu za održavanjem i skladištenjem opreme koja se gotovo ne koristi.

Naplatne kućice koje нико ne koristi tokom 2012. godine provedena je nabavka kućica za naplatu putarina na autoputu Banja Luka Gradiška u vrijednosti od 2.100.000 KM. Imajući u vidu da je u tom periodu došlo do izmjena zakona o putevima, ove kućice nikada nisu naplatile niti jednu marku jer su nove zakonske odredbe definisale da se ne može sprovoditi naplata putarina na magistralnim i regionalnim putevima. Ono što je još interesantnije je i činjenica da su iste kućice uklonjene tokom 2018. godine za čije uklanjanje je raspisana nova javna nabavka u vrijednosti od oko 1,5 miliona KM.

Ekonomičnost podrazumjeva što manji utrošak javnih sredstava prilikom nabavke dobara, usluga ili radova za potrebe ugovornog organa. Taj element konkretnog načela se, prije svega, ostvaruje kroz najnižu cijenu kao kriterijum za rangiranje ponuda, kao i kroz ponuđenu cijenu kao element kriterijuma ekonomski najpovoljnija ponuda. Dakle, od velikog značaja za ugovorni organ je da cijene u ponudama budu što niže, na šta i se u značajnoj mjeri može uticati pravilnim planiranjem javne nabavke i obezbeđenjem što šire konkurenčije među ponuđačima. Međutim, za ostvarenje ekonomičnosti važni su i drugi elementi kriterijuma ekonomski najpovoljnija ponuda koji se, po svom ishodu, mogu predstaviti kao utrošak javnih sredstava (uslovi plaćanja, tekući troškovi i troškovna ekonomičnost). Takođe, veoma je važna i faza realizacije ugovora o javnoj nabavci, u kojoj se ne smije dozvoliti nezakonito povećanje cijene (prije svega zaključenjem aneksa ugovora o javnoj nabavci protivno odredbama zakona), kao i nastanak troškova koji će podrazumijevati dodatno trošenje javnih sredstava. Na primjer, ukoliko ugovorni organ toleriše kašnjenje ponuđača u izvršenju ugovornih obaveza po ugovoru o održavanju određene opreme, to može prouzrokovati ozbiljan kvar iste, što će s druge strane, dovesti do potrebe za nabavkom nove opreme i, samim tim,

većih troškova za ugovorni organ. Međutim, izbor predmeta nabavke koji realno nije potreban naručiocu i to ne samo kao izbor vrste predmeta u fazi planiranja javne nabavke, već i kao korišćenje „prejakih“ tehničkih specifikacija u samoj konkursnoj dokumentaciji, svakako, da dovodi do nepotrebne potrošnje javnih sredstava koja su mogla da budu iskorišćena na adekvatniji način i da tako zadovolje realne potrebe ugovornog organa. Ekonomičnost je u takvim slučajevima itekako obesmišljena.

Nejasni razlozi za povećanje procjenjene vrijednosti za više od 50%

Uprava za ceste Hercegbosanske županije je raspisala javnu nabavku za redovno održavanje županijskih cesta u 2019. godini, sa procjenjenom vrijednošću od 455.000 KM (bez PDV-a). Sama javna nabavka je diskutabilna sa aspektima procjene vrijednosti jer je istovjetni ugovor za 2018. godinu iznosio 297.000 KM (bez PDV-a) a dobila ga je firma Ceste d.d. iz Mostara. Ista firma je bila izvodač radova za navedene nabavke u 2016. i 2017. godini. Stoga se može reći da je nabavkom došlo do narušavanja principa efikasnosti i ekonomičnosti s obzirom na samu procjenjenu vrijednost predmetne nabavke.

Izvor: Koalicija „Da javne nabavke budu javne“

Obezbedivanje konkurenциje

Gotovo da ne postoji dilema kako u teoriji, tako i kod onih koji neposredno sprovode postupke javnih nabavki, da široka konkurenca, odnosno što veći broj ponuđača i podnesenih ponuda, doprinosi da ponuđeni uslovi realizacije konkretnog ugovora o javnoj nabavci budu povoljniji za ugovorne organe. Na taj način se, prije svega, ostvaruje načelo efikasnosti i ekonomičnosti upotrebe javnih sredstava. Naime, izbor predmeta nabavke i njegovih tehničkih specifikacija koji će, sa jedne strane, zadovoljiti realne potrebe ugovornog organa (u smislu poslova koje obavlja), a sa druge strane će omogućiti što širu konkureniju, istovremeno će predstavljati i najbolji garant ostvarenja načela efikasnosti i ekonomičnosti.

5. SVE MANJE KONKURENCIJE U JAVNIM NABAVKAMA U BIH

Posljednji zvanični podaci Agencije za javne nabavke za 2017. godinu ukazuju da je prosječan broj prihvatljivih ponuda u otvorenim postupcima iznosio 1,75. dok je prije samo 5 godina prosječan broj prihvatljivih ponuda iznosio 3,2.

Transparentnost postupka javne nabavke

Načelo transparentnosti postupka javne nabavke je svakako od presudnog značaja za ostvarenje ciljeva javnih nabavki. Samo objavljivanje svih relevantnih podataka o postupku javne nabavke na način koji će omogućiti svim zainteresovanim licima da budu upoznati sa istima, može da doprinese efikasnom i ekonomičnom sprovođenju tog postupka (kroz obezbjedenje što šire konkurenциje), ali i borbi protiv korupcije. Svakako da je transparentnost načelo koje omogućava i efikasnu reviziju svršishodnosti javnih nabavki, jer ukoliko je ugovorni organ u obavezi da javno objavljuje planove javnih nabavki, tenderske dokumentacije i sve oglase i obaveštenja u postupku javne nabavke, podrazumjeva se da će i organizacijama civilnog društva, medijima i nadležnim državnim organima biti olakšano da se uvjere u svršishodnost onoga što se nabavlja za potrebe ugovornih organa. Nekada je potrebno i više mehanizama od onih koji su predviđeni propisima koji bliže uređuju sistem javnih nabavki, da bi se utvrdili motivi kojima se ugovorni organ rukovodio prilikom odabira predmeta javne nabavke, kao što su zahtjevi za pristup informacijama.

Da javne nabavke budu javne

Cilj projekta „Da javne nabavke budu javne“ je da se putem namjenski razvijene metodologije monitoringa procesa pripreme, raspisivanja tendera i ugovaranja, kroz posmatranje konkretnih javnih nabavki u realnom vremenu, izvrši rano otkrivanje i dokumentovanje nepravilnosti/zloupotreba u posmatranim nabavkama, te da se stvore odgovarajuće baze slučajeva sa svim karakterističnim detaljima, kao sadržaj za dalje djelovanje prema nadležnim institucijama i javnosti.

Prema nalazima tog projekta, postupanja ugovornih organa po zakonima o slobodi pristupa informacijama, ne prate dovoljno pozitivne trendove objavljuvanja informacija na Portalu. Tako je tim istraživača Transparency International-a u periodu 01.01. – 30.09.2018. podnio ukupno 188 zahtjeva za slobodan pristup informacijama ugovornim organima različitih nivoa. Od toga, podneseno je: 133 zahtjeva za dostavom informacija za dalje praćenje odabranih postupaka javnih nabavki, 52 zahtjeva za dostavom plana javnih nabavki i 3 zahtjeva za dostavom Tenderske dokumentacije.

Zbog neblagovremenog postupanja ugovornih organa, u istom periodu je podneseno 74 urgencije, i to: 52 za dostavom informacija za dalje praćenje odabranih postupaka javnih nabavki, i 22 za dostavom plana javnih nabavki.

Kako određeni broj ugovornih organa nije postupao ni po dostavljenim urgencijama, podneseno je takođe: 17 žalbi zbog čutanja uprave, 13 žalbi/prigovora, 10 zahtjeva za vršenjem inspekcijskog nadzora, te 4 zahtjeva za dostavom upravnog akta.[3]

Jednak položaj svih ponuđača, promovisan kroz načelo jednakosti ponuđača, znači jednak tretman prema svakom od ponuđača u svakoj od faza postupaka javne nabavke. To se, prije svega, odnosi na informacije koje su od značaja za sprovođenje postupka javne nabavke, i to tako što ugovorni organ ne smije nijednom ponuđaču da saopšti ono što nije saopštio drugim ponuđačima.

Takvu obavezu ugovorni organ ima ne samo u postupku javne nabavke, već i u fazi pripreme istog, odnosno izrade plana nabavki, kao i tenderske dokumentacije. Takođe, prilikom preuzimanja određenih radnji u postupku javne nabavke, ugovorni organ je dužan da postupa u istim situacijama na isti način nezavisno od toga ko je ponuđač ili zainteresovano lice kao potencijalni ponuđač. Naročito je u cilju ostvarenja svrsishodnosti javne nabavke važno da u fazi istraživanja tržišta, prije planiranja javne nabavke i sastavljanja tehničkih specifikacija, ugovorni organ prikupi informacije na jednak način od svih potencijalnih ponuđača za koje zna da mogu da realizuju konkretnu javnu nabavku (u mjeri u kojoj je to moguće) ili da javno pozove sve takve ponuđače da se izjasne o tome šta smatraju najadekvatnijim predmetom javne nabavke i najoptimalnijim karakteristikama istog imajući u vidu konkretne realne potrebe ugovornog organa.

Pri tome, ugovorni organ mora da obrati posebnu pažnju na to da izbegne favorizovanje nekog od potencijalnih ponuđača što će postići time što će svaku informaciju koju dobije istraživanjem tržišta dodatno provjeravati kako preko javno dostupnih informacija, tako i kroz saradnju sa kolegama koji sprovode nabavke kod drugih ugovornih organa, a i kroz pitanja koja se mogu postavljati stručnim udruženjima ili ekspertskim institucijama (fakultetima, na primjer).

I dalje prisutna „diskriminacija“ kod licenciranja za poslove niskogradnje

JP Putevi Republike Srpske su pokrenule otvoreni postupak nabavke unapređenja putne infrastrukture u jedinici lokalne samouprave Petrovo sa procjenjenom vrijednošću od 341.880,34 KM (bez PDV-a).

U okviru ove nabavke je evidentno da je narušen princip nediskriminacije i jednakog tretmana definisanjem „diskriminirajućih“ uslova u vezi tehničke i profesionalne sposobnosti zbog samog korištenja zahtjeva za certifikatima koji nisu standardizovani/propisani. Naime, od potencijalnog ponuđača se traži da u okviru obrazovnih i profesionalnih kvalifikacija i kvalifikacije njegovog rukovodnog osoblja dostavi ovjerenu kopiju licence koju izdaje Ministarstvo za prostorno uređenje, građevinarstvo i ekologiju epulike Srpske. Ovo svakako nije u skladu sa zahtjevima za jedinstvenim tržištem javnih nabavki na kojima počiva sam sistem i zakon javnih nabavki u BiH.
Izvor: Koalicija „Da javne nabavke budu javne“

Planiranje javne nabavke podrazumijeva više radnji koje ugovorni organ preduzima u cilju pripreme sprovođenja postupka javne nabavke i kasnijeg zaključenja i realizacije ugovora. Te

radnje su: utvrđivanje potreba za nabavkom i istraživanje tržišta, predviđanje sredstava usvajanjem budžeta ili finansijskog plana, kao i donošenje plana nabavki koji sadrži dinamiku sprovođenja nabavki, vrstu postupka, procjenjenu vrijednost i ostale potrebne elemente.

Kroz utvrđivanje potreba za nabavkom ugovorni organ se, aktivnom komunikacijom unutar svojih organizacionih dijelova (kao što su tehnička, finansijska, pravna služba i služba komercijale), opredjeljuje šta će nabavljati u jednoj godini. Pri tom, ugovorni organ se rukovodi analizom nabavki i potreba u prethodnom periodu, trenutnim potrebama i stanjem zaliha, analizom aktuelnog stanja na tržištu, kao i godišnjim i srednjoročnim planovima poslovanja.

Veoma je važno da tom prilikom ugovorni organ realno i objektivno utvrdi potrebe sa stanovišta poslova koji su mu dati u nadležnost, ali i sa stanovišta raspoloživih kadrovskih i tehničkih kapaciteta. Što se tiče poslova koje obavlja ugovorni organ, trebalo bi uzeti u obzir ne samo ono što je navedeno u propisima i odlukama nadležnih organa kojima su određeni ti poslovi, već i godišnje i srednjoročne planove poslovanja.

U fazi planiranja javnih nabavki posebnu pažnju bi trebalo posvetiti pravovremenosti i načinu planiranja. Kod ugovornih organa koji su analizirani u okviru projekta veoma je prisutan problem kašnjenja u pravljenju planova nabavki i neadekvatno planiranje u smislu da se planira više ili manje nego što je potrebno. Taj problem ima za posljedicu da se ili prevelika sredstva angažuju i ostaju neiskorišćena, ili da se naknadno uoče potrebe koje nisu bile predviđene u vreme planiranja, što nameće potrebu sprovođenja pregovaračkih postupaka "po hitnosti" ili dovodi do toga da ugovorni organ nema na raspolaganju potrebna dobra ili usluge. Na taj način se, djelimično, može objasniti visoko učešće pregovaračkih postupaka "po hitnosti" u ukupnoj vrijednosti javnih nabavki.

Sprovođenje javnih nabavki

U ovoj fazi javnih nabavki fokus treba da bude na principima nediskriminacije i jednakog tretmana među potencijalnim ponuđačima. Kao što je već navođeno, najčešći vidovi diskriminacije se vide kroz definisanje tehničkih specifikacija predmeta nabavke za pojedine ponuđače ili definisanje profesionalnih i tehničkih zahtjeva koji odgovaraju samo „odabranim“ ponuđačima.

Tehničke specifikacije su skup objektivno i precizno opisanih tehničkih karakteristika predmeta konkretnе javne nabavke i predstavljaju obaveznu sadržinu tenderske dokumentacije.

Iz tog opisa se vide zahtjevi naručioca u pogledu svojstava, kvaliteta, količina, ambalaže i drugih karakteristika samog predmeta nabavke.

Ponuđači su dužni da u potpunosti ispune tehničke specifikacije koje ugovorni organ zahtjeva u tenderskoj dokumentaciji, a u suprotnom, ponuda će biti odbijena. Sa druge strane, ugovorni organ je dužan da na što objektivnijim osnovama opiše predmet nabavke, te da strogo izbjegava opisivanje koje bi moglo unaprijed da odredi izabranog ponuđača. U tom pogledu treba napomenuti da je ugovornom organu generalno zabranjeno da koristi i da se poziva na tehničke specifikacije koje označavaju dobra, usluge ili radove određene proizvodnje, izvore ili gradnje, ako bi takvim označavanjem mogao dati prednost određenom ponuđaču ili bi mogao neopravdano eliminisati ostale ponuđače.

Isto tako, ugovorni organ ne može u tenderskoj dokumentaciji da naznači bilo koji pojedinačni robni znak, patent ili tip, niti posebno porijeklo ili proizvodnju, osim ukoliko ne može da opiše predmet ugovora na način da specifikacije budu dovoljno razumljive ponuđačima, u kojoj situaciji, navođenje robnog znaka, patenta, tipa ili proizvođača mora biti praćeno riječima "ili ekvivalentno". Diskriminacija kroz tehničke specifikacije se, možda, i najčešće javlja kroz nastojanje ugovornog da u tehničkim specifikacijama «preprije» tehničke karakteristike i dimenzije predmeta koji nudi određeni ponuđač. U takvim situacijama ponuđači koji preuzimaju tendersku dokumentaciju moraju da budu veoma oprezni, te da sa posebnom pažnjom razmotre tehničke specifikacije traženog predmeta, i utvrde da li su to, u stvari, tehničke karakteristike koje može da ponudi samo

određeni ponuđač. Naime, tada ugovorni organ ne favorizuje otvoreno neke ponuđače, navođenjem njihovog naziva ili navođenjem tipa proizvoda koji samo oni nude, što nije teško otkriti i osporiti, već kroz suptilno opredeljenje karakteristika pokušava da posao „namjesti“ svojim „favoritima“.

Pri tome, trebalo bi istaći da ugovorni organ ne može da tehničke specifikacije prilagodi svim ponuđačima koji smatraju da bi njihova ponuda trebalo da bude izabrana, već je u obavezi da sve što traži bude u logičnoj vezi sa sadržinom konkretne javne nabavke i objektivnim potrebama koje je prate. Dakle, ugovorni organ ne smije da sadržinom svoje tenderske dokumentacije spriječi u učestvovanju, odnosno diskriminiše bilo kog ponuđača koji takve, potrebne karakteristike može da ispunji.

Nabavka sanitetskih vozila po mjeri i „paprenoj“ procjenjenoj vrijednosti!

Grad Mostar je objavio javnu nabavku sanitetskih vozila za potrebe CZ Služba za prvu pomoć i to putem otvorenog postupka nabavke dva nova vozila sa procjenjenom vrijednošću od 400.000 KM (bez PDV-a).[4]

Iako su tehničke specifikacije vozila postavljene dosta široko, naslućuje se favorizovanje određene marke vozila. Naime, kada se uzmu specifikacije dimenzije automobila (dužina, širina, osovinsko rastojanje, klirens) te određene specifične karakteristike (oprema za navedena vozila) vidljivo je da ugovorni organ preferira nabavku određenog tipa vozila. To potvrđuje i istovjetna nabavka koju je raspisao Dom zdravlja Grude sa 100% istim opisom predmeta javne nabavke kao i u ovom slučaju. Ugovorni organ bi izvršio značajnu diskriminaciju ponuđača, a posljedično i ograničenje konkurenциje, i ukoliko bi prilikom opisa tehničkih karakteristika, recimo, dobara koja nabavlja tražio da ista budu isključivo određenih proizvođača ili određenog tipa, bez mogućnosti da konkurentni budu i ekvivalentni proizvodi. Često ugovorni organi kao opravdanje za takve tehničke specifikacije u svojoj tenderskoj dokumentaciji ističu da je opšte poznata činjenica da su proizvodi određenog proizvođača kvalitetniji od ostalih, te da bi i sami rukovodioci, odnosno zaposleni kod ugovornog organa izabrali baš takve proizvode kada bi kupovali za lične potrebe. Međutim, osnovno načelo u postupcima javnih nabavki jeste načelo efikasnosti i ekonomičnosti, a što šira konkurenca je najvažnije sredstvo kojim se isto načelo ostvaruje.

Zbog toga ugovorni organ ne smije da se rukovodi ličnim potrebama pojedinaca koji sprovode samu javnu nabavku ili onih čija bi ponuda „trebalo da bude“ izabrana, već mora da objektivno opredijeli potrebe same ustanove, odnosno organizacije za čije funkcionisanje i redovno obavljanje djelatnosti se i sprovodi nabavka. Samim tim, korišćenje subjektivnih mjerila prilikom određivanja tehničkih specifikacija, bez ikakvih konkretnih i objektivnih opravdanja za to, ograničava konkurenčiju i onemogućava ostvarenje pomenutog načela. Pri tom, nikako ne bi trebalo zanemariti ni protivpravnu imovinsku korist za pojedince koja će biti posljedica takvog nezakonitog postupanja.

Objavljivanje tenderske dokumentacije na specijalizovanim portalima javnih nabavki je jedna od mjera koja, kao i u slučaju diskriminatorskih uslova, može da spriječi pokušaje očigledne diskriminacije i ograničenja konkurenčije kroz tehničke specifikacije.

6. ANTIKORUPCIONI MEHANIZMI I MEHANIZMI INTEGRITETA U JAVNIM NABAVKAMA

Kao što smo već naveli, transparentnost je jedan od glavnih stubova za integritet i odsustvo korupcije u ugovornom organu, ali i privatnom preduzeću. Kada je u pitanju transparentnost, ista se uglavnom obezbjeđuje kroz obavezu objavljivanja poziva i tenderske dokumentacije, obavještenja i drugih informacija, neophodnih zainteresovanim ponuđačima za kreiranje ponuda na konkurenčkoj osnovi, odnosno zaštitu svojih prava. Može se primijetiti da su postupci javnih nabavki ovoj fazi ciklusa postali transparentniji u prethodnom periodu, što je u najvećoj mjeri posljedica obaveznog objavljivanja informacija kroz Portal javnih nabavki BiH. Tako se npr. objavljuju i rješenja

Kancelarije za razmatranje žalbi po žalbama ponuđača što svakako doprinosi većem integritetu cjelokupnog postupka javnih nabavki.

Međutim, kad se posmatraju samo ugovorni organi i ponuđači, možemo reći da postoji nekoliko mehanizama koji utiču na stepen integriteta i korupcije u okviru njih. To su prvenstveno:

- Postojanje adekvatne institucionalizacije i profesionalizacije funkcije za javne nabavke u okviru ugovornog organa i/ili poslovnog subjekta
- Edukacija zaposlenih u vezi sa pitanjima korupcije i narušavanja integriteta
- Uvođenje principa „četiri oka“ u proces donošenja odluka
- Kreiranje planova integriteta/antikorupcionih planova
- Kreiranje internih mehanizama u vezi sa zaštitom „uzbunjivača“
- Rotiranje službenika na poslovima javnih nabavki
- Kreiranje internih pravila/procedura u vezi povjerljivosti informacija
- Institucionalizacija mehanizma za sprečavanje sukoba interesa
- Imenovanje službenika za borbu protiv korupcije u okviru institucije Institucionalizacija i profesionalizacija funkcije za javne nabavke predstavlja kreiranje seta internih propisa/pravila koja su zasnovana na postojećem zakonskom okviru, osnivačkim aktima institucije/preduzeća te dobrim praksama u vezi sa provođenjem javne nabavke.

Kod ugovornih organa, ovaj mehanizam se manifestuje kroz unutrašnju organizaciju i sistematizaciju radnih mјesta gdje se uspostavlja organizacioni dio ili imenuje sama osoba koja je zadužena za provođenje javnih nabavki na bazi definisanih akata. Kod ponuđača, ovaj mehanizam je uobičajeno prisutan kroz postojanje sistematizovanog radnog mјesta sa osobom kojoj su delegirani poslovi pripreme ponuda za javne nabavke. Institucionalizacijom i profesionalizacijom funkcija za javne nabavke u ugovornim organima, ali i ponuđačima, se utiče na sam integritet u vezi sa provođenjem postupaka javnih nabavki. Za više pogledati modele internih procedura za provođenje postupaka javnih nabavki kod ugovornih organa i ponuđača.

Edukacija zaposlenih u vezi sa pitanjima korupcije i narušavanja integriteta u javnim nabavkama je od ključnog značaja za prepoznavanje praksi koje po prirodi stvari nisu poželjne. Same edukacije utiču na senzibilitet za prevenciju korupcije kroz uvođenje politike obavještavanja o pojedinačnim slučajevima i edukaciji o korupciji i njenim posljedicama. Uvođenje principa „četiri oka“ u proces donošenja odluka je mehanizam kojim se smanjuje stepen diskrecije u odlučivanju. Generalno, princip se bazira na tome da ni jednom zaposlenom ne treba dozvoliti da radi sam na određenim poslovima i donosi konačne odluke bez konsultovanja drugih zaposlenih. Ovaj princip se pokazao kao veoma efikasno sredstvo sprječavanja korupcije no zahtjeva više angažovanja ljudskih resursa nego što je uobičajeno.

Plan integriteta u suštini predstavlja preventivni interni antikorupcijski dokument javne institucije koji sadrži pregled identifikovanih, analiziranih, procijenjenih i rangiranih rizika za narušavanje integriteta institucije. Plan integriteta treba da bude utemeljen na činjenicama koje su prikupljene na transparentan, nepristran, stručan, inkluzivan i sveobuhvatan način, te na aktivnostima koje su mjerljive i orijentisane na učinak. Osiguranje ovakvog pristupa izrade plana integriteta je moguće samo ako se provede odgovarajuća i sveobuhvatna samoprocjena (kao dijela plana integriteta) na korupcijske rizike i faktore rizika koji mogu nastati unutar javne institucije ili ponuđača. Na sličan način se može doći i do plana integriteta u okviru privrednih subjekata, no može se reći da nisu zabilježeni slučajevi u BiH da privatni poslovni subjekt pristupi izradi plana integriteta odnosno antikorupcione strategije. Za više o načinu kreiranja plana integriteta pogledati Smjernice za izradu i provođenje plana integriteta koje je propisala Agencija za prevenciju korupcije i koordinaciju borbe protiv korupcije (APIK) u Prilogu.

Trenutno postoje dva zakona koji tretiraju zaštitu zviždača: Zakon o zaštiti lica koja prijavljuju korupciju u institucijama Bosne i Hercegovine i Zakon o zaštiti lica koja prijavljuju korupciju Republike Srpske. Prvi se odnosi na zaposlene u institucijama Bosne i Hercegovine i pravnim licima koje osnivaju ove institucije, dok se drugi odnosi na sva fizička i pravna lica koja u dobroj

namjeri prijave korupciju u javnom ili privatnom sektoru u Republic Srpskoj. U oba propisa se normira interna zaštita kao način prijavljivanja korupcije kod samog poslodavca. Prema podacima antikorupcijske mreže ACCOUNT, više od 90% javnih institucija u RS je donijelo interni akt, odnosno uputstvo o postupanju sa prijavom korupcije i obezbjeđenju zaštite onih koji je prijavljuju, u skladu sa zakonskim odredbama.

U Federaciji BiH još uvijek nije usvojen zakon o zaštiti lica koja prijavljuju korupciju mada je pripremljen od strane radne grupe koju je imenovala Vlada FBiH. Dometi primjene postojećeg legislativnog okvira u vezi sa zaštitom uzbunjivača i na nivou BiH i u Republici Srpskoj su jako skromni. Institucionalizacija mehanizma za sprečavanje sukoba interesa u javnim nabavkama predstavljena je kroz normiranje rada komisije za javne nabavke što je definisano Pravilnikom o uspostavljanju i radu Komisije za javne nabavke koji je propisala Agencija za javne nabavke. Prilikom imenovanja komisije, ugovorni organ treba da vodi računa da u komisiju ne imenuje osobe koje bi mogle biti u direktnom ili indirektnom sukobu interesa koji je u vezi s konkretnim postupkom javne nabavke. Takođe, u komisiju ne mogu biti imenovane odgovorne osobe koje na bilo koji način donose odluke vezane za postupak javne nabavke ili iste odobravaju.^[5] Obaveza je člana komisije da tokom cijelog postupka nabavke prijavi postojanje mogućeg sukoba interesa ugovornom organu radi isključenja iz daljeg rada komisije i imenovanja zamjenskog člana. Ukoliko neki od imenovanih članova komisije ili sekretar utvrdi da zbog mogućeg sukoba interesa nije podoban za učestvovanje u određenom postupku javne nabavke, dužan je o tome obavijestiti ugovorni organ i s obrazloženjem zatražiti izuzeće, u kojem slučaju se imenuje zamjenski član komisije. Postojeća praksa primjene ovog mehanizma ukazuje da se njemu pristupa dosta površno te da ugovorni organi ne pristupaju ozbiljno kada je u pitanju sprečavanje potencijalnog sukoba interesa u postupcima javnih nabavki. Osim navedenih mehanizama, treba istaći i činjenicu da postoje i drugi brojni mehanizmi za identifikaciju zloupotreba i narušavanja integriteta u okviru institucija javnog sektora. Prijava korupcije je tako moguća posredstvom pošte ili predajom prijave na protokol ili u sanduče za prijavu na info pultu same institucije, prijavom e-mailom ili na link na zvaničnoj internet stranici, te putem zapisnika kod službenika za borbu protiv korupcije. Službenici za borbu protiv korupcije bi trebali biti ovlašteni za sve aktivnosti koje su vezane za sprječavanje korupcije, pa tako i korupcije u javnim nabavkama. Oni učestvuju u uspostavljanju mehanizama unutrašnje kontrole i odgovorni su za pripremanje nacrta planova i službenih propisa za prevenciju korupcije.

7. SMJERNICE ZA IZRADU I PROVOĐENJE PLANA INTEGRITETA

Smjernice za izradu i provođenje plana integriteta je pripremila Agencija za prevenciju korupcije i koordinaciju borbe protiv korupcije. Njima se precizira postupak izrade planova integriteta kao i struktura plana integriteta, faze izrade i način izvršavanja pojedinih zadataka i usvajanja plana integriteta, rokovi za izradu i provođenje plana integriteta, praćenje i provođenje plana integriteta, te način procjene integriteta. Smjernice definišu da su sve javne institucije, na svim nivoima vlasti u BiH, dužne izraditi i usvojiti plan integriteta. Organizaciona jedinica javne institucije je obavezna izraditi i usvojiti jedinstveni plan integriteta za sve njene organizacione jedinice, ako je organizaciona jedinica: u kojoj je zaposleno više od deset državnih službenika, koja obavlja svoje dužnosti na osnovu teritorijalnih načela (podružnice, policijske stanice, i sl.) i u kojoj je zaposleno više od pet državnih službenika.

Šta je plan integriteta?

Plan integriteta je interni dokument kojim je sadržan skup mjera pravne i praktične prirode kojima se sprječavaju i otklanjaju mogućnosti za nastanak i razvoj različitih oblika koruptivnog ponašanja i korupcije javne institucije. Predstavlja rezultat postupka samokontrole javne institucije u cilju održanja i poboljšanja integriteta, transparentnosti i profesionalne etike, kojima se utvrđuju, smanjuju, uklanjuju i sprječavaju mogućnosti nastanka i razvoja nepravilnosti u radu, etički i profesionalno neprihvatljivih postupaka i koruptivnih ponašanja i korupcije.

Generalno, svaki plan integriteta treba da sadrži: popis i pregled svih internih propisa i akata javne institucije; organizacionu strukturu-šemu javne institucije; popis radnih mesta sa detaljnim

opisima ovlaštenja i odgovornosti; popunjeno izvještaj o stanju plana integriteta, te sve ostale relevantne dokumente koji se odnose na plan integriteta.

Prije nego što se započne sa izradom plana integriteta, neophodno je da rukovodilac institucije da odredi koordinatora i članove radne grupe, uz istovremeno navođenje:

- zadatka i poslova radne grupe; - izvora potrebnih sredstava; - vrijeme početka i završetka rada na pripremi i provođenju plana integriteta; - oblika saradnje sa kontrolnim subjektima, posebno sa finansijskom revizijom i unutrašnjom revizijom po pitanju procjene rizika od korupcije, drugih nezakonitih ili neetičkih radnji, kao i - oblika kontrole rukovoditelja javne institucije ili institucije nad radom i rezultatima kod pripreme i primjene plana integriteta.

Izrada plana integriteta je proces koji se provodi u sljedećim fazama:

- a) pripremna faza (prva faza),
- b) identifikacija radnih mesta državnih službenika i namještenika na prijetnje i podložnost riziku na koruptivno djelovanje – procjena podložnosti riziku na koruptivno djelovanje (druga faza),
- c) identifikacija postojećih preventivnih mjera i kontrola (treća faza) i
- d) evaluacija izrade izvještaja i akcionog plana (završna faza).

U pripremnoj fazi, rukovodilac javne institucije donosi odluku o izradi i provođenju plana integriteta, imenuje i razrješava koordinatora i članove radne grupe zadužene za izradu i provođenje plana integriteta.

U drugoj fazi radna grupa identificira aktivnosti koje su najizloženije nepropisnom i eventualno koruptivnom djelovanju – aktivnosti podložne koruptivnom djelovanju. Radna grupa u drugoj fazi procjenjuje sljedeće aktivnosti:

a) aktivnosti podložne koruptivnom ponašanju i korupciji unutar javne institucije, b) aktivnosti podložne koruptivnom ponašanju i korupciji izvan javne institucije, a koje su povezane sa nadležnostima javne institucije i c) aktivnosti procjene postojećeg stanja prema nepravilnostima.

Treća faza podrazumijeva procjenu i ocjenu postojećeg stanja izloženosti i procjenu mehanizama otpora koji već postoje u sustavu javne institucije i ona predstavlja procjenu podložnosti/rizičnosti izloženosti institucije prema koruptivnom ponašanju i korupciji. Radna grupa vrši procjenu internih propisa i drugih akata javne institucije, te posebnu pažnju posvećuje internim propisima koji se odnose na aktivnosti podložne koruptivnom ponašanju i korupciji (ranjive aktivnosti), na osnovu čega radna grupa sačinjava izvještaj. Pored toga, u ovoj fazi se vrši interjuisanje rukovodstva odjela za ljudske resurse (zapošljavanje, procjena, napredovanje, opis dužnosti i odgovornosti, obuke) te zaposlenih na određenim poslovima gdje postoje rizici od aktivnosti podložnih koruptivnom ponašanju i korupciji. Na osnovu kvantitativnih analiza postojećih internih propisa, drugih akata i dokumentacije, odgovora zaposlenika na upitnike, analizi upravljanja ljudskim resursima, provedenih razgovora sa zaposlenicima i diskusije, radna grupa procjenjuje dobijene rezultate i daje konačnu procjenu stepena rizičnosti javne institucije prema koruptivnom ponašanju i korupciji.

Faza izrade izvještaja i akcionog plana (završna faza) predstavlja predlaganje mjera i preporuka za poboljšanje integriteta javne institucije. Osnovu prijedloga za mjere i preporuke poboljšanja integriteta javne institucije čini procjena izloženosti institucije riziku, a koja je utvrđena u trećoj fazi. Kreiranje izvještaja o planu integriteta čini je sastavni dio, a sam izvještaj sastoji se od: uvodnog dijela; izjave o internim propisima i aktima javne institucije; opisa postojeće situacije, odnosno procjene izloženosti koruptivnom ponašanju i korupciji i plana unaprjeđenja; .

8. SMJERNICE ZA IZRADU INTERNIH AKATA O SPREČAVANJU SUKOBA INTERESA

Pravila vezana za sukob interesa i korupciju su neizostavan dio etičkih i/ili kodeksa ponašanja i drugih (internih) akata, bilo da se radi o javnom ili privatnom sektoru. Njihova svrha je da,

rukovodeći se osnovnim etičkim i drugim relevantnim principima, propišu brojne moguće situacije sukoba interesa i njihovo preveniranje, načine uklanjanja i upravljanje u slučajevima kada ih je nemoguće otkloniti. U zavisnosti od konkretnih profesija ove odredbe se podešavaju tako da obuhvate širok spektar situacija, povezanih lica, zabrane primanja poklona i njihovo prijavljivanje ukoliko se ne mogu izbjegići, nespojivosti sa drugim funkcijama, limitiranje drugih aktivnosti van osnovne službe, izjavljivanje imovine i interesa sebe i povezanih lica, uklanjanje iz kompromitovanog procesa donošenja odluka, postupanje sa povjerljivim informacijama, obavezu prijavljivanja sukoba interesa i korupcije i sl.

Neki od tipičnih elemenata akata koji tretiraju sukob interesa bili bi sljedeći:

Opšte odredbe

U ovom dijelu se obično se navodi svrha i obuhvat konkrenog akta (za situacije sukoba interesa daju se definicije osoba na koje se akt odnosi, uključujući i sva povezana lica, bilo da se radi o blisko povezanim licima (obično se radi o bliskim srodnicima) ili drugim interesno povezanim licima. Osnovni principi

Principi su svojevrsni etički uslovi ili očekivanja ponašanja. Neki od osnovnih principa koji se navode u kodeksima i drugim internim aktima su: postupanje isključivo u javnom, odnosno interesu kompanije; transparentnost; integritet (ne dovodenje u finansijske i druge odnose zavisnosti prema spoljnim licima ili organizacijama, koji bi mogli uticati na obavljanje osnovnih dužnosti); nepristrasnost i objektivnost; odgovornost (za sopstvene odluke i aktivnosti ka javnosti, kao i pokoravanje nadzoru); zakonitost; otvorenost; poštenje (deklarisanje svih ličnih interesa i preduzimanje mjera da se izbjegnu eventualni sukobi), efikasnost; vođstvo (promovisanje osnovnih principa putem sopstvenog primjera) i sl.

Posebne oblasti sprečavanja sukoba interesa:

Nespojivost i dodatne aktivnosti - Za nosioce različitih funkcija u javnom sektoru nespojivosti i zabrane dodatnih aktivnosti propisani su odgovarajućim zakonima o sukobu interesa, državnoj službi/službenicima i odnosnim kodeksima, te Zakonom o javnim nabavkama i pratećim podzakonskim aktima, prije svega Pravilnikom o uspostavljanju i radu komisije za nabavke.

Osnovna pravila odnose se na zabranu svakog nespojivog i dodatnog angažmana, uključujući, gdje je prigodno, i ograničenja za blisko povezana lica, koji može izazvati sukob interesa. Posebno su propisane zabrane učešća u vlasništvu ili odlučivanju u kompanijama koje posluju sa javnim sektorom, uključujući prethodne i buduće angažmane za određeni period, političke afilijacije, uključujući donacije političkim strankama i kandidatima koje dovode do sukoba interesa i slično. Dopuštene dodatne aktivnosti su one koje se tiču nastavnih, naučnih, obrazovnih aktivnosti; angažmani po službenoj dužnosti; članstvo u građanskim asocijacijama i srodne aktivnosti, ukoliko ne dovode do sukoba interesa. Za poslovni sektor, u ovom su kontekstu posebno važne odredbe o tzv zabrani konkurenциje, odnosno zabrani obavljanja konkurentske djelatnosti u sopstvenom aranžmanu ili putem ugovornog odnosa sa drugim poslovnim subjektima srođne djelatnosti. U svakom slučaju, za vršenje bilo kakvih dodatnih aktivnosti, osim onih koje su eksplicitno dopuštene, potrebno je dobiti saglasnost rukovodioca, bez obzira da li se radi o javnom ili privatnom sektoru. Za situacije u kojima zaposleni nisu sigurni da li određeni dodatni angažman predstavlja neki od sukoba interesa, na raspolaganju trebaju imati osobu (npr. Službenik za etiku) ili službu koja će ih posavjetovati. Za kršenje propisanih odredbi trebaju se podrazumijevati odgovarajuće sankcije.

Izyještavanje o imovini, prihodima, obavezama i interesima - Izjave o (ne)postojanju sukoba interesa, te prateće izjave o imovini, prihodima i obavezama, ključne su za utvrđivanje sukoba interesa i njima treba posvetiti posebnu pažnju, kako iz ugla pravovremenog izyještavanja svih lica na koja se ove obaveze odnose, tako i na kontrolu istinitosti podataka u ovim izjavama. Izjave o interesima treba razlikovati od finansijskih izyještaja koji imaju dodatnu ulogu kontrole, naročito pravovremenog utvrđivanja eventualnog neopravdanog bogaćenja. Kada su u pitanju javne nabavke, izjave bi se za javna tijela trebale odnositi na rukovodioca, članove upravnog odbora,

osobe koje učestvuju u pripremi tenderske dokumentacije, članove komisije za nabavke i eventualne spoljne saradnike koji učestvuju u pripremi dokumentacije ili ocjenjivanju ponuda. Drugim rječima, potrebno je pokriti sva lica koja mogu ili se čini da mogu da utiču na postupak javne nabavke, u svim fazama njenog ciklusa. Izjave se podnose i za povezana lica. U skladu sa međunarodnim standardima, sve je navedene izjave potrebno dostavljati na početku određenog mandata/službe/posla, u pravilnim vremenskim razmacima, te svaki put kada dođe do određene promjene. Kontrolu podataka iz izvještaja treba vršiti koristeći kako mehanizme interne kontrole, tako i eksterne mehanizme (podatke iz povezanih javnih službi – poslovnih registara, poreskih i drugih službi, podatke koje objavljaju mediji, zviždači i druge zainteresovane strane). Sankcije za nedostavljanje ili dostavljanje netačnih podataka trebaju biti srazmjerne i kreću se od blažih disciplinskih mjeru, do onih koji uključuju elemente krivične odgovornosti. Ugovore sklopljene u situacijama sukoba interesa treba smatrati ništavim.

Nepotizam - Ove se odredbe uglavnom odnose na sprečavanja davanja privilegovanog položaja srodnicima i drugim blisko povezanim licima prilikom zapošljavanja ili drugog oblika angažmana (ekspertske, konsultantske, savjetničke i druge) u datu instituciju/kompaniju. I u ovim situacijama je akcenat na ličnoj odgovornosti, prijavi i izuzimanju iz svih situacija koja mogu dovesti u povlašteni položaj navedena lica, kao i na primjeni odgovarajućih sankcija u slučaju nepoštovanja ovih odredbi. U slučajevima kada se sukob interesa ne može izbjegići, odnosno kada članovi familije rade u istoj instituciji, jer bi u suprotnom došlo do ograničenja drugih ustavom zagarantovanih prava kao što je pravo na rad, pravilo osiguranje da, na primjer, član familije nije neposredni rukovodilac zaposlenom i slično. Pokloni i druge koristi - Ovdje je važno prvo odrediti da li se radi o privatnim poklonima, koji nisu vezani za obavljanje redovne dužnosti, ili pak onima koji su vezi sa njom i koji mogu dovesti do sukoba interesa.

Poklon može da bude novčani ili nenovčani, npr. u obliku hartija od vrijednosti, plemenitih metala, umjetnina, te u formi nekretnina ili pokretne imovine, a to mogu biti i simbolični i protokolarni pokloni.

Druge koristi (pogodnosti i usluge) mogu da uključuju putovanja, stipendije, gostoprivredstvo, popuste, pozajmice i kredite, nasljedstva, besplatne usluge, oprost duga, itd. Kao osnovno pravilo potrebno je zabraniti davanje, traženje i primanje poklona iznad određene vrijednosti na godišnjem nivou. Ta bi se zabrana trebala odnositi i na povezana lica, ukoliko je poklon u vezi sa obavljanjem osnovne dužnosti.

Izuzeći od ovog pravila obično se propisuju za poklone niže vrijednosti, te protokolarne i slične poklone koji su u duhu poslovne saradnje ili su uručeni na javnim skupovima kada ih je nepriyatno odbiti.

Politika vezana za poklone i druge koristi obavezno sadrži i obaveze internog prijavljivanja svih dopuštenih primljenih poklona, kao i onih koji nisu dopušteni, a koji su nehotice ili u neznanju primljeni. Prijavljanje, uključujući novčanu protivrijednost poklona, obično se vrši rukovodiocu, a poklon, ukoliko nije privatne prirode, ostaje u vlasništvu institucije/kompanije.

U slučaju eventualnih nedoumica, zaposlenima treba da stoji na raspolaganju mogućnost savjetovanja sa nadležnom osobom (službenik za etiku ili drugo lice u instituciji/kompaniji) Konačno, ponašanje mimo propisanog smatra se prekršajem i treba da sa sobom povlači određene, propisane sankcije.

Kontakti sa trećim licima i zloupotreba povjerljivih informacija - Povjerljivost informacija koje se po važećim propisima ne smatraju javnim, ili to barem nisu određeni vremenski period, važno je za sve oblike prevencije sukoba interesa a naročito u oblasti javnih nabavki. Naime, posjedovanje određenih informacija prije drugih ponuđača, može odrediti pobjednika tendera u slučajevima

kratkih rokova za dostavljanje ponuda. Takođe, proces prethodnih konsultacija, ukoliko nije transparentan, sam po sebi predstavlja sukob interesa.

Odredbama kojima se normira čuvanje povjerljivih informacija treba obuhvatiti sve informacije koje se smatraju tajnim po drugim propisima (o zaštiti tajnih podataka, ličnih podataka, službenoj tajni i td.) ili se referirati na njih. Zabrane odavanja povjerljivih informacija se često protežu i na period nakon određenog zaposlenja u javnom ili privatnom sektoru, a za profesije koje su posebno osjetljive (sigurnosne službe, policija i slično) one iznose i više decenija. Kontakte sa trećim licima koja su na neki način uključena u postupke u toku (na primjer u tendersku proceduru koja nije završena) takođe treba maksimalno ograničiti jer predstavljaju percipirani sukob interesa i štete imidžu institucije/preduzeća. Informacije koje se daju medijima takođe trebaju biti izbalansirane i ne smiju odavati tajne ili promovisati, na primjer, određene poslovne subjekte ili komercijalne aktivnosti. Nepostupanje u skladu sa pravilima takođe treba povlačiti određene disciplinske i prema potrebi druge mjere. Ostalo - Pored navedenog, tipične odredbe vezane za sukob interesa odnose se i na upotrebu javne ili imovine kompanije u privatne svrhe (koriptenje vozila, računara, telefona i sl), lično ponašanje koje može kompromitovati isntituciju/predzeće, davanje donacija različitim organizacijama i udruženjima, olakšice u plaćanji i niz drugih oblasti u zavisnosti od osnovne djelatnosti institucije/preduzeća u pitanju.

Ostale mjere za upravljanje sukobom interesa

Da bi politika sukoba interesa u jednoj javnoj instituciji ili privatnoj kompaniji bila efikasna, neophodno je liderstvo koje nema toleranciju prema korupciji. U skladu sa time, sve navedene i eventualne druge mjere se moraju dosljedno primjenjivati, ažurirati u slučajevima nastanka bilo kakvih novih okolnosti, a mehanizmi interne kontrole trebaju da podržavaju navedene opšte i posebne politike.[6]

Redovna edukacija zaposlenih i trećih strana o pravilima institucije/kompanije ključna je za razumijevanje i pravilnu primjenu ovih odredbi, a mehanizmi internog i eksternog prijavljivanja neregularnosti, bilo da se radi o sukobu interesa ili je on već prerastao u korupciju, moraju biti osigurani i iskomunicirani za svim zaposlenima i trećim stranama, bez obzira da li dolaze iz javnog ili privatnog sektora.

ZAKLJUČAK

Već dugi niz godina u Bosni i Hercegovini javila se potreba za izmjenu zakonske regulative koja regulira oblast javnih nabavki. Nakon desetogodišnje akumulacije potrebe reformi javnih nabavki, Bosna i Hercegovina je za prioritet uzela upravo i ovo pitanje. Parlamentarna skupština Bosne i Hercegovine (PS BiH) je, shodno tome, u prvoj polovini 2014. godine usvojila novi Zakon o javnim nabavkama Bosne i Hercegovine (ZIN BiH). Zakon je stupio na snagu 27. maja 2014. godine, dok je njegova primjena odgođena za šest mjeseci odnosno do 28. novembra 2014. godine. Nakon toga Evropska komisija u Izvještaju za 2014. godinu ističe da je Bosna i Hercegovina postigla određeni napredak, ali da to ide veoma sporo. Posebno je izražena potreba za „*transparentan rad nadležnih organa, unapređenje unutrašnjih poslova, te jačanje ugovornih organa širom zemlje*“, navodi se u Izvještaju Evropske komisije za 2014. godinu.

Podsjećanja radi, bitno je naglasiti da je Zakon o javnim nabavkama BiH usvojen „upitnom“ većinom glasova u Predstavničkom domu Parlamentarne skupštine Bosne i Hercegovine, dok amandmani koji su predloženi i prihvaćeni nisu rješavali suštinu problema. Transparency International Bosne i Hercegovine u Analizi novog Zakona javnim nabavkama BiH i pratećih podzakonskih akata ističe kako su od strane političkih predstavnika bili predloženi vrlo korisni amandmani, ali da **uplitanjem i intervencijom rukovodstva političkih stranaka i drugih zainteresovanih strana, isti nisu usvojeni.**

Stanje transparentnosti očajno

Prema najnovijim istraživanjima samo 25 posto javnih nabavki u Bosni i Hercegovini provedeno je na transparentan način. Ostalih 75 posto slučajeva razlike od stvarne i "prilagođene vrijednosti" pojedinih usluga i artikala završe u džepovima pojedinaca.

Nevladin sektor i međunarodne organizacije vrlo su striktne i direktnе u svojim nastojanjima da skrenu pažnju građanima i nadležnim organima na dvosmislenosti i nerealnosti sa kojima se susreću u okvirima javnih nabavki. Tako je nedavno u Narodnoj i univerzitetskoj biblioteci "Derviš Sušić" u Tuzli, u organizaciji kampanje USAID, otvorena putujuća izložba "*Mi plaćamo cijenu: izložba šokantnih javnih nabavki u BiH*", kojom je javnost upoznata sa apsurdnim primjerima korupcije koji ujedno predstavljaju i **drastične gubitke sredstava poreznih obveznika Bosne i Hercegovine**.

„U BiH postoji velika zabrinutost zbog korupcije. Neke procjene govore da oko 70 posto javnih nabavki ide bez javnih ugovora, odnosno poštivanja procedura o javnim nabavkama. To dovodi do plaćanja viših cijena, do manje konkurenциje i manje novca za razne sektore kao što je obazovanje, zdravstvo itd. Želimo da skrenemo pažnju građana BiH šta se, ustvari, dešava u procedurama javne nabavke“, isticao je za vrijeme kampanje Peter Duffy, direktor Misije USAID-a za BiH.

Poznat je primjer kako je prema revizorskim izvještajima iz 2014. godine jedna obična kanta za potrebe zgrade Vade RS-a u Banjoj Luci, običnog građanina koštala 1.733 maraka, a jedna pepeljara čak 1.293 KM.

Za ove i slične primjere građani obično nikada ne saznavaju, a procjenjuje se da su na ovaj način **samo u preprošloj godini izgubili više od 2 milijarde KM**.

REFERENCE

- [1, 2] Jovanović, Predrag, Anatomija korupcije, Transparency International Serbia, Beograd, 2001
- [3, 4] Analitički izvještaj koji prati saopštenje Komisije Evropskom parlamentu i Savjetu, Mišljenje Komisije o zahtjevu za članstvo u Evropskoj uniji, Brisel, 9. novembar 2010. godine
- [5] Pravilnik o unutrašnjoj organizaciji i sistematizaciji Direkcije za javne nabavke, novembar 2011.
- [6] Izvještaj o broju prijava o korupciji za 2011. godinu

Dr. sc. Tanja Gavrić*

Pregledni rad

Recenziran: 30.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.32440.90888

PUBLONS: publons.com/p/27316693/

ORCID/RG: http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.32440.90888

Korporativno upravljanje: osvrt na kompenzacije menadžera u Bosni i Hercegovini i svijetu

CORPORATE GOVERNANCE: A REVIEW OF COMPENSATION OF MANAGERS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND THE WORLD

Sažetak

Kompenzacijnska politika jedan je od najvažnijih čimbenika uspjeha organizacije. Ne samo da oblikuje ponašanje menadžera, već također pomaže u određivanju vrste menadžera koje organizacija privlači. Visina menadžerskih kompenzacija uvjetovana je čitavim nizom čimbenika, ali prvenstveno trebaju biti usklađeni s poslovnom strategijom poduzeća. Čimbenici koji imaju najveći učinak na ukupnu kompenzaciju menadžera su: veličina poduzeća, mogućnost rasta poduzeća, rizik poduzeća, struktura kapitala, struktura vlasništva i dob menadžera. Veličina poduzeća ima veliko značenje za visinu menadžerskih kompenzacija, zbog toga jer veća poduzeća zahtijevaju veće kompenzacije i veću kvalitetu menadžera. Dok istraživanja pokazuju kako postoji značajna varijabilnost u razini kompenzacije među firmama slične veličine, ta varijabilnost opada kada je u pitanju kompenzacija prosječnog radnika tih firmi. Velika poduzeća, koja na raspolaganju imaju visoko kvalificirane menadžere, zahtijevaju veće kompenzacije zbog prirode posla koji obavljaju. Pritom se strateška perspektiva usredotočuje na izbor sustava plaća koji pomaže organizaciji u postizanju i održavanju konkurenčne prednosti. Pred program nagradjivanja vodećih menadžera postavljaju se posebni zahtjevi, pa je tako neophodno da on bude odgovoran prema dioničarima, konkurentan da bi motivirao i zadržao ključne direktore, efikasan za uspješno vođenje kompanije te usklađen s postojećim propisima. Kao ključni faktor organizacijske uspješnosti, profesionalni menadžeri moraju biti dobro plaćeni. Međutim, visina menadžerskih kompenzacija razlikuje se u različitim dijelovima svijeta, tako, u SAD-u u odnosu na ostatak razvijenih zemalja i manje razvijenih, znatno su više kompenzacije kao i plaće menadžera. Cilj ovoga rada je istražiti na koji način je oblikovan paket menadžerskih kompenzacija u Bosni i Hercegovini, je li usklađen tako da motivira menadžera na postizanje željenih ciljeva poslovanja i dugoročno ga veže za poduzeće i usporediti isti sa paketima menadžerskih kompenzacija razvijenih zemalja.

Ključne riječi: organizacijska uspješnost, menadžerske kompenzacije, paket menadžerskih kompenzacija, motiviranost.

Abstract

Compensation policy is one of the most important factors in an organization's success. Not only does it shape the behavior of managers, but it also helps determine the type of managers that an organization attracts. The amount of managerial compensation is conditioned by a number of factors, but they should primarily be aligned with the business strategy of the company. The factors

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email: tanja.mlakic@gmail.com

that have the greatest effect on the total compensation of managers are: the size of the company, the growth potential of the company, risks, the capital structure, the ownership structure and the age of the manager. Firm size is of great importance for the amount of managerial compensation, because larger companies require greater compensation and high-quality managers. While research shows that there is significant variability in the level of compensation among firms of similar size, this variability declines when it comes to the compensation of the average worker of those firms. Large companies, which have highly qualified managers at their disposal, require greater compensation because of the nature of the work they do. In doing so, the strategic perspective focuses on the choice of a payroll system that helps the organization achieve and maintain a competitive advantage. Top management's remuneration programs are subject to special requirements, so it is imperative that they be accountable to shareholders, competitive to motivate and retain key directors, effective for successful running of the company and comply with existing regulations. As a key factor in organizational performance, professional managers must be well paid. However, the amount of managerial compensation varies in different parts of the world, so in the US compared to the rest of the developed world and less developed, there are significantly higher compensation as well as managerial salaries. The aim of this paper is to investigate how the management compensation package in Bosnia and Herzegovina is shaped, whether it is aligned to motivate the manager to achieve the desired business goals and, in the long term, bind him to the company and compare it with the management compensation packages of developed countries.

Index terms: organizational performance, managerial compensation, managerial compensation package, motivation.

1. UVOD

Prema definiciji američkog udruženja menadžera, AMA [1.], vrhovno vodstvo čine predsjednik (*board chairman*) i članovi upravnog odbora (*directors*), predsjednik kompanije ili korporacije (*president*), voditelji središnjih sektora kompanije (*vice-presidents*) i voditelji samostalnih poslovnih jedinica (*general managers*). Vrhovno je vodstvo zaduženo i odgovorno za strateške odluke, a te odluke mogu biti na više razina. Bez obzira na to o kojoj je razini menadžmenta riječ uvijek su aktualna pitanja ocjene učinkovitosti rada menadžmenta. Poduzeće zanima ostvarenje ciljeva poslovanja sa što manje troškova i ulaganja. Prema ovome bi za poduzeće bilo najbolje kad bi svoje ciljeve ostvarilo s manjim plaćama menadžmenta. U biti nije toliko bitna visina plaće menadžera već kako stimulirati menadžere da rade učinkovitije, da ostvare ciljeve poduzeća. Pri tome se javljaju sljedeći problemi:

- istraživanje motivacija vrhovnog vodstva
- određivanje kriterija i mjerila vrednovanja rezultata njihova rada i
- iznalaženje djelotvornog sustava stimulacije menadžmenta.

Uspješnost poduzeća pozitivno je povezana s postotkom kapitala koji imaju menadžeri i postotkom njihove naknade koja se temelji na kapitalu [2.]. Vrhovni menadžeri, kao predstavnici poduzeća, imaju ulogu definiranja korporativnih vrijednosti i kreiranja korporativne strategije poduzeća. Oni imaju najveću odgovornost u poduzeću, stječu najbolje kompenzacije, a ujedno su najbolje plaćena kategorija zaposlenika u svijetu. Njihovim adekvatnim nagradovanjem i pružanjem atraktivnih kompenzacija dolazi do djelotvornog obavljanja radnih obveza i uspjeha cijelog poduzeća. Kompenzacije velikim dijelom utječu na ponašanje menadžera, čija je visina primanja predmet velikog interesa javnosti [3.]. Menadžerske kompenzacije bili su glavni problem i izazov u poboljšanju plaća radnika, zadovoljstva poslom i doživljene pravednosti jer izvršni menadžeri velikih korporacija su kompenzirani za troškove isplate boljih plaća i poboljšanja njihovih radnih uvjeta, i naknadno, životnog standarda kroz mogućnosti i za profesionalnu i za socijalnu mobilnost. Što su veće kompenzacije koje kompanije pružaju svojim izvršnim menadžerima, manje će biti na raspolažanju za ulaganje u nagradivanje radnika za njihov doprinos uspjehu i razvoju kompanije i postizanju strateških ciljeva [4.]. Stoga, postoji veliki jazi između plaća radnika i profesionalnih menadžera.

Osim razlike u plaćama između glavnih izvršnih direktora (CEO) i zaposlenika, razlike postoje i među zemljama, ali i sustavima nagradivanja. Tako se u Velikoj Britaniji plaće „vežu“ za ostvareni uspjeh poduzeća, u SAD-u ovise o veličini poduzeća i samo su u polovini poduzeća u vezi s poslovnim uspjehom, dok su u Japanu nagrade vezane za rast, produktivnost i tržišni udjel [4.]. Istraživanje o menadžerskim kompenzacijama predmet je više od 300 istraživačkih radova u proteklih nekoliko desetljeća [5.]. Dok tamo postoje neke nesuglasice, postoji opći konsenzus da su sretni ili zadovoljni radnici s vremenom produktivniji. Veze između zadovoljstva i performansi naširoko se istražuje iz dvije perspektive, prvo zadovoljstvo uzrokuje dobre performanse i drugo da dobro poslovanje prouzrokuje zadovoljstvo. Međutim, ne postoji jednostavan izravni odnos koji identificira vezu između učinka i zadovoljstvo [4.]. Bez daljnje da je vrhovni menadžment motiviran i velikim zaradama, plaćama ili primanjima te da će se više truditi i raditi ako postoje i novčane stimulacije. Problem je jer motivi menadžera nisu uvijek samo novčani, već i drugi (npr. status, prestiž, ugled i dr.). Još veće probleme stvaraju kriteriji i mjerila za vrednovanje rezultata rada vrhovnog vodstva. Ovaj rad ima za cilj usporediti kompenzaciju menadžera s onom prosječnog radnika kako bi se utvrdio potencijalni utjecaj na motivaciju i moral, percepciju jednakosti, te posljedični učinak na učinke i produktivnost. Rad je podijeljen u pet povezanih cjelina, a to su: uvodni dio; utvrđivanje visine menadžerskih kompenzacija; menadžerske kompenzacije u suvremenom poslovanju, kao i menadžerske kompenzacije na primjeru razvijenih zemalja u usporedbi sa istima u Bosni i Hercegovini.

2. SADRŽAJ I STRUKTURA MENADŽERSKIH KOMPENZACIJA

Sadržaj i struktura menadžerskih plaća se utvrđuju putem menadžerskih ugovora, dugoročni poticaji su znatno naglašeniji od kratkoročnih [6.]. Sagledano u kontekstu razdvajanja vlasničke i menadžerske funkcije, menadžerski ugovor predstavlja alat, dokument kojim se reguliraju odnosi između vlasnika i profesionalnih menadžera koji u ime vlasnika operativno vode poslovne procese unutar (konkretnog) poslovnog subjekta [7.]. Prema Murphyju sve bi se vrste menadžerskih kompenzacija mogle svrstati u dvije osnovne skupine [8.]:

- direktne kompenzacije
- indirektne kompenzacije

Direktne kompenzacije obično se sastoje od sljedećih komponenti:

- osnovna plaća
- bonus ili premija
- odgođene kompenzacije
- stok opcionska vrijednost
- ostale kompenzacije

Osnovna plaća najvažniji je dio menadžerskih kompenzacija s obzirom da je njezin udio u ukupnim kompenzacijama oko 50%. Utvrđuje se ugovorom u fiksnom iznosu te isplaćuje tijekom godine u jednakim obrocima. *Bonus ili premija* predstavlja dodatak menadžerskoj plaći, a povezana je za ostvarenu uspješnost poduzeća iskazanu odgovarajućim pokazateljima. Visinu bonusa neka poduzeća planiraju, a neka utvrđuju na godišnjoj skupštini prilikom donošenja odluka o raspodjeli ostvarenog profita. *Odgođene kompenzacije* predstavljaju vrstu kompenzacijskih isplata koje se odgadaju na određeno vrijeme. U tom se vremenu traži potvrda osnove za nagradu ili potvrda kontinuiteta menadžerskog učinka. Ako se ne dobije potvrda, takva se kompenzacija može oduzeti. Oblik ovih kompenzacija je različit, od novčanih pa do dionica. *Stock opcionska vrijednost* je oblik kompenzacije koji se isplaćuje menadžerima u dionicama po fiksnoj cijeni, koja je najčešće jednaka tržišnoj na dan odobrenja. Opcije se obično izdaju unaprijed, a naknadno se odobravaju na generalnoj skupštini. *Ostali oblici kompenzacija* obuhvaćaju različite vrste kompenzacija u zavisnosti o vrsti poduzeća i načina njegova poslovanja. Njihov udio u ukupnim menadžerskim kompenzacijama je manje značajan.

Indirektne kompenzacije predstavljaju dodatne pogodnosti na direktne kompenzacije koje menadžeri imaju. Razlikuje se niz pogodnosti, ali se mogu svrstati u novčane i nenovčane. Najznačajnija novčana kompenzacija je ona koja se sastoje u direktnoj isplati alikvotne novčane sume u dionicama poduzeća. Tako menadžeri postaju suvlasnici poduzeća kojim upravljaju. Istraživanja pokazuju da je vrijednost tih dionica nekoliko puta veća od njihovih plaća i bonusa. Nenovčane stimulacije se sastoje u različitim povlasticama (dodatno mirovinsko osiguranje, životno osiguranje, kuća, automobil, funkcije u značajnim institucijama i dr.). Sve te kompenzacije utječu na to da menadžerima osiguraju moć, utjecaj, prestiž, što često predstavlja značajniji stimulans od onog materijalnog.

S obzirom da poduzeća posluju u okolini s ograničenim resursima, ne mogu si priuštiti nagrađivanje svih zaposlenika na isti način i u istom iznosu. Temelj oblikovanja strategije nagrađivanja leži u definiranju svrhe postojanja poduzeća, odnosno njene vizije i misije te njene poslovne strategije kojom će ostvariti tu svrhu. Zatim se moraju odrediti relevantne skupine ljudi koji će usmjeravati poduzeće na željeni put. S obzirom da niti jedan zaposlenik ne želi raditi besplatno, ali i da poduzeće nema neograničena finansijska sredstva, menadžment za upravljanje ljudskim resursima je prisiljen pronaći najbolju kombinaciju metoda nagrađivanja kako bi ostvarili zaposlenikove želje pod uvjetom da dodatni troškovi budu opravdani porastom profita [12.].

Holistički pristup strategiji nagrađivanja može imati značajan utjecaj na ljudski kapital što je dovodi do poboljšanja poslovnih rezultata. Međutim, izrada učinkovite strategije nagrađivanja je dugotrajan i kompleksan posao. U nastavku se opisuje pet koraka za razvoj uspješne strategije nagrađivanja [14.]: Definiranje okruženja u kojem poduzeće posluje- definiranje eksternih faktora koji utječu na poduzeće poput, ekonomske, zakonodavne, političke i socijalne okoline, kao i internih faktora poput ciljeva poslovanja, doprinosa zaposlenih, ponašanja i stavova zaposlenih. Definiranje smjernica nagrađivanja i usklajivanje nagrađivanja s poslovnom strategijom- definira se trenutna pozicija na tržištu s obzirom na željenu poziciju. Smjernice trebaju uključiti predmet nagrađivanja, rezultat koji se želi postići te trošak provođenja nagrađivanja. Strategija nagrađivanja također može sadržavati različite inicijative vezane uz specifične aspekte nagrađivanja, kao i prioritete među njima. Te se inicijative temelje na analizi postojećeg sustava nagrađivanja i predviđanjima vezanim za potrebe poslovanja i zaposlenika. Obično se tu radi o svim onim aspektima nagrađivanja koje do sada organizacija nije primjenjivala ili nije imala rješenje na zadovoljavajući način, kao npr. [13.]:

1. Izmjene postojeće strukture plaća: smanjenje osnovnog dijela plaće i povećanje varijabilnog dijela plaće u vidu mjesecnih bonusa
2. Individualne poticaje u što većoj mjeri zamijeniti grupnim poticajima
3. Razvoj programa koji se bave grupnim poticajnim sustavima nagrađivanja kao npr. sudjelovanje zaposlenih u profitu poduzeća
4. Razvoj fleksibilnog sustava beneficija
5. Unaprijediti procese upravljanja performansama, kako bi pružili veću podršku razvoju kulture performanse i jasnije identificirali potrebe razvoja
6. Razviti programe za upravljanje sustavima nagrađivanja: potreba za savjetnicima, komunikacije sa zaposlenicima, metode rješavanja problema nagrađivanja.

Theorijski promatrano, agencijska teorija, teorija potkrepljenja kao i teorija očekivanja služe kao pokušaj objašnjenja sustava menadžerske kompenzacije i djelotvornosti menadžerskih kompenzacija.

Agencijska teorija kao jedna polazna točka definira i analizira međusobne odnose vlasnika i menadžera temelji se na tvrdnji da menadžeri ponekad svoj vlastiti interes stavljuju ispred interesa poduzeća. Ova teorija proučava odnose principala i agenta, a glavni joj je cilj pronaći najpovoljniji ugovor između navedene dvije strane [3.]. Problem s glavnim agentom, nazvan „moralni hazard/opasnost“ nastaje kada koristoljubivi menadžeri namjeravaju potajno odabratи razinu razlike od onoga što bi maksimiziralo korist dioničara. Da bi uskladili interesu, dioničari trebaju definirati naknadu temeljenu na rezultatima menadžerskog napora, na primjer, cijenom dionica. Učinkovit kompenzacijski ugovor osigurava dovoljan iznos kojim se jamči da će menadžeri uraditi dodatni

napor koji dioničari žele. Principal – agent model koristi tehnike koje karakteriziraju optimalni mehanizam poticaja za usklađivanje interesa principala i agenta pojednostavljujući pretpostavke o njihovim preferencijama, tehnologijama i informacijskim strukturama. No, može se dogoditi i neka nesigurnost u ekonomiji i okruženju, protiv koje menadžeri koji riskiraju žele biti osigurani. Dioničari moraju platiti dodatni iznos kao premiju rizika menadžerima dok stvaraju ravnotežu između poticaja i osiguranja. Uz asimetriju podataka o elektroničkom poslovanju, menadžer može iskoristiti svoje privatne podatke o stanju kompanije, kojima dioničari nemaju pristup. Optimalan ugovor, također mora pružiti poticaj menadžeru da istinski otkriva privatne podatke dioničarima o stanju kompanije uz dodatni trošak kompaniji [15.].

Prema *teoriji potkrepljenja* vanjski rezultati ili stanja privlače pojedinca prema cilju. Teorija potkrepljenja predstavlja ideju da postoji tendencija da se ponovi ponašanje koje je donijelo dobre rezultate, odnosno da se ne ponovi ono koje je donijelo negativne posljedice. Ona ponašanja zaposlenih koja dovode do nagrade biti će ponavljana i preći će u navike, dok će ponašanja koja vode negativnom ishodu biti uništena [16.]. *Teorija očekivanja* koju je predocio Victor Vroom je jedno od najčešće prihvaćenih objašnjenja motivacije. Temelji se na ideji da je radni napor usmjerен prema ponašanju za koje ljudi vjeruju da će voditi do željenog ishoda. Očekivanje je vjerovanje da će odredena razina napora dovesti do odredene razine učinaka [17.]. Drugi način predstavljanja motivacije pojedinca, kao funkcije očekivanja, ističe da performanse s vremenom rezultiraju nagradama ili materijalnim dobitkom za pojedinca, te da pojedinci nisu jednakom motivirani jednakim nagradama. Zbog toga je potrebno obratiti pažnju na kreiranje različitih kompenzacijskih paketa koji će svakom pojedincu pružiti odgovarajuću korist [3.]. Zanemarivanje menadžerskih napora, glavni je razlog zašto se menadžerska kompenzacija uglavnom temelji na kapitalu, a ne na paušalnoj plaći [15.].

Svako poduzeće oblikuje strategiju nagradivanja prema vrsti djelatnosti kojom se bavi, proizvodima, tehnološkom procesu, veličini, organizacijskoj kulturi, okolini u kojoj posluje te drugim specifičnostima i potrebama [18.]. Kada bi se plaće dobivale samo na temelju relativne vrijednosti posla, svi zaposleni koji obavljaju istu vrstu posla bi imala istu plaću neovisnu o radnoj uspješnosti. Iz tog razloga je potrebno mjeriti i ocjenjivati radni doprinos svakog zaposlenika. Krajnji cilj oblikovanja strategije nagradivanja je osiguravanje djelotvornog sustava s visokim radnim učinkom, potrebne kvalitete proizvoda, zadovoljstvo klijenata i dioničara te optimalni troškovi poslovanja, pravednost raspodjele i njena međusobna usklađenost.

3. MENADŽERSKE KOMPENZACIJE U SUVREMENOM POSLOVANJU

Za moderne kompanije karakteristična je raspršena vlasnička struktura; dioničari delegiraju poslovne operacije profesionalnim menadžerima. Za razliku od inputa fizičkog kapitala koji se može lako mjeriti, input menadžerskog uloga teško je mjerljiv i s njim se ne može izravno trgovati. U određivanju kompenzacije za izvršne menadžere, odbori kompanije stvaraju dosljedne upravljačke poticaje s vlasnicima, određenjem kompenzacije i koja prati promjene menadžmenta koje imaju koristi za dioničare. Upravni odbor identificiran je kao ključni mehanizam unutarnje kontrole za postavljanje kompenzacija izvršnih menadžera. To znači da je kompenzacija menadžera uglavnom interno utvrđena odluka jer upravni odbor utječe na razinu i sastav kompenzacije menadžera [18.]. Postoji mnogo nejasnoća i sukoba oko kompenzacija koje dobivaju vrhovni menadžeri. Visoke razine kompenzacija pokrenule su intenzivnu rasprava o prekomjernom nagradivanju i usklađenosti s rezultatima i produktivnošću poduzeća. Početkom 1990-ih u Sjedinjenim Američkim državama, kompenzacije izvršnih menadžera postigla su nacionalnu pozornost u povijesti moderne korporacije. Ova se rasprava uglavnom vodila zbog cijene kompenzacije prema prosječnom radniku. Naime, javnost kao i prosječni radnici nisu bili svjesni visine kompenzacija profesionalnih menadžera u korporacijama, sve dok nisu objavljena istraživanja poput NerdWallet.com. Tek je tada prosječni radnik shvatio koliko je loše plaćen i kako naknade za dodatni napor koji uloži prosječni radnika zapravo završavaju u džepovima ionako izuzetno imućnih izvršnih menadžera [4.].

Plaće vrhovnih menadžera su za 300 puta više od plaća tipičnih radnika, dok istraživanja pokazuju kako je od 1970-ih, plaća vrhovnih menadžera američki korporacije porasla za oko 500%. Tipični izvršni direktor vrhunske američke korporacije - od 350 najvećih takvih kompanija - sada zarađuje oko 18,9 milijuna dolara godišnje. Zašto su izvršni menadžeri plaćeni toliko? Najbolji model za razumijevanje rasta plaća vrhovnih menadžera jest model ograničenog talenta izvršnog menadžera u svijetu u kojem poslovne mogućnosti vrhunskih kompanija brzo rastu. Jedan od razloga zašto su njihove plaće porasle toliko je taj što su izvršni menadžeri poboljšali poslovanje u odnosu na mnoge druge radnike u američkom gospodarstvu. Gledano tako, ukupna naknada izvršnih menadžera za vodeće kompanije rasla je prilično rigidno u odnosu na vrijednosti tih kompanija na burzi [19.].

Današnji izvršni menadžeri, moraju imati mnogo više vještina od samog vođenja kompanije. Moraju imati dobar osjećaj za finansijska tržišta i način na koji bi kompanija trebala trgovati na njima, te imati dobre vještine u komuniciranju s javnošću. S obzirom da su kompanije globalizirane nego ikad prije, s lancima opskrbe raspoređenim u većem broju zemalja, za vođenje u tom sustavu potrebno je znanje koje je multidisciplinarno. Pored svega toga, izvršni menadžeri moraju raditi posao koji su oduvijek obavljali - što uključuje motiviranje zaposlenika, služeći kao interni uzor, pomažući definiranju i proširenju korporativne kulture, razumijevanju internog računovodstva i predstavljanju proračuna i poslovnih planova za upravu. Dobri menedžeri su neki od najmoćnijih svjetskih stvaralaca i imaju neke od najdubljih vještina razumijevanja. Tablica 1 prikazuje pregled 10 najmoćnijih menadžera na svijetu u 2018. iznose njihovih primanja na godišnjoj razini u milijunima dolara, učinke kompanije, te odnos menadžerske plaće i plaće običnih radnika. Na prvom mjestu nalazi se Elon Musk iz kompanije Tesla koji je na vodećoj funkciji te kompanije još od 2004. Iznos koji je primio na godišnjoj razini iznosi 2,284 milijardi dolara. Na desetom mjestu nalazi se Vivek Shah iz J2 GLOBAL (JCOM) s 45 milijuna dolara.

Tablica 1.: najplaćeniji vrhovni menadžeri u svijetu i performanse kompanije prema podacima iz 2018.

R.B.	KOMPANIJA VRHOVNI MENADŽER	I	KOMPENZACIJA (U MILIJUNIMA)*	PERFORMANSE KOMPANIJE		PLAĆA ZAPOSLENIKA	
				Prihod (bil.)	Ukupni Povrat	Prosječna plaća	Omjer plaća
1.	TESLA Elon Musk		\$2,284	\$21	+7%	\$56,163	40,668:1
2.	DISCOVERY (DISCA) David M. Zaslav		\$129	\$11	+11%	\$85,704	1,511:1
3.	PALO ALTO NETWORKS (PANW) Nikesh Arora		\$125	\$2	+50%	\$223,885	64:1
4.	ORACLE (ORCL) Mark V. Hurd		\$108	\$40	+5%	\$89,887	1,205:1
5.	ORACLE (ORCL) Safra A. Catz		\$108	\$40	+5%	\$89,887	1,205:1
6.	T-MOBILE US (TMUS) John J. Legere		\$67	\$43	N.A.	\$59,653	1,116:1
7.	WALT DISNEY (DIS) Robert A. Iger		\$66	\$59	+20%	\$46,127	1,424:1
8.	PTC (PTC) James Heppelmann		\$50	\$1	+89%	\$77,180.84	647:1
9.	ESTÉE LAUDER (EL) Fabrizio Freda		\$48	\$14	+50%	\$28,845	1,690:1
10.	J2 GLOBAL (JCOM) Vivek Shah		\$45	\$1	-5%	\$79,824	565:1

*Kompenzaciju podrazumijeva: plaću, bonus, beneficije, stock opcija vrijednosti

Izvor: autorica prema [https://www.nytimes.com/interactive/2019/business/highest-paid-ceos-2018.html \[20\]](https://www.nytimes.com/interactive/2019/business/highest-paid-ceos-2018.html [20])
(pristupljeni: 03.10.2019.)

Može se primijetiti kako je kompanije Tesla imala godišnje prihode od 20 milijardi dolara, odnosno, ukupni povrat od 7%, dok je prosječna plaća radnika bila 56 163 \$, što bi predstavljalo 40 puta manju plaću u odnosu na Elona Muska, izvršnog menadžera. Omjer iznosa menadžerske kompenzacije i performansi kompanije može se najbolje objasniti pomoću elastičnosti. Elastičnost se može sažeti kao koliko se (u postotcima) mijenja jedna stvar uslijed jednopostotnog povećanja nečega drugog. Ekonomisti vole mjeriti elastičnost za razne stvari. Na primjer, elastičnost potražnje govori nam za koji postotak pada prodaja kada cijena proizvoda poraste za 1 posto. Tako se može procijeniti elastičnost kompenzacije izvršnih menadžera s obzirom na prihode. Naime, istraživanja su pokazala kako se elastičnost kompenzacije izvršnih direktora s obzirom na prihode kreće oko 0,3 % [21.]. Tako, za povećanje od 1 posto veličine kompanije, plaća izvršnog menadžera povećava se za otprilike jednu trećinu od 1 posto, ili za 10-postotno povećanje veličine poduzeća, plaće izvršnog menadžera povećavaju se za otprilike 3 posto. Međutim, pretjerane menadžerske kompenzacije potiču izvršne menadžere na poduzimanje prekomjernog rizika i to kako bi poboljšali kratkoročne performanse o kojima ovisi ostvarivanje ogromnih godišnjih isplata bonusa, a u isto vrijeme su ti izvršni menadžeri zaštićeni od dugoročnih štetnih učinaka. Stog, kompenzacije je potrebno regulirati kako bi se u buduće obeshrabriло pretjerano poduzimanje rizika od strane menadžera.

4. KOMPARATIVNA ANALIZA MENADŽERSKIH KOMPENZACIJA U BOSNI I HERCEGOVINI I SVIJETU

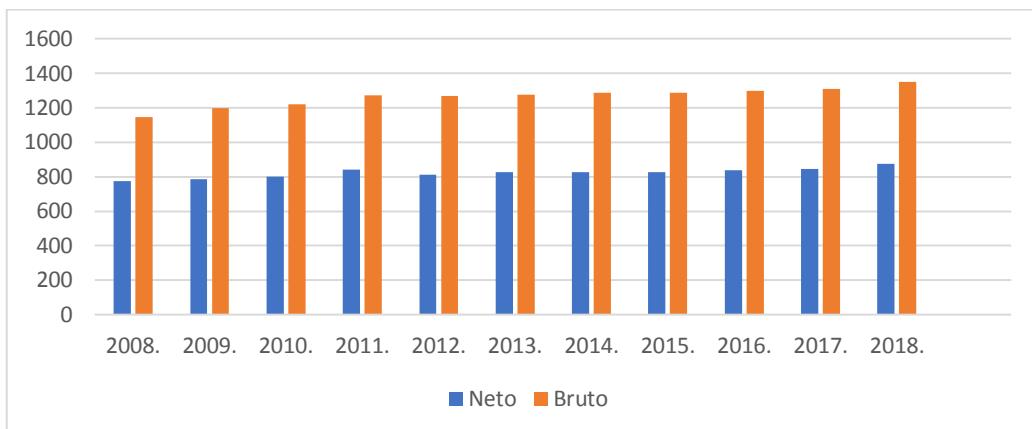
Budući da je problematika korporativnog upravljanja (*Okvir 3*) u nadležnosti entiteta, u Bosni i Hercegovini egzistiraju dva odvojena i potpuno izdiferencirana koncepta korporativnog upravljanja, sa različitim rješenjima. Institucionalno zakonski okvir korporativnog upravljanja u BiH uspostavlja se od 1998. godine, i još je u fazi dogradnje i prilično daleko od želenog stanja. Relevantne ocjene kvaliteta korporativnog upravljanja u BiH ukazuju na činjenicu da kvaliteta korporativnog upravljanja u našoj zemlji nije na visokoj razini [7.]. Ilustracije radi, u nastavku će se prikazati prosječne plaće u Bosni i Hercegovini izražene u konvertibilnim markama i usporediti sa menadžerskim plaćama u državnim i privatnim bosanskohercegovačkim poduzećima (Tablica 2), a menadžerske plaće u Bosni i Hercegovini će se usporediti sa onima u razvijenim zemljama.

Tablica 1.; Iznosi prosječnih neto i bruto plaća od 2008. – 2018. U FBiH

Godina	Neto	Bruto
2008.	775	1.148
2009.	785	1.197
2010.	800	1.220
2011.	841	1.273
2012.	813	1.269
2013.	826	1.277
2014.	826	1.286
2015.	828	1.286
2016.	837	1.300
2017.	844	1.310
2018.	877	1.351

Izrada autorice prema: [http://www.bhas.ba/\[22\]](http://www.bhas.ba/[22]) (pristupljeno: 04.10.2019.)

Grafikon 1. Prosječna neto i bruto plaća u razdoblju 2008. -2018. u Federaciji Bosni i Hercegovini



Izrada autorice prema: Agencija za Statistiku BiH, Demografija i socijalne statistike [23] (pristupljeno: 04.10.2019.).

Grafikon 1 prikazuje prosječne neto i bruto plaće u KM od 2008. – 2018. Prosječna bruto plaća je u stalnom porastu od 2008. Prosječna neto plaća u porastu izuzevši 2012. kada je došlo do manjeg smanjenja u odnosu na 2011. Prema informacijama Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine, najveće prosječne bruto i neto plaće imaju zaposleni u finansijskoj i djelatnosti osiguranja. Prosječna plaća uposlenih u navedenim djelatnostima iznosi je 2.258 KM bruto, odnosno 1.432 KM neto u 2018. godini. Drugu najveću prosječnu plaću imaju uposleni u proizvodnji i snabdijevanju električnom energijom, plinom, parom i klimatizaciji. U 2018. godini prosječna bruto plaća u ovom sektoru iznosi je 2.146 KM. Bosna i Hercegovina nema zakona kojim bi se uređivao sistem nagradivanja menadžera, ali postoji primjenjivost gotovo svih načela koja funkcioniraju u modernim sistemima nagradivanja menadžera. Oblike i visinu menadžerskih nagrada definiraju se, najčešće, pravilnikom o nagradivanju menadžera kojeg usvaja nadzorni odbor, a što se formalizira menadžerskim ugovorom. U naredne dvije tablice prikazane su plaće vrhovnog vodstava i menadžera u privatnim i državnim poduzećima u BiH. Kada je riječ o visini plaća menadžera u Bosni i Hercegovini, način na koji se tretira menadžerski ugovor na najbolji način potvrđuje nerazumijevanje mjesta i uloge profesionalnih menadžera u našem poslovnom okruženju [7.].

Tablica 1. Najviše plaćeni poslovi u bih - privatna poduzeća

Pozicija	Prosječna neto plaća (BAM)
Generalni direktor	9 300
Marketing menadžer	5 958
Country Manager	5 125
Direktor prodaje	4 775
Izvršni direktor	4 600
Direktor filijale	2 402
Tehnički menadžer	2 291
Ekonomski/financijski menadžer	2 258
Python Programer	2 089
Tehnički direktor	2 060

Izvor: <https://www.plata.ba/partner/region/federacija-bih>, [24] (pristupljeno: 04.10.2019.).

U Tablici 3 prikazane su najplaćenije pozicije u Bosni i Hercegovini, a svaka od ovih 10 pozicija prelazi iznos plaće od 2.000 KM neto. Navedeni podaci uključuju samo osnovnu plaću bez uračunatih eventualnih bonusa, tako, najveće neto plaće zabilježene su kod zaposlenih na pozicijama u visokom menadžmentu, među kojima prednjači pozicija Generalnog direktora sa 9

300 KM i Marketing menadžera sa 5 958 KM, a potom niz pozicija srednjeg i visokog menadžmenta, uglavnom u rasponu od 4 500 do 5 200 KM. Nivo odgovornosti, i prije svega upravljanje ljudskim i finansijskim resursima, donosi veće nivo primanja, ali svakako i više odgovornosti i briga za osobu koja je na toj poziciji.

Tablica 4 Najveće plaće u državnim poduzećima u Bosni i Hercegovini

	Naziv poduzeća	Iznos isplaćene plaće
1.	Bosnalijek d.d. Sarajevo	41 761
2.	Aluminij d.d. Mostar	20 036
3.	Sarajevo osiguranje d.d. Sarajevo	18 819
4.	Union banka d.d. Sarajevo	16 090
5.	Bor banka d.d. Sarajevo	11 689
6.	Razvojna banka F BiH	8 756
7.	Fabrika duhana Sarajevo	6 571
8.	JP Elektroprivreda Hrvatske zajednice Herceg-Bosna	6 893
9.	BH Telekom	5 502
10.	JP Elektroprivreda BiH	4 635

Izvor: autorica prema dostupnim sekundarnim podacima

U državnim poduzećima u F BiH ukupna primanja top-menadžera ne mogu biti veća od pet prosječnih plaća u F BiH (cca. KM 4.000), dok godišnji bonus za izuzetne rezultate ne može biti veći od dvije prosječne mjesecne plaće u F BiH (cca. KM 1.600). Nešto drastičnije rješenje je u RS, gdje je odlukom vlade regulirano da plaća top-menadžera državnih poduzeća ne može biti veća od KM 3.000. Tablica 4 prikazuje plaće rukovoditelja bosanskohercegovačkih poduzeća u kojima država ima udjela. Može se primijetiti kako se one kreću u rasponu od 4.500 KM do visokih 41.800 KM, što je daleko više od propisanog zakonom. Uspoređujući razlike u visini menadžerskih plaća u privatnim i državnim poduzećima, može se konstatirati da ovakve mjere odbijaju i potpuno demotiviraju profesionalne menadžere, a istovremeno tzv. državna poduzeća dovode u neravnopravan konkurenčijski položaj sa privatiziranim poduzećima u istoj industriji. Praksa u privatnim i privatiziranim poduzećima za koja, ne postoji zakonsko ograničenje vezano za visinu primanja upućuje na zaključak da se kompenzacijски paketi naših top-menadžera u najvećoj mjeri svode na osnovnu plaću, sa nedovoljno razrađenim ostalim elementima kompenzacijskog paketa [7.], i u kontekstu predstavljenih triju teorija motivacije, moglo bi se zaključiti da praksa kompenziranja menadžera ne ide u prilog dodatnim naporima kako bi se postigle veće razine učinaka niti motivirali menadžeri.

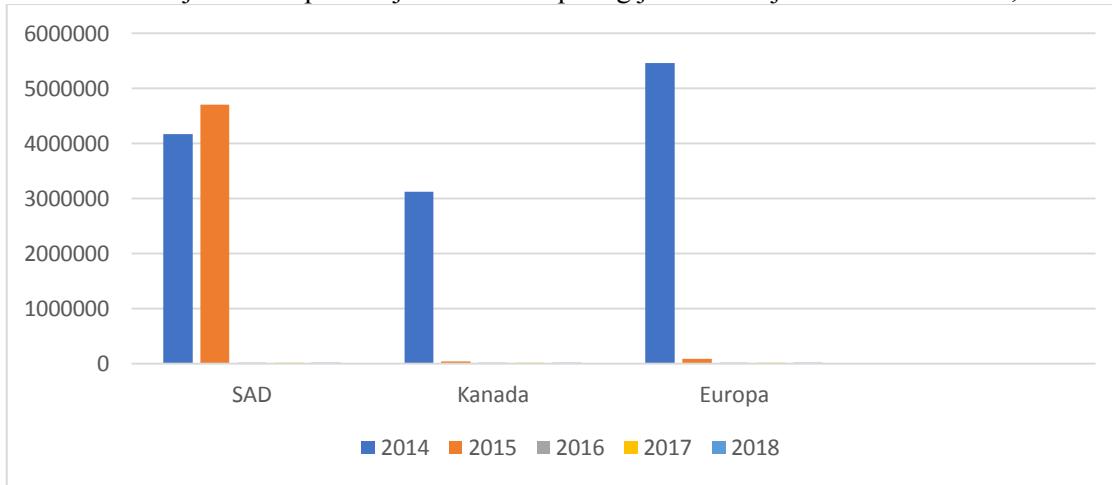
Tablica 5 Komparacija menadžerskih plaća (privatna i državna poduzeća) sa prosječnim plaćama u BiH u 2018. godini

R.B.	PROSJEĆNA MENADŽERSKA NETO PLAĆA (BAM) – PRIVATNA PODUZEĆA	PROSJEĆNA NETO PLAĆA ZAPOSLENIKA (BAM)		PROSJEĆNA NETO PLAĆA (BAM) – DRŽAVNA PODUZEĆA	
		Prosječna plaća	Omjer plaća	Prosječna plaća	Omjer plaća
1.	9 300	877	10,60:1	41 761	47,62:1
2.	5 958	877	6,79:1	20 036	22,85:1
3.	5 125	877	5,84:1	18 819	21,46:1
4.	4 775	877	5,44:1	16 090	18,35:1
5.	4 600	877	5,25:1	11 689	13,33:1
6.	2 402	877	2,74:1	8 756	9,98:1
7.	2 291	877	2,61:1	6 571	7,49:1
8.	2 258	877	2,57:1	6 893	7,86:1
9.	2 089	877	2,38:1	5 502	6,27:1
10.	2 060	877	2,34:1	4 635	5,29:1

Izvor: autorica

Tablica 5 prikazuje odnose plaća menadžera (u privatnim i državnim poduzećima) i prosječnih radnika u 2018. godini. Može se primijetiti kako je najveća prosječna neto plaća menadžera u privatnim poduzećima bila 9 300 KM, što bi predstavljalo 10,6 puta veću plaću u odnosu na plaću prosječnog radnika u iznosu od 877 KM, neto. Kad su u pitanju državna poduzeća, najveća neto plaća iznosi 41 761 KM, a u odnosu na prosječnu plaću radnika u Bosni i Hercegovini, ona je 47,62 puta veća. Nejednakost u plaćama se negativno odražava na ekonomski rast smanjenjem potrošnje jer postoji tendencija prema štednji. Također, teže se uklanja siromaštvo u visoko neravnopravnim društvima. Nejednakost također može smanjiti jednake mogućnosti i socijalnu mobilnost i stvarati podjele unutar društva. Ova kretanja mogu ugroziti političku stabilnost okruženje i radnih odnosa [25.].

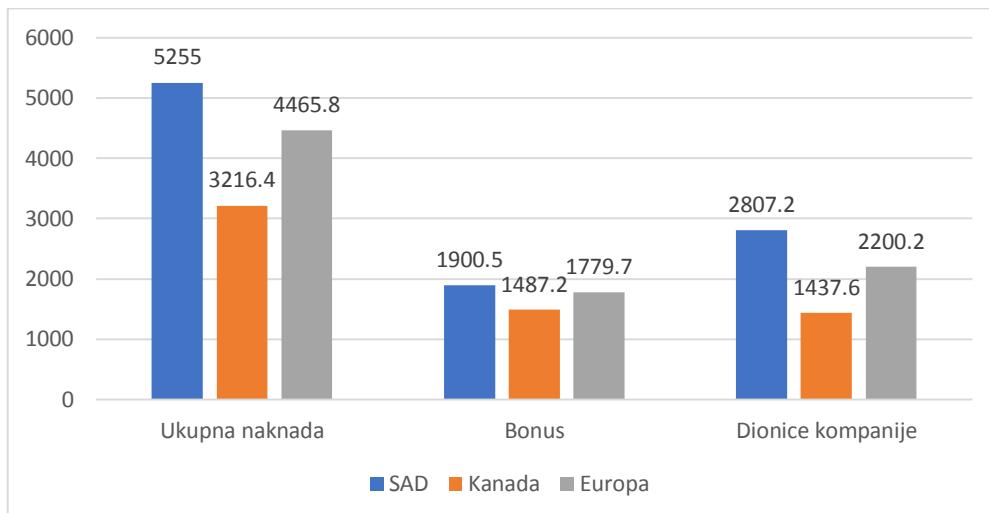
Grafikon 2. Prosječne kompenzacije menadžera po regijama u milijunima US dolarima,



Izrada autorice prema: <https://corpgov.law.harvard.edu/2019/02/03/ceo-pay-trends-around-the-globe/> [26.] (pristupljeno: 05.10.2019.).

Grafikon 2 prikazuje prosječne naknade izvršnih menadžera kompanija srednje veličine sa prihodima između 1-5 milijardi US dolara - u posljednjih pet godina. Tako, prosječna naknada američkih izvršnih menadžera, općenito se povećava iz godine u godinu, s izuzetkom 2017. godine kada je zabilježen pad prosječne plaće od 2%. Ova studija uključuje 853 američke kompanije, 98 kanadskih kompanija i 54 europske kompanije slične veličine. U 2018. godini, prosječna naknada izvršnih menadžera u američkim kompanijama iznosila je približno 5,3 milijuna US dolara, dok je za Kanadu i Europu 3,2 milijuna US dolara, odnosno 4,5 milijuna US dolara. Vjerojatno zbog varijacija u okruženju globalnog korporativnog upravljanja, trendovi plaća europskih izvršnih menadžera bili su nestabilniji tijekom godina uključenih u studiju, a zabilježili su neto smanjenje prosječne plaće za 22% u razdoblju od 2014. do 2018. s 5,5 milijuna u 2014. na 4,5 milijuna US dolara u 2018.

Grafikon 3. Prosječne menadžerske komponente po Regijama u milijunima US dolara za 2018. godinu,



Izrada autorice prema: <https://corpgov.law.harvard.edu/2019/02/03/ceo-pay-trends-around-the-globe/> [26.] (pristupljeno: 05.10.2019.).

Ukupni trend američkih kompanija srednje veličine u posljednjih pet godina pokazuje postepeno povećanje prosječne ukupne naknade, dok su trendovi kanadskih kompanija ostali prilično konstantni, a Europa je bila nestabilnija. Kada su u pitanju dionice udijeli u vlasništvu u američkim srednjim kompanijama one su iznosile gotovo tri milijuna dolara, što sugerira da paketi za plaćanje izvršnih menadžera izrazito favoriziraju kompenzaciju na osnovu vlasničkog kapitala. Izvršni menadžeri iz Kanade i europske regije imaju prosječne vrijednosti novčanih i kapitalnih komponenti manje od svojih kolega u Sjedinjenim Državama. Unatoč razlikama u pravilima i propisima između regija, trendovi kompenzacije izvršnih menadžera su dosljedni, bez obzira na zemlju (Grafikon 1). Bonusi predstavljaju najšire primjenjivan oblik nagradivanja menadžera, ključnu su komponenta menadžerskog kompenzaciskog paketa. Bonusi su dodatne novčane nagrade koje za uspješan rad dobivaju menadžeri na osnovu plaće, a isplaćuju se nakon postignuća određenih rezultata. Svrha bonusa je da motivira menadžere na bolji i učinkovitiji rad u kratkoročnom razdoblju. Pravo na bonus se ostvaruje u toku jedne godine na osnovu godišnjih rezultata poslovanja ili ostvarivanja plana poslovanja [27.]. Prije dvadesetak godina samo je 36% kompanija davalo godišnji bonus svojim vrhovnim menadžerima, a danas čak 90% najviših menadžera prima te kratkoročne poticaje. Nema dostupnih podataka za najveće bonuse u Bosni i Hercegovini, ali najveća isplaćena neto plaća u Federaciji BiH, za 2018. godinu koja je prijavljena Poreznoj upravi Federacije BiH do 25. prosinca 2018. godine isplaćena je u sektoru bankarstva u iznosu od 293.185,93 KM za mjesec rujan. S obzirom na to da je navedeni iznos plaće isplaćen u jednom mjesecu, može se prepostaviti da navedeni iznos pored mjesecne redovite plaće sadrži i prihode od određenih bonusa ili koristi koje je ostvarila ta osoba u tom mjesecu.

ZAKLJUČAK

Mnoga istraživanja ukazuju na to kako su kompenzacije izvršnih direktora u razvijenim zemljama često pretjerano visoke, i često nije povezana s učincima kompanije, ali ako je i povezana, onda je povezana samo s kratkoročnim učinkom [4.]. S obzirom na nejednakosti plaća između vrhovnih menadžera i radnika dokumentiranom u ovom radu, jasno je da kompanije moraju igrati svoju ulogu u samoregulaciji kako bi zadržale nejednakost plaća u društveno prihvatljivim okvirima. Mnogi izvršni direktori učinkovito određuju vlastitu plaću, a dioničari često nisu u mogućnosti osigurati pravičnu naknadu menadžerima u skladu s društvenim vrijednostima ili čak s rezultatima kompanije. ILO (Međunarodna organizacija rada) smatra kako se „održiva poduzeća uključuju u socijalni dijalog i dobre industrijske odnose, poput kolektivnog pregovaranja i informiranja

radnika, savjetovanja i sudjelovanja. To su djelotvorni instrumenti za stvaranje situacije win-win, jer promiču zajedničke vrijednosti, povjerenje i suradnju i društveno odgovorno ponašanje “[25.”]. Postavlja se pitanje je li potrebno regulirati obeshrabrvanje kompenzacijskih paketa na temelju kratkoročnih vrijednosti dioničara, a ne dugoročnog učinka poduzeća.

Pitanje naknada menadžerima kao i pitanje menadžerskog ugovora zajedno sa ocjenom učinka još uvijek nije jasno i zasigurno je područje koje treba razraditi. Problem neefikasnih menadžera vrlo je izražen u BiH, osobito u državnim poduzećima, gdje većina menadžera gleda da kratkoročno, a na štetu korporacije (u dugom roku), ostvari dobar poslovni pa i politički tj., stranački rezultat, kako bi dobio ugovoreni postotak ukupne dobiti korporacije, te se za nekoliko godina obogatio na račun i štetu korporacije i njenih dioničara, i samim time oštetio i samu korporaciju, te joj onemogućio optimalan razvoj. Postupa se stihjski, mimo kodeksa i uputa. Korporacije u BiH često zbog lošeg korporativnog upravljanja, loših menadžera i/ili nebrige većinskog vlasnika (često države), vrlo često i propadnu, radnici izgube posao, dioničari izgube zbog pada vrijednosti dionica, a to naravno utječe i na kompletan ekonomski sustav BiH [28.”]. Istraživanja ukazuju na više čimbenika disproporcije plaća i općenito djelotvornost određenja visine menadžerskih kompenzacija. Naime, prema Greckhamer, (2016), nedostatak kolektivnih radnih prava i veliki kompenzacijski jaz između radnika i vrhovnih menadžera dva su osnovna i komplementarna čimbenika koja su najčešće prisutna u zemljama s visokom plaćom izvršnih menadžera. „Ovo sugerira da su kombinacija visokog kulturnog prihvaćanja hijerarhijskih struktura moći i nedostatka radno sposobnih institucija vitalni institucionalni uvjeti za visoko kompenzirane izvršne menadžere“. Takoder, visok stupanj razvoja u kombinaciji s nedostatkom hijerarhije povećava plaće radnika. „Visok razvoj je potreban, ali nedovoljan kako bi radnici postigli visoku nadoknadu“ što može biti i jedan od onih slučajeva u kojima se odsutnost nečeg osjeća više od njegove prisutnosti: „Nedostatak razvoja je važan i za nekoliko kod nedostatka visoke plaće radnika“, poput prisutnosti stranog kapitala i gdje su manje razvijena tržišta dionica [29.”].

Raspodjele plaća između izvršnih menadžera i zaposlenika jedno je od najvažnijih pitanja našeg vremena, kako sa stanovišta organizacije, tako i sa stajališta šire javnosti. Organizacije ne postoje u vakuumu izvan nacije ili kulture, proučavanje istih u tim kontekstima je neophodno. Ograničenja rada ogledaju se najviše na korištenju sekundarnih izvora podataka. Takoder, za buduća istraživanja bilo bi potrebno uključiti zemlje u okruženju koje su ušle u Europsku Uniju, i usporediti sa zemljama pristupnicama kako bi se ispitalo jesu li se menadžerski ugovori prilagodili onima iz EU i imaju li menadžeri drugačije (bolje uvjete) nego kada zemlja nije bila članica EU. U istraživanje uključiti i primarne podatke te provesti anketno ispitivanje. U razvijenim zemljama se može jasno pronaći iz sekundarnih izvora što čini najveći postotak menadžerskih kompenzacija, međutim, u BiH nema tih podataka, pa bi za neka buduća istraživanja bilo interesantno ispitati kako se motiviraju menadžeri u BiH kompanija i što čini najveći dio njihove kompenzacije.

REFERENCE

- [1]<https://www.amanet.org/>
- [2]Mehran, H. (1995). Executive compensation structure, ownership, and firm performance. *Journal of financial economics*, 38(2), 163-184.
- [3]Vrdoljak Raguž, I., & Brailo, A. (2016). KOMPARATIVNO ISTRAŽIVANJE KOMPENZACIJA VRHOVNIH MENADŽERA U VELIKOJ BRITANIJI, NJEMAČKOJ, FRANCUSKOJ I REPUBLICI HRVATSKOJ. *Poslovna izvrsnost: znanstveni časopis za promicanje kulture kvalitete i poslovne izvrsnosti*, 10(1), 223-236., str. 224.
- [4]McFarlane, D. A. (2015). Gaps in Executive and Worker Compensation as an Organizational and Management Challenge. *Journal of Entrepreneurship and Business Innovation*, 2(1), 1-15., str. 2.
- [5]Sanchez Marin, G., & Aragon Sanchez, A. (2005). Managerial Compensation and Firm Performance: the Moderating Role of Firm Strategy As a Proxy of Managerial

- Discretion. *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 3(2), 137-148., str. 136.
- [6]Tipurić, Darko, 2008, *Korporativno upravljanje*, Zagreb: Sinergija, str. 450.
- [7]Šunje, A. (2011), Menadžerski ugovori – rješenja u Bosni i Hercegovini. KORPORATIVNO UPRAVLJANJE - Stanje i perspektive ekonomskog razvoja BiH. Zbornik radova, str.170.
- [8]Murphy, K. J. (1985). Corporate performance and managerial remuneration: An empirical analysis. *Journal of accounting and economics*, 7(1-3), 11-42.
- [9]Tipurić, D. i suradnici, (2008.), *Korporativno upravljanje*, Zagreb: Sinergija, str: 450.
- [10]Kerr J.L (1985) Diversification strategies and managerial reward: An empirical study. *Academy of Management Journal*. 28(1), str. 155.
- [11]H0Allen, R. S., Kilmann, R. H. (2001) The role of the reward system for a total quality management based Strategy. *Journal of Organizational Change Management*. 14(2) str. 110- 131.
- [12]Estes, B. (2001) Critical elements in developing an effective reward system. *Employment Relations Today*. Wiley Periodicals. 28(1), str. 44.
- [13]Galetić, L. (2015) Kompenzaciski menadžment: Upravljanje nagrađivanjem u poduzećima. Zagreb: Sinergija. str. 56.
- [14]Gross, S. E., Friedman, H. M. (2004) Creating an Effective Total Reward Strategy: Holistic Approach Better Supports Business Success. *Benefits Quarterly*. 20(3), str. 10.
- [15]Gayle, G. L., Li, C., & Miller, R. A. (2018). How Well Does Agency Theory Explain Executive Compensation? 201-236., str. 202
- [16]Jovanović, G.B., Božilović, S.A., (2017). Motivacija i politika upravljanja ljudskim resursima u organizaciji. *TEHNIKA* 67, 117-125.
- [17]Joshi, P., & Bisht, N. S. (2016). Motivation: The compensation perspective. *International Journal of Engineering and Management Research (IJEMR)*, 6(1), 70-76.str. 73.
- [18]Hseih, Y.H. (2011) Strategic fit among business competitive strategy, human resource strategy, and reward System. *Academy of Strategic Management Journal*. 10(2), str. 17.
- [19]Cowen, T. (2019). *Big Business: A Love Letter to an American Anti-hero*. St. Martin's Press.
- [20][https://www.nytimes.com/interactive/2019/business/highest-paid-ceos-2018.html \[20\]](https://www.nytimes.com/interactive/2019/business/highest-paid-ceos-2018.html)
- [21]Hallock, K. F. (2011). The relationship between company size and CEO pay. *Workspan* 02, 11.
- [22]<http://www.bhas.ba/>
- [23]Agencija za Statistiku BiH, Demografija i socijalne statistike
- [24]<https://www.plata.ba/partner/region/federacija-bih>
- [25]International Labour Office. (2016). *Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace*. ILO, str. 5 i 16.
- [26]<https://corpgov.law.harvard.edu/2019/02/03/ceo-pay-trends-around-the-globe/>
- [27]Mahmutović, H., Čabro – Arnautović, S., Modeli nagrađivanja korporativnih menadžera u funkciji razvoja kompanije, 9. Naučno-stručni skup sa međunarodnim učešćem "QUALITY 2015", Neum, B&H, 10. – 13. 06. 2015. str: 52
- [28]<http://lawinstitute.ba/wp-content/uploads/2017/05/Mehanizmi-korporativnog-upravljanja-Josip-2017.pdf>
- [29]Greckhamer, T. (2016). CEO compensation in relation to worker compensation across countries: The configurational impact of country-level institutions. *Strategic Management Journal*, 37(4), 793-815.

MENADŽMENT I KRIZNO POSLOVANJE KOMPANIJE HUAWEI

HUAWEI MANAGEMENT AND CRISIS OPERATION

Sažetak

Ovaj rad ima za cilj da prezentira poslovanje kineske kompanije Huawei. U današnjim uvjetima poslovanja dobar i kvalitetan menadžment predstavlja jedan od najvažnijih razloga uspješnog poslovanja kompanija. Radom se želi prikazati na koji način menadžment kompanije reaguje i kako se nosi sa problemima u ključnim trenutcima. Rad se bavi važnom ulogom menadžmenta u poslovanju kompanije u krizi. Zadatak u ovom radu je prepoznati i analizirati ključne odluke koje je menadžment donio da bi umanjio negativne efekte američkog i svjetskog pritiska na poslovanje kompanije. Kompanija Huawei ima kvalitetan, realan, dobar fleksibilan menadžment, a to će se pokušati dokazati prilikom prezentacije poslovnih odluka operativnog i strateškog menadžmenta u vrijeme krize.

Ključne riječi: menadžment, krizni menadžment, kompanija

Abstract

This paper aims to present the business of the Chinese company Huawei. In today's business environment, good and quality management is one of the most important reasons for successful business of companies. The paper aims to show how the company management reacts and how it handles problems at key moments. The paper deals with the important role of management in the business of a company in crisis. The task in this paper is to identify and analyze the key decisions that management has made to minimize the negative effects of US and global pressure on the company's operations. Huawei has quality, realistic, good flexible management, and this will try to prove itself when presenting business decisions of operational and strategic management in times of crisis.

Keywords: management, crisis management, company

1. UVOD

Američko – kineski trgovinski rat se nastavlja. Dvije najveće svjetske ekonomije odmjeraju snage na tržištu. Sve se odvija preko kineskih kompanija u Americi i američkih kompanija u Kini. Najveće posljedice će osjetiti potrošači, plačajući višu cijenu za proizvode i usluge. Zvanično, sve je počelo 22. Marta 2018. g. kada je američki predsjednik Donald Trump potpisao uredbu koja predviđa uvođenje dodatnih carina Kini, kao i ograničenje na ulaganje u Americi. Potez pravda visokim deficitom od 350 mld dolara sa Kinom. Predsjednik Tramp kaže da imaju i krađu intelektualnog kapitala. Kineska strana je pozvala Svet da se ujedini protiv američkog protekcionizma. Zamjenik kineskog premijera Han Zheng je rekao da se u procesu globalizacije ovakvi problemi ne mogu rješavati protekcionizmom, posljedice trgovinskog rata naštet će samo amerikancima, imaće veće konflikte i veće posljedice. Svaka zemlja bi trebala sama za sebe pregovarati i suradivati, na taj način bi bila naglašena sloboda trgovanja i investiranja. Kao jedna

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“

od žrtava ovoga trgovinskog rada za primjer je uzeta kompanija Huawei, kineski tehnološki div.Huawei Technologies Co., Ltd., najveći proizvođač telekomunikacijske opreme i treći proizvođač pametnih telefona u svijetu.

2. OSNOVNI POJMOVI I KARAKTERISTIKE KRIZNOG POSLOVANJA

Poslovna kriza može nastati iz više razloga, ali jedan od najčešći jeste što se nije adekvatno upravljalo promjenama. Loš menadžment sigurno vodi kompaniju u loše poslovanje. Dobar menadžment vodi uspješno kompaniju u cilju ostvarivanje vizije i misije kompanije. U savremenom poslovanju, ali i životu, može se konstatirati da je jedino stalna zapravo promjena. Organizacijske promjene mogu biti izazvane razvojem menadžmenta, posebice osobnim razvojem na temelju edukacije, iskustva, odnosno sticanja mudrosti. No, organizacijske promjene su najčešće potaknute promjenama u okruženju. Stoga se može govoriti o nekoliko vrsta promjena: promjenama ljudi, odnosno njihovih znanja i vještina, ponašanja i načina rada; strukturnim promjenama; strateškim promjenama; odnosno promjenama u proizvodima i uslugama, ciljnoj skupini ili načinima distribucije, te tehnološkim promjenama. Najteže je provesti promjene stavova ljudi, odnosno njihovih mentalnih modela. No, takve promjene najčešće imaju veliku snagu poluge za promjene drugih aspekata poslovanja.[1]

Poslovna kriza više nije tema za poslovne konsultante i savjetnike, već je to izazov za svaku kompaniju u izgradnji i korištenju instrumenata učinkovitog upravljanja poslovnom krizom.

Kriza (grč. krisis) znači prijelom, prolazno teško stanje u svakom, prirodnom, društvenom i misaonom procesu. U staroj Grčkoj riječ „kriza“ je označavala „odluku“. U samoj biti krize jeste da treba odlučiti, a još nije odlučeno. U poslovnoj ekonomiji kriza označava stanje koje dovodi u pitanje opstanak poduzeća, stanje ugroženosti njegove egzistencije. Stoga se ne mogu svi neželjeni problemi označavati kao poslovna kriza. Poslovna kriza se definira najčešće kao „...neplaniran i neželjen proces ograničenog trajanja i mogućnosti utjecaja, koji šteti primarnim ciljevima, s ambivalentnim ishodom.

Primarni ciljevi kompanije su oni čije neispunjavanje vodi sankcionisanju sustava kao cjeline. To su vitalno važni, egzistencijalni ciljevi:

- Očuvanje platežne sposobnosti u svakom trenutku – princip likvidnosti odnosno princip finansijske stabilnosti izuzetno je bitan operativni cilj poslovanja;
- (barem dugoročno) postizanje minimalnog dobitka, u posebnim situacijama pokriće troškova, dakle izbjegavanje neuravnoteženih ili pretjeranih gubitaka također je vitalan operativni cilj poslovanja;
- Stvaranje i očuvanje dovoljnih potencijala uspjeha strategijski je cilj poslovanja poduzeća.

Najkraće se može za krizu reći kako je to situacija, koja:

- Predstavlja tačku preokreta nekog razvoja ili naglu promjenu jedne ili više temeljnih varijabli što dovodi u opasnost ostvarenje dosadašnjih osnovnih normi i ciljeva, čime se dovodi u pitanje opstanak sustava;
- Predstavlja proces odlučivanja pod vremenskim pritiskom;
- Odražava postojanje problema upravljanja.

Posljedice krizese najčešće definiraju kao oslobođanje iz zapletene situacije. Kriza se uobičajeno doživljava sa negativnom konotacijom, no posljedice krize se mogu posmatrati i kao destruktivne i kao konstruktivne.[2] U kronološkom slijedu kompanija se prvo susreće s destruktivnim posljedicama: vlasnicima se smanjuje stopa ukamaćivanja vlastitog kapitala, a u slučaju velikih gubitaka ili insolventnosti vlasnici mogu izgubiti dio ili cijelinu uloženog kapitala, dok kod društava s osobnom odgovornošću postoji opasnost gubitka i privatne imovine. Zaključak kako poslovnu krizu obilježavaju samo destruktivne posljedice bio bi pogrešan. Shvati li se kriza kao šansa i pozitivan preokret, uzme li se u obzir i optimističan aspekt krize, tada se govori o njenim konstruktivnim posljedicama.Krizna situacija može oslobiti dodatne snage i pojačati spremnost

okoštalih struktura na promjene, inicirati inovacije proizvoda i procesa, potaknuti buđenje stvaralačkih potencijala kako bi se budućim izazovima spremnije izlazilo u susret.

Trenutak u kojem se kriza počinje odvijati u jednom ili drugom smjeru naziva se tačka preokreta. Ona nije objektivan trenutak, budući da ovisi o načinu gledanja te je stoga subjektivna. Sam početak kriznog procesa se još teže utvrđuje, uzroci se nalaze u puno ranijem stadiju. Stupanj ovladavanja krizom ovisi o tome u kojoj fazi je ona identificirana te u kojoj fazi se započinje kriznim menadžmentom.

Uobičajeno se ističu naredne faze procesa krize:

- potencijalna,
- latentna, i
- akutna kriza,

ovisno o stupnju opažanja, stupnju posljedica te vremenskoj dimenziji.

Potencijalna krizanije stanje krize, već je to samo mogućnost pojave krize. Poslovne odluke, aktivnosti ili nepoduzete mjere mogu u kombinaciji sa nepovolnjim razvojem uzrokovati ili pojačati moguću krizu. Potencijalni uzroci poslovne krize postoje u situaciji kada pojedinačni rizik ili njihovo kumuliranje uz druge okolnosti postaju ozbiljna opasnost za ostvarivanje primarnih poslovnih ciljeva. Pažljivim planiranjem te misaonim obuhvaćanjem aktivnosti i njihovih posljedica mogu se smanjiti mogući rizici. Iako se pogrešan razvoj ne može izbjegići, krizni menadžment može u ranoj fazi otkriti mogući opasan razvoj situacije te uvesti ciljane mjere ovladavanja ili smanjenja rizika. Potencijalnu krizu, dakle, ne obilježavaju nikakvi simptomi, ona predstavlja kvazi normalno stanje.

Latentna krizaje stanje u kojem se iz potencijalne mogućnosti već razvila opasnost, no ona je skrivena i ne može se identificirati uobičajenom ekonomskim instrumentima. Za spoznaju latentne krize potrebni su senzibilniji instrumenti, poput indikatora ranog upozorenja. Takvu krizu obilježava relativno veliki vremenski horizont za djelovanje; kod latentne krize ima dovoljno prostora da se pored uočavanja velikih snaga i slabosti te vanjskih prilika i opasnosti razmotre šanse i rizici daljnog razvoja (SWOT analiza). Latentna kriza dovodi do relativnog slabljenja vlastite pozicije. Uočavanje potencijalnih šansi i rizika predstavlja put izlaska iz krize, dok njegovo daljnje zanemarivanje vodi u dublu krizu. Spoznajom krize u latentnoj fazi stvaraju se preduvjeti za njeni uspješno ovladavanje, budući da postoje brojne opcije djelovanja i mogućnost pravodobnog uvođenja različitih mjera.

Akutna kriza je treći stadij razvoja krize u kojem su simptomi neposredno vidljivi u poslovnim procesima i u poslovnim podacima. Akutna kriza podrazumijeva mali vremenski horizont i relativno visok pritisak za djelovanje kada su potrebne brze i prave odluke uz istodobne ograničene mogućnosti djelovanja, tako da su akutne krize značajan generator promjena. Akutna kriza potiče strukturalne promjene i promjene u ponašanju, čime se otvaraju potpuno nove potencijalne šanse. Sanacija ili likvidacija konačne su posljedice aktuelne krize.

Simptomi krize se mogu sagledavati s obzirom na različite načine definisanja krize. Promatra li se poslovna kriza sa aspekta ciljeva kompanije, tada se govori o strategijskoj krizi, krizi uspjeha te krizi likvidnosti i s tim povezanim indikatorima krize.

Strategijsku krizu ili krizu potencijala obilježava gubitak ili opasnost gubitka potencijala uspjeha i konkurentske sposobnosti. Operativna kriza se manifestira kao kriza uspjeha (dobiti) te kao kriza likvidnosti. Kriza uspjeha se nagovješće smanjenjem dobitaka i pojmom gubitaka koji umanjuju vlastiti kapital. Kriza likvidnosti se odražava putem problema likvidnosti: nastaju teškoće u plaćanjima koje se ne mogu ublažiti rezervama likvidnosti, a nastali gubici se ne mogu pokriti iz vlastitog kapitala te prijeti insolventnost.

Najčešće se razlikuju vanjski i unutarnji izvori poslovne krize. Vanjski izvori poslove krize proizilaze iz nepovoljnog razvoja okoline, te se često negativno odražava na poslovanje poduzeća. Ovdje se radi o teškom zadatku procjene budućeg razvoja mnogoslojne okoline i ocjene važnosti tih promjena za vlastitu kompaniju.

Unutarnji izvori poslovne krize („kućne krize“) nalaze se u samoj kompaniji i njegovu načinu poslovanja. Budući da menadžment nosi najveću odgovornost za način poslovanja kompanije, to se menadžment smatra i najodgovornijim za unutarnju poslovnu krizu, što potvrđuju i rezultati brojnih empirijskih istraživanja. Prema različitim istraživanjima procjenjuje se kako je u 60% do 80% slučajeva menadžment osnovni uzrok propasti kompanije.

Upravljanje krizom je proces koji se naziva kriznim menadžmentom i može se prikazati putem njegovih faza.

Uspješno upravljanje krizom podrazumijeva:

1. anticipativno upravljanje krizom, tj. preventivno djelovanje, predusretanje krize (uvodenja mjera opreza, prevencije);
2. identifikaciju krize (je li nastupila, kako ju prepoznati, koje je snage?);
3. reaktivno upravljanje krizom, tj. ovladavanju krizom (što učiniti kako bi se uspješno izašlo iz krize?).

Kod definicije krize je naglašena ambivalentnost ishoda. Opasnost za opstanak i u ekstremnom slučaju gašenja kompanije suprotstavlja se uspješno ovladavanje krizom i uspješna sanacija poduzeća. Uspije li kompanija izgraditi bolji sustav predusretanja i ovladavanja krizom nego konkurencija, krizni menadžment može postati konkurentska prednost poduzeća.

Krizni menadžment se definira kao aktivnost usmjerena na ovladavanje situacije opasne po opstanak kompanije, planiranje i provođenje mjera za osiguranje temeljnih ciljeva kompanije. Krizni menadžment obilježava intenzivnije korištenje sredstava i metoda potrebnih za predusretanje te ovladavanje krizne situacije i uvođenje radikalnih mjera poslovnog preokreta. Radi li se o aktivnostima predusretanja krize tada se govori o preventivnom ili anticipativnom križnom menadžmentu te sustavima ranog upozorenja, analizi potencijala, upravljanju rizicima te politici fleksibilnosti kao ključnim, premda ne i jedinim, instrumentima preventivnog upravljanja, dok se o reaktivnom križnom menadžmentu govori u smislu osiguranja temeljnih, egzistencijalnih varijabli nakon pojave krize i obilježavaju ga jasni ciljevi poput ostvarenja određene likvidnosti ili dobiti te korištenje instrumenata identifikacije krize.

Uz križni menadžment sve više na važnosti dobiva i križni kontroling. Iako je kontroling redovita stručna i neutralna pratnja uspješnog poslovanja, u križnim situacijama kontroling je nezamjenjiv. Križni kontroling ima svoju ulogu u svakoj fazi upravljanja krizom:

- kod anticipativnog upravljanja križni kontroling uvodi i osigurava korištenje instrumenata preventivnog i proaktivnog djelovanja,
- kod identifikacije krize kontroling pruža stručnu pomoć i podršku u korištenju instrumenata identifikacije krize, osobito kod oblikovanja indikatora krize i definiranja praga njegove vrijednosti,
- kod reaktivnog upravljanja križni kontroling je stručno odgovoran za transparentnost situacije, alternativne prijedloge nastavka poslovanja te transparentnost strategijskih i operativnih posljedica.

Osobito u križi kontroling je nezaobilazan buduću da svojim instrumentima pridonosi jasnoći situacije i posljedica pojedinih odluka. Koordinacija i integracija kao temeljni principi kontrolinga u procesu poslovne krize imaju vitalnu važnost.

3. STUDIJA SLUČAJA KRIZNOG POSLOVANJA U HUAWEI KOMPANIJI

Od oktobra 2012. g. Vašington strahuje da bi vodeći kineski opskrbljivači telekomunikacijskom opremom Huawei Technologies Ltd. i ZTE Corp mogli biti uključeni u protuobavještajne aktivnosti. Kako je Huawei došao na crnu listu u Americi, menadžment kompanije reaguje. Nakon 26 godina direktor kineskog Huaweia RenZhengfei je dao prvu izjavu za medije. To pokazuje koliko je u pitanju važna odluka za poslovanje kompanije i zato se javno uključuje glavni čovjek (top menadžer) kompanije. Cilj mu je bio da opovrgne tvrdnje da predstavljaju prijetnju američkoj nacionalnoj sigurnosti.

U 2014. godini neto dobit kompanije je rasla za 33 % na 4,5 milijardi dolara. U 2015. godini prihodi kompanije porasli za trećinu na 28,3 milijarde dolara. To je od 2011. – kada je kompanija počela objavljivati polugodišnja izvješća – najsnažniji zabilježeni rast prihoda.[3]

Huawei je pokazao da se utakmica dobija na svom terenu, tako da su smijenili Apple u Kini. Xiaomi i Huawei izgurali moćni Apple s prvog mesta po prodaji u Kini, te se američka kompanija nalazi na trećem mjestu u ukupnom poretku na najvećem svjetskom tržištu. U 2017. Huawei je držao čvrsto treću poziciju na ljestvici najvećih svjetskih proizvođača mobitela, poslije Samsunga i Apple-a.

I u 2018. nastavlja se oštar stav SAD protiv Huaweija. SAD je zabranio isporuku opreme tog proizvođača vladinim institucijama i kompanijama koje surađuju sa vladom. Npr. Australija je zabranila toj kompaniji isporuku opreme za 5G mreže. Novi Zeland se pridružuje kampanji protiv Huaweija zbog zabrinutosti za nacionalnu sigurnost, s obzirom na povezanost kineskih kompanija i vlasti. Iako je većina zemalja popustila pred američkim pritiskom, ipak se neki izdvajaju i imaju svoj stav cijeneći kompaniju. Papua Nova Gvineja priopćila je kako će nastaviti pregovore sa Huaweijom kako bi im izgradila internetsku infrastrukturu.

Čelnik kineske kompanije najavio je za 2018 godinu da će prihod kompanije prvi put u historiji preći 100 milijardi dolara. Nakon te izjave kao epilog događaja jeste vijest da je uhićena finansijska direktorka Huaweija MengWanzhou, koja je ujedno i kćerka osnivača te kompanije RenaZhengfeia. Cilj je bio da direktorka bude adut Amerike u pregovorima. MengWanzhou uhićena je još 1. decembra 2018.g.u zračnoj luci u Vancouveru prilikom presjedanja na drugi let. Prema priopćenju kanadskog ministarstva pravosuđa, Meng je uhićena temeljem američkog naloga zbog kršenja američkih sankcija prema Iranu. Kinesko ministarstvo vanjskih poslova zatražilo je od Kanade da smjesta oslobođe MengWanzhou. Peking je od Kanade i SAD-a zatražio da razjasne razloge njezina uhićenja. Ovo je bio veliki incident u eskalaciji američko – kineskog trgovinskog rata. Ipak je oslobođena uz kauciju uz obavezu da se pojavi na vankuverskom sudu. LiangHua, čelnik kineskog tehnološkog diva Huaweija, upozorio je da bi se kompanija mogla povući s tržišta zapadnih zemalja, ako se i dalje nastavi suočavati s ograničenjima.

Nastavlja se nova runda kinesko-američkih sukoba bez kraja. Huawei je pokrenuo novu, pravnu bitku protiv Sjedinjenih Država. Čelnici Huaweija su podnijeli ustavnu tužbu protiv vlade SAD-a, tvrde da savezne agencije nisu smjele zabraniti korištenje njihovih proizvoda i ne poštovati ugovore koji su postojali. Tužbu su podnijeli u saveznoj državi Teksas gdje je Huaweijevo američko sjedište. Kako su objasnili, radi se o neustavnosti članka 889 Zakona o autorizaciji nacionalne obrambene službe koji je usvojen u ljeto 2018. godine. U njemu, prema Huaweiju, postoje odrednice koje onemogućavaju saveznim agencijama da nabavljaju opremu i usluge od Huaweija.

Uprkos svim turbulencijama oko poslovanja ove kompanije prihod je prvi put prešao preko 100 milijardi dolara u 2018. godini. Glavni pokretač rasta dobiti i prihoda bio je segment potrošačke elektronike s godišnjim rastom prihoda od 45 % na 348,9 milijardi juana.[4]

Uprkos američkim pritiscima, u maju 2019. godine Huawei zauzeo drugu poziciju zahvaljujući rastu od 50 % prema procjeni konzultantske kuće IDC. Na vrhu je i dalje korejski Samsung, a treći

je Apple. Google prekida saradnju sa Huaweijem, samo buduću korisnici neće moći koristiti aplikacije s Google Playa. Dvije kompanije ipak pokušavaju da nađu rješenje za američku zabranu. Nakon što su SAD-e kompaniju Huawei stavili na popis zabranjenih pravnih osoba, Huaweiju je onemogućeno korištenje Googlovog operativnog sistema Android. Tako su iz kompanije saopštili da će napraviti vlastiti operativni sistem kao rješenje.

Sljedeći udarac Hauweiju je ARM-ov prekid poslovanja sa Kinezima. Zbog čega će ARM izgubiti veliki dio zarade, dok bi Huawei mogao (barem privremeno) u potpunosti prestati s proizvodnjom mobilnih uređaja. Prestanak saradnje s ARM-om znači da više neće moći razvijati vlastite procesore za koje im je potrebna ARM-ova licenca. Rješenje je, dakle, ulaganje vlastitih resursa u razvoj vlastitih hardverskih i softverskih rješenja.

Predsjednik SAD Donald Tramp je 15. maja 2019. izdao izvršnu uredbu prema kojoj je Huawei protjeran s američkog tržišta zbog navodnog rizika koji ova kompanija predstavlja po nacionalnu sigurnost.

S tim u vezi kompanija je privremeno prestala sa proizvodnjom pametnih telefona, dok firma pokušava prebroditi stavljanje na crnu listu SAD-a. Američke korporacije, poput Googlea i Microsofta, kao i proizvodžačipoluvodiča Intel, Qualcomm i Broadcom, prekinili su veze sa kineskim gigantom. Slijedi zaokret i vrlo važna strateška odluka za kompaniju, Huawei se okrenuo istočnom tržištu i potpisao sporazum o razvoju mreže 5G u Rusiji. Sporazum je sklopljen sa ruskom telekomunikacionom kompanijom MTS. Peking paralelno priprema teren za gradnju suvremene komunikacijske infrastrukture u Kini.

Facebook se odlučio povinovati američkoj zabrani saradnje s Huaweijem suspenzijom svojih aplikacija. Facebook više ne dopušta predinstalaciju svojih aplikacija – Facebook, Instagram i WhatsApp na Huaweijevim pametnim telefonima što je posljednji u nizu problema kojima se posljednjih mjeseci suočava taj proizvođač. Spekulacije da će kineski proizvodžač pametnih telefona Huawei vrlo brzo pronaći rješenje nakon Googleovog prekida saradnje sada se potvrđuju – kompanija ubrzano podnosi zahtjeve za zaštitu svog operativnog sistema Hongmenga.

Kako navodi Reuters pozivajući se na podatke UN-ove Svjetske organizacije za zaštitu intelektualnog vlasništva (WIPO), Huawei je podnio zahtjeve za zaštitu Hongmenga na devet tržišta.

Pritisak američke administracije na Huawei počeo se odražavati na poslovne rezultate te kompanije, ako je suditi po očekivanjima koje je iznio njen osnivač, RenZhengfei na događaju u sjedištu u Shenzhenu. Kako prenose agencije, Ren smatra da će Huawei u iduće dvije godine smanjiti svoje kapacitete, a prihodi će biti manji za 30 milijardi dolara u odnosu na dosadašnje prognoze. Jedna od optužbi SAD- a je da je Huawei pomaže Sjevernoj Koreji u izgradnji bežićne mreže. Što iz Huawei jademantuju.

Huawei predstavlja svoj operativni sistem nazvan HarmonyOS. Predstavio ga je izvršni direktor kompanije Richard Yu na razvojnoj konferenciji kompanije u Dongguanu na jugu Kine. „Želimo svijetu donijeti više harmonije“, kazao je Yu, tri mjeseca pošto je Huawei završio na američkoj crnoj listi zbog navodnog špijuniranja. Huawei na razvoju svog operativnog sistema radi od 2012. godine.

Kineska kompanija je objavila kako je potpuno jasno da se radi o politički motiviranoj odluci koja nema ništa sa nacionalnom sigurnošću. Ova izjava je došla kada je donešena odluka o proširenju trgovinske „crne liste“ za još 46 Huaweijevih podružnica. Time je više od stotinu Huaweijevih firmi na tom popisu, a najnovije proširenje uključuju podružnice iz, primjerice, Italije, Francuske, Bjelorusije, Argentine, Indije i Australije. Iz kompanije najavljuju da bi se prihodi od prodaje mobitela u ovoj godini mogli smanjiti za 10 milijardi dolara, što je manje nego prethodna procjena od 30 milijardi dolara.

Kineska tehnološka kompanija Huawei oporužila je američku vladu da koristi „sve alate koji su joj na raspolaganju“ kako bi prouzročila poremećaje u njegovom poslovanju nakon izvješća američkih medija da je protiv tvrtke pokrenuta istraga zbog sumnje u krađu patenata. Sjedinjene Države nezakonito su zadržale naše radnike, izvode kibernetičke napade kako bi se infiltrirali u Huaweijeve interne informatičke sustave i šalje službene policijske agencije FBI u domove radnika kako bi ih podvrgnuli da za njih prikupljaju informacije, tvrde u kineskoj kompaniji.

Tabela 1. Prikaz finansijskog stanja kompanije Huawei

	2018		2017	2016	2015	2014
	(USD Milion)	(CNY Milion)			(CNY Milion)	
Prihod	105,191	721,202	603,621	521,574	395,009	288,197
Operativna dobit	10,689	73,287	56,384	47,515	45,786	34,205
Operativna marža	10.2 %	10.2%	9.3%	9.1%	11.6%	11.9%
Neto dobit	8,656	59,345	47,455	37,052	36,910	27,866
Neovčani tok iz operativnih aktivnosti	10,889	74,659	96,336	49,218	52,300	41,755
Gotovina i kratkoročne investicije	38,777	265,867	199,943	145,653	125,208	106,036
Radni kapital	24,921	170,864	118,503	116,231	89,019	78,566
Ukupna imovina	97,109	665,792	505,225	443,634	372,155	309,773
Ukupno zaduživanje	10,201	69,941	39,925	44,799	28,986	28,108
Kapital	33,994	233,065	175,616	140,133	119,069	99,985
Racio obaveza	65.0%	65.0%	65.2%	68.4%	68.0%	67.7%

Izvor: <https://www.huawei.com/en/press-events/annual-report>

USD 1.00 = CNY 6.8561

Svi finansijski pokazatelji su imali tendenciju rasta. Počevši od 2014. godine pa sve do 2018. godine. Menadžment kompanije je donosio kvalitetne i dobre odluke tako da je rast i razvoj bio očigledan.

Šema 1. Organizaciona struktura kompanije Huawei

Grupne funkcije					
Ljudski resursi	Finansije	Strateški marketing	Korporativni razvoj	Kvalitet, BP i IT	Sajber sigurnost i zaštita privatnosti korisnika
Korporativno vodstvo	PR I GR	Pravni poslovi	Etika i poštivanje	Interna revizija	
2012 Labaratorija	Lanac opskrbe	Huawei Univerzitet	Huawei interna usluga		
ICT Poslove Organizacije					
Organizacija za prevoznike BG	Organizacija za industriju BG	Mrežni proizvodi i rješenja	Cloud&AI proizvodi i usluge	Organizacija za potrošače BG	
Regionalne organizacije				Regionalne organizacije	

Izvor: <https://www.huawei.com/en/about-huawei/corporate-governance/corporate-governance>

Na prethodnoj slici je vidljiva organizaciona šema kompanije Huawei, ono što se može uočiti šemom jesu grupne funkcije grupacije i regionalne organizacije. Kompanija je od osnivanja imala različite organizacione modele, sada je ovaj aktuelan i primjenjen. U praksi se pokazao kao efikasan.

ZAKLJUČAK

Studijom slučaja su prikazani problemi sa kojima se susreće menadžment kompanije, kao i odluke koje je donio u cilju spašavanja kompanije. Može se zaključiti da će Huawei i dalje dobro i uspješno poslovati. Ako i izgubi određeni udio na tržištu zapada, kompanija je potpisala ugovore dobila posao na ruskom i kineskom tržištu, a i tu se i neke druge države koje ne podliježu utjecaju američkog pritiska.

Velika je borba između Huaweija i američke vlade. Radom je analizirano šta se to događalo na tržištu. Amerika želi da zaštitи interes svojih kompanija, kako bih se zaposlio veći broj amerikanaca i kako bi se novac od prodaje vratio u Ameriku. Slobodno tržište je izguralo kinesku tehnološku kompaniju da se uspješno obračuna sa američkim kompanijama. Prije sve sa Apple-om. Američka vlada nije mogla gledati da ekonomija promoviše i podržava najboljeg na tržištu, pa se uključila da svojom političkim odlukama zaštititi svoje kompanije. Za kraj se može reći, bez obzira što je Huawei optužen za špijunažu američke vlade, ne postoji ni jedan dokaz za to. Pritisak je nastao zbog tržišne dominacije i uspjeha Huaweija, koji je prezentiran tabelom finansijskogposlovanja u periodu od 2014. do 2018. godine.

REFERENCE

- [1] Rupčić, N., Suvremeni menadžment, teorija i praksa E-izdanje, 2018., str.342.
- [2] Osmanagić, N., Badenik, Krizni menadžment: teorija i praksa, 2010., str. 103.
- [3,4] www.poslovni.hr (10.10.2019.)

Mr. Jelena Ljubas Ćurak*

Pregledni rad

Recenziran: 29.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.22794.00967

PUBLONS:publons.com/p/27316225/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.22794.00967>

MJERE AKTIVNE POLITIKE TRŽIŠTA RADA U BOSNI I HERCEGOVINI U ODNOSU NA EU

MEASURES OF ACTIVE LABOR MARKET POLICIES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA IN RELATION TO THE EU

Sažetak

Aktivne mjere politike tržišta rada kao ključne čimbenike i neizostavne stavke bitne za opstanak i djelotvornost države unutar jedne integracije, BDP, smanjenje nezaposlenosti, rezultira ispunjenje makroekonomskih ciljeva. Utjecaj aktivnih mjeri politika tržišta rada, definirane na mikro i makro razini, pružaju pojedincu razne mogućnosti obrazovanja, usavršavanja kako bi se adekvatnije prilagodili tržištu rada i zadovoljili potrebe poslodavca. Svrha provedbe jeste usporediti mjeru aktivne politike tržišta rada u BiH u odnosu na EU, o mogućnostima aktivnih mjeri politika tržišta rada, u cilju jačanja tržišta rada, smanjenje odjeba radne snage i smanjiti intenzitet emigracije/imigracije stanovnika Bosne i Hercegovine.

Ključne riječi : aktivne mjeru, tržište rada, javnost.

Abstract

Active labor market policy measures as key factors and indispensable items essential to the survival and effectiveness of the country within integration, GDP, reduce unemployment; result in the fulfillment of macroeconomic goals. The impact of active labor market policies, defined at the micro and macro level, provides the individual with various educational, training opportunities to adapt more adequately to the labor market and meet the needs of the employer. The purpose is to examine the implementation of information and public opinion in the area of Central Bosnia Canton on the possibilities of active labor market policy measures, in order to strengthen the labor market, reducing the outflow of the labor force and reduce the intensity of emigration / immigration population of Bosnia and Herzegovina.

Key words: active measures, labor market, public

1.UVOD

Predmet istraživanja aktivnih mjer na tržištu rada u Bosni i Hercegovini ne zauzima dovoljnu pozornost javnosti. Europska Unija kao jedna od ciljanih skupina zemalja koja bilježi velike izdatke za programe financiranja i sufinanciranja u velikoj mjeri se razlikuje u odnosu na Bosnu i Hercegovinu. Cilj djelovanja politika u Bosni i Hercegovini jeste smanjiti nezaposlenost i smanjiti divergenciju kriterija varijabli u odnosu na Europsku Uniju. Nezaposlenost zauzima vodeću ulogu u budućnosti rada i djelovanja privrede BiH.

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email:
rukovodstvo.nastava@unvi.edu.ba

2.POJAM I VRSTE NEZAPOSENOSTI

Nezaposlenost u okviru makroekonomije predstavlja značajan ekonomski problem gospodarstvu jedne zemlje. Nezaposlenost označava izostanak proizvodnje, prihoda, neravnopravnost u društvu i potiče nesigurnost i nemir u zemlji. Visok stupanj nezaposlenosti rezultira u konačnici i ekonomskim i socijalnim problemom na makro razini jednog gospodarstva. Prema mnogim autorima i teoretičarima koji izučavaju pojам nezaposlenosti postoje mnoge podjeli i kategorije koje svrstavaju i dijele nezaposlene osobe prema mnogim svojstvima. Svrha definicija i Zakona o zapošljavanju i mnogim drugim međunarodnim definicijama, jeste pod pojmom *nezaposlenosti* obuhvatiti osobe koje su nezaposlene, aktivno traže posao i imaju želju i volju za rad. Tradicionalna podjela nezaposlenosti prema čimbenicima i uzrocima nezaposlenosti su *strukturna, ciklična i frikciona nezaposlenost* (Ivić, Mitić 2016:26) Glavne razlike prema kojima možete diferencirati pojedinačno vrste nezaposlenosti jeste da li na nezaposlenost djeluje unutrašnji ili vanjski čimbenik. Sukladno tome frikciona nezaposlenost u odnosu na ostale, spada u dobrovoljnu i kratkotrajnu nezaposlenost, s ciljem osobnog usavršavanja i zadovoljavanju osobnih interesa. Glavna stavka točnosti, reprezentativnosti i kvalitetnosti podataka o nezaposlenosti jesu biroi ili Zavodi za zapošljavanje koji pružaju statističke podatke o nezaposlenosti, uzimajući u obzir samo nezaposlenu radnu snagu. Mjerenje nezaposlenih osoba kroz određeno vremensko razdoblje moguće je putem *anketne i registrirane nezaposlenosti* s određenim prednostima i nedostacima. Svrha aktivnih politika tržišta rada jeste uskladiti prilike i potrebe za zapošljavanje, putem ponude i potražnje, odnosno između slobodnih radnih mesta i radnika tj. nezaposlene osobe.

3. AKTIVNE MJERE TRŽIŠTA RADA U EU

U sklopu Europskog vijeća 2010. godine Europska Unija donijela je Strategiju koja nosi naziv Europa 2020. Ovom strategijom se nastoje stvoriti uvjeti za pametan, održiv i sveobuhvatan rast s ciljem smanjenja nezaposlenosti, jačanju mladih, perspektivnih ljudi kroz osobno i društveno usavršavanje, kako na nacionalnog razini tako i na razini EU. Keynes kao jedan od začetnika aktivnih mjera politika tržišta rada već je u 20. st. tridesetih godina predlagao bogatim i razvijenim zemljama u borbi i suzbijanju nezaposlenosti. Uspjeh aktivnih politika tržišta rada ovisi o izradi mjera i načinu njihove provedbe:

- Savjetovanje i pomoć pri traženju zaposlenja
- Subvencije poslodavcima
- Programi izravnog zapošljavanja / otvaranja radnih mesta:
- Osposobljavanje

Europska Unija putem aktivnih mjera politike na tržištu rada ima za cilj smanjiti intenzitet nezaposlenosti i doseći razinu uposlenosti koja je naznačena u Strategiji 2020, a to je 75 %, što je u **tabeli 1.** prikazano na temelju podataka Eurostat u postotku od 73,1%. Zaposlenost radne snage jedan je od glavnih ciljeva Kohezijske politike u EU do 2020, kroz poticanja mjera aktivne politike tržišta rada. Stopa nezaposlenosti mladih prema podacima je na razini od 15,2 %, što se može opravdati činjenicom da je većina mladih okrenuta osobnom usavršavanju, školovanju a ne radu, u odnosu na omjer nezaposlenosti mladih u odnosu na ostale nezaposlene koji su u manjem intenzitetu 6,3%. Europska Unija putem Europskog socijalnog fonda, financira i podupire mnoge projekte za jačanje aktivnih mjera politike tržišta rada, izdvajajući na godišnjoj razini sredstva za jačanje konkurentnosti, rasta i zapošljavanja. Zemlje članice EU, putem raznih programa i projekata koriste sredstva namijenjena za aktivne politike tržišta rada s ciljem jačanja konkurentnosti na tržištu EU. Proračun EU podijeljen u kategorije, glavnu stavku koja zauzima mjesto najmanje od 34 % posto u odnosu na druge stavke proračuna EU, jeste stavka **Konkurenčnost i zapošljavanje**. U 2019. godini Europska Unija u odnosu na 2018. godinu izdvojila je 23,3 milijarde eura, što je povećanje od 6,1 % u odnosu na 2018., kao bitne stavke za smanjenje socijalne, ekonomске i ostalih divergencija na mikro i marko razini.

Tablica 1.Aktivne politike tržišta rada u eu - 2018 godini

EUROPSKA UNIJA 2018. GODINA	
Broj stanovnika	513 milijuna stanovnika
Stopa zaposlenosti u 2018. godini	73,1%
Stopa neuposlenosti u 2018. godini	6,6 % u prosincu/decembru
Zemlja s najnižom stopom nezaposlenosti	Češka
Zemlja s najvišom stopom nezaposlenosti	Grčka
Stopa nezaposlenosti mladih u 2018.	15,2 %
Omjer nezaposlenosti mladih u 2018.	6,3 %
Mjere aktivne politike tržišta rada u EU	<ol style="list-style-type: none"> 1. potpore za zapošljavanje, 2. potpore za usavršavanje, 3. potpore za samozapošljavanje, 4. obrazovanje nezaposlenih, 5. osposobljavanje na radnom mjestu, 6. stručno osposobljavanje za rad bez zasnivanja radnog odnosa, 7. javni rad, 8. potpore za očuvanje radnih mjesta, 9. stalni sezonac.

Izvor : izrada autora prema : <https://ec.europa.eu/eurostat/home?> (pristupljeno 25.10.2019.)

4. AKTIVNE MJERE TRŽIŠTA RADA U BOSNI I HERCEGOVINI

Bosna i Hercegovina prema složenom uređenju tržište rada promatra na razini entiteta, Federacije BiH i Republike Srpske s obzirom na razinu nadležnosti unutar države. Prema negativnim prirodnim trendovima, velikim odljevom kvalificirane radne snage, Bosna i Hercegovina bilježi negativne trendove u odnosu na zemlje EU. Prevelika birokracija, složeno pravosuđe, destimulira mladu i perspektivnu snagu na odljev i odlazak u druge zemlje. U odnosu na zemlje EU, stanovništvo Bosne i Hercegovine, bilježi manji postupak informiranosti o projektima koje nude biroi na razini države, nezainteresiranost i opća nezainteresiranost stanovništva. Prema broju nezaposlenih osoba, žene biježi veći postotak u odnosu na muškarce u promatranom periodu.

Tablica 2. AKTIVNE POLITIKE TRŽIŠTA RADA U BIH- 2018 GODINI

BOSNA I HERCEGOVINA U 2018 GODINI	
Stopa zaposlenosti u 2018. godini	35,5 %
Stopa neuposlenosti u 2018. godini	18,4%
Stopa aktivnosti u 2018. godini	42,4%
Mjere aktivne politike tržišta rada u BiH u 2019.godini usmjerene su na :	<ul style="list-style-type: none"> • Nastavak modernizacije rada zavoda i službi za zapošljavanje u Bosni i Hercegovini • Preduzimanje mjera na daljem poboljšanju trendova na tržištu rada • Provođenje funkcije profesionalnog informiranja i usmjeravanja • Brzo i efikasno izvršavanje svih poslova vezanih za ostvarivanje prava nezaposlenih, kao i blagovremenu isplatu ostvarenih materijalnih prava • Unapređenje aktivnih mjera zapošljavanja

Izvor : izrada autora prema : http://www.bhas.ba/?option=com_content&view=article&id=247 (pristupljeno 25.10.2019.)

Prema podacima prikazanim u **tabeli 2.** Aktivne politike tržišta rada u BiH -2018 godini, u odnosu na EU ,vidljiva je drastična stopa neuposlenih osoba u odnosu na zemlje EU. Čimbenici koji mogu argumentirati visoku stopu nezaposlenosti jesu neusklađenost ponude i potražnje za radnom snagom, nedovoljna obučenost osoba u odnosu na potrebe tržišta. Gledano s stajališta aktivnih mjera politika tržišta rada u BiH , prema Zakonima na razini jedne godine, definirane su mjere kroz

razne programe koje osobama nude na tržišta, samozapošljavanja, zapošljavanja, stjecanja iskustva ali nedovoljna informiranost javnosti rezultirala je negativnim rezultatom. Prema analizi od strane pojedinih organizacija, došlo je se do zaključka, da ne postoji jedinstvena baza podataka o mogućnostima to jest prilikama koje s nude mladim osobama, monitoring, nepostojanje politike usmjerene na motiviranje neaktivnih osoba. Za realizaciju Programa sufinanciranja u 2018. godini su izdvojena sredstva u iznosu od 40.000.000 KM u Federaciji BiH dok je u 2019. Planirano 45.000.000 KM s ciljem smanjenja dugotrajne nezaposlenosti i unapređenje radne sposobnosti.

5. ZAKLJUČAK

Planiranje i provođenje aktivnih mjera politike na tržištu rada u Bosni i Hercegovini nije na zadovoljavajućoj razini. Prema podacima istraživanja u odnosu na EU, Bosna i Hercegovina bilježi nedovoljnu iskoristenost sredstva namjenjenih za poticanje zapošljavanja u određenom promatranom periodu. Stanovnici se suočavaju s birokracijom, kroz nepravilno objavljivanje poziva, neadekvatno ciljanje na programe, obrazovni sistem nije u skladu s potrebama tržišta rada, što usporava pravilno i kvalitetno provođenje plana aktivnih smjernica politike zapošljavanja u Bosni i Hercegovini prema podacima Ankete o radnoj snazi, koja analizira osobine nezaposlenih i zaposlenih osoba u jednom promatranom vremenu.

REFERENCE

- [1]Ivić M; Mitić B. : Makroekonomija i globalni izazovi, Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka, 2016.
- [2]<https://ec.europa.eu/eurostat/home?> (pristupljeno 25.10.2019.)
- [3]http://www.bhas.ba/?option=com_content&view=article&id=247 (pristupljeno 25.10.2019.)

Mr Brankica Šarić*

Stručni rad

Recenziran: 20.09.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.23722.57288

PUBLONS: publons.com/p/25254405/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.23722.57288>

OSNOVNI RIZICI ZA INTEGRITET U CIKLUSU JAVNIH NABAVKI

BASIC RISKS TO INTEGRITY IN THE PUBLIC PROCUREMENT CYCLE

Sažetak

Korupcija je ozbiljan problem u savremenom svijetu koji je, u različitim oblicima i razmjerama prisutan svugdje, pa i u ekonomski snažnim, demokratskim i organizovanim državama. Korupcija predstavlja posebnu opasnost za države u tranziciji (Bosna i Hercegovina je jedna od njih), u kojima demokratski, institucionalni i vrijednosni sistemi još nisu dovoljno izgrađeni. S druge strane integritet predstavlja pojam suprotan osjećaju pojedinih društvenih slojeva podložnih moralnoj izopačenosti, podmitljivosti i korupciji. Integritet je nešto čemu se treba težiti u svim sferama društvenog života, a posebnu „težinu“ dobija u oblasti javnih nabavki.

Ključne riječi: javne nabavke, korupcija, integritet, opšti principi, mehanizmi za suzbijanje korupcije

Abstract

Corruption is a serious problem in the modern world that is present in various forms and proportions everywhere, even in economically powerful, democratic and organized countries. Corruption poses a particular threat to countries in transition (Bosnia and Herzegovina is one of them), where democratic, institutional and value systems are not yet sufficiently built. Integrity, on the other hand, is a concept contrary to the feeling of particular social strata subject to moral depravity, bribery and corruption. Integrity is something that should be pursued in all spheres of social life, and particular weight is given to public procurement.

Keywords: Public Procurement, corruption, integrity, general principles, mechanisms for combating corruption

1. UVOD

Korisnici javnih sredstava potrebnu robu, usluge i radove nabavljaju preko sistema javnih nabavki, koji se može definisati kao skup svih aktivnosti koje preduzima ugovorni organ (država, državne institucije i organi, tj. svi subjekti koji direktno ili indirektno raspolažu javnim sredstvima) u cilju nabavke roba, izvršenja usluga ili izvođenja radova i za koje izdvaja unaprijed obezbijeđena finansijska sredstva. Javne nabavke predstavljaju klasični kupoprodajni odnos, gdje se u ulozi kupca pojavljuje država (posredstvom ugovornog organa), koja troši novac poreskih obveznika, a u ulozi prodavca privatni ponuđači. Glavni cilj javnih nabavki je omogućiti ugovornom organu izbor najboljeg dobavljača, uz obavezno poštivanje opštih principa javnih nabavki.

* JP „AutoputeviRS“, e-mail: babicribar@gmail.com

Pored toga što se proizvodnja jedne države i novac poreskih obveznika preraspodjeljuju kroz javne nabavke, pravilnost, odnosno zakonitost samog postupka određuju nivo društvenog blagostanja i životnog standarda. Podatak da svake godine preko 250.000 ugovornih organa u EU troši oko 14% GDP-a (oko 2 biliona € godišnje) kroz javne nabavke [1] pokazuje koliku štetu po javni interes mogu prouzrokovati neodgovarajuće nabavke (pravi se javni trošak ali bez adekvatnih rezultata). Javne nabavke su ključna ekomska aktivnost države, koja je naročito ranjiva na loš menadžment, prevaru i korupciju, te je neophodno uložiti velike napore u cilju poboljšanja dobre uprave i integriteta u javnim nabavkama. Poslovni sektor u Bosni i Hercegovini već nekoliko godina ukazuje na propuste prilikom provođenja javnih nabavki koji narušavaju osnovna načela javnih nabavki (transparentnosti, jednakog tretmana i nediskriminacije, pravične i otvorene konkurenčije, efikasnosti i ekonomičnosti). Iako su javne nabavke oblast koja je regulisana Zakonom o javnim nabavkama (u daljem tekstu: ZJN), kojim su propisana osnovna pravila, procedure, kao i opšti principi kojih se svi učesnici u postupku moraju pridržavati, nerijetki su slučajevi kršenja ovih principa i pravila što u konačnici dovodi do korupcije i organizovanog kriminala.

2. POJAM I DEFINICIJA KORUPCIJE

Sama riječ korupcija potiče od latinske riječi *corruptus* što u prevodu znači potplaćen ili podmićeni zapravo predstavlja jedan od najsloženijih i najčešćih problema savremenog društva. Postoje brojne definicije korupcije, a neke od najsveobuhvatnijih su sljedeće:

- Zvanična definicija korupcije prema Transparency International-u je: "Korupcija je zloupotreba povjerene moći za ostvarivanje vlastite koristi." [2]
- Svjetska Banka je korupciju definisala kao "Zloupotrebu javnih ovlaštenja kako bi se stekla lična korist". Ovu definiciju Svjetske Banke prihvatio je i OHR - Ured Visokog Predstavnika u BiH. [3]
- Građansko pravna konvencija o korupciji, koju je donijelo Vijeće Evrope, 1999. godine definiše sljedeće: "Korupcija podrazumijeva traženje, nuđenje, davanje ili primanje, direktno ili indirektno, mita ili bilo koje druge nezakonite koristi ili stavljanja toga u izgled, koje izopačuje propisano izvođenje neke dužnosti ili ponašanja koje se zahtijeva od primatelja mita, nezakonite koristi ili osobe kojoj se to stavlja u izgled." [4]
- Zakon o agenciji za prevenciju korupcije i koordinaciju borbe protiv korupcije definiše: „...korupcija označava svaku zloupotrebu moći povjerene javnom službeniku ili osobi na političkom položaju na državnom, entitetskom, kantonalm nivou, nivou Brčko Distrikta Bosne i Hercegovine, gradskom ili općinskom nivou, koja može dovesti do privatne koristi. Korupcija posebno može uključivati direktno ili indirektno zahtijevanje, nuđenje, davanje ili prihvatanje mita ili neke druge nedopuštene prednosti ili njene mogućnosti, kojima se narušava odgovarajuće obavljanje bilo kakve dužnosti ili ponašanja očekivanih od primatelja mita.“ [5]
- Robert Klitgaard o korupciji kaže: "ukoliko neko posjeduje monopol nad pružanjem određene usluge, ima diskreciona ovlašćenja da doneše odluku hoće li korisnici dobiti uslugu ili ne, i ako ne postoji javna kontrola procesa donošenja takve odluke, povećavaju se šanse da dođe do korupcije, nezavisno od toga da li se to dešava u bogatoj ili siromašnoj državi, ili u javnom ili privatnom sektoru". Klitgaardova formula za prepoznavanje ranjivosti na korupciju je: Korupcija (K) = Monopol (M) + Diskrecija (D) – Odgovornost (O) [6]

2.1. Posljedice korupcije u javnim nabavkama

Suština korupcije u javnim nabavkama svedena je na izbjegavanje mehanizama koji obezbjeđuju pravu konkurenčiju, a posljedice su ozbiljne i nenadoknadive kako za ponuđače (privatni sektor) tako i za ugovorne organe (građane čiji novac se neadekvatno troši). Korupcija u javnim nabavkama može se javiti u svakoj fazi postupka, od planiranja, preko sprovodenja, pa do upravljanja ugovorom, a posljedice su ogromne i nenadoknadive a često ostaju nevidljive na prvi pogled. U Bosni i Hercegovini ima preko 2.000 ugovornih organa čija je vrijednost nabavki u 2017. godini iznosila 2.199.295.525,72 KM bez PDV-a [7], a od tog iznosa 322.043.114,07 KM bez PDV-a je vrijednost dodjeljenih ugovora najnetransparentnijim postupcima nabavke (pregovaračkim postupkom bez objave obavještenja o nabavci i direktnim sporazumom). Ovo čini preko 14% od ukupne vrijednosti dodjeljenih ugovora (što opet ne predstavlja ukupno utrošena

javna sredstva, jer i dalje postoje ugovorni organi koji troše javna sredstva na netransparentan način– zaključuju ugovore bez provedenog nekog od postupaka javne nabavke). Upravo navedeno je dovelo do toga da u svim izvještajima, strategijama, analizama, oblast javnih nabavki u našoj zemlji bude ocijenjena kao visokorizična sa aspekta zloupotreba i korupcije. Izvještaj o napretku BiH za 2016. godinu navodi:

- Nabavka je posebno osjetljiva na korupciju i potrebni su dodatni naporci da se ona sprječi tokom procesa nabavke.
- Potrebna je obuka svih aktera kada je u pitanju sukob interesa, u skladu sa Strategijom za borbu protiv korupcije, kako bi se predvidjeli rizici u javnim nabavkama.[8]

Troškovi korupcije u javnim nabavkama mogu se podijeliti u dvije grupe, i to:

Direktni troškovi korupcije - uključuju gubitak javnih sredstva preko pogrešnih raspodjela ili viših troškova i nižeg kvalitet roba, usluga i radova. Javni gubitak je procijenjeni novčani iznos izgubljen zbog korupcije koja je rezultat neučinkovitosti (što znači da projekat ne ispunjava (u potpunosti) svoje ciljeve) ili nedjelotvornosti (što znači da rezultati projekta nisu uskladjeni sa ulogom, npr. troškovi projekta su veći od tržišnih cijena ili rezultati projekta su niskog kvaliteta ili je došlo do odgode provedbe).[9] Najjednostavnije rečeno, direktni troškovi korupcije nastaju kada oni koji plaćaju mito pokušavaju da nadoknade novac koji su dali tako što „naduvaju“ cijene, posao koji su ugovorili uopšte ne izvrše ili izvrše posao ali ne u ugovorenom obimu, smanjuju kvalitet usluge/rada, koriste materijal slabijeg kvaliteta, isporučuju robu slabijeg kvaliteta od ugovorenog i sl.

Indirektni troškovi – troškovi koji se plaćaju zbog monopolističkog položaja pojedinih subjekata na tržištu, ograničenje pristupa tržištu, smanjenje stranih investicija i generalno neprijatan stav u društvu. Naime, strani investitori kada odlučuju da li da ulože u neku zemlju, prvo analiziraju stepen razvijenosti sistema javnih nabavki. Ukoliko sistem javnih nabavki nije efikasan i ne obezbjeđuje dosljednu primjenu ZJN i zaštitu prava učesnika u postupku, odnosno istog karakteriše visok stepen korupcije, strane investicije će izostati, a to znači da će mnogi potencijalni zemlje ostati neiskorišteni, a privredni rast će izostati.

3. POJAM I DEFINICIJA INTEGRITETA

Riječ integritet dolazi od latinske riječi *integritas* i znači cjelinu, usaglašenost, neizokrenutost, nedjeljivost, postojanost, iskrenost, čistocu duše, jedinstvo. Ovo je pojam suprotan osjećaju pojedinih društvenih slojeva podložnih moralnoj izopačenosti, podmitljivosti i korupciji[10]. Integritet se odnosi na poštovanje etičkih standarda i moralnih vrijednosti iskrenosti, profesionalnosti i pravednosti, i to jeste kamen temeljac za osiguranje pravičnosti, nediskriminacije i usaglašenosti u procesu javnih nabavki. Integritet aktera u procesu nabavke može znatno smanjiti rizike od korupcije. Prepoznavajući važnost integriteta za dobro upravljanje i povjerenje u javne institucije, zemlje primjenjuju nacionalne standarde integriteta za sve državne službenike. Tako na primjer Konvencija UN protiv korupcije navodi obavezu za države članice da primjenjuju kodekse ili standarde ponašanja za korektno, časno i pravilno obavljanje javnih funkcija, uzimajući u obzir relevantne inicijative regionalnih, međuregionalnih i multilateralnih organizacija, uključujući mјere i sisteme kojima se od javnih funkcionera zahtjeva da odgovarajućim organima daju izjave u vezi sa, između ostalog, svojim spoljnim djelatnostima, zaposlenjem, investicionim ulaganjima, dobrima i znatnijim poklonima ili koristima iz kojih može proistići sukob interesa u pogledu njihovih funkcija javnih funkcionera.[11]

Za državne službenike u Bosni i Hercegovini relevantna su četiri kodeksa na državnom, entitetskom i nivou Brčko Distrikta BiH. To su: Kodeks državnih službenika u institucijama Bosne i Hercegovine [12], Etički kodeks za državne službenike u Federaciji BiH [13], Kodeks ponašanja državnih službenika Republike Srpske [14] i Kodeks ponašanja za javne službenike i namještenike u organima uprave Brčko Distrikta BiH [15]. Pored standarda koji se primjenjuju u cijeloj državnoj službi, specifični standardi za službenike koji rade na poslovima nabavke mogu ublažiti specifične rizike vezane za složenost i karakteristike proces javnih nabavki. Međutim, u našoj zemlji još uvijek ne postoji posebni etički kodeksi ili standardi koji se odnose isključivo na zaposlene u

javnim nabavkama. Nepostojanje navedenih standarda ne znači da se državni službenici zaposleni na poslovima javnih nabavki mogu ponašati neodgovorno i koruptivno. Naime, drugi propisi kao npr. ZJN, entitetski zakoni o sprečavanju sukoba interesa, kodeksi ponašanja državnih službenika, razne strategije borbe protiv korupcije, kao i krivični zakoni, nameću istim da se prema javnim sredstvima odnose sa pažnjom dobrog domaćina.

3.1. Koruptivni mehanizmi u raznim fazama ciklusa nabavke

U analiziranju integriteta u oblasti javnih nabavki bitno je osvrnuti se na „negativan“ pristup integritetu, odnosno identifikovati koje su to oblasti koje su najpodložnije koruptivnim radnjama kako bi se odredila efektivna strategija za prevenciju narušavanja integriteta u javnim nabavkama. U tom kontekstu važno je napomenuti se koruptivni mehanizmi, koji negativno utiču na integritet, javljaju u svakoj fazi postupka, počevši od planiranja pa sve do realizacije ugovora.

U fazi pripreme, odnosno planiranja nabavke, koruptivni mehanizam koji se može pojaviti je:

Planiranje nabavke robe/usluga/radova koji uopšte nisu potrebni ugovornom organu. Sprovodenje nepotrebnih nabavki, kao i nabavki koje po obimu i tehničkim karakteristikama prevazilaze realne potrebe ugovornog organa dovodi do nepotrebnog, odnosno nesvrishodnog trošenja javnih sredstava, ali može ukazivati i na težnju da se određenim omogući da ostvare protivpravnu imovinsku korist. Primjer ovakvog planiranja su npr. nabavka građevinskog materijala a zgrada je već izgrađena.

Namjerno određivanje nerealne procijenjene vrijednosti, odnosno znatno manje od realne tržišne vrijednosti. Ovako postavljena procijenjena vrijednost omogućava ugovornom organu da poništi postupak nabavke ukoliko njegov “favorit” ne bude najpovoljniji.

Cijepanje predmeta nabavke. Ovo je najčešći slučaj zloupotrebe kada se planira odvojena nabavka dijelova kancelarijskog namještaja (stolica, stolova, ormara) ili planiranje posebnih postupaka za nabavku kancelarijskog materijala (jedan postupak za hemijske olovke, jedan za markere...).

Neopravdana primjena pregovaračkog postupka bez objave obavještenja o nabavci. Najčešća zloupotreba ovog postupka odnosi se na primjenu pregovaračkog postupka bez objave obavještenja o nabavci zbog ekskluzivnih prava kada ugovorni organ svjesno bira predmet nabavke koji može da ispuni samo određeni ponuđač, ili ugovorni organ uopšte ne posjeduje dokaz da nabavku može da realizuje samo određeni ponuđač ili dokaz koji posjeduje ne ukazuje na ekskluzivitet. Takođe, neregularnosti i koruptivno djelovanje u praksi se javlja kod nabavke dodatne robe/radova/usluga kada se pomenuti postupak primjenjuje samo kao „paravan“ a cilj je da se favorizovanom ponuđaču nerealno uveća osnovni ugovor.

U fazi provođenja nabavke koruptivni mehanizam koji se može pojaviti je:

Nejasna i kontradiktorna sadržina tenderske dokumentacije. Nedovoljno jasno i nepotpuno definisanje bilo kog dijela tenderske dokumentacije može ukazivati na pokušaj da se ograniči konkurenca i postupak sprovede na netransparentan način kako bi se određenom ponuđaču omogućilo da njegova ponuda bude izabrana kao najpovoljnija. Takođe, kontradiktorna sadržina tenderske dokumentacije, u smislu da sadrži različite informacije o istom zahtjevu, takođe može ukazivati na takve težnje ugovornog organa. Primjeri zloupotrebe su sljedeći: nejasne i kontradiktorne informacije o tome kako bi ponuđači trebalo da sastave i podnesu ponude (na primer, u jednom dijelu se zahtjeva da sve strane ponude budu ovjerene pečatom od strane ponuđača, a u drugom da je potrebno ovjeriti samo obrasce koje popunjava ponuđač), različiti podaci u obavještenju o nabavci i tenderskoj dokumentaciji (pogotovo u pogledu uslova i kriterijuma), nedovoljno jasne tehničke karakteristike predmeta nabavke (u različitim dijelovima navedene su različite karakteristike).

Diskriminacioni kvalifikacioni uslovi. Ukoliko ugovorni organ zahtijeva ispunjenost nekog uslova koji je suštinski nepotreban za realizaciju konkretnog ugovora o javnoj nabavci, a pri tom postoje saznanja da taj uslov ispunjava samo jedan ponuđač, „favorit“, onda postoji diskriminacija koja

ima elemente koruptivnog mehanizma. Primjeri zloupotrebe su sljedeći: traženje nepotrebnih atesta, sertifikata ili izvještaja o ispitivanju, koje već posjeduje ponuđač koji je „favorit“ (npr. traženje ISO/IEC 24711 - Standard mjerenja kapaciteta ispisa spremnika sa tintom (ketridža), a nabavlja se papir za štampanje), traženje određenog tehničkog kapaciteta koji nije u logičkoj vezi sa predmetom javne nabavke (nepotrebna vozila, oprema, tehnologija...), nesrazmerni kvalifikacioni uslovi (traži se visina prometa od 300.000,00 KM bez PDV-a, a procijenjena vrijednost nabavke 50.000,00 KM bez PDV-a);

Diskriminatorne tehničke specifikacije. Navođenje zaštićenog naziva nekog proizvoda/proizvođača (brend name) bez omogućavanja da se za taj predmet nabavke dostavi ekvivalent predstavlja jedan od koruptivnih mehanizama koji se u praksi još uvek često dešava. Pored navedenog nerijetko se dešava da ugovorni organi ne navedu brend name, ali „preslikaju“ specifikaciju određenog proizvođača (ovo je najčešći primjer kod nabavke vozila kada ugovorni organi prepišu tačne karakteristike vozila određenog proizvođača).

Diskriminatorni kriteriji za dodjelu ugovora. Kriteriji za dodjelu ugovora se odnose isključivo na vrednovanje predmeta nabavke i njegove sposobnosti da zadovolje potrebe ugovornog organa. Svako odstupanje od navedenog predstavlja zloupotrebu, koja se najčešće ogleda u sljedećem: vrednovanje sa velikim brojem bodova određenih sertifikata kvaliteta koje posjeduju samo određeni ponuđači, a koji su, u suštini, nepotrebni sa stanovišta predmeta konkretnе javne nabavke, vrednovanje kvalifikacionih kriterija kao podkriterija ekonomski najpovoljnije ponude (npr. broj pumpi na određenom području – 20 bodova), primjena neodređenih i subjektivnih elemenata kriterijuma kao što su „kvalitet“, primjena metodologije dodjele bodova koja nije objektivno provjerljiva.

U fazi realizacije ugovora koruptivni mehanizam koji se može pojaviti je:

Dopuštanje izvršenja ugovora suprotno odredbama istog. U praksi se dešavaju sljedeće zloupotrebe: mijenjanje cijene iako je predviđena fiksna cijena, mijenjanje uslova plaćanja (avansno plaćanje umjesto odgođeno), isporuka robe drugog kvaliteta od ugovorene, isporuka robe u količini većoj/manjoj od ugovorene, nepoštovanje ugovorenih rokova isporuke, produženje perioda važenja ugovora, izvođenje radova koje ne odgovara ugovorenim specifikacijama.

Nekorištenje mehanizma zaštite u slučaju neadekvatnog izvršenja ugovora. Suština garancije za dobro izvršenje ugovora je osiguranje da će ugovorni organ dobiti ugovoreni predmet nabavke u količini, kvalitetu i roku koji je određen ugovorom. U praksi se dešavaju zloupotrebe na način da ponuđač ne isporuči ugovoreni premet nabavke u količini, kvalitetu ili roku koji je određen ugovorom, a ugovorni organ mu uopšte ne aktivira garanciju za dobro izvršenje ugovora niti mu zaračuna zatezne kamate prilikom plaćanja čime direktno nanosi štetu firmi.

4. MEHANIZMI BORBE PROTIV KORUCIJE I ZAŠTITE INTEGRITETA U JAVNIM NABAVKAMA

Ne postoji univerzalno pravilo za borbu protiv korupcije, već je to neprekidna složena aktivnost koja mora uključiti veliki broj aktera na različitim nivoima. Budući da korupcija počiva na tajnosti [16], transparentnost se sama po sebi nameće kao osnovno sredstvo za borbu protiv korupcije u svim oblastima, a posebno u oblasti javnih nabavki. S obzirom na to da se u transparentnom sistemu javnih nabavki odluke moraju donositi na osnovu objektivnih, unaprijed definisanih i javno dostupnih pravila, smanjen je prostor za favorizovanje određenih ponuđača koji su platili ili bili spremni platiti mito [17]. Na taj način, značajno se mogu ograničiti štetni efekti korupcije u javnim nabavkama, kao što su, između ostalog, visoki troškovi nabavke lošega kvaliteta, nabavka robe, usluga i radova koji nisu ekonomski opravdani ili nisu bazirani na stvarnim potrebama, ili isporuka proizvoda koji sa sobom nose sigurnosne i druge rizike za stanovništvo.

Drugi mehanizam za borbu protiv korupcije je dobro upravljanje javnim sredstvima (Good Management). Ovo je još poznato i kao domaćinski odnos prema javnim sredstvima. U osnovi predstavlja, pored transparentnosti, i postizanje „najbolje vrijednosti za javni novac“. Nabavka mora biti koncipirana tako da se omogući najoptimalnija kombinacija troškova i koristi (najjeftinije ne znači najbolju vrijednost za javni novac). Zato je veoma važno de se vrši kontrola u svakoj fazi postupka, od samog planiranja i procijenjene vrijednosti, preko tehničkih specifikacija, kriterija za učešće i na kraju kriterija za dodjelu ugovora kako bi se osigurala „vrijednost za novac“. Kao jedna od komponenti dobrog upravljanja javnim nabavkama je i profesionalizacija poslova javnih nabavki, odnosno uvođenje kategorije službenika za javne nabavke. Tamo gdje su službenici nabavke slabo plaćeni, loše obučeni ili im nedostaje mogućnost razvoja karijere, rizik od korupcije se povećava. Nabavke treba profesionalizovati a ne tretirati kao administrativni zadatak. Vlade trebaju izdvojiti dovoljno sredstava za svoje odjele za nabavke i reviziju kako bi privukle visoko kvalifikovane pojedince, dozvoliti isplatu bonusa i obezbijediti usavršavanja za poboljšanje profesionalnog nivoa. Takode, mora postojati jasno definisan put za napredovanje u karijeri za službenike nabavki [18].

Treću komponentu borbe protiv korupcije čini mehanizam nadzora i kontrole. Prvi kontrolni mehanizam (izvan ugovornog organa) predstavljaju ponuđači koji će kroz mehanizam pravne zaštite ukazati na nepravilnosti u postupku (diskriminatorne tehničke specifikacije, ograničavajući uslovi za učešće, neadekvatni rokovi za podnošenje ponuda i sl.). Međutim, ponuđači imaju pravo i mogućnost samo da kontrolišu proceduru nabavke sa aspekta zakonitosti i usklađenosti sa osnovnim principima javnih nabavki, ali ne i sa aspekta opravdanosti nabavke (učinkovitosti, odnosno svrshodnosti). Tu na scenu stupa interna i eksterna revizija koje mogu provjeriti ne samo zakonitost odluke o potrošnji, već i da li je to bilo sprovedene u skladu sa potrebama ugovornog organa.

5.ZAKLJUČAK

Borba protiv korupcije je dug i kompleksan proces u kojem nema brzih i jednostavnih rješenja. Potrebno je provoditi kontinuirane aktivnosti na svim nivoima vlasti i u svim oblastima poslovanja, kako bi se korupcija svela na minimum. Iako je učinjeno mnogo na polju usklađivanja domaće legislative sa međunarodnim standardima u oblasti javnih nabavki, u našoj zemlji povjerenje u sistem javnih nabavki je i dalje na veoma niskom nivou, posebno sa aspekta podložnosti korupciji i zloupotrebljama. U tom kontekstu izuzetno je važno naglasiti da je za uspostavljanje efikasnog sistema javnih nabavki i efikasnu borbu protiv korupcije nužno preduzimanje različitih preventivnih i korektivnih mjera na svim nivoima društva, dakle ne samo u pogledu postupanja ugovornih organa i ponuđača, već i ukupnog odnosa prema ovom pitanju čitave javne administracije i svih drugih javnih i privatnih subjekata, kao i nadležnih kontrolnih organa.

REFERENCE

- [1]European Commision, Public Procurement, (pristup:11.09.2019.), [dostupnona https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_hr]
- [2]Transparency International BiH, *Pojmovni vodič za borbu protiv korupcije*, National Endowment for Democracy, 2009., str. 24.
- [3]Bhargava, V., „The Cancer of Corruption“, World Bank Global Issues Seminar Series, 2005., str. 1.
- [4]OECD i SIGMA, *Obuka o javnim nabavkama za korisnike IPA-E, Modul B*, 2010., str. 5.
- [5], „Službeni glasnik Bosne i Hercegovine“ br. 103/09 i 58/13.
- [6]Klitgaard, R., *Addressing corruption together*, OECD, Paris, 2014., str. 37.
- [7]Agencija za javne nabavke BiH, „Godišnji izvještaj o dodijeljenim ugovorima u postupcima javnih nabavki u 2017. godini - Nacrt“.
- [8]Evropska Komisija, „Izvještaj o Bosni i Hercegovini za 2016. godinu uz dokument Saopštenje Komisije Evropskom parlamentu, Savjetu, Evropskom ekonomskom i socijalnom odboru i Odboru regija Saopštenje o politici proširenja EU za 2016. godinu“, Brisel, 2016. str. 44-45.

- [9]Antikorupcijski priručnik kao podrška u borbi protiv korupcije u javnim nabavkama u Bosni i Hercegovini, „Jačanje sistema javnih nabavki u Bosni i Hercegovini“, Ugovor o pružanju usluga br. 2013/336-009, str. 5.
- [10]Transparency International BiH, *Priručnik: Uvođenje planova integriteta na lokalnoj razini*, 2015., str. 17.
- [11]Konvencija Ujedinjenih Nacija protiv korupcije, član 8.
- [12],„Službeni glasnik Bosne i Hercegovine“ br. 49/13.
- [13],„Službene novine Federacije BiH“ br. 27/14.
- [14],„Službeni glasnik Republike Srpske“ br. 83/02 i 83/09.
- [15],„Službeni glasnik Brčko distrikta BiH“ br. 9/09.
- [16]OECD, *Integrity in Public Procurement – Good practice from A to Z*, Paris, 2007., str. 10.
- [17]Kühn, S., Sherman L., *Curbing Corruption in Public Procurement: A Practical Guide*, Transparency International, Berlin, 2014., str. 9.
- [18]Transparency International BiH, *Osnovni antikoruptivni standardi za javne nabavke - Analiza javnih nabavki u Republici Češkoj i Bosni i Hercegovini*, Banja Luka, 2016., str. 42.

Prof. dr. sc. Božo Vukoja*

Pregledni rad

Recenziran: 30.09.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.29523.73762

PUBLONS: publons.com/p/26396405/

ORCID/RG: http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.29523.73762

OTKRIVANJE MANIPULACIJA U FINANSIJSKIM IZVJEŠTAJIMA I PRIMJENE METODA KREATIVNOG RAČUNOVODSTVA U BIH

FINANCIAL STATEMENTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS AND THE APPLICATION OF CREATIVE ACCOUNTING METHODS IN BIH

Sažetak:

Ideja kreativnog računovodstva inicijalno je predstavljala fer i istinito iskazivanje informacija u finansijskim izvještajima privrednih društava.

Kreativno računovodstvo omogućava fleksibilnost unutar računovodstvenih regulatornih okvira s ciljem istinitog i fer prikaza o poslovanju izvještajnog subjekta. No tijekom vremena poprima obilježja manipulativnog računovodstva. Manipulativno računovodstvo sinonim je lažiranja finansijskih izvještaja. Lažiranje finansijskih izvještaja ima povijesnu praksu, te istodobno podrazumijeva i prijevaru, dok prijevara ne mora biti povezana samo sa lažiranjem finansijskih izvještaja jer prijevare ne moraju biti nužno povezane sa računovodstvom.

Kreativno računovodstvo su zapravo tehnike koje se koriste u svrhu lažiranja finansijskih izvještaja. Te tehnike se opisuju kao upravljanje zaradom, agresivno računovodstvo, izglađivanje dobiti i prihoda, te manipulacije i lažiranje finansijskih izvještaja mrežom prijevare. U radu su opisani neki najpoznatiji finansijski i računovodstveni skandali koji su doveli do finansijskih slomova upravo uporabom tehnika kreativnog računovodstva.

Ključne riječi: finansijska izvješća, kreativno računovodstvo, istinito i fer, lažiranje finansijskih izvještaja, forenzično računovodstvo.

Abstract:

The idea of creative accounting initially presented true and fair presentation of the information in financial statements. Creative accounting provides flexibility within accounting regulatory frameworks for the purpose of true and fair presentation of the reporting entity's business.. Than over time it took on the features of manipulative accounting. Manipulating accounting is synonymous for fraud financial statements. Fraudulent financial statements have long practice and at the same time implies fraud even though the fraud does not have to be linked to fraud financial statements because fraud does not necessarily have to be related to accounting. Creative accounting is actually the technique used to falsify financial statements. These techniques are described as earnings management, aggressive accounting, profit and revenue smoothing, and manipulation and fraudulent financial reporting fraud. The document describes some of the most notorious financial and accounting scandals that have led to financial breakdowns by using creative accounting techniques.

Keywords: financial statements, creative accounting, true and fair, fraudulent financial reporting, forensic accounting.

* Sveučilište/Univerzitet "VITEZ" Vitez, email: bozo.vukoja@tel.net.ba

1.UVOD

Kako računovodstvo kao posebna aktivnost pruža relevantne informacije svim zainteresiranim korisnicima, kvaliteta informacija ovisi od pravilnog ustrojavanja kao uslužne aktivnosti jer se na osnovu istih donose ključne menadžerske odluke. Zadatak kreativnog računovodstva je, teoretski, u njegovim počecima bio zamišljen kao instrument koji bi trebao omogućiti realan i objektivni prikaz stvarnog finansijskog položaja i rezultata poslovanja poduzetnika putem finansijskih izvještaja unutar računovodstvenog regulatornog okvira.

Svaki menadžer želi sačuvati povjerenje postojećih i pridobiti povjerenje potencijalnih investitora. Povjerenje investitora se može zadržati i pridobiti samo ako se uspješno vodi poduzeće koje im je povjerenito, a što se dokazuje: rastom dobitka, odnosno ostvarenjem prognoziranih dobitaka, rastom cijena akcija i tržišne vrijednosti poduzeća, dobrim kreditnim rejtingom, očuvanjem i unaprjeđenjem pozicije poduzeća u djelatnosti kojom se bavi.

U slučaju kada pravo na bonus menadžera ovisi od visine ostvarene dobiti, tada ono može biti snažan motiv da u periodima u kojima je ostvarena dobit ispod ili iznad postavljenih limita posegnu za kreativnim računovodstvom. Ne manji interes za kreativno računovodstvo, njemu skloni menadžeri mogu pokazati ako posjeduju opcije na dionice poduzeća. Namjeravano preuzimanje će se smatrati uspješnim samo ako doprinese popravljanju performansi poduzeća i osigura rast dobitka u budućnosti. Menadžeri često da bi osigurali iskazivanje rasta dobiti u budućim periodima u godini preuzimanja koriste kreativno računovodstvo. Kreativno računovodstvo se isto tako može koristiti i da bi se otklonila prijetnja neprijateljskog preuzimanja. Menadžeri poduzeća koja su investitorima putem finansijskih izvještaja predstavljena kao uspješna će, naime, čak i kada dođe do neprijateljskog preuzimanja brže naći novi posao. Pored toga, jedan od mnogih načina, za sprječavanje neprijateljskog preuzimanja je da njihovi dioničari steknu na osnovu finansijskih izvještaja dojam da je riječ o zdravom poduzeću. Kao jedan od redovnih ciljeva, kako menadžera tako i vlasnika, javlja se plaćanje što je moguće nižeg poreza na dobit. Odlaganjem plaćanja poreza na dobit na buduće periode poduzeće stiče beskamatni i neoporezivi izvor sredstava. Stoga ne treba čuditi što je odlaganje plaćanja poreza na dobit na buduće periode, ali i izbjegavanje plaćanja poreza vjerojatno jedan od najstarijih motiva, za korištenje kreativnog računovodstva.

U načelu je kreativno računovodstvo trebalo omogućiti realni i objektivni prikaz stvarnog finansijskog položaja i rezultata poslovanja subjekta prema tekućim vrijednostima imovine, obveza i kapitala pored njihove historijske vrijednosti. Na osnovu toga u primjenu računovodstvenih postupaka uvedena je primjena instituta fer vrijednosti i različitih modela procjene.

Primjena „fer vrijednosti“ u velikom broju računovodstvenih standarda dovodi do podsticanja objavljivanja neistinitih informacija u finansijskim izvještajima.^[1] Međutim, u praksi je kreativno računovodstvo postalo sinonim za “manipulativno računovodstvo.”^[2] Računovodstvena praksa obiluje primjerima primjene kreativnog računovodstva čijom, primjenom se objavljaju neistinite, neobjektivne i nerealne finansijske informacije u finansijskim izvještajima, odnosno vrši se objavljivanje neistinitih informacija u finansijskim izvještajima.^[3]

2.KREATIVNO RAČUNOVODSTVO

2.1.Pojam i definicija kreativnog računovodstva

Uz finansijsko izvještavanje često se povezuju izrazi: „kreativno računovodstvo“, „manipulativno računovodstvo“, „kozmetičko izvještavanje“, „friziranje finansijskih podataka“ i drugi slični izrazi.^[4]

Kreativno računovodstvo u početnoj teorijskoj zamisli trebalo je omogućiti realni prikaz stvarnog finansijskog stanja i rezultata poduzetnika prema tekućim vrijednostima imovine, obvezi i kapitala

pored njihove povijesne vrijednosti. Zbog toga je u primjenu računovodstvenih postupaka uvedena fleksibilnost utemeljena na primjeni instituta:[5]

- fer vrijednosti i
- različitih modela procjene.

Poznati svjetski autori Griffith u uvodu svoje knjige „Kreativno računovodstvo“ ističe: „Svako poduzeće frizira svoju dobit. Svaki set izvještaja u zemlji zasniva se na poslovnim knjigama koje su ili lagano prokuhanе ili pak potpuno pečene.“[6]

„Kreativno računovodstvo“ uključuje uobličavanje financijskih izvještaja korištenjem prava izbora i drugih postupaka dopuštenih računovodstvenom regulativom“. [7]

Kreativno računovodstvo kao računovodstvena disciplina osmišljeno je s namjerom pružanja korisnicima financijskih izvještaja što je moguće realnijeg prikaza financijskog stanja i rezultata poslovanja društva. Agresivna i nedosljedna primjena tehnika kreativnog računovodstva, umjesto da rezultira točnim, sve više rezultira lažnim financijskim izvještajima.

Fleksibilna primjena računovodstvenih politika rezultirala je situacijom da je „kreativno računovodstvo“ u praksi postalo sinonim za „manipulativno računovodstvo“. [8]

2.1.1.Krađa gotovine

Krađa gotovine je jedan od najstarijih načina krađe. Krađa gotovine je i danas mnogo češći problem u poslovnoj praksi. Iako se može pomisliti da je krađu novca lako otkriti jer u blagajni i na računima mora biti sve matematički, to ipak nije tako. Postoje mnogi postupci kako bi se krađa gotovine prikrila.

Pojam „kreativno računovodstvo“ može se objasniti na nekoliko načina. Za početak ćemo krenuti od sljedeće definicije: „Kreativno računovodstvo je proces u kojem računovođe koriste svoje poznavanje računovodstvenih pravila da bi manipulirali ciframa iskazanim u poslovnim računima“[20]. Iz tog razloga, korisnici financijskih informacija mogu dobiti drugačiju sliku od realne. Iako je u Kodeksu etike za profesionalne računovođe navedeno da računovođa ne smije svjesno učestvovati u bilo kojoj nezakonitoj ili ilegalnoj aktivnosti, niti u aktivnostima koje bacaju loše svjetlo na računovodstvenu profesiju, u praksi su poznati mnogi slučajevi gdje su računovođe sa svojim znanjem i poznavanjem struke pripomogli u prikazivanju pogrešne slike stvarnog poslovanja poduzeća.

Prije nego što detaljno definirao pojам kreativnog računovodstva, značajno je napomenuti da ovo nije jedini izraz koji se može naći u literaturi. U Velikoj Britaniji, ovaj fenomen je okarakteriziran izrazom „creative accounting“ dok se u Sjedinjenim Američkim Državama češće koristi izraz „earnings management“.

Pored ovih, još se koriste i izrazi poput: agresivno računovodstvo, ujednačavanje dobitka kao i lažno financijsko izvještavanje. Iako se međusobno razlikuju, prema vrstama postupaka koje obuhvaćaju, imaju zajedničku karakteristiku: sračunati su na prijevaru i stoga su nepoželjni.

Manipulacije financijskim izvještajima mogu se kretati u dva smjera:

- iskazivanje većeg financijskog rezultata i boljeg imovinsko-financijskog položaja,
- iskazivanje manjeg financijskog rezultata i lošijeg financijsko-imovinskog položaja.

2.2.Obilježja računovodstvene kreativne prakse i neistinitih ponašanja

U praksi je poznat veliki broj slučajeva gdje su računovođe svojim znanjem poznavanjem struke doprinijeli u kreiranju i objavljivanju pogrešne, a ne realne slike poslovanja društva, iako je u Kodeksu etike za profesionalne računovođe navedeno da računovođa ne smije svjesno sudjelovati u

bilo kojoj nezakonitoj ili ilegalnoj aktivnosti, niti u aktivnostima koje narušavaju ugled računovodstvene profesije.

Vrlo često se pokazalo i to da su izvještaji velikih društava koji su bili revidirani i dobili pozitivno mišljenje revizora sadržavali neistinite informacije odnosno da nisu iskazivali realnu sliku društva. Konkretno primjeri ovakvog prezentiranja i divergentnog ponašanja jesu: *namjerno iskazivanje imovine, obveza i kapitala poduzetnika u nerealnoj vrijednosti, ulaganja u udjele ili dionice se godinama tržišno ne verificiraju, iskazivanje nepostojeće imovine u bilanci, obveze prema dobavljačima se „spremaju u ladicu”, odgađanje knjiženja troškova, radi iskazivanja boljeg financijskog rezultata i razne pronevjere.*[9]

Na objavljuvanje neistinitih informacija u financijskim izvještajima domaće poslovne subjekte najviše motivira dobivanje kredita od banaka, privlačenje investitora i poslovnih partnera. Priliku za divergentno ponašanje omogućava slab sistem internih kontrola u poslovnom subjektu, djelatnost kojom se poslovni subjekt bavi, neadekvatna kontrola zaposlenih od strane menadžmenta, i sl.

Bolja pozicija u poslovnom subjektu nosi sa sobom i veću odgovornost kao i povjerenje od strane vlasnika poslovnih subjekata, ali i mogućnost za divergentno ponašanje. Otkrivanje i dokazivanje ovakvih postupaka je istraživački posao sa komponentama rada revizora i rada sudske vještak zajedno sa službenim istražiteljima kriminala. Taj posao zahtjeva značajno iskustvo i logičko zaključivanje, znanja o psihologiji čovjeka, poznavanja shema kreativnih tehniku, rutinskim pronalaženjima dokaza, crvene zastavice i sl.

2.3. Indikatori kreiranja financijskih informacija

Osnove za materijalne greške mogu biti: motivacija menadžmenta za kreativno financijsko izvještavanje vezano za velike kompenzacije, pogrešne prognoze i ciljeve poslovanja poslovnih subjekata koji su nerealni, te iskrivljivanje financijskog rezultata u cilju smanjivanja poreskih obveza.

Neki od znakova mogu biti i loš odnos menadžera poslovnih subjekata prema financijskom izvještavanju, loš odnos menadžera poslovnih subjekata prema revizorima u vidu formalnih ili neformalnih ograničenja revizije. Također, jedan od signala može biti i stav glavnog menadžera u kreiranju odluka i značajan utjecaj na odabir računovodstvenih principa i procjena.

Faktori financijske stabilnosti poslovnih subjekata koji mogu biti uzrok neistinitih ponašanja su: nemogućnost ostvarivanja zdravog novčanog toka, financijski izvještaji koji su urađeni na nerealnim računovodstvenim procjenama, pretjerano velika profitabilnost poslovnih subjekata, prevelika prezaduženost poslovnih subjekata i slično.[10]

Neophodno je biti u stanju prepoznati indikatore objavljenih neistinitih informacija, odnosno od izuzetnog značaja je ne samo za stručne osobe (javne računovođe, forenzične računovođe, revizore i sl), već i za sama društva (javna/privatna) gdje postoji potencijalna mogućnost da se takvo prezentiranje financijskih informacija desi.

Radi toga, bitno je prepoznati faktore koji odvlače od pozitivnog radnog okruženja i mogu prouzrokovati motive za divergentna ponašanja sudionika u aktivnostima objavljuvanja informacija u financijskim izvještajima.

Postoji niz priznatih znakova upozorenja na kreiranje neistinitih financijskih informacija ili indikatora koji mogu ukazivati na to da se neko (zaposlenik, menadžment i dr) unutar organizacije bavi tim aktivnostima. Njihov rezultat je u konačnici objavljuvanje neistinitih financijskih informacija.[11]

Rani indikatori upozorenja na vezane za ovu vrstu aktivnosti vode nerijetko prijevarnom ponašaju i često su povezani.[12] U prilog tome ide činjenica da je barem jedan znak upozorenja

identificiran u 92% slučajeva prevare, a u 64% slučajeva dva ili više upozoravajućih znakova ponašanja.[13]

Neki od indikatora koji upozoravaju na prijevarno ponašanje i objavljivanje neistinitihfinancijskih informacija su sljedeći:[14]

- Računovodstveno osoblje je slabo ili neiskusno u svojim dužnostima,
- Decentralizacija bez adekvatnog nadzora,
- Neočekivana prekoračenja ili smanjenja u bilanci gotovine – smanjenje gotovine,
- Nerado pružanje informacija revizorima,
- Česti konflikti i sporovi sa revizorima,
- Pojedinac ili grupa dominira odlukama menadžmenta,
- Nedostatak jasne organizacijske odgovornosti,
- Menadžeri pokazuju značajno nepoštivanje regulatornih tijela,
- Slabe interne kontrole,
- Program naknada koji je izvan proporcija,
- Financijske transakcije koje nemaju smisla,
- Ugovori o uslugama koji nemaju nikakvog učinka za organizaciju,
- Fotokopirani ili nedostajući dokumenti,
- Glasine o sukobu interesa, nepotizmu, povredama dužnosti i/ili favoriziranju,
- Nedostatak transparentnosti.

2.4.Indikatori prijevarnog ponašanja kao ključ procjene rizika

U suvremenim uvjetima poslovanja i kapitalistički orijentiranom društvu najveća je pažnja usmjerena na stvaranje profita. Pojedincima je data mogućnost izlaska na tržište kao zaposlenicima, poduzetnicima, svlasnicima u društвima, te kao stakeholderima u mnogim poduzetničkim aktivnostima.

Svaka pogrešno donesena odluka ima svoju cijenu koja se na tržištu skupo plaća. Da bi se izbjegle greške, upravljanje mora biti bazirano na pouzdanim i kvalitetnim informacijama, a značajno mjesto u kontekstu informacija pripada informacijama koje su sadržane u financijskim izvještajima.

Velika konkurenca i želja za financijskom zaradom ponekad dovode pojedince u iskušenje na djelovanje koje se može manifestirati u obliku korupcije, protupravnog prisvajanja imovine ili manipulacije računovodstvenih pozicija (odstupanje od računovodstvenih standarda, poreznih zakona i ostalih zakonskih odredbi), odnosno objavljivanje neistinitih informacija u financijskim izvještajima. Da bi se divergentno ponašanje svelo na minimum, zakonski su određeni standardi, postupci i metode koje se primjenjuju u računovodstvu.

Neophodno je provesti dodatne mjere radi opreza sa svrhom osiguranja pravilnog internog i eksternog izvještavanja. Prije svega, izuzetno je važno na vrijeme uočiti indikatore koji navode na nazočnost rizika od objavljivanja neistinitih informacija, iako isti ne moraju po svaku cijenu biti povezani sa tom namjerom. Također, važno je naglasiti da indikatori mogu biti važan dio procjene rizika od korištenja neistinitihfinancijskih informacija za donošenje poslovne odluke.

Ovo je posebno značajno kada su u pitanju kombinacije sa relevantnim informacijama iz drugog izvora. Procjena rizika financijskih divergencija koje mogu imati utjecaj na značajno pogrešno prikazivanje financijskih izvještaja razlikuje dvije vrste grešaka i nepravilnosti: aktivnosti menadžmenta koje djeluju na kreativno financijsko izvještavanje i nepravilnosti vezane za otuđivanje sredstava.

3.MANIPULACIJE PRIMJENOM KREATIVNOG RAČUNOVODSTVA

3.1.Metode manipulacija financijskim izvještajima primjenom kreativnog računovodstva

Postoje sljedeći najčešći pojavnii oblici manipulacije[15]:

- manipuliranje troškovima i rashodima,
- manipuliranje prihodima,
- manipuliranje rezerviranjima,
- stvaranje nerealne aktive – kapitalizacija tekućih troškova,
- agresivna revalorizacija radi poboljšanje slike o solventnosti i smanjenja dojma o visokim zaradama,
- skrivanje obveza,
- isisavanje novca iz poduzeća,
- složene transakcije,
- krađa gotovine,

3.1.1.Manipulacije radi smanjenja i povećanja troškova

Razlozi za lažno povećanje troškova najčešće su[16]:

- nastojanje da se smanji dobit pa time i porez na dobit,
- nastojanje da se troškovi terete na tekuće razdoblje kako bi se rasteretilo iduće razdoblje.

Razlozi za lažno smanjenje troškova najčešće su[17]:

- izbjegavanje prikazivanja gubitaka,
- skrivanje gubitaka ili
- povećanje dobiti radi dobivanja nagrada i ostalih kompenzacija.

3.1.2.Manipulacije prihodima

Razlozi za lažno povećanje prihoda najčešće su[18]:

- nastojanje da se poveća dobit pa time i nagrade direktorima,
- nastojanje da se sakriju gubici.

Lažno snižavanje prihoda radi se s namjerom da se prihodi ne razlikuju između prethodne i naredne godine.

3.1.3.Manipuliranjerezerviranjima

Stvaranje rezervi pomoću agresivnih i lažnih rezerviranja primjenjuju se tokom dobrih godina kako bi se rezervirana sredstva koristila za popravljanje rezultata u lošijim godinama. Postoje mnogi načini stvaranja skrivenih rezervi, no najčešće je priznavanjem različitih vrsta rezerviranja.

3.1.4. Stvaranje nerealne aktive

Priznavanje nematerijalne imovine nastale razvojem zahtjeva prema MRS 38 – nematerijalna imovina. Iako MRS 38 nastoji ograničiti zloupotrebu kapitaliziranja interno stvorene nematerijalne imovine, to ipak nije jednostavno. MRS 38 zabranjuje kapitaliziranje sljedeće nematerijalne imovine:[19]

- interno stvoreni goodwill,
- troškovi nastali u fazi istraživanja interno stvorene nematerijalne imovine,
- interno stvoreni zaštitni znakovi, oznake, publicirajući nazivi, popisi kupaca i druge slične stvari ne priznaju se kao nematerijalna imovina.

Navedeni izdaci priznaju se kao rashodi u trenutku nastanka. Samo nematerijalna imovina nastala razvojem priznaje se kao imovina, i to u visini troškova nastalih u fazi razvoja.

3.1.5.Agresivna revalorizacija

Agresivna revalorizacija dugotrajne imovine forenzičarima, ali i svim drugim korisnicima finansijskih izvještaja stvara dosta problema. Revalorizacija sama po sebi otvara mnoga pitanja o vjerodostojnosti, realnosti i transparentnosti finansijskih izvještaja.

Najčešći cilj agresivne revalorizacije je stvaranje slike manje zaduženosti, jer se time povećava pozicija ukupnog kapitala, pa se postotak obveza u pasivi smanjuje.

3.1.6.Skrivanje obveza

Najčešći motiv skrivanja obveza je izbjegavanje prikazivanja visoke zaduženosti poduzeća kako bi se dobili krediti, zavarali dobavljači, privukli investitoru, te kako bi se održala vrijednost dionica na tržištu kapitala. Kod skrivanja najčešće se radi o vrlo grubim knjigovodstvenim nepravilnostima i lažiranjima.

3.1.7. Isisavanje novca iz poduzeća

Isisavanje novca iz poduzeća jedna je od vrlo čestih prevara kod nas i u svijetu. Ta vrsta prevare obično je izražena kod poduzeća u državnom vlasništvu. Prijevara se najčešće provodi tako da se računi za usluge državnim poduzećima uvećavaju kako bi se novac prebacio na privatna poduzeća u kojima se isplaćuju vlasnicima s plaćenim porezom na dobit, a nakon toga se novac dijeli na sudionike u prevari.

Ove vrste prijevara otkrivaju se tako da se provjeravaju svi sumnjivi računi koji se uspoređuju s tržišnim cijenama takvih usluga.

Poduzeća koja su naplatila lažirane račune, u pravilu, imaju visoke dobiti isplaćene vlasnicima ili neobične isplate za usluge privatnim osobama.

3.1.8.Složene transakcije

Složene transakcije najčešće se odnose na nelegalne transakcije između povezanih poduzeća koje kontrolira jedna uprava. Najpoznatija prevara pomoću složenih transakcija izvedena je u kompaniji „Enron“. Ta prijevara bila je toliko složena da i nakon dugih istraživanja nisu potpuno rasvijetljene sve izvedene manipulacije. Situacija je otežana time što su mnogi dokumenti bili uništeni, a jedan svjedok čak i ubijen. Složene transakcije su najveći problem za forenzična istraživanja.

3.2.Ciljevi iskazivanja većeg finansijskog rezultata i boljeg imovinsko-finansijskog položaja

Ovi ciljevi postižu se iskazivanjem u bilanci imovine naviše,a obveze naniže,što ima rezultat iskazivanje nižih rashoda i viših prihoda.

Među glavne razloge iskazivanja boljeg poslovnog rezultata možemo nabrojati:

- rast cijena dionica ili povećanje vrijednosti poduzeća,
- stimulacije menadžerima,
- lakše i povoljnije uzimanje kredita,
- restriktivne odredbe u ugovorima o kreditiranju i dr.

3.2.1.Ciljevi iskazivanja manjeg finansijskog rezultata i lošijeg imovinsko-finansijskog položaja

Ovi ciljevi kreativnog računovodstva podrazumijevaju iskazivanje imovine naniže,a obveza naviše,što ima za rezultat iskazivanje rashoda naviše,a prihoda naniže.

Glavni razlozi prikazivanja lošijih poslovnih rezultata je porezna evazija,odnosno izbjegavanje plaćanja poreza. Prihodi se ne evidentiraju i/ili iskazuju uvećani ili fiktivni troškovi,a sve da bi se platili manji porez na dobit,PDV, porez na imovinu itd.

3.2.2.Uobličavanje dobitka kao metoda kreativnog računovodstva

Očuvanju povjerenja postojećih i stjecanju povjerenja potencijalnih investitora doprinosi iskazivanje više dobiti, kao i iskazivanje dobiti koja je bliska iznosu prognozirane dobiti bilo od strane analitičara ili samog menadžmenta. Iskazivanje iz perioda u period rastućeg dobitka, dovodi ili do rasta cijena akcija ili do smanjenja promjenjivosti cijene akcija. Cijene akcija će uslijed iskazanog rasta dobitka rasti zbog toga što su investitori spremni da plate više za akcije poduzeća koje pokazuje višu prinosnu snagu. Rast cijena akcija će dovesti do povećanja tržišne vrijednosti poduzeća, do smanjenja cijene vlastitog kapitala i rasta cijena opcija na akcije poduzeća, za šta menadžeri imaju poseban interes ako su ih dobili kao dio naknade.

Osim što nastoje da dobit iskazana u finansijskim izvještajima bude iz perioda u period sve veća, menadžeri koriste kreativno računovodstvo i da bi visinu iskazane dobiti prilagodili visini koju investitori očekuju bilo na osnovu prognoza od analitičara, bilo na osnovu objavljenih kvartalnih ili polugodišnjih finansijskih izvještaja. Iskazivanje znatno niže od očekivane dobiti, redovno dovodi do toga da investitori počinju preispitivati osnovanost daljeg držanja akcija danog poduzeća. S druge strane, menadžment nastoji da u godinama kada je poslovanje dobro i kada ostvareni dobitak premašuje očekivanja, mjerama kreativnog računovodstva odigra iskazivanje niže dobiti od ostvarene i na taj način stvori rezerve (skrivene, tzv. *CookieJar Reserves*) koje će koristiti u budućnosti, kada bude ostvarena nezadovoljavajuća dobit.

Ista mjera – iskazivanje više dobiti doprinosi popravljanju boniteta poduzeće jer utiče na visinu dva važna racia[21]:stupanj zaduženosti, učešće kamate u dobitku.

I jedan i drugi racio će pri iskazivanju više dobiti imati nižu vrijednost.Popravljanjem boniteta, poduzeće ne samo da može uticati na visinu kamate i ostalih uvjeta pod kojima će biti odobreni budući krediti, već može otkloniti prijetnju dospijeća već uzetih kredita ako stupanj zaduženosti prijeđe gornju granicu utvrđenu od strane povjerilaca. Dobar kreditni rejting jednako je važan povjeriocima i vlasnicima.

S druge strane, smanjenje, odnosno odlaganje plaćanja poreza na dobit može biti ostvareno samo ako je iskazana dobit niža od ostvarene.Iskazivanje više ili niže dobiti u odnosu na ostvarenu može biti ostvareno korištenjem više različitih mjera. Budući da je visina dobiti opredijeljena visinom prihoda i rashoda, mjere za uobličavanje dobiti mogu biti usmjerene ili na promjenu visine prihoda i/ili promjenu visine njima korespondirajućih rashoda.

3.2.3.Mjere za iskazivanje više dobiti u odnosu na ostvarenu

Kao što je već istaknuto, iskazivanje više dobiti u odnosu na ostvarenu može se postići ili iskazivanjem viših prihoda ili iskazivanjem nižih rashoda. Iskazivanju viših prihoda su naročito skloni menadžeri čija poduzeća imaju stalnu promjenjivost dobiti, visoku maržu dobiti, nizak racio knjigovodstvene i tržišne vrijednosti (*book to market ratio*) i za koje vanjski analitičari prognoziraju visinu prihoda. Da bi iskazali više poslovne prihode od ostvarenih menadžeri pribjegavaju najčešće[22]:

- preranom iskazivanju prihoda,
- iskazivanju nepostojećih prihoda,
- precjenjivanju ostvarenih prihoda,
- uključivanjem neposlovnih prihoda u poslovne prihode.

Drugi put za povećanje dobiti, koji stoji na raspolaganju menadžmentu, iskazivanje je manjih rashoda u odnosu na nastale. Smanjenje rashoda uvijek ima za posljedicu bilo povećanje aktive ili smanjenje obveza, odnosno povećanje neto imovine poduzeća, što menadžmentu u mnogim slučajevima također odgovara.

Za manipulaciju rashodima, bilo da je riječ o namjeri da se oni iskažu višim ili nižim, menadžment najčešće koristi sljedeće[23]:

- uključivanje u cijenu koštanja troškova koji imaju/nemaju sposobnost aktiviranja,
- prenisko/previsoko odmjerena rezerviranja,
- nedovoljni/visoki otpisi imovine, koji se ne mogu braniti potrebom za opreznim bilanciranjem,
- promjenu računovodstvenih politika.

3.2.4. Mjere za iskazivanje niže dobiti od ostvarene

Za razliku od mnoštva ciljeva koji mogu biti ostvareni iskazivanjem višeg dobitka od ostvarenog, iskazivanje niže dobiti se uglavnom koristi za realizaciju dva cilja. Putem ove strategije menadžment ili želi da odloži plaćanje poreza na dobit ili da u godinama u kojima ostvarena dobit znatno premašuje očekivanu, odloži dio dobiti na buduće obračunske periode. Ova odložena dobit će biti korištena za uravnovešenje iskazane dobiti ili za održavanje rasta iskazane dobiti u onim periodima u kojima je ostvarena dobit niska.

Iskazivanje niže dobiti u odnosu na ostvarenu uvijek vodi i jednom i drugom cilju, pitanje je samo kojem od njih menadžment daje prioritet. Smanjenje odnosno odlaganje plaćanja poreza na dobit se kao primaran cilj češće pojavljuje kod nekotirajućih kompanija, jer ostali ciljevi kreativnog računovodstva za njih imaju manji značaj. Mjere kojima se ova strategija menadžmenta realiziraju su gotovo jednake mjerama koje se koriste za iskazivanje više dobiti od ostvarene, samo je smjer u kome se one kreću suprotan. To znači da se umjesto prernog priznavanja prihoda vrši odlaganje njihovog priznavanja, da se ne iskazuju nastali prihodi, da se vrši podcenjivanje prihoda i sl.

Kada je riječ o rashodima menadžment nastoji da rashode poveća pretjeranim otpisivanjem imovine, precjenjivanjem rezerviranja tretiranjem kao rashoda perioda i onih troškova koji imaju sposobnost aktiviranja, iskazivanjem rashoda budućih perioda kao rashoda tekućeg perioda i sl.

3.2.5. Uobličavanje imovine kao metoda kreativnog računovodstva

Iako svako uobličavanje rezultata ima za posljedicu i promjenu visine neto imovine, menadžment ponekad pristupa manipulacijama koje prvenstveno imaju za cilj iskazivanje niže ili više vrijednosti imovine. Manipulacije neto imovinom mogu imati više ciljeva. Menadžment može iskazivanjem više neto imovine nastojati da obmane buduće povjeroce, jer precjenjivanjem aktive odnosno podcenjivanjem obveza utiče na visinu neto imovine i time na odnos između neto imovine i obveza odnosno na racio zaduženosti.

Iskazivanje niže vrijednosti neto imovine, može biti uvjetovano željom menadžmenta da dobije argumentaciju za vođenje politike zadržavanja dobitka, ili za predloženo povećanje vlastitog kapitala emisijom novog kola akcija.

3.2.6. Uobličavanje neto gotovine iz poslovne aktivnosti kao metoda kreativnog računovodstva

Pored visine iskazanog dobitka, na donošenje odluke o ulaganju kako investitora tako i povjerilaca utiče visina neto gotovine, naročito neto gotovine iz poslovne aktivnosti. Neki autori pri usporedbi iskazne moći bilance uspjeha, odnosno u njemu iskazanog dobitka i neto gotovine iskazane u izvještaju o novčanim tokovima, ističu kao prednost uvjerenje da se za razliku od dobitka, neto gotovinom ne može manipulirati. Značaj koji se pridaje sposobnosti poduzeća da generira gotovinu, naveo je menadžere da nađu načina da uticu na visinu iskazane neto gotovine iz operativne aktivnosti. Oni naravno ne mogu iskazati više gotovine nego što je ima, ali mogu[24]:

- manipulirati sadržajem gotovine,
- izvršiti reklassifikaciju priliva ostvarenih u investicionoj aktivnosti u priljeve po
osnovu operativne aktivnosti,
- vršiti prodaju potraživanja od kupaca,

- opredijeliti se za kapitalizaciju kamate.

Pri definiranju pojma gotovina i gotovinski ekvivalenti u MRS 7 – Izvještaj o novčanim tokovima, ostavljen je prostor koji može biti korišten za manipulaciju od strane menadžmenta. Pri određivanju sadržaja gotovine, pored gotovine u blagajni i depozita po viđenju moguće je u gotovinu uključiti i prekoračenja na računima kod banaka, pod uvjetom da je takav dogovor sa bankom posljedica promjenjivosti salda računa od pozitivnog do dopuštenog prekoračenja. Ovo može biti formalno pokriće za one menadžere koji svako prekoračenje računa uključuju u gotovinu. U priljeve od gotovine prema MRS 7 dopušteno je uključiti priljeve od prodaje vrijednosnih papira koje se drže radi trgovanja, menadžeri nekih kompanija da bi povećali priljev gotovine iz operativne aktivnosti uključuju u njih i priljeve koji nastaju po osnovu prodaje vrijednosnih papira po fer vrijednosti kroz bilancu uspjeha koje nisu bile označene kao one koje se drže radi trgovanja.

Utjecaj na visinu neto gotovine iz poslovne aktivnosti može se vršiti i realizacijom tom cilju podređenih transakcija. Prodaja potraživanja pripada ovakvoj grupi transakcija. Smanjenje iznosa potraživanja i povećani priljev gotovine će uticati na povećanje neto gotovine iz poslovne aktivnosti. Iako je legitimno pravo poduzeće da koristi faktoring za naplatu svojih potraživanja, karakter manipulacije ovoj transakciji daje činjenica da je cilj transakcije bio utjecaj na neto gotovinu i sve pokazatelje koji se utvrđuju njenim korištenjem. Visina gotovine iz poslovne aktivnosti u ovom slučaju ne odražava točnu sposobnost poduzeća da generira gotovinu. Slične posljedice ima i odustajanje od izvršenja nekih poslovnih transakcija ili neevidentiranja nastalih transakcija, samo zbog toga što one imaju neželjene posljedice na neto gotovinu iz poslovne aktivnosti, odlaganje nabavke, neevidentiranje materijala i robe za koje nisu primljene fakture ili se nalaze na putu i sl. Kapitalizacija kamate na kredite uzete za nabavku stalne imovine je, prema MRS 23 – Troškovi pozajmljivanja, dopušten postupak. Prema MRS 23 točka 8. troškove pozajmljivanja koji se mogu direktno pripisati stjecanju, izgradnji ili proizvodnji kvalificiranog sredstva subjekt je dužan kapitalizirati kao dio troška nabavke tog sredstva. Činjenicu da je poduzeće vršilo kapitalizaciju kamate i iznos kapitalizirane kamate treba objaviti, u suprotnom analitičari i drugi korisnici finansijskih izvještaja će, na osnovu Izvještaja o novčanim tokovima, poduzeća koje kapitalizira kamatu i onog koje to ne čini, izvući pogrešne zaključke. Kapitalizacija kamate dovodi do toga da su neto novčana sredstva iz operativne aktivnosti viša, jer se za iznos kapitalizirane kamate povećava nabavna vrijednost sredstava, a time i amortizacija, koja kao što je poznato predstavlja jedan od rashoda koji ne izaziva isplate ni obveze u periodu u kome nastaje. Nasuprot ovome, biće iskazan niži neto novčani tok iz investicijske aktivnosti. Sve dok menadžment kapitalizaciju kamate vrši u skladu sa uvjetima propisanim u mjerodavnom MRS i računovodstvenom politikom poduzeća, ne može se govoriti o manipulaciji, ali analitičari i tada treba da imaju u vidu utjecaj kapitalizacije na visinu dobitka i neto novčanog toka iz poslovne aktivnosti.

4.PREPOZNAVANJE METODA KREATIVNOG RAČUNOVODSTVA

4.1.Otkrivanje primjene metoda kreativnog računovodstva

Da bismo otkrili manipulacije finansijskim izvještajima najprije trebamo otpočeti otkrivanjem indicija koje nas mogu uputiti na to da je moguće da je menadžment koristio kreativno računovodstvo. Razumijevanje računovodstva poduzeća je odlučujuće u pokušaju identificiranja njegovog korištenja. U nastavku ćemo prikazati okvir [25] za provedbu kvalitativne računovodstvene analize u cilju detektiranja metoda kreativnog računovodstva.

Prvi korak u računovodstvenoj analizi je identificiranje ključnih računovodstvenih politika što nam omogućava da se fokusiramo na područja gdje je najvjerojatnije da se manipulacija dogodi.

Drugi korak je procjena fleksibilnosti računovodstva poduzeća. Koliku fleksibilnost poduzeće ima u izboru računovodstvenih politika? Kod nekih poduzeća fleksibilnost je veoma niska iz razloga definiranosti oblasti računovodstvenim standardima kao, na primjer, kod izbora računovodstvenih

politika priznavanja i vrednovanja ulaganja u istraživanje i razvoj. Kod drugih, može biti visoka kao, na primjer, procjena kreditnog rizika. Nadalje se postavlja pitanje koliko od mogućem fleksibilnosti su menadžeri već iskoristili i da li su izabrane računovodstvene politike trenutno agresivne ili konzervativne? Poduzeća koja trenutno koriste konzervativne metode potencijalno imaju veću šansu da povećaju (naduvaju) dobitak koristeći agresivne metode. Pa ipak, poduzeća koja trenutno primjenjuju agresivno računovodstvo mogu imati veću sklonost manipuliranju i mogu biti primorana da pribegnu potencijalno ilegalnim računovodstvenim tehnikama.

Treći korak je evaluacija računovodstvene strategije poduzeća. Kako se računovodstvena strategija poduzeća razlikuje od iste njegovih konkurenata? Da li su u prošlosti računovodstvene politike i procjene bile realne? Da li su i iz kog razloga mijenjane računovodstvene politike? Da li menadžeri imaju poticaj da koriste računovodstvo oportunistički (savezi, kompenzacije)? U slučaju da je poduzeće imalo na dug rok čisto računovodstvo i realne pretpostavke u prošlosti, tada je svaka promjena u računovodstvu tog poduzeća vjerojatnije prava nego manipulativna.

Četvrti korak predstavlja evaluaciju kvaliteta napomena uz finansijske izvještaje. Da li poduzeće osigurava adekvatne informacije za procjenu strategije i razumijevanje ekonomске suštine operacija? Da li su izabrane računovodstvene politike opravdane adekvatno? Da li postoji detaljna procjena i analiza performansi u prošlosti? Ako je računovodstvo restriktivno, da li menadžment osigurava dodatna objašnjenja u cilju boljeg razumijevanja finansijskih izvještaja? Da li poduzeće pruža jednako dobra objelodanjivanja i za loše vijesti? Kvaliteta objelodanjivanja i računovodstvena kvaliteta su neumoljivo povezani. Za poduzeća sa praksom transparentnog objelodanjivanja je mnogo manje vjerojatno da će se upustiti u korištenje kreativnog računovodstva.

Peti i potencijalno najvažniji korak u računovodstvenoj analizi jeste identifikacija crvenih zastava. U narednom pregledu dat je prikaz reprezentativne liste potencijalnih crvenih zastava u računovodstvu. Utvrđivanje jedne ili nekih od navedenih pojava ne treba biti osnova za zaključak da je manipulacija bilo, ali ako mnoge od njih postoje to je siguran znak da je neophodno dalje ispitivanje:

- neočekivane i neobjašnjive promjene u računovodstvenim politikama,
posebno ako poduzeće ima loše performanse,
- rast dobitka kao posljedica neplaniranih prodaja imovine,
- povećanje učešća potraživanja u prihodima od prodaje, pružanje kupcima povoljnijih uslova plaćanja – produženje rokova,
- rast razlike između neto dobitka i neto gotovine iz poslovne aktivnosti u odnosu na prethodne godine,
- povećanje razlike između neto dobitka prije poreza i oporezive dobiti,
- neočekivano visoko pripisivanje ili otpisivanje vrijednosti imovine,
- veliko prilagođavanje dobiti u četvrtom kvartalu godine,
- promjena revizora,
- značajne transakcije sa povezanim stranama.

Završni korak čini poništenje računovodstvene distorzije preusmjeravanjem uticaja sumnjivih računovodstvenih izbora gdje god je to moguće. Na primjer, ako je firma produžila vijek trajanja sredstva sa 10 na 15 godina na način koji se čini manipulativan, trebalo bi ponovo obračunati amortizaciju sredstva sa vijekom upotrebe od 10 godina. Očišćeni finansijski brojevi bi trebalo da se koriste za finansijsku analizu.

4.2. Greške i prevare kao uzroci netočnih finansijskih izvještaja

Netočni finansijski izvještaji pružaju pogrešnu sliku o prinosnom i/ili finansijskom položaju poduzeća. Odluke koje investitori i drugi korisnici finansijskih izvještaja donose na osnovu pogrešnih finansijskih informacija nanose štetu njihovim interesima. Stoga je jasan interes sveukupne računovodstvene javnosti da informacije prezentirane u finansijskim izvještajima

prikazuju stvarnu sliku finansijskog i prinosnog položaja poduzeća. Ta stvarna slika će izostati ako u procesu izrade budu učinjene greške ili ako menadžment i sastavljači finansijskih izvještaja žele putem prevare da ostvare koristi na štetu korisnika finansijskih izvještaja, investitora prije svega.

ZAKLJUČAK

Kreativno računovodstvo je na početku u teoriji bilo zamišljeno kao alat kojim će se postići „realan i fer“ prikaz u finansijskim izvještajima. Zbog toga je u računovodstvene standarde uvedena fleksibilnost i primjena instituta „fer vrijednosti“. No, vrijeme i praksa je pokazala da je kreativno računovodstvo vrlo brzo od uporabe dovedeno do zloporabe. Zbog toga ga danas često zovu i „manipulativno računovodstvo.“ Pozitivna strana kreativnog računovodstva je upotreba fleksibilnosti unutar računovodstvenih regulatornih okvira s ciljem istinitog i fer prikaza finansijskog položaja izvještajnog subjekta.

Menadžment svake kompanije posljednjih desetljeća je pod velikim pritiskom da upravlja zaradom, a namještanje poslovnih knjiga bez obzira na etiku i moral jedan je od načina za postizanje finansijskih ciljeva koji ispunjavaju očekivanja zainteresiranih interesnih skupina. Pritisci i prilike za prijevaru u finansijskim izvještajima veće su tijekom razdoblja ekonomskog pada jer se mnoge kompanije u takvim uvjetima odlučuju za smanjivanje troškova pa ne ulažu u interne kontrole, mehanizme upravljanja i upravljanje rizikom.

Prije svega ovdje su bitne vanjske procjene finansijskog stanja tvrtki na temelju finansijskih izvještaja koje su nužne za ulagače, državne institucije, radnike, a često i za širu javnost ukoliko se radi o poslovnom subjektu od interesnog značaja. U više velikih prijevarnih slučajeva upravo su analitičari na tržištu kapitala bili ti koji su prvi otkrili prijevare.

Finansijski izvještaji osnovni su izvor informacija o poslovanju određenog poslovnog subjekta, a njihovom je analizom moguće dobiti različite informacije o analiziranom subjektu. Osnovna je svrha u forenzičnoj analizi uočavanje sumnjivih odnosa, pozicija i područja koje forenzičar treba dalje istražiti kako bi dokazao svoju sumnju na lažirane finansijske izvještaje.

Sredstvo kojim se vjerovnici, potencijalni partneri i investitori pokušavaju boriti protiv zlouporabe kreativnog računovodstva naziva se „forenzično računovodstvo.“

Forenzično računovodstvo se konstruira na ekspertnoj osnovi, a njegov je zadatak procjenom utvrditi „istinit i fer“ prikaz stanja promatranoj subjekta, ali ne sa stajališta formalne primjene propisa nego s aspekta interesa vjerovnika, potencijalnog partnera ili investitora odnosno svakog drugog naručitelja koji je korisnik rezultata forenzičnog računovodstva. Komercijalno forenzično računovodstvo je neformalna djelatnost čiji rezultati služe naručitelju i nisu javni dokumenti. Zbog toga forenzično računovodstvo ima velike komercijalne potencijale.

Osobe koje se bave forenzičnim računovodstvom trebaju poznavati računovodstvo, reviziju, pravo te posjedovati odlične istražiteljske vještine kako bi bile u stanju otkriti te spriječiti različite oblike računovodstveno finansijskih prijevara. Sve učestalije te, po posljedicama za društvo, razornije prijevare zahtijevaju sve veći angažman profesionalaca sa prije spomenutim znanjima i vještinama, a u cilju odvraćanja odnosno destimuliranja potencijalnih počinitelja prijevara spoznajom da će zasigurno biti otkriveni i kažnjeni.

Na slobodnom tržištu rizik od poslovne prijevare ne može se potpuno spriječiti, ali se može odrediti prihvatljivi rizik ili gubitak te osigurati primjerene mehanizme od prijevare. S obzirom da je prijevara počinjena sa namjerom da ostane skrivena, svako društvo bi trebalo implementirati mјere za sprečavanje prijevara. Prije svega otkrivanje prijevara može se postići provođenjem internih kontrola, a zatim provođenjem nadzora i aktivnim traženjem čvrstih dokaza o potencijalnoj prijevari. Ovdje se naglašava da postojanje i implementacija raznih vrsta mehanizama i mјera koje bi rano otkrivale ili čak sprječavale prijevare ne daju garanciju da se iste neće dogoditi, već samo sužavaju prostor odnosno prilike i mogućnosti prijevare.

REFERENCE

- [1,2,3] Isaković - Kaplan, Š: „Forenzičnoračunovodstvo“, Štamparija Fojnica, Fojnica, 2016., str. 35.
- [4] Stolowy, H, &Lebas, M, (2002),*Corporate Financial Reporting: A Global Perspective*. Thomson Learning.
- [5]Belak, V, (2011),*Poslovnaforenzikaiforenzičnoračunovodstvo*. Zagreb: BelakExcellens, str. 141.
- [6]Griffiths, I, (1986),*Creative Accounting*,London: Irwin.
- [7]Vukoja, B, Značaj forenzičkog računovodstva i revizije za pouzdanost finansijskih izvještaja u BiH, Financing, 02/12 časopis za ekonomiju, Finrar d.o.o., Banja Luka, str. 39. (prema: Amat O. iGowthorpe C, *Creative accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues*, Journal of Economic Literature classification: M41.
- [8,9,]Belak, V, (2011). *Poslovnaforenzikaiforenzičnoračunovodstvo*. Zagreb: BelakExcellens. str. 142.
- [10]Gill, P., Oluić, A.: „Internarevizijaikontrola“, Hrvatska zajednicaračunovođaifinansijskihdjelatnika, sekcijainternihrevizora, Zagreb-Vodice, 2010., str.179.
- [11,12]Belak, V.:„Poslovnaforenzikaiforenzičkoračunovodstvo – borbaprotivprijevare“,BelakExcellensd.o.o, Zagreb, 2011., str. 194.
- [13]ACFEistraživanja, 2014.. Dostupno na URL: <https://www.acfe.com/rttn/docs/2014-report-to-nations.pdf> (13.09.2018).
- [14,15,16,17,18,19]Međunarodni standard revizije 240, 2011., str. 193.
- [20]Amat O., Blake J. i Dowds J., „The ethics of creative accounting“, Economics Working Paper, *Journal of Economic Literature* classification: M41, 1999.
- [21,22,23]Škarić Jovanović K., „Kreativnoračunovodstvo – motivi, instrumentiiposljedice“, *Zbornikradova sa 11. Kongresa SRRRS*, Banja Vrućica, 2007.god, str. 56
- [24]Škarić Jovanović K., „Kreativnoračunovodstvo – motivi, instrumentiiposljedice“, *Zbornikradova sa 11. Kongresa SRRRS*, Banja Vrućica, 2007.god, str. 62-3
- [25]Mohanram S. P., „How to manage earnings management?“, *Accounting World*, Institute of Chartered Financial Analyst of India Nr.10, 2003.

Dr. sc. Saudin Terzić*

Stručni rad

Recenziran: 24.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.34957.49122

PUBLONS: publons.com/p/27316904/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.34957.49122>

POREZNA EVAZIJA UZROCI I POSLJEDICE

TAX EVASION CAUSES AND CONSEQUENCES

Sažetak

Poreska evazija je jedan od značajnijih rizika, ukoliko se ne riješava na adekvatan način ona zbog svoje visine može da prouzrokuje ozbiljnu finansijsku nestabilnost jedne zemlje. Mnoge zemlje današnjice suočavaju se sa problemom poreske evazije i izvještaji o poreskoj evaziji se svakodnevno umnožavaju. Nijedan poreski sistem nije imun na poreznu evaziju, samo su različite metode poreske evazije u različitim poreskim sistemima. Porezna evazija ima multiplikativno dejstvo, narušava ugled prije svega institucija, posebno porezne administracije, ugrožava porezni sistem i načela pravne države, prouzrokujući nepovjerenje prije svega poreznih obveznika u sam porezni sistem. U radu je prikazana teorijska analiza fenomena porezne evazije (koja nije sama sebi cilj), sa analizom uzroka i posljedica.

Ključne reči - porezna evazija, oporezivanje, porezni sistem, porezni obveznici.

Abstract

Tax evasion is one of the major risks, if not addressed adequately, depending on the amount of taxes evaded, can trigger severe financial instability in a country. Today, many countries are faced with the problem of tax evasion and reports of tax evasion multiply by the day. No tax system is immune to tax evasion, the only difference is the methods of tax evasion in different tax systems. Tax evasion has multiplicative effects, it destroys the reputation of institutions primarily and in particular the reputation of the tax administration, it poses a threat to the tax system and rule of law, causing taxpayers distrust of the tax system itself. The paper shows the theoretical analysis of the phenomenon of tax evasion (which is not a goal in itself), including analysis cause and consequence.

Index terms - tax evasion, taxation, tax system, tax payers.

1.UVOD

Porezna evazija predstavlja ozbiljan problem za jednu društvenu zajednicu i fiskalni sistem, s obzirom na štetu koju ovaj oblik ponašanja, po osnovu utajenih poreznih davanja može imati po budžet zemlje, kao i na društvo u cjelini, ona se ne može u potpunosti eliminisati i sa njom se bore i najrazvijenije zemlje svijeta. Porezna evazija i evazija drugih obaveznih plaćanja vezano je za samu nacionalnu, socijalnu i političku sferu [1]. Ona i u društvenom smislu utiče direktno ili indirektno na sistem vrijednosti, proizvodi reperkusije, negativne konsekvene i posljedice po društvo uopšte, tako da šteti domaćoj i međunarodnoj privredi, ostavlja duboke tragove na javni

* Uprava za indirektno-neizravno oporezivanje, Banja Luka, email: saudin.terzic@uino.gov.ba

sektor, firme, utiče na ekonomiju i smanjenje povjerenja u ekonomski sistem zbog čega porezni obveznici prelaze iz legalnih tokova u ilegalne.

Porezna evazija u današnje vrijeme je predmet istraživanja i interesovanja šire javnosti, stalno se ističe rastuća opasnost od ove društvene anomalije jer porezna evazija ima dubok i nepovoljan uticaj na privredne i ekonomске tokove. Nepobitna je činjenica da se poreskom evazijom kreiraju velike sume novca, koje se različitim metodama integriraju u privredne tokove i da ovako ponašanje brzo nastaje, ali i da ga je teško riješiti. Uzroci koji dovode do ovakvog stanja mogu biti različite prirode i poznavanje sadržaja, opsega, modus operandi porezne evazije, je preduslov za analizu, odnosno identifikaciju uzroka, radi poduzimanja odgovarajućih represivnih i preventivnih mjera radi smanjenja. Uzroci koji utiču na poreznu evaziju su raznovrsni, a povezani su otkrivanjem, istraživanjem i izvještavanjem o poreskoj evaziji. Na uzroke utiču i brojni istorijski, društveni, kulturološki i politički faktori.

Kako se nositi sa fenomenom porezne evazije koji je u manjoj ili većoj mjeri problem svih društava bez obzira o kakvom se radi političkom uređenju ili stepenu ekonomskog razvoja? Iako postoji mnoge razlike između zapadne i istočne Europe, razvijene i zemlje u razvoju ili čak između starih novih članica Europske unije (EU), jedan od najčešći problema koje svi imaju su porezna evazija i izbjegavanje plaćanja poreza i stanje nije bolje ni u zemljama Evropske unije, zemljama u okruženju, pa ni na globalnom nivou. Dva oblika su posebno zajednička: jednostavne PDV (tzv. karusel) prevare i još mnogo sofisticiranije, prebacivanje dobiti kroz porezne oaze. Rezultati istraživanja iz 2014. godine od strane najvećeg svjetskog udruženja ovlaštenih istraživača prevara ACFE (Association of Certified Fraud Examiners), govore da kompanije gube 5% godišnjih prihoda zbog prevara. Prema godišnjem izvještaju ACFE, izdvajaju se pronevjera (85,4%), korupcija (36,8%) i lažiranje finansijskih izvještaja (9%) (Association of Certified Fraud Examiners, 2014:3).

U post socijalističkim tranzicionim zemljama porezna evazija imala je uticaj na uspostavu efikasnih ekonomskih instituta. U praksi se formirao specifični kočioni tranzicijski model „9d“, sastavljen od brojnih deformacija (tržišnih odnosa, privrednog ambijenta, konkurenčije, motivacije, ekonomskog ponašanja i dr.), destruktivnosti (ekonomskе politike), diferenciranja (stanovništva), disproporcija (razvojnih, resursnih i dr.), dominacije (povlašćenih pojedinaca), diskriminacije (ljudskih i ekonomskih sloboda i prava), diktiranosti (monopola), determiniranosti (partijsko-političke) i dualnosti (primjene dvostrukih standarda).[2]

Jedan od glavnih zadataka države jeste da obavljanje ekonomskih aktivnosti reguliše kroz poresko pravne postupke pravno, da iste evidentira i oporezuje, ali uвijek postoje veći ili manji obim ekonomsko oporezivih aktivnosti koje nisu evidentirani i zbog toga se javlja potreba da se one posebno proučavaju, prate i da se procjenjuje njihov obim i rasprostranjenost. Složenost savremenih procesa i uslova u kojima se oni odvijaju, brze i česte promjene u ekonomskom okruženju, uzrok je brojnih problema i zbog toga je istraživanje poreske evazije posebno teško. Mada se shvata da je poreska evazija veoma važna i složena pojava, te da je velika smetnja ekonomskom rastu i razvoju, naučno se tek na nivou izuzetaka sagledavaju efekti poreske evazije (finansijski, ekonomski i političko-socijalni).

2. FINANSIJSKI EFEKTI POREZNE EVAZIJE

Finansijski sistem je kompleksan, stalno evoluira, mijenja se i stalno je u pokretu i ne može se uвijek jasno prepoznati tko ima koju ulogu, shodno tome i sistem oporezivanja mora pratiti te promjene. Sve veća složenost poslovanja poslovnih subjekata, ograničeni resursi dostupni poreskim organima, informacije, znanja i vještine potrebne za efikasno prikupljanje prihoda, su uslovi koji pogoduju javljanju poreske evazije. Kako bi se što bolje shvatilo šta je to poreska evazija, njen istorijski nastanak (koji je protkan kontinuiranom raspravom), faze i značaj potrebno je prije svega definisati sam pojam poreske evazije.

Posljedice evazije poreza su višestruke i u prvom redu se mogu ispoljiti kroz umanjeni fiskalni randman prikupljenih prihoda i nedostatak budžetskih prihoda. Porezna evazija može da poveća dohodovnu nejednakost, jer utiče da se poresko opterećenje prebacuje sa kapitala na rad i potrošnju jer zbog smanjenja prihoda dolazi do povećanja stope poreza na potrošnju (PDV) što najviše utiče na društveno osjetljive grupe.

Nakon definisanja pojma porezne evazije, određivanja ciljeva takvih aktivnosti, jednostavno je zaključiti kakve finansijske efekte i posljedice mogu nastati. Porezna evazija prouzrokuje brojne probleme poreznim obveznicima kako u realnom sektoru tako i u javnom sektoru (diskriminacija, nelojalna i narušena konkurenca, utiče na urušavanje legalnog tržišta i na sve druge raznolikosti kojima je izložen privredni život poreskog obveznika).

Nelojalna konkurenca doprinosi i da porezna administracija „blokira“ one obveznike koje prijave i ne plaćaju poreze, a van domaćaja ostaju svi oni koji uopšte ne prijavljuju prihode i porezne obaveze. Uzmimo radi ilustracije jedan primjer, ako neko pri nabavci dobara i usluga utaji 20 % PDV i umanji dio carinskih davanja, kroz umanjenje carinske osnovice, on će biti konkurentniji od onoga koji radi legalno. Zbog ekonomskog okruženja u kojem porezni obveznici posluju, neizvjesnosti koja je imanentna poslovanju svih preduzeća, rasta nelikvidnosti, povećanoga zaduživanja, neminovno se porezna evazija odražava na pad prometa i prihoda i povlači za sobom potrebu za smanjenje troškova kod onih poreznih obveznika koji posluju u skladu sa zakonom i plaćaju sve predviđene dažbine i poreze. Ekonomski pristup problemu uzroka nastanka porezne evazije zasniva se na analizi individualnog ponašanja poreskog obveznika, koji manipulacijom poreznih propisa i putem neodgovornog ponašanja dolazi do pozitivnih ekonomskih efekata. Težnja je i samih poreznih obveznika da umanje porezne obaveze radi dobijanja kratkoročnih pozitivnih rezultata.

Globalizacija i povećanje kompleksnosti modernih poslovnih struktura, njihovo finansiranje i priroda njihovih transakcija je u porastu, sve to daje nove izazove za međunarodne i domaće porezne administracije. [3] Sveukupna globalizacija u političkoj i ekonomskoj sferi, dovila je do toga da ni jedno društvo, ni jedna država ne može izolovano sprovoditi efikasnu borbu protiv porezne evazije. Jačanje globalizacije, mobilnost ljudi i kapitala snažno su doprinijeli jačanju problema porezne evazije i ta gibanja i zbivanja u čvrstoj su vezi. Porezna evazija se prema modernoj teoriji i praksi shvata kao problem koja je duboko ukorijenjena u socijalnim, kulturnim i političkim karakteristikama svake pojedinačne zemlje i štetne posljedice odražavaju se u sferi politike, privrede i finansija a prije svega u državi zbog neplaćanja poreza.

Plaćanje poreza je onome ko treba da plati teško, jer mu se umanjuje bilo tekuća ekomska snaga, kao što je dohodak ili dobit, bilo realna ekomska snaga-imovina. Zato u poreskoj materiji važi jedno staro francusko pravilo koje kaže: „Ma koliko da je mali porez, onome koga plaća uvijek je velik“[4] (Raičević, 2002, str.8). Oporezivanje treba da bude izvršeno na način koji će imati što manje negativne efekte na samog poreskog obveznika. Porezni prihodi države su izloženi velikim fluktuacijama zbog porezne evazije. Porezne prevare su isto tako jedan od vodećih izazova Evropske unije u procesu proširenja i pridruživanja novih članica. Eliminacija graničnih kontrola na inspekciji roba, ekspanzija trgovine i usluga kao i elektronske trgovine, komplicira poreznu administraciju u unutrašnjoj trgovini Evropske unije.[5] Prema istraživanju ukupni gubitak prihoda u 26 članica EU je 2011. procijenjen na 193 Mrd. EUR, što je predstavljalo 1,5% BDP EU-26. Ujedno je to povećanje za 0,5 % BDP u odnosu na 2006. (CASE, 2013). Izvršena je nova procjena za 2013., te su ukupni gubici za PDV procijenjeni na 168 mlrd. EUR, odnosno 15,2% prihoda (CASE, 2015).

Poreskom evazijom država gubi znatan porezni prihod i time se ne ugrožava samo budžetski sistem jedne zemlje, nego negativno i indirektno utiče na smanjenje izdataka za nivo socijalnih davanja. Konzervacija ovakog stanja predstavlja atak na cijelokupni privredni sistem jedne države. Smanjenjem visine porezne evazije svi učesnici u fiskalnom sistemu, država, porezna administracija, porezni obveznici ostvarili bi pozitivne efekte. Država bi zaštitila fiskalne interese,

porezna administracija bi smanjila broj kontrola kod poreznih obveznika, što bi joj omogućilo smanjenje troškova a za porezne obveznike bi bile manje dodatne obaveze kroz nametanje dodanih upravnih i ostalih troškova.

3. EKONOMSKI EFEKTI

Ukupno stanje ekonomije jedne države, makroekonomsko okruženje (privredno kretanje) i institucionalni sistem jedne zemlje predstavljaju jedan od najširih faktora koji utiču na poreznu evaziju. Zbivanja u ekonomskoj sferi, u čvrstoj su vezi sa oporezivanjem, te ima i sinergetski efekat na ukupnu ekonomiju. Ekonomска efikasnost predstavlja jedan od osnovnih kriterijuma oporezivanja. Oporezivanje generiše različite ekonomске efekte i različite distorzivne efekte, koji se grupišu kao direktni ili indirektni. U direktne ekonomске efekte spadaju sami porezni prihodi. Međutim, oporezivanje indirektno utiče na nelikvidnost i nesolventnosti poreznih obveznika, utiče na ponašanje poreznih obveznika, dovedi do situacije da se narušavaju finansijski tokovi, da uzrokuje pad proizvodnje, potrošnje i zapošljavanja ili da se ostali resursi ne koriste na najproduktivniji način.

Ekonomski uslovi poslovanja odnosno okruženja kao dinamički faktor traži stalno prilagođavanje. Nivo porezne evazije je u pozitivnoj korelaciji sa stepenom usitnjenošću privrede, tj. da je nivo porezne evazije u ekonomijama u kojima dominiraju srednja i velika preduzeća, u prosjeku je niži.[6] Posebno štetni mogu biti ekonomski efekti porezne evazije, jer porezna evazija direktno utiče na visinu prikupljenih prihoda. Sistemski rizici koji se mogu pojaviti kroz formu nelikvidnosti zbog nemogućnosti naplate potraživanja, rast unutrašnjeg duga, stečajevi poreznih obveznika i dr. utiču bitno na stanje ekonomije.

Porezna evazija neposredno utiče na smanjenje transparentnosti i narušavanje efikasnosti finansijskog tržišta kao važne odrednice u efikasnom funkcionisanju cijelokupne privrede i pojavu nelojalne konkurenциje između poreznih obveznika koji uredno ispunjavaju porezne obaveze i nesavjesni porezni obveznici. Porezna evazija proizvodi horizontalnu nejednakost. [7] Zbog nelojalne konkurenциje porezni obveznici koji su prijavljeni i registrovani podliježu svim provjerama a neprijavljene niko ne kontroliše jer „ne postoje“ .

Smanjenje porezne evazije omogućava pravičan način u oporezivanju, jer dovodi do toga da dva ista ili ekonomski slična porezna obveznika plaćaju različite nivoje porezne obaveze. Privredni rast neke zemlje, a prema osnovnim ekonomskim postulatima, temelji se na proizvodnji i potrošnji robe i usluga. Osim bruto domaćeg proizvoda po stanovniku, ipak postoje i drugi indikatori mjerena rasta, kao što su nivo obrazovanja, životni standard i dr.

Tabela 1. Svjetska rang lista MMF po stopi rasta BDP

Godina	2013	2014	2015	Rang
Bosna i Hercegovina	2,5	3	2,3	124
Srbija	2,6	1,8	0,5	162
Crna Gora	3,2	1,5	3,2	78
Makedonija	2,7	3,8	3,2	79
Albanija	1,4	1,9	2,7	96
Kosovo	3,4	2,7	3,2	80
Hrvatska	-1,1	-0,4	0,8	158
Slovenija	-1,1	3	2,3	113

Izvor podataka MMF, preuzeto sa www.imf.org, 12.12.2015. god.

Na rang listi MMF posmatrane su 181 zemlje svijeta. Bruto domaći proizvod predstavlja sumu neto finalnih prodaja obavljenih u određenoj teritoriji u definisanom vremenskom periodu. Teško da

posmatrane zemlje imaju objektivnog razloga za zadovoljstvo što se tiče povećanja bruto domaćeg proizvoda i pozicije na samoj listi zemalja.

Preliminarni podaci Evropskog programa poređenja cijena i BDP po stanovniku ukazuju da je BDP po stanovniku izražen u standardu kupovne moći (engl. Purchasing power standard-PPS) za 2014. godinu iznosio 28% prosjeka zemalja EU, gdje je BiH rangirana na poslijednjem mjestu među 37 zemalja tretirani ispitivanjem. [8] Ekonomска situacija u BiH u toku poratnog razvoja nije impresivna i zbivanja u ekonomskoj sferi je u čvrstoj vezi sa poreskom evazijom. Prema World Bank (World Bank Business Doing Business Survey) za 2017. godinu, BiH je bila 81. od ukupno 190. ekonomija u svijetu. Rangiranje Doing Business agregira nekoliko različitih tipova pokazatelja, od kojih je jedan „Plaćanje poreza“. Rang BiH utemeljen na ovom pokazatelju je 131, treći najmanji od 25. zemalja navedenih u Evropi i Srednjoj Aziji (iznad samo Kirgistan i Uzbekistan).[9] Država je još dominantna na tržištu u obliku javnih preduzeća i kompanija. Opšta nelikvidnost i dugovanje svih prema svima je poprimilo takve razmjere, prijeti da potpuno zaustavi registrovanu privrednu djelatnost, legalno poslovanje - ukupan broj blokiranih računa, u Registru transakcijskih računa Centralne banke Bosne i Hercegovine, na dan 21.07.2017. godine iznosi 73.836.[10]

4. POLITIČKO SOCIJALNI EFEKTI

Porezna evazija ima multiplikativno dejstvo, narušava ugled prije svega institucija, posebno porezne administracije, ugrožava porezni sistem i načela pravne države, deformiše tržište rada i ovakvi poremećaji dovode do nepovjerenja prije svega poreznih obveznika u sam porezni sistem. Slično kao i druge socijalno političke pojave, poreskoj evaziji pogoduju određeni faktori i porezna evazija kao i ostale nezakonitosti utiče na regresivnu distribuciju dohotka, (regresivni porez uzima veći dio dohotka siromašnijim porodicama nego bogatim porodicama, [11], čime se iskrivljuje struktura potrošnje, preobražava se socijalna struktura nastanjem društvenih grupa novih bogataša, koji utiču na porast potražnje za luksuznim proizvodima i drugih potrošnih dobara.

Izbjegavanje poreznih obaveza može da dobije i politički značaj ukoliko dovodi u pitanje funkcionalisanje fiskalnog sistema i sprovođenje porezne politike (ako nastane veliki raskorak između planiranih ciljeva i stvarnih efekata oporezivanja prouzrokovati ovom pojavom). S aspekta pravičnosti postoji opasnost da evazija naruši ravnotežu fiskalnog sistema, dopuštajući nekim obveznicima da izbjegnu porezni teret dok ga drugi snose u cijelosti, što stvara fiskalnu nejednakost među poreznim obveznicima. U našem fiskalnom sistemu izbjegavanje poreznih obaveza javlja se kao jedan od faktora koji doprinose stvaranju neopravdanih socijalnih razloga. [12]

Porezna evazija doprinosi povećanju poreskog opterećenja za one koji plaćaju porez. Poreskom evazijom osim što se narušava slobodna tržišna ekonomija, narušava se demokratsko-politička struktura i stabilnost zemlje a u uslovima pravne nesigurnosti smanjuje se interes investitora za ulaganje. Regulisanjem visine porezne evazije trebalo bi se povećati povjerenje poreznih obveznika u institucije države.

Za Bosnu i Hercegovinu u sadašnjem trenutku, u vremenu ukupne društvene i ekomske tranzicije sa izuzetno izraženom potrebom za konsolidacijom javnih finansijskih, uslijed teško će određivanja nastanka samog početka tranzicije i permanentne političke krize a i same ekonomске krize, može se reći da još u početnome periodu tranzicije. Nivo razvijenosti institucija nije na zavidnom nivou što se može vidjeti posebno u segmentu informacioni tehnologija gdje se proces elektronskog poslovanja odvija sporo u odnosu na zemlje EU, što najbolje oslikava izvještaj UN o razvijenosti e uprave, prema kome je BiH bila na zadnjem mjestu razvijenosti e-uprave od 43 evropske zemlje u 2016. godini.

Sasvim je izvjesno da tranziciono određenje Bosne i Hercegovine kroz komplikovani u velikoj mjeri ne funkcionalan politički sistem, uzkomplikovana institucionalna rješenja, uspostavljena su

dva autonomna entiteta Republika Srpska (sa dva nivoa vlasti, republički i lokalni) i Federacije BiH, (sa tri nivoavlasti, entitetski, kantonalni i lokalni) i Brčko Distrikt BiH, ipak ima institucionalni okvir koji treba da odgovore na izazove po pitanju poreske evazije. Stari politički i privredni sistem je napušten, a novi veoma sporo zaživljava, očekivane promjene su također veoma spore i to sve traje već više godina. Razni socijalni akteri nastoje da se uspostavi i zadrži liberalna državna struktura kod izvršavanja i plaćanja poreske obaveze, a sa druge strane, željeli bi zadržati socijalnu državu kada se koriste državna sredstva za potrebe ispunjenja zdravstva i socijalne zaštite, školstva i dr. Revitalizacija samih privrednih i ekonomsko poslovnih tokova predstavljati će izuzetno težak zadatak i sasvim sigurno većeg i značajnijeg izazova u odnosu na druge tranzicijske zemlje.

5. ZAKLJUČAK

Prije svega važno je znati, živimo u svijetu i okruženju koje se stalno mijenja, uvijek se mora imati na umu latinska izreka „historia est magistra vitae“ i da se moraju pratiti dešavanja u okruženju, tražiti nova znanja i produktivno ih primjenjivati. Teško je pronaći efikasan mehanizam i instrumente sa polugom za suzbijanje poreske evazije, jer svaka mjera ima granice u njenoj primjeni, a često se zahtijeva brz i efikasan odgovor radi smanjenja poreske evazije u cilju povećanja prihoda u svrhu fiskalne konsolidacije.

Posljednjih nekoliko godina u našoj široj i stručnoj javnosti govori se o poreskoj evaziji sa nešto više interesa nego što je to bilo ranije a i naučna i stručna literatura potencira to pitanje kao bitan element poreskog sistema. Savremeni načini privređivanja koji karakterišu visoka tehnologija, inovativnost i dinamičnost, turbulentne promjene u ekonomiji i izrazito velika i zaoštrena konkurenca, veliki promet dobara i usluga, internacionalizacije poslovnih aktivnosti, utjecali su da se sama pojava poreske evazije mora posmatrati na način koji zahtijeva razumijevanje prirode te pojave, u smislu faktora koji utiču na nju i određuje jeNemoguće je u potpunosti eliminisati pojavu porezne evazije, to je realnost, ali itekako se može ojačati borba protiv iste u smislu poboljšanja u segmentu smanjenja porezne evazije.

Ono što najviše karakteriše poreznu evaziju, posebno ekonomski kriminal, jeste da se rapidno mijenja, sposobna je da se prilagođava novim društveno-ekonomskim odnosima i poreskim zakonskim propisima, postaje sve više sofisticirana a posebno povećani procenat poreskih prevara uočen je sa razvojem informacioni tehnologija. Obim opasnosti od poreske evazije karakteriše određenost područja i širina djelovanja. Takve oblasti mogu biti bilo gdje, od oblasti unutar teritorije države, van države, granice sa susjednim državama, na nivou regije, pa i šire. Obim opasnosti treba razlikovati od činjeničnih okolnosti, iako na prvi pogled izgledaju isti. Obim opasnosti procjenjuje dodatu prostornu dimenziju koja se odnosi na širinu djelovanja problema. Dok se okolnosti bave isključivo mikro-lokacijom ili područjima koje pogoduju razvoju poreske evazije, za obim možemo reći da se fokusira na makro dimenziju pogodenu djelovanjem poreske evazije i [13] mjere treba da budu prilagođene riziku usklađenosti u svakoj zemlji.

Bosna i Hercegovina kao zemlja u tranziciji podložna je svim oblicima poreske evazije. Zbog tog razloga važno je razumjeti suštinu problema, osigurati integraciju postojećih poreskih kapaciteta, uskladiti zakonski okvir sa ciljem otklanjanja sistemskih barijera i kreirati jedinstven pristup koji će se uklopiti u ekonomski, politički i pravni sistem države. Nepostojanje odgovarajućeg pravnog okvira može imati niz štetnih posljedica i to prvenstveno kod poreskih obveznika i zbog toga je potrebna brza intervencija i multi-institucionalni pristup u rješavanju ovog problema. Obzirom da je BiH potencijalna članica ulaska u EU, ona svoje zakonske okvire po pitanju poreske evazije mora uskladiti sa regulativom EU. Iz tih razloga potrebno je jasno definisati nedostatke postojećih poreskih propisa, raditi na primjeni holističkog strateškog načina rješavanja problema, uskladiti postupanja sa EU praksom i predočiti mjere za poboljšanje procedura.

S obzirom da je u Bosni i Hercegovini bilo vrlo malo istraživanja i naučnih radova koji se bave problemima poreske evazije, ovaj rad može dati značajan naučni doprinos u ovoj oblasti radi

sistematisacije materije i stoga ovaj rad nastoji doprinijeti boljem razumijevanju u BiH što daje dodatnu vrijednost ovom radu.

REFERENCE

- [1] Koval, L., (2014) Object and subject of evasion of taxes and other compulsory payments, str.2. SHS Web of Conferences, <http://dx.doi.org/10.1051/shsconf/20141000017>, preuzeto 26.12.2015. godine.
- [2] Drašković, V., (2007) Kritika odnosa ekonomske politike i institucionalizacije u Crnoj Gori, Ekonomija 15/1, Zagreb, 83-100.. str. 93
- [3] Aaron, H., Slemrod, J., (2004) The Crisis in Tax Administrations, The Brookings Institution, Washington DC., str.347
- [4] Raičević, B., (2002) Vidljivo i nevidljivo podmićivanje, Otvoreno o korupciji poreske službe, Beograd: Vuletić print., str. 8
- [5] Pashev, K., (2006) Fighting VAT Fraud: The Bulgarian Experience, Center for the Study of Democracy., str. 3
- [6] Tanzi, V., (1993) Tax evasion: causes, estimation methods, and penalties, of focus on Latin Americ, Washington DC International Monetary Fund., str. 2
- [7] Slemrod, J., (2007) Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion, Journal of Economic Perspectives, Vol.21, No.1., str. 42
- [8] CBiH, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti 2014, str.36-37
- [9] www.doingbusiness.org/reports/reports/doing-business-2017, preuzeto, 22.06.2017.god.
- [10] Centralna Banka BiH, Popis blokiranih računa pravnih lica, juli 2017.god.
- [11] Samuelson, A, P., Nordhaus, D.W., (20009) Ekonomija, 18. Izdanje, Mate, Beograd., str. 329
- [12] Raičević, B., (2005) Javne finansije, Beograd: Čibura print., str.10
- [13] Brondolo, J., (2009) Collecting Taxes During and Economic Crisis: Challenges and Policy Options, International Monetary Fund Fiscal Affairs Department SPN/09/17., str. 8

Prof. dr. sc. Jusuf Kumalić*
Doc. dr. sc. Amir Karalić**

Izvorni naučni rad

Recenziran: 11.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.28578.38087

PUBLONS: publons.com/p/27159736/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.28578.38087>

POREZNA REFORMA U FUNKCIJI SMANJENJA OPOREZIVANJA RADA

TAX REFORM IN THE FUNCTION OF REDUCING LABOR TAXATION

Sažetak

Autori u ovom radu ističu da Porezni sistem Bosne i Hercegovine nije upotpunosti imanentan tržišnoj privredi, te da ne prati porezne reforme koje se odvijaju u EU i zemljama u okruženju. Temeljna slabost se ogleda u prekomjernom oporezivanju rada, a što se negativno odražava na zapošljavanje, nedostatna ulaganja stranih i domaćih investitora, siva ekonomija itd. Autori posebno ističu da je nepovoljna porezna struktura, tj. odnos direktnih i indirektnih poreza što stimulira uvoz, a destimulira izvoz, te da ima tendenciju bržeg rasta direktnih poreza, koji su u nadležnosti entiteta, a fiskalni suverenitet nad indirektnim porezima ima država. Fiskalno vijeće Bosne i Hercegovine ima samo koordinirajuću ulogu, tj. nema uticaja na uvođenje novih fiskalnih obveza od strane niži nivoa vlast što rezultira sve većim oporezivanjem privrede, povećanjem javne potrošnje i dovodi realni sektor u sve nepovoljniji položaj. Porezna reforma, po mišljenju autora, treba biti prihodovno neutralna, što znači da je povećanje prihoda od PDV-a koje dobiju entiteti i BD jednakom smanjenju njihovih prihoda od poreza na dohodak i doprinos. Fiskalno vijeće BiH treba uspostaviti kao nezavisan organ, koji je za svoj rad odgovoran zakonodavnoj vlasti BiH, a dati mu ovlasti da donosi fiskalna pravila, mјere i procedure na osnovu kojih se uspostavlja fiskalni okvir, ograničava javna potrošnja, jača fiskalna odgovornost, transparentnost budžetske i van budžetske potrošnje.

Ključne riječi: Porezna reforma, porezni sistem, direktni i indirektni porezi, fiskalna devalvacija, Zakon o fiskalnom vijeću Bosne i Hercegovine

Abstract

In this paper, the authors point out that the tax system of Bosnia and Herzegovina is not completely immanent to the market economy, and that the tax reforms that are taking place in the EU and in the surrounding countries are not observed. The fundamental weakness is reflected in over-taxation of labor, which has a negative impact on employment, insufficient investment by foreign and domestic investors, the gray economy, etc. The authors point out in particular the unfavorable tax structure, ie. the ratio of direct and indirect taxes, which stimulates imports and discourages exports, tends to have a faster growth in direct taxes under the responsibility of the entities while the, fiscal sovereignty over indirect taxes is in the state jurisdiction. The Fiscal Council of Bosnia and Herzegovina has only a coordinating role, ie. it has no effect on the introduction of new

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email: jusuf.kumalic@bih.net.ba

** Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email: amir1karalic@gmail.com

fiscal obligations by lower levels of government, resulting in increasing taxation of the economy, increasing public spending and putting the real sector at a disadvantage. According to the authors, tax reform should be revenue neutral, which means that the increase in VAT revenues received by entities and BD should equals a decrease in their income tax and contribution income. The Fiscal Council of BiH should be established as an independent body, accountable to the BiH legislature for its work, and empowered to adopt fiscal rules, measures and procedures with the goal to establish a fiscal framework, limit public spending, strengthen fiscal accountability, transparency of budgetary and extrabudgetary spending.

Key words: Tax reform, tax system, direct and indirect taxes, fiscal devaluation, Law on Fiscal Council of Bosnia and Herzegovina

1. UVODNE NAPOMENE

Predstavnici međunarodne zajednice i značajan broj domaćih analitičara i privrednika insistiraju na neophodnosti provođenja tranzicijskih reformi u Bosni i Hercegovini, a povod reformama se ističu nepovoljna makroekonomска stabilnost.

U okviru ovih reformi, predstavnici međunarodne zajednice u BiH su prezentirali paket šest mjera koji bi trebalo voditi do ekonomskog oporavka i napretka Bosne i Hercegovine. Naime, radi se o Sporazumu za rad i zapošljavanje kojeg je predstvaila Delegacija EU u BiH.

Sporazum za rast i zapošljavanje podrazumjeva:

1. smanjenje poreznih opterećenja na rad,
2. reformu tržišta rada,
3. unapređenje pokazatelja poslovanja (eng. Doing Business),
4. program oporavka preduzeća,
5. antikorupcijsku agendu i
6. reformu sistema socijalne zaštite.

Valja istaći, da se u Sporazumu navodi, da za pokretanje privrede i stvaranje novih radnih mesta BiH treba:

- smanjiti javnu potrošnju i osigurati veći broj pojedinaca i organizacija koji plaćaju porez,
- osigurati da su plate najvećim dijelom vezane za vještine i rezultate rada, a manje ovisne o dužini radnog staža,
- smanjiti zahtjeve i vrijeme potrbno za pokretanje poslovanja,
- usvojiti unapređeni okvir za stečajeve kako bi se preduzeća mogla brže restrukturirati,
- izraditi jasne, javne e-registre procedura za licence i
- smanjiti broj povlaštenih penzija, te povećati socijalnu pomoć kojima je istinski potrebna.

Svakako da ovih šest mjera, kako tvrde predstavnici međunarodne zajednice i većina domaćih stručnjaka, trebale bi modernizirati privredu, te napraviti preduslove za usklađivanje tržišta rada.

Posebno želimo istaći, da ovoj Sporazum daje podsticaj za provođenje reforme poreznog sistema u Bosni i Hecegovini. Reforme poreznog sistema se na određen način, već dešavaju u BiH, samo je pitanje brzine realizacije, a kasnije i evaluacije provedenih reformi.

2. KRATAK OSVRT NA POREZNI SISTEM BOSNE I HERCEGOVINE

2.1. Fiskalni federalizam

Danas u svijetu gotovo da nema zemlje koja ima fiskalni sistem uređen tako da postoji samo jedan nosilac fiskalne vlasti, bez obzira kakvo društveno uredjenje ima ta zemlja unitarno ili federalno. Između nosilaca fiskalne vlasti (centralni, regionalni, lokalni) postoji određeni finansijski odnos. Osim finansijskog odnosa postoji i podjela funkcija unutar fiskalnog sistema, a najvažnija komponenta u toj podjeli je i podjela fiskalnog suvereniteta.

Fiskalni suverenitet je pravo odnosno ovlaštenje nosilaca fiskalne vlasti, da uvede određenu fiskalnu obavezu i da se koristi sredstvima prikupljenim na ime te obaveze kao svojim prihodom. Međutim, finansijski odnosi u državama sa složenim ustavnim uređenjem znatno su kompleksniji kao što je slučaj BiH, jer osim uobičajenih odnosa dva entiteta i BD (centralni i lokalni nosioci fiskalne vlasti), postoji još jedan ili više nivoa (država, entiteti, regije, lokalne vlasti).

U uređivanju fiskalnog federalizma trajno su aktualna brojna pitanja raspodjele nadležnosti i raspodjele sredstava. Generalno posmatrajući, mogu se posmatrati tri specifične grupe pitanja:

- a. fiskalni suverenitet
- b. raspodjela izvora i
- c. raspodjela upravne nadležnosti.

Tendencija fiskalne decentralizacije već je duže prisutna u zapadnoevropskim zemljama, a ona se sada nameće i zemljama u tranziciji (porezne reforme) i posebno u BiH. Naime, postavlja se pitanje koji je put decentralizacije u podjeli javnih prihoda najbolji i povećanju udjela u zajedničkim prihodima, davanja većih ovlaštenja subcentralnim nivoima vlasti (kantoni, gradovi, općinine) u pogledu namicanja vlastitih prihoda, ili kombinacija jednog i drugog.

Problem fiskalne decentralizacije je posebno prisutan u zemljama sa složenim državnim uređenjem kao što je BiH.

U zemljama u kojima je stvoren visok stepen fiskalne decentralizacije, a nije rješeno pitanje fiskalne koordinacije, ugroženo je efikasno vođenje stabilizacijske politike, a zbog značajnih regionalnih fiskalnih dispariteta i funkcionisanje jedinstvenog tržišta.

Rješenje problema fiskalnog federalizma u Bosni i Hercegovini je veliki izazov i prvi korak u reformi poreznog sistema koji treba da uspostavi odgovarajući oblik, tzv. „kooperativnog federalizma“, tj. u obaveznom usklađivanju elemenata fiskalnog sistema, gdje glavni kriteriji treba da imaju ekonomski efekti, odnosno funkcionalni domet pojedinih poreznih oblika i njihove težišne tačke u različitim sektorima finansijske aktivnosti (alokativni, redistributivni, stabilizacijsko-razvojni učinci).

Iz navedenog proizlazi, da je potrebno znatno veće zakonske ovlasti dati Fiskalnom vijeću BiH radi uspostavljanja uravnoteženog nivoa javne potrošnje i uravnoteženog fiskalnog pritiska u svim političko-teritorijalnim jedinicama.

Treba istaći, da je suština fiskalnog federalizma sadržana u težnji da se postigne horizontalna i vertikalna prevednost u poreznim opterećenjima i javnoj potrošnji.

2.2. Porezni sistem

U savremenim uslovima porezni sistem u osnovi ima za cilj da preferirane pojedinačne interese imanentne tržišnoj privredi artikulira u okviru društvenih interesa, i da se na taj način omogući funkcionalni odnos između porezne sposobnosti pojedinca (ekonomski snage) i finansijske aktivnosti države. Iz navedenog proizlazi da je ishodište poreznog sistema, kao značajni konstitutivni element fiskalnog sistema, bude u funkciji efikasnog privrednog i socijalnog razvoja zemlje.

Ocjena poreznog sistema zasniva se u osnovi na istim komponentama kao i ocjena privrednog sistema. U tom smislu „referenca [1] pokazuje da, karakteristike djelovanja privrednog sistema koje bitno utječu na život onih koji u njemu žive smatraju se poželjnim svojstvima privrednog sistema. Prvo, realan rast privrednog sistema drugo, tehnički progres, treće, sposobnost prilagođavanja sistema, četvrto, selektivne karakteristike sistema (koje se stvaraju, počinje da prestaje djelovati, te nestaju), peto, raspodjela dohotka i zaposlenost, šesto, kulturni i društveni razvoj, sedmo, odlučivanje, vlasništvo, moć (centralizacija i decentralizacija)“.

Kao i kod privrednog sistema, tako i kod fisklanog sistema, bitna je cijena koju treba platiti da bi se ostvario neki cilj. Govoreći pojednostavljeni, COST –BENEFIT odnos će odrediti koji će podsistem, odnosno politika, dobiti zadatak da ostvari postavljeni cilj privrednog sistema.

U svim modernim poreznim sistemima kao porezna osnovica javlja se: dohodak domaćinstva i potrošnja, fond plata (nadnice), profit koji može biti različito tretiran bez obzira na to radili se o zadržanoj ili putem dionica podjeljenoj dobiti. Tako imamo porez na dohodak, poreze na potrošnju (opšte i selektivne), porez na fond plata, porez na profite respektivno, porez na darivanje, nasljedivanje (imovina). Porezni sistem obuhvaća sve direktnе i indirektnе poreze, doprinose i takse. On ovisi o privrednoj strukturi i društvenoj strukturi zemlje. Porezni sistem dobiva obično svoju temeljnu karakteristiku po glavnom porezu.

2.3. Stanje poreznog sistema BiH

Temeljna karakteristika poreznog sistema BiH je prekomjerno oporezivanja rada, koje se negativno odražava na razvoj, zapošljavanje, dotok stranih investicija, preferira crno tržište radne snage i dr.

„Referenca [2] ukazuje na studiju Svjetske banke o reformi javnog sektora u Bosni i Hercegovini, kako visok porezni klin doprinosi neprijavljanju radnika, što dovodi do nelojalne konkurenkcije između kompanija koje poštuju propise i onih koje su u neformalnoj ekonomiji. Studija dokumentuje da je porezni klin za radnike u Bosni i Hercegovini koji dobijaju 1/3 prosječne plate EU među najvećim u Evropi“. Porezni klin inače predstavlja omjer između ukupno isplaćenog iznosa za rad (što isplaćuje poslodavac za registriranog radnika) i onog što zaposlenik efektivno primi. U Federaciji BiH porezni klin za radnika samca koji radi za prosječnu bruto platu, a nije primio regres iznosi 45%. Za ovog radnika, koji dobija 782 KM (bez regresa), poslodavac mora platiti 646 KM na ime poreza i doprinsa. U slučaju da radnik primi regres, onda se porezni klin smanjuje i iznosi 43,9%.

U Republici Srpskoj porezni klin na prosječnu platu za radnike bez ličnih odbitaka iznosi 39,7%. Komparacijom ukupnog poreznog opterećenja BiH ekonomije, može se zaključiti, da je porezno opterećenje u BiH značajno više od opterećenja u novim članicama EU, osim Mađarske, što se vidi iz tabele 1, koja prikazuje ukupne prihode prema BDP-u za BiH i nove članice EU.

Poređenje između zemalja različitog stepena razvijenosti zahtijevaju opreznost, jer nivo usluga, odnosno koristi, koje se obezbjeđuje iz plaćanih doprinsa igraju značajnu ulogu u evoluciji i poređenju poreznog klina između pojedinih zemalja. Isto tako, različite zemlje imaju različit porezni moral. U Bosni i Hercegovini razlika između 782 KM (neto plata) i 1429 KM (bruto plata) predstavlja snažan podsticaj za izbjegavanje formalne zaposlenosti, naročito kad se tome pridodata veoma nizak porezni moral. Rast porezni prihoda evidentan je u BiH ali takođe i u zemljama EU. Naime, što ukazuje „referenca [3] ukupni prihodi opće države EU-28 porasli su sa 6.893 milijardi eura u 2017. na 7.150 milijardi eura u 2018. To predstavlja povećanje od 3,7%. U odnosu na BDP, ukupni prihodi opće države EU-28 povećali su se s 44,8% na 45,0% BDP-a između 2017. i 2018. godine. U eurozoni (EA-19) ukupni prihodi opće države u 2018. godini iznosili su 46,3% BDP-a (u odnosu na 46,1% u 2017. godini). U EU-28 glavne su komponente ukupnog prihoda opće države porezi i neto socijalni doprinosi. Porezi su u 2018. godini činili 59,8% ukupnog prihoda u EU-28 i 56,8% u EA-19, dok su neto socijalni doprinosi iznosili 29,6% ukupnog prihoda u EU-28 i 32,8% u EA-19. Tržišna proizvodnja, proizvodnja za vlastitu krajnju upotrebu i plaćanja za netržišnu proizvodnju (prodaja / naknada i formiranje kapitala za vlastiti račun) činili su 6,8% i 6,9% ukupnog prihoda u EU-28 i EA-19, respektivno“.

Prihodi u pojedinim zemljama (novim članicama) EU kao procenat BDP imaju lagani trend rasta, što je vidljivo iz tabele 1. BiH ima brži porast poreznih prihoda u odnosu na BDP, kao i sam udio tih prihoda u BDP od navedenih zemalja EU.

Tabela 1: Ukupni porezni prihodi (izuzev doprinosa) kao procenat BDP BiH i novim članicama EU

Zemlja	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bi H	25,44	27,73	27,45	27,51	27,24	28,10	28,16	28,56	30,57	30,83
Bugarska	19,80	19,20	18,50	19,80	20,70	20,40	21,10	21,00	21,00	20,90
Češka	17,90	17,90	18,90	19,30	19,90	19,10	19,50	19,90	20,20	20,30
Estonija	21,90	10,30	19,70	20,40	20,50	21,10	22,00	22,20	21,40	21,40
Hrvatska	24,30	24,20	23,60	24,20	25,10	24,80	25,20	25,80	25,90	26,50
Kipar	23,70	23,70	23,80	23,80	24,00	25,10	24,60	24,30	24,90	25,20
Mađarska	25,90	25,30	23,50	25,30	25,00	25,10	25,60	25,60	25,40	25,30
Latvija	18,30	19,70	19,50	20,30	20,70	21,10	21,50	22,60	22,40	21,40
Litvanija	17,50	16,50	16,00	16,00	16,00	16,20	17,00	17,30	17,00	17,30
Malta	26,50	26,10	26,10	26,40	26,70	26,80	25,20	25,70	26,40	26,50
Poljska	20,00	20,50	20,60	20,00	19,60	19,60	19,80	20,70	21,10	21,90
Rumunija	16,20	17,70	19,10	18,90	18,60	18,90	19,80	17,70	16,40	15,30
Slovačka	16,20	15,70	16,20	15,70	16,60	17,40	18,10	17,90	18,20	18,20
Slovenija	21,70	22,10	21,90	22,00	22,00	22,00	22,00	22,10	21,80	21,90

Izvor: *Government finance statistics, Summary tables 1/2019, eurosta, UINO BiH, Porezna uprava FBiH, Porezna uprava RS, BD.*

Radi donošenja kvalitetnijih zaključaka nephodno je komparirati strukturu ukupnih prihoda pojedinih zemalja, jer svaka zemlja ima svoje istorijske specifičnosti koje rezultiraju različitim poreznim sistemima.U sljedećoj tabeli smo komparirali prihodovnu strukturu Bosne i Hercegovine sa Bugarskom i Litvanijom (nove članice EU), koje također imaju valutni aranžman.

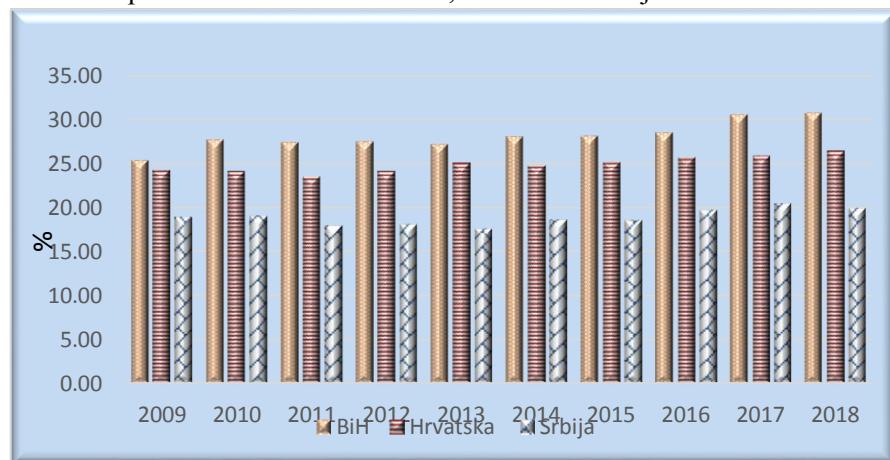
Tabela 2: Struktura prihodovne strane opšte vlade zemalja sa valutnim aranžmanom

Prihod opšte vlade kao % BDP za 2018 godinu	BiH	Bugarska	Litvanija
Prihodi	46,1	36,8	34,7
1. Porezi	25,44	20,9	17,3
1.1. Direktni porezi	7,03	5,9	5,7
1.2. Indirektni porezi	23,8	14,8	11,6
1.3. Ostali porezi	0,07	0,3	0,0
2. Doprinosi	15,5	8,8	13,1
3. Ostali prihodi	1,3	7,0	4,4

Izvor: *Government finance statistics, Summary tables 1/2019, eurosta, UINO BiH, Porezna uprava FBiH, Porezna uprava RS, BD.*

„Referenca [4] upućuje, da iz ekonomskog teorijskog pozitiva nam je poznato, da različiti vrste poreznih oblika imaju različiti efekat na ekonomski rast. Tako npr. osiguranje potrebnih javnih prihoda porezima od imovine i indirektnim porezima ima povoljniji uticaj na ekonomski rast za razliku od oporezivanja dohotka, odnosno kapitala. Ovu činjenicu treba imati u vidu prilikom reforme poreznog sistema.“ Preporuke Svjetske banke za Bosnu i Hercegovinu o potrebi smanjivanja stopa obaveznih doprinosa uz smanjenje beneficija, odnosno drugih tekućih izdataka, potpuno su opravdani u kontekstu visokog poreznog opterećenja. Kada poredimo BiH sa susjednim zemljama Srbijom i Hrvatskom vidimo da je udio poreznih prihoda u BDP-u BiH veći u odnosu na susjede.

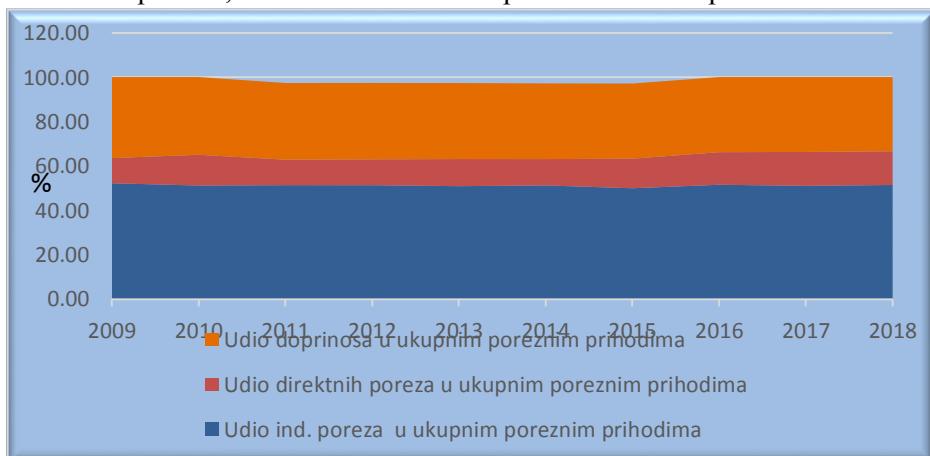
Grafikon 1. Porezni prihodi kao % BDP za BiH, Hrvatsku i Srbiju



Izvor: Izračun autora na osnovu podataka UIO BiH, Porezne uprave FBiH, Porezne uprave RS, BD, Government finance statistics, Summary tables 1/2019, eurosta , Biltena Ministarstva finansija Srbije

Struktura poreznih prihoda (direktni porezi, doprinosi i indirektni porezi) u BiH ukazuje da indirektni porezi dominiraju. Naime, njihov udio u ukupnim poreznim prihodima prelazi 50 % što ukazuje da oporezivanje potrošnje predstavlja osnovni stub poreznog sistema BiH. Finasiranje budžetskih rashoda na svim nivoima je stoga direktno vezano za ubiranje indirektnih poreza. Naravno, ovakav omjer je približan i u novim članicama EU. Omjeri datih veličina se mogu vidjeti niže na grafikonu 2. te tabeli 3.

Grafikon 2. Udio doprinosa, direktnih i indirektnih poreza u BiH za period 2009-2018. godina



Izvor: Izračun autora na osnovu podataka UIO BiH, Porezne uprave FBiH, Porezne uprave RS, BD

Tabela 3: Udio indirektnih i direktnih poreza u ukupnim porezni prihodima za 2018. godinu

Zemlja	Udio indirek.por u ukup poreznim prihodima	Udio direk.por u ukup poreznim prihodima
Basna i Hercegovina	77,01	22,75
Bugarska	70,64	28,10
Češka	61,22	38,78
Estonija	64,95	35,05
Hrvatska	75,80	24,19
Kipar	63,19	36,79
Mađarska	72,54	27,28
Latvija	65,82	34,02
Litvanija	67,01	32,96
Malta	48,77	50,58
Poljska	64,18	35,75
Rumunija	67,95	32,05
Slovačka	59,84	40,16
Slovenija	64,24	35,66

Izvor: *Government finance statistics, Summary tables 1/2019, eurosta, UINO BiH, Porezna uprava FBiH, Porezna uprava RS, BD.*

Da se zaključiti, da smanjenje poreznog opterećenja kako bi se stimulisao ekonomski rast, porazumjeva uspostavljanja društvenog konsenzusa o potrebi promjene uloge javnog sektora u društvu. Ovo dalje uključuje kreiranje takvog zakonodavnog okvira koji će s jedne strane smanjiti porezno opterećenje kada su u pitanju direktni porezi, ali s druge strane omogućiti preraspodjelu datog smanjenja u korist radnika. Međutim, ne smije se izgubiti iz vida da smanjenje opterećenja direktnim porezima (ovdje se misli na porez na dohodak, kapital i doprinose) ne dovede u pitanje izdašnost javnih prihoda. Naime smanjenje javnih prihoda uključujući i prihode fondova osiguranja (penzioni i zdravstveni fond) mogu dovesti do narušavanja rada institucija koje su zadužene za upravljanje javnim sredstvima. To se može manifestirati u kašnjenju u isplati penzija ili njihovom smanjenju ili redukcije zdravstvenih usluga.

3. FISKALNA POLITIKA EU

Pod fiskalnom politikom (engl. fiscal policy, njem. Fiskalpolitik, Steuerpolitik) podrazumjevamo smisljeno korištenje fiskalnih mjera radi ostvarenja ciljeva ekonomskih i drugih politika. Fiskalnom politikom u primjeni postižu se fiskalni i nefiskalni učinci u skladu s definiranim fiskalnim ciljevima koji se pred nju postavljaju. Korištenjem fiskalnih instrumenata država utječe na ukupne ekonomske troškove: zarade, zaposlenost, te regulira ciklična kretanja u privredi.

EU, a naročito EMU, je specifična po tome što se provođenje ekonomske politike kombinira centralizirana monetarna politika i decentralizirane ostale makroekonomske i strukturne politike od kojih se posebno ističe fiskalna politika. Obzirom da je monetarna politika centralizirana, a stabilizacijski ciljevi zemalja članica različiti, najefikasniji način za izvršenje fiskalne politike stabilizacije u EU je da se ona ostvaruje preko samostalnih budžetskih politika zemalja članica EU i EMU. Na taj način uvažavajući princip supsidijarnosti, nužno je bilo uvesti određena fiskalna pravila koja bi koordinirala fiskalnu politiku država članica. Stupanjem na snagu Pakta stabilnosti i rasta koji je logičan nastavak mastriških kriterija konvergencije, definiran je model decentralizirane politike u EU.

3.1. Uslovi za uspješnu fiskalnu konsolidaciju i uvođenje fiskalnih pravila u EU

Problemi vezani za fiskalne konsolidacije, posebno u kontekstu uvođenja fiskalnih pravila kao ograničenja fiskalnoj politici (izraženo kroz pokazatelje fiskalne učinkovitosti kao što je budžetski deficit ili nivo javnog duga) važna su pretpostavka poboljšane fiskalne discipline. Za članice i kandidate za članstvo u EU vrijedi kriterij iz Maastrichta, ali od početka krize (2008.) EU uvodi niz novih pravila kojima će konsolidirati javne finansije svojih članica uključujući i kaznene odredbe kojima će novčano kažnjavati za nepoštivanje preuzetih obaveza. „Referenca [5] upućuje na član 1. Protokola o postupku prekomjernog deficit-a, da planirani ili stvarni deficit opće vlade ne prelazi 3 % BDP po tržišnim cijenama te da udio javnog duga bude do 60 % BDP po tržišnim cijenama.“

Pitanje kriterija i načina provođenja fiskalne konsolidacije posljednjih nekoliko decenija zastupljeno je u literaturi u analizi preduslova uspješnosti ovog procesa: kako ekonomskih (kao što su faza poslovnog ciklusa i stanja javnih finansija), tako i političkih (rezultat izbora, način formiranja vlade). Dobrim dijelom su analize bile potaknute i potrebom za približavanjem nivoa integracije fiskalnih politika nivou integriranosti u okviru monetarne unije. Prva faza istraživanja problema fiskalne konsolidacije trajala je do sredine 1990-tih, u centru pažnje bio je (ne)uspjeh političkog i institucionalnog okvira te je prevladalo mišljenje kako je uspješna fiskalna konsolidacija ona koja se zasniva na smanjivanju troškova javnog sektora (smanjenje plaća i socijalnih transfera). U sljedećoj fazi raspravljaljeno se o načinima fiskalne konsolidacije pa se rasprava vodila između korištenja fiskalnog pravila i/ili poboljšanja kvaliteta budžetskih procedura. „Referenca [6] pokazuje da je Vijeće takođe objavilo važnost da su fiskalna pravila osmišljena kako bi se izbjegli procikličke budžetske politike i učinci, kao i kako bi se podržala efikasnost i djelotvornost javne potrošnje. Sudeći prema uspješnim iskustvima zemalja, čini se da su brojna fiskalna pravila ugrađena u srednjoročni budžetski okvir za fiskalno planiranje pogodno za ovaj cilj.“

U kontekstu konsolidacije javnih finansija na nivou EU, polazeći od maastrichtskih kriterija i zahtijeva Pakta o stabilnosti i rastu, u polemikama o metodama fiskalne konsolidacije analizira se hoće li se prilagodavanje provesti kroz povećanje poreznog opterećenja i/ili smanjenja troškova države te koliko procesu doprinose faza poslovnog ciklusa i devalvacija/deprecijacija deviznog tečaja. Zatim, u analizi je potrebno odvojeno posmatrati stare članice EU od bivših centralno-planskih ekonomija koje su tokom procesa konsolidiranja ujedno prolazile i kroz process izgradnje institucija tržišta. Međutim, obe skupine zemalja imaju isti cilj izgradnje stabilnog sistema javnih finansija koji neće dovesti u pitanje mogućnost vraćanja vanjskih dugova (eksternu likvidnost) te će pridonijeti ekonomskom rastu. Na nivou EU, dobro funkcioniranje nacionalnih javnih finansija bitan je sastavni dio kako uspješnosti nacionalne ekonomije, tako i uspjeha zajednice. Sastavni su dijelovi nacionalnog sistema:

- a. numerička fiskalna pravila;
- b. neovisne fiskalne institucije;
- c. budžetske procedure koje definišu pripremu, odobravanje i provođenje budžetskih planova i
- d. srednjoročni okvir za višegodišnje planiranje.

Početkom 2011. godine predstavljene su nove strategije na nivou EU, a iste su usmjerenе k poboljšanju koordinacije makroekonomskih i fiskalnih politika te uključuju kako mjere za poboljšanje ekonomskog rasta, tako i razvoj sistema ranog upozorenja na mogućnost izbijanja krize. Incijativa nazvana “europski semestar” omogućuje Europskoj komisiji sinhronizirano praćenje fiskalnih i strukturalnih reformi politika svojih zemalja članica, uključuje tri prioriteta:

1. makroekonomsku stabilnost,
2. strukturne reforme (tržište radne snage i ubrzanje ulaganja) i
3. deset akcija.

Cilj makroekonomske stabilnosti usmjeren je k fiskalnoj konsolidaciji koja treba osigurati izlazak zajednice iz krize te doprinijeti budućem privrednom rast i rješavanju nezaposlenosti. Nova pravila

predviđaju predstavljanje budžetskih planova i ekonomske strategije zemalja članica Komisiji, koja potom daje ocjenu i preporuke. Treba istaći, da od marta 2011. godine značajno se pooštrava budžetska disciplina te se uvode kazne za zemlje koje ne poštuju pravila Pakta o stabilnosti i rastu.

3.2. Problem vezani za uvođenje fiskalnih pravila

Fiskalno pravilo možemo definirati kao numeričko ograničenje fiskalnoj politici koje je sastavni dio nacionalnog fiskalnog okvira (uz neovisne fiskalne institucije, srednjoročne projekcije i procedure donošenja budžeta) u sve većem broju zemalja koje na taj način pokušavaju stabilizirati svoj fiskalni sektor. Pravilna i dosljedna primjena pravila vodi poboljšanju fiskalne discipline i ublažava prociklično djelovanje nacionalne politike te doprinosi makroekonomskoj stabilnosti. Uprkos dobrom rezultatima u dosadašnjoj praksi, analitičari navode kako se poboljšanje discipline u fiskalnom sektoru odvija upravo na štetu makroekonomskih pokazatelja te kako je upitan stvarni efekat ovih pravila na fiskalnu disciplinu. Naime, fiskalna pravila najčešće se definiraju kroz zahtjeve za uravnoteženim budžetom, ograničavanje zaduživanja (najčešće lokalnih) jedinica vlasti bilo na način da se odredi najviše dopušteni nivo zaduživanja prema BDP-u ili kroz administrativne kontrole (što uključuje zlatno pravilo kojim je zaduživanje dopušteno samo ukoliko se radi o investicijskim programima), odnosno kroz definisanje dopuštenog nivoa javnog duga i budžetskog deficit.

Prvi potencijalni problem kod uvođenja fiskalnih pravila, s obzirom na to da fiskalna pravila zahtijevaju ograničenje fiskalne politike, može doći do nedosljednosti ciljeva predhodno definiranim zahtjevima fiskalne discipline i stvarnim potrebama privrede, (npr. u fazama slabljenje ekonomije), kada zbog poštivanja pravila može doći do fiskalne kontrakcije. Isto tako, ako se smanjuje budžetski deficit, a bez jačanja poreznog opterećenja, država dolazi u opasnost da neće moći ispunjavati svoje obaveze, uključujući i one prema budžetskim korisnicima. Zatim, kao i kod svake primjene pravila, može doći do "kreativnog računovodstva" kojim će se vještački stvoriti potrebnii pokazatelji.

Process uvođenja fiskalnih pravila treba biti reguliran odgovarajućim zakonskim okvirom, trajati duže vremensko razdoblje te imati razrađene procedure nadzora i kontrole. Naročito značajan dio su sankcije koje se predviđaju za nepoštivanje pravila te izlazne strategije, kao i situacije u kojima su dopuštena odstupanja, kao npr. elementarne nepogode ili snažni krizni pritisci koji usporavaju privredne aktivnosti, ali se mogu primjenjivati samo u izuzetno malom broju slučajeva.

Broj zemalja s fiskalnim pravilima tokom posljednja dvije decenije ima rastući trend, i to naročito među zemljama u razvoju i onima s niskim dohotkom. „Referenca [7] pokazuje da je uvođenje fiskalnih pravila povezano s boljim fiskalnim performansama. Naime, posljednjih godina sve veći broj zemalja se oslanja na odredena pravila za vođenje politike. Na temelju novog skupa podataka, početkom 2009. godine, od punopravnog članstva u Fondu, postojalo je 80 zemalja s nacionalnim i / ili nadnacionalnim fiskalnim pravilima, i to: 21 napredne (razvijene) zemlje, 33 tržišta u nastajanju i 26 zemalja s niskim prihodima“.

3.2.1. Novi okvir za fiskalnu politiku EU

Temeljna reforma (dio paketa od šest mjera) kojim se izmjenjuje Pakt o stabilnosti i rastu te kojim se naznačuju važni propisi i instrumenti za nadzor nacionalnih fiskalnih politika stupila je na snagu 13.12.2011. godine. Isto tako, još jedna važna reforma međuinstitucionalni Ugovor o stabilnosti, koordinaciji i upravljanju u ekonomskoj i monetarnoj uniji, čija je fiskalna sastavnica Fiskalni ugovor, stupila je na snagu 01.01.2013. godine. Fiskalni ugovor dopunjuje i učvršćuje paket od šest mjera. Pored toga, sredinom 2013. stupila je na snagu važna uredba (koja je dijelom paketa od dviju mjera). Ona dodatno osnažuje fiskalni i ekonomski nadzor uspostavljem zajedničkih pravila za praćenje i ocjenjivanje za nacionalne budžetske nacrte u okviru ciklusa Evropskog semestra. Navedeno upućuje na „referencu [8] da arhitektura fiskalne politike Europske unije ima za cilj izgraditi čvrst i učinkovit okvir za koordinaciju i nadzor fiskalne politike država članica.

Strukturalne referme u periodu 2011-2013. direktni su odgovor na krizu državnog duga, koja je pokazala potrebu za strožim pravilima, uzimajući u obzir učinke prelaska iz neodrživih javnih financija u eurozoni. Revidirani okvir stoga se temelji na iskustvima početnih propusta Europske monetarne unije i pokušava ojačati vodeće načelo zdravih javnih financija koje je sadržano u članu 119 stav (3) TFEU“.

Novom strukturom fiskalne politike EU nastoji se uspostaviti čvršći i efikasniji okvir za usklađivanje i nadzor fiskalne politike zemalja članica. Nova struktura je direktni odgovor na dužničku krizu koja je ukazala na potrebu uvođenja strožijih propisa s obzirom na efekte prelijevanja zbog neodrživih javnih finansija u području eura. Glavni instrumenti preventivnog ogranka Pakta o stabilnosti i rastu su program stabilnosti i konvergencije.

3.2.2. Osnovne promjene u poreznim sistemima zemalja članica EU

U većini zemalja EU bio je prisutan trend smanjenja poreznog klina. Globalna finansijska kriza u većini zemalja dovela je do sužavanja fiskalnog prostora. Sve članice EU su tokom 2012. godine osim 6 zemalja EU bile u tzv. proceduri povećanog deficit-a što je dovelo do toga da je dio fiskalnog prilagođavanja moralno doći od povećanja prihoda. Međutim, što se tiče izmjena strukture poreznog sistema članica EU, po pravilu se ogledao u povećanju stope PDV-a, tj. indirektnih poreza u periodu od 2008. godine i smanjenju obaveznih doprinosa koji padaju na teret poslodavca. „Referenca [9] pokazuje da između sredine 2014. i sredine 2015. godine, devet država članica smanjilo je opći nivo oporezivanja rada. Četiri druge smanjile su porez na rad za radnike s niskim platama i druge specifične grupe, dok su povećale porez na rad i porez za rad za grupe s višim dohotkom. Samo su tri države povećale porez na rad: Bugarska je povećala porez na dohodak uklanjanjem prethodno privremene porezne olakšicena one s minimalnom platom, proširujući oporezivanje kamata i povećavajući doprinose za socijalno osiguranje (uključujući povećanjem minimalne i maksimalne nivoe doprinosa). Istodobno je povećan odbitak poreza za djecu. Latvija je povećala gornju granicu za penzije doprinose. U Luksemburgu novi porez na zaposlenikestavka - uveden je privremeni porez za fiskalno uravnoteženje. Osam država članica smanjilo je porez na rad mjerama usmjerenim na određene grupe, uključujući one koji primaju male prihode i radnike sa djecom (Belgija, Bugarska, Estonija, Francuska, Hrvatska, Italija, Malta i Velika Britanija). Osobne i porodične naknade povećane su u Belgiji (povećanjem odbitka paušalnih profesionalnih troškova), Estonija, Hrvatska, Malta i Velika Britanija (povećani osobni odbitak), Bugarska je uvela odbitak za porodice sa djecom a u Estoniji je uveden opći porezni kredit. Uz to su Hrvatska i Velika Britanija smanjile socijalne doprinose za mlade zaposlenike, kao način za poticanje poslodavaca na zapošljavanje više mladih osoba. U četiri države članice (Španija, Francuska, Austrija i Portugal) ciljano smanjenje poreza na rad popraćeno je povećanjem poreza na dobit s višim dohotkom, povećavajući tako progresivnost sustava. U Austriji je donesena velika reforma poreza na rad. Mjere uključuju smanjenje stope PDV-a za najniži razred poreza, povećanje dječjeg doplatka, uvođenje privremene povećane porezne stope za najviši porezni razred i povećanje poreza na isplatu kapitalnog dobitka. Preko trećine država članica (Bugarska, Francuska, Hrvatska, Latvija, Mađarska, Malta, Nizozemska, Portugal, Finska i Švedska) povećale su akcize na energiju. Slovenija je povećala porez na ugljik. Jedan je broj država članica (Bugarska, Danska, Irska, Mađarska, Rumunjska i Finska) smanjio ili produžio prethodno uvedena privremena smanjenja akciza. Dvije države članice (Danska i Finska) poduzele su mjere za poboljšanje dizajna svojih zakona o porezu na automobile. Švedska je proširila postojeće mjeru na području naknada zagušenja, a Belgija će 2016. uvesti terećenje kilometraže za teška vozila. Nekoliko država članica (Mađarska, Malta, Nizozemska, Portugal i Švedska) uvele su ili povećale porez na onečišćenje i prirodne resurse. Gotovo trećina država članica povećala je trošarine na duhan i / ili alkohol. Što se tiče indirektnih poreza uvedeno je nekoliko reformi koje se odnose na standardnu stopu poreza na dodanu vrijednost. Slovačka je povećala svoju standardnu stopu PDV-a za jedan postotni poen, izvorno uvedenu kao aprivremena mjeru, trajna. Povećanje standardnih, sniženih i osnovnih stopa za dva postotna poena koje je Luksemburg najavio 2014. godine stupilo je na snagu u januaru 2015. Osam država članica (Belgija, Danska, Estonija, Grčka, Španija, Francuska, Luksemburg i Austrija) proširili svoje osnovice za PDV ili povećali snižene stope primjenjive na određenu robu i

usluge. Austrija je, primjerice, donijela povećanje snižene stope PDV-a za nekoliko predmeta, uključujući hotelske usluge, kazališne karte i hranu za kućne ljubimce, s 10% na 13%. Jedanaest država članica (Češka, Danska, Grčka, Španjolska, Hrvatska, Litva, Mađarska, Malta, Nizozemska, Portugal i Rumunija) ili su uvele nove snižene stope, snizile postojeće snižene stope ili proširile područje primjene.“

Sve navedeno ukazuje da porezna pravila u EU se kreću na povećanje poreza na potrošnju uz redukciju doprinosa i poreza na dohodak.

Treba istaći, da je trend u fiskalnoj politici EU sljedeća promjena strukture prihoda:

- povećava se udio oporezivanja potrošnje,
- a smanjuje ili zadržava, u mjeri u kojoj to dozvoljava potreba fiskalne konsolidacije, učešće oporezivanja rada.

U kontekstu BH prilika, iskustvo Hrvatske, Njemačke i Mađarske, koje se ogleda u povećanju oporezivanja potrošnje uz smanjenje oporezivanje rada, može se smatrati relevantnim.

4. UČINCI FISKALNE DEVALVACIJE

Zemlje koje imaju fiksni devizni kurs, valutni aranžman, dolarizaciju ili prihvatanje zajedničke valute ulaskom u monetarnu uniju, faktički se odriču mogućnosti da nominalnom devalvacijom smanjuju spoljnotrgovinski debalans. Zemlje sa valutom i varijabilnim kursom, kojima se povećava deficit tekućeg računa, mogu smanjenjem nominalnog kursa dovesti do toga da je uvoz skuplji, a izvoz jeftiniji i time stimulisati domaću proizvodnju u kratkom vremenskom periodu. U dugom roku, spoljnotrgovinski deficit ovisi od realnog kursa, koji zavisi i od različitih stopa inflacije između trgovinskih partnera, odnosno u konačnici, od kretanja produktivnosti.

BiH nema mogućnost da izmjenama tekuće politike deviznog kursa utiče na vlastiti izvoznu poziciju obzirom da ima valutni aranžman.

4.1. Princip djelovanja fiskalne devalvacije

Objašnjenje funkcioniranja fiskalne devalvacije započinjemo s jednostavnim, statičkim modelom kako bismo pokazali pod kojim uvjetima su proporcionalna oporezivanja plaća i potrošnje ekvivalentne. Pojedini radnik odlučuje o optimalnom nivou potrošnje i ponude radne snage. U početku se poslodavcu nameće samo proporcionalni porez na plaću (ili socijalni doprinosi) po stopi r . Reforma se sastoji od budžetski neutralnog punog prelaska s poreza na platu na poreze na potrošnju. Varijable prije i nakon reforme označavaju se indeksima p i n , respektivno. Ograničenje budžeta prije reforme pišemo kao:

$$N_p R_p = P_p \quad (1)$$

gdje je N – nadnica - plata (nakon poreza na platu), R - ponuda radne snage i P - potrošnja. Pretpostavljamo da je ukidanje poreza na platu u potpunosti premješteno na radnika, što znači da je

$$N_n R_n = N_p (1+r_b) R_n = (1+p_n) P_n \quad (2)$$

Gdje je p porez na potrošnju.

Pregledom oba budžetska ograničenja pokazuje se da stvarna plata $N/(1+p)$ nije pod utjecajem ako porezne stope ispunjavaju uslov:

$$r_p = p_n \quad (3)$$

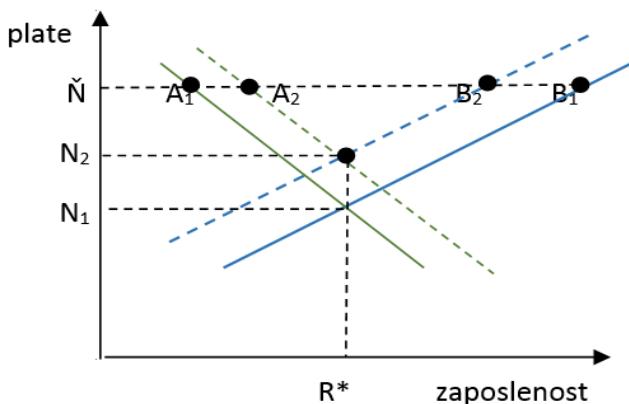
Ponuda radne snage ne mijenja se pri konstantnoj stvarnoj (realnoj) nadoknadi (plati) nakon oporezivanja. Kako trošak plate $N = (1+r)$ nije zahvaćen, potražnja za radnom snagom se takođe ne mijenja i ravnoteža na tržištu rada i dalje ostaje ista. Uz stalni realni dohodak nakon oporezivanja, realna potrošnja P se ne mijenja. I na kraju, može se vidjeti da porezni prihodi korištenjem uslova (3) su konstantni:

$$r_p N_p R_p = r_p P_p = r_n P_n \quad (4)$$

Sve u svemu, budžetski neutralan prelazak s poreza na dohodak na potrošnju nema utjecaja na ovaj model. Međutim, rezultat ekvivalentnosti nije komotan za proširenja osnovnog modela. Na primjer, može postojati tjesna veza poreza na dohodak i potrošnju i da bude optimalna u slučaju različitih gubitaka zbog utaje poreza i poštivanja poreznih propisa.

Efikasnost fiskalne devalvacije objašnjava se u većini studija prepostavljanjem krutih nominalnih plata koje opadaju, što u početku rezultira neravnotežom na tržištu rada. Ova konstatacija prikazana je na grafikinu 3. Ona prikazuje potražnju radne snage u funkciji troškova plate u funkciji troškova plate $N(1+r)$ i ponude radne snage u funkciji stvarne plate. Uz fleksibilnu platu, tržište rada se pomjera na stopu plate N_1 . Kao što je već objašnjeno, svaka promjena poreza koja ostvavi omjer $(1+r)/(1+p)$ nepromijenjen neće utjecati na stvarne ishode. Smanjenje poreza na plate povećava potražnju za radnom snagom, dok povećanje poreza na potrošnju p smanjuje ponudu radne snage za datu platu. Porezni swap neutralan na prihode povećava nominalnu platu na N_2 , ali to ne utječe na zaposlenost.

Grafikon 3. Efekat promjene poreza na tržištu rada



Krivu ponude radne snage predstavljamo kao: $R^S = \left[\frac{N}{(1+p)} \right]$

Krivu potražnje za radnom snagom pišemo kao:

$$R^D = [N(1 + r)]$$

Sada prepostavljamo da je nominalna plata kruta, ili je N fiksna. Kad fiksna plata \check{N} nadmaši nivo prilagodbe tržišta (dugoročno), potražnja radne snage je manja od ponude, što rezultira nezaposlenošću A_1B_1 . S fiksnom platom, fiskalna devalvacija povećava zaposlenost i smanjuje nezaposlenost (na A_2B_2). Pod pretpostavkom da se dodatni dohodak od plate troši na potrošnju, ex post budžetska neutralnost omogućava manje povećanje stope poreza na potrošnju, a grafikon se može proširiti pomicanjem krive ponude udesno.

Međutim, „referencijski” [10] pokazuje da korisni efekti nisu trajni u ovom modelu. Kad se nominalna plata postupno uskladije s tržištem, zaposlenost dugoročno konvergira na nivo koji je bez utjecaja R^* . Čak i bez dugotrajne koristi, privlačniji prijelazni put može se postići fiskalnom devalvacijom. Polazeći od neravnoteže na tržištu rada, fiskalna devalvacija doprinosi ubrzanju prilagodbe i minimiziranju troškova koji proizlaze iz stanja rigidnosti.“

Za primjer može se uzeti slučaj Portugala što ukazuje „referenca [11] gdje je porezna osnovica dohotka od rada (pod OECD podacima) iznosili oko 33 posto BDP-a, a osnovica PDV-a (omjer prihoda prema BDP podijeljen sa standardnom stopom) je 41 posto. Dakle, neutralnost prihoda zahtijeva smanjenje od jednog procentnog boda u odnosu na BDP-a prihoda od oporezivanja rada, uz smanjenje prosječne stope poreza na rad od 3 posto sa kombinacijom povećanja od oko 2,4 procenta u standardnoj stopi PDV-a. Tačke prilagođavanja je porast neto izvoza za 0,27 % u odnosu na BDP.“

Kad se sniženje doprinosa primjenjuje na sve zaposlenike, otkrivamo da je fiskalna devalvacija općenito regresivna, bez obzira na to je li samostandardna stopa ili sve stope PDV-a su povišene. Kad je smanjenje doprinosa usmjereno na skupine s niskim dohotkom, učinak reforme postaje općenito progresivan, osim u Francuskoj i Španjolskoj s jedinstvenom stopom PDV-a. Analiza osjetljivosti pokazuje da su ovi rezultati distribucije potvrđeni kada je smanjenje stope doprinosa usmjereno na zajednički udio niskih zarada u svakoj zemlji. U Italiji i Austriji distributivni učinci fiskalne devalvacije povoljniji su siromašnim grupama nego u prethodne dvije zemlje. Kad se analiza provede u smislu ekvivalentnih rashoda, učinci distribucije ne mijenjaju se značajno, postajući tek neznatno progresivniji (osim Francuske).

Shodno navedenom proizilazi, da bi fiskalna devalvacija (više oporezivanje potrošnje uz smanjenje oporezivanja rada) uticala na povećanje cijena uvoznih i domaćih proizvoda uz istovremeno smanjenje troškova proizvodnje za samo domaće proizvode, praktično djelujući kao supstitut za odsustvo nominalne devalvacije kursa. Kada su u pitanju troškovi domaće proizvodnje, može se očekivati da radno intenzivniji proizvodi relativno pojeftine u odnosu na kapitalno intenzivne. Većina analitičara iz EU fiskalnu devalvaciju ističu kao moguće rješenje za neutralisanje negativnih učinaka valutnog aranžmana. Posebno se to ističe procjena kratkoročnog utjecaja čiste fiskalne devalvacije koja sugerira povećanjem neto izvozu od 4 posto BDP-a u zemljama eurozone. U prilog navedenog ističemo „referencu [12] koja ukazuje da rezultati analize provedene u zemljama eurozone pokazuju da bi smanjenje stope obaveznih doprinosa sa 2,6 procentnih poena uz istovremeno povećanje opšte stope PDV-a za 2,7 procentnih poena generiralo kratkoročni dodatni neto izvoz od 0,9% BDP a taj bi efekat bio značajan na nivou 10 % „.

Zemlje koje su povećale poreze na potrošnju i istovremeno smanjile stope doprinosa (pojeftinile radnu snagu), a značajni su partneri BiH privrede (Njemačka, Hrvatska, Srbija i dr.), dovode domaće kompanije u podređen položaj na domaćem i ino tržištu.

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Iz predhodnih izlaganja se može zaključiti da je porezna reforma u Bosni i Hercegovini neophodna, odnosno da je potrebno izgraditi porezni sistem imantan na tržišnoj privredi.

Porezna reforma, po našem mišljenju, treba biti prihodovno neutralna, što znači da je povećanje prihoda od PDV-a i ostalih indirektnih poreza koje dobiju entiteti i BD jednak smanjenju njihovih prihoda od poreza na dohodak i doprinosa.

Naime, globalna mobilnost kapitala i mobilnost radne snage nameće neizbjegivo pitanje optimalne strukture poreznih dažbina. Sa stanovišta konkurentnosti i produktivnosti, u uslovima tržišne ekonomije, oporezivanje potrošnje je poželjnije od oporezivanja rada i kapitala.

Uzimajući u obzir nalaze postojećih studija o BiH, stavovove MMF, domaća i strana istraživanja, te praksi zemalja u EU i okruženju, smatramo da bi bilo moguće i učinkovito smanjiti porezno opterećenje rada, a povećati opterećenje potrošnje.

Fiskalnom vijeću BiH kao nezavisnom organu, koji je za svoj rad odgovoran zakonodavnoj vlasti BiH, potrebno je dati ovlasti da donosi fiskalna pravila, mjere i procedure na osnovu kojih se uspostavlja fiskalni okvir, ograničava javna potrošnja, jača fiskalna odgovornost, transparentnost budžetske i van budžetske potrošnje itd. Na nivou entiteta i BD takođe treba uspostaviti Fiskalna

vijeća/savjete ili Komisije kao nezavisne organe da obavljaju iste poslove iz svoje nadležnosti, te da sa Fiskalnim vijećem BiH usaglašavaju fiskalna pravila i mjere po uzoru na EU.

Dakle, glavni cilj ove porezne reforme je da se podstakne privredni rast, zapošljavanje, izvoz, a destimuliše prekomjerna potrošnja i uvoz. Porezna reforma bi u dugom roku doprinijela makroekonomskoj stabilnosti BH privrede.

Uzimajući u obzir svu političko-institucionalnu kompleksnost koja stoji pred provođenjem fiskalne reforme u BiH nužno je da se provedu adekvatne mjere gdje bi se uključili svi nivoi vlasa, i to:

1. Povećanje oporezivanja potrošnje (PDV-a i putarine/akciza) – državni nivo uz saglasnost entiteta i Brčko Distrikta.
2. Uvođenja ekološkog poreza na potrošnju (namjenski za sanaciju klizišta, pošumljavanja, zaštita od poplava, zagađenosti zraka i sl. - državni nivo uz saglasnost entiteta i BD).
3. Porezne reforme (smanjenje oporezivanja rada) na nivou entiteta i BD bi se provodile vezano za direktnе poreze, kao i ostale dažbine iz nadležnosti entiteta i BD, uvažavajući principe prihodovno neutralne reforme (porezni klin treba dovesti u nivo zemalja sa kojima je realno da se BiH komparira (približan BDP, zaposlenost i dr.).
4. Pararelno sa poreznom reformom treba da se realizuje i reforma sistema socijalne zaštite (zbog regresivnosti PDV-a što ugrožava porodice sa nižim primanjima), a isto tako i druge aktualne reforme.

Porezna reforma podrazumijeva provođenje efektivne promjene poreznih stopa uključujući i stope doprinosa. Uz uvažavanje modela fiskalne devalvacije prilikom kreiranje poreznih stopa i porezne osnovice treba uvažiti nekoliko kriterija:

- Troškovi rada budu prihvatljivi poslodavcima uz sagledavanje parametara stepena razvijenosti privredne grane, komparativnih prednosti, neto izvoza i visine kamatne stope,
- Naknada zaposlenim treba biti vezana za troškove života odnosno indeks potrošačkih cijena,
- Održivo funkcioniranje institucija socijalnog osiguranja,
- Stabilnost budžeta na svim nivoima vlasti.

Uvažavajući date kriterije (provjera kroz simulacioni model) treba se kreirati zakonsko rješenje koje će podjednako zadovoljiti sve strane.

REFERENCE

- [1]J. Kornai, E. Maskin, and G. Roland, *Understanding the Soft Budget Constraint*, Journal of Economic Literature, 2003, 44(4), pp. 1095–1136.
- [2]World Bank, *Bosna and Herzegovina – Challenges and Directions for Reform: Public Expenditure and Institutional Review*, 2012.
- [3]Government finance statistics – *Summary tables*, Eurostat, Statistical books, 1/2019. pp.11- 12. [dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_tr/.]
- [4]J. Kumalić, A. Karalić, *Fiscal Restructuring as a Condition of Economic Growth in Bosnia and Herzegovina, Tranzicija/Transition*, Journal of economic and politics of Transition, Godina XX, Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukurešt, 2048, br.41. pp. 11.
- [5]Treaty on European Union(92/C 191 /01), *Official Journal of the European Communities*, NoC 191 / 1, 29.07.92. Article 104c.
- [6]Council Directive 2011/85/ of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States, *Official Journal of the European Communities*, L 306/41,23,11,20011,
- [7]K. Manmohan, and others, *Fiscal Rules—Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances*, Prepared by the Fiscal Affairs Department, Approved by Carlo Cottarelli IMF, December 2009. pp.7.
- [8]Consolidated version of The treaty on the functioning of the European union, *Official Journal of the European Union*, 26.10.2012. C 326/47, Article 119.
- [9]European Commission, *Tax Reforms in EU Member States 2015. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*, European Commision. pp.17-18.[dostupno na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import_ip008_en_2]

- [10]European Commission, *Study on the Impacts of Fiscal Devaluation, Taxation and Customs Union, cTaxation papers, working paper No. 36-2013.* pp.17-19. [dostupno na: https://ec.europa.eu/files/gen_info/tax_papers/taxation_paper_36_en]
- [11] IMF, Fiscal Monitor, Addressing Fiscal Challenges to Reduce Economic Risks, sep. 2011. pp.42. [dostupno na <https://www.imf.org/external/pubs/2011/02/pdf>]
- [12]R. Mooji, M. Keen, *Fiscal Devaluation" and Fiscal Consolidation: The VAT in Troubled Times,* IMF Working paper, WP/12/85, 2012. pp. 19-20.

Doc. dr. sc. Ibrahim Obhodaš*
Prof. dr. sc. Jamila Jaganjac**
Azra Obhodaš, dipl. oec***

Stručni rad

Recenziran: 25.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.12727.68003

PUBLONS: publons.com/p/27316095/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.12727.68003>

PRIMJENA STATISTIČKIH MODELA KOD UNAPREĐENJA ANALIZE POSLOVANJA KOMPANIJA

APPLICATION OF STATISTICAL MODELS IN IMPROVEMENT OF COMPANY OPERATIONS ANALYSIS

Sažetak

Institucije kao i kompanije sve više imaju potrebu znati u kakvom finansijskom stanju se nalazi njihov kooperant. Razlog je mnogo, ali se oni uglavnom ogledaju u dužničko/povjerilačkom odnosu. Banke provjeravaju stanje kompanija zbog određivanje kamatne stope, kompanije zbog odobrenog limita drugom preduzeću i odgodenog plaćanja, državne institucije zbog podsticaja, javne nabavke zbog ispunjavanja tenderske dokumentacije itd. Računovodstveni bilans predstavlja neizostavan dokument kod procjene stanja kompanije. Međutim, problem se javlja kada je potrebno za kratko vrijeme obraditi više bilansa različitih kompanija, nedostatak vremena sve više postavlja veliki problem i resurs koji sve više nedostaje.

U ovom radu obraditi će se određeni modeli, koji predstavljaju olakšicu kod donošenja odluka procjene vrijednosti kompanije. Princip funkcionisanja modela je uz primjenu funkcije, gdje se procjena uspješnosti kompanije mjeri na osnovu parametara funkcije. Prije nego se kreće u sam proces modeliranja, potrebno je napomenuti da važnost činjenice da svaki region ili država ima svoje parametre na osnovu kojih se dobije funkcija. Naime, nije isto stanje kompanija u Bosni i Hercegovini i npr. u Njemačkoj, stoga je potrebno prikupiti reprezentativan uzorak kompanija sa područja gdje će se procjena vršiti, kako bi funkcija procijene bila tačna i pouzdana.

Cilj ovog rada je istražiti i teorijski predstaviti model i način procjene vrijednosti kompanija na osnovu modeliranja, te predstaviti jedan novi, unificiran i pouzdan način mjerjenja uspješnosti kompanije, koji će biti od pomoći većim kompanijama, bankama, osiguravajućim društvima, institucijama i ostalim firmama koje imaju potrebu da vrše procjenu konkurenata, poslovnih partnera, svojih podružnica itd.

Prema rečenom, nameće se i hipoteza ovog rada, a to je da BH tržište predstavlja ne istraženo područje kada je u pitanju primjena određenih modela koji bi olakšali sistem rada u finansijsko – računovodstvenom sistemu.

* Sveučilište Vitez, Fakultet poslovne ekonomije, email: ibrahim.obhodas@unvi.edu.ba

** Sveučilište Vitez, Fakultet poslovne ekonomije, email: jamila.jaganjac@unvi.edu.ba

*** Certificirani računovođa, DOO GOLD FLIPS Sarajevo, email:azradzogovic@hotmail.com

Ključne riječi: statistički modeli, vrijednost kompanije, funkcija

Abstract

Institutions and companies are increasingly in need of knowing the financial status of their subcontractor. There are many reasons, but they are mostly reflected in the debtor / creditor relationship. Banks check the status of companies for setting interest rates, companies for granting limits to another company and deferred payments, state institutions for incentives, public procurement for completing tender documents, etc. The balance sheet is an indispensable document in assessing the state of a company. However, the problem arises when multiple balance sheets of different companies need to be processed in a short period of time, the lack of time increasingly poses a major problem and an increasingly scarce resource.

In this paper, certain models will be addressed, which represent a facilitation in making judgments about the company's estimated value. The principle of model functioning is with the application of function, where the performance evaluation of a company is measured on the basis of function parameters. Before embarking on the modeling process itself, it should be noted that the importance of the fact that each region or country has its own parameters on the basis of which the function is obtained. Namely, it is not the same situation of companies in Bosnia and Herzegovina and in Germany, for example, so it is necessary to collect a representative sample of companies from the area where the assessment will be performed in order for the assessment function to be accurate and reliable.

The aim of this paper is to investigate and theoretically present a model and a way of valuing companies based on modeling, and to present a new, unified and reliable way of measuring the success of a company, which will help larger companies, banks, insurance companies, institutions and other companies that have the need to evaluate competitors, business partners, their affiliates, etc.

According to the above, the hypothesis of this paper is also imposed, namely that the BH market represents an uncharted area when it comes to the application of certain models that would facilitate the system of work in the financial accounting system.

Keywords: statistical models, company value, function

1. UVOD

Fokus rada je istražiti mogućnost primjene određenih kvantitativnih modela u finansijsko računovodstvenom sistemu u Bosni i Hercegovini, a u cilju lakšeg i bržeg funkcionisanja i ispunjavanja devnih zadataka u vidu procjene vrijednosti kompanija, određivanje kametne stope za pravna i fizička lica, te ostale procjene i mjerena u finasijama i računovodstvu. Modeli, koji će biti predmet ovog rada su: Altmanov model za predviđanje bankrota preduzeća, Chesserov model za predviđanje neispunjena ugovorenih obaveza prema bankama, Kraličekov DF model za predviđanje stečaja preduzeća, Fulmerov model za predviđanje stečaja preduzeća.

Pored navedenog, izvršit će se analiza prinosnog, imovinskog i finansijskog položaja preduzeća na odabranom uzorku, kroz kratak primjer jednog spomenutih modela.

Svaki od navedenih modela ima svoje karakteristike, različita polazišta, ali slične ciljeve – detekcija onih privrednih subjekata koji u narednom periodu neće imati mogućnosti za normalno funkcionisanje.

Navedeni modeli su izabrani zbog toga što su najzastupljeniji u teoriji, najčešće testirani u praksi i prigodni su za predviđenu analizu. Prilikom svakog istraživanja pojavljuju se manje ili veće

poteškoće koje mogu sa manjim ili većim intenzitetom uticati na proces istraživanja pa čak i na istraživačke rezultate.

Poteškoće koje se mogu javiti pri analizi su potpuno operativna i odnose se na prikupljanje podataka, tj. finansijskih izvještaja. Iako su podaci s koji su potrebni za analizu javni, ipak su iziskuju trud, i zbog velike količine potrebnih finansijskih izvještaja, koji bi modeliranje učinili kvalitetnijim.

Druga poteškoća se odnosi na nedostatke podataka za pojedine firme kada su u pitanju finansijski izvještaji – izvještaj o novčanim tokovima. Iako su uzorkom tretirana preduzeća okarakterisana kao mala i srednja, zbog toga što su se dva od tri kriterija koja trebaju biti zadovoljena odnosila i na kombinaciju broja uposlenih i iznos imovine, visina prihoda kao kriterij za klasifikaciju preduzeća u MSP nije morao biti zadovoljen, pa su se u uzorku našla i preduzeća koja nemaju zakonsku obavezu izrađivati i Izvještaj o novčanim tokovima.

Treći izazov se odnosi se na provjeru blokade transakcijskih računa preduzeća koja su potrebna za kvalitetniju analizu uzorka. Prema izvještaju Centralne banke BiH, mjesечно se javno objavljaju liste insolventnih preduzeća. Međutim, retroaktivno je podatak dobijen na način da se za svako pojedinačno preduzeće iz uzorka izvrši zasebna provjera u evidenciji, što oduzima dosta vremena. S obzirom na veličinu uzorka, eventualna greška ne bi uticala u znatnoj mjeri na dobijene rezultate istraživanja.

Analize su obuhvatile provjeru teorijskih modela i generisanje jedne verzije modela logističke regresije i funkcije diskriminacije na osnovu dostupnih podataka. Rezultati ukazuju na određen broj faktora koji imaju uticaj, a koji su obrazloženi u nastavku.

2. MODELI

Kako bi se mogla izvršiti analiza adekvatnosti teorijskih modela potrebna je klasifikacija koja odgovara podacima o poslovanju pojedine firme. Chesser model vrši dvoznačnu (dihotomnu) klasifikaciju, koja se obično obilježava sa 0 i 1, Altman model vrši klasifikaciju u tri nivoa (od 0 do 2), Kralicek model vrši klasifikaciju u 8 nivoa (u ovoj analizi su korištene oznake od 0 do 7), Fulmer model vrši dvoznačnu (dihotomnu) klasifikaciju.

U podacima su moguće određene anomalije, koje imaju bitan uticaj na mogućnosti provjere i generisanja adekvatnih modela. Prisustvo anomalija je vidljivo u odnosu vrijednosti centralne tendencije (medijane, prosjeka, maksimalnih i minimalnih vrijednosti). Medijana je veličina koja pojavu dijeli na dva jednakata dijela. To znači da je između medijane i minimalne vrijednosti, te između medijane i maksimalne vrijednosti, na pojedinim pokazateljima vrijednost i po 50% obima uzorka.

Standardna devijacija označava stepen koncentracije uzorka oko prosječne vrijednosti. Uzima se da u intervalu od jedne standardne devijacije sa obje strane prosječne vrijednosti treba biti oko 67% svih elemenata.

U slučaju ovog parametra, donja granica intervala je $6,17145 - 8,87861 = -2,70716$ (minimum je 0,30141). Projek (6,17145) je veći od medijane (3,47974) što znači da je najveći dio uzorka sadržan u intervalu od minimuma do prosječne vrijednosti. Četiri najveće vrijednosti u ovom uzorku su 35,12620, 74,70892, 85,40535 i 110,73582. Vidi se da je 67. po redu veličina više od tri puta manja od najveće vrijednosti, a 2 – 2,5 puta manja od ostale dvije veličine. Ovakvih slučajeva imamo i za druge parametre.

Druga vrsta anomalija je prisustvo većeg broja nula ili veoma malih vrijednosti, što je karakteristično za bilanse stanja i koeficijente unutar njega. Primjer su vrijednosti parametra X1 za Kralicek model za blokirane firme.

Visok stepen tačnosti klasifikacije nastaje zbog rada sa ekstremnim vrijednostima. Za rad u programu SPSS uočljive su ekstremne vrijednosti u pojedinim fazama kalkulacije, što zahtjeva dodatne napore kako bi se vrijednosti dovele u fazu gdje se može raditi analiza, a da dobijeni koeficijenti budu statistički signifikantni.

2.1. Altmanov model

Edvard Altman je 1968. godine u New Yorku definisao Z-score model, prvi put u istoriji koristeći diskriminacionu analizu kako bi detektovao one finansijske pokazatelje koji su najbolji prediktori stečaja preduzeća. Posmatrao je preduzeća koja su se nalazila pred stečajem, ali istovremeno i onu kontrolnu grupu preduzeća kojima nije prijetio stečaj. Ukupno su se u uzorku našla 66 preduzeća, od kojih je polovina tada bila u stečajnom postupku zvanično, tj. imali su predate aplikacije za otvaranje stečajnog postupka. Uzorak zavisi od broja kompanija koje se nalaze na analiziranom području.

U svom istraživanju Altman je koristio 22 finansijska pokazatelja, koja su se u to vrijeme koristila u finansijskim analizama. Koristeći višestruku diskriminacionu analizu, od navedena 22 finansijska pokazatelja, postupcima eliminacije, došao je do 5 finansijskih pokazatelja, uzetih iz finansijskih izvještaja, koji su najbolje predviđali insolventnost preduzeća, kao i njihovu snagu.

Prva formula koju je Altman upotrijebio bila je predstavljena na sljedeći način:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5$$

Nakon faktorske analize, varijable koje su se izolovale i pokazale visok stepen kompatibilnosti u ovom primjeru su:

X₁=(obrtna imovina-kratkoročne obaveze)/ukupna imovina

X₂=nersporedena dobit/ukupna imovina

X₃=poslovni dobitak/ukupna imovina

X₄=tržišna vrijednost kapitala/knjigovodstvena vrijednost ukupnih obaveza

X₅=prihodi od prodaje/ukupna imovina

Za rezultate veće od 2,99 Altman je otkrio da je mogućnost da će kompanije otići u stečaj zanemariva, te je rezultate iznad ovog broja nazvao „sigurna zona“. Za rezultate manji od 1,80 vjerovatnoća odlaska u stečaj je veoma izražena, te je ovu zonu nazvao „nesigurnom“. Za rezultate između 1,80 i 2,99 otkrio je da postoji mogućnost da će preduzeće otići u stečaj, i ovu činjenicu potencijalne zainteresovan strane moraju imati na umu. Ovu zonu je nazvao „siva“ zona.

Altmanov model je bio precizan u 72% slučajeva u predviđanju stečaja u periodu od naredne dvije godine.

Prvi model koji je Altman razvio je podrazumijevao preduzeća koja kotiraju na berzi, pa se nije mogao primijeniti na ostala preduzeća. Iz tog razloga Altman je razvio drugi model, nazvavši ga Z'-score model, gdje je umjesto tržišne vrijednosti kapitala upotrijebio knjigovodstvenu vrijednost kapitala, te u faktoru X₄ stavio je u odnos sa ukupnim obvezama.

Revidirana formula je glasila ovako:

$$Z' = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$$

Za Z' veće od 2,9 računa se da je „sigurna“ zona, za Z' ispod 1,23 smatra se da je „nesigurna“ zona, a za Z' unutar navedena dva broja, preduzeće je u „sivoj“ zoni.

Kako se pokazalo da su različiti finansijski koeficijenti uobičajeno različiti za različite djelatnosti, Altman je 2000. te godine razvio opši model, s ciljem smanjenja efekata industrije na model, za neproizvodne kompanije, ali je sugerisao da je primijeren za procjenu rizika nesolventnosti kod nefinansijskih preduzeća, uključujući i proizvodne, na tržištima u razvoju i nestabilnim tržištima. (Keser, Radivojac, 2015, p. 250).

Model je postavljen na sljedeći način:

$$Z'' = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4,$$

gdje su:

X1 = radni kapital / ukupna imovina

X2 = zadržana dobit / ukupna imovina

X3 = dobit prije kamata i poreza (EBIT) / ukupna imovina

X4 = knjigovodstvena vrijednost preduzeća / ukupne obaveze

2.2. Chesserov model

„Chesserov model za predviđanje neispunjena ugovorenih obaveza prema bankama, razvijen 1971. godine, polazi od sljedeće formule (Chesser, 1974) :

$$P = \frac{1}{1+e^{-y}}, \text{ pri čemu je } e = 2,71828$$

Ako je vrijednost P veća od 0,5, postoji mogućnost neizvršavanja ugovorenih obaveza. Za vrijednosti jednake i manje od 0,5 vjerovatnoća izvršenja obaveza je veća.

1. Vrijednost Y izračunava se prema funkciji:
2.
$$Y = -2,043 + 5,24X1 + 0,0053X2 - 6,6507X3 + 4,409X4 - 0,0791X5 - 0,1020X6$$

pri čemu je

X1= gotovina/imovina

X2 = prihod/gotovina

X3= dobit prije oporezivanja/imovina

X4= (kratkoročni krediti+dugoročne obaveze)/imovina

X5= stalna sredstva/imovina

X6 = (tekuća sredstva-kratkoročni krediti)/prihod“ (Vidimlić, 2015, p. 158).

2.3. Kralicek DF model

U potrazi za finansijskim pokazateljima koji će najbolje napraviti razliku između preduzeća koja će u budućnosti uspješno poslavati i ona koja neće, Kralicek je napravio dva modela, a koje je izradio na finansijskim pokazateljima švicarskih, njemačkih i austrijskih preduzeća. Prvi je bio Quictest, kojim se, kako mu i ime kaže, moglo na prvi pogled, aproksimativno odrediti bonitet preduzeća, i drugi, koji je nazvao DF indikator, koji je obuhvatao šest finansijskih pokazatelja, različite težine, iskazano kroz pondere. Vrijednost funkcije koja je negativna odmah pokazuje insolventnost preduzeća. Veće vrijednosti pokazuju bolji finansijski položaj preduzeća.

U funkciji su se našli sljedeći finansijski pokazatelji.

X1 = čisti novčani tok / ukupne obaveze

X2 = ukupna imovina / ukupne obaveze

X3 = dobit prije kamata i poreza (EBIT) / ukupna imovina

X4 = dobit prije kamata i poreza (EBIT) / ukupni prihodi

X5 = zalihe / ukupni prihodi

X6 = poslovni prihodi / ukupna imovina

$$DF = 1,5X1 + 8,08X2 + 10X3 + 5X4 + 01X6$$

Vrijednost DF

pokazatelja

> 3.0

Financijska stabilnost

izvrsna

> 2.2	vrlo dobra
> 1.5	dobra
> 1.0	osrednja
> 0.3	loša
≤ 0.3	početak insolvenstnosti
≤ 0.0	umjerena insolventnost
≤ - 1.0	izrazita insolventnost

2.4. Fulmerov model

Fulmerov model, ili Fulmerov H Faktor ili Fulmer H Score je model koji predviđa stečaj preduzeća, a objavljen je 1984. godine kroz rad autora pod imenom „Klasifikacija modela predviđanja stečaja za male firme“.

Prema ovom modelu, za dobijene vrijednosti koje su ispod nule, vjerovatnoća je odlaska preduzeća u stečaj, a ako su vrijednosti iznad nule, mala je vjerovatnoća proglašenja stečaja preduzeća

Koeficijenti koji se posmatraju u Fulmerovom modelu su:

- X1 = zadržana dobit / ukupna imovina
- X2 = prihodi / ukupna imovina
- X3 = EBIT / ukupan kapital
- X4 = novčani tok iz redovne djelatnosti / ukupne obaveze
- X5 = obaveze / ukupan kapital
- X6 = tekuće obaveze / ukupna imovina
- X7 = log(stalna sredstva)
- X8 = radni kapital / ukupne obeveze
- X9 = log(EBIT) / troškovi kamata

$$H = 5,528X_1 + 0,212 X_2 + 0,073X_3 + 1,270X_4 + 0,120X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1,083X_8 + 0,894X_9 - 6,075$$

Za vrijednosti H manje od 0 smatra se da će firma doživjeti stečaj.

Prvi primjer je Chesser model izведен na osnovu podjele koja je dobijena teorijskom modelu. U varijantama Forward (Conditional, LR i Wald) vrijednosti za $\exp(X_1)$ i $\exp(X_4)$ su u prve četiri iteracije na npr. 50, 55, 119 i 137 cijelih mjesta u pojedinim koracima. Zbog vjerovatnog prekoračenja mašinske tačnosti u posljednjem koraku vrijednosti za $\exp(X_1)$ i $\exp(X_4)$ nisu ni date. Koeficijenti ova dva parametra u modelu su npr. 3.650,302 i 3.103,272, što u kombinacijama sa ekstremnim vrijednostima daje ovakve rezultate.

Kao ilustracija će poslužiti vrijednosti parametra X2 u Chesser modelu za neblokirane firme. Raspon medijane i minimalne vrijednosti je npr. $3,47974 - 0,30141 = 3,17833$, a raspon maksimalne vrijednosti i medijane je npr. $110,73582 - 3,47974 = 107,25608$.

Drugi primjer su parametri X1 i X10 u pokazateljima poslovanja. U slučaju modela koji se generiše na osnovu podjele na blokirane i neblokirane prisutne su ekstremne vrijednosti za $\exp(X_1)$ sa 6 do 8 cijelih mjesta. U slučaju modela koji se generiše na osnovu teorijske podjele, vrijednosti za $\exp(X_{10})$ imaju do 23 cijela mjesta. Uzrok se (ponovo) može tražiti u anomaličnim vrijednostima.

3. ZAKLJUČAK

Modeli koji su predstavljeni u radu pokazuju direktnu vezu između statističkih metoda, prije svega višestrukog regresionog modela i finansijske analize i procjene kompanija. Bitno je naglasiti da je kod modeliranja neophodno prije svega napraviti istraživanje i prikupiti podatke o pojavi koja se istražuje. Podaci koji se prikupljaju i arhiviraju, naknadno se analiziraju, modelima koji su predstavljeni u prethodnom dijelu rada. Podaci prikupljeni na jednom prostoru ne mogu biti primjenjeni na drugom području, pa je bitno naglasiti da za sva po područje ili region, gdje se model koristi za određene finansijske procjene, isključivo prikupljeni podaci moraju biti sa tog

područja.

Benefiti modeliranja su višestruki, od uštede na radnoj snazi, efikasnosti, efektivnosti itd. Nakon što se proces modeliranja završi, funkcija dobije svoje parametre, nastavlja se sa programiranjem, a u cilju lakše i jednostavnije upotrebe u širokoj primjeni.

Bosansko-hercegovačko tržište još uvijek ne koristi procese modeliranja po sistemu uzorkovanja u mjeri kojoj bi to bilo poželjno, što bi olakšalo finansijske procejene pravnih i fizičkih lica. Prema tome, može se konstatovati da postoji dosta prostora za napredak u ovom segmentu poslovanja.

REFERENCE

- [1]Edvinsson, L. Y.-Y. (2011). National Intellectual Capital: A Comparison of 40 Countries.
- [2]Federalni Zavod za programiranje razvoja Bosne i Hercegovine. (2017). *Konkurentnost 2017-2018 Bosna i Hercegovina*. Sarajevo: Federalni Zavod za programiranje razvoja Bosne i Hercegovine. Retrieved from <http://www.fzzpr.gov.ba/bs/pubs/32/8/konkurentnost-bosne-i-hercegovine>
- [3]Fisher, J. (2010). Corporate Governance and Management of Risk. *Best management practice*.
- [4]Paul, N. W. (2010). *Statistika za poslovanje i ekonomiju*. Zagreb: Mate Zagreb.
- [5]The World Bank. (2011). *The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium*. The World Bank.
- [6]Weziak, D. (2007). Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries. *IRISS Working Paper Series. Instead*.
- [7]Wonnacott, T. W. (1990). *Inproductry Statistics for Business and Economics*. New York: Wiley New Jork.
- [8]World Economic Forum. (2017). *The Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.

PREDNOSTI I NEDOSTACI PORESKE REFORME U EU

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF TAX REFORM IN THE EU

Sažetak

Autor u članku naglašava važnost poreske reforme u Evropskoj uniji. U skladu s tim, nastoji se kroz tumačenje prednosti i nedostataka prikazati trenutno stanje i efikasnost djelovanja usvojenih mjera za uspješno realiziranje svih poresko-normativnih modaliteta po pitanju zaštite privrede i finansijskih tokova. Pravni okvir, kada govorimo o poreskoj politici, nije savršen, ali sve glavne vrste oporezivanja kroz direktnе i indirektnе poreze u manjim razmjerima doprinose rastu udjela u BDP-u. Autor članka determiniše period od 2015-2020. godine, kroz zaključak da je došlo do smanjenja poreznih prihoda, dok se u pogledu direktnih i indirektnih poreza predviđarealativna stabilnost, uz obavezno smanjenje prihoda od doprinosa za socijalno osiguranje. Nadasve, poreska reforma ima za cilj prevladavanje postojećih zakonskih praznina, što je primarni zadatak svakog zakonodavca.

Ključne riječi – poreska reforma, Evropska unija, direktni i indirektni porezi, pravo Evropske unije i zakonske praznine.

Abstract

The article emphasizes the importance of tax reform in the European Union. Accordingly, an effort is made to interpret the current status and effectiveness of the adopted measures to successfully realize all tax and regulatory modalities in terms of protection of the economy and financial flows through the interpretation of the advantages and disadvantages. The legal framework, when it comes to tax policy, is not perfect, but all major types of taxation through direct and indirect taxes on a smaller scale contribute to the growth of the share of GDP. The author of the article determines the period from 2015-2020., concluding that there has been a decrease in tax revenues, while in terms of direct and indirect taxes, real stability is envisaged, with a mandatory decrease in income from social security contributions. Above all, tax reform aims to overcome existing legal loopholes, which is the primary task of every legislator.

Keywords - taxreform, European Union, directandindirecttaxes, European Union lawandlegalloopholes.

1. UVOD

Oporezivanje je važno za funkcioniranje našeg društva i ključan instrument javne politike na svim razinama upravljanja. Glavni je izvor prihoda za vlade i ključno za osiguravanje učinkovitog i stabilnog gospodarstva u pravednom i uključivom društvu. Zato su mjere za koordinaciju, ujednačavanje i usklađivanje nacionalnih zakonodavstava u području oporezivanja važan alat za politiku na razini EU-a u okvirima utvrđenima u Ugovorima i u skladu s načelom supsidijarnosti. Stoga je već u Ugovoru o osnivanju Europske ekonomske zajednice iz 1957. kao nužan element

* Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“, Fakultet pravnih nauka, email: mirza.causevic@unvi.edu.ba

europske integracije predviđena pravna osnova za te mjere. Porezna politika EU-a je isprva bila usmjerena uglavnom na uklanjanje prepreka jedinstvenom tržištu i sprečavanje narušavanja tržišnog natjecanja. Među uspjesima koji su time postignuti i koji su bili ključni za izgradnju unutarnjeg tržišta je zakonodavstvo o smanjenju dvostrukog oporezivanja za prekogranična poduzeća. [1]

Oporezivanje je jedino preostalo područje politike EU-a u kojem se odluke donose isključivo jednoglasno. Uzastopnim izmjenama Ugovora u posljednjih 30 godina postupci odlučivanja u drugim područjima prilagođavali su se gospodarskim, okolišnim, društvenim i tehnološkim promjenama te su ostvareni jasni rezultati. Glasovanje kvalificiranom većinom sada je standardno pravilo, među ostalim i u područjima koja su jednako politički osjetljiva kao oporezivanje. Prelazak s jednoglasnog odlučivanja na glasovanje kvalificiranom većinom u drugim područjima politike države članice nisu lako prihvatile. No to su učinile jer su uvidjele da su EU-u potrebni učinkoviti alati za donošenje odluka kako bi mogao djelotvorno savladati sadašnje izazove i u većoj mjeri iskoristiti prednosti jedinstvenog tržišta te ekonomske i monetarne unije. Bez te promjene neka od najvažnijih postignuća europske integracije posljednjih desetljeća ne bi bila moguća. [2]

Oporezivanje je i jedno od rijetkih područja politike u kojima se odluke još donose posebnim zakonodavnim postupkom. Inicijative EU-a u području oporezivanja od 1958. donosi Vijeće na prijedlog Komisije, a Europski parlament ima samo savjetodavnu ulogu. Isključivanje izravno izabranog Europskog parlamenta iz odlučivanja u tako važnom području politike kao što je oporezivanje u suprotnosti je s demokratskim ciljevima Unije. Prelaskom na redovni zakonodavni postupak taj bi se demokratski deficit riješio.

Komisija od početka sadašnjeg mandata radi na pravednjem i učinkovitijem europskom poreznom sustavu. Države članice dogovorile su niz novih naprednih pravila za zaštitu svojih resursa od izbjegavanja plaćanja poreza na dobit diljem EU-a, istodobno osiguravajući pravednije i sigurnije okruženje za poduzeća.

U tom je kontekstu predsjednik Juncker u svojim govorima o stanju Unije iz 2017. i 2018. predložio da se za određena porezna pitanja prijeđe na glasovanje kvalificiranom većinom:

„Kada je riječ o važnim pitanjima jedinstvenog tržišta, želim da se odluke u Vijeću češće i lakše donose kvalificiranom većinom, uz ravnopravno sudjelovanje Europskog parlamenta. Za to nije potrebno mijenjati Ugovore. Postojećim su Ugovorima predviđene tzv. „prijelazne klauzule” koje nam omogućuju da u određenim slučajevima prijedemo s načela jednoglasnog odlučivanja na odlučivanje kvalificiranom većinom ako Europsko vijeće tako jednoglasno odluči.“

Snažno zagovaram prijelaz na glasovanje kvalificiranom većinom o odlukama o zajedničkoj konsolidiranoj osnovici poreza na dobit, PDV-u, pravednom oporezivanju u području digitalne industrije te porezu na finansijske transakcije.“[3]

Prema tome, ovom se ***Komunikacijom*** ne namjerava predložiti nikakva izmjena nadležnosti EU-a u području oporezivanja, niti se želi prijeći na sustav usklađenih stopa poreza na dohodak i poreza na dobit diljem EU-a. Ovom se Komunikacijom samo predlaže izmjena načina na koji EU izvršava svoje ovlasti u području oporezivanja te se iznosi plan za postizanje tog cilja. Trebala bi potaknuti široku političku raspravu te poslužiti kao doprinos člincima EU-a uoči sljedećih europskih izbora. Na temelju tih rasprava i prioriteta za sljedeće godine Komisija će odlučiti koje konkretnе prijedloge treba predstaviti. [4]

2. KVALITETNIJA POREZNA POLITIKA U EU

Zbog jednoglasnog odlučivanja oporezivanje ne može ostvariti svoj puni potencijal za očuvanje i produbljivanje jedinstvenog tržišta te za podupiranje uključivog rasta u svim zemljama. Oporezivanje je ključno za izgradnju snažnog i dinamičnog jedinstvenog tržišta koje podupire poduzeća, privlači ulagače i koje može konkurirati najsnažnijim globalnim tržištima. Zbog njegova utjecaja na odluke poduzeća o širenju, ulaganju i zapošljavanju iznimno je važno za rast i radna

mjesta. Osim toga, oporezivanje je ključni element u osiguravanju socijalne pravde za građane i ravnopravnih uvjeta za poduzeća u EU-u. *Naime, u nedavnom istraživanju Eurobarometra tri četvrtine ispitanika navelo je borbu protiv zlouporabe poreznog sustava kao prioritetno područje djelovanja EU-a.*[5]

Međutim, unatoč pozitivnom učinku koji može imati, porezna politika EU-a ne uspijeva ostvariti svoj puni potencijal. Poduzeća i potrošači na jedinstvenom tržištu uživaju zajednički skup pravila i standarda bez ikakvih ograničenja. U okviru europske monetarne unije jedinstvena valuta olakšava gospodarsku aktivnost. No izravno i, u manjoj mjeri, neizravno oporezivanje i dalje je rascjepkano na 28 različitih nacionalnih zakonodavstava. Zbog te rascjepkanosti države članice poduzećima u EU-u nameću ogromne troškove usklađivanja, posebice malim i srednjim poduzećima, a jedinstveno tržište manje je privlačno za globalna ulaganja.

Jednoglasno odlučivanje je tijekom godina otežalo napredak u pogledu važnih poreznih inicijativa potrebnih za jačanje jedinstvenog tržišta i povećanje konkurentnosti EU-a.

Na primjer, zajednička konsolidirana osnovica poreza na dobit prvi je puta predložena 2011. kao moderan, pogodan i pravedan sustav poreza na dobit za cijeli EU. Ta bi osnovica, koja je ponovno predložena 2016., poduzećima omogućila iznimnu jednostavnost, lakše poslovanje i pravnu sigurnost, a istodobno osigurala da multinacionalna poduzeća plaćaju pravedan i razmjeran dio poreza tamo gdje ostvaruju dobit. Međutim, o toj se osnovici još pregovara u Vijeću jer se države članice i dalje pokušavaju jednoglasno dogоворiti o budućnosti oporezivanja dobiti. Standardna prijava PDV-a još je jedan prijedlog koji bi temeljito poboljšao poslovno okruženje na jedinstvenom tržištu. Jednostavnim i usklađenim sustavom podnošenja prijava PDV-a smanjilo bi se administrativno opterećenje za prekogranična poduzeća za 15 milijardi EUR godišnje. Međutim, u svojim su nastojanjima da postignu jednoglasnu odluku države članice ostvarile ishod koji je u potpunosti ugrozio cilj pojednostavljenja. Konačno, Komisija je 2016. morala povući prijedlog, zbog čega poduzeća u EU-u moraju i dalje ispunjavati 28 različitih obrazaca za prijavu PDV-a.[6] Unatoč jednoglasnom odlučivanju, u posljednjih je nekoliko godina u poreznoj politici EU-a ostvaren veliki napredak, no uglavnom kao odgovor na pritisak javnosti. ***Od 2015. dogovoren je niz novih akata za povećanje porezne transparentnosti, suzbijanje zlouporabe poreznog sustava, borbu protiv prijevara povezanih s PDV-om i reformu pravila o PDV-u koja se primjenjuju na elektroničku trgovinu. Osim toga, države članice su u okviru Vijeća surađivale na izradi zajedničke crne liste nekooperativnih poreznih jurisdikcija. To dokazuje da države članice prepoznaju vrijednost mjera EU-a u području oporezivanja i da uz odgovarajuću političku volju mogu postići konsenzus.***[7]

Međutim, nedavne promjene u području oporezivanja uvelike su posljedica pritsaka javnosti i vanjskih utjecaja. Zbog finansijske krize i medijskih skandala s porezima građani su zahtijevali pravednije i učinkovitije oporezivanje te izvršili pritisak na države članice da provedu prijeko potrebne reforme. Novosti u poreznom sustavu na međunarodnoj razini, kao što je projekt OECD-a i skupine G20 o sprječavanju smanjenja porezne osnovice i premještanja dobiti (BEPS), također su potaknuli države članice da provedu mjere EU-a. Međutim, porezna politika EU-a ne bi trebala ovisiti o ogorčenju javnosti ili planovima vanjskih partnera kako bi se učinkovito uklonili nedostaci i ostvario napredak prema zajedničkim ciljevima. Neki vrlo važni porezni prijedlozi čiji je cilj povećati učinkovitost jedinstvenog tržišta još nisu doneseni. Porezna politika EU-a trebala bi odražavati razinu ambicioznosti ciljeva koje podupire. Države članice trebale bi biti u mogućnosti provesti prave mjere u pravo vrijeme kako bi oblikovale porezni okvir usmjeren na budućnost i uspješno savladale nove izazove. Za to je potreban učinkovitiji postupak odlučivanja.[8]

3. ZAŠTITA POREZNIH NACIONALNIH SUVERENITETA

Kako bi porezna politika EU-a ostvarila svoj puni potencijal i kako bi se Vijeću omogućilo pravodobno uvođenje fiskalnih mjera, koje odgovaraju jedinstvenom tržištu s vrlo integriranim gospodarstvima, potrebno je prilagoditi postupak odlučivanja. U svijetu mobilnih poduzeća, digitaliziranih aktivnosti i nematerijalne imovine, poreznim se politikama više ne može upravljati

samo unutar nacionalnih granica. Moderne prijetnje poreznim osnovicama država članica, uključujući štetnu poreznu konkureniju i agresivno porezno planiranje, ne mogu se izbjegići jednostrano. Jedini način na koji države članice mogu ostvariti svoje političke ciljeve i ukloniti prijetnje svojim poreznim osnovicama je suradnja.[9]

Koordinacijom poreznih politika na razini EU-a može se zaštititi sposobnost država članica da poduzimaju i provode mjere, a time i njihova suverena prava. Zbog sloboda utvrđenih Ugovorom države članice su udružile dio svojeg suvereniteta u području oporezivanja. Prelaskom na odlučivanje kvalificiranim većinom ne bi se ni na koji način smanjile nadležnosti država članica u pogledu oporezivanja niti bi se nadležnost EU-a u tom području promjenila. No omogućilo bi se učinkovitije odlučivanje te time ostvario udruženi suverenitet na razini EU-a kako bi države članice bile u mogućnosti prevladati zajedničke izazove, zaštititi svoje prihode, voditi porezne politike koje pogoduju rastu te suzbiti vanjske prijetnje svojim poreznim osnovicama. Na primjer, zajedničke mjere EU-a jedini su način za borbu protiv prekograničnih prijevara povezanih s PDV-om, zbog kojih se svake godine gubi 50 milijardi EUR javnih prihoda, te porezne utaje i izbjegavanja plaćanja poreza, koji se procjenjuju na 50–70 milijardi EUR godišnje. Suverenitet država članica za poduzimanje mera na razini EU-a u pogledu ključnih poreznih pitanja u novom je međunarodnom kontekstu često korisniji od njihova pojedinačnog nacionalnog suvereniteta u tom području.[10] Porezna konkurenčija nije sama po sebi loša, ali u nekim slučajevima može ograničiti političke odluke svih država članica. Na primjer, zbog uvođenja poreznih mera u jednoj državi članici radi privlačenja mobilnih poreznih osnovica, kao što je dohodak od kapitala, obično se smanjuje razina oporezivanja te vrste prihoda u svim državama članicama. Kako bi se nadoknadio to smanjenje, te države članice često moraju povećati oporezivanje manje mobilnih poreznih osnovica, kao što je dohodak od rada ili potrošnja. Stoga, radnici, potrošači i nacionalna poduzeća snose veći teret. Time se ugrožava pravednost poreznih sustava država članica i program cijelog EU-a koji pogoduje rastu. Glasovanje kvalificiranim većinom stoga bi pridonijelo ublažavanju prekograničnih učinaka porezne konkurenčije.[11]

Porezna politika EU-a ne bi trebala ovisiti o pravilu jednoglasnog odlučivanja koje se može zloupotrijebiti za isključivo nacionalne interese, na štetu jedinstvenog tržišta i potreba drugih država članica. Prelaskom na glasovanje kvalificiranim većinom u području oporezivanja države članice mogle bi učinkovitije kontrolirati dio svojeg suvereniteta koji su udružile u interesu Unije kao cjeline te radi postizanja većih zajedničkih i pojedinačnih rezultata.[12]

Prelaskom na glasovanje kvalificiranim većinom povećala bi se kvaliteta odluka Vijeća u području oporezivanja. Jednoglasno odlučivanje može četverostruko otežati učinkovito donošenje odluka.

Prvo, vrlo je teško postići kompromis jer neslaganje samo jedne države članice može sprječiti postizanje dogovora. U tom smislu, države članice često se suzdržavaju od ozbiljnog pregovaranja o rješenjima u Vijeću jer znaju da mogu uložiti veto na bilo koji rezultat koji im se ne sviđa. Ova „kultura jednoglasnosti” ponekad potiče države članice, ministre i nacionalne uprave da se usredotoče na očuvanje nacionalnih sustava, umjesto da nastoje postići potreban kompromis kako bi se zaštitili opći interesi EU-a. Upravo iz tog razloga za mnoge prijedloge povezane s oporezivanjem moraju proći godine kako bi se države članice dogovorile, ili su jednostavno blokirani u Vijeću bez ikakve rasprave.

Drugo, čak i kad se dogovor u području oporezivanja postigne jednoglasno, obično je na razini najmanjeg zajedničkog nazivnika, čime se ograničava pozitivan učinak na poduzeća i potrošače ili otežava njegova provedba. Na primjer, Direktiva o izdavanju računa s obračunanim PDV-om dnesena je unatoč razlikama u pogledu zahtjeva za izdavanje računa koje su bile posljedica mogućnosti ostavljenih državama članicama.

Treće, jednoglasno odlučivanje u području oporezivanja dovelo je do nekih neželjenih učinaka u postupku odlučivanjajer dio država članica može koristiti važne prijedloge o porezima kao sredstvo

za pregovaranje o drugim zahtjevima koje mogu imati u pogledu potpuno odvojenih pitanja, ili kako bi izvršile pritisak na Komisiju da podnese zakonodavne prijedloge. To je bio slučaj, primjerice, kada su određene države članice odugovlačile postizanje dogovora o Direktivi o suzbijanju izbjegavanja poreza tražeći dopuštenje za prijenos porezne obveze za PDV.[13]

Uključivanjem Europskog parlamenta poboljšalo bi se odlučivanje u području oporezivanja. Posljednjih je godina Europski parlament imao znatan utjecaj na poreznu politiku EU-a jer su porezni skandali bili na naslovnicama novina svakih šest mjeseci. Iskoristio je svoj politički značaj kako bi putem mnogih *ad hoc* odbora zagovarao ambiciozni program pravednog oporezivanja. Međutim, Europski parlament nema pravo glasa u okviru trenutačnog posebnog zakonodavnog postupka u području oporezivanja. Stoga je politički pritisak jedini instrument kojim Parlament može utjecati na porezne odluke EU-a. Prelaskom na kvalificiranu većinu Europski parlament mogao bi u redovnom zakonodavnom postupku u potpunosti pridonijeti oblikovanju porezne politike EU-a. Bez nacionalnih pritisaka i interesa, Europski parlament mogao bi dati novi doprinos pregovorima o porezima, što bi moglo bolje odražavati potrebe Unije u cjelini. Ako bi Europski parlament imao jednaku važnost u odlučivanju o konačnom obliku inicijativa za poreznu politiku EU-a, pomogao bi u stvaranju okruženja u kojem bi države članice ozbiljno pregovarale. Naposljetku, prelazak na glasovanje kvalificiranom većinom u okviru redovnog zakonodavnog postupka mogao bi dovesti do učinkovitijih, relevantnijih i ambicioznijih rezultata za poreznu politiku EU-a.[14]

4. KARAKTER POREZNE POLITIKE – UGOVORI EU

Ugovori EU-a jasni su kad je riječ o načinu odlučivanja o prijedlozima u području oporezivanja. Opće je pravilo da Vijeće mora jednoglasno odlučiti o prijedlozima o porezima u okviru posebnog zakonodavnog postupka (**članci 113. i 115. Ugovora o funkcioniranju Europske unije (UFEU)**). Međutim, Ugovori sadržavaju i druge odredbe na temelju kojih se, bez potrebe da se revidiraju Ugovori, mogu primjenjivati i drugi postupci odlučivanja osim jednoglasnog odlučivanja.[15]

Za početak, ***postupak pojačane suradnje*** omogućuje skupini od najmanje devet država članica da zajedno nastavi s radom na predloženoj inicijativi ako se pokaže da nije moguće postići jednoglasni dogovor u Vijeću. Pojačana suradnja predložena je 2013. za porez na finansijske transakcije (FTT), o čemu države članice raspravljaju od 2011. O tom prijedlogu i dalje pregovara deset uključenih država članica kako bi se postigao jednoglasan kompromis. Pojačana suradnja može biti dobra opcija za unaprjeđenje određenih inicijativa EU-a s manjom skupinom zemalja, ali nije optimalno rješenje za rješavanje većih problema povezanih s jednoglasnim odlučivanjem u poreznoj politici EU-a, ili za osiguravanje napretka i dosljednosti jedinstvenog tržišta u cjelini.[16]

Ugovori sadržavaju i dva ciljana članka kojima se u posebnim okolnostima omogućuje glasovanje kvalificiranom većinom. Prema **članku 116. UFEU-a** glasovanje kvalificiranom većinom u okviru redovnog zakonodavnog postupka moguće je kako bi se spriječilo narušavanje tržišnog natjecanja zbog različitih poreznih pravila ako se to ne može učiniti u dogоворu s državama članicama. Međutim, ova odredba podliježe prethodno navedenim strogim uvjetima i njome se ne mogu riješiti svi nedostaci koji proizlaze iz jednoglasnog odlučivanja. Članak 116. UFEU-a dosad se nije primjenjivao, iako ga je Komisija spremna upotrijebiti ako to bude osobito potrebno. Glasovanje kvalificiranom većinom može se primijeniti i na mjere za suzbijanje prijevara koje utječu na finansijske interese Unije (**članak 325. UFEU-a**). Moglo bi se primijeniti na određene mjere za borbu protiv prijevara povezanih s PDV-om, s obzirom na to da je PDV vlastito sredstvo EU-a, ali bi opseg inicijative trebao biti vrlo precizan.

Najpraktičniji način prelaska s jednoglasnog odlučivanja na glasovanje kvalificiranom većinom u području oporezivanja bila bi upotreba tzv. „prijelaznih klauzula” iz Ugovora. Njima bi se, u odnosu na prethodno navedene opcije, omogućio strukturiraniji način prelaska s jednoglasnog odlučivanja.

Kao što je prethodno spomenuto u vezi s pitanjem suvereniteta, prelazak na glasovanje kvalificiranom većinom ne bi utjecao na sadašnje nadležnosti država članica u području oporezivanja. Ugovor iz Lisabona sadržava Protokol u kojem se navodi da ništa u tom Ugovoru ne mijenja opseg ili izvršavanje nadležnosti EU-a u odnosu na oporezivanje. Postupan prelazak s jednoglasnog odlučivanja na glasovanje kvalificiranom većinom u nekim bi područjima oporezivanja bio u skladu s tim načelom. Nadležnosti država članica i Unije ostaju nepromijenjene. Došlo bi samo do promjene u postupku odlučivanja u budućnosti, što bi države članice morale jednoglasno dogоворити u izvršavanju svojega suvereniteta. [17]

Prelazak na glasovanje kvalificiranom većinom u svakom bi slučaju bila demokratska odluka u potpunosti pod kontrolom država članica. One su jednoglasno odlučile uključiti prijelaznu klauzulu u Ugovor iz Lisabona. Za aktiviranje prijelazne klauzule bit će potrebna još jedna jednoglasna odluka Europskog vijeća. Osim toga, svaki nacionalni parlament može se usprotiviti toj promjeni, a Europski parlament bi morao to potvrditi. [18]

Kad je riječ o Komisiji, pitanje više nije postoji li potreba za napuštanjem jednoglasnog odlučivanja u području oporezivanja, nego kako i kada to učiniti. Europski parlament, mnoge države članice i dionici izrazili su isto stajalište. Glasovanjem kvalificiranom većinom omogućilo bi se ostvarivanje punog potencijala porezne politike EU-a, a državama članicama da postignu brže, učinkovitije i demokratske kompromise. Prelaskom na redovni zakonodavni postupak osiguralo bi se i da odluke o oporezivanju imaju koristi od konkretnih doprinosa Europskog parlamenta, koji predstavlja stajališta građana i ima sve veću odgovornost. [19]

Najbolji način za postizanje tog cilja bio bi postupni i ciljani pristup s jasnim ključnim etapama. Države članice moguće bi se zajedno prilagoditi i pridonijeti postupku te izbjegći sve šokove i sukobe koji bi nastali kao rezultat nagle promjene. Komisija stoga predlaže postupni prelazak na glasovanje kvalificiranom većinom u okviru redovnog zakonodavnog postupka za poreznu politiku EU-a. [20]

5. PREDNOSTI I NEDOSTACI PORESKE REFORME U EU

Podaci o poreskim reformama u Evropskoj uniji, temelje se na programima nacionalnih reformi, na izvješćima o trendovima oporezivanja, na osnovu podataka Međunarodnog ureda poreske dokumentacije, podataka Glavne uprave za oporezivanje i Carinsku uniju, te drugih izvora što ih je Evropske komisija upotrijebila u godišnjoj procjeni poreskih reformi. Kroz definirane poreske reforme u EU pojašnjavaju se prednosti i nedostaci poreske reforme.

U **Saveznoj Republici Njemačkoj** porez na dohodak je povećan, i to osnovni odbitak za 224 eura i sada je 8.354 eura. U skladu s tim, kada se govori o doprinosima za socijalno osiguranje, obustavljen je planirano smanjenje stope penzijskog doprinosa sa 18,9% na 18,3%. S druge strane, kada se govori o porezu na imovinu, porez na promet nekretnina rapidno je rastao u četiri savezne države Berlinu sa 5% na 6%, u Bremenu sa 4,5% na 5%, u Donjoj Saskoj sa 4,5% na 5%, te u Schleswig-Holsteinu sa 5% na 6,5%. Standardna stopa PDV-a (19%) primjenjuje se na komercijalno trgovanje umjetninama, dok je prije bilo oporezivo smanjenom stopom. Od 2014. godine, pa do današnjeg dana povećane su trošarine na cigarete na 96,30 eura za svakih 1000 komada, dok su za fino rezan duhan povećane na 46,75 eura po kilogramu. [21]

Za razliku od Njemačke, u **Republici Francuskoj** ukinuto je porezno oslobođenje za premije te za sudjelovanje poslodavca u skupnima komplementarnim osiguranjima. Smanjena je gornja granica porodične olakšice sa 2.000 na 1.500 eura. Na osnovu Pakta solidarnosti i odgovornosti smanjen je porez na dohodak za najosjetljivija domaćinstva, u vrijednosti od 1,3 milijarde eura. Dakako, u primjeni je porez solidarnosti na visoke dohotke sa očekivanim trajanjem od dvije godine. Pored toga, odbitak poreza za poticanje konkurentnosti i zapošljavanja povećan je sa 4% na 6% bruto-plaće, kad je 2,5 puta veća od najniže, dok se poseban režim za mlada inovativna preduzeća potiče uvođenjem novih izuzeća socijalnog osiguranja za zaposlenike inovativnih aktivnosti. Francuska

Vlada je najavila postupno smanjivanje zakonske stope poreza na dobit s 33,3% na 28% do konca 2020. godine i suzbijanje privremenoga dodatnog opterećenja na porez na dobit. Rast standardnih i intermedijalnih stopa PDV-a na 20% i 10%. [22]

Za razliku od prethodne dvije zemlje, u **Kraljevini Španiji**, produljuje se primjenu poreskih odbitaka za istraživanje i razvoj te zapošljavanje invalidnih osoba, jednako kao i šema kutije patenata, što omogućuje preduzećima plaćanje niže stope poreza na dobit od patenata. Odbitak poreza 10% uveden je za mala i srednja preduzeća, kad reinvestiraju dobit u imovinu, a nastavlja se primjenjivati odbitke za obuku zaposlenih o novim tehnologijama, a odbitak poreza za filmsku industriju učinjen je stalnim. Stopa PDV-a smanjena je s 21% na 10% za neke transakcije u vezi s umjetničkim djelima, antikvitetima te kolezionarskim predmetima. Povećane su trošarine na duhan i alkohol (osim na pivo i vino), te standardizirane trošarine na ugljikovodike na regionalnoj razini. Nastavlja se primjena poreza na bogatstvo. U skladu s tim, pokrenut je poseban plan suzbijanja sive ekonomije, što predviđa produljenje radnog vremena zaposlenika radi provedbe e-nadzora. [23]

U **Republici Italiji**, porez na dohodak ostao je najviši za one koji najviše zarađuju, a Vlada je potvrdila doprinos solidarnosti za sva primanja iznad 300.000 eura godišnje. Jedina mjera što je vodila prema raširenijem, ali ograničenu, povećanju poreza na dohodak bila je odluka o smanjenju poreskih odbitaka za premije osiguranja. Poduzeto je nekoliko mjera kako bi se u određenim sektorima i okolnostima smanjio porez na dobit uvođenjem poreznog odbitka za umjetnost, kinematografiju, modernizaciju turističkog sektora, zapošljavanje zaposlenika u sektoru istraživanja i razvoja, ulaganje upreduće koja pokreću poslovanje te nova dodatna ulaganja u postrojenja i opremu. Zakon o stabilnosti iz 2014. godine poboljšao je neke poreske koncesije i odbitke, ukidanjem poreskog režima privlačenja Europe, poreskog režima za industrijske djelatnosti, izuzeća za reinvestiranu dobit u preduzećima osnovаниh u posljednje tri godine te poreskog odbitka za naučno istraživanje za mala i srednja preduzeća. Standardna stopa povećana je za jedan postotni bod, na 22%, a koncem 2014. godine povećana je stopa na hranu i piće iz automata sa 4% na 10%. [24]

Iako je **Ujedinjeno Kraljevstvo** u procesu napuštanja Evropske unije (Brexit), autor članka smatra da je neophodno ukazati na poreske reforme u ovoj zemlji, još uvijek članici Evropske unije. Dakle, uveden je porez na kapitalne dobitke za nerezidente, kad se rješavaju stambenih objekata u UK. Godišnji porez na nekretnine u gradnji je reformiran. Dvije su nove kategorije stvorene za nekretnine u vrijednosti od 500.000 do 1.000.000 GBP, te milion do dva miliona GBP, kako bi se oporezovalo nekretnine u tim kategorijama. Pored toga, usto će se pristojbu za kapitalne dobitke povezane sa ovim porezom primjenjivati na nekretnine u tim novim kategorijama. Stopu poreza na zemljište 15%, što se odnosi na stjecanje nekretnina uz pomoć korporacijskih koverata, primjenjivat će se i na nekretnine u vrijednosti većoj od 500.000 GBP. Porez na banke povećan je na 0,0156%. Poduzete su mjere sprječavanja izbjegavanja plaćanja poreza, najvažnije su za korporativni sektor one što suzbijaju poznate oblike izbjegavanja poreza te opća pravila protiv zlouporabe, na osnovi čega bi se naplatilo 3,9 milijardi GBP tokom 2018/2019. godine. [25]

U **Kraljevini Švedskoj** ponovno je povećan odbitak poreza za osobe iznad 65 godina. Posebna stopa poreza na dohodak za švedske državljanе sa prebivalištem u inostranstvu smanjena je za pet postotnih bodova na 20%. Pravila oporezivanja dohotka „blisko-držanih“ preduzeća (tzv. 3:12) promijenjena su u pogledu vlasnikovih prihoda od takvih preduzeća što ga se oporezuje kao prihod od kapitala po sniženoj stopi. Ukinuta su poreska izuzeća za dobit od vlasništva nad zgradama s osobitom kvalifikacijskom svrhom (religija, obrazovanje ili sport). Smanjen je doprinos za socijalno osiguranje za poslodavce, koji rade na istraživanju i razvoju do mogućih 10 postotnih bodova te za skupinu kompanija mogu biti najviše 230.000 SEK mjesечно. Stope trošarina na alkohol rastu u rasponu jedan do sedam postotnih bodova. Određene vrste zaklada (kolektivni ugovori i osobne zaklade) smiju dati i doprinos za mjere obrazovanja, a istodobno zadržati povlašten poreski tretman radi lakšeg restrukturiranja tržišta rada. [26]

Za razliku od Švedske, u **Kraljevini Danskoj**, ubrzane su mjere za smanjenje poreskog opterećenja na rad, te je povećan lični odbitak. Privremeno smanjenje poreske obaveze na pretvorbu penzijskih prava u kapital u paušalnoj svoti produljeno je, što utječe na povećanje očekivanih prihoda u 2019. godini. Stopa poreza na dobit postupno je smanjena s 25% na 24,5%, a bit će smanjena na 23,5%, a u 2018. godini na 22%. Iz toga je isključena dobit od bušenja nafte i prirodnog plina u Sjevernome moru. Trošarina na ugljični dioksid (CO_2) u električne energije ukinuta je 2014. godine, jednako kao trošarina na bezalkoholna pića, dok je trošarina na pivo smanjena. Ubrzan je planirani proces ukidanja elementa težine u porezu na pakiranje i ta je odredba na snazi od 2014. godine do danas aktuelna. [27]

Kada govorimo o poreskoj reformi u **Republici Finskoj**, važno je napomenuti da je povećan porez na dohodak od kapitala uz promjenu poreske ljestvice. Istodobno je dodatno ograničen odbitak kamata na hipoteku, a povećan porez na dividende. Od 2014. godine manje se oporezuje rad, jer se povećavaju odbitci, što ih se može primijeniti na dohodak od nesamostalnog rada. Stopa poreza na dobit smanjena je s 24,5% na 20%. Od 2014. godine primjenjuje se nova ograničenja na odbitak kamata na zajmove unutar preduzeća, ukinuto je pravo na odbitak troškova reprezentacije, a od 2015. godine ukida se i poreske olakšice za istraživanje, razvoj i investicije. Povećane su trošarine na goriva 5%, trošarine na duhan 10% i trošarine na alkohol 7%. Trošarine na električnu energiju u domaćinstvima, te javnome i privatnom sektoru usluga povećane su 12%, a udvostručene su trošarine na gazirana pića što sadrže šećer. [28]

U prvoj zemlji Beneluksa, **Kraljevini Holandiji**, odbitak za kvalificirane aktivnosti istraživanja i razvoja povećan je na 60%. Pored toga, povećane su povećane su trošarine na benzin i dizelsko gorivo. Trošarine na alkoholna pića povećane su u toku 2014. godine, a na duhan će se povećati u toku 2019. godine. Povećan je porez na promet automobila starijih od 25 godina. Ponovno je uveden porez na otpad, te je povećana stopa poreza na vodu. Odbačen je plan ukidanja granice od 300 m³ godišnje. Porez na iznajmljivanje nekretnina za stanovanje rastao je na 0,381% od vrijednosti nekretnine u 2014. godine i postupno će do 2019. godine rasti do 0,563% vrijednosti. [29]

U drugoj zemlji Beneluksa, **Kraljevini Belgiji**, smanjen je porez na potrošnju za vaučere. Reindeksirani su poreski razredi, s obzirom na inflaciju, a pored toga povećan je odbitak poreza za radnike s niskim primanjima. Uveden je „porez pravednosti“ i najniži porez za velike kompanije koje distribuiraju dividende i istodobno iskorištavaju sistem odbitka za ugovorne kamate i ili prijenos gubitka, po stopi 5,15%. Mijenja se olakšice za korporativni kapital, uz povećanje stopa i osnovice. Mala i srednja poduzeća mogu iskoristiti odbitke za prihod od patenata, radi poticanja ulaganja. Pravne usluge podliježu oporezivanju PDV-om. Od 2014. godine domaćinstva plaćaju 6% nižu stopu za električnu energiju.

U trećoj zemlji Beneluksa, **Veliko Vojvodstvo Luksemburg**, Vlada je najavila povećanje standardne stope s 15% na 17%, intermedijarne stope s 12% na 14%, te snižene stope sa šest na 8%. Standardna stopa obuhvatit će i ukupna ulaganja u nekretnine (osim za kupnju primarnog mesta stanovanja). [30]

6. ZAKLJUČAK

Jasno je da postoji potreba za učinkovitim donošenjem zakonodavstva u poreznoj politici EU-a. Jedinstveno tržište i ekonomski i monetarna unija zahtijevaju poreznu politiku koja svakome omogućuje da ima koristi od sve veće gospodarstvene i finansijske integracije EU-a. Brze promjene u međunarodnom poreznom okruženju, kao i u poslovnim i potrošačkim navikama, pozivaju na uvođenje poreznog sustava EU-a koji može ići u korak s globalnim kretanjima i biti konkurentan na globalnoj sceni. Za potporu širim europskim ciljevima borbe protiv klimatskih promjena, promicanja održivog rasta, radnih mesta i ulaganja, iskorištavanja prednosti digitalizacije i osiguravanja pravednog i održivog socijalnog modela potrebne su brze i učinkovite poresne mjere.

Posebni zakonodavni postupak s pravilom jednoglasnosti i samo savjetodavnom ulogom Europskog parlamenta kad je riječ o oporezivanju nije u skladu sa stvarnim okolnostima s kojima se danas susreće ta politika. Ovom Komunikacijom Komisija poziva Europsko vijeće, Europski parlament, Vijeće i sve dionike da pokrenu otvorenu raspravu o glasovanju kvalificiranom većinom u poreznoj politici EU-a uz veće sudjelovanje Europskog parlamenta te da definiraju pravodoban i pragmatičan pristup za njegovu provedbu.

REFERENCE

- [1.] Ilić – Popov, G., Poresko pravo EU, Službeni glasnik Beograd, Beograd, 2004.
- [2.] Misita, N., Osnove prava Evropske unije, Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo, 2008.
- [3.] Ristić, K., Ristić, Ž., Međunarodne javne finansije i budžetska politika Evropske unije, EtnoStil d.o.o. Beograd, Beograd, 2016.
- [4.] Misita, N., Uvod u pravo Evropske unije, Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo, 2018.
- [5.] Šimurina, N., Bürgler, T., Specifičnosti sustava oporezivanja dobiti poduzeća u Republici Hrvatskoj i njihov utjecaj na poreznu konkurentnost, (pristup: 01.10.2019.), [dostupno na https://www.ijf.hr/upload/files/file/javna_potrosnja/simurina-Buerger.pdf]
- [6.] Mijatović, N. (2015), Porezne reforme u državama članicama Evropske unije 2015., (pristup: 03.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2015/1/mijatovic.pdf>]
- [7.] Radusin-Lipošinović, M. (2015), Porezne reforme u EU-28, (pristup: 04.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2015/2/radusin.pdf>]
- [8.] Europski parlament, Informativni članci o Evropskoj uniji (2019), „Opća porezna politika“, (pristup: 06.10.2019.), [dostupno na <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/92/la-politica-fiscal-general>]
- [9.] Šimurina, N., Barbić, D. (2016), Porezne promjene i dohodovne nejednakosti u Evropskoj uniji tijekom finansijske krize, (pristup: 07.10.2019.), [dostupno na [file:///C:/Users/01_Simurina%20\(1\).PDF](file:///C:/Users/01_Simurina%20(1).PDF)]
- [10.] Zee, H.H. (2005), Svjetski trendovi u poreskoj politici: ekonomski perspektiva, (pristup: 08.10.2019.), [dostupno na <http://web3.ijf.hr/FTP/2005/2/zee.pdf>]
- [11.] Kapetanović, S. (2012), Evropska unija i učinkovitiji porezni nadzor, (pristup: 10.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2012/11/kapetanovic.pdf>]
- [12.] Ugovor o funkcioniranju EU (2009), (pristup: 12.10.2019.), [dostupno na <http://www.mvep.hrlisabonski-prociscena.pdf>]
- [13.] Zrinušić, Z., Vuraić-Kudeljan, M. (2016), Porezna reforma, (pristup: 12.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2016/12/zrinusic-kudeljan.pdf>]
- [14.] Raič, A. (2016), Poreska politika u Evropskoj uniji i njeno djelovanje na nefiskalne ciljeve, (pristup: 14.10.2019.), [dostupno na <https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A37>]
- [15.] TaxReforms in EU MemberStates (2014), (pristup: 14.10.2019.) [dostupno na [TaxReforms in EU MemberStates 2014 ∑ Taxpolicychallengesforeconomicgrowthandfiscalsustainability – dostupno na: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/ee6_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/ee6_en.pdf)]
- [16.] Antić, D., Porezne strukture unitarnih i složenih država – analitički pristup komparativnom istraživanju poreznih sistema, Revicon Sarajevo, Sarajevo, 2016.
- [17.] Ugovor o funkcioniranju EU (2009), (pristup: 15.10.2019.), [dostupno na <http://www.mvep.hrlisabonski-prociscena.pdf>]
- [18.] Arbutina, H., Kuliš, D., Pitarević, M. (2017), Usporedba i usklajivanje hrvatskog poreznog sustava s poreznim sustavima Evropske unije, (pristup: 15.10.2019.), [dostupno na https://bib.irb.hr/datoteka/165096.Pages_from_EU.pdf]
- [19.] Antić, D., Poreska integracija u EU: mehanizmi i postkrizna evolucija, Godišnjak Pravnog fakulteta Univerziteta u Sarajevu, Vol. 1, No. 1, 2011., str. 209-219.
- [20.] Raković, M., Finansije i finansijsko pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Banja Luci, Banja Luka, 2007.

- [21.]Čabarkapa, S. (2017), Poreski sistem Nemačke, (pristup: 15.10.2019.) [dostupno na <http://www.cefi.edu.rs/wp-content/uploads/2016/05/PORESKI-SISTEM-NEMACKE.pdf>]
- [22.]Radusin-Lipošinović, M. (2015), Porezne reforme u EU-28, (pristup: 15.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2015/2/radusin.pdf>]
- [23.]Mijatović, M. (2016), Reforma financiranja Europske unije, (pristup: 16.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2016/6/mijatovic.pdf>]
- [24.]European Commission (2013), Proposal for a council directive implementing enhanced cooperation in financial transaction tax (COM (2013) 71 (final), Brussels, (pristup: 16.10.2019.), [dostupno na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52013PC0071>]
- [25.]Radusin-Lipošinović, M. (2015), Porezne reforme u EU-28, (pristup: 16.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2015/2/radusin.pdf>]
- [26.]Antić, D., Poreska integracija u EU: mehanizmi i postkrizna evolucija, Godišnjak Pravnog fakulteta Univerziteta u Sarajevu, Vol. 1, No. 1, 2011., str. 209-219.
- [27.]Antić, D., Porezne strukture unitarnih i složenih država – analitički pristup komparativnom istraživanju poreznih sistema, Revicon Sarajevo, Sarajevo, 2016.
- [28.]Radusin-Lipošinović, M. (2015), Porezne reforme u EU-28, (pristup: 17.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2015/2/radusin.pdf>]
- [29.]Zee, H.H. (2005), Svjetski trendovi u poreskoj politici: ekonomski perspektiva, (pristup: 18.10.2019.), [dostupno na <http://web3.ijf.hr/FTP/2005/2/zee.pdf>]
- [30.]Mijatović, N. (2015), Porezne reforme u državama članicama Europske unije 2015., (pristup: 18.10.2019.), [dostupno na <https://www.ijf.hr/upload/files/file/PV/2015/1/mijatovic.pdf>]

Mr. Branka Vukoja*
Antonio Vukoja dipl.oec**

Stručni rad

Recenziran: 24.09.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.15576.03847

PUBLONS: publons.com/p/27162428/

ORCID/RG: http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.15576.03847

PRIMJENA ALATA FORENZIKE NA SMANJENJE PREVARA U FINANCIJSKIM IZVJEŠTAJIMA U BIH

APPLICATION OF FORENSIC FRAUD REDUCTION TOOLS AND BI FINANCIAL STATEMENTS

Sažetak

Brojne financijske prevare i skandali s kraja prošlog i početka ovog vijeka, kao i pojave globalne financijske, a potom ekonomске krize istakli su u prvi plan relevantnost i pouzdanost financijskih informacija. Lažiranje financijskih izvještaja ima povijesnu praksu, te istodobno podrazumijeva i prijevaru dok prijevara ne mora biti povezana samo sa lažiranjem financijskih izvještaja jer prijevare ne moraju biti nužno povezane sa računovodstvom.

U zemljama Ex Jugoslavije, a posebno Bosni i Hercegovini, poslijeratni period stvorio je pogodne uvjete za razvoj i rast sive ekonomije, u kojoj je dominantna pojava da, između ostalog, mnoga novoosnovana poduzeća i novopečeni biznismeni koriste različite metode kako bi prikrili svoje stvarno poslovanje, te na taj način izbjegli plaćanje zakonom propisanih poreznih i drugih obveza. Danas su tužilaštva na svim nivoima zatrpana kaznenim prijavama iz oblasti privrednog kriminala, a često lažnog financijskog izvještavanja. Za rješavanje ovih slučajeva neophodno je angažiranje stručnjaka koji raspolazu znanjima iz različitih područja koja reguliraju te oblasti, te visoku razinu računovodstvenog i poslovno-ekonomskog znanja, a što su trenutno forenzički revizori.

Osim prevara koje nastaju od strane vlasnika privrednih društava, prevare mogu da se javljaju i od strane uposlenika kao i drugih sudionika poslovanja.

Kada će se prevare početi javljati, i u kom vremenskom intervalu će se one odvijati, to ovisi od prilika čiji su one rezultat. Sistem financijskog izvještavanja i računovodstveno-revizorska profesija su često optuživani za nastanak prevara i gubljenje povjerenja u pouzdanost financijskih informacija od strane brojnih korisnika i donosioca ekonomskih odluka. Cilj ovog rada jeste razumijevanje uloge koju forenzička revizija ima kao instrument otkrivanja kriminalnih radnji, a temeljem iskustava 100 najrelevantnijih međunarodnih i domaćih primjera.

Ključne riječi: forenzička revizija, forenzička revizija, manipulacija, financijski izvještaji.

Abstract

Numerous financial frauds and scandals since the end of the last and beginning of this century, as well as the emergence of the global financial and then economic crisis have highlighted the relevance and reliability of financial information. only related to falsifying financial statements because fraud is not necessarily related to accounting.

* Revident d.o.o. Grude email: brankavukoja01@gmail.com

** Revident d.o.o. Grude

In the countries of Ex Yugoslavia, and especially in Bosnia and Herzegovina, the post-war period created favorable conditions for the development and growth of the gray economy, dominated by the fact that, among other things, many start-ups and start-ups are using different methods to conceal their actual business, and thus avoiding payment of statutory taxes and other obligations. Today, prosecutions at all levels are flooded with criminal charges in the area of economic crime, and often false financial reporting. In order to resolve these cases, it is necessary to hire experts who have knowledge of the various fields that regulate these areas, as well as a high level of accounting and business-economic knowledge, which are currently forensic auditors. In addition to frauds committed by business owners, frauds can also occur by employees as well as other business participants.

When the scams will start to occur, and in what time interval they will take place, depends on the opportunities that result from them. The financial reporting system and the accounting and auditing profession are often accused of fraud and loss of confidence in the reliability of financial information by numerous users and economic decision makers. The aim of this paper is to understand the role that forensic audit plays as an instrument of crime detection based on the experience of the 100 most relevant international and domestic examples.

Key words: forensic accounting, forensic audit, manipulation, financial reports, financial statements.

1. UVODNO RAZMATRANJE

Riječ forenzički potiče od latinskog pridjeva *forensis*- što znači forum ili onaj koji je na trgu. U starom Rimu forum ili trg predstavljao je mjesto obavljanja raznovrsnih trgovачkih i državnih poslova, pa i mjesto suđenja. Osoba koja bi bila optužena za neku kriminalnu radnju morala je da se pojavi pred grupom pojedinaca u forumu i da zajedno sa osobom koja je optužuje, odgovori na pitanja u svezi optužbe. Nakon iznošenja argumenata učesnika u sporu, strana koja bi imala bolje argumente i više govorničkog dara dobivala bi slučaj.

Vremenom su se sve više u svijetu, u sudskim postupcima, počela primjenjivati saznanja i iz drugih znanstvenih oblasti, tako da je danas forenzika postala interdisciplinarno područje korištenja različitih znanstvenih dostignuća i saznanja, s ciljem pomoći u donošenju objektivnih, argumentiranih i na činjenicama zasnovanih sudskih presuda.[1]

Razlozi za nužan razvoj forenzičnog računovodstva i revizije u BiH su brojni, a među njima posebno se ističe nedostatak specijalnih znanja i iskustava eksternih i internih revizora, poreznih revizora, inspektora i računovođa pri istragama kažnjivih i drugih nedozvoljenih djela, te davanju mišljenja vještaka u vezi sa pravnim, poslovnim i drugim potrebama. Forenzično računovodstvo je posebna grana računovodstva, koja se bavi isključivo ocjenama zakonitog i stručnog evidentiranja i izvještavanja.

Svrha ovog rada jeste ukazati na značaj razvoja forenzičnog računovodstva i forenzičke revizije u smislu sprečavanja malverzacije u okvirima poslovanja privrednih subjekata. Svako poduzeće mora imati odgovarajući sistem vođenja i upravljanja, koji sprečava i/ili otkriva nastajanje poduzetničkog kriminala.

Cilj rada je da se ukaže na značaj, koji forenzično računovodstvo ima u okvirima poslovanja suvremenih poslovnih sistema. Top menadžment preuzima glavnu odgovornost za istinito i fer financijsko prezentiranje, pri čemu mu od velike pomoći mogu biti računovode - forenzičari.

2. TEORIJSKI I PRAKTIČNI ASPEKTI FORENZIČKOG ISTRAŽIVANJA

Istražno računovodstvo je često povezano sa istragama vezanim za određena kaznena pitanja. Tipičan primjer računovodstvenih istraga bio bi utvrđivanje krađe od strane uposlenika. Osim toga, računovodstvene istrage mogu se koristiti i u mnogim drugim segmentima, kao što su na primjer bankovne pronevjere, utaje poreza, pranje novca i sl.[2] U svijetu su, radi naprijed navedenih razloga, sve više traženi tzv. „Forenzične računovode“. Kod nas ova profesija još uvijek ne postoji. Najsličniji oblik ove vrste posla u BiH, koja se može susresti u sudskoj praksi, jeste „financijsko vještačenje“ koje provode vještaci financijske struke imenovani od strane Ministarstva pravde F BiH.

2.1. Pojam forenzičkog računovodstva i revizije

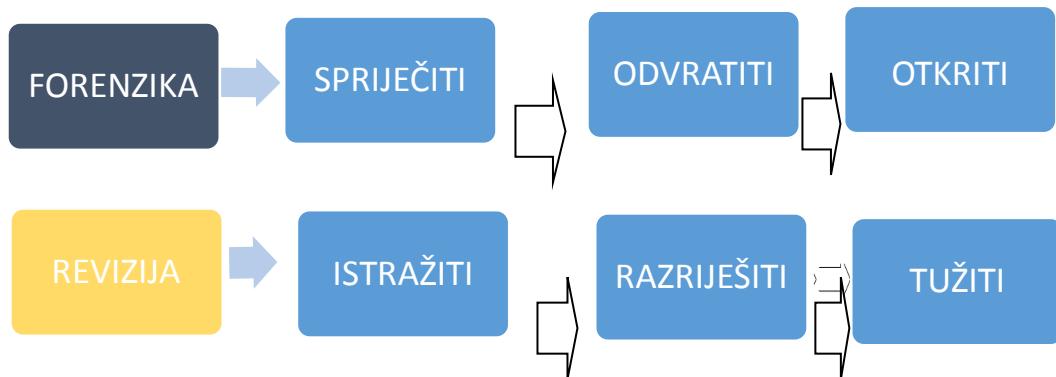
Forenzička revizija je primjena istraživačkih i analitičkih vještina, čija je svrha otkrivanje i rješavanje različitih financijskih problema, primjenjujući tražene standarde i propise, vezano za oblast koju obrađuje. Postavlja se pitanje kako razlikovati forenzičko od tradicionalnog računovodstva. Računovodstvo može biti podijeljeno na nekoliko različitih područja, uključujući financijsko računovodstvo, menadžersko računovodstvo, informacijski sistem, porezi, konzalting, reviziju i forenzičku reviziju. Svako od ovih područja služi za različite namjene.

Tako na primjer, financijsko računovodstvo brine se za pružanje informacija eksternim korisnicima, kao što su investitori, banke, komitenti, vlada i sl.

S druge strane, menadžersko računovodstvo, pruža relevantne informacije za korisnike unutar kompanija, a koje će pomoći, npr. otkrivanju prilika za povećanje profitabilnosti društva.

Prevare se najčešće klasificiraju u tri skupine i to: korupcija, otuđivanje imovine i lažiranje financijskih izvještaja. Sam način djelovanja forenzičara može se promatrati dvojako i to kao preventivno (ex ante) – koji podrazumijeva odvraćanja od prevare, odnosno, djelovanje nakon sumnje u mogućnost prevare koja još nije nastala, i naknadno (ex post) – nakon sumnje da je prevara nastala ili nakon otkrića same prevare. Inače, forenzičari mogu djelovati internu i eksterno, pri čemu je internu djelovanje uključuje istraživanje mogućih prevara od strane zaposlenika i menadžera, dok eksterno podrazumijeva istraživanje mogućih prevara od strane kupaca, dobavljača, banaka i ostalih partnera. Forenzička revizija primjenjuje specijalne vještine računovodstva, revizije, kvantitativnih metoda, određenih pravnih područja, i istraživačke vještine za prikupljanje, analizu, procjenu i tumačenje rezultata utvrđenog.

Slika 1. Komparacija revizije i forenzike



Izvor: Vukoja B. "Značaj forenzičkog računovodstva i revizije za pouzdanost financijskih izvještaja u BiH" ,Naučni časopis za Ekonomiju „ Financing „ ,br.2.god.3.UDK.338.124.2:65-012.4,Banja Luka jul 2012 ,str38-45

Dakle, postavlja se pitanje, koja je razlika između revizorskih izvještaja i izvještaja forenzičkih revizora?

Revizorski izvještaji su više orientirani analizi određenih finansijskih pozicija, rezultata poslovanja i sl. Pretraživanje i analiza materijala imat će efekte na odredene poslovne odluke, i taj izvještaj kao rezultat može imati otkrivenе određene greške u poslovanju.

Kada u jedinici računovodstvenog obuhvaćanja postoji dobro organiziran i uhodan interni nadzor, eksternom nadzoru će biti olakšano njegovo djelovanje, jer eksterni nadzor će doći do realnih zaključaka samo onda ako se iza knjigovodstvenih podataka ne skrivaju nedostaci ili nepravilnosti, a koji su rezultat loše organiziranog ili loše djelujućeg internog nadzora.

Izvještaj forenzičkih računovođa, ima za cilj otkrivanje prevara, koje je mnogo složenije nego otkrivanje greški. Forenzička revizija, u otkrivanju prevara, često je fokusirano i ulaže velike napore na ispitivanje ne cijele populacije nego uzorka promatranog područja (npr. zaposlenih), te forenzička revizija upotrebljava neke istraživačke tehnike koje se razlikuju od tehnika koje se upotrebljavaju prilikom vršenja revizije.

Znanja i vještine neophodne za provođenje forenzičke revizije su:

Forenzički revizori moraju posjedovati vještine iz različitih područja kao što su:

1. Revizorske vještine – one su najvažnije za forenzičku reviziju zato što prikupljanje i analiza informacija te dobiveni rezultati, vezano za slučaj na kom se radi, moraju biti održivi na sudu u sudskom postupku.

2. Istraživačke vještine - Da bi se istraživanje provelo učinkovito, neophodno je da istražitelj raspolaže sa znanjima iz područja kriminalistike, a osobito kriminalističke psihologije, koja pomaže u otkrivanju motiva počinioca nedjela

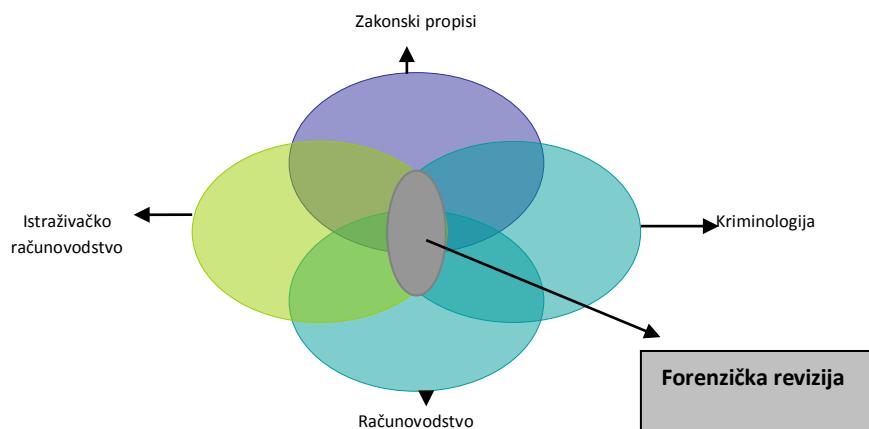
3. Računovodstveno znanje – je znanje koje u forenzičkom računovodstvu pomaže pri analizi i tumačenju finansijskih informacija neophodnih za izgradnju slučaja, bilo da se radi o bankrotu, pranju novca ili pronevjeri.

4. Poznavanje pravne regulative - bitno je za svaki pojedinačni slučaj, kao i poznavanje toka sudskog procesa, te pripreme dokumentacije i dokaza koji su neophodni za donošenje presude na sudu

5. Informatička tehnologija je neizbjegjan alat u forenzičkim istragama, te je stoga neophodno posjedovati minimalna znanja iz toga područja, a koja se mogu osigurati obukom i stalnim kontaktima sa stručnjacima iz područja IT-a

6. Komunikacijske vještine su tražene u području forenzičkog računovodstva, kako bi se rezultati istraživačke vještine mogli korektno i jasno prenijeti korisnicima tih izvještaja. Slika 2. prikazuje vještine i znanja koja posjeduje forenzičkih revizora

Slika 2. Temeljna znanja forenzičkog revizora



*Izvor: Kolenda S. Forenzička revizija u otkrivanju prijevara i nepravilnosti u finansijskim izvještajima,
Magistarski rad*

U prošlosti, u SAD-u, forenzička revizija je uključivalo ispitivanje osumnjičenih osoba, za određene prevare. Danas, nedavni važni korporacijski skandali, uzrokovali su da se ta ispitivanja vlasnika i drugih osumnjičenih odvija mnogo brže, a u cilju sprečavanja dalnjih mogućih prevara. Informacije dobivene na ovaj način, pomoću forenzičkog računovodstva, većinom mogu biti put koji će te osobe, koje su izvršile prevaru, strpati iza rešetaka.

Prema tome, javne kompanije su vjerojatno uvidjele potrebu za forenzičkim računovodstvom kao dijelom jake interne kontrole, kako bi se zadovoljile potrebe države i tržišne potražnje za točnim izvještajima.

Prilikom izbora forenzičkog revizora, osnovni kriteriji o kojim se mora voditi računa jesu slijedeći:

- Stručnost
- Nezavisnost
- Posebna osobna svojstva

Stručnost forenzičara faktično je pitanje od slučaja do slučaja, a zavisno je od stručne spreme, dužine prakse i stupnja iskustva.

Nezavisnost se pojavljuje kao financijska i funkcionalna, a obuhvaća i objektivan odnos prema strankama. Kada se govori o financijskoj neovisnosti, misli se na slučaj kada je financijski forenzičar angažiran od strane suda ili tužilaštva, kada isključivo sud ili drugi državni organ odlučuje o nagrađivanju financijskog forenzičara.

Do povrede načela funkcionalne neovisnosti dolazi u slučaju tzv. Inkompatibiliteta funkcija. Na primjer, nije dopustivo da angažirani financijski forenzičar u ustanovi koja je predmet analize, bude revizor koji radi u toj ustanovi, poduzeću i sl.

Posebna osobna svojstva koja treba da posjeduje financijski forenzičar su: istinoljubivost, kritičnost (znači da se financijski forenzičar pri analizi određene situacije ili predmeta, kreće u granicama svog znanja i da bude sklon da odbije zahtjev za provođenje financijske forenzičke analize koja prelazi njegove stvarne stručne mogućnosti), upornost u pronalaženju istine, sklonost analitičkom radu i spremnost da stalno unapređuje svoje znanje.

Uspješnom rezultatu financijsko forenzičke analize, doprinosi rukovođenje forenzičkom analizom i dobra suradnja forenzičara s onim subjektom u postupku primjene materijalnog prava čije pravovremeno učešće u forenzičkoj analizi može pomoći da se razjasne sporne činjenice i okolnosti slučaja.

Forenzičke računovođe mogu biti angažirane od strane osobe koje smatra da je oštećeno i kom je potrebna pomoć forenzičkog računovođe, kako bi utvrdio eventualno postojanje štete, počinioca iste, te prikupljanje dokaza i evidencija koje mogu poslužiti u slučaju spora, odnosno parničnog postupka po istom.[3]

Situacija kod nas je malo drugačija. Obzirom da u Bosni i Hercegovini ne postoji „Forenzički računovoda“, ove poslove obavljaju, kada se radi o sumnjama na financijske prevare, druga vrsta stručnjaka.

Ukoliko pravne osobe, poduzeća, sumnjaju da je nastala prevara u poduzeću, koju je učinio uposlenik ili menadžment, vlasnik, odnosno odgovornu osobu može koristiti internu reviziju, ukoliko raspolaže istom, ili angažirati neovisnog revizora ili revizorsku kuću koja će izvršiti reviziju poslovanja, te posebnim revizorskim metodama utvrditi moguću štetu, te pokušati locirati osobu koje je istu počinilo, kako bi se maglo sankcionirati, te utužiti kod nadležnog suda za naknadu nastale štete.

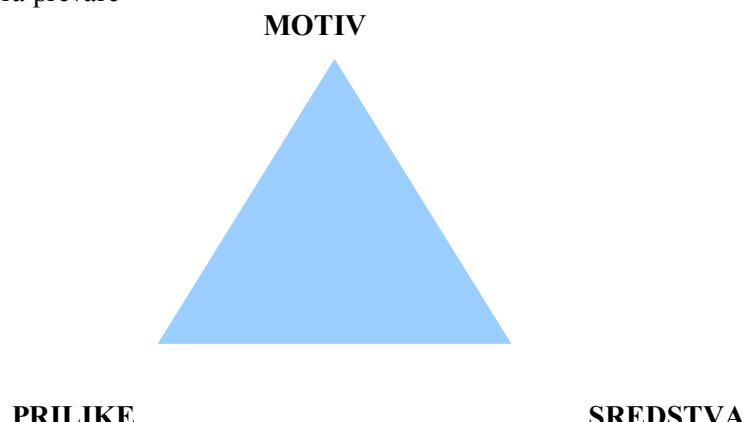
Kada se za utvrđenu prevaru podnese tužba za naknadu štete od strane osobe koje je istu počinilo, sud će u toku sudskog postupka, angažirani neovisnu stručnu osobu koja će izraditi nalaz i dati svoje mišljenje o spornom predmetu. Ta stručna osoba je sudski vještak financijske struke.

3. MOTIVI I MOTIVIRAJUĆI FAKTORI

Tri osnovna faktora u organizaciji koja upućuju da će se prevara vjerojatno desiti jesu:

- motivi
- prilike i
- sredstva

Slika 3. Piramida faktora prevare



Izvor: Crumbley D. Larry, Lester E. Heitger and G Stevenson Smith, *Forensic and Investigative Accounting*, CCH a Wolters Kluwer business, Chicago, 2008, str. 3041

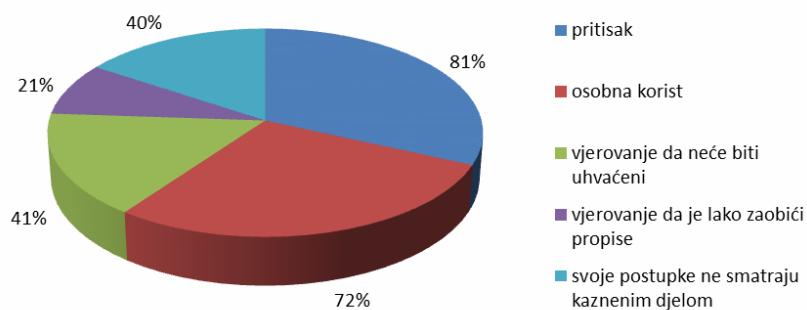
Ovi faktori se navode kao glavni motivi za prevare:

- Prikivanje aktive radi nezakonitog osobnog bogaćenja,
- Povećanje cijena dionica, radi povećanja dobiti osoba uključenih u trgovanje i primanje većih zarada izdavanjem novih vrijednosnih papira,
- Izbjegavanje gubitaka i namještanje drugih financijskih rezultata
- Stjecanje državnih ili drugih dionica, prikrivanjem stvarnih financijskih izvještaja ili zadržavanjem minimalnih promjena.

Ovdje se postavlja pitanje cijene počinjenja zločina ili prevare.

Karakteristično je da ljudi ne vide se kao kriminalca ili lošu osobu, pa zato racionaliziraju svoje postupke kako bi opravdali svojeponašanje. (www.nysscpa.org)

Grafikon 1. Glavni razlozi za počinjenje prijevare



Izvor : izrada autora prema (www.ethicsworld.org)

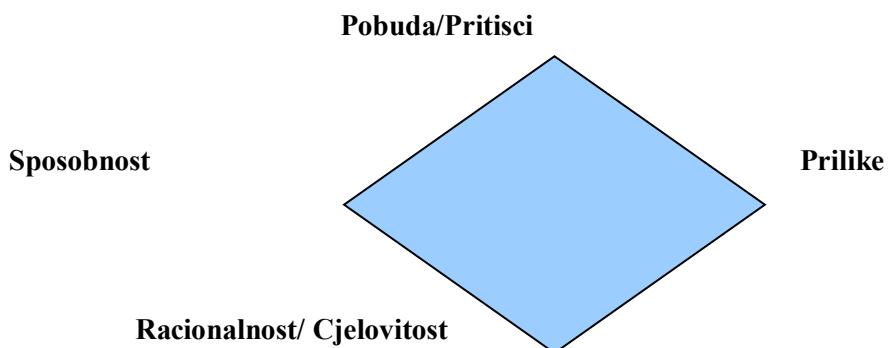
Na prethodnom grafičkom prikazu vidi se udio glavnih razloga koji pojedince navode na počinjenje prijevaru. Najveći udio zauzima pritisak da za ostvarenjem svih ciljeva i stjecanje osobne koristi. Pored navedenih tu je vjerovanje pojedinca da neće biti uhvaćen na djelu i da je propise i zakone vrlo lako zaobići. Zanimljiv je podatak da čak 40% ispitanih svoje postupke ne smatraju kaznenim djelima.

Nažalost revizori ne poduzimaju uvijek prikladne korake kako bi spriječili prijevaru. U većini slučajeva, oni nisu sigurni koliko truda trebaju uložiti kako bi otkrili crvene zastavice koje upućuju na prijevaru.

Tako je poznat slučaj kada je predsjednik Abraham Lincoln, navodno, izbacio iz svog ureda, čovjeka koji mu je ponudio mito. Mito je uključivalo značajan iznos, i Lincoln je bio veoma ljut. Ljutio se na čovjeka koji je ponudio novac, ali i na samog sebe. On je navodno tada rekao: „Svaki čovjek ima svoju cijenu, a on se previše približio mojoj.“[4]

Dakle osim faktora navedenih u piramidi, jako su bitne slijedeće varijable a to su:
Osobine, sposobnost, moć da se počini zločin.

Slika 4. Dijamant faktora prevare



Izvor: Crumbley D. Larry, Lester E. Heitger and G Stevenson Smith, *Forensic and Investigative Accounting*, CCH a Wolters Kluwer business, Chicago, 2008, str. 3041

Na Australskom institutu za kriminologiju tvrde da prevare mogu biti objašnjene sa tri faktora:

- Motivacija prestupnika,
- Raspolažanje sa adekvatnim ciljevima počinjenja prevare,
- Pomanjkanje sposobnosti čuvara, odnosno nesposobnost interne kontrole.

Oni objašnjavaju da neki prevaranti žele napraviti budalačku žrtvu prevare, te da oni osjećaju ushićenje izvršenim činom. Također, rizik za nastanak prevare jeste osobnost počinitelja kao i okruženje, odnosno okolina.

Također se smatra da je pohlepa sastavni dio čovjeka, te da bi mјere koje su usmjerenе na sprečavanje prevara, trebale biti usmjerenе na edukaciju kao i tipove tehničke kontrole koje moraju biti implementirane.

3.1. Metode forenzičke revizije

Kada je povodom financijske forenzičke analize indicirano postojanje lažne bilance, inventure ili druge isprave neistinitog sadržaja s ciljem da se financijski rezultat rada i poslovanja prikaže drugačijim od stvarnog, odnosno da se s istim ciljem iskaže stanje sredstava i izvora sredstava u bilancama, knjigama ili drugim obračunima, izvještajima i odlukama, potrebno je brižljivo provjeriti sadržaj isprava, knjiga i bilanca u pogledu njihove vjerodostojnosti. To podrazumijeva,

ako nije posebno indicirana određena lažna inventura ili isprava, usklađivanje knjižnog i stvarnog stanja cjelokupne imovine koja je obuhvaćena jednom bilancom.

Usklađivanje ove vrste moguće je pravilno izvesti ponovnom inventurom sredstava i izvora sredstava, tako da se ona izvrši u vrijeme forenzičke analize na određeni termin i to:

- Svi ili indiciranih materijalnih vrijednosti ponovnim naturalnim popisom i procjenom vrijednosti, tako da se stvarno stanje svede na dan bilanciranja pomoću vjerodostojnih isprava;
- Potraživanja i obveze za koje ne postoje vjerodostojna usklađenja potrebno je ponovno uskladiti po mogućnosti zapisnikom, odnosno na drugi pogodan način sa stanjem na dan bilanciranja;
- Sredstva u obračunu, kao na primjer vremenska razgraničenja, potrebno je provjeriti u odnosu prema postojećim ispravama, a novčana sredstva i vrijednosne papire u odnosu prema izvršenom ili ponovnom popisu tako da se stvarna stanja pomoću isprava svedu na dan bilanciranja, ako se indicira da bi i što se tiče pojedinih novčanih sredstava i vrijednosnih papira mogla postojati lažna inventura u vrijeme bilanciranja koje je podvrgnuto forenzičkoj analizi.[5]

U narednoj tabeli se mogu vidjeti razlike između nezavisne i forenzičke revizije.

Tabela 1. - Razlike između nezavisne revizije i forenzičke revizije

KARAKTERISTIKE	NEZAVISNA REVIZIJA	FORENZIČKA REVIZIJA
CILJ	Izražavanje mišljenja o istinitoj i fer prezentaciji finansijskih izvještaja	Utvrđivanje i otkrivanje kriminalnih radnji u finansijskim izvještajima
TEHNIKE	Metode uzrokovanja i izvođenja kontrolnih i suštinskih testova	Suštinsko, detaljno i dubinsko provjeravanje svih, ili tačno odabranih transakcija u sumnjivim područjima poslovanja
PERIOD	Ispitivanje finansijskih izvještaja, transakcija i računa za određeni vremenski period	Nema takvih ograničenja. Izvještaji, transakcije i računi mogu po potrebi biti ispitani od početka, „od korijena“ bez obzira na datum događaja
IZVJEŠTAJI I MIŠLJENJE	Izražavanje mišljenja sa ili bez rezerve, suzdržavajućeg mišljenja ili negativnog mišljenja	Izražavanje mišljenja u pogledu mjesta, vremena i načina izvršenja kriminalne radnje, obračunavanje štete i imenovanje počinjoca

Izvor: A.Petković, 2010.

Vodeća organizacija za CPA - Američki institut ovlašćenih javnih računovođa (AICPA) – dijeli forenzička revizija na dvije kategorije [Hoopwood, Leiner & Young 2014]:

- Istražne radnje koje mogu, ali ne moraju dovesti do svjedočenja u sudnici. To su aktivnosti pomoću kojih stručnjaci iz oblasti računovodstva pronalaze, sprečavaju ili kontrolišu prevare, pronevjere i lažno prikazivanje podataka,
- Parničarske usluge u kojima se prepoznaće uloga računovođe kao stručnjaka, konsultanta, itd. Te usluge su usluge svjedočenja istraživača prevara, kao i usluge forenzičkog računovodstva vezano za rješavanje problema procjene vrijednosti imovine do kojeg dolazi, na primjer, prilikom razvoda. Nakon usklađivanja izvedenih stanja sa stanjima iskazanim u bilanci ili drugim finansijskim izvješćima, utvrđuje se eventualno odstupanje koje se unosi u forenzički nalaz s potrebnim iscrpnim obrazloženjem.

Pri kontroli računovodstvenih izvještaja neophodno je prvenstveno posvetiti pozornost na:

a. Fiktivni ili precijenjeni prihodi i aktiva

Naime, česte vrste prevara su one koje se vrše tzv. metodom „bill-and-hold transaction“. To je slučaj kada se proizvod ili roba proda kupcu, ali sa određenim rokom isporuke u nekom budućem vremenu. Prevara se može desiti na taj način, što prodavac neće prikazati prihod od ostvarene prodaje, sve dok roba ne bude fizički isporučena kupcu. To se desilo i u dobro poznatom slučaju „Enron“, gdje je Jeff Skilling izvršio povlačenje budućih prihoda u tekuće razdoblje, kako bi poboljšao prihod u izvještajima o prihodu.

b. Troškove/ fiktivno smanjenje troškova. Poduzeća, da bi prikrila stvarna dugovanja i stvarno stanje pasive, pri kreiranju finansijskih izvještaja pristupaju fiktivnom smanjenju troškova i dugovanja. Takav slučaj bio je sa WorldCom, koji je troškove umanjio za oko \$ 11 biliona, te za taj iznos uvećao prihode.

c. Prerano priznavanje prihoda - Pravilo je da se prihodi u finansijskim izvještajima ne prikazuju, dok se stvarno i ne dese. Samo zaključivanje ugovora među strankama o kupoprodaji nije dovoljno za prikazivanje poslovnog događaja, dok se on stvarno i ne desi.

d. Precijenjena aktiva ili podcijenjeni troškovi

Precijenjena aktiva sadrži imovinu za koju prevaranti određuju cijenu koja je neodrživa, koristeći standardni pristup ocjenjivanju djelatnosti. Ovakva aktiva može biti kupljena i plaćena od strane prevaranata, te prodana po većim cijenama, na način umjetnog uvećanja prihoda, ili jednostavno, uvećanjem njene vrijednosti u bilanci iznad stvarne, aktualne cijene.

e. Izostavljena pasiva

Izostavljene pasive su odraz u ogledalu fiktivnih prihoda i aktiva: prevaranti sakrivaju dugove kao bi poduzeće prikazali u što boljem svjetlu.

Energetska kompanija iz Houstona prije svog debakla bila je sedma najveća kompanija u SAD-u. Uz pomoć računovodstvenih prijevara Enron u svojim izvješćima nije navodio dug vrijedan više stotina milijuna dolara.

Kada se prijevara razotkrila vrijednost dionica Enrona potonula je od 90 dolara na manje od 0,70 dolara po dionici. [6]

Također, Enron zaključuje buduće ugovore sa finansijskim organizacijama kao što je J.P.Morgan, gdje su imali nedovoljno pokrivene kredite koji nisu bili temeljeni na dostavi energetskih proizvoda.

4. METODE OTKRIVANJE PRIJEVARA KOJE SE KORISTE U FORENZIČKOJ REVIZIJI

Kao i svaka druga znanstvena disciplina a i praktična primjena koristi se raznim metodama i modelima. Metode otkrivanje prijevara koje se koriste u forenzičkoj reviziji mogu se svrstati u dvije kategorije.

4.1. Direktna metoda

Direktna metoda je poznata još kao „transakcijska metoda“ i jako je slična klasičnim revizijskim postupcima. U ovoj metodi finansijski forenzičar obično procjenjuje:

- Poništene fakture i ostala fin.dokumenta kao što su npr. čekovi,
- Ugovore i sporazume,
- Javne evidencije i obavijesti,
- Intervjuji sa menadžerima i ostalim uposlenicima (viša razina).

Ovo je najjednostavnija metoda, budući da uključuje analizu određene stavke ili transakcije. To je direktni oblik dokazivanja kojeg stranke u postupku dokazivanja preferiraju iz razloga što je dokaze izvedene ovom metodom teško osporiti.

U direktnim metodama, ponovno su u uporabi konvencionalne revizorske tehnike, kao što su analiza kupaca, zaključeni ugovori o stvarnim transakcijama dobara, javni izvještaji i druge evidencije na kojim se nalaze neprikazani prihodi.

Direktna metoda se provodi u dva pravca i to:

- Analiza troškova – Ova analiza je fokusirana na pregled plaćanja, koja mogu biti presuda na otkrivanje vršitelja prevare. Na primjer, ukoliko je uposlenik određenog poduzeća, imao mogućnost da popuni nalog za plaćanje u svoju ili tuđu korist, i odnese ga na realizaciju u banku, finansijski forenzičar pregledom tih naloga i poređenjem istih sa evidencijama u banci, može utvrditi i locirati osobu odgovornu za tu prevaru,

- Analiza prihoda – Ova analiza fokusirana je na očekivani priljev gotovine, koji također može biti presudan za otkrivanje počinitelja prevare.

4.2. Indirektna metoda

Druga grupa metoda koja se koristi u forenzičkom računovodstvu su indirektne metode, koje, za razliku od direktnih metoda, nisu fokusirane na određenu transakciju, nego one počinju sa analizom općeg stanja, odnosno svih transakcija.

Ove metode mogu biti korištene za pokazivanje kako porezni obveznik ostvaruje veće prihode nego što to njegovi finansijski izvještaji pokazuju. Primjenom ovih metoda, moraju se koristiti različite evidencije, kako bi se mogao utvrditi dug, koji je nastao prikazivanjem manjih prihoda i ne plaćanjem poreznih obveza na tu razliku.

Prema tome, budući da direktne metode daju podatke o konkretnoj transakciji, indirektne metode promatraju opće transakcije, odnosno sintetiku, koja ne daje manje detalja o specifičnostima bilo kakvih utvrđenih prihoda koji nisu prikazani na finansijskim izvještajima.

Primjenom indirektnih metoda u finansijskoj forenzici, polazi se od jednostavnih principa:

Za utvrđivanje ne prikazanih prihoda, promatraju se:

- sva gotovina i troškovi aktive,
- osobni izdaci (izdaci koji se odnose na troškove života – životni stil i sl.),
- plaćanje dugova i sl.

Istraživači, finansijski forenzičari ili revizori, primjenom ovih metoda, bave se istraživanjem životnog stila poreskog obveznika ili uposlenika koji može upućivati na eventualno skrivene ili neprikazane prihode.

Očiti nagovještaj prevara i skrivanje prihoda jesu:

- Posjedovanje skupih kuća ili stanova,
- Skupa vozila ili jahte,
- Egzotični odmori,
- Privatne škole za djecu, školovanje u inozemstvu i sl.

Ako netko troši više no što zarađuje, onda to treba biti očit znak za postojanje mogućnosti da se desila neka prevara.

Ukoliko finansijski forenzičari sumnjuju u postojanje prevere ili prikrivanje prihoda, tada oblik određene finansijske revizije može biti adekvatan za provođenje istražnih aktivnosti za analizu životnog stila mogućim kršiteljima odnosno prevarantima.

Indirektne metode mogu biti korištene kada:

- Porezni obveznici nemaju i ne vode adekvatne poslovne knjige i ne rade finansijske izvještaje za nadležne organe,
- Poslovne knjige jasno ne odražavaju oporezive prihode,
- Ako postoji razuman razlog da je porezni obveznik prikrio oporezivi prihod,
- Ako procentualno prikazani bruto prihod ne odgovara ukupnom poslovanju,
- Ako troškovi poreznog obveznika prelaze iznos prikazanih prihoda.

Upotrebom indirektnih metoda, forenzičke računovođe mogu razdvojiti prihode koji se ostvare od zarade, od prihoda koji su stečeni poreznim utajama.

Na samom startu u bilo kojoj indirektnoj metodi, potrebno je razviti finansijski profil poreznog obveznika, praveći osvrt na četiri komponente koje čine taj profil, a to su:

- Aktiva,
- Pasiva,
- Zarada,
- Izdaci.

Izvori upotrijebljeni za razvoj ove finansijske slike poreznog obveznika uključuju poreznog obveznika (intervju sa istim), izvore javnog informiranja, poslovne suradnike (uključujući zaposlene), i sačuvanu arhivu u finansijskim institucijama.

Cilj indirektnih metoda nije samo identificirati transakcije koje otkrivaju utaje poreza ili drugi oblik finansijske prevare, nego se one koriste i u drugim specifičnim predmetima.

Upotreba direktnih metoda nije uvijek moguća, posebno kada plaćanje gotovinom nije uknjiženo u finansijskim knjigama. U tim slučajevima upotrebljavaju se indirektne metode.

Za otkrivanje ove vrste prijevara koriste se indirektne metode.

Četiri glavne indirektne metode forenzičkog računovodstva i revizijesu:

- Metoda neto vrijednosti (Net Worth Analysis),
- Metoda izdataka (ExpendituresMethod),
- Metoda analize bankovnih depozita (Bank DepositMethod) i
- Cash T metoda.

Analiza neto vrijednosti (Net Worth Analysis) je metoda koja se bavi kompariranjem vrijednosti imovine na početku, na sredini i na kraju godine. Promjene vrijednosti imovine, mogu biti uzrokovane različitim stawkama (kao što su npr. osobni troškovi života), a koje se koriste kao odbitna stavka za obračun poreza na kraju godine.

Ti korigirani oporezivi prihodi se usporedi sa oporezivim prihodima prikazanim od strane poreznog obveznika radi povrata poreza. Svaka razlika se može smatrati izostavljenim, ne prikazanim prihodom na izvještajima prezentiranim poreznoj upravi.

Početna stavka u analizi neto vrijednosti je ranije spomenuti finansijski profil.

Finansijski profil je sačinjen za prethodnu godinu za koju je porezni obveznik osumnjičen da nije prikazao ostvarene prihode. Ta godina se naziva „bazna“, godina i krucijalna je za djelovanje u ovoj analizi.

Ukoliko finansijski profil nije korektno određen, kredibilitet ove analize može biti upitan.

Najčešći slučaj, pri suočavanju poreznog obveznika sa rezultatima finansijskog profila, jeste pojava neprikazanih prihoda na izvještajima dostavljenim poreznim upravama, a koje je porezni obveznik ostvarivao putem poslovanja za gotovinu i sa gotovinom.

Ove zalihe gotovine koje se utvrde postupkom analize neto vrijednosti, mogu biti neoborivi dokaz na sudu, ukoliko porezni obveznik u toku ispitivanja ne bude u mogućnosti dostaviti finansijsku dokumentaciju za ove „ne pokrivene prihode“.

Posebnu pozornost treba obratiti na velike uplate na računima banaka, koje obično dolaze na kraju godine, i koje nisu uključene u finansijske izvještaje poduzeća. Tada je potrebno odrediti vrijeme u kom su ti iznosi uključeni ili isključeni iz obračuna dobiti.

Dosljedna obrada sličnih transakcija je iznimno važna radi očuvanja kredibiliteta.

Mogu se također, analizirati i vrijednosti troškova i sl.

5. ZAKLJUČAK

Radi otkrivanja i suzbijanja kriminalnih radnji u poduzeću, potrebno je profesionalno upravljanje organizacijskim dijelovima kao i cjelinom, te formiranje internog nadzora, ili interne kontrole, kao i edukacija uposlenika vezano za opasnosti od gospodarskog kriminala, poštujući visoke razine profesionalnog morala. Uslijed brojnih nedostataka interne i eksterne kontrole stvorila se potreba za kontrolom koja je specijalizirana za gospodarski kriminal, poznata pod pojmom forenzička revizija. Forenzička revizija predstavlja segment koji pomaže u otkrivanju i suzbijanju gospodarskog kriminala. Forenzička revizija je doživjela rast u posljednje vrijeme, prvenstveno s rastom ekonomske krize.

Predmet poslovanja forenzičke revizije razlikuje se od slučaja do slučaja. Kao na primjer predmet forenzičke revizije mogu biti razne prevare kao finansijske, sa kojima se forenzička revizija susreće mogu biti prevare poslovnih partnera. Prevare se mogu javiti i od strane uposlenika kao i drugih sudionika poslovanja, za koji problem je forenzička revizija zadužena.

Forenzička revizija se susreće i sa nevjerodstojnim finansijskim izvještajima ili izvješće koje se

svjesno prikazuje pogrešnim rezultatom je manipulativno računovodstvo, koje je sačinjeno od strane „stručne“ osobe koja je sposobna da raznim računovodstvenim vještinama i znanjem izmijeni stvarno računovodstveno izvješće. Zapravo da iskrivi ili preinači računovodstveni događaj, te na taj način prikrije stvarne procese ili stanja, kao i sami poslovni rezultat što rezultira neplaćanjem obaveza prema državi. A prevare u računovodstvu se mogu realizirati iskrivljavanje stvarnog poslovnog događaja. Prevare se mogu javiti i od strane uposlenika kao i drugih sudionika poslovanja. Forenzička revizija susreće se slučajevima u kojima se iskrivljava poslovni događaj primjerice, na namjernu iskrivljenu i neispravnu klasifikaciju samog dogadaja što vodi knjiženju istog na netočne računovodstvene pozicije, ili slučajevima u kojima se zlouporabi zakonski propisi, što predstavlja traženje stranputica kojim se žele iskriviti i lažno predstaviti vrijednosti imovine, obveza ili prihoda i rashoda. Često se susreće forenzička revizija krivotvorenjem podataka i knjigovodstvenih isprava, radi porezne utaje i pranja novca, gdje se stvaraju fiktivni dokumenti, kojim se želi izbjegći plaćanje poreza i doprinosa propisanih zakonom. Područje rada forenzičke revizije obuhvaća širok aspekt, a forenzički revizor mora raspolagati neophodnim stručnim znanjima iz različitih oblasti znatno doprinijeti sprečavanju nastanka poslovnih prevara unutar poduzeća koje se manifestiraju u pravne vjeri sredstava ili lažnim finansijskim izvješćima, koje se mogu dokazati neovisnim forenzičkim izvješćima koje sačinjavaju računovodstveni forenzičari. Procjenjuje se da će sljedećih godina, u razvijenim tržišnim gospodarstvima, forenzička revizija biti jedan od 20 najtraženijih zanimanja. Iz ovog se može zaključiti da postoji potreba za forenzičkim revizorima, kao stručnjacima u suzbijanju gospodarskog kriminala. Danas su tužilaštva zatrpana kaznenim prijavama iz oblasti gospodarskog kriminala. Za rješavanje ovih slučajeva neophodno je angažiranje stručnjaka koji raspolažu znanjima iz različitih područja koja reguliraju te oblasti, te visoku razinu računovodstvenog i ekonomskog znanja.

U oblasti forenzičke revizije postoje mnogobrojni primjeri i oni se od slučaja do slučaja razlikuju. U konačnici, zemlji poput Bosni i Hercegovini je potrebna dobro strukturirana oblast poput forenzičkog računovodstva i revizije koja će se boriti protiv gospodarskog kriminala, te zemlji omogućiti dugoročan i stabilan rast i razvoj.

Bosna i Hercegovina je zemlja koja je u razvoju, te kao zemlja koja bilježi poslijeratni period i u kojoj je izražen gospodarski kriminal. Forenzička revizija laganim i sigurnim korakom pronalazi svoje mjesto u suzbijanju i sprječavanju ovog kriminala. Zbog navedenog potrebno je formiranje forenzičke struke unutar Bosne i Hercegovine, koja će pomoći u dugoročnom i stabilnom rastu i razvoju, a to treba postići kroz izmjene Zakonske regulative u kojoj ova važna struka treba imati ključnu ulogu u detekciji prevara i kreativnog računovodstva i lažnog finansijskog izvještavanja.

REFERENCE

- [1]Belak V., Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo – borba protiv prijevara, Belak Excellens d.o.o., Zagreb, 2011.
- [2,3]Kolenda S.Forenzička revizija u otkrivanju prijevara i nepravilnosti u finansijskim izvještajima ,Magistarski rad
- [4]Dio govora Lynn Turner, bivši šef računovodstva U.S.Securitiesand Exchange Commisions, dan na 39. godišnjici CorporateCounsel Institute, Northwestern University SchoolofLaw, October 12, 2000.
- [5]Kolenda S.Forenzička revizija u otkrivanju prijevara i nepravilnosti u finansijskim izvještajima, Magistarski rad
- [6]<http://www.investopedia.com/articles/00/100900.asp>

Doc. dr. sc. Dario Jerković*

Stručni rad

Rad recenziran: 11.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.23230.64321

PUBLONS: publons.com/p/27158724/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.23230.64321>

PRIMJENA COMSTRAT METODE I MODELA MARKOVLJEVIH PROCESA U PROCJENI TRŽIŠNE POZICIJE KOMPANIJE

USE OF COMSTRAT METHOD AND MARKOV PROCESSES IN ESTIMATING THE COMPANY'S MARKET POSITION

Sažetak

Realizacija bilo koje tržišne strategije podrazumjeva određivanje početne pozicije kompanije. Trenutna procjena pozicije kompanije se može odrediti pomoći uobičajenih finansijskih pokazatelja. Takav pristup daje inicijalne podatke, ali ne govori ništa o tzv. mekim performancama kompanije, odnosno ne mogu egzaktno pokazati u čemu je izvor konkurentske prednosti kompanije. Stoga se u procjeni tržišnog položaja trebaju koristiti druge metode. Benchmarking, kao poređenje sa najuspješnjim u djelatnosti, primjenjuju mnoge kompanije. Poređenje sa najboljim, daje odgovor na pitanja u kojim segmentima kompanija zaostaje za njima, a u kojim ima bolje performance, ali one nisu dovoljno naglašene ili jednostavno nisu dovoljne da osiguraju najbolju poziciju na tržištu. Metoda COMSTRAT se bavi istraživanjem konkurentske pozicije na temelju dvije grupe varijabli: primarnog proizvoda i usluge te izvora dodane vrijednosti. Na temelje vrednovanja obje grupe, dobija se trenutna pozicija kompanije u odnosu na ključne konkurenente. Model Markovljevih procesa prognozira što će se dešavati sa tržišnim učešćem u budućnosti. Upotrebljava se u ocjeni privrženosti kupaca određenom proizvođaču ili marki proizvoda. Autor rada na primjeru analize kompanija koji su vodeći proizvođači kupaonskog namještaja na tržištu BiH, pokazuje prednosti kombiniranja COMSTRAT metode i modela Markovljevih procesa. Rezultati analize bi trebali pokazati na veće benefite kombiniranja navedenih metoda u odnosu na njihovu individualnu primjenu.

Ključne riječi: analiza konkurenčije, tržišno učešće, Comstrat, Markovljevi procesi .

Abstract

The realization of any market strategy involves determining the starting position of the company. Current company position can be determined using the usual financial metrics. That approach gives initial information, but does not say anything about soft performance of the company. Financial metrics can not accurately show what is the source of competitive advantage of the company. Therefore, other methods should be used in assessing the market position. Benchmarking is used by many companies as a comparison to the most successful in the industry. Comparison with the best answers the questions in which segments of companies are lagging behind, and in which they have better performance, but they are not emphasized enough or simply not sufficient to secure the best position in the market. The COMSTRAT method examines a competitive position based on two sets of variables: primary product and service and source of value-added. Based on the valuation of both groups, the current position of the company in relation to its key competitors

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „VITEZ“ Vitez, email: dario.jerkovic@unvi.edu.ba

is obtained. The Markov Processes predicts what will happen to market share in the future. It is used in evaluating customer loyalty to a selected manufacturer or brand of a product. The author, based on an analysis of companies that are leading manufacturers of bathroom furniture in the B/H market, shows the advantages of combining the COMSTRAT method and the Markov processes. The results of the analysis should indicate the greater benefits of combining the above methods over their individual application.

Key words: competition analysis, market share, Comstrat, Markov processes

1. UVOD

Utvrđivanje tržišnog udjela kompanije i njene konkurentske pozicije je usko vezano za procjenu tržišnog potencijala. Isti služi za sagledavanja ukupnih mogućnosti tržišta i nezaobilazna je početna točka u istraživanjima tržišta. Za kompanije je veoma bitno odrediti koji je njihov dio tog potencijala, odnosno koji je njihov tržišni udjel. Tržišni udjel označava postotak tržišta koje obuhvaća određena kompanija. Može se izražavati količinski, vrijednosno ili procentualno. Postoje i tzv. relativni tržišni udjeli koji se računa kao odnos tržišnog udjela kompanije i tržišnog udjela najvećeg konkurenta.

Da bi ostvarili određen tržišni udjel kompanije moraju razvijati vlastite konkurentske prednosti. Izgradnja konkurentske prednosti je složen i kompleksan zadatak, sa stalnim pritiscima ostalih učesnika na tržištu. Naime, koliko god kompanije razvijale vlastitu konkurentsку prednost, to rade i drugi. Neki će težiti vlastitoj originalnosti i diferenciranosti, a drugi će ići „lakšim“ putem i učiti od ponašanja i aktivnosti drugih. Konkurentska prednost se može steći na nekoliko načina: Kompleksnim inovacijama - koje podrazumijevaju uvođenje novih proizvoda; marketinškim diferencijacijama – izgradnjom mreže lojalnih kupaca, kreiranjem i kontrolom cjelokupnog marketing miksa ili pojedinačnih elemenata (proizvoda, cjenovne politike, promocije ili kanala marketinga); ekonomijom velikog obujma – postizanjem efikasnosti u proizvodnji, marketingu i prodaji; upravljanjem troškovima – izraženim kroz snižavanje troškova po jedinici proizvoda, povećanjem stupnja iskorištenosti kapaciteta, itd., kao i ljudskim resursima – koji podrazumijevaju kvalitetne, stvaralačke i profesionalne kadrove.

2. PRIMJENA COMSTRAT METODE U ANALIZI KONKURENCIJE

Koji će od ponuđenih načina sticanja konkurentske prednosti odabrati određena kompanija, to ovisi od njezine vizije i misije, inovativnosti, organizacijskih resursa, kadrovskih sposobnosti, itd. Pri odluci na čemu bazirati vlastitu konkurentsku prednost, poželjno je sagledati tko su konkurenti kompanije i na čemu oni baziraju svoju konkurentsку prednost. U teoriji marketinga poznat je pojam „benchmarkinga“. Benchmarking je usko vezan sa analizom konkurenčnosti, ali se ti pojmovi ne mogu u potpunosti izjednačiti. Komparacija sa najboljim u branši zasigurno pomaže kompaniji da preciznije odredi izvore konkurentske prednosti svojih ključnih konkurenata.

U knjizi Uvod u tržišna istraživanja, autori navode da u analizi konkurenčije, ista se može istražiti sa dva aspekta: industrije i tržišta. Sa aspekta industrije, kao skupine poduzeća koja nude proizvod ili klasu proizvoda koji su bliski supstituti, kriteriji prema kojima se može analizirati konkurenčija mogu biti: broj trgovaca u industriji, stupanj raznolikosti proizvoda, prisutnost ili odsutnost ulaznih, mobilnih i izlaznih barijera, struktura troška, stupanj vertikalne integracije i stupanj globalizacije.

Sa aspekta tržišta, analiza konkurenčije se svodi na analizu kompanija koje zadovoljavaju iste potrebe kupaca. U ovoj analizi bitno je pravilno identificirati stvarne, ali i potencijalne konkurenate. Sam postupak analize konkurenčije u ovom slučaju podrazumijeva definiranje kriterija po kojima će biti vrednovane kako snage, tako i slabosti svakog konkurenta. Nakon definiranja kriterija, ocjenjivanje svakog identificiranog konkurenta mogu vršiti menadžeri ili drugi stručnjaci u kompaniji, ali se to može prepustiti i kupcima (što je vjerojatno vjerodostojniji način jer će kupci

biti objektivniji u odnosu na predstavnike same kompanije)[2.]. Primjer analize konkurenčije prikazan je u tabeli 1:

Tabela 1. Primjer ocjene ključnih faktora uspjeha koje su dodijelili kupci

Kompanije i proizvodi	Poznatost među kupcima	Kvaliteta proizvoda	Dostupnost proizvoda	Tehnička podrška	Prodajno osoblje
Konkurent A	I	I	L	L	D
Konkurent B	D	D	I	D	I
Konkurent C	P	L	D	P	P

Napomena: I=Izvrsno; D=Dobro; P=Prolazno; L=Loše

Izvor: Kotler, Ph., Keller, K.L., Martinović, M., Upravljanje marketingom, 14.izdanje, Mate, Zagreb, 2014., str. 279. [1.]

Jedna od metoda koja se koristi u analizi konkurenčije i utvrđivanju ključnih faktora konkurenčnosti jeste COMSTRAT metoda. U ovoj metodi konkurenčke prednosti kompanije određuju se tako što se porede sa onim konkurentima koji imaju najveće konkurenčke performanse. Pri tome su konkurenčki parametri svrstani u dvije grupe:

1. Grupa parametara koja definira primarni proizvod i uslugu (core product and service) i
2. Grupa parametara koja definira dodane izvore vrijednosti (software) ponude kompanije.

Nakon definiranja parametara u obje grupe, određuje se njihov relativni značaj za građenje konkurenčke snage izražen u ponderima u rasponu od 1 do 5. Veći ponder znači veći relativni značaj parametra za građenje konkurenčke snage poduzeća. Pri tome, relativno najveće pondere imaju parametri koji kreiraju primarni proizvod i uslugu jer se pretpostavlja da bez njihove vrijednosti nije moguće izgraditi ni kvalitetne software performanse konkurenčnosti.

Kritični element ocjene konkurenčke pozicije predstavlja određivanje parametara kako primarnog proizvoda i usluge, tako i software parametara., kao i objektivnost u vrednovanju vlastite pozicije u odnosu na ključne konkurente. Kao parametri se često uzimaju kvalitativna obilježja, pa se ne može izbjegći izvjesna doza subjektiviteta i naklonosti prilikom ocjenjivanja. Zbog toga je preporuka da ovo vrše eksterni evaluatori koji to mogu eliminirati ili značajno smanjiti.

Suština COMSTRAT metode se može pojasniti na primjeru četiri vodeće kompanije kupaonskog namještaja u BiH. Pretpostavka je da jedna od njih, kompanija Roccaforte d.o.o. želi utvrditi svoju konkurenčku poziciju i ključne elemente svoje konkurenčnosti u odnosu na najveće domaće konkurente: TMP, Senex i Omega Paneli.

Roccaforte smatra da su ključni parametri primarnog proizvoda: kvalitet proizvoda, cijena, asortiman i dizajn. S druge strane, dodani izvori konkurenčnosti (ili software parametri) su: inovacije u ponudi, imidž kompanije, asortiman pratećih usluga, kvalitet usluga, poznavanje potreba potrošača, te vrijednost za novac potrošača. Slijedeći korak jeste određivanje konkurenčnosti obje grupe parametara. To procjene su date u tabeli 2. Indeks OKP iz zadnje kolone se računa kao odnos ocjene Roccaforte i najbolje ocjene koju je u tom segmentu dobio bilo koji od konkurenata.

Iz tabele 2 je vidljivo da TMP ima najveću konkurenčnost u primarnom proizvodu (63,5 bodova). Roccaforte zaostaje za glavnim konkurentom u segmentima dizajna proizvoda, kao i samom asortimanu proizvoda, iako procjene pokazuju da ima relativno bolji kvalitet proizvoda. Također, iz tabele 2. je vidljivo da je Roccaforte svoje najznačajnije konkurenčke performanse razvio u software parametrima. Pri tome se kao najznačajnije prednosti izdvajaju kvalitet usluge i vrijednosti za novac potrošača.. Međutim i u software parametrima, Roccaforte je slabije

vrednovan u kriteriju imidža firme (vjerojatno što je najmlađi proizvođač na tržištu), kao i u asortimanu pratećih usluga i poznavanju potrošača.

Tabela 2. COMSTRAT metoda na primjeru proizvođača kupaonskog namještaja u BiH

R.b.	Parametri OKP	Ponderi	Roccaforte		TMP		Omega paneli		Senex		Index OKP
			Ocjena	Poeni	Ocjena	Poeni	Ocjena	Poeni	Ocjena	Poeni	
1.	Kvalitet proizvoda	5	4	20	3,5	17,5	3,5	17,5	4	20	100
2.	Cijena	4	4	16	4	16	3,5	14	4	16	100
3.	Asortiman proizvoda	3	3	9	4	12	4	12	4	12	75
4.	Dizajn	4	3,5	14	4,5	18	3	12	3	12	77,8
Konkurentnost primarnog proizvoda			59		63,5		55,5		60		92,9
5.	Inovacija u ponudi	3,5	3,5	12,25	3	10,5	3,5	12,25	3	10,5	100
6.	Image firme	3	3	9	4	12	3,5	10,5	3	9	75
7.	Asortiman pratećih usluga	3	3,5	10,5	3	9	4	12	3,5	10,5	87,5
8.	Kvalitet usluge	4	4	16	3,5	14	3	12	3,5	14	114,3
9.	Poznavanje potreba potrošača	4	3	12	3,5	14	3	12	3,5	14	85,7
10.	Vrijednost za novac potrošača (V/C)	5	4	20	3	15	3,5	17,5	3	15	114,3
Software parametri			79,75		74,5		76,25		73		104,6
Ukupna konkurentnost			138,75		138		131,75		133		100,5

Izvor: Obrada autora

Sumirajući procjene iz obje grupe parametara, vidljivo je da Roccaforte ima minimalnu prednost nad ključnim konkurentom a to je TMP. Obzirom da se radi o subjektivnim procjenama, ovakav dobijeni rezultat upućuje na zaključak da Roccaforte zapravo nema nikakve prednosti nad ključnim konkurentom, ako se parametri promatraju u cjelini.

3. MODEL MARKOVLJEVIH PROCESA

U svojoj knjizi *Istraživanje marketinga*, [3.] autor Tihi navodi da konačna ocjena tržišnog učešća ovisi o mnogo čimbenika, pa se u skladu s tim mogu upotrebljavati i različite metode. Tržišna učešća kompanija su dinamične kategorije tijekom vremena. Osim toga, dio kupaca će uvijek prijeći na novi proizvod, dok će drugi dio ostati vjeran „starom“ proizvodu. Metoda Markovljevih procesa se upotrebljava u ocjeni privrženosti kupaca određenom proizvođaču ili određenoj marki proizvoda. Model je izvorno razvijen u teoriji vjerojatnosti, i polazi tzv. Markovljevog pravila koje kaže da sva buduća raspodjela vjerojatnosti procesa za dano trenutno stanje i sva prošla stanja ovisi samo o trenutnom stanju i niti o jednom drugom prethodnom [4.].

U slučaju analize tržišnog učešća model se zasniva na sljedećim osnovama:

- a) Tržište se sastoji od većeg broja proizvođača (marki proizvoda) koji imaju različito učešće na tržištu. Do podataka o učešću istraživač može doći na osnovi sekundarnih podataka.
- b) Istraživanjem marketinga, odnosno prikupljanjem primarnih informacija od kupaca (svih ili reprezentativnog uzorka u zavisnosti od njihovog broja) možemo saznati za koju marku proizvoda se kupac opredijelio u prethodnom razdoblju, odnosno prilikom prethodne kupovine.

Primjer upotrebe modela Markovljevih procesa u procjeni kretanja tržišnih udjela se može pokazati na ranijem primjeru četiri domaća proizvođača kupaoničkog namještaja u BiH [5.]. Pored identifikacije ključnih elemenata konkurentnosti, Roccaforte želi izvršiti procjenu svog tržišnog učešća u narednih pet godina.

Podaci o postojećim tržišnim udjelima na temelju sekundarnih podataka o prethodnim kupovinama su navedeni u tabeli 3. Nakon određivanja tržišnog učešća u prethodnim kupovinama, provedena je anketa kojom je omogućeno vrednovanje mogućnosti promjene proizvođača pri narednim kupovinama. To je prikazano u zadnje četiri kolone tabele 3. Iz tih kolona su vidljive procjene mogućnosti prelaska na novi proizvod u novim kupovinama. Tako će primjerice 80% ranijih kupaca Roccaforte-a ponovo kupiti isti proizvod, dok će se preostalih 20% kupaca opredijeliti za

proizvode Omega Paneli. U slučaju TMP, 60% kupaca će mu ostati vjerno, 20% će vjerojatno prijeći na proizvode Omega Paneli, a 20% na proizvode Senex-a.

Tabela 3. Tržišno učešće proizvođača kupaoničkog namještaja u prethodnim kupovinama

Prethodna kupovina	Učešće na tržištu	slijedeća kupovina - prelazak na proizvod			
		Roccaforte	Omega Paneli	TMP	Senex
Roccaforte	10	0,8	0,2	0,0	0,0
Omega Paneli	20	0,1	0,7	0,2	0,0
TMP	60	0,0	0,2	0,6	0,2
Senex	10	0,0	0,0	0,4	0,6

Izvor: Obrada autora

Ovako koncipirana tabela daje slijedeće informacije:

- a) Svaki red sadrži jedan element koji pokazuje relativnu stabilnost stava kupaca prema određenom proizvođaču kupaoničkog namještaja, a zbroj ostali pokazuje odljev kupaca,
- b) Svaki stupac ima jedan elemenat koji pokazuje privrženost kupaca, dok zbroj ostalih označava priliv kupaca. Npr. stupac za Senex kaže da mu je privrženo 60% kupaca, ali i da u novim kupovinama može očekivati dodatnih 20% kupaca.

Daljnje rješavanje modela počinje sa prethodnim podacima. U prvoj narednoj godini, tržišno učešće će biti kako slijedi:

$$\begin{aligned} \text{Roccaforte} &= 10 * 0,8 + 0,1 * 20 = 10 \\ \text{Omega Paneli} &= 20 * 0,7 + 10 * 0,2 + 60 * 0,2 = 28 \\ \text{TMP} &= 60 * 0,6 + 20 * 0,2 + 10 * 0,4 = 44 \\ \text{Senex} &= 10 * 0,6 + 60 * 0,2 = 18 \end{aligned}$$

Sada se izračunani tržišni udjeli u prvoj narednoj godini prebacuju u drugu kolonu (umjesto prethodnih kupovina), te se po istoj metodologiji računaju za treću i četvrту godinu. Konačni podaci za svih pet godina su dani u tabeli 4.

Tabela 4. Tržišno učešće proizvođača kupaoničkog namještaja u narednim kupovinama

proizvođač	Prethodna kupovina	tržišno učešće u %			
		Prva naredna godina	Druga naredna godina	Treća naredna godina	Četvrta naredna godina
Roccaforte	10	10,0	10,8	11,68	12,47
Omega Paneli	20	28,0	30,4	31,28	31,72
TMP	60	44,0	39,2	37,44	36,56
Senex	10	18,0	19,6	19,60	19,25

Izvor: Obrada autora

Iz tabele 4 je vidljivo da se tržišno učešće kompanije Roccaforte neće značajnije promjeniti u srednjoročnom razdoblju. Očekuje se rast učešća sa 10% na 12,47%, ali je isto tako činjenica da će Roccaforte i dalje biti sa najmanjim tržišnim udjelom na tržištu. Ovo je jasan signal menadžmentu kompanije da treba proanalizirati ključne parametre svoje konkurentnosti, obzirom da isti u budućnosti neće biti dovoljni za rast na domaćem tržištu.

4. PREDNOSTI KOMBINIRANJA COMSTRAT METODE I MODELA MARKOVLJEVIH PROCESA

U prethodnim poglavljima su pokazani primjeri primjene obje metode individualno. COMSTRAT metoda je dala odgovor na pitanje: U kojim je parametrima konkurentnosti kompanija Roccaforte u

prednosti nad svojom konkurencijom? Izabrani primjer, na temelju hipotetičkih a ne stvarnih podataka, je pokazao da Roccaforte danas ima minimalnu prednost nad ključnim konkurentom. Također, analiza je pokazala da ta prednost nije bazirana na konkurentnosti primarnog proizvoda, već je ista stečena u nekim od software parametara. Obzirom da ponderi konkurentnosti primarnog proizvoda trebaju biti veći od pondera software parametara, prijeti opasnost da se aktualna konkurentnska prednost izgubi u budućem periodu. Nedostatak COMSTRAT metode jeste upravo to što predstavlja trenutnu procjenu izvora konkurentске prednosti, baziranu na mišljenjima evaluadora koje angažira kompanija. Ovdje uvjek postoji opasnost od veće ili manje doze subjektiviteta samih evaluadora. Ona neće dati odgovor na slijedeća pitanja: Da li će te prednosti biti dovoljne da se održi tržišna pozicija u budućnosti? Da li se fokusirati na jačanje parametara koji su slabije vrednovani u odnosu na najbolje konkurente? Ne treba zaboraviti ni činjenicu da COMSTRAT metoda ne vrednuje konkurentsku prednost po finansijskim parametrima kao što su visina ostvarenog prihoda, razina dobiti i sl. već se bavi izvorima konkurentске prednosti. Ona može pokazati dobre izvore konkurentnosti, ali to ne znači direktno i superiornije finansijske performanse u kratkom roku.

Navedene nedostatke i dopunu analize može riješiti primjena modela Markovljevih procesa. Za razliku od COMSTRAT metode, ovdje procjene u pravilu provode kupci i to na principu privrženosti proizvodima određenog proizvođača. Mišljenja kupaca, posebno ako su prikupljena u dobro organiziranom istraživanju, su puno relevantnija za kompaniju od bilo koje druge interesne skupine. Pored toga, rezultati modela Markovljevih procesa mogu ukazati na potencijalne priljeve i odljeve kupaca, a to se izravno odražava na kretanje tržišnog udjela u budućnosti. U primjeru Roccaforte, vidljivo je da jeće njeno tržišno učešće i nakon pet godina biti najmanje, sa relativno malim pomakom naprijed u odnosu na baznu godinu.

Rezultati modela Markovljevih procesa su jasan signal menadžmentu kompanije Roccaforte da preispita svoje parametre konkurentnosti. Kvaliteta proizvoda i pratećih usluga, kao i najbolji odnos vrijednosti za novac potrošača, kao aktualni ključni oslonci konkurentnosti, očigledno neće biti dovoljni, prema mišljenjima kupaca, da navedena kompanija poveća svoje tržišno učešće u većoj mjeri u narednih pet godina.

5. UMJESTO ZAKLJUČKA

Kombiniran pristup i primjena dvije metode u analizi konkurenčije i tržišnog učešća daje mnogo jasniju sliku aktualne pozicije kompanije, kao i prognoze budućih kretanja na temelju ocjene privrženosti kupaca. Može se s pravom konstatirati da jedna nadopunjuje drugu.

Zbog svega navedenog, preporuka za sve kompanije koje žele na sustavan način analizirati svoju konkurenčiju jeste da istu obave u tri etape. U prvom koraku bi trebali istražiti među kupcima koji su to ključni faktori uspjeha. U narednom koraku bi trebali identificirane faktore uspjeha proanaizirati primjenom COMSTRAT metode, kako bi utvrdili vlastite izvore konkurentnosti. U zadnjem koraku bi trebali primjeniti model Markovljevih procesa, kako bi prognozirali kretanje aktualne pozicije u budućnosti. Zanemarivanjem ili preskakanjem bilo kojeg od navedenih koraka, analiza konkurenčije neće biti potpuna.

REFERENCE

- [1.] Kotler, Ph., Keller, K.L., Martinović, M., *Upravljanje marketingom*, 14.izdanje, Mate, Zagreb, 2014.
- [2.] Jerković, D., Obrodaš, I., Iličić, L., *Uvod u tržišna istraživanja*, Sveučilište „Vitez“, Marcos, Banja Luka, 2019., str. 295-296.
- [3.] Tihi, B., *Istraživanje marketinga*, peto izmjenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet Sarajevo, 2007., str. 379.
- [4.] https://hr.wikipedia.org/wiki/Markovljevo_svojstvo (pristupljeno 10.09.19.)
- [5.] Primjer je preuzet iz knjige: Jerković, D., Obrodaš, I., Iličić, L., *Uvod u tržišna istraživanja*, Sveučilište „Vitez“, Marcos, Banja Luka, 2019., str. 291-292.

Mr sc. Envera Halilčević*

Prethodno saopćenje

Recenziran: 10.10.2019

DOI: 10.13140/RG.2.2.23545.21608.

PUBLONS: publons.com/p/27158939/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.23545.21608>

METODE OTKRIVANJA PREVARA U FINANSIJSKIM IZVJEŠTAJIMA

METHODS OF DETECTION OF FRAUD IN THE FINANCIAL STATEMENTS

Sažetak

Stalne promjene i složeniji uslovi poslovanja preduzeća, praćeni kontinuiranim razvojem informacionih tehnologija u poslovanju, formiraju okruženje u kojem postoji veća vjerovatnoća za nastanak grešaka i prevara. Finansijske prevare dovode do negativnih posljedica, i za preduzeće, i za društvo. Rizik finansijskih prevara se povećava zbog nepostojanje preventivnih mjera kontrole i korporativne kulture koja dosljedno sankcionira nezakonita djelovanja povećava rizik finansijskih prevara. Manipulacije finansijskim izvještajima i veliki rizici od prevara djeluju na usporavanje privrednih aktivnosti države. Spoznajama o kreiranju efikasnih mjera za sprečavanje i otkrivanje finansijskih prevara i nerealnog prikazivanja finansijskih izvještaja, moguće je utvrditi ograničenja izloženosti riziku prevara. Edukacija revizora na području interne, eksterne i forenzičke revizije u cilju otkrivanja finansijskih prevara i izgradnja sistema obrazovanja koji će odgovoriti na sve promjene na tržištu rada je najznačajnija mjera za povećanje efikasnosti revizije i očekivanja investitora.

Ključne riječi: *prevare, manipulacija finansijskih izvještaja, interni nadzor, edukacija, Bosna i Hercegovina*

Abstract

Constant changes and more complicated business conditions of the company, followed by continuous development of information technology in business, form a business environment in which there is a greater probability for the occurrence of errors and fraud. Financial scams lead to negative consequences, both for the company and for society. The risk of financial fraud is increasing because of the lack of preventive measures and control corporate culture which consistently sanctions illegal activities, increases the risk of financial fraud. Knowledge about the creation of effective measures for the prevention and detection of financial fraud and unrealistic presentation of financial statements, it is possible to determine the limits of risk exposure scam. Auditor education in the field of internal, external and forensic audits in order to detect financial fraud and build a system of education that would respond to any changes in the labor market is the most significant measure to increase auditor efficiency and investor expectations.

Index terms: *scams, manipulation of financial reports, internal oversight, education, Bosnia and Herzegovina*

* Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet "VITEZ", email: enverahalilcevic@gmail.com

1. UVOD

Poslovanje svakog preduzeća je specifično, te je nemoguće razviti pravila za svaku situaciju. U procesu revizije finansijskih izvještaja problematika otkrivanja grešaka i finansijskih prevara sve više dobiva na značaju. To zahtjeva da, prilikom planiranja i obavljanja revizorskih postupaka i procjenjivanja i izvještavanja o rezultatima tih postupaka, revizor razmotri rizik od materijalno značajnih i pogrešnih iskaza sadržanih u finansijskim izvještajima koji nastaju uslijed finansijske prevare ili grešaka. Rukovodstvo preduzeća je odgovorno za sprečavanje i otkrivanje finansijskih prevara i grešaka uspostavljanjem i kontinuiranim funkcionalanjem odgovarajućeg internog nadzora, tj. računovodstvenog sistema, sistema interne kontrole i interne revizije. Ovi sistemi umanjuju, ali ne otklanjam mogućnosti pojave nepravilnosti u poslovanju. Revizija finansijskih izvještaja se obavlja sa svrhom izražavanja mišljenja revizora o njihovo istinitosti i objektivnosti, a kako bi se smanjio informacioni rizik korisnika finansijskih izvještaja koji svoje poslovne i investicione odluke donose na temelju informacija o finansijskoj i zarađivačkoj sposobnosti posmatranog preduzeća. U postupku planiranja revizije finansijskih izvještaja, revizor treba procjeniti rizik da prevare i greške mogu prouzrokovati materijalno značajne, pogrešne iskaze u finansijskim izvještajima i ispitati rukovodstvo o postojanju nepravilnosti koje su otkrivene u procesu revizije.

Predmet istraživanja je istraživanje uloge internih kontrola, interne revizije, eksterne revizije u otkrivanju finansijskih prevara. Prevare u vezi informacija i podataka preduzeća predstavljaju područje izloženo stalnom porastu prevara. Finansijski gubici uslijed prevare su veoma značajni. Ukupan trošak prevare se ne može izmjeriti u smislu vremena, produktivnosti i reputacije, uključujući i odnose sa klijentima. U zavisnosti o ozbiljnosti gubitka, preduzeća mogu biti finansijski nepopravljivo oštećena uslijed uticaja prevare. Pažnja je stavljena i na nevjerodstojno finansijsko izvještavanje, koje je proizvod „kreativnog“ odnosno manipulativnog računovodstva. Stoga je za preduzeće od izuzetne važnosti, uspostavljanje čvrstog programa prevencije i detekcije s ciljem identifikacije finansijskih prevara u okviru preduzeća.

2. TEORIJSKA RAZMATRANJA

Računovodstveni odjel pruža informacije o nabavljenom materijalu, prodajnim cijenama proizvoda, platama zaposlenika, a i o strukturi prihoda i rashoda preduzeća. Ukoliko se zloupotrijebe važne informacije o poslovanju preduzeća, rizik se može ispoljiti ne samo u finansijskim i poslovnim gubicima nego i zloupotrebe informacija koje ugrožavaju kontinuitet i rast poslovanja preduzeća. Procjena rizika finansijskih prevara koje mogu imati uticaj na značajno pogrešno prikazivanje finansijskih izvještaja razlikuje dvije vrste grešaka i nepravilnosti: prevare menadžmenta koje djeluju na pogrešno finansijsko izvještavanje i nepravilnosti vezane za otuđivanje sredstava. Faktori koji mogu biti osnova za materijalne greške su: motivacija menadžmenta za nekorektno finansijsko izvještavanje vezano za velike kompenzacije, pogrešne prognoze i ciljeve poslovanja preduzeća koji su nerealni, iskrivljivanje finansijskog rezultata u cilju smanjivanja poreskih obaveza. Signali mogu biti i loš odnos menadžera preduzeća prema finansijskom izvještavanju, loš odnos menadžera preduzeća prema revizorima u vidu formalnih ili neformalnih ograničenja revizije. Referenca [1] pokazuje da faktori finansijske stabilnosti preduzeća koji mogu biti uzrok prevara su: nemogućnost ostvarivanja zdravog novčanog toka, finansijski izvještaji su urađeni na nerealnim računovodstvenim procjenama, pretjerano velika profitabilnost preduzeća, prevelika prezaduženost preduzeća i sl. Otuđenje sredstava izazvano je faktorima rizika a koji mogu biti: velike sume finansijskih sredstava kojima rukuju pojedinci, karakteristike zaliha, dostupnost dijelova koji su skupi, zbrka u računovodstvenom sistemu, nedostatak procedura kontrole, neadekvatna podjela dužnosti i ovlaštenja, kao i nedostatak zaliha, novca i opreme. Razmatranjem značajnosti svakog potencijalnog rizika, menadžment može i u slučaju da je došlo do prevare ublažiti neželjene događaje. Međutim, da bi se identifikovao rizik prevare potrebne su informacije iz internog i eksternog okruženja. Prema navodima autora rada Referenca [1] Procjena rizika prevare odnosi se na tri ključna elementa:

- identifikacija inherentnog rizika prevare, razmatranje svih šema i scenarija prevare, poticaja, pritisaka, mogućnosti da se počini prevara i IT rizik prevare specifičan za to preduzeće,
- procjena vjerovatnoće i značajnosti inherentnog rizika prevare, procjeniti relativnu vjerovatnoću i potencijalnu značajnost identificiranja rizika prevare zasnovanog na istorijskim podacima, poznatim šemama prevare, razgovora sa zaposlenicima, i
- odgovor na moguće i značajne inherentne i ostale rizike. Odlučiti kako odgovoriti na identificirane rizike i provoditi cost-benefit analizu rizika prevare nad kojim preduzeće želi uspostaviti kontrole ili specifične procedure detekcije prevara“.

Procjenu je potrebno provoditi konstantno i postepeno, dok uspostava odgovarajućih kontrola prevencije i efikasnih sistema internih kontrola predstavljaju najuspješnije načine sprečavanja prevara. Menadžment se može zaštитiti od grešaka i prevara i dobrom praksom zapošljavanja, te poticanjem adekvatnih internih kontrola preduzeća, pa i na taj način svesti poslovne gubitke preduzeća na minimum. Ukoliko se uspiju razdvojiti dužnosti, obezbjediti fizičke zaštite, isprave autorizacije odgovarajućih dokumenata tada se rizik smanjuje. Interni revizori se fokusiraju na dijelove poslovanja preduzeća gdje se utvrdi najveći stepen rizika. Uz pomoć menadžmenta, revizori mogu sprječiti rizik u sljedećim aktivnostima:

- planiranje gdje se utvrđuju slabosti, preko procjene rizika, koji se odnosi na ispitivanje etičke klime u preduzeću,
- revizija gdje se ispituje i provjerava djelotvornost sprečavanja prevara,
- izvještavanje gdje se stiče podrška od menadžmenta za kreiranje snažne kontrole sprečavanja rizika i dovođenje do toga da menadžment bude svjestan rizika u slabljenju kontrola, te preko revizorskih izvještaja.

Međutim, treba biti svjestan da će uvijek netko naći priliku kako zaobići kontrolu ili u saradnji s nekim počiniti prevaru. Rizik finansijskih prevara se povećava zbog nepostojanje preventivnih mjera kontrole i korporativne kulture koje dosljedno sankcionisu nezakonita djelovanja. Uvođenjem vlastitog kodeksa etike preduzeća mogu djelovati na smanjenje motiva za manipulacije i kriminalne radnje. Često prevare u finansijskim izvještajima počnu nekim manje značajnim pogrešnim prikazivanjima zarada, koje na kraju prerastu u značajno zavaravajuće godišnje finansijske izvještaje. U malim preduzećima često interni revizori otkriju prevare, a najčešće su slučajno otkrivene.

Referenca [2] pokazuje da planiranje aktivnosti interne revizije treba da se zasniva na ocjeni rizika i da se radi najmanje jednom godišnje. U ovom procesu treba razmotriti učešće višeg rukovodstva i Upravnog odbora. Internom revizijom se procjenjuje sistem internih kontrola, daje stručno mišljenje kao i preporuke za poboljšanje internog sistema i poslovanja posmatranog preduzeća. Interna revizija pomaže u postizanju ciljeva uz primjenu disciplinarnog pristupa vrednovanju i poboljšanju efikasnosti upravljanja rizicima, kontroli i privređivanju. Provodi se zbog pregleda računovodstvenog, finansijskog i drugog poslovanja (kvalitet i efikasnost poslovnih izještaja). Prilikom procjene prevare uloga internog revizora se sastoji u: procjenama efikasnosti internih kontrola postavljenih od strane menadžmenta preduzeća u skladu sa strategijom preduzeća, identifikaciji rizika na svim organizacijskim nivoima preduzeća, definiranju rasporeda odgovornosti za procjenu rizika i osiguranje procedura za izvještavanje menadžmenta, raspolažanju informacijama, posebno gdje se procjenjuje da su svi rizici kritični. Interna revizija je glani akter u procesu upravljanja rizicima.

Prema literaturi veći procenat otkrivenih prevara pripada forenzičkim računovođama na temelju dobrovoljnih priznanja, anonimnih dojava i sl. Forenzički računovođa ili forenzički revizor: kreira set misli o osjetljivost na neobično, gdje ništa nije standardno, fokus svog interesa stavlja na neuobičajenosti ili na izuzetke i šablon ponašanja, nastoji otkriti mogućnosti narušavanja kontrole u preduzeću u svrhu prevare koristi mnogo nižu granicu materijalnosti (akumulativnu materijalnost) kao razlog istraživanja prevare. Prvobitna uloga forenzičkog računovodstva je bila prikupljanje dokaza za sudske parnice. Prema mišljenju autora Crumbley forenzičko računovodstvo se temelji

na primjeni računovodstvenih, revizijskih, poreznih, finansijskih i istraživačkih vještina, te poznavanje zakonskih regulativa i pravnih procesa za potrebe prikupljanja, analize i prezentovanja podataka u sudskim procesima. Posao revizora se sastoji u prikupljanju dokaza za izdavanje mišljenja o pozicijama iz finansijskih izvještaja, dok forenzički revizori se više fokusiraju na neobične pojave i nešto što nije uobičajeno. Revizori procjenjuju snagu sistema interne kontrole, dok se forenzički revizor fokusira na slabosti interne kontrole koje se mogu iskoristiti za prevare. Revizori se koriste teorijama finansijskog računovodstva, stečenim iskustvom, dok forenzički revizori imaju pristup analize velikog broja informacija uz traženje izvršioca prevare i manipulacija finansijskim izvještajima.

3. METODE U OTKRIVANJU FINANSIJSKIH PREVARA

Kvalitetno sastavljanje, analiza i interpretiranje finansijskih izvještaja je preduslov za izvođenje i razumjevanje različitih finansijskih pokazatelja, koji imaju značaj za menadžere preduzeća, investitore i kreditore, jer daju orijentir za sadašnje i buduće poslovanje. Horizontalnom analizom nastoji se uočiti dinamika promjena pojedinih pozicija u finansijskim izvještajima, na temelju čega se može procjeniti uspješnost i sigurnost poslovanja preduzeća. Uvid u strukturu finansijskih izvještaja omogućava vertikalna analiza. Problematika analize finansijskih izvještaja se ne završava postupkom horizontalne ili vertikalne analize, najznačajniji su pokazatelji analize finansijskih izvještaja, pa imamo pojedinačne pokazatelje, sisteme pokazatelja i zbirne pokazatelje. Temeljne referense problema, i predmeta istraživanja definiranih u ovom radu odredili su naučni okvir za postavljanje radne hipoteze:

H1. Rizik finansijskih prevara se povećava zbog nepostojanje preventivnih mjera kontrole i korporativne kulture koje dosljedno sankcionišu nezakonita djelovanja.

PH1. Spoznajama o kreiranju efikasnih mjera za sprečavanje i otkrivanje finansijskih prevara i nerealnog (iskriviljenog) prikazivanja osnovnih elemenata finansijskih izvještaja moguće je utvrditi ograničenja izloženosti riziku prevara.

Analiza putem pokazatelja je analiza odnosa pozicija bilansa stanja, analiza odnosa bilansa uspjeha te analiza informacija koje se dobijaju stavljanjem u odnos stavki bilansa uspjeha i stavki bilansa stanja. Koristi od analize su višestruke: omogućava da se finansijski izvještaji čitaju sa puno više informacija i podataka u odnosu na ono što u njima piše, utvrđivanja stvarnih i potencijalnih problema u poslovanju, davanja savjeta u kom pravcu i kojim alatima menadžment treba da djeluje, rješavanje problema i izvođenja aktivnosti da se nadolazeći problemi u startu otklone. Koeficijent obrta sredstava utiče na likvidnost i finansijsku stabilnost a utiče i na rentabilnost poslovanja. Osim finansijskih pokazatelja koji se zasnivaju na bilansu stanja i bilansu uspjeha, značaj imaju i pokazatelji koji se zasnivaju na novčanom toku. Posebno su važni u uslovima opšte nelikvidnosti privrede, kada je važno voditi računa o prihodima i rashodima, s jedne strane i novčanim tokovima, s druge strane. Dobit ostvarena u značajnom iznosu ne mora značiti da posmatrano preduzeće raspolaže sa dovoljnim iznosom novca potrebnog za plaćanje različitih obaveza. A gubitak ne znači da preduzeće nema novca. Temeljne klasične pokazatelje koji proizilaze iz bilansa stanja i bilansa uspjeha, treba razmatrati u međuzavisnosti sa izvještajem o novčanim tokovima i pokazateljima koji proizilaze iz novčanog toka posmatranog preduzeća. Korisnici finansijskih izvještaja mogu koristiti podatke iz bilansa stanja, bilansa uspjeha kao i podatke sa finansijskih tržišta s ciljem izračunavanja racio brojeva koji daju uvid u finansijski položaj i sposobnost zaradivanja preduzeća. Svaki racio broj pokazuje finansijsko zdravlje preduzeća. Međutim, vrijednost finansijskih pokazatelja nije dovoljna za donošenje ocjena o prosperitetu preduzeća i trenutnom poslovanju i položaju. Pored dobrog poznavanja racio analize finansijskih izvještaja, potrebno je poznavati okruženje preduzeća, njegove planove (proizvodne, finansijske, i sl.) kao i sposobnost tumačenja. Tri nabitnija pokazatelja racio analize u otkrivanju prevara i manipulacija finansijskim izvještajima posmatranog preduzeća su: racio visoke vrijednosti u odnosu na nižu vrijednost, racio visoke vrijednosti u odnosu na drugu visoku vrijednost i racio tekuće godine u odnosu na predhodnu godinu.

Revizor kada utvrdi da postoji visok nivo kontrolnog rizika, tj. da su interne kontrole u preduzeću slabe pristupit će provođenju suštinskih testova. U zavisnosti od specifičnosti pojedinih ciklusa transakcija, za određenog klijenta revizor će prilikom testiranja izvršiti prilagođavanje suštinskih testova. Visok nivo kontrolnog rizika se definiše u ciklusima gdje postoje indikacije o pojavama greški ili finansijskih prevara. Tada se koriste procedure koje se u identifikovanim područjima ili poslovnim transakcijama koriste za otkrivanje grešaka ili finansijskih prevara a neke od njih su: ponovno izvođenje, ispitivanje dokumentacije, konfirmacija, poređenje, fizičko posmatranje, šetnja kroz transakcije, razgraničenje i analiza naknadnih događaja.

Prema mišljenju autora Referenca [3] ponovno izvođenje zbog svoje visoke nezavisnosti u prikupljanju dokaza od posmatranog preduzeća, je koristan revizijski način u otkrivanju grešaka ili finansijskih prevara. Ova procedura predstavlja izvođenje od strane revizora procedura koje su predhodno izvedene od strane klijentovog osoblja. Ova procedura se provodi sabiranjem svih podataka po kolonama i redovima, usklajivanjem salda sa analitičkim knjigovodstvom i testiranjem prenosa podataka iz dnevnika u glavnu knjigu. Prikupljeni dokazi od strane revizora su nezavisni od klijenta, i smatraju se pouzdanim. Revizoru je efikasno mehaničkim testovima računovodstvenih podataka provjeriti matematičku ispravnost tih podataka preko preračuvanja kalkulacija koje su predhodno izvršili zaposlenici posmatranog preduzeća.

Ispitivanje dokumentacije posmatranog preduzeća se odnosi na inspekciju, te predstavlja aktivnost koja se izvodi u svim fazama revizije. Kod procjene dokaza koji se dobiju putem ispitivanja dokumentacije revizor treba prihvati stav profesionalnog skepticizma. Prilikom provođenja ove procedure važna su dva pitanja: pouzdanost dokumentacije i dokumentacija koja se odnosi na revizijske ciljeve. Kod pouzdanosti dokumentacije revizor pravi razliku između internih i eksternih dokumenata. Interne dokumente čuva posmatrano preduzeće (nalozi, trebovanja, kalkulacije troškova i sl.). Eksterni dokumenti (nastali u preduzeću ali su proslijedeni izvorima izvan preduzeća), su pouzdaniji jer treća strana nije izvršila uvid u njih). Kod dokumentacije koja se odnosi na revizijske ciljeve, bitan je smjer testiranja između računovodstvene evidencije i formalne dokumentacije. Ukoliko revizor nastoji ispitati uzorak pojedinih stavki iz dnevnika prodaje za provjeru da prihodi od prodaje nisu fiktivni, kada postoji formalni dokaz za svaki prihod od prodaje, može zaključiti da je svaki prihod valjan. Ukoliko revizor prati dokumentaciju od formalnih dokumenata do njegovog evidentiranja u dnevniku ili glavnoj knjizi, provjerava da li su svi podaci adekvatno zabilježeni.

Referenca [4] pokazuje da konfirmacija kao proces prikupljanja valjanih dokaza koja se izvodi od strane revizora je postupak uspostavljanja i procjene direktnе veze sa trećom stranom od koje se traži odgovor na pitanje u vezi sa informacijama o određenoj stavci koja djeluje na trvdnje u računovodstvenim izvještajima. Konfirmacija ima značaj u procedurama otkrivanja finansijskih prevara, i predstavlja pouzdanu aktivnost u pribavljanju revizijskih dokaza. Ukoliko u posmatranom preduzeću postoje indikacije za nekorektno priznavanje prihoda, loši rezultati poslovanja se mogu prikriti prikazom fiktivnog porasta prodaje proizvoda ili pružanja usluga kupcima koji nepostoje. U tom slučaju posmatrano preduzeće formira lažno finansijsko izvještavanje menadžmenta postojećim dioničarima. Zahtjevom za konfirmacijom prema takvim kupcima, revizor ostaje uskraćen za odgovor, što ga navodi na zaključak da postoji mogućnost finansijske prevarе.

Analitičke procedure mogu biti ponekad efikasnije u ostvarivanju ciljeva testova detalja, jer one dozvoljavaju revizoru donošenje zaključaka o detaljima na računu testiranjem agregisanih podataka. Testovi detalja daju mogućnost revizoru za donošenje zaključaka o agregisanim podacima. Ipak, rezultati analitičkih procedura ne obezbjeđuju revizoru dokaz koji određuje da li je greška ili finansijska prevara proizvela materijalno netačne tvrdnje u finansijskim izvještajima. Ali analitičke procedure omogućavaju revizoru u određivanju da li salda računa imaju šansu da su predmet finansijskih prevara. Usmjeravanjem pažnje revizora na neočekivane fluktuacije ili odnose

za vrijeme planiranja revizije analitičke procedure imaju potencijal da otkriju mogućnost postojanja prevare.

Fizičko posmatranje se odnosi na ispitivanje fizičke imovine posmatranog preduzeća od strane revizora. Revizor prikuplja dokaz da je aktiva koja je uključena u računovodstvenu dokumentaciju posmatranog preduzeća fizički pregledana. Fizičko posmatranje uključuje brojanje i kontrolu materijalne imovine posmatranog preduzeća, te je relativno pouzdana vrsta dokazivanja. Ova vrsta kontrole (popis inventara, zaliha, gotovine, osnovnih sredstava i sl.), daje sigurnost o postojanju imovine posmatranog preduzeća, ali daje malo uvjerenja u pogledu vlasništva preduzeća nad određenom imovinom.

Šetnja kroz transakcije prema navodima Referenca [3] kao revizorska procedura, služi revizoru da bi bolje razuio klijentov sistem interne kontrole, provodi se slijedenjem dokumentacije, tj. jedne transakcije na određenom dijelu klijentovog sistema interne kontrole kroz cijelokupan računovodstveni sistem. Cilj ove procedure za revizora može biti „ili identifikovanje specifičnih kontrolnih postupaka ili za potvrđivanje revizorovog razumjevanja kontrolnih procedura u računovodstvenom sistemu. Za revizora je neophodno prije provođenja ove procedure odabrati transakcije posmatranog preduzeća za koje osnovano smatra da bi iste mogle sadržavati nepravilnosti i onda u okviru njih, pored ostalih procedura, sprovesti i navedenu.

Razgraničenje i analiza naknadnih događaja – Razgraničenje je bitna revizorska procedura kojom se nastali troškovi posmatranog preduzeća ili nastali prihodi lociraju u vremenski period u kojem su i nastali. Postupkom kontrole je neophodno utvrditi da li su poslovne transakcije koje su nastale blizu kraja poslovne godine evidentirane u finansijskim izvještajima u odgovarajućem periodu.

Ukoliko je revizor utvrdio postojanje naknadnih događaja koji imaju materijalan karakter u odnosu na računovodstvene izvještaje, trebao bi procjeniti da li su takvi događaji pravilno računovodstveno obuhvaćeni. To se odnosi i na razmatranja pitanja postojanja indikacija o pojavi grešaka i finansijskih prevara, a koje bi imale materijalni značajan efekat na finansijske izvještaje prezentirane za predhodnu godinu. Moguće je da se greške i finansijske prevaru počine u vremenskom periodu na koji se odnosi bilans stanja i bilans uspjeha, a da će se njihovi efekti ispoljiti u vremenskom intervalu između datuma na koji se odnose bilans stanja i uspjeha i datuma podnošenja revizorskog izvještaja.

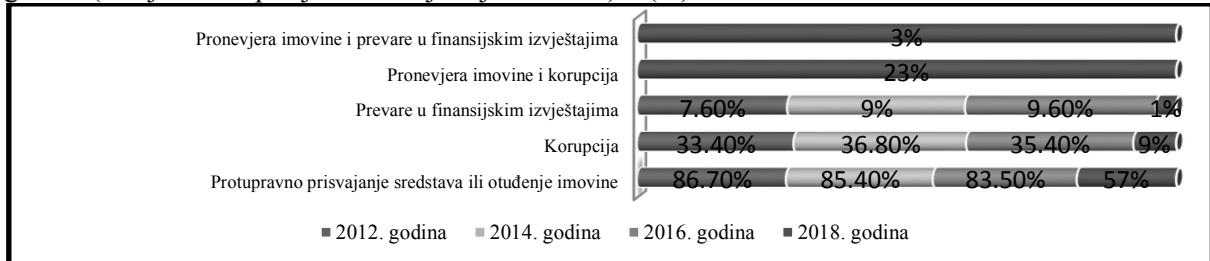
4. ULOGA METODA U OTKRIVANJU FINANSIJSKIH PREVARA PREMA SVJETSKOJ ORGANIZACIJI (ASFE)

Za istraživanje finansijskih prevara ali i za iznalaženje zaštite, ulažu se ogromna sredstva i angažuju se najbriljantniji umovi. Lider u ovom poslu je Asocijacija ovlašćenih istraživača prevara (ACFE – Association of Certified Fraud Examiners), čija glavna svrha je da se kroz istraživanja profesionalnih prevara i zloupotreba javnosti skrene pažnja na pogubne posljedice koje nastaju zbog ove pojave. Rezultati istraživanja najveće svjetske organizacije za borbu protiv prevara ACFE pokazuju da preduzeća koja su imala mjere za suzbijanje prevara imaju niže gubitke od preduzeća koja nisu imala ugrađene te mjere. Kod preduzeća koja nisu imala implementirane protivprevarne mjere period otkrića prevaru od njenog nastanka je znatno duži. Napravljena je i detaljna analiza najefikasnijih mjer za sprečavanje prevara, te je ustanovljeno u kojem su nivou te mjeru bile prisutne u preduzećima.

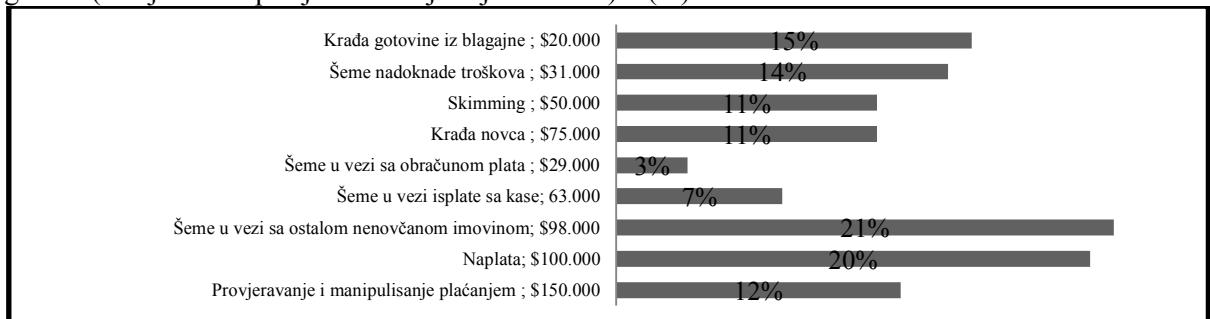
Prema svjetskoj organizaciji za borbu protiv prevara od tri navedene kategorije profesionalnih prevara i zloupotrebe imovine u njihovoј studiji najčešće prevaru se odnose na zloupotrebu imovine 89% slučajeva, uzrokujući gubitke od oko 114.000USD. Zatim slijedi korupcija 38% slučajeva u njihovoј studiji sa finansijskim gubicima od oko 250.000USD. Prema studiji ACFE najmanji procenat se odnosi na prevaru u finansijskim izvještajima 10%, ali uz najveće finansijske gubitke od oko 800.000USD. Grafikon 1. i grafikon 2. ilustriraju podkategorije šema prevaru, učestalost i

trošak svake od tih šema prevare i zloupotrebe imovine. Što duže prevare traju štete su veće, veći su rizici prevara što su slabije kontrole, posebno u malim preduzećima.

Grafikon 1. : Profesionalne prevare prema kategorijama učestalosti u periodu od 2012. do 2018. godine (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE) u (%)

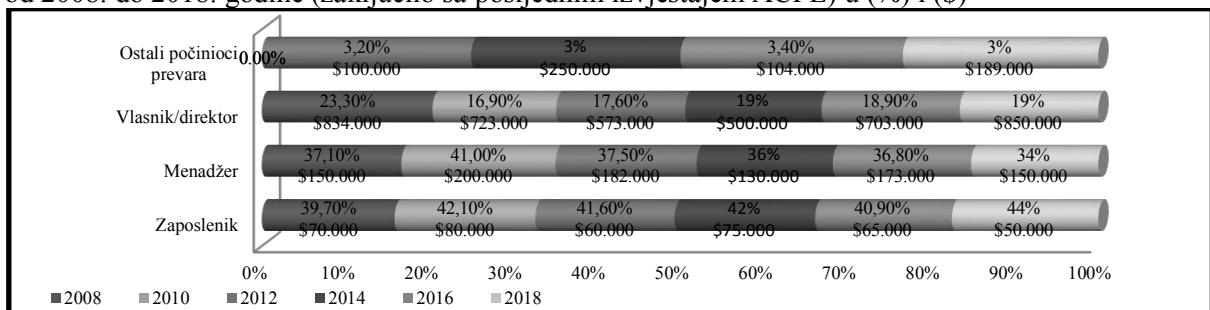


Grafikon 2. : Učestalost protivpravnog prisvajanja imovine i medijani gubitka u periodu 2018. godine (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE) u (%)



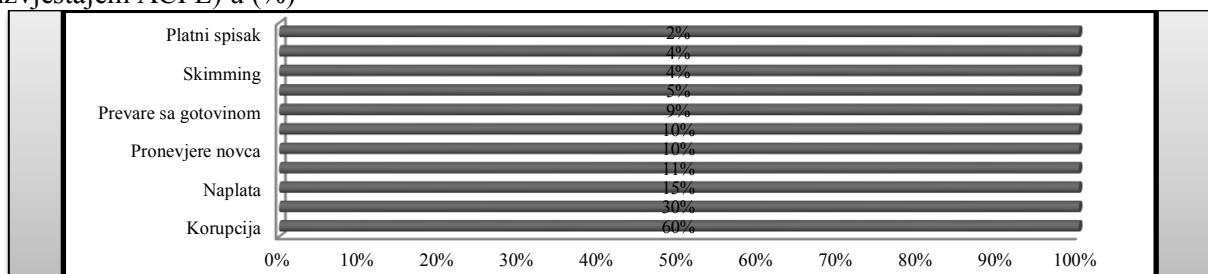
Od prvog izdanja izvještaja ACFE 1996. godine počinioc prevara i zloupotrebe imovine je povezan sa veličinom prevare. Prilike za počinioca prevare mogu biti npr.: velika finansijska moć i dominantan položaj unutar preduzeća, znatan broj transakcija koje se obavljaju izvan granica međunarodnog zakonodavstva, nepostojanje interne kontrole, neadekvatan nadzor same kontrole u preduzeću, postojanje neučinkovitih računovodstvenih i informacionih sistema i sl. Naredni grafikon 3. ilustrira položaj počinioca prevara i zloupotrebe imovine u preduzeću.

Grafikon 3. : Položaj počinioca profesionalnih prevara – učestalost i prosječni gubitak u periodu od 2008. do 2018. godine (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE) u (%) i (\$)

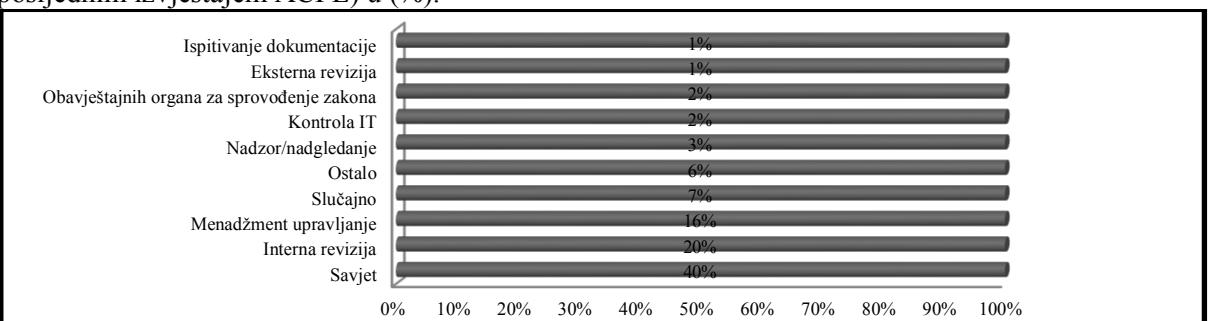


Većina profesionalnih prevara i zloupotrebe imovine motivisana je bar dijelom nekim finansijskim pritiscima. Pojedinac koji počini prevaru će često prikazati određene osobine povezane sa stresom ili strahom. U nastavku rada ćemo samo dati informacije prema posljednjem izvještaju ACFE istraživanja slučajeva profesionalnih prevara i zloupotrebe imovine o odnosu na regionalni fokus za Istočnu Evropu i Zapadnu/Centralnu Aziju. U narednim grafikonima su dati podaci najčešćih šema prevara i načina otkrivanja istih za region Istočne Evrope i Zapadne/Centralne Azije.

Grafikon 4. Najčešće šeme profesionalnih prevara i zloupotrebe imovine u Istočnoj Evropi i Zapadnoj/Centralnoj Aziji u periodu između 2016. i 2018. godine (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE) u (%)

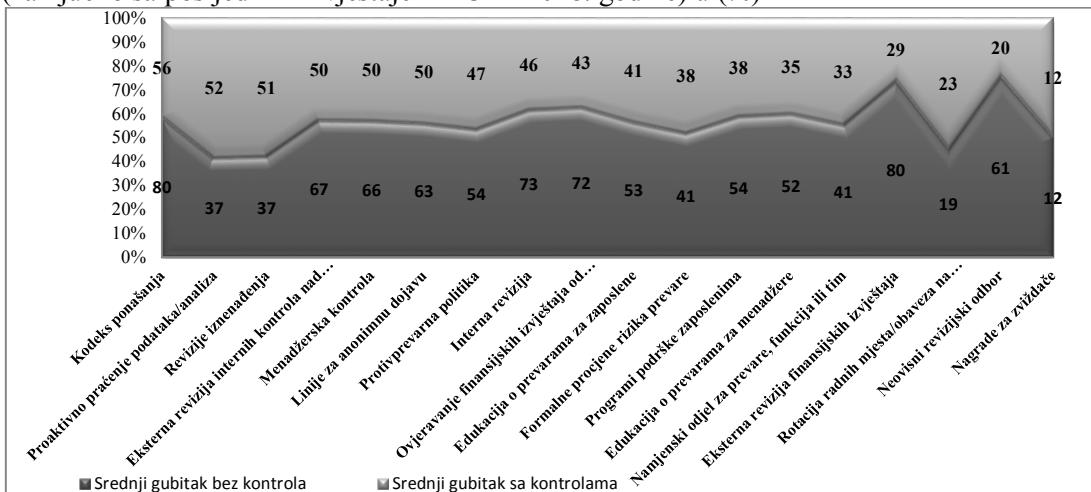


Grafikon 5. Na koji način je otkrivena profesionalna prevara ili zloupotreba imovine u Istočnoj Evropi i Zapadnoj/Centralnoj Aziji u periodu između 2016. i 2018. godine (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE) u (%).

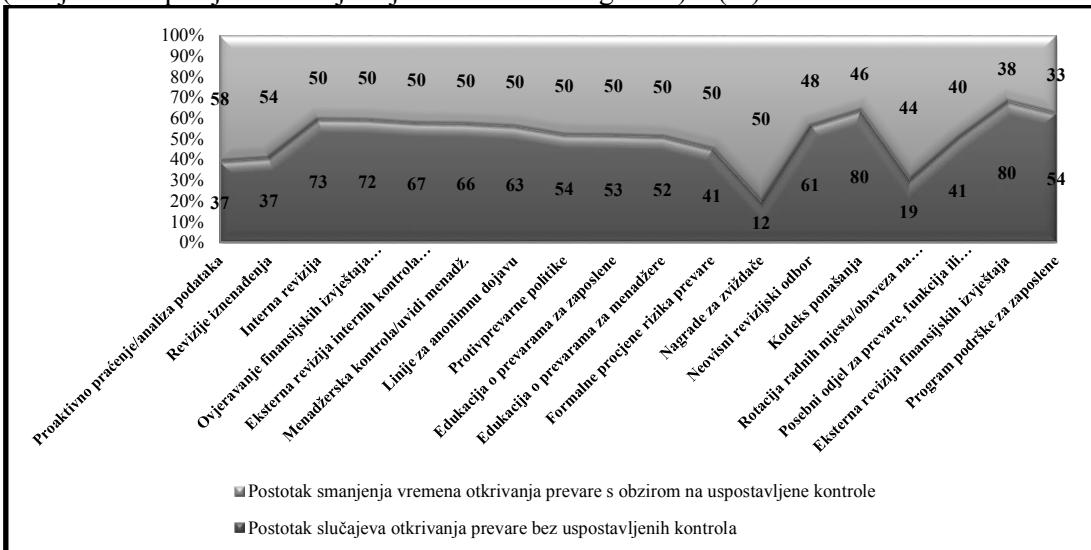


Prisutnost sistema za suzbijanje prevara može biti snažno sredstvo odvraćanja u borbi protiv prevara. Pokazati povrat ulaganja u borbu protiv prevara može biti težak zadatak, jer je gotovo nemoguće izmjeriti količinu prevare. Uspoređivali su gubitke koje su doživjela preduzeća koja su imala određene kontrole protiv gubitaka i onih koji nisu proveli svaku kontrolu. Korištenje proaktivnog praćenja podataka i analiza i iznenadni pregledi povezani su s više od 50% smanjenja gubitaka prevara. Analizirali su i trajanje šeme prevara na temelju prisutnosti ili odsutnosti svake kontrole prevara (grafikon 6. i 7.). Praćenje podataka i analiza i iznenadne revizije bile su u korelaciji s najznačajnijim smanjenjima u trajanju prevara, podaci pokazuju koji su najkorisniji alati u borbi protiv prevara. Grafikon 6. pokazuje poređenje postotka gubitaka nastalih u preduzećima koja su imala uspostavljene pojedine interne kontrole sa gubicima onih preduzeća koja te kontrole nisu uspostavila. Grafikon 7. pokazuje postotak smanjenja vremena potrebnog da se prevara otkrije s obzirom na uspostavljene interne kontrole. Iz oba grafikona se može vidjeti da su medijalne vrijednosti gubitaka od finansijskih prevara bile manje kod onih preduzeća koja su imala neke od ugrađenih mjera za sprečavanje prevara. Ukoliko postoji značajna odstupanja između obračunskih i novčanih veličina ukazuje na postojanje nepravilnosti u finansijskim izvještajima preduzeća. Nedostaci i slabosti u sistemu internih kontrola, neuobičajene poslovne transakcije i sl. u poslovanju preduzeća povećavaju rizik pojave finansijskih prevara. Odgovornost revizora postoji u odgovarajućoj mjeri za finansijski izvještaj, a odnosi se na revizijski izvještaj. Osnovni cilj revizije je da verifikuje računovodstvene podatke i da zainteresovanim korisnicima saopšti mišljenje da su računovodstveni podaci istiniti i tačni i u skladu sa MRS-a. Iako postojanje efektivnog računovodstvenog sistema i sistema interne kontrole smanjuje vjerovatnoću nastanka pogrešnih iskaza u finansijskim izvještajima, uvijek postoji rizik od nefunkcionisanja internih kontrola na način kako su osmišljene.

Grafikon 6. : Kako se prisutnost kontrola protiv finansijskih prevara odnosi na medijan gubitka (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE 2018. godine) u (%)



Grafikon 7. : Kako se prisutnost kontrola protiv finansijskih prevara odnosi na trajanje prevare (zaključno sa posljednjim izvještajem ACFE 2018. godine) u (%)



Najčešće procedure koje koristi forenzički revizor su: provjera naglih promjena u bitnim pozicijama finansijskih izvještaja, provjera stukture bitnih pozicija u finansijskim izvještajima i njihovih međusobnih odnosa, komparacija rezultata bilansa uspjeha i izvještaja o novčanim tokovima, provjera naglih i neuobičajenih promjena na zalihamu proizvoda, provjera neuobičajenih novčanih transakcija, i sl. Osim svih navedenih procedura imamo i posebne tehnike forenzičke revizije: Benfordov zakon, teorija relativne veličine faktora, računar kao pomoćno revizorsko sredstvo, tehnika pretraživanja podataka.

Benfordov zakon se temelji na vjerovatnoći moguće pojave određenih cifara. Prema mišljenju autora rada Reference [5] : Analizom znamenaka identificiraju se anomalije, a ne manipulacije, tako da je nužna upotreba i drugih forenzičkih metoda kako bi se identificirala moguća manipulacija. Glavne prednosti primjene Benfordovog zakona u forenzičkom računovodstvu su: izračun je jednostavan, otkrivaju sestavke u kojima je došlo do moguće manipulacije na koje revizor treba обратiti pozornost, vrlo je teško manipulirati brojevima u izvještajima, a da znamenke i dalje prate Benfordov zakon, revizor ima slobodu da prema vlastitoj prosudbi odabere izvještaje i razdoblje za potrebe analize distribucije znamenaka.

Teorija relativne veličine faktora se temelji na visoko neuobičajenim fluktuacijama, i koristi se kao pomoćno analitičko sredstvo u forenzičkom računovodstvu. Temelji se na upoređivanju dvije veličine iz određenog seta podataka (ratio neuobičajeno velikog broja u odnosu na drugi broj). Tehnika pretraživanja podataka i računar kao pomoćno sredstvo revizora su softverski podržane tehnike forenzičke revizije.

Forenzički računovodstveni softver postoji kao: softverska finansijska analiza i softverom ekstraktovani podaci. Softverska finansijska analiza iz finansijskih izvještaja posmatranog preduzeća (mjesečnih, polugodišnjih godišnjih) uzima podatke o različitim pozicijama za benčmarking. Softverom ekstraktovani podaci se temelje na dizajniranju tabelarne analize na temelju svih knjiženja u bazi podataka posmatranog preduzeća (fakture, plate, nabavke, plaćanja i sl.).

Tehnika pretraživanja podataka ima mogućnost pretraživanja velikog obima podataka za nove, skrivene ili neočekivane informacije. Podržana je kompjuterski i kategorise se na tri načina: otkrivanje, modeliranje i devijaciona analiza.

Neke od ostalih metoda koje koristi forenzički revizori su:

Trendovi su jedna od tehnika prepoznavanja prevara. Forenzički revizor se mora usredotočiti na transakciju koja je po svojoj prirodi neuobičajena. Ukoliko se upoređuju podaci prodaje ili podaci o lošim dugovima koji se odvijaju u posmatranom preduzeću, može se ustanoviti ukoliko prodaja raste a i loši dugovi rastu na istoj razini, da su takvi dugovi lažni račun koji je unešen u sistem. Ako se podaci ne upoređuju tokom određenog perioda ne možemo doći do identifikacije određene finansijske prevare. Ova tehnika je korisna i za kretanje zaliha.

Data mining (rudarenje podataka) je tehnika za razumjevanje kako preduzeće treba postupati sa podacima, kako dohvati podatke, kako razumjeti i stvoriti obrazac podataka. Stručnjaci ove podatke koriste u svrhu istraživanja razlaganjem složenih varijabli na jednostavne varijable. Na tržištu postoje i softveri kao revizijski alat (proračunske tablice, program za obradu teksta i sl.), ili programi koji pomažu u reviziji (IDEA, SOFT CAAT i sl.). Svrha ovog softvera je automatski stvoriti uzorak iz baze podataka. Pravila su definisana u sistemu, a različiti moduli kao što su moduli za obaveze prema fakturama, modul potraživanja, modul osnovnih sredstava i modul glavne knjige povezani su zajedno.

Otkrivanje vanjske strane je tehnika koju ispitivač koristi za razlikovanje normalne i nenormalne transakcije. Stoga se stvara uzorak na temelju generisanih informacija. Na temelju dostupnih podataka, istražitelj može skrenuti pozornost na transakciju. Taj obrazac uglavnom koriste banke za identifikaciju transakcija pranja novca. Takva se analiza koristi čak i za praćenje crnog novca, pa čak i financiranja terorizma. Stoga svaka abnormalnost u transakciji ili promjena u ponašanju ili uzorku dovodi do skretanja pozornosti za ispitivača. Koristeći ovu tehniku, istraživaču postaje lako istražiti važne podatke, a ne gubiti vrijeme u drugim normalnim transakcijama.

Napredne statističke tehnike - Kako se u preduzećima povećava broj prevara, jednostavne tehnike ne bi mogle biti korisne za identifikaciju takvih prevara i stoga bi za analizu takvih podataka trebalo koristiti statističke alate. Danas su podaci velikog broja i ne mogu se kontrolisati, na primjer, u većoj organizaciji može postojati veliki broj zaposlenika, pa stoga njihovi podaci o plaćama i drugi relevantni podaci za analizu postaju teški, pa tako pomoću računara ovaj statistički alat postaje lakši za analizu.

5. ZAKLJUČCI

Prevara negativno utiče na preduzeća finansijski, reputacijom, kao i psihološkim i socijalnim implikacijama. Finansijski gubici uslijed prevere su vrlo značajni. Ukupan trošak prevere se ne može izmjeriti u smislu vremena, produktivnosti i reputacije preduzeća. U zavisnosti o ozbiljnosti gubitka, preduzeća mogu biti finansijski nepopravljivo oštećena uslijed uticaja finansijskih prevara.

Zbog toga je za preduzeće od izuzetne važnosti uspostavljanje čvrstog programa prevencije i suzbijanja finansijskih prevara. To uključuje informisanost, prevenciju i detekciju s ciljem identifikacije grešaka i prevara u oviru preduzeća. Gubici velikih preduzeća uzrokovani činjenjem nepravilnosti i kriminalnim radnjama zaposlenih ili menadžmenta, ukazuju na činjenicu da postoje uslovi i okolnosti koje pogoduju pojavi računovodstvenih grešaka i prevarama u finansijskim izvještajima. Zbog toga se javlja neophodnost razvijanja dodatnih revizorskih procedura kojima će se povećati vjerovatnoća otkrivanja grešaka, a prije svega finansijskih prevara u finansijskim izvještajima klijenta. Forenzičko računovodstvo i forenzička revizija popunjavaju prazninu koja postoji u radu nadzornih organa u dokazivanju prevara i drugih nedozvoljenih radnji u preduzeću. Spoznajama o kreiranju efikasnih mjera za sprečavanje i otkrivanje finansijskih prevara i nerealnog (iskriviljenog) prikazivanja osnovnih elemenata finansijskih izvještaja moguće je utvrditi ograničenja izloženosti riziku prevara. Ekonomski nauke finansije, računovodstvo i revizija u savremenim društvenim okolnostima daju svoj doprinos u razjašnjavanju činjenica i okolnosti kroz forenzičko računovodstvo i forenzičku reviziju. Forenzičko računovodstvo i forenzička revizija nije zakonska obaveza, već se obavlja na zahtjev klijenta kod redovnih provjera poslovanja preduzeća, na osnovu pojave internih ili eksternih sumnji o poslovanju preduzeća, i sl. Budućnost revizorskih usluga se karakteriše u održavanju koraka sa očekivanjima javnosti i poslovног okruženja koje se stalno mjenja, te će i forenzičko računovodstvo i forenzička revizija zauzeti mjesto koje im stvarno i pripada.

REFERENCE

- [1] Gill, P., Oluić, A., Interna revizija i kontrola, Hrvatska zajednica računovođa i finansijskih djelatnika, sekcija internih revizuora, Zagreb-Vodice, 2010, str. 179.
- [2] Prilagođeno prema Stanišić, M., Rukovođenje internom revizijom, Porezni savjetnik, broj 2. 2011., str. 77.
- [3] Abrema, Glossary., Inspection., <http://www.abrema.net/abrema/inspection-g.html>., (pristupljeno 01.10.2019).
- [4] SAS No67, The Confirmation Process, AU 330.
- [5] Papić, M., Vudrić, N., Jerin, K., Benfordov zakon i njegova primjena u forenzičkom računovodstvu, Pregledni rad, 2017., file:///C:/Users/Korisnik/Downloads/zbornik_libertas_153_172.pdf., (pristupljeno 02.10.2019).
- [6] Grafikoni prilagođeni prema ACFE., Reports to the Nations on Occupational Fraud and Abuse., dostupno na ACFE Inc (US)<https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2018/>, (pristupljeno 22.09.2019).

Doc. dr Omer Gabela*

Pregledni rad

Recenziran: 19.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.15995.46881

PUBLONS: publons.com/p/27160867/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.15995.46881>

ULOGA I ZNAČAJ PROGNOSTIČKIH ISTRAŽIVANJA U EKONOMIJI

THE ROLE AND IMPORTANCE OF PROGNOSTIC RESEARCH IN ECONOMY

Sažetak

Savremeno društvo je društvo koje funkcioniše na principima globalizacije i globalnih kretanja u svim sferama života. Kao jedna od osnovnih komponenti od koje zavisi prosperitet takvog društva jeste ekonomija i sve ono što je sa ekonomijom nužno povezano. U prvom redu misli se na ekonomiju kao pojavu, njene subjekte i odnose koji nastaju na toj osnovi. Upravo zbog značaja ekonomije kao jednog od najvažnijih segmenata društva, nužno je znati donositi kvalitetne prognoze budućih ekonomskih odnosa i kretanja. Kvalitetne prognoze mogu donijeti samo osposobljeni ekonomski stručnjaci koji treba da posjeduju, ne samo praktično znanje, već i adekvatno akademsko i naučno obrazovanje, kako bi mogli uspješno odgovoriti tim zadacima. Oni posebno moraju biti osposobljeni za primjenu metodologije kao nauke i metodoloških pravila naučnog istraživanja, kako bi efikasnost prognostičkih istraživanja u ekonomiji dalo pozitivne i zadovoljavajuće rezultate.

Ključne riječi: ekonomija, istraživanje, naučno istraživanje, prognostičko istraživanje.

Summary

Modern society is a society that operates on the principles of globalization and global trends in all spheres of life. As one of the basic components on which the prosperity of such a society depends is the economy and everything that is necessarily connected with the economy. In the first place, it refers to economics as a phenomenon, its subjects and the relationships that arise on that basis. Because of the importance of economy as one of the most important segments of society, it is necessary to be able to make good forecasts of future economic relations and trends. Quality forecasts can only be made by trained economic experts who need to have not only practical knowledge but also adequate academic and scientific education to be able to successfully respond to these tasks. In particular, they must be trained in the application of methodology as a science and the methodological rules of scientific research, in order for the efficiency of prognostic research in economics to yield positive and satisfactory results.

Keywords: economics, research, scientific research, prognostic research.

1.UVOD

Danas živimo u svijetu absolutne globalizacije u svim sferama života. U takvim uslovima borba za moć i prestiž praktično nema nikakve mehanizme suzbijanja i kontrole, već samo ide ka sticanju što veće supremacije jednih nad drugim, u bilo kom društvenom kolektivitetu. Pri tome se

* Državna agencija za istražu i zaštitu – SIPA, Email: omergabelaa@gmail.com

uglavnom ne biraju sredstva da se željeni, kratkoročni ili dugoročni, ciljevi ostvare, ali za postizanje ciljeva nužan je prosperitet i napredak u svim segmentima društva, tako i na području ekonomije.

Ekonomijom se danas bave skoro svi, počev od laika pojedinaca, pa sve do stručnjaka i naučnih radnika. To se radi iz razloga jer je ekonomija danas potrebna svima, laicima za planiranje lične ekonomije, ekonomije porodice, pa sve do raznih nivoa stručnjaka koji imaju zadatak da planiraju ekonomiju manjih i većih preduzeća, udruženja, kompanija, korporacija, itd., do nivoa državnih ekonomija i ekonomije globalnog društva.

Upravo iz tih razloga jedna od važnih komponenti na kome počiva razvoj društvene zajednice u cjelini jeste ekonomija. Svaka ekonomija ima svoje subjekte, odnose, procese, itd. Da bi jedna ekonomija bila stabilna i da bi imala pozitivan trend nužan uslov koji se pri tome javlja jeste njena prognoza – ekomska prognoza, odnosno ekonomsko predviđanje. Prema tome, postavlja se naučno i stručno, odnosno metodološko-metodsko pitanje, a tiče se uspješnosti donošenja prognoza u ekonomiji. Međutim, kao uslov uspješne prognoze nameće se potreba sprovođenja istraživanja u ekonomiji, a posebno prognostičkih istraživanja. Takva istraživanja moraju da budu zasnovana na naučnim principima i postulatima, uz adekvatnu primjenu metoda i tehnika istraživanja.

2. SAVREMENE METODOLOŠKE TENDENCIJE U EKONOMSKIM PROGNOSTIČKIM ISTRAŽIVANJIMA

Sagledavajući ukupni diskurs društva u savremenim uslovima egzistencije i funkcionalisanja smatramo da se istraživanja na polju ekonomije nameću kao prioriteten zadatak. Postoji više opravdanih faktora koji utiču na donošenje takvog zaključka, jer samo istraživanja koja su sprovedena sistematično, precizno i koja su zasnovana na naučnim osnovama, te uz poštivanje metodoloških pravila i principa koja vrijede za naučna istraživanja, mogu nam omogućiti referentnu naučnu prognozu ekonomskih pojava koje su predmet interesovanja i istraživanja. Naime, istraživanja su potrebna u svakom segmentu društva kako bi to društvo imalo pozitivan trend razvoja, a posebno se to traži na polju ekonomije. Faktori koji determiniraju potrebu za istraživačkim procesima u okviru ekonomije i ekonomskih odnosa etimološki mogu da budu dvojaki:

- a. *Faktori koji proističu iz ekonomije i ekonomskih odnosa*, kao što su: ekomska politika, ekomska strategija, razvoj put ekonomije, ekonomski procesi, ekonomski subjekti, itd.
- b. *Neekonomski faktori*, koji mogu da budu raznovrsni i brojni: politički, geografski, kulturni, geopolitički, sigurnosni, itd.

Gledajući sa aspekta istraživanja znamo da ona imaju dva osnovna cilja prema kojem su usmjereni, to su društveni i naučni ciljevi. Društveni ciljevi treba da budu u službi demokratskog razvoja savremenog društva, dok naučni ciljevi služe da se dođe do određenog nivo naučnog saznanja kroz realizaciju procesa istraživanja. Ciljevi se iskazuju kroz rezultate istraživanja, a treba uvjek težiti da oni imaju i prognostičku dimenziju u pogledu svrhe istraživanja. Inače, naučna prognoza ili predviđanje je najveći naučni cilj naučno–istraživačkih postupaka u sistemu od četiri razine naučne – znanstvene spoznaje i to [Vujević, 2006, str. 79]: „1. znanstveno opisivanje ili deskripcija, 2. znanstvena klasifikacija, 3. znanstveno objašnjenje ili eksplikacija, 4. znanstveno predviđanje ili prognoza.“

2.1. Adekvatnost primjene metodologije istraživanja u ekonomiji

Svako ozbiljno i naučno zasnovano istraživanje sprovodi se po tačno unaprijed propisanim procedurama, a tiče se ispravnog definisanja problema i predmeta istraživanja, definisanja kategorijalno-pojmovnog sistema, vremenskog i prostornog određenja predmeta istraživanja, društvenih i naučnih ciljeva istraživanja, te posebno pravilno izvedenih hipoteza istraživanja i

definisanja indikatora. Za koncipirane i sprovođenje naučno–istraživačkih projekata, potrebno je znanje, ne samo iz ekonomije, već i iz metodologije društvenih nauka, konkretno *specijalne metodologije ekonomskih nauka*. Predmet izučavanja i istraživanja specijalne metodologije ekonomskih nauka jesu ekonomske pojave i procesi, jednom rječju – ekonomija uopće. Naime, društveni sistem je veoma složen i raznorodan sistem i sastoji se od više podsistema. Jedan od podsistema cijelokupnog društvenog sistema jestе ekonomski sistem koji egzistira i funkcioniše samostalno, ali uz prožimanje sa ostalim društvenim podsistemima– sistemima (politički, pravni, sigurnosni, kulturni, itd.). Svaki sistem traži dinamiku i razvoj, traži istraživanja u cilju svoj budućeg razvoja. Takav trend prati i ekonomski sistem, a osnovne temelje tog istraživanja postavlja metodologija kao samostalna društvena nauka. U okviru te metodologije se razvija specijalna metodologija ekonomskih nauka koja za svoj predmet ima, kako je rečeno, istraživanje ekonomije i ekonomskih procesa i odnosa. Specifičnost razlikovanja specijalne metodologije ekonomskih nauka u odnosu na metodologiju društvenih nauka i metodologiju drugih naučnih disciplina jeste različita u onoj mjeri u kojoj se ekonomske pojave razlikuju od drugih društvenih pojava.

U metodologiji istraživanja i metodološkom pristupu istraživanju posebno pitanje se tiče adekvatnog izbora i primjene metoda istraživanja. Vidimo da se ovdje nameće dvije dimenzije kod metoda istraživanja. Prva dimenzija se odnosi napravilan izbor adekvatnih metoda istraživanja[1] sa kojima možemo spoznati i naučno istražiti neku pojavu, što zahtjeva dobro poznavanje (naučnih) metoda istraživanja. Naime, pod naučnim – znanstvenim metodama se „podrazumjeva skup različitih postupaka, kojima se znanost koristi u znanstveno-istraživačkom radu, a koji omogućuju da se predmet istraživanja shvati, znanstveno istraži i objasni te da se pomoći njih dođe do znanstvenih spoznaja i istina.“ [Zelenika, 2000, str. 319]. Pod pojmom metode grupa autora [Michon, Mesihović i Wieczorek, 1991] podrazumjeva modus istraživačkog pristupa koji vodi ka spoznaji stvarnosti. To su prije svega: analiza statističkih podataka, posmatranje, analiza dokumenata, anketna istraživanja itd.

Općepoznato stajalište je da metode dijelimo na: općenaučne, osnovne, metode pojedinih nauka i naučnih disciplina i metode prikupljanja podataka.[2] Imamo i drugih pristupa podjeli naučnih metoda, pa tako prof. dr Ratko Zelenika u naučnom djelu: „Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela“, daje sljedeću klasifikaciju najvažnijih znanstvenih metoda: „1) induktivna i deduktivna metoda, 2) metoda analize i sinteze, 3) metoda apstrakcije i konkretizacije, 4) metoda generalizacije i specijalizacije, 5) metoda dokazivanja i opovrgavanja, 6) metoda klasifikacije, 7) metoda deskripcije, 8) metoda komplacije, 9) komparativna metoda, 10) statistička metoda, 11) matematička metoda, 12) metoda modeliranja, 13) kibernetička metoda, 14) eksperimentalna metoda, 15) dijalektička metoda, 16) povjesna metoda, 17) genetička metoda, 18) teorija sustava kao metoda, 19) aksiomatska metoda, 20) metoda idealnih tipova, 21) empirijska metoda, 22) metoda studije slučaja, 23) metoda anketiranja, 24) metoda intervjuiranja, 25) metoda promatranja, 26) metoda brojenja, 27) metoda mjerenja, 28) Delfi metoda, 29) metoda „mozaika“ i 30) ostale znanstvene metode.“

Druga dimenzijsatič se pravilne primjene adekvatno izabranih metoda istraživanja. Radi se o izuzetno značajnom metodološkom pitanju od kojeg zavise rezultati istraživanja, jer ako metode istraživanja nisu primjenjene u skladu sa naučnim principima i zahtjevima dovode se u pitanje dobijeni rezultati do kojih se došlo tokom istraživačkog procesa. Pravilna primjena metoda istraživanja, počev od metoda koncepcionalizacije, preko metoda prikupljanja podataka do metoda zaključivanja i izvođenja zaključaka na osnovu dobijenih rezultata spada u najvažnije radnje tokom istraživačkog procesa.

Osim toga, za ispravno sagledavanje stanja na polju ekonomije i ekonomskih odnosa nameće se problematiko pitanje adekvatne primjene naučno-teorijskih i metodološko-metodskih postupaka tokom istraživačkih procesa. To podrazumjeva, kao prvo, ispravnost definisanja određenih pojmovi u ekonomiji i ekonomskim naukama, jer svaka nauka ima svoj specifičan jezik[3] koji koristi, pa tako i ekonomija. Sledeće što se nameće kao mogući izvor problema u

ekonomskim istraživanjima jeste primjena primjenljivog projekta istraživanja, zavisno od toga da li se radi o stručnim (metodološkim) istraživanjima[4] ili o naučnim istraživanjima.[5] Upravo radi toga, naučni radnici – istraživači moraju imati odgovarajuće obrazovanje i iskustvo na polju ekonomije i onog segmenta društva kojeg izučavaju ekonomske nauke. Znači, oni moraju biti vrsni poznavaoци ekonomije, ekonomskih procesa, kretanja i njenih pojava, kao i ekonomskih subjekata. Međutim, pored izvrsnog poznavanja stanja ekonomije i ekonomskih procesa, pred istraživače se postavljaju zahtjevi da moraju da znaju i savladaju osnovne postulate, principe i načela jedne druge nauke, a to je metodologija. Radi se o zasebnoj i samostalnoj nauci, a da bi neko istraživanje, uključujući i ekonomska istraživanja, dobilo status naučnih istraživanja ono mora da zadovolji kriterije i procedure koje zahtjeva metodologija kao nauka.

3. TEORIJSKI I PRAKTIČNI ZNAČAJ PROGNOSTIČKIH ISTRAŽIVANJA U EKONOMIJI

Savremeno istraživanje je proces čija je osnovna uloga u spoznaji nepoznatog i pri tome se polazi od već usvojenih znanja o predmetu istraživanja. Naime, da bi istraživanja bila uspješno sprovedena, posebno naučna istraživanja, ona se moraju bazirati na principima i pravilima koje daje metodologija kao nauka. Posebno je složeno istraživati društvene pojave i u okviru njih ekonomske pojave. Kod istraživanja ekonomskih pojava nužno je poći od opštih teorijsko-metodoloških okvira i principa da bi se došlo do objektivnih i realnih pokazatelja ispoljavanja raznovrsnih činilaca koji ukazuju na stanje ekonomije u društvu. Istraživanjem se mora temeljito i sistematično obuhvatiti predmet istraživanja što će omogućiti sistematski način prikupljanja egzaktnih pokazatelja o ekonomskom stanju. Na taj način se istraživanjem, posebno onim naučnim, dolazi do određenog naučnog saznanja, naučne spoznaje ekonomije i ekonomskih procesa, koje treba da bude u službi čovjeka i stvara stabilnog i prosperitetnog ekonomskog sektora.

Istraživanja u ekonomiji su veoma kompleksna, jer je ekonomija oblast koja tangira sve društvene slojeve [Pajović, 2016, str. 71] i zahvata sve pore ljudskog života. Naime, ekonomijom se bavi širok krug ljudi, od najnižih slojeva društva do naučnih radnika. Svi oni daju određena mišljenja na polju predviđanja ekonomskih tokova, kao i ekonomije uopšte. Međutim, uspjeh takvih prognoza je relativan i zavisi od niza faktora. Izrečena prognoza nekih osoba koje nemaju određeno adekvatno obrazovanje i iskustvo nema istu vrijednost kao i vrijednost kompetentnih osoba koje imaju znanje iz ekonomije i ekonomskih nauka, kao i istraživačko iskustvo na polju ekonomskih procesa i zbivanja.

U ekonomskoj nauci se postavlja niz pitanja koja se tiču prognostičkih naučnih istraživanja, kao što su: Koji faktori utiču na uspješnu naučnu prognozu u ekonomiji? Koje su to metode koje se koriste u ekonomskim prognostičkim naučnim istraživanjima? Koje metode daju najbolje rezultate? itd. Osim ovih pitanja može se navesti i niz drugih pitanja koja izazivaju stalnu raspravu i diskusiju u naučnim krugovima. Zaista neki događaji i pojave mogu da se predvide, odnosno može se predvidjeti njihovo dešavanje, ali nema predviđanja za koje se može sa sigurnošću tvrditi da će biti tačno, jer njegova „saznajna sposobnost postaje slabija što je vremenski period predvidive pojave duži. Osim toga, može se reći da određeni determinirajući faktori utiču na pojавu ili proces, kao i činjenica da predviđanje zavisi od sposobnosti samog istraživača“ [Gabela, 2016: 387]. Zna se da na prognostička naučna istraživanja utiče niz faktora koji bitno determiniraju njegovu dinamiku i tok. Ti faktori su različiti, zavisno od obima i složenosti istraživačkog ekonomskog problema, predmeta istraživanja, raspoloživosti kvalifikovanog istraživačkog kadra koje će da sprovodi istraživanje, vremenskog trajanja istraživanja, itd.

Isto tako, važno pitanje prognostičkih naučnih istraživanje jeste uspješnost davanja naučne prognoze za društveno–ekonomske pojave. Opći je zaključak da postoji manjak prognostičkih naučnih predviđanja ekonomskoj nauci, posebno na duži vremenski period. Ima više razloga za takav odnos. Kao prvo pitanje nameće se dinamičnosti ekonomskih pojava. Zatim, pitanje u vezi sa njihovom nepredvidivošću, posebno u savremenim društvenim zbivanjima, kao i podložnosti raznim uticajima u zavisnosti od niza društveno-političkih, sigurnosnih i drugih prilika. Bitan

segment je i sposobnost istraživača, od čijeg istraživačkog rada umnogome ovisi sposobnost uspješnog prognoziranja, koji treba jednim analitičko-sintetičkim pristupom da proučava ekonomske pojave i donosi relevantne zaključke i sudove.

Prema tome, za uspješnu prognozu, odnosno predviđanje u ekonomiji nužnim uslovom se nameće jedna sveobuhvatna dijagnoza u oblasti ekonomije koja se dobija i koja jebazirana na (naučnim) istraživanjima. Tako se diagnosticira problem, te samo ispravnim diagnosticiranjem problema može se pristupiti njegovom rješavanju u budućnosti.

3.1. Osnovni ciljevi prognostičkih istraživanja u ekonomiji

Pitanje prognoze, odnosno predviđanja neke pojave mora se uzeti ozbiljno u razmatranje i ono je neophodno u skoro svim segmentima društva (ekonomija, politika, sigurnost, ljudski resursi, upravljanje, itd.), jer uspješan razvoj bilo kog segmenta društva u značajnoj mjeri zavisi od uspješno donijete prognoze budućeg razvoja i djelovanja te pojave, a sa aspekta ovog rada - ekonomije. Pri tome je neophodno sagledati izvještaje i rezultate prethodnih istraživanja, definisati glavne ciljeve istraživanja i voditi računa gdje treba da se fokusira glavni pravac prognoziranja pojave. Svakom istraživanju tendencijom predviđanja – prognoze prethodi istraživanjem podataka koje su se zbole u bližoj i daljoj prošlosti, ali i sadašnjosti. Na taj način prikupljaju se informacije o toj pojavi i donose određeni zaključci i sudovi u odnosu na njenu manifestaciju i tendencije rasta i razvoja. Nakon toga se pristupa osnovnom zadatku prognostičkih istraživanja – što tačnije prognozi budućeg razvoja i manifestovanja istraživane pojave.

Imamo različitih stavova pojedinih autora po pitanju uloge i cilja prognostičkih naučnih istraživanja, odnosno naučnog predviđanja. Tako Miloš Ilić ukazuje na trojaku dimenziju naučnog predviđanja: to je, kao prvo, anticipiranje novog saznanja, zatim provjeravanje naučnih teorija i na kraju, to je upustvo za vođenje zamišljenog postupka istraživanja na osnovu prepostavljenog hipotetičkog fonda. Sa druge strane, Gligorije Zaječaranović ističe da je predmet naučnog predviđanja „u svakom slučaju nešto što je u budućnosti“, a Slavomir Milosavljević navodi da mogućnosti davanja precizne naučne prognoze direktno zavise od konkretnog predmeta istraživanja. Naime, ako se radi o prognoziranju globalnih tendencija tada su prognostička istraživanja moguća na srednji i na duži vremenski period. Međutim, ako je neko pitanje konkretnije, te dinamičnost društvenog razvoja znatnija u tom slučaju prognostičke mogućnosti su manje [u: Šuvaković, 2016, str. 20-23]. Također, Slavomir Milosavljević i Ivan Radosavljević (1988) navode da prognostička istraživanja imaju za cilj otkrivanje tendencija i vjerovatnoće razvoja, predviđanje budućnosti i mjera potrebnih za ostvarivanje takve budućnosti.

Može se reći da prognostička istraživanja imaju za „cilj otkrivanje tendencija i vjerovatnoće razvoja, predviđanje budućnosti i mjera potrebnih za ostvarivanje takve budućnosti.“ [Milosavljević i Radosavljević, 1998, str. 6]. Ona su značajna jer je ljudi zanimalo, osim otkrivanja prošlih i sadašnjih događaja, i šta će se desiti u budućnosti. Ako imamo za cilj naučnu – znanstvenu prognozu, nije dovoljno samo ustanoviti kakvo je stanje, već moramo biti usmjereni i na tendencije mijenjanja stanja sa usmjeranjem na dinamičke karakteristike pojave [Vučević, 2006, str. 83]. Zbog toga se u pogledu istraživanja, njihove vrste, a imajući u vidu značaj i ulogu u razvoju ekonomije, posebno nameću prognostička istraživanja. Radi se prvenstveno o naučnim, ali i stručnim istraživanjima, koja ispravno primjenjuju metodološko-metodska načela bazirana na metodologiji i metodici, naukama koje nužno primjenjuju nauku i struku i tako se dopunjaju.

Prognostička naučna istraživanja treba da zadovolje neke kriterije, kao što su: a) da se temelje na prethodnim naučnim pojavama; b) da su svrsishodna, odnosno da polaze od određenog cilja; c) da u svijetu vlada red, a ne haos; d) da se planiranjem dolazi do predviđanja budućih događaja (mada ima nekih stajališta da je predviđanje dio planiranja); e) da se ostvaruje određenom naučnom metodom; f) da je moguće projektovati bazu podataka s ocjenom raspoloživih parametara, itd. [u: Zelenika, 2000, str. 115-116].

U pogledu ekonomije nužno se nameće istraživački problem koji nam ukazuje na onaj segment ekonomije koji se bavi predviđanjima ekonomskih tokova i procesa. Slijedom primjera drugih nauka i naučnih disciplina, odnosno činjenicom da se (naučnim) predviđanjima bavi poseban segment te nauke, tako je i sa ekonomijom kao naukom. Tako imamo ekonomsku prognostiku koja se bavi ekonomskim procesima, njihovim subjektima i pojavama u budućnosti. Radi se o predviđanjuekonomije i svega onog što je vezano za ekonomiju.

Ekomska prognostika je primjenjena naučna disciplina koja ima svoj svakodnevni i širokoobuhvatajući okvir pojave ekonomiju. Veoma je važna u svim aspektima ekonomije, a posebno ako se radi o nacionalnoj ekonomiji, jer je usmjerena ka određivanju strategijskih ciljeva i pravaca razvoja ekonomije neke zemlje. Ti ciljevi i pravci nam služe za donošenje mjera ekonomiske politike. Ona „podrazumjeva racionalno sagledavanje posmatranog stanja, primjenu potvrđenih teorijskih saznanja, ekonomskih zakonitosti i iskustava.“ [Pajović, 2016, str. 72]. Zadužena je za donošenje mjera usmjerenih na poboljšanje cijelokupnog ekonomskog stanja u državi i postizanja što većeg blagostanja u jednom društvu. To je stanje kojem teži svako savremeno, multikulturalno i prosperitetno društvo. Da bi procesi išli u pozitivnom pravcu i poboljšanju ekonomskog stanja, nužno je preduzeti niz konkretnih mjera i aktivnosti. Kako bi te mjere polučile pozitivnim rezultatima i dale uspjeh one moraju biti zasnovane na egzaktnim pokazateljima koji tačno identificiraju oblast i područje gdje treba preduzeti konkretne aktivnosti. Prema tome, do takvih pokazatelja se može doći samo kvalitetnim stručnim i naučnim istraživanjima.

Može sezaključiti da je značaj ekomske prognoze, odnosno prognostičkih istraživanja da „ukaže na moguće ekomske ishode, pa u tom smislu i na eventualne ekomske mehanizme ili politike koje tom ishodu vode.“ [Pajović, 2016, str. 83]. Samo objedinjavanjem saznanja do kojih se dođe putem istraživanja može da bude ključ za donošenje uspješnih sudova u oblasti ekomske prognostike.

3.2. Primjena istraživačkog postupka kod prognostičkih istraživanja u ekonomiji

Teorijsko-metodološki posmatrano, za valjanu naučnu prognozu u ekonomiji nužno je imati nekoliko faza u istraživačkom postupku kako bi naučna prognoza bila uspješna. Uspješna naučna prognoza može da se sagleda kroz sljedeće faze u svom ostvarivanju:

- a. Identifikacija relevantnog područja koje će poslužiti kao izvor iz kojeg će se prikupljati podaci pogodni za ekomsku prognozu;
- b. Pribavljanje nužno potrebnih relevantnih podataka o ekomskoj situaciji;
- c. Evidentiranje pribavljenih podataka, njihova sistematizacija i sređivanje, te obrada i analiza podataka;
- d. Otkrivanje i fiksiranje osnovnih tačaka koje su od značaja za funkcionisanje ekonomskog sistema i na bazi toga donošenje relevantnih zaključaka;
- e. Na osnovu donesenih zaključaka davanje naučne prognoze za najoptimalnija strategijska rješenja kako bi se uspješno donosili budući planovi u ekomskoj sferi.

Prva faza ovakvog metodološkog pristupa radi na identifikaciji područja iz kojeg će se prikupljati relevantni podaci kako bi se moglo pristupiti naučnoj prognozi u ekomskom sektoru, a tiče se političkih, sigurnosnih, ekomskih, socijalnih, pravnih i drugih prilika.

Kad je u pitanju druga faza ona se odnosni na prikupljanje podataka koji su neophodni za uspješnu prognozu budućeg ekomskog djelovanja. Izvori podataka mogu biti različiti, od naučnih i stručnih institucija, preko službi koje se bave ekomskim pitanjima, do obavještajnih podataka dobijenih od raznih službi i agencija.

U pogledu treće faze u njoj sezajtjeva dobro poznavanje metodologije, metoda i tehnika, kao i iskustvenog analitičkog znanja i rada. U tom smislu mogu se tražiti i koristiti usluge, kako

metodologa, tako i drugih naučnih radnika i stručnjaka iz oblasti ekonomije, politike, prava, statistike itd.

U četvrtoj fazi se vrši identifikacija prioriteta u postupanju u ekonomskom sektoru, zatim uočavanje eventualnih rizika i prijetnji po ekonomski sektor. Treba se fokusirati na stvarne prioritete, kao i izvore prijetnji koje mogu da naruše uspješno funkcionisanje ekonomskog sistema. Tako prikupljeni podaci će poslužiti za donošenje relevantnih zaključaka. Od uspješne realizacije ove faze naučnog prognoziranja uglavnom zavisi konačno davanje prognoze za buduće djelovanje na polju ekonomije i ekonomskih odnosa i procesa.

Najznačajnija faza, ujedno i posljednja, jeste faza davanja naučne prognoze budućeg ekonomskog djelovanja. Radi se o posljednjoj fazi prognostičkog naučnog istraživanja koje treba da ponudi odredene opcije prije donošenja konkretnih ekonomskih mjera i planova. Upavo u tome se i ogleda značaj prognostičkih istraživanja u ekonomiji. U ovoj fazi se evidentiraju mogući pravci potrebnii za djelovanje ekonomskog sektora u cilju njegove efikasnosti i tako donesene preporučene smjernice traga uzeti kao jedne od vodilja pri donošenju budućih planova ekonomskog postupanja. Posebno treba imati na umu da ukoliko naučne prognoze budu netačne, da bi se to moglo odraziti na ukupan ekonomski razvoj jednog društva i imati dugoročne negativne posljedice.

Na kraju, može se reći da predstavljanje ekonomske prognoze može da bude različito. Ono može biti predstavljeno u vidu prezentacija uskom krugu ljudi, obično ekonomskih stručnjaka i naučnika, ali se prezentacija može uraditi i pred širokim auditorijem (zborovi građana, općinska vijeća, parlamenti, itd.). Također, ono može biti izvršeno i putem masovnih medija (radio, televizija, novine, internet i dr.). Cilj prezentovanja je da ekonomska prognoza dođe do onih osoba koji su za ekonomsku prognozu zainteresovani, kako bi se stvorila ispravna percepcija o ekonomskim kretanjima i imali adekvatni sudovi o ekonomiji i ekonomskim zbivanjima.

4. ZAKLJUČAK

Predviđanje neke pojave treba da bude jedna od osnovnih funkcija istraživanja, a posebno naučnih istraživanja, time i nauke uopće. Isto pitanje se nameće i kod ekonomije i ekonomskih procesa, tako da u tom pogledu imamo ekonomsku prognostiku. Da bi ekonomska prognostika imala validna naučna dostignuća i bila od koristi društvenoj zajednici ona mora da bude sprovedena u skladu sa savremenim metodološkim zahtjevima koje u svojoj literaturi navodi savremena metodologija društvenih istraživanja, posebno specijalna metodologija ekonomskih nauka.

Prognoza, odnosno predviđanje pojava koje se zbivaju u ekonomiji i ekonomskim procesima mora da se bazira na medološkim i logičkim zakonima za čije sprovođenje se traži dobro poznavanje i ekonomije i metodologije. Naime, uslov za uspješnu prognozu jeste iskustveno poznavanje stanja i kretanja na polju ekonomije, kako u bližoj tako i u daljoj istoriji. Osim toga, zahtjeva se i poznavanje ekonomske politike i ekonomske strategije, kao i internog i eksternog uticaja na ekonomiju.

Zbog važnosti ekonomije u ukupnom društveno-ekonomskom i političko životu jedne zemlje, veoma je bitno sagledavanje naučnih perspektiva, posebno, prognostičkih istraživanja i primjene rezultata istraživanja u pozitivnom razvoju ekonomije i ekonomskih odnosa u nekoj zemlji. Prognostička istraživanja treba da odgovore na različite prioritete i ciljeve koje pred njih postavlja jedan heterogen i složen sistem, kao što je ekonomski sistem kojeg determiniraju brojni unutarnji i vanjski faktori. Pri tome se, zbog specifičnosti predmeta proučavanja, koriste različite istraživačke metode i tehnike, kako bi se došlo do spoznaje o prognozi adekvatnoj za ekonomske pojave koje imaju uticaja na ukupno stanje ekonomije jedne zemlje.

Ekonomska prognostička istraživanja moraju da sagledaju stvarne razlike između postojećih okolnosti i potrebnih akcionalih prepostavki nužnih za uspješno funkcionisanje ekonomskog

sistema. Na taj način naučna prognoza daje valjane rezultate na polju ekonomije. Ako prognoza ne bude valjana nužno će se to odraziti na loša rješenja u donošenju planova za buduće ekonomski procese, što u konačnici može da ima negativne posljedice, ne samo u ekonomskom, već i u drugim sferama društvenog života. Što realističnije opcije u postavljanju planiranih zahtjeva predstavljaju ključ uspjeha kada su u pitanju postojeći i potrebni zahtjevi koje postavlja ekonomija. Naučna prognoza u takvim uslovima upravo treba da dâ odgovore na najsloženija pitanja koja se tiču razvoja trenutačnih, ali i novih sposobnosti ekonomskog sektora i adekvatnih odgovora na sve moguće rizike.

Na kraju, završni rezultat naučne prognoze jeste dobijanje adekvatnog odgovarajućeg rješenja za uspješno ekonomsko planiranje sadržano u dokumentima koji tretiraju ekonomsko stanje jednog društva. Ti dokumenti se ogledaju u vidu ekonomске politike i ekonomске strategije koji moraju biti vodilja budućeg prosteritetnog ekonomskog razvoja svakog društva.

REFERENCE

[1] Riječ metod potiče od grčke riječi *methodos* – što znači put, traženje, postupak kojim se dolazi do istinitog saznanja tokom istraživanja stvarnosti. Metod označava način mišljenja, način istraživanja stvarnosti radi sticanja što istinitijeg, što objektivnijeg saznanja. Metod u najširem smislu riječi obuhvata tri osnovne komponente: a) opšti pristup; b) metodološki postupak i c) tehničke metode [Pečujlić, 1981]. Prof. dr Vojin Milić (1965) pod metodom podrazumjeva način istraživanja koji se primjenjuje u jednoj nauci i on je nerazdvojni sastavni dio njene istraživačke djelatnosti. Kao takav nerazdvojni sastavni dio nauke, metod je, prirodno gotovo srastao sa teorijskim shvatanjima te nauke i razvija se u najtječnjem dodiru sa onim zadacima koje nauka treba da riješi u jednom periodu. Osim toga, značajno stajalište i definisanje jeste da su metode istraživanja „racionalno empirijski postupci koji nas vode istinitim spoznajama. Pomoću njih uspostavljamo vezu između misli o objektivnoj stvarnosti i same stvarnosti o kojoj se misli.“ [Vujević, 2006, s. 25].

[2] Vidi opširnije: Milosavljević, S. i Radosavljević, I. (1988). *Repetitorij iz metodologije društvenih istraživanja*, str. 12-15.

[3] Jezik nauke je konstitutivni dio svake nauke i naučne discipline koji je primijeren toj nauci. Njegovo konstituisanje je plod teorije, a potvrda i razvoj je kroz praktičnu aktivnost. Svaki jezik ima svoje znakove, termine i simbole.

[4] Stručna (metodološka)istraživanja, koja još zovemo profesionalna istraživanja, izvode se u okviru svoje struke kojom se bave i onisu, u principu, dobri poznavaoци metodike. Takva istraživanja su veoma korisna, kako za struku u okviru koje se izvodi, tako i za nauku.

[5] Naučna istraživanja su takva istraživanja kojima se bave naučni radnici – istraživači, a u vezi su u skladu sa predmetom i metodom nauke. Takva istraživanja imaju utvrđenu strukturu i metodološku proceduru sprovođenja sa ciljem razvoja nauke i upotpunjavanja naučnih saznanja.

REFERENCE

- [1] Berberović, Š. i Šunjić-Beus, M. (2005). *Ekonomika preduzeća*, Sarajevo: Ekonomski fakultet u Sarajevu.
- [2] Gabela, O. (2016). *Uloga i značaj metode studije slučaja u futurološkim naukama*. Nauka i budućnost, Međunarodno udruženje metodologa društvenih nauka, Beograd, str. 385-401.
- [3] Kurtović, S. (2018). *Osnovi marketinga*. Sarajevo: autor.
- [4] Michon, F., Mesihović, N. i Wieczorek, D. L. (1991). *Metode i tehnike društvenih/ekonomskih istraživanja: drugo izdanje*. Sarajevo: IDP „Udžbenici, priručnici i didaktička sredstva“.
- [5] Milosavljević, S. i Radosavljević, I. (1988). *Repetitorij iz metodologije društvenih istraživanja*. Beograd: Institut za političke studije.
- [6] Milić, V. (1965). *Sociološki metod – drugo izdanje*. Beograd: Nolit.

- [7]Pajović, S. I. (2016). *Kratka rasprava o prognostičkim istraživanjima u ekonomiji*, Nauka i Budućnost, Međunarodno udruženje metodologa društvenih nauka, Beograd, str. 71-85.
- [8]Pečujlić, M. (1981). *Metodologija društvenih nauka: četvrto izdanje*. Beograd: Savremena administracija.
- [9]Šuvaković, U. (2016). *O svrhopitosti dijagnoze bez prognoze u naučnim istraživanjima u društvenim naukama*,Nauka i budućnost, Međunarodno udruženje metodologa društvenih nauka, Beograd, 2016, str. 15-30.
- [10]Vujević, M. (2006). *Uvođenje u znanstveni rad u području društvenih znanosti: VII dopunjeno izdanje*,Zagreb: Školska knjiga.
- [11]Zelenika, R. (2000).*Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, četvrto izdanje*, Rijeka: Ekonomski fakultet.

Doc. dr. sc. Indira Čehić*

Izvorni naučni rad

Recenziran: 15.10.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.35289.26722

PUBLONS: publons.com/p/27159994/

ORCID/RG: http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.35289.26722

ULOGA I ZNAČAJ REVIZIJSKIH ODBORA I REVIZORA U KORPORATIVNOM UPRAVLJANJU NA TRANSPARENTNOST IZVJEŠTAVANJA

ROLE AND IMPORTANCE OF AUDIT BOARDS AND AUDITORS IN CORPORATE MANAGEMENT ON TRANSPARENCY OF REPORTING

Sažetak

Revizija kao profesija u stvarnosti podjednako pripada i ekonomistima, i pravnicima, i menadžerima, i političkim strukturam, i naučnicima, a posebno javnosti jer time dokazuje smisao svoga postojanja i opravdanje ugleda pojedinaca u revizijskoj profesiji i struke općenito, te opstojnost istinosti kao mit dobrog korporativnog upravljanja. Interakcija između transparentnosti i pozitivne poslovne prakse, te kvalitetnog korporativnog upravljanja i revizije u funkciji smanjenja koruptivnih aktivnosti može doprinijeti smanjenju negativnog trenda korporativnog poslovanja i nadograditi postojeće stanje kroz reformski dizajn. Svrha rada je u skladu efektima transparentnosti rada revizijskih odbora i revizora ukazati na neophodnost razvijanja nove paradigmne revizijskih pravaca. Također, na naučno zasnovanim osnovama istražiti s praktičnih aspekata primjene revizijskih odbora i revizora u djelovanju na transparentnost izvještavanja u korporativnom upravljanju. Cilj rada je istraživanje i pronalaženje odgovora na postavljene istraživačke hipoteze čiji će rezultati biti zasnovani na naučnim osnovama. Postavljene hipoteze su usmjerena na ispitivanje utjecaja revizorskih odbora i revizora na transparentnost izvještavanja, te ispitivanje značaja revizijskih odbora kao mehanizma očuvanja povjerenja ulagatelja. Predmet istraživanja su revizijski odbori i revizori koji djeluju u korporativnom poslovanju. Pregled rezultata empirijskih istraživanja do kojih se došlo primjenom znanstvenih metoda prezentiraju se u poglavljju Efekti revizijskih odbora i revizora u korporativnom upravljanju na transparentnost izvještavanja. Prijedlog mjera za poboljšanje postojeće situacije su prezentirani u poglavljju Perspektiva i preporuke. Na kraju rada u zaključku će se prezentirati rezultati provedenih istraživanja kao odgovor na postavljene hipoteze radi usmjeravanja otklanjanja postojećih nepravilnosti koje su uočene u istraživačkom dijelu rada.

Ključne riječi: revizija, korporativno upravljanje, transparentnost poslovanja

Abstract

Audit as a profession in reality belongs equally to economists, lawyers, managers, political structures and scientists, and especially to the public, as it proves the meaning of its existence and justifies the reputation of individuals in the audit profession and the profession in general, and the perpetuity of truth as a myth of good corporate governance. The interaction between transparency

* ovlašteni interni revizor, stalni sudski vještak e-mail: indira_75@hotmail.com, cehich.indira@gmail.com
tel.: 061-231-057

and positive business practices, and good corporate governance and auditing in the function of reducing corrupt activities can contribute to reducing the negative trend of corporate business and upgrade the current situation through reform design. The purpose of the work is in line with the transparency effects of audit committees and auditors to indicate the need to develop new ones. paradigms of audit directions. Also, to explore on a scientific basis the practical aspects of applying audit committees and auditors to work on transparency of corporate governance reporting. The aim of this paper is to research and find answers to the set research hypotheses, the results of which will be based on scientific basis. The hypotheses raised are aimed at examining the impact of audit committees and auditors on reporting transparency and examining the importance of audit committees as a mechanism for maintaining investor confidence. The subject of the study is the audit committees and auditors operating in the corporate business. An overview of the results of the empirical research produced by applying scientific methods is presented in the chapter Effects of Audit Boards and Auditors in Corporate Governance on Reporting Transparency. Proposed measures to improve the current situation are presented in the Perspectives and Recommendations section. At the end of the paper, the results of the conducted research will be presented in conclusion, in response to the hypotheses put forward, in order to direct the elimination of existing irregularities observed in the research part of the paper.

Keywords: audit, corporate governance, business transparency

1. UVOD

Revizija kao profesija u stvarnosti podjednako pripada i ekonomistima, i pravnicima, i menadžerima, i političkim strukturama, i naučnicima, a posebno javnosti jer time dokazuje smisao svoga postojanja i opravdanje ugleda pojedinaca u revizijskoj profesiji i struke općenito, te opstojnost istinosti kao mit dobrog korporativnog upravljanja. Interakcija između transparentnosti i pozitivne poslovne prakse, te kvalitetnog korporativnog upravljanja i revizije u funkciji smanjenja koruptivnih aktivnosti može doprinijeti smanjenju negativnog trenda korporativnog poslovanja i nadograditi postojeće stanje kroz reformski dizajn. Utjecaj poslovne etike na transparentnost poslovanja kao i faktora koji utječu na oblikovanje politika rada revizorskih odbora i revizora ujedno i nadzora nad sistemom internih kontrola treba da bude usmjeren na transparentnost korporativnog poslovanja i spriječavanje koruptivnih aktivnosti i prevara. Nedosljedna primjena propisa u izvještavanje revizorskih odbora i revizora može da oteža dostupnost pravovremenih i kvalitetnih informacija čime se ugrožava transparentnost poslovanja i sudjelovanja u prikrivanju informacija.

Cilj rada je istraživanje i pronalaženje odgovora na postavljene istraživačke hipoteze čiji će rezultati biti zasnovani na naučnim osnovama. Postavljene hipoteze su usmjerena na ispitivanje utjecaja revizorskih odbora i revizora na transparentnost izvještavanja te ispitivanje značaja revizijskih odbora kao mehanizma očuvanja povjerenja ulagatelja. Cilj istraživanja je također i ispitati validnost primjene transparentnosti kao i antikoruptivnih aktivnosti u izražavanju mišljenja revizora u svojim izvještajima kroz primjenu revizorskih procesa s fokusom utvrđivanja nepravilnosti i pretpostavke. Svrha istraživanja je ukazati na adekvatnost primjene izvještavanja revizorskih odbora i revizora upoljšanju dosadašnjeg stanja kao ultimativnog, efikasnog, efektivnog i pouzdanog načina za izvođenje zaključaka uspješnosti poslovanja. Svrha rada je u skladu efektima transparentnosti rada revizijskih odbora i revizora ukazati na neophodnost razvijanja nove paradigme revizijskih pravaca. Također, na naučno zasnovanim osnovama istražiti s praktičnih aspekata primjene revizijskih odbora i revizora u djelovanju na transparentnost izvještavanja u korporativnom upravljanju. Cilj rada je istraživanje i pronalaženje odgovora na postavljene istraživačke hipoteze čiji će rezultati biti zasnovani na naučnim osnovama. Postavljene hipoteze su usmjerena na ispitivanje utjecaja revizorskih odbora na transparentnost izvještavanja te ispitivanje značaja revizijskih odbora kao mehanizma očuvanja povjerenja ulagatelja. Predmet istraživanja su revizijski odbori i revizori koji djeluju u korporativnom poslovanju. Također u svrhu istraživanja se ubraja i podizanje svijesti o značaju transparentnosti primjeni kao osnovnog

antikoruptivnog alata i alata u sprečavanju prevara. Povezivajući svrhu i cilj rada istraživanja formulisao se i okvir za postavljanje radne hipoteze:

H- Na naučno zasnovanim osnovama ispitati efekte efikasnostirevizijiskih odbora i revizora u filozofiji korporativnog upravljanja na transparentnost izvještavanjarevizijiskih odbora i revizora u Bosni i Hercegovini

a potom i pomoćne hipoteze

PH0- Istražitiutjecaj revizorskih odbora i revizora na transparentnost izvještavanja institucija u kojima djeluju

PH1- Istražitiznačaj revizijiskih odbora i revizora kao mehanizma očuvanja povjerenja ulagatelja.

2. SISTEM UPRAVLJANJA KVALITETOM RADA REVIZIJSKIH ODBORA I REVIZORA

Sistem upravljanja kvalitetom rada revizijskih odbora i revizora treba da obezbijedi da članovi revizijskih odbora i revizori dosljedno primjenjuju i posluju u skladu sa međunarodnim standardima, nacionalnim zakonima i podzakonskim aktima, pozitivnom poslovnom praksom uzimajući u obzir dosadašnji rast nacionalnih ekonomija i razvijenih ekonomija s ciljem pružanja razumne sigurnosti u informacije koje se prezentiraju u dokumentima članova revizijskih odbora i revizora. Koncept upravljanja kvalitetom rada revizijskih odbora i revizora treba da predstavljaju osnovni zadatak najznačajnijih institucija i najvišeg rukovodstva unutar društvene zajednice.

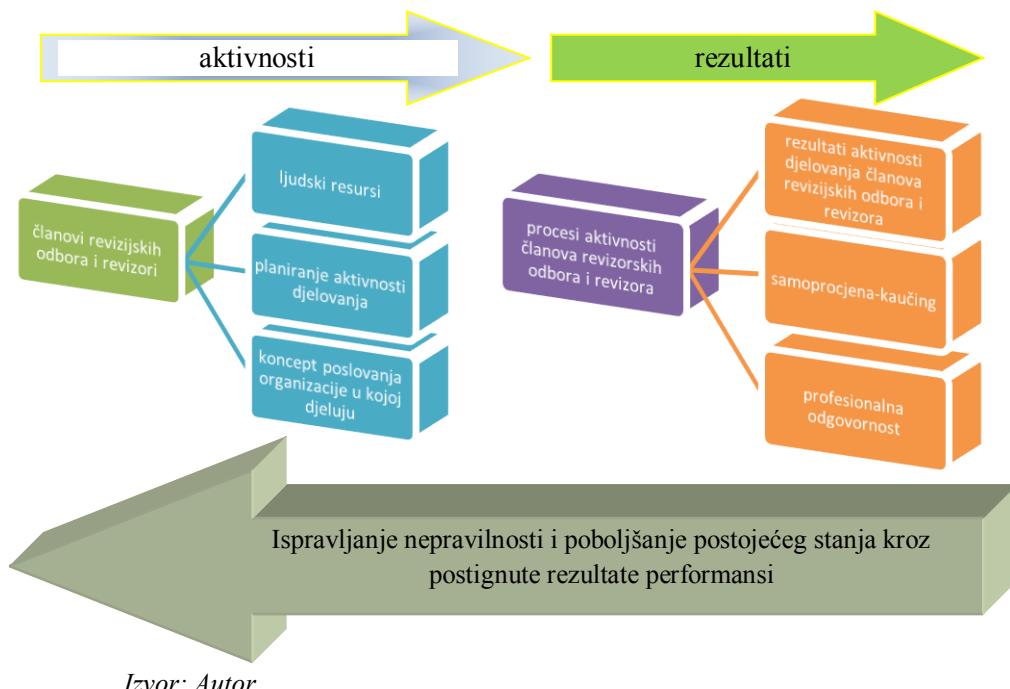
2.1. Pojam etike članova revizijskih odbora i revizora

Općepoznato je da etika predstavlja skup moralnih normi u svrhu očuvanja profesionalnosti kako bi profesija dostigla najviši mogući nivo. Etika i kodeks etičkog ponašanja propisan je standardima koji uređuju revizorskou oblast i kao takve propisane norme u obavezi su primjene kako članova revizijskih odbora tako i revizora. Pojam etike članova revizijskih odbora i revizora se dodatno uređuje normativnim aktima organizacije u kojoj djeluju. Etičko ponašanje kao moralna norma podvrgnuto je javnoj kritici posebno ako se odnosi na javni interes. Prema Shire-u javni interes u najopštijem smislu označava „sve institucionalno infrastrukturne, ekonomski i informacione aktivnosti koje doprinose izgradnji snažnog nacionalnog i internacionalnog finansijskog sistema“ (Shire, 1997:322).

2.2. Modeli upravljanja kvalitetom rada članova revizijskih odbora i revizora

Članovi revizijskih odbora i revizori treba da imaju ambiciju da se razvijaju u pravcu traženja izvrsnosti i da djeluju na kulturi primjene izvrsnosti u organizaciji u kojoj djeluju. Efekti aktivnosti članova revizijskih odbora irevizora mjere se kroz ostvarene rezultate rada sciljem potpunog poboljšanja poslovanja u organizaciji u kojoj djeluju. Struktura modela upravljanja rada članova revizijskih odbora irevizora se sastoji od aktivnosti i rezultata koji su postigli u određenom vremenskom periodu.

Slika 1. Struktura modela upravljanja kvalitetom rada članova revizijskih odbora i revizora Modeli upravljanja kvalitetom rada internih revizora



Izvor: Autor

Svaki rezultat u upravljanju kvalitetom rada članova revizijskih odbora i revizora treba da posluži kao potencijalna prilika za poboljšanje performansi i unapređenje na vještinama postizanja vrhunskih rezultata.

2.3. Adekvatnost postojećeg modela upravljanja kvalitetom rada članova revizijskih odbora i revizora

Postojeći model upravljanja kvalitetom revizijskih odbora nije zadovljavajući obzirom da revizijski odbori svoje mjesечne izvještaje podnose nadzornom odboru unutar institucije u kojoj djeluju. Također revizijski odbori se „nedoživljavaju“ kao bitan faktor u uspješnosti korporativnog poslovanja. Na ovakav način revizijski odbori gube svoju neovisnost obzirom da se nadzorni odbor u javnom sektoru bira iz „političke raspodjele“ vladajuće strukture. Samim tim revizijski odbori nisu dovoljno snažni mehanizmi pobošanja aktivnosti u poslovanju korporativnog upravljanja pogotovo javnog sektora.

3. EFEKTI REVIZIJSKIH ODBORA I REVIZORA U KORPORATIVNOM UPRAVLJANJU NA TRANSPARENTNOST IZVJEŠTAVANJA

Značaj revizijskih odbora u korporativnom upravljanju obrađen je od mnogih autora. S aspekta odgovornosti revizijskih odbora i revizora u korporativnom upravljanju ističu se slijedeći autori:

„Revizijski je odbor, kao dio strukture korporativnog upravljanja, odgovoran za nadziranje ukupnog procesa odnosa između poduzeća i neovisnih revizora. Neovisni će revizori vjerojatno preferirati mehanizme upravljanja koji podupiru njihovu zabrinutost za smanjenje rizika od prijevarnog financijskog izvještavanja. Eksterni revizori također mogu postojanje funkcije revizije smatrati indikatorom da upravni odbor i korporativni menadžment podupiru snažno korporativno upravljanje. Kako bi odnos između menadžmenta i revizora bio učinkovit, revizijski odbor koji ima ulogu nadzora u korporativnom upravljanju treba razviti direktnu, snažnu i otvorenu vezu s eksternim revizorima. To se može postići pojačavanjem komunikacije i izvještajnog procesa koji podržavaju neovisnost revizora od menadžmenta i potiču na održavanje redovite i kontinuirane veze, a kada je potrebno i pouzdane veze s revizijskim odborom.“ (Soltani, 2009:94-95).

„Iako se u SAD-u značajna pažnja posvećuje odnosu revizijskih odbora s eksternom revizijom, aktivnosti revizijskih odbora sve se više, uz eksternu reviziju usmjeravaju i prema internoj reviziji. Institut internih revizora (IIA Global) naglašava kako revizijski odbor treba: - pomoći koordinirati aktivnosti eksterne i interne revizije, - na godišnjoj razini ocijeniti rad odjela interne revizije, uzimajući u obzir planove i izvješća odjela interne revizije, - odobriti pravilnik interne revizije, - sastajati se s internim revizorima.“ (Spencer, 1997:106, prema: Tušek, Žager, 2007:429).

Iz navedenih citata vidljivo je da su revizijski odbori i revizori vrlo važni u korporativnom upravljanju, te da su pred njih postavljeni zahtjevni, odgovorni i važni zadaci.

3.1. Postojeće stanje i razvoj sistema etike članova revizijskih odbora i revizora

Kontinuirane edukacije, u vidu seminara i radionica, predstavljaju individualni način razvoja članova revizijskih odbora i revizora. Također samoedukacija predstavlja dodatni alat unapređenja u etičkom razvoju članova revizijskih odbora i revizora. Moralna odgovornost kao i materijalna nadoknada za pričinjene propuste u svome angažmanu u Bosni i Hercegovini nije još dosegla adekvatan nivo.

3.2. Istraživanje efekata etike članova revizijskih odbora i revizora

Istraživanje efekata etike članova revizijskih odbora i revizora odnosila se na implementaciju datih preporuka od strane državne revizije a koje su se odnosila na poboljšanje postojećeg stanja u javnom sektoru Bosne i Hercegovine u svim društveno-teritorijalnim segmentima. Efekti etike su se istražili pomoću CCR metode. CCR model u općem smislu predstavlja istraživanje kapacitetno-spojenih otpora pomoću izračuna efikasnosti analizom obavijanja podataka. Odnosno pomoću CCR metode pristupilo se izračunu otpornosti efekata efektivnosti članova revizorskih odbora i revizora na implementaciju datih preporuka od strane državne revizije, kao i efekata etičkog utjecaja u korporativnom pravljanju.

Izračun efekata etike članova revizorskih odbora i revizora pomoću CCR modela:

	V1	V2	U1	U2	Za bilo koji		za određeni		Matrica finalna logička	
varijansa	0	0.0035524	0.001818	0.00429	Suma pondera	Suma P	Suma pondera	Suma P	Suma pondera	Suma P
ured za reviziju					Output	Input	Output	Input	Output	Input
1	20	151	100	90	0.598	0.527	0.537	0.545	0.537	0.5453
2	19	131	150	50	0.517	0.456	0.456	0.474	0.456	0.4742
3	25	160	160	55	0.557	0.559	0.496	0.577	0.496	0.5773
4	27	168	180	72	0.666	0.587	0.605	0.606	0.605	0.6057

Matrica pesimizma

Matrica optimizma

ured za reviziju	broj institucija	ukupan broj preporuka	Output	Input
1	10	141	120	110
2	9	121	170	70
3	15	150	180	75
4	17	158	200	92

ured za reviziju	broj institucija	ukupan broj preporuka	Output	Input
1	30	161	80	70
2	29	141	130	30
3	35	170	140	35
4	37	178	160	52

α	1	2	3	4
0	74.67%	72.84%	58.62%	63.98%
0.25	87.19%	80.23%	64.79%	70.37%
0.75	100.00%	97.17%	79.08%	88.15%
1	100.00%	100.00%	88.27%	100.00%
MIN	74.67%	72.84%	58.62%	63.98%
MAX	100.00%	100.00%	88.27%	100.00%
PROSJEK	25.33%	27.16%	29.65%	36.02%

α	1	2	3	4
0	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
0.25	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
0.75	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
1	100.00%	100.00%	88.27%	100.00%
MIN	100.00%	100.00%	88.27%	100.00%
MAX	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PROSJEK	0.00%	0.00%	11.73%	0.00%

Izvor: obrada autora prema izvoru podataka: respektivno za numeraciju 1- <http://www.revizija.gov.ba>, 2- <http://www.vrifbih.ba/>, 3- <http://www.gsr-rs.org/>, 4-<http://www.revizija-bd.ba> i pristupljeno podacima 14.10.2019.godine

Mrežna analiza obavijanja podatka služi isključivo za mjerjenje relativne efikasnosti sistema efekata etike članova revizijskih odbora i revizora u konkretnom smislu na utjecaj implementacije preporuka datih od strane državne revizije. Implementacijom preporuka datih od strane državne revizije utjecalo bi na poboljšanja u korporativnom upravljanju i smanjanje nepravilnosti koje bi mogli da uoče članovi revizijskih odbora, komercijalni revizori i interni revizori. Samim tim ostvaruje se osnovni zadatak odbora za reviziju, a to je da nadzire poslovanje, prati postojanje rizičnih područja i nadzire sisteme internih kontrola u korporacijama u kojima djeluju. Proaktivni i agilni članovi revizijskih odbora i revizori svojim djelovanjem u suradnji sa vrhovnim menadžmentom podstiče implementaciju i razvoj internih kontrola koje doprinose pozitivnim poslovnim uspjesima.

4. PERSPEKTIVA I PREPORUKE

Perspektiva razvoja etike članova revizijskih odbora i revizora u transparentnosti izvještavanja treba da bude usmjerena na obuhvatnjem i objektivnjem izvještavanju kako prema organima upravljanja tako i prema odgovorajućim institucijama. Preporuke za postizanje kvalitetnijih efekata članova revizijskih odbora i revizora:

- Jačanje revizorske profesije kroz mehanizme ispravljanje nepravilnosti i poboljšanje postojećeg stanja kroz postignute rezultate performansi,

- Kontinuirano ispitivanje dovoljnosti postignutih rezultata,
- Očuvanje neovisnosti i profesionalizma,
- osiguravanje kontinuirane profesionalne edukacije,
- unapredjenja statusnog položaja koji doprinosu autoritetu članova revizijskih odbora i revizora,
- izbjegavanje sukoba interesa kako unutar organizacije djelovanja tako i odnosa prema drugim segmentima,
- poduzimanje adekvatnih mjera za neodgovorne članove revizijskih odbora i revizora.

5. ZAKLJUČAK

Obzirom da je cilj rada bio da se istraži i pronađe odgovor na postavljene istraživačke hipoteze čiji su rezultati zasnovani na naučnim osnovama. Postavljene hipoteze su usmjerena na ispitivanje utjecaja revizorskih odbora i revizora na transparentnost izvještavanja, te ispitivanje značaja revizijskih odbora kao mehanizma očuvanja povjerenja ulagatelja. Predmet istraživanja su revizijski odbori i revizori koji djeluju u korporativnom poslovanju. Pregled rezultata empirijskih istraživanja do kojih se došlo primjenom znanstvenih metoda prezentiraju u istraživačkom dijelu nisu polučile zadovoljavajuće rezultate transparentnosti izvještavanja revizijskih odbora i revizora u korporativnom upravljanju. Shodno datim preporuka od strane državne revizije revizijski odbori nisu uložili dovoljno napora da se date preporuke implementiraju u cijelosti i da se postojeće stanje unaprijedi. Primjenom analize obuhvata podataka izračunata je efikasnost članova revizijskih odbora u odnosu na implementaciju datih preporuka od strane državnih revizora čime je dokazana nulta hipoteza. Povezano sa nutom hipotezom istražen je i nivo transparentnosti izvještaja revizijskih odbora te nije zabilježen niti jedan javno objavljeni izvještaj revizijskog odbora u istraživačkom periodu. Opravданost povjerenja od strane ulagatelja naspram revizijskih odbora kao i sama odgovornost članova revizijskih odbora nije dostupna javnosti.

REFERENCE

- [1] Darby Shire, Intraduction Speech at XV the World Congress of Accounting, Paris, 1977,
- [2]Spencer Pickett, K.H. (1997). The Inetrnational Auditing Handbook. New York, Chichester: John Wiley & Sons
- [3]Soltani, B. (2009). Revizija: međunarodni pristup. Zagreb: MATE.
- [4]Tušek, B., Žager, L. (2007). Revizija. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i finansijskih djelatnika.
- [5]<http://www.revizija.gov.ba>, (pristupljeno. 14.10.2019.godine)
- [6]<http://www.vrifbih.ba/>, (pristupljeno. 14.10.2019.godine)
- [7]<http://www.gsr-rs.org/>, (pristupljeno. 14.10.2019.godine)
- [8]<http://www.revizija-bd.ba/>, (pristupljeno. 14.10.2019.godine)

Doc. dr. sc. Mirsada Murtić*

Izvorni naučni rad

Recenziran: 15.10.2019.

DOI:10.13140/RG.2.2.27739.52001

PUBLONS: publons.com/p/27160191/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.27739.52001>

UTICAJ RAZLIČITIH METODA PROCJENE NA REZULTAT VREDNOVANJA PREDUZEĆA

INFLUENCE OF DIFFERENT METHODS OF ASSESSMENT ON THE RESULT OF ENTERPRISE EVALUATION

Sažetak

Razni su razlozi i potrebe procjene preduzeća u praksi, odnosno vrednovanje njegove imovine. Način procjene vrijednosti preduzeća razlikuje se sa stajališta potrebe za samu procjenu, na što ukazuju i brojni koncepti vrijednosti. Vrednovanje preduzeća je subjektivan proces. Kao posljedica, dobijene vrijednosti mogu značajno odstupati između različitih koncepata i metoda procjene, te između različitih analitičara. Osim problema izbora koncepata vrijednosti, različitim potreba za procjenom, velikog broja faktora koji utječu na vrijednost, postoje i ostali problemi s kojima se suočava analiza vrijednosti nekog preduzeća. Prije svega se susrećemo sa nedovoljnim stepenom objektivnosti analize, suprotne stavove potencijalnih kupaca i prodavaca, nedostatnost informacija o komparativnim vrijednostima i slično. Cilj ovog rada je ukazati na to da procjena vrijednosti preduzeća primjenom različitih metoda može imati značajan uticaj na rezultat vrednovanja preduzeća.

Ključne riječi:procjena preduzeća, metode procjene, različiti koncepti, različiti rezultati.

Abstract

There are various reasons and needs for valuing an enterprise in practice, that is, valuing its assets. The method of valuing a business differs from the point of view of the need for valuation itself, as indicated by numerous value concepts. Valuing a business is a subjective process. As a consequence, the values obtained may differ significantly between different concepts and methods of valuation, and between different analysts. In addition to the problem of choosing value concepts, the different needs for valuation, the large number of factors that affect value, there are other problems that an entity's value analysis faces. First of all, we encounter an insufficient degree of objectivity of the analysis, opposite views of potential buyers and sellers, lack of information on comparative values and similar to. The aim of this paper is to show that valuation of a company using different methods can have a significant impact on the valuation result of an enterprise.

Key words: company valuation, valuation methods, different concepts, different results.

* Bestfin doo i Revident Grude doo; E-mail: murtic.mirsada@gmail.com

1. UVOD

Procjena vrijednosti preduzeća je kompleksan postupak, koji se sastoji od velikog broja aktivnosti čiji je krajnji rezultat mišljenje o njegovoj vrijednosti na određeni datum. Vrijednost preduzeća određuju faktori, kojih ima veoma veliki broj. U praksi se razvio veliki broj metoda procjene vrijednosti preduzeća a iste se temelje na tri ključna principa, i to tržišnom, prinosnom i troškovnom. Teorijski, trebalo bi da u uvjetima efikasnosti tržišta vrijednostima primjena ovih metoda da rezultat jednakih vrijednosti.

Ipak, evidentno je da na tržištima u razvoju i nerazvijenim tržištima vladaju drugačiji uvjeti vrednovanja koje oni određuju, pa shodno tome, za očekivati je da se primjenom aktuelnih metoda vrednovanja dobiju različiti rezultati. Utvrđivanje vrijednosti preduzeća je u suštini kompleksan proces koji od procjenitelja zahtijeva da raspolaže zavidnim praktičnim iskustvom i teorijskim znanjem. Vrednovanje preduzeća je posao kojim se bavi posebno edukovani i stručni finansijski, revizijski i drugi nepristrasni vještaci i procjenitelji. Njihov zadatak je da za naručioca izraze objektivno i realno mišljenje o vrijednosti preduzeća, odnosno sastave elaborat ili ekspertizu (izvještaj koji se sačini nakon što se provedu postupci i procedure te izvrše preuzeti zadaci). Brojna su ograničenja sa kojima se susreću procjenitelji prilikom procjene vrijednosti, a posebno je od značaja istaći nedovoljno uređen regulatorni okvir iz oblasti procjene, nedovoljno razvijeno finansijsko tržište, nedovoljno kvalitetnih informacija, neriješeni vlasnički odnosi u preduzećima, i razna druga ograničenja. U ovom je radu je kao polazna pretpostavka korištena činjenica da se vrijednost preduzeća može procijeniti na bazi finansijskih izvještaja od kojih su korišteni izvještaj o finansijskom položaju preduzeća i izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti. Nakon obrazlaganja i opisa metoda za procjenu vrijednosti preduzeća, izvršena je procjena vrijednosti preduzeća srednje veličine iz prakse u našoj zemlji. Radi se o preduzeću koje se nalazi u fazi rasta i koje je prilično pogodno za primjenu navedenih metoda, posebno iz razloga jer su primjenjene računovodstvene politike kod istog korektne i ne dovode u sumnju fer iskazivanje u finansijskim izvještajima. Rezultati koji su dobijeni analizom upućuju na činjenicu da primjena različitih metoda vrednovanja može dati različite procijenjene vrijednosti preduzeća. To može biti i posljedica različitosti u razumijevanju računovodstvene i ekonomске vrijednosti. Dobijeni rezultati mogli bi biti još veći ili mnaji ako bi procjenu obavljalo nekoliko procjenitelja neovisno jedan o drugoga, jer će svaki od njih različito razumjeti i interpretirati određene stavke finansijskih izvještaja pri čemu će jedne ostati, a druge nestati. Svaki rizik na svako preduzeće utiče na drugačiji način i drugačijim intenzitetom. Također, nikako se ne smije zanemariti stav menadžmenta kod ocjenjivanja rizika. Važno je istaći da bi se objektivnost povećala ako bi svaki menadžer dao svoj sud i ako bi se izračunao prosjek dobijenih vrijednosti. Rezultati koji se dobiju uglavnom reflektiraju konfliktom stavova o pojmu vrijednosti preduzeća kao i kupoprodajne cijene. Nedovoljno stručna procjena može prouzrokovati velike probleme i nepotrebne troškove. Moralna i profesionalna obaveza svakog procjenitelja jeste ta, da učini sve od sebe da njegovi izračuni budu objektivni, metodološki utemeljeni, koncizno i jasno obrazloženi, kako ne bi prouzrokovali nezadovoljstvo interesno-utjecajnih skupina u postupku. Svaka kvalitetna procjena preduzeća mora biti obavljena na način da se ispoštuju temeljna pravila struke, propisi, načela i Međunarodni standardi procjene vrijednosti preduzeća. Cilj ovog rada je pojmovno definisati procjenu kao i metode procjene, njenu ulogu i značaj te uporediti značajke različitih metoda procjene.

2. PROCJENA VRIJEDNOSTI PREDUZEĆA

2.1. Temeljne karakteristike procjene vrijednosti preduzeća

Procjena vrijednosti preduzeća je u praksi najčešće neophodna u slučajevima statusnih promjena kao što su prodaja preduzeća, prodaja dijela preduzeća, spajanje ili dodatno ulaganja. Nerijetko se dešava da se procjena radi za svrhu donošenja važnih odluka o budućnosti vlasnika preduzeća i samog preduzeća. Procijeniti vrijednost preduzeća u suštini znači da se na temelju historijskih informacija postave odredene pretpostavke te izvrši projekcija budućih poslovnih rezultata. (Bijelić, S., Ćurovac.S., 2016.). Osim navedenog postoji mogućnost pretpostavke pravila jednake cijene, te korištenja usporedivih parametara drugih sličnih preduzeća kao početnu tačku procjene

vrijednosti. Sama analiza i proces koji se pri tom vrši ponekad više znači od konačnog rezultata analize jer na ovaj način se omogućava vlasnicima i menadžmentu da imaju uvid o tome na koji način se stvara vrijednost u preduzeću te kako na nju utiču najvažniji faktori kao što su trošak kapitala, povrat na investirani kapital i rast. Svaka imovina, finansijska ili realna ima svoju vrijednost. U tržišnoj ekonomiji, vrijednost je definirajuća dimenzija mjerena. Ljudi ulaze i investiraju očekujući povrat na uloženo, odnosno očekuju da će, nakon prodaje, vrijednost svakog ulaganja porasti za dovoljan iznos koji premašuje trošak ulaganja kako bi ostavili kompenzaciju za preuzete rizike. Ovo vrijedi za sve vrste ulaganja, bilo da su to obveznice, derivati, bankovni računi ili dionice preduzeća. Sposobnost preduzeća da stvara vrijednost za svoje dioničare i iznos vrijednosti koji stvara su ključne mjere po kojima se preduzeće ocjenjuje. (Kolačević, S., Hreljac, B., 2009).

Da bi upravljanje i ulaganje bilo kvalitetno nužno je razumijeti visinu te vrijednost i koji su izvori njenog finansiranja. Procijenjena vrijednost je inicialna pretpostavka za pregovore prilikom kupoprodaje preduzeća o kupovnoj, odnosno prodajnoj cijeni. Vrijednost preduzeća samo po sebi nije jednostavno utvrditi, pa bi se mogla okarakterisati kao vrijednost imovine preduzeća. Ipak, u modernom poslovnom okruženju osim navedene vrijednosti imovine, procjena treba da sadrži i očekivane buduće koristi koje će preduzeću donijeti kapital koji je uložen. Navedeno implicira da je izbor metode procjene preduzeća izuzetno značajan. Metoda za procjenu preduzeća ima mnogo, ali svaka od njih tretira dva osnova, imovinu ili zaradu. Primjenjujući jedan ili drugi osnov i kombinujući oba može se dobiti niz različitih metoda procjene preduzeća. (Scarborough, N.M., Zimmerer, T.W. 2005.)

3. METODE PROCJENE PREDUZEĆA

3.1. Temeljni koncepti vrijednosti

Procjeni vrijednosti preduzeća, njegove imovine i instrumenata finansiranja, se može pristupiti na više načina. Uz četiri temeljna koncepta vrijednosti, razvijeni su brojni izvedeni i specifični koncepti. Primjena različitih koncepta vrijednosti prilikom procjenjivanja vrijednosti preduzeća ovisi o samim motivima i potrebama za vrednovanje kao i o konkretnoj situaciji u kojoj se nalazi procjenjivano preduzeće. (Orsag, 1997) U ovom radu su elaborirani temeljni i izvedeni koncepti vrijednosti.

3.1.1. Knjigovodstvena vrijednost preduzeća

Knjigovodstvena vrijednost preduzeća se određuje kao njegova neto imovina. Predstavlja razliku imovine (aktiva) i obaveza, i jednak je vrijednosti vlasničkog kapitala. Iako je najjednostavnija za primjenu ona je istovremeno i najmanje precizna metoda za određivanje vrijednosti preduzeća. (Cvjetković, N. 2010.). Knjigovodstvena vrijednost je bliža stvarnoj tržišnoj što je manje vremena proteklo od nekog poslovnog događaja, dok u obrnutom slučaju ekonomska vrijednost svih imovinskih oblika više odstupa od knjigovodstvene vrijednosti. Stoga je knjigovodstvena vrijednost imovine opravdana samo kao polazna tačka procjene za sve eventualne kasnije korekcije imovine i kao takva indikator onoga što preduzeće posjeduje, ali ona automatski ne odražava i samu vrijednost ili cijenu preduzeća. (Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Š., M. 2015). Osnovni nedostatak knjigovodstvene vrijednosti je taj što je bilans (iako koristan indikator vrijednosti) iskazan po historijskim vrijednostima koje mogu znatno odstupati od stvarnih, tj. tržišnih vrijednosti.

3.1.2. Likvidacijska vrijednost

Likvidacijska vrijednost se primjenjuje kada se procjenjuje preduzeće u krizi (kada prijeti bankrot preduzeću ili za preduzeće nad kojim je pokrenut stečaj) ili u slučajevima istupanja jednog ili više članova uz zahtjev za likvidaciju imovine i obaveza društva. (Sprčić Miloš, D., Orešković Sulje, O. 2012). Likvidacijska vrijednost se može primjenjivati i za procjenu dijelova imovine koji preduzeću nisu potrebni za poslovanje. Koristi se i za utvrđivanje stava da li preduzeće više vrijedi kao mrtvo ili će vrijediti nakon sanacije, te u skladu sa tim se donosi odluka da li će se preduzeće likvidirati ili ulagati u njegovu sanaciju.

3.1.3. Ekomska vrijednost uz primjenu plana novčanih tokova Društva

Ekomska vrijednost ili *discounted cash flow* (DCF) se temelji se na sposobnosti preduzeća da osigura vlasnicima tok budućih novčanih tokova nakon oporezivanja. Novčani tokovi se mogu ostvariti zaradama od poslovanja, ili na osnovu postepene, djelimične ili potpune likvidacije preduzeća. Izvor podataka za ovu procjenu predstavljaju ostvareni bilans uspjeha ili ostvareni novčani tokovi preduzeća. Kao polazna osnova za potrebe procjena ekomske vrijednosti Društva prema DCF metodi u principu se koristi Biznis plan za period od pet godina. Elementi korišteni pri ocjeni ekomske vrijednosti Društva pomoći DCF metode su:

Novčani tok (CF) - razlika između novčanih primitaka i novčanih izdataka i ukazuje na sposobnost, odnosno nesposobnost preduzeća da vlastivještak-procenitelj sredstvima podmiruje svoje obveze,

Slobodni novčani tok (FCF) - najčešće korištena mjera novčanog toka, a predstavlja iznos novca kojeg društvo može distribuirati svim ulagačima (kreditorima, vlasnicima povlaštenih udjela, vlasnicima običnih udjela),

Diskontna stopa –zahtijevana stopa prinosa kapitala koja predstavlja oportunitetni trošak ulaganja u društvo, stopa po kojoj se diskontuju novačni tokovi. Diskontna stopa sastoji se od dvije osnovne komponente, vremenske vrijednosti novca iskazane kao stopa povrata na bezrizičnu imovinu i premije na rizik koji ta imovina ima. Diskontna stopa izračunata je pomoću WACC (Weighted Average Cost of Capital) metodologije.

Reinvestiranje – ulaganje u radni kapital i u dugotrajnu imovinu (kapitalne investicije ili CAPEX), pri čemu je reinvestiranje suma promjena u radnom kapitalu i neto CAPEX-a.

Za potrebe izračuna sadašnje vrijednosti budućih novčanih tokova korišten dvofazni model.

3.1.4. Primjena metode multiplikatora

Procjene vrijednosti primjenom metode multiplikatora (relativno vrednovanje) ima za cilj utvrditi vrijednost preduzeća na bazi slične imovine na tržištu. U principu multiplikatori predstavljaju odnos cijene dionice (tržišne ili transakcijske) i određene kategorije po dionici (poput neto dobiti ili knjigovodstvene vrijednosti obične glavnice). Multiplikatori usporedivih preduzeća i transakcija oslanjaju se i na tzv. zakon jedne cijene prema kojоj bi se sa dvije slične jedinice imovine (odnosno dionice) trebalo trgovati po istim cijenama (odnosno multiplikatorima). Ocjenjuje se vrijednost pojedine dionice u usporedbi s prosječnim multiplikatorom po kojem se trguje dionicama koje su joj slične. Ovaj pristup vrednovanju se bazira na utvrđivanju uzorka preduzeća koja su slična preduzeću koje se vrednuje što često zna biti vrlo kompleksno i zahtjevno s obzirom na činjenicu da postoje ogromne razlike među preduzećima (veličina, prespektiva budućeg rasta, poslovni rizik, tekući i budući profitti).(Sprčić Miloš, D., Orešković S, O. 2012). U praksi su najčešće korištene mjere usporedbe: kvalitativne parametre kao što su industrija kojoj preduzeće pripada, proizvodi ili usluge koje preduzeće nudi, zemljopisna lokacija, uprava preduzeća i slično i finansijske pokazatelje poput dobiti, prihoda od prodaje, strukture kapitala, zaduženosti i slično. S obzirom na prethodno objašnjene mjere usporedbe razlikujemo dvije osnovne skupine multiplikatora prema načinu izračuna:

- multiplikatore na vrijednost preduzeća - izražavaju vrijednost cijelog preduzeća u odnosu na veličinu koja je relevantna svim kreditorima i vlasnicima preduzeća i najčešće se računa prema prihodima od prodaje i operativnoj dobiti.
- multiplikatore na vrijednost obične glavnice - izražavaju vrijednost na koju polažu pravo dioničari preduzeća (tržišna kapitalizacija ili cijena) u odnosu na veličinu relevantnu isključivo dioničarima koja ostaje nakon što su svi polagatelji prava podmireni. Najčešće se računaju na neto dobit i knjigovodstvenu vrijednost obične glavnice (book value).(Gardjan N., 2016). Metoda usporedivih preduzeća koristi tržišne podatke o sličnim preduzećima te ih uvećava za premiju za preuzimanje ili

kontrolnu premiju s ciljem procjene vrijednosti. Ova metoda se najčešće koristi u procjeni manjinskih vlasničkih udjela u preduzeću. Glavne prednosti ove metode leže u tome što su podaci o usporedivim poduzećima dostupni pa se lakše dolazi do konačno prihvatljive vrijednosti uz prethodnu analizu i obrazloženje, postoji drugačija metoda izračuna vrijednosti preduzeća pomoću multiplikatora aproksimacije vrijednosti promatranoj preduzeća u odnosu na slična preduzeća na tržištu. Nedostatak primjene ove metode se temelji na činjenici da je osjetljiva na neprecizno određene tržišne cijene. U multiplikatore usporedivih transakcija spadaju:

- vrijednost preuzimanja / neto dobit
- vrijednost preuzimanja / prihod od prodaje
- vrijednost preuzimanja / knjigovodstvena vrijednost obične glavnice
- vrijednost transakcije /EBIT
- vrijednost transakcije / EBITDA

Pri procjeni vrijednosti putem metode multiplikatora usporedivih transakcija ili metode transakcijskih multiplikatora, koriste se informacije vezane uz nedavno zaključene transakcije preuzimanja sličnih preduzeća kako bi se utvrdila vrijednost prilikom preuzimanja. Metoda multiplikatora usporedivih transakcija pretpostavlja da bi se preduzeća unutar iste industrije u transakcijama s promjenom kontrole, (ali ne i likvidacijom) trebala prodavati po istim relativnim vrijednostima, mjerenoj multiplikatorima na njihove finansijske pokazatelje. Nedostaci korištenja multiplikatora su činjenice da preduzeće može poslovati u gubitku što utiče na opravdanost upotrebe istih, upotreba različitih standarda narušava upotrebu multiplikatora, te interpretacija i dosljednost korištenja multiplikatora u svezi dijela dobiti i volantilnosti iste. (Sprčić Miloš, D., Orešković S. O. 2012).

3.1.5. Korigovana neto knjigovodstvena vrijednost

Korigovana neto knjigovodstvena vrijednost, koji je poznat u praksi kao troškovni pristup podrazumijeva identifikaciju i utvrđivanje vrijednosti zamjene novim osnovnim i obrtnim sredstvima i utvrđivanje fer tržišne vrednosti (FTV) druge imovine i obaveza preduzeća. Procjena FTV vrijednosti svakog pojedinačnog sredstva može zahtijevati nekoliko posebnih analiza procjene vrijednosti, što opet povlači za sobom jedan ili više tradicionalnih pristupa procjeni. Zavisno od toga da li se procjena vrijednosti bazira na pretpostavci trajnosti poslovanja (Going Concern) ili ne, može se primjeniti metod neto imovine ili likvidacioni metod. Prema metodi neto imovine, FTV sopstvenog kapitala preduzeća se dobija procjenom FTV svih sredstava i oduzimanjem dugoročnih i kratkoročnih obaveza od ukupne FTV sredstava. (Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Š, M. 2015). Ova vrijednost predstavlja FTV sopstvenog kapitala ili FTV neto imovine. Knjigovodstvene stavke aktive i pasive preduzeća često ne odražavaju pravu vrijednost, pa ih je potrebno uskladiti s vrijednosti koja će biti što bliže tržišnoj vrijednosti. Korigovana knjigovodstvena vrijednost polazi od knjigovodstvene kao bazne koja se prihvata kao tržišna, te se ona onda korigira procjenom tržišne vrijednosti najznačajnijih sredstava (zemljišta, zgrada, opreme). Relacija za utvrđivanje ispravljene knjigovodstvene vrijednosti glasi: Korigovana vrijednost = tržišna vrijednost imovine – obaveze (Bendeković, J., Lasić, V. 1991). Razlika koja se javlja između knjigovodstvene i korigovane knjigovodstvene vrijednosti proizilazi iz latentnih rezervi (potcijenjena aktiva ili precijenjena pasiva) i u skrivenih gubitaka (precijenjena aktiva ili potcijenjena pasiva). (Gardijan N.,2016.) Vrši se korekcija samo onih bilansnih pozicija koja sadrže latentne rezerve iznad dozvoljenih ili pak skrivene gubitke. Pored toga, treba razmotriti elemente koji nisu sastavni dio bilanse, a mogu predstavljati bilo dodatnu vrijednost preduzeća ili smanjenje vrijednosti. Stavke koje nisu u bilansu i mogu smanjiti vrijednost preduzeća: sudski sporovi koji su u toku, obaveze za date stipendije, menadžment preduzeća, obaveze za rente radnicima ozlijedenim na poslu i dr. (Bendeković, J., Lasić, V. 1991). Stavke koje mogu povećati vrijednost: vrijedna tehničko-tehnološka rješenja, nezaštićeni patenti, zaključeni kupoprodajni ugovori, očekivane investicije u infrastrukturu, menadžment preduzeća, dobar glas – goodwill, te nove investicijske prilike. Kod procjene vrijednosti stavki aktive procjenitelj treba obratiti veliku pažnju na zemljišta i gradevinske objekte koji su najčešće potcijenjeni (postoje primjeri gdje preduzeća u svojim knjigama nemaju upisana zemljišta), nematerijalna ulaganja su najčešće precijenjena, oprema osim precijenjenosti sa

sobom nosi velik broj izazova kao što su unikatnost, moralna zastarjelost i prekid proizvodnje. Stavke pasive bilanse preduzeća je mnogo jednostavnije procjenjivati, jer su obaveze u pravilu precizno definirane. Kada je procjena vrijednosti preduzeća koristeći ovu metodu gotova, mora postojati ravnoteža između aktive i pasive, odnosno suma procijenjene aktive mora odgovarati sumi pasive.(Gardijan N., 2016).

4. PRIMJENA METODA VREDNOVANJA NA DRUŠTVU „XY“

Procjena vrijednosti Društva je izvršena multidisciplinarno. Tokom procjene koristilo se više metoda, navedenih niže. Kada je to bilo primjерено, u obračun su se uzeli troškove prodaje. Konačna procjena predstavlja moju najbolju procjenu izvršenu na osnovu više metoda, kako se navodi u nastavku. Procjena je izvršena u saglasnosti s MRS 16 Nekretnine, postrojenja i oprema, MRS 36 Umanjenje imovine, Međunarodnim standardima finansijskog izvještavanja (MSFI i Međunarodnim standardima procjene (International Valuation Standards - IVS). „MRS 16. Tačka 6. definije Fer vrijednost kao iznos za koji se neka vrijednost društva može razmijeniti ili obveza podmiriti između informiranih i nepovezanih stranaka koje su voljne obaviti transakciju. Tačka 31. Nakon početnog priznavanja kao imovine, nekretninu, postrojenje i opremu čija se fer vrijednost može pouzdano izmjeriti treba iskazati po revaloriziranom iznosu, koji čini njegova fer vrijednost na datum revalorizacije umanjena za kasnije akumuliranu amortizaciju i kasnije akumulirane gubitke od umanjenja. Revalorizacija se treba provoditi dovoljno redovito tako da se knjigovodstvena vrijednost značajno ne razlikuje od onog do kojeg bi se došlo utvrđivanjem fer vrijednosti na datum izvještaja o finansijskom položaju. MRS 36. tačka 8. Vrijednost neke imovine je umanjena kada knjigovodstvena vrijednost imovine prelazi njen nadoknadivi iznos. Tačka 18. Ovaj Standard definira nadoknadivi iznos kao viši iznos između fer neto prodajne. Tačka 19. Nije uvijek nužno odrediti fer vrijednost imovine umanjenu za troškove prodaje i vrijednost u upotrebi. Ako bilo koji od ovih iznosa premašuje knjigovodstvenu vrijednostimovine, vrijednost društva se ne umanjuje i nije nužno procijeniti drugi iznos.

Tačka 20. Fer vrijednost umanjenu za troškove prodaje moguće je odrediti čak ako se tom imovinom ne trguje na aktivnom tržištu vrijednosti imovine ili jedinice koja stvara novac i vrijednosti u upotrebi. Tačka 59. Samo i samo ako je nadoknadivi iznos sredstavamanji od knjigovodstvene vrijednosti, knjigovodstvena vrijednos sredstava se treba smanjiti do njegovog nadoknadivog iznosa. Ovo je smanjenje gubitak od umanjenja imovine. MSFI 13. Mjerenje fer vrijednosti: Fer vrijednost je definisana kao cijena koja bi bila ostvarena prodajom neke stavke imovine ili plaćena za prijenos neke obaveze u urednoj transakciji između tržišnih sudionika na datum mjerenja, tzv. Izlazna cijena.“ U ovom je radu prezentirano više različitih metoda procjene vrijednosti Društva. Za potrebe iskazivanja konačne vrijednosti Društva, uzimajući u obzir sve okolnosti, koristili su se metode: knjigovodstvena vrijednost, ekonomska vrijednost, likvidacijska vrijednost i metoda multiplikatora (uporedivih društava). Procjena sadrži sve poznate elemente i okolnosti vezane za imovinu i obaveze Društva. Izbor konačne vrijednosti Društva predstavlja najbolju moguću procjenu tržišne vrijednosti Društva na dan 31.12.2018. godine.

4.1. Knjigovodstvena vrijednost Društva

Knjigovodstvena vrijednost preduzeća, kako je naprijed obrazloženo, se određuje kao njegova neto imovina.Predstavlja razliku imovine (aktiva) i obaveza, i jednaka je vrijednosti vlasničkog kapitala.(Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Š, M. 2015).

Tabela br.1: Prikaz bilansa stanja

Sredstva (aktiva)		Obaveze (pasiva)	
Opis	000 KM	Opis	000 KM
Stalna sredstva	1.631.983	Dugoročne obaveze	1.999.657
Kratkoročna sredstva	5.925.956	Kratkoročne obaveze	4.728.191
Zalihe	879.413	Zajmovi i krediti	399.225
Novac i novčani ekvivalenti	3.545	Dobavljači	4.070.231
Potraživanja od kupaca	4.407.809	Porezi i doprinosi	38.863
Ostala potraživanja	208.891	Obaveze plaća	11.887
Kratkoročni finansijski plasmani	61.077	Obaveze po finansijskom najmu	118.038
Aktivna vremenska razgraničenja	365.221	Ostale obaveze	528.035
Sveukupno	7.557.939	Kapital	830.091
		Uplaćeni kapital	563.061
		Zadrzana dobit	267.030
		Sveukupno	7.557.939

Izvor: autor

Metodom primjene knjigovodstvene vrijednosti sadašnja vrijednost preduzeća „XY“ odnosno na dan 31.12.2018. godine iznosi: 830.091KM subjekta/glavnice.

4.2. Likvidacijska vrijednost

Kao polazna osnova za utvrđivanje likvidacijske vrijednosti Društva korišteni su zvanični nerevidirani finansijski izvještaji na 31.12.2018. godine. Izvršena je procjena tržišne vrijednosti svih pojedinačnih materijalno-značajnih pozicija bilansa stanja. Na temelju tih vrijednosti kreiran je pro-forma likvidacijski bilans stanja, te utvrđena likvidacijska vrijednost Društva, kao razlika procjene ukupne vrijednosti imovine i procjene ukupne vrijednosti obaveza. Pojedinačne pozicije vrijednosti pozicija bilansa stanja vršene su prema sljedećem obrascu:

Nekretnine, oprema, zemljišta – izvršena je procjena tržišne vrijednosti stavki stalne imovine od strane ovlaštenih sudskih vještaka odgovarajuće struke. Tako dobivene vrijednosti korigovane su za očekivane troškove prodaje i diskont budućih očekivanih priliva po osnovu njihove prodaje;

Dugoročni finansijski plasmani –izvršena procjena realne fer vrijednosti na bazi raspoložive dokumentacije vezane za pojedinačna potraživanja predmetnih plasmana, urednosti njihovog servisiranja, te vjerovatnoće njihove buduće pravovremene naplate;

Novčana sredstva –izvršena procjena realne vrijednosti raspoloživih novčanih sredstava i novčanih ekvivalenta na bazi bankovnih izvoda i ugovora o oročenju novčanih sredstava kod komercijalnih banaka;

Potraživanja – izvršena analiza svih materijalno-značajnih potraživanja kao i procjena njihove (ne)naplativosti na bazi raspoložive dokumentacije vezane za pojedinačna potraživanja. Za potraživanja kod kojih su detektovane poteškoće i kašnjenja u naplati, izvršena je procjena potrebne ispravke vrijednosti, na teret kapitala;

Zalihe – obzirom na nizak nivo vrijednosti zaliha, za potrebe procjene korištena je knjigovodstvena vrijednost zaliha;

Obaveze – izvršena procjena realnosti iskazanih obaveza.

Potencijalne obaveze – izvršena procjena postojanja eventualnih potencijalnih obaveza koji (ni)su iskazani u finansijskim izvještajima preduzeća;

Kapital – Izvršene korekcije kapitala za izvršenena bilansim pozicijama.

U narednoj tabeli je iskazan bilans stanja korigovan za troškove likvidacije procijenjene na oko 5% u skladu sa iskustvenim podacima u praksi. Koristeći metodologiju likvidacijske vrijednosti, vrijednost društva iznosi KM 0, odnosno bila bi iskazana kao visina gubitka iznad visine kapitala. Nekretnine su lako utržive jer se radi o povoljnim i traženim lokacijama. Potraživanja od vlasnika smatramo naplativim obzirom da im je to u konačnici interes. Stopom od 5% korigovan je bilans za prepostavljne troškove potencijalne likvidacije. Prema izjavi menadžmenta Društvo posjeduje mehanizam za eventualno ubrzanje naplate.

Tabela 2.: Likvidacioni bilans

Opis	2018	Troškovi likvidacije 5%	2014	000 KM
AKTIVA				
Netekuća sredstva				
Nematerijalna imovina	18			18
Nekretnine, postrojenja i oprema	2.241.644	112.082	2.129.562	
Ispravka vrijednosti	609.679	30.484	579.195	
Dugoročni finansijski plasmani	208.891	10.445	198.446	
Neto stalna sredstva	1.840.874	153.011	1.748.831	
Tekuća sredstva				
Zalihe	879.413	879.413		0
Novac i novčani ekvivalenti	3.545	3.545		0
Potraživanja od prodaje povezanog lica				0
Potraživanja od kupaca	4.407.809	220.390	4.187.419	
Ostala potraživanja	48.372	2.419	45.953	
Kratkoročni finansijski plasmani	12.716	12.716		0
Potraživanja za PDV	365.210	365.210		0
Aktivna vremenska razgraničenja	5.717.065	1.483.693	4.233.372	
Gubitak iznad visine kapitala	0			0
VANBILANSNA AKTIVA	0			
Ukupna aktiva	7.557.939	1.636.704	5.982.203	
PASIVA				
Kapital				
Udjeli članova društva sa ograničenom, odgovornošću	563.061		563.061	
Zadržana dobit/gubitak	267.030		267.030	
Zadržana dobit/gubitak	0		-1.238.378	
Ukupan kapital	830.091		-408.287	
Dugoročne obaveze				
Obaveze po finansijskom najmu	1.999.657		1.999.657	
Ukupne dugoročne obaveze	1.999.657		1.999.657	
Kratkoročne obaveze				
Zajmovi i krediti	399.225			0
Dobavljači	4.070.231		4.132.098	
Porez i doprinosi	38.863		38.863	
Obaveze plaća	11.887		11.887	
Obaveze po finansijskom najmu	0			0
Ostale obaveze	186.920		186.920	
Obaveze za Pdv	1.332		1.332	
Obaveze za druge poreze i dazbine	19.733		19.733	
Ukupne kratkoročne obaveze	4.728.191		4.390.833	
VANBILANSNA PASIVA	0			
Ukupna pasiva	7.557.939		0	5.982.203

Izvor :autor

4.3. Ekonomска vrijednost uz primjenu plana novčanih tokova Društva

Prilagodavanje (normalizacija) historijskih izvještaja prepostavlja utvrđivanje fer vrijednosti iskazanih povjesnih podataka, kao i pojašnjenja pojedinih pozicija, te njihovu ispravku (ako je potrebno), te njihovo prilagođavanje za neometan proračun DCF sa potrebnim parametrima. Pošto se radi o subjektu za koji postoje revizorski izvještaji nije bilo potrebno vršiti normalizaciju finansijskih izvještaja. Kao polazna osnova za potrebe procjena ekonomске vrijednosti Društva prema DCF metodi korišten je Biznis plan za period 2019-2023. godina Društva. U godinama t+5 planiran je period normalizacije poslovnih aktivnosti. Struktura kapitala je odnos između vlastitog kapitala i duga. Kao vlasnički kapital uzeta je dobit u posljednje tri godine u iznosu od 993.368, a u dug obaveze prema bankama i lizingu u iznosu od 2.669.252 KM.

4.3.1. Proračun “Free Cash Flow for the Firm” (FCFF)

4.3.1.1. Pretpostavke i projekcija stope rasta

Proračun sa internim pokazateljima: Prilikom proračuna projecirane stope rasta u prvoj fazi uzeta je stopa od 3% pošto se radi o stabilnoj firmi. U fazi stabilnog rasta uzeta je stopa rasta od 2% na osnovu istorijskih pokazatelia, kao i učešća pojedinih faktora prilikom proračuna.

Tabela br.3: Pretpostavke i projekcija stope rasta

Poslovni prihodi	14.439.804,84	14.872.998,99	15.319.188,95	15.778.764,62	16.094.339,92
Rast %	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	2,00%

Izvor: autor

Projekcija poslovnih prihoda, od kojih najveći dio čine prihodi od već ugovorenih poslova predstavlja jednu od najvažnijih pretpostavki budućeg poslovanja preduzeća. Procjenu kretanja (rasta/pada) prihoda može se napraviti po tzv. „top-down“ pristupu gdje polazište predstavljaju ekonomske prognoze na osnovi kojih se izvodi zaključak o tržišnim očekivanjima za industriju i promatrano preduzeće. Naime, rast/pad prihoda preduzeća ovisi o kretanju ekonomije (gospodarstva) i industrije u kojoj preduzeće posluje, potražnji za određenim proizvodom, konkurenckoj poziciji preduzeća i dr.

Drugi je pristup tzv. „bottom-up“ gdje se pri izradi projekcija kreće od nižih jedinica (proizvoda, kupaca), s ciljem izrade procjene poslovnih prihoda preduzeća. Idealno je koristiti oba pristupa, a dobivanje sličnih vrijednosti u obje metode rezultira većom pouzdanošću projekcija i modela. Kod korištenja nominalnih vrijednosti projekcija prihoda ovisi i o očekivanoj stopi inflacije, budući da preduzeća često mogu prebaciti cijeli ili dio općeg porasta cijena na kupce svojih proizvoda. Projicirani prihodi su rađeni na osnovu istorijskih podataka iz finansijskih izvještaja, te na osnovu toga što se radi o firmi sa stabilnim poslovanjem, kao i proračunom preko internih pokazatelja.

4.3.1.2. Pretpostavke i projekcije ulaganja

Kapitalna ulaganja su projicirana na temelju održivog ulaganja za neometan proces poslovnog ciklusa, odnosno barem za jedan cijeli ekonomski (poslovni) ciklus.

Tabela 4.: Analiza ulaganja

Analiza ulaganja	2017	2018
Poslovni prihodi	12.690.020,00	14.019.228,00
Povećanje/smanjenje dugotrajne ma	3.001.934,00	-47.290,00
Trošak amortizacije	160.233,00	172.883,00
Procjena kapitalnih investicija	2.841.701,00	-220.173,00
Stopa investiranja (%)	22,39%	-1,57%
Dugotrajna materijalna i ne mat. imo	2.793.720,00	2.746.430,00
Stopa amortizacije (%)	5,74%	6,29%

Za projekciju troška amortizacije koristila se povjesna stopa amortizacije u odnosu na dugotrajanu materijalnu i nematerijalnu imovinu iz koje je isključena vrijednost zemljišta, koje se ne amortizira. Prikazano učešće troškova amortizacije u narednom periodu je rezultat predhodnih analiza i proračunom na način da je uzeto u obzir obrazloženje vezano za prethodni izračun, te analogno tome uzeta je stopa od 6% linearno.

4.3.1.3. Pretpostavke i projekcije poslovnih rashoda

Za potrebe projekcija ostalih troškova i rashoda, pretpostavili smo da će se u budućim godinama zadržati njihov podjednaki udio u poslovnim prihodima, kao i do sada, što je u skladu s varijabilnim obrascem ponašanja ovih vrsta troškova u prošlosti. Što se tiče strukture rashoda uzeti procenti učešća u pojedinim sumarnim pozicijama istih, temeljeni su na podacima iz historijskih

pokazatelja uzetih iz zvaničnih finansijskih izvještaja poslovnog subjekta. Također je uzeta EBITDA u iznosu od 4% što pretstavlja prosjek zadnje dvije godine.

Tabela 5: Pretpostavke i projekcije poslovnih rashoda

Pretpostavka prihoda i rashoda	2019	2020	2021	2022	2023
Poslovni prihodi	14.439.804,84	14.872.998,99	15.319.188,95	15.778.764,62	16.094.339,92
Rast %	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	2,00%
Poslovni rashodi (bez amortizacija)	13.862.212,65	14.278.079,03	14.706.421,40	15.147.614,04	15.450.566,32
Od prihoda %	96,00%	96,00%	96,00%	96,00%	96,00%
Troškovi poslovanja	13.717.814,60	14.129.349,04	14.553.229,51	14.989.826,39	15.289.622,92
Od prihoda %	95,00%	95,00%	95,00%	95,00%	95,00%
Materijalni troškovi	144.398,05	148.729,99	153.191,89	157.787,65	160.943,40
Od prihoda %	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
Nabavna vrijednost prodane robe	11.551.843,87	11.898.399,19	12.255.351,16	12.623.011,70	12.875.471,93
Od prihoda %	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%
Troškovi osoblja (bruto)	1.588.378,53	1.636.029,89	1.685.110,79	1.735.664,11	1.770.377,39
Od prihoda %	11,00%	11,00%	11,00%	11,00%	11,00%
Nematerijalni troškovi	288.796,10	297.459,98	306.383,78	315.575,29	321.886,80
Od prihoda %	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Troškovi proizvodnih usluga	288.796,10	297.459,98	306.383,78	315.575,29	321.886,80
Od prihoda %	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
EBITDA	577.592,19	594.919,96	612.767,56	631.150,58	643.773,60
Od prihoda %	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%

Izvor: autor

4.3.1.4. Pretpostavke i projekcije promjena u radnom kapitalu

Projekciju radnog kapitala izrađena je na temelju odnosa radnog kapitala na kraju godine i prihoda. Historijski odnos za prethodne dvije godine bio je oko 6%, ali uz malu varijaciju među promatranim godinama. Po procjeni odnos radnog kapitala i prihoda za preduzeće će u budućnosti biti isti.

Tabela 6.: Pretpostavke i projekcije promjena u radnom kapitalu

Projekcije radnog kapitala	2019	2020	2021	2022	2023
Poslovni prihodi	14.439.804,84	14.872.998,99	15.319.188,95	15.778.764,62	16.094.339,92
Radni kapital	866.388,29	892.379,94	919.151,34	946.725,88	965.660,39
Promjene u radnom kapitalu	146.668,29	25.991,65	26.771,40	27.574,54	18.934,52
Radni kapital kao % prihoda	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%

Izvor :autor

4.3.1.5. Proračun troška kapitala „Weighted Average Cost of Capital“

Prilikom proračuna troška kapitala uzeta je bezrizična stopa povrata u Republici BiH u iznosu od 5% koja predstavlja aproksimaciju prinosa na 10 godišnju državnu obveznicu. Beta unlevered (imovine) je uzetod Damodarana za ovu vrstu industrije, kao i svi drugi pokazatelji potrebnii za proračun WAAC. Vrijednost vlasničkog kapitala je uzeta sa danom 31.12.2018. po knjigovodstvenoj vrijednosti. Na osnovu svega navedenog dobijena je diskontna stopa u fazi visokog rasta od 12,91%, a u fazi stabilnog rasta 7,63%.

Tabela 7.: Proračun troška kapitala "WACC"

WACC	WACC	TV WACC
Bezrizična stopa povrata u BiH	5,00%	5,00%
Beta levered (glavnice)	3,42	1,44
Beta unlevered (imovina)	1	0,58
Premija rizika za državu	13,00%	10,00%
Trošak vlastitog kapitala	32,35%	12,19%
Trošak duga prije poreza	6,30%	6,00%
Porezna stopa	10,00%	16,00%
Trošak duga	5,67%	5,04%
Udio finansiranja dugom	72,88%	63,77%
Iznos duga	2.669.252,00	1,76
Vlasnički kapital	993.368,00	1
WACC	12,91%	7,63%

*Izvor :autor***4.3.1.6. Projekcija trenda FCFF za razdoblje detaljne projekcije**

Na temelju prednje navedenih pretpostavki možemo proračunati slobodne novčane tokove u petogodišnjem razdoblju, od godine T+1 od T+5. Kao efektivnu stopu poreza na operativni rezultat (EBIT) koristit će se postojeća stopa poreza na dobit od 10%. Korištena je metodologija diskontovanja očekivanih budućih novčanih tokova za period od narednih pet godina, dok je za periode nakon pet godina u skladu sa going concern principom izvršeno diskontovanje trajnog novčanog toka uvećanog za očekivani rast (g) od 2% (terminalna vrijednost).

Tabela 8.: Projekcija FCFF-a

PROJEKCIJA FCFF-a	2019	2020	2021	2022	2023
Prihodi	14.439.804,84	14.872.998,99	15.319.188,95	15.778.764,62	16.094.339,92
NOPAT	367.336,97	377.531,96	388.194,80	399.339,53	405.300,24
NOPAT marža	2,54%	2,54%	2,53%	2,53%	2,52%
Bilansnaaktiva	10.082.214,00	10.263.214,00	10.444.214,00	10.615.214,00	10.786.214,00
Novac i novčaniekvivalenti	4.675.000,00	4.750.000,00	4.825.000,00	4.890.000,00	4.955.000,00
Ostalekratkoroceneobaveze	8.000.000,00	8.250.000,00	8.500.000,00	8.850.000,00	8.900.000,00
Investiranikapital (IC)	2.082.214,00	2.013.214,00	1.944.214,00	1.765.214,00	1.886.214,00
ROIC	17,64%	18,75%	19,97%	22,62%	21,49%
OCF	536.776,97	552.971,96	569.634,80	586.779,53	598.740,24
Reinvestiranje	224.238,29	125.991,65	126.771,40	127.574,54	118.934,52
Stopareinvestiranja	61,04%	33,37%	32,66%	31,95%	29,34%
FCF (NOPAT-reinvestiranje)	143.098,68	251.540,31	261.423,40	271.764,99	286.365,72
FCF marža	0,99%	1,69%	1,71%	1,72%	1,78%

*Izvor :autor***Tabela 9.: Prosjeci po periodima**

PROSJECI PO PERIODIMA	Proshek 1-3	Proshek 1-8	Proshek 4-8
Nopat marža	3,34%	2,76%	2,53%
ROIC	23,93%	20,09%	20,09%
FCF marža	3,34%	2,08%	1,58%
Stopa reinvestiranja	0,00%	26,91%	37,67%

Izvor: autor

4.3.1.7. Proračun terminalne vrijednosti TV

U narednoj tabeli iskazan je proračun terminalne vrijednosti.

Tabela 10.: Proračun TV

Proračun TV	2016	2017	2018	2019	2020
Poslovni prihodi	14.439.804,84	14.872.998,99	15.319.188,95	15.778.764,62	16.094.339,92
Poslovni rashodi	13.862.212,65	14.278.079,03	14.706.421,40	15.147.614,04	15.450.566,32
EBIT	408.152,19	419.479,96	431.327,56	443.710,58	450.333,60
Porezna EBIT	40.815,22	41.948,00	43.132,76	44.371,06	45.033,36
NOPAT	367.336,97	377.531,96	388.194,80	399.339,53	405.300,24
Amortizacija	169.440,00	175.440,00	181.440,00	187.440,00	193.440,00
OCF	536.776,97	552.971,96	569.634,80	586.779,53	598.740,24
Promjene u random ka	146.668,29	25.991,65	26.771,40	27.574,54	18.934,52
Kapitalne investicije	247.010,00	275.440,00	281.440,00	287.440,00	293.440,00
FCF	143.098,68	251.540,31	261.423,40	271.764,99	286.365,72
Diskontni faktor	15.332,00	50.308,06	74.692,40	98.666,27	123.657,92
PV FCF	127.766,68	201.232,25	186.731,00	173.098,72	162.707,80

Izvor :autor

4.3.1.8. Proračun sadašnje vrijednosti FCF i TV

a. Prva faza proračuna $\sum NPV FCF$

U gore navedenoj tabeli je prikazan proračun sadašnje vrijednosti slobodnog novčanog toka u fazi visokog rasta u iznosu od 851.356 KM, koji je dobijen diskontiranjem novčanih tokova zahtijevanim stopama prinosa na investirani kapital.

b. Druga faza proračuna (terminalna vrijednost) i NPV TV

Terminalnu vrijednost proračunata je na bazi slobodnog novčanog toka za zadnju godinu uz pretpostavku njegovog rasta po stopi g od 2% u beskonačnost.

$$Terminalna vrijednost TV = FCF 2020 \times (1+g)/WACC \quad TV - g$$

$$FCFF 2020 = 286.365 \text{ KM} \quad g = 2\% WACC = WACC \quad TV = 7,63\%$$

$$TV = 286.365 \times (1+0,02) / 7,63 \% - 2\% = 5.188.500 \text{ KM} \quad (\text{iznos terminalne vrijednosti})$$

$$\text{Sadašnja vrijednost terminalne vrijednosti: } NPV TV = TV / (1+WACC)^5 = 2.827.945 \text{ KM}$$

c. Treća faza proračun vrijednosti operativne imovine

Vrijednost operativne imovine predstavlja \sum prve dvije faze odnosno :

$$NPV FCF + NPV TV \Rightarrow 851.356 + 2.827.945 = 3.679.481 \text{ KM}$$

4.3.1.9. Proračun vrijednosti neoperativne imovine i obaveza

Korištenjem metode diskontiranog slobodnog novčanog toka za vlasnike i kreditore dobila se vrijednost operativnog investiranog kapitala (operativne imovine). Međutim, preduzeće ponekad posjeduje i imovinu koju ne koristi u operativnom poslovanju poput npr. neoperativne financijske imovine, novčanih sredstava većih od iznosa potrebnog za operativno poslovanje ili zemljišta koja nisu u upotrebi. Vrijednost ovakve neoperativne imovine također treba uzeti u obzir pri proračunu ukupne vrijednosti preduzeća. Prilikom proračuna neoperativne imovine odnosno proračuna neoperativnog novca koji preostaje nakon određivanja koliko je novca potrebno za operativno poslovanje. Prilikom proračuna neoperativne imovine odnosno proračuna neoperativnog novca koji preostaje nakon određivanja koliko je novca potrebno za operativno poslovanje u konkretnom primjeru se radi o zanemarivom iznosu koji bi mogli upotrijebiti kao neoperativnu imovinu. Na osnovu svega navedenog može se konstatovati da vrijednost neoperativne imovine iznosi 0 KM. Proračun vrijednosti subjekta predstavlja sumu vrijednosti operativne imovine i neoperativne imovine što u konkretnom slučaju iznosi 3.679.481 KM.

Izračun vrijednosti Društva „XY“ predstavlja \sum vrijednosti operativne imovine i neoperativne imovine što u ovom konkretnom slučaju iznosi kako je iskazano u sljedećoj tabeli:

Tabela 11: Izračun vrijednosti preduzeća

OPIS	Iznos	KM
UKUPNA VRJEDNOST PREDUZEĆA		3.679.481
+	+	
GOTOVINA		84,789
-	-	
DUG		2.669.252
=	=	
VRJEDNOST VLASNIČKE GLAVNICE		1.095.018

Izvor :autor

Procjena tržišne vrijednosti vlasničke glavnice u društvu XY, dobijena na osnovu DCF metode, iznosi: 1.095.018KM.

Analiza osjetljivosti proračunate vrijednosti subjekta/glavnice

Najveći nedostatak DCF metode ogleda se u činjenici da mala promjena TV stope rasta i WACC-a rezultira značajnim odstupanjima u odnosu na proračunate vrijednosti subjekta/glavnice, te ovo predstavlja najveću slabost ovog modela proračuna.

Prepostavke i ograničenja kod primjene DCF metode:

Prilikom procjene subjekta prepostavke i ograničenja su se uglavnom odnosile na :

- Neograničeno poslovanje privrednog subjekta
- Pozitivne novčane tokove
- Korektnost izjava uprave u smislu projeciranih prihoda, rashoda
- Korektnost izjava uprave u smislu projiciranih kapitalnih ulaganja
- Fer iskazanim finansijskim izvještajima
- Osjetljivost promjene pojedinih parametara za proračun DCF
- Relativno stabilna firma

4.4. Metoda uporedivih društava

Metoda uporedivih društava je način korištenja multiplikatora vrijednosti koji se baziraju na podacima o uporedivom preduzeću, kao što su: Tržišna cijena akcije/ dobit (P/E) racio koji se najčešće koristi, zatim tržišna cijena akcije/ prihod po akciji, tržišna cijena akcije/ dividenda po akciji, tržišna cijena akcije/ neto novčani tok. Vrijednost preduzeća se izračunava tako što se pomenuti multiplikatori, nakon određenih prilagođavanja, pomnože sa podacima o dobitku, prihodu, dividendi, EBIT, EBIDA ili novčanom tokom preduzeća čija se vrijednost procjenjuje. U ovom slučaju su se koristili prosječni multiplikatori za 100 sličnih društava u Evropi. Tako dobijene podatke je uzet prosječan iznos prilagođenih multiplikatora na EBITDA i EBIT.

Tabela 12: Industrijski pokazatelji

Industrija	
Broj firmi	130
Beta	0,9
Unlevered Beta	0,58
D/E Odnos	76,69
Porezna stopa	16,64
Gotovina/Vrijednost firme	4,25
Unlevered beta za gotovinu	0,69
EV/EBIT	14,42
EV/EBITDA	9,95

Izvor: autor

Tabela13: Multiplikatori Društva

EBITDA	3
EBIT	4,1
EBITDA*multip korigovani	3.452.442
EBIT*multip korigovani	4.009.516
EBITDA/EBIT prosjek	3.730.979
Dug	2.669.252
Vrijednost vlasničkog kapitala ukupna	1.061.727

Izvor :autor

Metodom uporedivih društava sadašnja vrijednost odnosno na dan 31.12.2018. godine iznosi: 1.061.727 KM subjekta/glavnice.

4.5. Korigovana knjigovodstvena vrijednost

Prema mišljenju procjenitelja u praksi od izuzetne je važnosti primjena metode korigovane knjigovodstvene vrijednosti jer određuje najobjektivnije vrijednost kapitala Društva. U tom slučaju je neophodno dodatno angažirati ovlaštene procjenitelje ili sudske vještace čije su specijalnosti utvrđivanje fer vrijednosti građevina, mašina i ostale opreme koje Društvo posjeduje u vlasništvu i čije su knjigovodstvene vrijednosti u pravilu različite od fer tržišnih vrijednosti istih. Također je potrebno procijeniti fer potraživanja, zalihe obaveze i ostale relevantne pozicije koje su od velikog utjecaja na vrijednost Društva, a samim tim i na vrijednost vlasničke glavnice. Kako su u predmetnom slučaju sačinjeni nalazi i mišljenja vještaka građevinske struke koji se odnose na objekte koji čine značajnu imovinu Društva u skladu sa istim je sačinjen korigovani knjigovodstveni bilans radi utvrđivanja konačne vrijednosti Društva na dan procjene. U obzir su uzeti i ostali poznati i neophodni dokumenti od strana u sporu koji mogu imati značajnog utjecaja na vrijednost Društva. Iz priložene dokumentacije je vidljivo da je društvo „XY“ izvršilo prodaju 50% udjela u drugom povezanom Društvu i potom osnovu ostvarilo prihode od prodaje udjela. Saglasno prednje obrazloženom urađena je metoda korigovane knjigovodstvene vrijednosti sva tri društva ponaosob i na temelju dobijenih pokazatelja izvršen je izračun vrijednosti Društva „XY“ na dan 31.12.2018. godine. Sljedeće su poznate činjenice koje su imale značajan uticaj na promjenu vrijednosti društva „XY“: Procjene vještaka građevinske struke, ugovor o kupoprodaji povezanog društva i sudske presude.

Tabela 14 :Korigovani knjigovodstveni bilans Društva „XY“-Aktiva

Opis	2018	procjene građevinskog vještaka	Korigovana knjigovodstvena vrijednost	Korekcija za promjene nakon bilansa	Korigovana vrijednost na dan 31.12.2018
AKTIVA					
Netekuća sredstva					
Nematerijalna imovina	18		18		18
Nekretnine, postrojenja i oprema	2.241.644	785.508	2.417.473	-	2.417.473
Isprawka vrijednosti	609.679		-		-
Dugoročni finansijski plasmani	208.891		208.891	167.679	41.212
Neto stalna sredstva	1.840.874	785.508	2.626.382		2.458.703
Tekuća sredstva					
Zalihe	879.413	-	879.413		879.413
Novac i novčani ekvivalenti	3.545	-	3.545		3.545
Potraživanja od prodaje povezanog lica				1.135.000	1.135.000
Potraživanja od kupaca	4.407.809		4.407.809		4.407.809
Ostala potraživanja	48.372	-	48.372		48.372
Kratkoročni finansijski plasmani	12.716	-	12.716		12.716
Potraživanja za PDV	365.210	-	365.210		365.210
Aktivna vremenska razgraničenja	5.717.065	-	5.717.065	967.321	6.852.065
Gubitak iznad visine kapitala	0	-	-		-
VAN BILANSNA AKTIVA	0				
Ukupna aktiva	7.557.939	785.508	8.343.447	2.270.000	9.310.768

Izvor :autor

Tabela 15.:Korigovani knjigovodstveni bilans Društva „XY“-Pasiva

PASIVA					
Kapital					
Udjeli članova društva sa ograničenom,					
Udjeli članova društva sa ograničenom,	563.061	-	563.061		563.061
Zadržana dobit/gubitak	267.030				
Zadržana dobit/gubitak	0	-	1.052.538		2.019.859
Ukupan kapital	830.091	-	1.615.599		2.582.920
Dugoročne obaveze					
Obaveze po finansijskom najmu	1.999.657	-	1.999.657		1.999.657
Ukupne dugoročne obaveze	1.999.657	-	1.999.657		1.999.657
Kratkoročne obaveze					
Zajmovi i krediti	399.225	-	399.225		399.225
Dobavljač	4.070.231	-	4.070.231		4.070.231
Porezi i doprinosi	38.863	-	38.863		38.863
Obaveze plaća	11.887	-	11.887		11.887
Obaveze po finansijskom najmu	0	-	-		-
Ostale obaveze	186.920	-	186.920		186.920
Obaveze za Pdv	1.332	-	1.332		1.332
Obaveze za druge poreze i dazbine	19.733	-	19.733		19.733
Ukupne kratkoročne obaveze	4.728.191	-	4.728.191		4.728.191
VANBILANSNA PASIVA	0				
Ukupna pasiva	7.557.939	-	8.343.447		9.310.768

Izvor :autor

Prema metodi korigovne knigovodstvene vrijednosti procjena tržišne vrijednosti vlasničke glavnice u društvu XY doo, iznosi: 2.582.920KM.

U narednoj tabeli je iskazana rekapitulacija dobijenih vrijednosti

Tabela 16.: Rekapitulacija vrijednosti vlasničke glavnice primjenom različitih metoda

Metoda	Vrijednost
Ekonomski vrijednost (DCF metoda)	1.095.018
Metoda uporedivih društava	1.061.727
Metoda knjigovodstvene vrijednosti	830.091
Metoda korigovane knjigovodstvene vrijednosti	2.582.920
Likvidaciona vrijednost	0

Izvor :autor

Iz prednje tabele je vidljivo da su se primjenom različitih metoda vrednovanja u konačnici dobile različite vrijednosti vlasničke glavnice. U konkretnom slučaju procjenitelj se opredijelio, nakon detaljnih stručnih analiza, da se u konačnom odnošenju odluke vrijednost vlasničke glavnice odredi primjenom metode korigovane knjigovodstvene vrijednosti.

5.ZAKLJUČAK

Evidentno je iz primjera navedenom u ovom radu da primjenom različitih metoda procjene rezultati vrednovanja značajno mogu odstupati jedni od drugih u ovisnosti od metodološkog pristupa. Sve metode vrednovanja imaju karakteristike koje im daju određene prednosti i nedostatke. Niti zajednu se ne može ustvrditi da je optimalna. Ono što je bitno naglasiti, procjena nije precizna brojka već raspon vrijednosti. Iznos koji se dobije vrednovanjem nije apsolutna već relativna veličina. Nepobitna je činjenica, da prilikom vrednovanja mora postojati pristup u kome bi osim stručnosti procjenitelj trebao biti u cijelosti nepristrasan i neovisan, sa očekivanim visokim stepenom svijesti o neizvjesnosti, te se voditi onim što je poznati američki profesor finansijske analize Aswath Damodaran savjetovao, a to je pojednostaviti: „Keep it simple!“

REFERENCE

- [1]Bendeković, J., Lasić,V.:Vrednovanje imovine i poslovanje poduzeća, Ekonomski institut, Zagreb, 1991.
- [2]Belak, V.: "Ekonomski dodana vrijednost (EVA) i tržišna dodana vrijednost (MVA) kao mjere performanse preduzeća", Računovodstvo, revizija i financije, (12), 2002.
- [3]Damodaran ,A.: Damodaran on Valuation, John Wiley, New York, 2006.
- [4]Damodaran, A.: Prezentacija. Value: More than a number. Seminar 21.4.2010.Valuacija i korporativne financije - dvije strane iste medalje, Zagreb, 2010.
- [5]Cvjetković, N.: Procjena vrijednosti poduzeća i poslovnih rezultata, RRIF, br. 5/10, Zagreb, 2010.
- [6]Gardijan, N.: Usporedna analiza odabranih metoda procjene poduzeća na primjeru Atlantic grupe d.d., Diplomski rad, Split, 2016.
- [7]Kolačević, S., Hreljac, B.: Vrednovanje preduzeća-novi pristupi i upravljanje temeljeno na vrijednosti, TEB-poslovno savjetovanje, Zagreb, 2009.
- [8]Međunarodni standardi vrednovanja, osmo izdanje, Savez računovođa i revizora Republike Srpske, Banja Luka, 2009.
- [9]Mikerević, J.D.: Principi i praksa procjene vrijednosti preduzeća Finrar i Finansing, Banja Luka, 2009.
- [10]Orsag, S.: Vrednovanje preduzeća, Infoinvest, Zagreb,1997.
- [11]Orsag, S.:Vrijednosni papiri, Revicon, Sarajevo, 2011.
- [12]Palepu, K. G., Healy, P. M. i Bernard, V. L.: Business Analysis and Valuation. South-Western, 1996.
- [13]Poznanić,V.,Izbor metoda za vrednovanje preduzeća, Zbornik radova sa Simpozijuma o korporativnom upravljanju, Teslić, 2011.
- [14]Rodić J., Filipović M.: Procena vrijednosti preduzeća, ASIMEX,Beograd, 2010.
- [15]Scarborough, N.M.,Zimmerer, T.W.: Effective Small Business Management: An Entrepreneurship Approach, 7. izdanje, Prentice Hall International, New Jersey, USA, 2005.

[16] Sprčić Miloš, D., Orešković Sulje, O. (2012): Procjena vrijednosti poduzeća, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2012.

Prof. dr. sc. Jozo Piljić*

Predhodno saopćenje

Recenziran: 30.09.2019.

DOI: 10.13140/RG.2.2.20715.69925

PUBLONS: publons.com/p/26408933/

ORCID/RG: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.2.20715.69925>

UTJECAJ KREATIVNOG RAČUNOVODSTVA NA FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

THE IMPACT OF CREATIVE ACCOUNTING ON FINANCIAL STATEMENTS

Sažetak

Kreativno računovodstvo bi trebalo da omogući realni prikaz stvarnoga finansijskog stanja i uspješnosti poslovanja tvrtki. Pored toga, treba osigurati prikaz tekuće vrijednosti imovine, obveza i kapitala pored njihove povijesne vrijednosti. Iz tih razloga u primjenu računovodstvenih postupaka uvedena je fleksibilnost koja ima utemeljenje na primjeni instituta „fer vrijednosti“ i različitih modela procjene.

Fleksibilnost propisanih računovodstvenih okvira povećava mogućnosti zloupotrebe kreativnog računovodstva ili barem stvaranje povoljnije slike društva. Najčešća upotreba kreativnog računovodstva događa se u pogledu priznavanja prihoda, rezerviranja, vremenskih razgraničenja, otpisa potraživanja, otpisa zaliha, revalorizacije dugotrajne imovine i drugo.

Ključne riječi: kreativno računovodstvo, fer vrijednost, fleksibilnost, prijevare

Abstract

Creative accounting should provide a realistic view of the actual financial condition and business performance of the company. In addition, an outline of the current value of assets, liabilities and capital should be provided in addition to their historical value. For these reasons, flexibility has been introduced in the application of accounting procedures, based on the application of the "fair value" institute and various estimation models.

The flexibility of prescribed accounting frameworks increases the possibilities of misusing creative accounting or at least creating a better image of the company. The most common use of creative accounting occurs in the recognition of revenues, provisions, time delinquencies, write-offs, revaluation of long-term assets and the like.

Keywords: Creative Accounting, Fair Value, Flexibility, Frauds

1.UVOD

„Kreativno računovodstvo“ (engl. *Creative Accounting*) trebalo je omogućiti realni prikaz stvarnoga finansijskog stanja i rezultata tvrtki. Osim toga, trebalo je osigurati iskaz tekuće vrijednosti imovine, obveza i kapitala pored njihove povijesne vrijednosti. Zato je u primjenu računovodstvenih postupaka uvedena fleksibilnost koja je utemeljena na primjeni instituta „**fer vrijednosti**“ i različitih modela procjene. Npr. zgrada na povoljnoj lokaciji kupljena prije deset

* Uprava za indirektno oporezivanje Banja Luka, RC Tuzla, Univerzitet/Sveučilište Vitez, email:
jpiljic@yahoo.com

godina danas ima višestruko veću vrijednost od one koja je stvarno plaćena pri kupnji. Da bi se to uzelо u obzir, uveden je institut „*fer vrijednosti*“ koja bi trebala odraziti sadašnju vrijednost zgrade. Kod promjene vrijednosti zaliha MRS 2 (tačka 28.) zahtijeva da se zalihe otpisu do neto-vrijednosti koja se može ostvariti njihovom prodajom ili upotrebot.

U tom postupku dominira element procjene troškova dovršenja zaliha ili troškova koji će nastati da bi se obavila prodaja. Procjena se primjenjuje i u brojnim drugim slučajevima kao što je otpis sumnjivih, sporih i nenaplativih potraživanja, rezerviranja za rizike i troškove, odredivanja vijeka trajanja dugotrajne imovine koja se amortizira itd. Primjena instituta „*fer vrijednosti*“ i brojne procjene vrijednosti imovine, obveza i kapitala, otvorile su prostor za manipulaciju u financijskim izvještajima. Tome su pridonijeli i vrlo složeni, a u pojedinim segmentima i nejasni, računovodstveni standardi bez dovoljno praktičnih objašnjenja. Zbog toga da je „*kreativno računovodstvo*“ u praksi postalo sinonim za „*manipulativno računovodstvo*“ (engl. *Manipulative Accounting*), pa se „*kreativno računovodstvo*“ pojavljuje i pod nazivom „*igra financijskim brojevima*“ (engl. *The Financial Numbers Game*).

2. MOTIVI PRIMJENE KREATIVNOG RAČUNOVODSTAVA

Glavni motivi primjene kreativnog računovodstva su sljedeći:

- korištenje fleksibilnosti unutar računovodstvenih propisanih okvira **za stvaranje „istinitih i fer“ financijskih izvještaja** o izvještajnom subjektu,
- korištenje fleksibilnosti unutar računovodstvenih propisanih okvira **za stvaranje financijskih izvještaja koji odgovaraju** izvještajnom subjektu,
- korištenje fleksibilnosti unutar, a često i na granici propisanih računovodstvenih okvira **za stvaranje što povoljnije slike** o izvještajnom subjektu,
- prekoračenje propisanih računovodstvenih okvira **radi stvaranja lažne slike** o izvještajnom subjektu.

Stvaranje „istinitih i fer“ financijskih izvještaja o izvještajnom subjektu osnovna je namjena propisanih računovodstvenih okvira i pozitivna strana kreativnog računovodstva. To je motiv koji se potiče MRS/MSFI-ima.

Stvaranje financijskih izvještaja koji odgovaraju izvještajnom subjektu korištenjem fleksibilnosti unutar računovodstvenih propisanih okvira može biti upitan u odnosu na teorijsku i praktičnu primjenu „*istinitog i fer*“ prikaza ali se realno ne može osporiti jer je potpuno u granicama koje dopuštaju propisi. Tom se prikazu može prigovoriti da se temelji na izboru računovodstvenih politika koje pogoduju interesima izvještajnog subjekta, ali se on formalno najčešće ne može osporiti.

Korištenje fleksibilnosti unutar, a često i **na granici propisanih računovodstvenih okvira za stvaranje što povoljnije slike** o izvještajnom subjektu najčešće se temelji na primjeni propisa koji omogućuju dvojbenu primjenu, različita tumačenja, nejasna postupanja i fleksibilnost u procjenama. Npr. različitim metodama procjenjivanja može se bitno utjecati na računovodstvene prikaze u financijskim izvještajima. Najčešće intervencije kreativnog računovodstva događaju se u pogledu priznavanja prihoda, rezerviranja, vremenskih razgraničenja, otpisa potraživanja, otpisa zaliha, revalorizacije dugotrajne imovine i slično. Npr. dosljedna primjena propisa o revalorizaciji može bitno utjecati na računovodstveni prikaz rezultata izvještajnog subjekta.

Prekoračenje propisanih računovodstvenih okvira radi **stvaranja lažne slike** o izvještajnom subjektu spada u kriminalno područje primjene „*kreativnog računovodstva*“. U tom području ima potpuno prostih računovodstvenih postupaka koji se lako otkrivaju, ali i vrlo zamršenih, složenih, postupaka koje je teško otkriti i dokazati. Takvi postupci prijevara najčešće se otkriju tek kada dođe do potpunog sloma u poslovanju društva koje prikazuje lažne rezultate.

Menadžment ima jake motive za stvaranje što povoljnije slike o izvještajnom subjektu. Razlozi zbog kojih menadžment nastoji prikazati dobro i stabilno poslovanje s uzlaznim trendovima rezultata najčešće su:

- povećanje ili održavanje cijene dionica,
- povećanje tržišne vrijednosti društva
- privlačenje investitora ,
- dobivanje bankarskih kredita,
- ostvarivanje menadžerskih nagrada (bonusa) i drugo.

Kako bi se bolje prikazali navedeni menadžerski motivi za stvaranje povoljnije slike o izvještajnom subjektu mogu se usporediti dva društva koja ostvaruju jednak kumulativni profit u petogodišnjem razdoblju, ali različit u godišnjim razdobljima.

Tabela 1.: Prikaz profita društva „A“ i „B“ u razdoblju od 5 godina

Društvo	1.godina	2.godina	3.godina	4.godina	5.godina	Ukupno
„A“	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000	15.000
„B“	5.000	- 1.000	6.000	8.000	- 3.000	15.000

Kao što se može vidjeti iz prikaza u tablici 1. društvo „A“ ostvaruje kontinuirano povećanje dobiti iz godine u godinu. Kumulativna dobit za razdoblje od 5 godina iznosi ukupno 15.000 KM. Društvo „B“ također ostvaruje kumulativnu dobit za razdoblje od 5 godina iznosi ukupno 15.000 KM, ali na godišnjoj razini rezultati prelaze iz pozitivnih u negativne i obratno. Iako je dobit društva „B“ u prvoj, trećoj i četvrtoj godini znatno veća od dobiti društva „A“, kod njega se pojavljuju dvije godine s gubitkom. Postavlja se pitanje koje će društvo investitori ocijeniti kao uspješnije? Jasno je da će svi ocijeniti društvo „A“ kao mnogo uspješniju, iako je u petogodišnjem razdoblju dobit jednaka. Investicijski savjetnici naglašavaju da treba izbjegavati investiranje u društva kojima rezultati znatno variraju jer se time povećava rizik. Čak i kada bi kumulativni rezultat društva „B“ u petogodišnjem razdoblju bio veći, vjerojatno bi većina investitora ocijenila tvrtku „A“ kao uspješnije društvo. Menadžeri društva „B“ izgubili bi bonuse u godinama kada se pojave gubici koje bi teško nadoknadili u dobrim godinama, cijena dionica bi pale, njihov ugled bi došao u pitanje, a posao u opasnost. Prema tome, motivi menadžera za primjenu kreativnog računovodstva radi ujednačavanja dobre slike tokom nekoliko uzastopnih godina više su nego jasni. Problemi nastaju kada se s upotrebe (engl. *use*) kreativnog računovodstva prijeđe na zloupotrebu (engl. *abuse*).

3. POSTUPCI U KREATIVNOM RAČUNOVODSTVU

Brojni su postupci u kreativnom računovodstvu i nemoguće ih je sve opisati. Zbog toga će ovdje biti prikazani samo odabrani postupci od kojih neki spadaju u okvir fleksibilnosti propisa, a neki su na granici ili se smatraju zloupotrebom kreativnog računovodstva.

U našoj se praksi može uočiti naglašena primjena kreativnog računovodstva u području revalorizacije dugotrajne imovine, rezerviranja, otpisa vrijednosti zaliha i otpisa potraživanja.

3.1. Revalorizacija, oporezivanje i prijenos revalorizacijske rezerve na akumuliranu (zadržanu) dobit

Oporezivanje revalorizacijskog dobitka bilo je predmet brojnih eksperimenata u svijetu. Usprkos odredaba MRS-a 16, u različitim zemljama primjenjuju se različiti modeli oporezivanja revalorizacijskog dobitka. Ipak mogu se izdvojiti dva osnovna modela:

- revalorizacijski dobitak iako nerealiziran oporezuje se u tekućem razdoblju i
- revalorizacijski dobitak oporezuje se tek kada je realiziran (kada se sredstvo povuče, otudi ili koristi (tačka 20. MRS-a 12).

Kada se provede **oporezivanje revalorizacijskog dobitka u tekućem razdoblju**, naknadno se amortizacija revalorizacijskog viška priznaje u porezne rashode. Ovaj model je nepovoljan za porezne obveznike jer se u trenutku oporezivanja oporezuje dobit koja nije realizirana.

Revalorizacijski dobitak je realiziran kada se sredstvo povuče iz upotrebe, otudi ili koristi (amortiziranje revalorizacijskog viška – tačka 41. MRS-a 16).

U ovom slučaju revalorizacijska rezerva uključena glavnici direktno se prenosi na akumuliranu dobit. Prijenos revalorizacijske rezerve na akumuliranu dobit ne provodi se u bilanci uspjeha. Prema modelu realiziranog revalorizacijskog dobitka, revalorizacijski dobitak bi postao oporeziv u trenutku prijenosa iz revalorizacijskih rezervi na akumuliranu dobit.

Problem priznavanja dobiti koja nije realizirana proistjeće iz mogućnosti da se amortizacija revalorizacijskog viška veže uz zalihe proizvodnje koje nisu prodane u trenutku prijenosa revalorizacijskih rezervi na akumuliranu dobit.

3.1.1. Revalorizacija zemljišta i njegova naknadna prodaja

Primjer:

1. Zemljište nabavne vrijednosti 10.000,00 KM revalorizirano je na veću vrijednost za 50%, koja je utvrđena procjenom stručno ospozobljenog procjenitelja (prema tački 31. i 32. MRS-a 16).

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Građevinsko zemljište - 0201		Revalorizacijske rezerve zemljišta - 3301
(S ^o)		
10.000,00		5.000,00 (1)
(1)		
5.000,00		

Učinci: porast aktive i vlasničke glavnice za 5.000,00 KM.

1. Zemljište je prodano za iznos od 15.000,00 KM

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Građevinsko zemljište - 0201		Revalorizacijske rezerve zemljišta - 33010	Kupci u zemlji - 211	
(S ^o)		(2b)	5.000,00	(2a)
15.000,00	15.000,00 (2a)	5.000,00	(S ^o)	15.000,00

Neraspoređena dobit ranijih godina - 340	Obveze poreza na dobit - 481
4.500,00 (2b)	500 (2b)

Učinci: Neraspoređena dobit će se povećati za iznos revalorizacijske rezerve umanjene za porez na dobit. Povećanje neraspoređene dobiti biće vidljiva iz bilance stanja samo ako je ostvarena dobit tekuće godine. No, ako je ostvaren gubitak tekuće godine, onda će konačni rezultat ostati potpuno netransparentna stavka.

U svakom slučaju, izravni prijenos revalorizacijskih rezervi na neraspoređenu dobit prema tački 41. MRS-a 16 bitno mijenja informaciju za investitore i dioničare o stvarnom finansijskom rezultatu. Različite kombinacije s upotrebom revalorizacije omogućuju mnoge manipulacije u stvaranju utiska o ostvarenom finansijskom rezultatu.

Revizor ne može prigovoriti takvom postupku jer je u skladu s MSFI-ima. Nedostatak je nedovoljno informativna snaga finansijskih izvještaja, odnosno njihova neprilagođenost primjeni novih računovodstvenih standarda i postupaka.

3.1.2. Revalorizacija građevinskih objekata i njezin utjecaj na troškove proizvodnje i rashode kroz troškove zaliha

Poduzeće vrši revalorizaciju građevinskih objekata na fer vrijednost u skladu s tačkom 31. MRS-a 16, efekt revalorizacije priznaje se u ostalu sveobuhvatnu dobit i kumulativno se iskazuje u kapitalu kao revalorizacijska rezerva (tačka 39. MRS-a 16).

Međutim, u daljem su postupku pri terećenju troškova amortizacije revalorizacijskog dijela moguće mnoge nedosljednosti koje mogu stvarati skrivene rezerve i pogrešne prikaze u finansijskim izvještajima. Povećana amortizacija na temelju revalorizacije ne teretiti troškove proizvodnje zaliha nego se knjiži na poseban konto.

Primjer:

1. Tvornički objekt nabavne vrijednosti od 100.000 KM i otpisane vrijednosti 40.000,00 KM revalorizira se za 20%. Efekt revalorizacije je 12.000 KM (20.000,00 – 8.000,00)
2. Stopa amortizacije 5%. Obračunani ukupni troškovi amortizacije za revalorizirano sredstvo su 6.000,00 KM ($120.000 \times 5\%$). Revalorizacijska amortizacija je 1.000,00 KM [$(120.000 \times 5\%) - (100.000 \times 5\%)$]

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Proizvodni objekti - 0211	0218	Ispravka vrijednosti građevinskih objekata po osnovu amortizacije -	Revalorizacijske rezerve građevinskih objekta -
(S ^o) 100.000,00		40.000,00 (S ^o)	12.000,00 (1)
(1) 20.000,00		8.000,00 (1)	
		6.000,00 (2)	
<hr/>		<hr/>	
Amortizacija građevinskih objekata do porezno prihvratnih rashoda - 5401		Amortizacija - privremeno porezno nepriznati rashod - 5411	
(2) 5.000,00		(2) 1.000,00	

Sljedeći problem je prijenos revalorizacijskih rezervi na zadržanu dobit prema tačka 41. MRS-a 16. Na zadržanu dobit pravilno bi bilo prenijeti samo dio povećane amortizacije na temelju revalorizacije za prodane zalihe proizvodnje, a dio amortizacije koji pripada neprodanim zalihamama trebalo bi knjižiti na vremenska razgraničenja (grupa konta 28) i prenijeti u sljedeću godinu.

3. Prepostavimo da je prodano 40% zaliha proizvodnje koje su povezane troškovima povećane amortizacije na temelju revalorizacije.
4. Revalorizacijska rezerva je prenesena na zadržanu dobit umanjenu za porez.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Troškovi isključeni iz vrijednosti zaliha - 51102	Ostala vremenska razgraničenja - 2898	Povećana amortizacija iz osnova revalorizacije građevinskih objekata - 5409
(3) 400,00	(3) 600,00	(S°) 1.000,00 1.000,00 (3)

Revalorizacijske rezerve građevinskih objekta - 33011	Neraspoređena dobit ranijih godina - 340	Obveze poreza na dobit - 481
(4) 400,00	12.000,00 (S°)	360,00 (4) 40,00 (4)

Prikazani postupak knjiženja nije jasno definiran u MSFI-ima nego je iz njih logički izведен. Kada se to uzme u obzir, kao i kompleksnost obračuna troškova proizvodnje i prodaje zaliha po razdobljima, postaje jasno da se otvaraju široke mogućnosti za nemjerne pogreške i namjerne manipulacije u finansijskim izvještajima. Ovim finansijski izvještaji postaju netransparentni i za izvještajni subjekt, a posebno za ostale korisnike.

3.2.Otpis zaliha i utjecaj tog otpisa na finansijske izvještaje

MRS 2 (tačke 28. do 35.) zahtijeva da se zalihe otpisu do „neto vrijednosti koja se može ostvariti“. Taj se otpis temelji na procijeni, što omogućuje primjenu blažeg ili vrlo konzervativnog pristupa. Zbog toga se otpisivanje vrijednosti zaliha često koristi za konstituiranje željenih rezultata sve do zloupotrebe te mogućnosti. Otpisivanje zaliha koristi se u akciji „velikog čišćenja“ aktive (*Big-Bath*). „Veliko čišćenje“ menadžment koristi u situacijama kada su u tekućoj godini ostvareni izrazito dobri finansijski rezultati, kako bi se umanjila dobit i prenijela u sljedeću godinu u kojoj se možda neće ostvariti tako dobri finansijski rezultati. Ovaj se postupak često primjenjuje u godinama slabih finansijskih rezultata koji će ionako biti slabi, kako bi sljedeće godine bili što bolji.

S poreznog aspekta rashodi po osnovi otpisa zaliha neće biti priznati dok se te zalihe ne prodaju ili ne upotrijebi na drugi način. Međutim, u finansijskim izvještajima tekuće godine otpis zaliha će značajno utjecati na konačni rezultat, dok porezno nepriznavanje rashoda i kasnije priznavanje neće znatno utjecati na rezultat. S poreznog aspekta izvještaji će biti potpuno ispravni.

Primjer:

- Zalihe gotovih proizvoda u skladištu u vrijednosti od 10.000,00 KM su otpisane na nižu vrijednost za 20%.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Proizvodi u skladištu - 120	Umanjenje i otpis zaliha gotovih proizvoda - 5855	Usklađivanje vrijednosti proizvoda u skladištu - 1290
(1) 10.000,00	(1) 2.000,00	2.000,00 (1)

Učinci otpisa zaliha gotovih proizvoda:

- Neto dobit se umanjuje za 2.000,00 KM po osnovu troškova vrijednosnog usklađenja

- Neto dobit se dodatno umanjuje za 10% poreza na dobit u iznosu od 200,00 jer se porezna osnovica uvećava za 2.000KM,
- Ukupan efekt je umanjenje neto dobiti za 2.200,00 KM.

2. U sljedećoj godini sve zalihe proizvoda na kojima je obavljen otpis su prodane u vrijednosti od 10.000,00 KM, uvećano za 1.700,00 KM PDV-a.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Uskladivanje vrijednosti proizvoda u skladištu -				
Kupci u zemlji – 211	1290	Proizvodi u skladištu - 120		
(2a) 11.700,00	(2b) 2.000,00	2.000,00 (S°)	(S°) 10.000,00	10.000,00 (2b)
<hr/>				
Prihodi od prodaje učinaka na domaćem tržištu - 611				
		Smanjenje vrijednosti zaliha učinaka - 596	PDV po izdanim računima - 4700	
	10.000,00 (2a)	(2b) 8.000,00		1.700,00 (2a)

Učinci prodaje otpisanih zaliha:

- Neto dobit u razdoblju prodaje zaliha biće veća za 2.000,00 KM nego što bi bila da zalihe nisu ranije otpisane jer je i porez plaćen u prethodnom razdoblju.
- Troškovi prodanih proizvoda i rashodi općenito su niži nego što bi bili da nije bilo otpisivanja zaliha, što stvara pogrešnu sliku o udjelu rashoda u prihodima.
- Alternativa bi bila da se priznaju rashodi u iznosu od 10.000,00 KM uz istovremeno priznavanje prihoda od ukidanja vrijednosnih uskladenja u iznosu od 2.000 KM. U kreativnom računovodstvu se koristi upravo taj postupak kako bi se postigli učinci „izglađivanja“ dobiti (engl. *income smoothing*) i utisak rasta prihoda.

3.3.Otpis sumnjivih i spornih potraživanja

Posljedica loših procjena potraživanja od kupaca mogu biti, propuštene prilike od ulaganja tih sredstava u druge oblike imovine, plaćanje skupih troškova podizanja tužbi, smanjenje vrijednosti pravne osobe, nemogućnost isplata prinosa na kapital, gubici zbog plaćenog poreza na dodanu vrijednost kojeg ne možemo naplatiti od kupca itd.

Pozicija potraživanja od kupaca treba da bude iskazana istinito i fer, a ne bi smjela biti prostor za manipulacije rezultatom poslovanja kroz iskazivanje ispravke vrijednosti na potraživanja, za koja postoji realna mogućnost naplate, ili ne iskazivanje ispravke vrijednosti za ona potraživanja koja su po svim poznatim informacijama nenaplativa.

Najčešće manipulacije koje se javljaju u vezi sa potraživanjima od kupaca su:

- precjenjivanje potraživanja od kupaca,
- prodaja ispod fer vrijednosti,
- fiktivna prodaja,
- netačno razgraničenje prihoda od prodaje,
- neuobičajeno davanje visokih popusta kupcima i sl.

Kod procjene pozicije potraživanja od kupaca i njihovih ispravaka vrijednosti važnu ulogu imaju interni i eksterni revizori, koji u okviru svog rada daju mišljenje o istinitom i fer prikazivanju navedenih pozicija.

Manipulacije evidentiranja potraživanja od kupaca i evidentiranje ispravke vrijednosti utječu na netačno iskazivanje dobiti a time netačne i finansijske izvještaje koji nisu u skladu sa odredbama MRS 1 – Prezentacija finansijskih izvještaja.

Prema odredbama članka 17. Zakona o prezu na dobit («Službene novine F BiH» broj 15/16), na teret rashoda priznaju se ispravke vrijednosti i/ili otpis potraživanja koja se u skladu sa računovodstvenim propisima iskazuju kao prihod, osim rashoda iz članka 9. stav (1) tačka k) (rashodi na ime ispravke vrijednosti potraživanja od lica kojem se istovremeno duguje, do iznosa obaveze prema tom licu), pod uvjetima:

- da su potraživanja u prethodnom poreznom periodu bila uključena u prihode obveznika i da nisu naplaćena u roku 12 mjeseci od datuma dospijeća naplate ili
- da su potraživanja utužena ili da je pokrenut izvršni postupak ili da su potraživanja prijavljena u likvidacijskom ili stečajnom postupku nad dužnikom.

Na teret rashoda priznaju se i ispravke vrijednosti i/ili otpis potraživanja koja se u skladu sa računovodstvenim propisima ne iskazuju kao prihod osim rashoda iz članka 9. stav (1) tačka k), ukoliko su ispunjeni uvjeti propisani u stavu (1) ovog članka.

Ako su potraživanja od kupaca postala definitivno nenaplativa treba ih isknjižiti iz knjigovodstvene evidencije uz odgovarajući porezni tretman. Potraživanja u bilanci moraju se odvojeno klasificirati prema svojoj ročnosti, na dugoročna koja dospijevaju na naplatu u razdoblju dužem od jedne godine dana i kratkoročna.

Otpisivanjem potraživanja umanjuje se dobit za otpisani iznos uvećano za porez na nepriznati rashod. U narednom razdoblju ako se potraživanje naplati priznaje se prihod bez obveze poreza na dobit jer je prethodno plaćen.

Primjer otpisa potraživanja i njihove naknadne naplate:

1. Kako je protekao rok naplate potraživanja od kupca u iznosu od 10.000,00 KM isto je preneseno na sumnjiva i sporna potraživanja.
2. Na kraju obračunskog razdoblja procijenjeno je da potraživanje od kupca neće biti naplaćeno pa je otpisano u cjelokupnom iznosu .

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Kupci u zemlji – 211		Sumnjiva i sporna potraživanja od kupaca u zemlji - 2119		Rashodi po osnovu ispravke vrijednosti i otpisa potraživanja od kupaca u zemlji- 5781
(S ^o)		(1)		
<hr/>				
10.000,00	10.000,00 (1)	10.000,00		(2) 10.000,00

Ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca u zemlji – 2191	
	10.000,00 (2)

3. U narednom obračunskom razdoblju od kupca je naplaćeno 4.000,00 KM.

Sumnjičiva i sporna potraživanja od kupaca u zemlji - 2119		Ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca u zemlji – 2191		Naplaćena otpisana potraživanja od kupaca - 6771
(S°)	4.000,00	(3b)	10.000,00	4.000,00
10.000,00	(3a)	4.000,00	(S°)	(3b)
Transakcijski računi – domaća valuta - 200				
(3a)	4.000,00			

3.4.Umanjenje vrijednosti sredstava u akciji „velikog čišćenja“

Umanjenje vrijednosti sredstava u skladu s odredbama MRS 36 je porezno priznati rashod. MRS 36 propisuje postupke koji će poduzeće primijeniti kako bi osigurao da se sredstvo iskazuje u visini koja nije viša od nadoknadivog iznosa. Nadoknadivi iznos je onaj iznos koji se treba nadoknaditi upotrebom ili prodajom sredstva. U slučaju kada je sredstvo iskazano u iznosu većem od nadoknadivog iznosa prema odredbama tačke 1. MRS-a 36 treba priznati gubitak od umanjenja vrijednosti sredstava.

Vrijednost sredstva treba biti umanjena ako je njena knjigovodstvena vrijednost veća od :

- fer vrijednosti sredstva umanjeno za troškove prodaje ili
- vrijednosti u upotrebi.

Umanjenje se tada provodi do višeg iznosa. Ako je bilo koji od ovih iznosa veći od knjigovodstvene vrijednosti sredstva, vrijednost sredstva se ne umanjuje (tačka 19. MRS-a 36).

Najbolji dokaz o neto prodajnoj cijeni (fer vrijednost umanjena za troškove prodaje) je cijena u obvezujućem ugovoru o prodaji po tržišnim uvjetima, koja je uskladena za dodatne troškove koji se mogu izravno pripisati prodaji toga sredstva (tačka 25. MRS-a 36). Ako ne postoji ugovor o prodaji ili aktivno tržište za sredstvo fer vrijednost umanjena za troškove prodaje se temelji na najboljim raspoloživim informacijama.

Prema tački 30. MRS-a 36 utvrđivanje vrijednosti u upotrebi odrazit će se na sljedeće elemente:

- procjenu budućih novčanih tokova koji se očekuju od neprekinute upotrebe sredstva,
- očekivanje mogućih odstupanja u iznosima ili vremenu nastanka budućih novčanih tokova,
- vremensku vrijednost novca koju predstavlja tekuća tržišna nerizična kamata,
- cijenu prisutnog rizika koje nosi sredstvo, i
- ostali činioци, kao što je nelikvidnost koja može utjecati na određivanje očekivanih budućih novčanih tokova koje stvara neprekinuta upotreba tog sredstva.

Prema tački 66. MRS-a 36 ako postoji pokazatelj da sredstvo može biti umanjeno, nadoknadivi iznos treba procijeniti za pojedino sredstvo. Ako nije moguće procijeniti nadoknadivi iznos pojedinog sredstva, subjekt treba odrediti nadoknadivi iznos jedinice koja stvara novac kojoj sredstvo pripada.

Goodwil se testira na umanjenje zajedno s jedinicom koja stvara novac na koju je raspoređen.

Iz navedenog se vidi da se umanjenje vrijednosti sredstava i priznavanje gubitka temelji na različitim i vrlo kompleksnim procjenama što otvara veliki prostor za kreativno računovodstvo.

3.5.Poboljšanje rezultata i održavanje vrijednosti dionica prodajom dugotrajne imovine

Mnoga poduzeća u razdobljima s viškom gotovine kupuju nekretnine koje mogu prodati u kriznim situacijama. Tu se najčešće taktizira s prigodnom povoljnom kupnjom i naknadno s još povoljnijom prodajom. Ako tvrtka naknadno proda nekretninu iznad nabavne vrijednosti, ona realno ostvaruje prihod i dobitak koji se iskazuje u bilanci uspjeha. Zbog toga se takva prodaja aktivira u razdoblju lošega poslovnog rezultata, gdje se operativni gubitci pokrivaaju prodajom nekretnine pa se tako stječe utisak kontinuirano dobrog ostvarivanja finansijskih rezultata. Većina investitora i dioničara najveću pažnju pridaje neto rezultatu, kod kojeg se ne vidi iz čega je sadržan. Da bi se pojačao utisak dobrog rezultata kod investitora i dioničara često se iz neto dobiti u takvim razdobljima dijele i dividende. Tako se održava i vrijednost dionice na tržištu kapitala. Prema tačkama 68. i 71. MRS-a 16 kao dobit tj. prihod koji nije iz redovnog poslovanja prizna se samo razlika između prodajne cijene i knjigovodstvene vrijednosti sredstava (neto-dobitaka od otuđenja).

Primjer prodaja nekretnine po vrijednosti većoj od knjigovodstvene:

Poduzeće posjeduje upravnu zgradu čija je knjigovodstvena vrijednost 100.000,00 KM, nabavna vrijednost je 110.000,00 KM i otpisana vrijednost 10.000,00 KM. Poduzeće je prodalo zgradu za 150.000,00 KM kako bi popravilo finansijski rezultat poslovanja.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

		Ispravka vrijednosti građevinskih objekata po osnovu amortizacije -			
Upravni objekti - 0210		0218		Kupci u zemlji - 211	
(S ^o)	110.000,00	(1)	10.000,00	(S ^o)	150.000,00
110.000,00	(1)	10.000,00	(S ^o)	150.000,00	
Dobici od prodaje građevinskih objekata -					
6703					
			50.000,00		
			(1)		

Ukupni prihodi bit će veći za 150.000,00 KM, a neto dobit će se povećati za 135.000,00 KM. Ako je ostvaren gubitak na operativnom poslovanju, biće kompenziran sa dobiti od prodaje zgrade i više neće biti uočljiv jer će se u konačnom pojavit neto dobit.

3.6. Reduciranje prihoda

Reduciranje prihoda radi se zbog ujednačavanja prihoda kako ne bi odskakali u odnosu na prethodnu a posebno na narednu godinu. Odskakanjem prihoda u jednoj godini može stvoriti utisak pada u narednoj godini što može uzrokovati pad vrijednosti dionica.

Reduciranje prihoda provodi se različitim tehnikama među kojima su:

- odgadanje prihoda na različite načina,
- nefakturiranje kontinuiranih isporuka proizvoda,
- nefakturiranje djelimično izvršenih usluga itd.

3.7.Prijenos dobitka u sljedeću godinu pomoću rezerviranja koja su porezno priznata

U kreativnom računovodstvu za prijenos dobiti u sljedeću godinu vrlo česta poluga koja se koristi je rezerviranje. Npr. naglašeno konzervativnim pristupom utvrđivanja troškova rezerviranja za rizike u jamstvenom roku povećavaju se troškovi tekuće godine, a stvara se obveza za rezerviranja koja će biti ukinuta protokom jamstvenog roka ili ponovnom procjenom. Uklanjanjem neiskorištenih

rezerviranja u sljedećim razdobljima, prema tački 98. MRS-a 1, priznat će se prihodi od ukidanja rezerviranja, čime će se povećati neto dobit tog razdoblja.

Tako se u kreativnom računovodstvu postiže izglađivanje prihoda i neto dobiti (engl. *income smoothing*) i stvaranje pozitivnog utiska o ujednačenom ostvarivanju dobrih poslovanju kroz više obračunskih razdoblja. Takav je postupak često na granici koju dopušta fleksibilnost primjene MSFI-a, a ponekad i prekoračuje te granice.

Ako je riječ o rezerviranjima koja su okviru poreznih propisa, troškovi rezerviranja će biti porezno priznati. Ako postoje realne osnove za rezerviranje prema MRS-u 37 a koje nije dopušteno poreznim propisima, rezerviranje se može priznati, ali neće biti porezno priznato (npr. rezerviranje za štetne ugovore). Međutim, učinci rezerviranja će biti postignuti.

3.7.1. Rezerviranja za rizike i troškove u jamstvenom roku

1. Na temelju procjene obavljeno je rezerviranje za popravak prodanih proizvoda u jamstvenom roku u iznosu od 1.000,00 KM. Jamstveni rok je 2 godine.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Rezerviranja za troškove u jamstvenom roku - 400	Troškovi rezerviranja iz osnova danih jamstvenih rokova - 543
(1) 1.000,00 (1)	1.000,00

2. Poduzeće je u sljedećoj godini ponovno razmotrilo rezerviranje i donijelo novu tekuću procjenu koja pokazuje da više nije vjerojatno da će popravke biti jednak onomu u prethodnoj procjeni, pa je ukinuto 40% rezerviranja i izvršeno priznanje prihoda.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Rezerviranja za troškove u jamstvenom roku - 400	Prihodi od ukidanja rezerviranja za troškove u jamstvenom roku - 6793
(1) 400,00	1.000,00 (S°)

Na prikazani način prethodna godina je terećena povećanim troškovima u iznosu od 1.000,00 KM, a 400,00 KM prihoda preneseno je u sljedeću godinu, čime je „izglađena“ (ujednačena) dobit i prihod kroz oba razdoblja.

3.7.2. Prijenos dobiti u sljedeću godinu pomoću porezno nepriznatih rezerviranja (štetni ugovori)

Prema tački 66. MRS-a 37 kada poduzeće ima ugovor koji je štetan, sadašnja obveza po ugovoru priznaje se i mjeri kao rezerviranje.

Međutim, rezerviranja za štetne ugovore nisu dopuštena poreznim propisima pa je takav trošak rezerviranja porezno nepriznat tj. oporeziv u smislu poreza na dobit. Neovisno o tome, rezerviranje se može a često i objektivno treba obaviti. Kako porezna kontrola u skladu s odredbama članka 46. Zakona o računovodstvu u Federaciji Bosne i Hercegovine ne vrši nadzor na troškove koji su uključeni u poreznu osnovicu, nadzor vrše revizori, ako uopće postoji obveza revizije. To znači da rezerviranja koja se uključuju u poreznu osnovicu pružaju mnogo veći prostor za kreativno računovodstvo nego rezerviranja koja su neoporeziva. Troškovi i obveze po osnovi rezerviranja za

štetne ugovore utvrđuju se procjenom. Rezerviranja se ponovno razmatraju na svaki datum bilance stanja i korigiraju radi održavanja najbolje tekuće procjene (tačka 59. MRS-a 37).

Primjer rezerviranja za štetne ugovore i njihove naknadne korekcije

1. Procijenjeno je da ugovor o građenju uvjetuje neizbjegne troškove ispunjenja obveze koji premašuju ekonomske koristi što se očekuju od tog ugovora (tačka 68. MRS-a 37). Zbog toga je izvršeno rezerviranje od 5.000,00 KM i priznavanje troškova rezerviranja u jednakom iznosu.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Rezerviranja po štetnim ugovorima - 406	Troškovi rezerviranja po štetnim ugovorima - 5481	
	(1)	5.000,00
5.000,00 (1)		5.000,00

Troškovi tekućeg razdoblja biće uvećani za 5.000,00 KM, a rezultat će biti dodatno umanjen i za porez na dobit jer je riječ o porezno nepriznatom trošku.

2. Poduzeće je na datum sljedeće bilance stanja obavilo ponovnu procjenu koja pokazuje da ugovor neće proizvesti štetu od 5.000,00 KM nego od 2.000,00 KM. Provedeno je ukidanje rezerviranja za iznos od 3.000,00 KM i priznat je prihod od ukidanja rezerviranja.

Knjiženje u glavnoj knjizi:

Rezerviranja po štetnim ugovorima - 406	Prihodi od ukidanja dugoročnih rezerviranja po osnovu štetnih ugovora - 6799	
(1) 3.000,00	5.000,00 (S°)	3.000,00 (1)

Rezultat u sljedećoj godini je uvećan za 3.000 KM plus smanjenje porezne osnovice za jednak iznos jer je na njega već plaćen porez na dobit. Ugovori o građenju iz više su razloga pogodni za kreativno računovodstvo. Prvi razlog je što je velik broj tih ugovora ograničen na minimalne iznose troškova i cijena kako bi se ugovor uopće dobio.

Vrlo često se zarada očekuje kroz naknadne radove, što je uobičajeno u građenju. Zbog toga je moguće mnoge ugovore proglašiti štetnim iako oni nakon što se realiziraju naknadni radovi, ne moraju biti loši. Drugi razlog su velike mogućnosti manipulacije troškovima ugovora. Naime, opterećenje ukupnih troškova na različite ugovore u velikoj je mjeri dispozitivno i teško za kontroliranje. Osim toga, u građenju se tekući rezultati lako namještaju storniranjem terećenih troškova materijala i ugradbenih elemenata i formiranjem neutrošenih zaliha na gradilištu. Te manipulacije je praktički nemoguće kontrolirati jer se stanje građenja i ugradbe elemenata mijenja svakodnevno. Zbog nemogućnosti kontrole utrošenih količina materijala mnogi se materijali koji odlaze u sasvim drugom smjeru terete na troškove građenja.

3.8.Smanjenje rashoda „rastezanjem“ amortizacije

Prema tački 50. MRS-a 16 iznos koji se amortizira raspoređuje se kao trošak amortizacije na godine korisnog vijeka upotrebe.

Korisni vijek upotrebe utvrđuje se procjenom. Poreznim propisima određene su najviše porezno dopuštene stope amortizacije a time je ograničen najmanji broj godina vijeka upotrebe dugotrajnih sredstava. Međutim, najveći broj godina vijeka upotrebe dugotrajnih sredstava a time i najniže

stope amortizacije nisu određene. Bilo koja stopa amortizacije niža od maksimalne porezno dopuštene prihvatljiva je za poreznu kontrolu. To znači da porezna kontrola neće prigovoriti ni kada se amortizacija uopće ne obračuna tj. kada su troškovi amortizacije nula.

Kontrola nerealno niskih stopa amortizacije spada u područje revizorske kontrole ako postoji obveza revizije. Međutim, revizoru je teško tvrditi da neko sredstvo neće trajati 10 godina nego 5 jer realno nema čvrstih dokaza za to.

To omogućuje velik prostor primjene kreativnog računovodstva u smislu prikazivanja boljih rezultata od „*istinit i fer*“ prikaza.

Primjer

a) Objektivni vijek trajanja i upotrebe nekog sredstva je 10 godina čija je nabavna vrijednost 10.000,00 KM. Amortizacija tog sredstva godišnje iznosi: $10.000,00 \times 10\% = 1.000,00$ KM.

b) Poduzeće da bi poboljšalo tekući finansijski rezultata vijek trajanja sredstva „rastegnulo“ je na 20 godina pa stopa amortizacije iznosi 5%. Amortizacija tog sredstva sada godišnje iznosi: $10.000,00 \times 5\% = 500,00$ KM.

Prema tome, tekući finansijski rezultat se po osnovi niže amortizacije povećava za 500,00 KM. Ako se na isti način postupi za većinu stalnih sredstava, finansijski rezultat poslovanja može se bitno poboljšati.

3.9. Povećanje rashoda stezanjem amortizacije iznad porezno dopuštenog iznosa

Manipulacija poslovnog rezultata može se izvesti i stezanjem amortizacije tj. smanjivanjem broja godina ispod porezno dopuštenih, čime se dobije stopa amortizacije koja je veća od porezno dopuštene.

Npr. ako je porezno dopuštena maksimalna stopa amortizacije 10%, poduzeće može tu stopu povećati na 20%. Tada će polovica troškova amortizacije biti porezno priznata a polovica porezno nepriznata. Međutim, to neće biti uočljivo iz finansijskih izvještaja.

Ako se pretpostavi da je nabavna vrijednost nekog sredstva 10.000,00 KM, obračun amortizacije po stopi od 20% imati će sljedeće učinke:

- godišnja amortizacija $10.000,00 \times 20\% = 2.000,00$,
- porezno dopuštena amortizacija godišnje iznosi 1.000,00 KM.

Porezno nepriznata amortizacija biće porezno priznata u sljedećim razdobljima.

4. ZAKLJUČAK

Kreativnim računovodstvom mislilo se postići „*istinit i fer*“ prikaz u finansijskim izvještajima. Međutim, u praksi je došlo do zloupotrebe kreativnog računovodstva kroz različite manipulacije, pa je dobio naziv „*manipulativno računovodstvo*.“ Praktično se pokazalo da revizija finansijskih izvještaja ne pruža dovoljnu razinu zaštite od zloupotrebe kreativnog računovodstva.

Korisnici finansijskih izvještaja stupanj svoje zaštite od zloupotrebe kreativnog računovodstva mogu povećati primjenom „*forenzičnog računovodstva*.“ Cilj forenzičnog računovodstva je utvrditi objektivnu uspješnost i finansijsku situaciju poduzeća ali ne sa stajališta formalne primjene propisa nego sa stajališta interesa vjerovnika, potencijalnog partnera ili investitora i drugih naručitelja. Forenzično računovodstvo se temelji na stručnosti forenzičara i njegovom ugledu i najčešće nezahtijeva nikakva službena ovlaštenja. Komercijalno forenzično računovodstvo je najbrže rastuće područje računovodstva danas u razvijenim zemljama.

REFERENCE

[1]Belak Vinko, Kreativno računovodstvo i njegov utjecaj na finansijske izvještaje, Računovodstvo, revizija i financije broj 8/2008, RRiF – plus, Zagreb,

[2]Brkanić Vlado, Bilančna kozmetika – dopuštena i nedopuštena “kreativnost” u finansijskim i poreznim izvješćima, Računovodstvo, revizija i financije broj 4/2009, RRiF – plus, Zagreb,

[3]Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja i Međunarodni računovodstveni standardi, dostupno na: http://www.srr-fbih.org/msfi_mrs.asp

[4]Piljić Jozo, Analiza finansijskih izvještaja - Utjecaj izbora i primjene računovodstvenih politika na finansijski položaj i uspješnost poslovanja gospodarskog društva –, «OFF-SET», Tuzla, 2012. god.

[5]Schwab Hartmut, Bilančna kozmetika i prepoznavanje lažnih uspjeha, Računovodstvo, revizija i financije broj 8/2007, RRiF – plus, Zagreb,

[6]Zakon o porezu na dobit («Službene novine F BiH» broj 15/16),

[7]Zakon o računovodstvu i reviziji u Federaciji Bosne i Hercegovine („Službene novine Federacije BiH“ broj 83/09).

Ne potiskuj svoj potencijal!



VITEZ

Sveučilište
Univerzitet

www.unvi.edu.ba

ISSN 2637 - 3416



9772637341001