

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA

GOSPODARSKA KRIMINALITETA V
MEDNARODNEM POSLOVANJU

DENIJA REKIĆ

KOPER, 2010

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

GOSPODARSKA KRIMINALITETA V
MEDNARODNEM POSLOVANJU

Denija Rekić

Koper, 2010

Mentor: doc. dr. Dragan Kesič

POVZETEK

Predmet obravnave diplomske naloge je predstavitev mednarodnega poslovanja in pojava gospodarske kriminalitete v izvoznem, pogodbenem in investicijskem načinu vstopa podjetij na tuje trge. Prikazana so gospodarska kazniva dejanja zlorabe monopolnega položaja, davčne zatajitve, tihotapstva, poslovne goljufije, neupravičene uporabe tujega izuma in zlorabe notranjih informacij, ki so zaradi mednarodnih razsežnosti zelo kompleksna. V osnovi se izvršijo le v enem načinu vstopa na tuje trge, vendar se lahko pojavljajo v povezavi z več različnimi načini vstopa, kar pristojnim organom oteži njihovo odkrivanje. Namen diplomske naloge je podrobno prikazati nekatera kazniva dejanja zoper gospodarstvo, poudariti pomen globalizacije na širjenje gospodarske kriminalitete in njeno oteženo odkrivanje.

Ključne besede: mednarodno poslovanje, globalizacija, zloraba monopolnega položaja, davčna zatajitev, tihotapstvo, poslovna goljufija, neupravičena uporaba tujega izuma, zloraba notranje informacije

SUMMARY

The subject of this diploma work is the presentation of international business and the phenomenon of economic crime in the export, contractual and investment entry mode of companies in foreign markets. What is also presented in this diploma work are the economic crimes of monopoly abuse, tax evasion, smuggling, commercial fraud, piracy of foreign invention and misuse of internal information, which are very complex due to the international dimensions. Basically, they are only carried out in one mode of entry into foreign markets, but may occur in connection with several different modes of entry, which makes it difficult for competent authorities to detect. The purpose of this diploma work is to thoroughly represent certain crimes against the economy, to stress the importance of globalization on the spread of economic crime and the difficulty of detecting it.

Key words: international business, globalization, monopoly abuse, tax evasion, smuggling, commercial fraud, piracy of foreign invention, internal information misuse

UDK: 343.3/.7:339(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela	1
1.3	Predvidene metode za doseganje cilja	2
1.4	Predpostavke in omejitve diplomskega dela	3
2	Mednarodno poslovanje	5
2.1	Pojem mednarodnega poslovanja	5
2.1.1	Motivi za izbiro mednarodnega poslovanja	5
2.1.2	Načini in oblike mednarodnega poslovanja	6
2.2	Globalizacija	7
2.3	Prednosti in slabosti globalizacije	9
2.3.1	Prednosti globalizacije	9
2.3.2	Slabosti globalizacije	9
3	Načini vstopa na tuje trge	13
3.1	Izvozni model	13
3.1.1	Neposredni izvoz	13
3.1.2	Posredni izvoz	14
3.1.3	Kooperativni izvoz	15
3.2	Pogodbeni model	15
3.2.1	Licenčno poslovanje	15
3.2.2	Franšizing	17
3.2.3	Druge oblike pogodbenega sodelovanja	18
3.3	Investicijski model	21
3.3.1	Joint venture	21
3.3.2	Prezemi	22
3.3.3	Izgradnja novih obratov na zeleni površini	24
4	Gospodarska kriminaliteta	27
4.1	Pojem gospodarske kriminalitete	27
4.2	Značilnosti gospodarske kriminalitete	27
4.3	Možni odkloni od standardnih praks	28
4.3.1	Zloraba monopolnega položaja	30
4.3.2	Davčna zatajitev	33
4.3.3	Tihotapstvo	35
4.3.4	Neupravičena uporaba tujega izuma ali topografije	36
4.3.5	Poslovna goljufija	37
4.3.6	Zloraba notranjih informacij	37
5	Primeri gospodarske kriminalitete v mednarodnem poslovanju	41

5.1	Izvozni model.....	41
5.1.1	Zloraba monopolnega položaja v zadevi Microsoft Corporation	41
5.1.2	Zloraba monopolnega položaja v zadevi Intel Corporation.....	45
5.1.3	Davčna zatajitev v primeru Recolta Recycling S. P. R. L.....	49
5.1.4	Tihotapstvo.....	54
5.2	Pogodbeni model.....	56
5.2.1	Neupravičena uporaba tujega izuma v zadevi Iskra Avtoelektrika, d. d.....	56
5.2.2	Poslovna goljufija Gem Collection.....	57
5.3	Investicijski model	57
5.3.1	Davčna utaja s transfernimi cenami v zadevi Intel Corporation.....	58
5.3.2	Zloraba notranje informacije pri prevzemu delniške družbe Lek	60
6	Sklep.....	65
	Literatura in viri.....	69

SLIKE

Slika 5.1	Vežan in nevezan WMP na operacijski sistem Windows XP	42
Slika 5.2	Globalni tržni delež podjetij Intel in AMD	46
Slika 5.3	Mikroprocesor Core™2 Duo.....	47
Slika 5.4	Prikaz davčnega vrtiljaka v zadevi Recolta Recycling S. P. R. L.	52

TABELE

Tabela 5.1	Večje lastniške spremembe med delničarji navadnih Lekovih delnic.....	63
------------	---	----

KRAJŠAVE

AG	Aktiengesellschaft (delniška družba)
AMD	Advanced Micro Devices, Inc.
ATVP	Agencija za trg vrednostnih papirjev
BEUC	Le Bureau Européen des Unions de Consommateurs (Evropska potrošniška organizacija)
Bond House Corp.	Bond House Systems Ltd. Corporation
CPUs	Central processing units (Centralne procesne enote)
DDK	dansk krone (danska valuta krona)
DDV	davek na dodano vrednost
EFF	European Franchise Federation (Evropska franšizna federacija)
EGP	Evropski gospodarski prostor
EK	Evropska komisija (European Commission)
EU	Evropska unija (European Union)
ES	Evropska skupnost (European Community)
Fulcrum	Fulcrum Ltd.
FTC	Federal Trade Commission (Ameriška Zvezna komisija za trgovino)
Giga A/S	Giga An Aktieselskab (Stock-based corporation)
GmbH	Gesellsc haft mit beschränkter (Company with limited liability)
GPUs	Graphics processing units (Grafične procesne enote)
ID DDV	identifikacijska številka za davek na dodano vrednost
Intel	Intel Corporation
Iskra	Iskra Avtoelektrika, d. d.
JV	Joint Venture (skupna naložba)
KAD	Kapitalska družba, d. d.
KZ-1	Kazenski zakonik Republike Slovenije
L.P.	Limited Partnership
MF CURS	Ministrstvo za finance, Carinska uprava Republike Slovenije
MF DURS	Ministrstvo za finance, Davčna uprava Republike Slovenije
Microsoft	Microsoft Corporation
Novartis	Novartis Aktiengesellschaft (Novartis AG)
OEM	original equipment manufacturers (proizvajalci originalne opreme)
OLAF	Office Européen de Lutte Anti-Fraude (Evropski urad za boj proti goljufijam)
Optigen	Optigen Ltd.
PES	Pogodba o Evropski skupnosti
Recolta	Recolta Recycling S. P. R. L.

R&R	raziskave in razvoj
RS	Republika Slovenija
SOD	Slovenska odškodninska družba, d. d.
S. P. R. L.	Société Privée à Responsabilité Limitée
Sun	Sun Microsystems Incorporation
SZ	strateške zveze
TNI	tuja neposredna investicija
Ur. l. RS	Uradni list Republike Slovenije
WIPO	World Intellectual Property Organization (Svetovna organizacija za intelektualno lastnino)
WMP	Windows Media Player
ZDA	Združene države Amerike (United States of America)
ZDDPO-2	Zakon o davku od dohodka pravnih oseb
ZIL-1-UPB3	Zakon o industrijski lastnini
ZOPOKD-B	Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o odgovornosti pravnih oseb za kazniva dejanja
ZPOmK-1	Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence

1 UVOD

1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

»Z globalizacijo poslovanja in izginjanjem mednarodnih meja gospodarski kriminal pridobiva mednarodni značaj in značaj organiziranega gospodarskega kriminala,« ugotavlja Podbregar (2008, 314). Slednji meni, da se nosilci gospodarskega kriminala vključujejo v kompleksen proces globalizacije zaradi globalizacije zakonite poslovne dejavnosti, manjše verjetnosti odkritja in posledično manjše možnosti obsodbe.

Kenda (2001, 144) poudarja, da se kriminalne združbe locirajo predvsem v države, kjer je državna oblast šibka, saj si lahko na tak način hitro podredijo državne institucije, kar privede do socialnega, družbenega in gospodarskega razkroja. Do slednjega lahko pride tudi v državah v tranziciji in državah z visoko bančno tajnostjo, ki so nujne udeleženske za izvedbo nezakonitega mednarodnega poslovanja.

Torej so take države privlačno tržišče za gospodarske družbe, ki nameravajo poslovati na nezakonit način, medtem ko so za legalno usmerjena tuja podjetja nezanimiva oziroma preveč tvegana. Podjetja, katerih poslovanje je zakonito, sprva podrobno analizirajo trg, na katerega nameravajo širiti svoje poslovanje. Šele po dobljenih rezultatih analize, ki kažejo ugodne pogoje za poslovanje (npr. majhna tveganja), podjetje realizira dejanski vstop na strateško izbrani tuj trg. Čeprav taka podjetja ne nameravajo narediti nič nezakonitega, lahko vseeno pri svojem poslovanju nastopijo deviantna ravnanja.

Mednarodno delujoče podjetje je kompleksnejše od podjetja, ki deluje le na nacionalni ravni, zato je nadzorovanje vseh poslovnih funkcij in aktivnosti podjetja dokaj zahtevno opravilo. Zaradi slabega nadzora se marsikatero odstopanje od poslovanja, ki ga lahko namerno izvede posamezen oddelek, ne ugotovi, kar seveda ima na poslovanje podjetja negativne posledice. Taka ravnanja lahko izvrši tudi samo vodstvo podjetja, saj zazna v mednarodnem poslovanju priložnosti hitre pridobitve protipravne premoženjske koristi in manjše možnosti odkritja le-tega.

Problematiko odklonov od standardnih praks v mednarodnem poslovanju se bo lahko omejilo oziroma uspešneje preprečevalo le, če bodo ljudje seznanjeni s pojavnimi oblikami odstopanj in njihovimi značilnostmi.

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Izdelano diplomsko delo bo interdisciplinarno, saj bo zajelo področje gospodarske kriminalitete in mednarodnega poslovanja. Izbrane teme ni še nihče analiziral, zato menimo, da bo diplomatska naloga za morebitne bralce zanimiva in poučna. Mladi raziskovalci se osredotočajo predvsem na proučevanje točno določene oblike gospodarske kriminalitete (npr. pranje denarja) na nacionalni ali mednarodni ravni, ki je

že zelo raziskana in v svojih delih navajajo le odmevne primere. To delo pa zajema tudi raziskovanje primerov gospodarske kriminalitete, katerih marsikdo ne pozna.

Cilji diplomskega dela:

- prikazati vpliv globalizacije in mednarodnega poslovanja na širjenje kriminalnih dejavnosti ter težavnost njihovega odkrivanja;
- opisati načine vstopanja podjetij na tuje trge (izvozni, pogodbeni in investicijski model);
- ugotoviti možne odklone od standardnih praks in v diplomskem delu podrobno opisati le najpomembnejše in najbolj zanimive;
- ugotoviti, v kateri vstopni obliki na tuje trge se pojavlja največ odklonskih ravnanj, kje se pojavljajo najbolj blaga in kje težja odklonska ravnanja, ter iz katere vstopne oblike izhaja največ odmevnih primerov.

V diplomskem delu bomo potrdili ali ovrgli naslednje hipoteze:

- globalizacija in mednarodno poslovanje pospešujeta rast gospodarske kriminalitete;
- najpogosteje se odstopanja pojavljajo v izvozni obliki vstopa na tuje trge, od koder izhajajo tudi najbolj odmevni primeri;
- težja odstopanja se izražajo v investicijskem načinu vstopa na tuj trg, saj je slednje visoko tvegano;
- najbolj blaga odstopanja pričakujemo v pogodbenih oblikah vstopa na tuje trge.

1.3 Predvidene metode za doseganje cilja

Pri izdelavi diplomskega dela bomo uporabili:

- metodo deskripcije za opredeljevanje in opisovanje določenih pojavov in primerov, kar je osnova za nadaljnje pisanje znanstveno-raziskovalnega dela;
- metodo analize za razčlenjevanje vstopnih načinov na tuje trge in za razčlenjevanje odstopanj poslovanja na področju vstopnih načinov, njihovem primerjanju in oblikovanju sklepa na podlagi ugotovitev;
- komparativno ali primerjalno metodo za primerjavo odstopanj med načini vstopa na tuje trge, kakšne so njihove podobnosti in razlike;
- metodo proučevanja primerov gospodarske kriminalitete na področju izvoznih, pogodbenih in investicijskih oblik vstopa na tuje trge; določene zaključke bom izpeljala na podlagi opazovanj obravnavanih primerov;
- metodo sinteze za podajanje zaključkov oziroma sklepnih misli na podlagi zbranih informacij.

1.4 Predpostavke in omejitve diplomskega dela

V teoretičnem delu diplomske naloge bomo opisali procese globalizacije, vendar se bomo v raziskovalnem delu osredotočili le na nekatere. Za slednje bomo raziskali primere gospodarske kriminalitete in najbolj zanimive opredelili v diplomski nalogi. Proučevanje vseh odstopanj v vseh oblikah mednarodnega poslovanja bi bilo preobsežno in zamudno.

Omejitve se pojavljajo pri navajanju primerov gospodarske kriminalitete, saj so za obravnavano področje odgovorne nacionalne in mednarodne institucije, ter je vsako izveninstitucionalno individualno delovanje lahko tvegano in tudi nezakonito. Nezakonito je v primeru navajanja primerov gospodarske kriminalitete, ki so še predmet sodnih postopkov in tvegano v primeru domnevne obtožbe določenega podjetja za izvršitev gospodarskega kaznivega dejanja. Posledično bodo vsi navedeni primeri podkrepjeni z literaturo in viri. Slednjih v slovenskem jeziku primanjkuje, zato bomo uporabili predvsem literaturo in vire tujega izvora.

2 MEDNARODNO POSLOVANJE

2.1 Pojem mednarodnega poslovanja

Hrastelj (1990, 32) deli načine mednarodnega poslovanja v dve široki skupini oblik poslovanja:

1. trgovinski načini mednarodnega poslovanja (različne oblike zunanjetrgovinske blagovne menjave),
2. netrgovinski načini mednarodnega poslovanja ali proizvodni načini (različne oblike licenčnega poslovanja, naložb ipd.).

Mednarodno poslovanje zajema vse poslovne naloge organizacij, ne pomeni izključno premikov blaga med državami (npr. proizvodna podružnica lahko proizvaja le na tržišču, na katerem se nahaja) in poteka med pravno neodvisnimi in gospodarsko odvisnimi enotami organizacije, ki se nahajajo v različnih delih sveta (prav tam, 18). Je večdimenzionalno in zajema družbenogospodarski, pravni in poslovni vidik. Je tudi zelo dinamično, saj omogoča raznoliko izbiro načinov in oblik poslovanja (prav tam, 31).

Podjetje vstopa v mednarodno okolje, kjer se na različne načine in v različnih oblikah izvršijo vse transakcije in procesi, ki imajo namen zadovoljiti cilje posameznikov, podjetij, institucij in tudi držav. Ekonomske, politične, družbene, kulturološke, okoljske in pravne značilnosti se na vstopnih trgih razlikujejo od značilnosti domačega trga, kar pomeni za podjetje, ki se sooča z novim okoljem, velik izziv. Na raznolikost in spremembe se more hitro odzvati in prilagoditi, če želi preživeti v tako kompleksnem in dinamičnem okolju. Na mednarodno delujoče podjetje vplivajo elementi mednarodnega poslovanja, kot so nacionalno in mednarodno poslovno okolje ter globalizacija, ki jo v nadaljevanju podrobneje opisujem (Makovec Brenčič idr. 2006, 11–14).

Posamezne oblike in načini mednarodnega poslovanja so po mnenju Hrastlja (1990, 32) povezani, razvojni, lahko tudi konfliktni, kratkoročno nadomestljivi, dolgoročno tako posamično kot skupno v porastu.

2.1.1 Motivi za izbiro mednarodnega poslovanja

Hrastelj (prav tam, 30) navaja, da je razlogov za mednarodno poslovanje več. Razlogi so lahko plačilno ali devizno bilančni, lahko pa se podjetje odloči za širitev poslovanja na tuje trge zaradi potrebe po surovinah, opreme, znanja, zasičenosti domačega trga itd. Pravi, da je za dinamične organizacije pomembno, če internacionalizirajo izdelavo, saj s tako strategijo poslovanja lahko pridobijo sloves tudi na domačem trgu.

Po Hollensenu (1998, 23–30) se podjetja odločajo za mednarodno poslovanje iz različnih motivov, ki jih deli v dve skupini:

1. Proaktivni motivi: predstavljajo dražljaje, ki izvirajo iz notranjega okolja in virov podjetja z namenom spremembe strategije podjetja, s čimer bi slednje izkoristilo svoje edinstvene sposobnosti in tržne priložnosti. Proaktivni motivi so lahko dobiček, cilji doseganja rasti, poziv vodstva (predstavlja željo, navdušenost vodstva do mednarodnega poslovanja), tehnološke kompetence, edinstven proizvod, priložnosti na tujih trgih, ekskluzivne tržne informacije, ekonomije obsega, davčne ugodnosti.
2. Reaktivni motivi: kažejo odziv podjetja na pritiske in grožnje domačih ali tujih trgov, na katere se podjetje pasivno prilagaja. Podjetje se odziva na zunanje dejavnike, kot so konkurenčni pritiski, majhnost in zasičenost domačega trga, presežna proizvodnja, presežne kapacitete, neželena tuja naročila, podaljševanje prodaje sezonskih proizvodov, bližina mednarodni stranki.

Navaja (prav tam, 30–34), da poleg motivov za mednarodno poslovanje obstajajo tudi notranje in zunanje vzpodbude, ki podjetje spodbudijo k mednarodnem poslovanju. Dojemljiv management, specifičen notranji dogodek (npr. novo zaposleni je trdno prepričan, da bi se podjetje moralo odločiti za mednarodno poslovanje) in uvoz kot oblika vhodne internacionalizacije predstavljajo vzpodbude, izhajajoče iz notranjega okolja podjetja, medtem ko so tržno povpraševanje, konkurenčna podjetja, trgovska združenja (formalna in neformalna srečanja managerjev, poslovne okrogle mize), zunanji strokovnjaki (izvozni posredniki, vlade, gospodarske zbornice, banke) itd. vzpodbude, izvirajoče iz zunanjega okolja.

Dejavnike, ki vplivajo na izbiro ustreznega načina, in oblike mednarodnega poslovanja pa deli Hrastelj (1990, 34) na splošne in posebne dejavnike posameznih načinov in oblik mednarodnega poslovanja.

2.1.2 Načini in oblike mednarodnega poslovanja

Makovec Brenčič in Hrastelj (2003, 138) delita načine in oblike vstopa v tri skupine, in sicer na izvozne, pogodbene in investicijske, katerim določajo stopnjo tveganja, nadzora in fleksibilnosti. Za izvozne oblike je značilna nizka stopnja nadzora, majhno tveganje in velika fleksibilnost, za pogodbene oblike deljeno tveganje, nadzor in lastništvo, za investicijske oblike pa je značilna visoka stopnja nadzora in tveganja ter nizka fleksibilnost.

Preden se podjetje odloči za katero koli vstopno obliko in strategijo, mora preučiti vse dejavnike, ki nanjo vplivajo. Te dejavnike Makovec Brenčič in Hrastelj (2003, 141–143) delita na:

1. Notranje dejavnike: analiza velikosti podjetja, pomena te velikosti, razpoložljivosti virov podjetja, izkušenj na področju mednarodnega poslovanja, proizvoda in prilagodljivosti proizvoda na trg in na potrebe ciljnega segmenta.

2. Zunanje dejavnike: sociokulturne razlike med domačim in tujim trgom (večje razlike – zahtevnejše oblike vstopa), stopnja tveganja v državi (visoko tveganje – manj zahtevne oblike vstopa), nihanje obsega povpraševanja, velikost in rast trga (če sta večja trg in njegova intenzivnost, se podjetje nagiba k obsežnejši investiciji virov), neposredne in posredne trgovinske omejitve, intenzivnost konkurence, dostopnost členov in oblik tržnih poti (manjše število tržnih poti, večje odločanje za investicijske oblike vstopa).
3. Značilnosti in posebnosti izbrane vstopne oblike: tveganje, nadzor, obseg investicijskih virov.
4. Posebnosti transakcijskih dejavnikov: zlasti pomembni v razvoju investicijskih oblik vstopa so nevidni, neotipljivi, specifični viri podjetja. Ti viri so znanje, know-how, lastnosti zaposlenih človeških virov, sloves proizvoda, s čimer podjetje doseže prednost pred konkurenti in si zagotovi trdnost ter večjo varnost zahtevnejših oblik vstopa. Imenujemo jih tudi internalizirani viri mednarodnega trženja. Značilnost, ki velja, je, da večja, kot je dosežena stopnja internacionalizacije podjetja, večja je tudi stopnja internalizacije virov podjetja.

2.2 Globalizacija

Globalizacija je kompleksen, večdimenzionalen proces, vključujoč ekonomske, politične, pravne in kulturne sestavine, ki tvorijo nove kakovosti (Svetličič 1996, 78). Omogoča povezanost vseh prisotnih na trgih, kaže pa se v brezmejnih tehnoloških inovacijah, zmanjšanju ovir za mednarodno trgovanje in investicije ter v vedno bolj globalni konkurenci (Makovec Brenčič idr. 2006, 14).

Učinki globalizacije na področju mednarodnega sodelovanja so vidni v (Makovec Brenčič idr. 2006, 14; Svetličič 1996, 74):

- letnem porastu deleža mednarodnega poslovanja in tujih neposrednih investicij (v nadaljevanju TNI),
- skokovitem porastu števila in obsega mednarodnega sodelovanja med podjetji,
- porastu deleža mednarodne trgovine v bruto domačem proizvodu in prodaje lokalnih podružnic v primerjavi z izvozom,
- povečevanju pomena TNI in mednarodne proizvodnje,
- porastu mednarodne menjave,
- porastu deleža mednarodnih storitev,
- nastajanju integriranih finančnih trgov,
- povečevanju pomena ekonomije obsega in ekonomije prihrankov,
- povečevanju pomembnosti vpliva tehnologije in prenosa znanja na mednarodno trgovino, mednarodno poslovanje itd.

Nosilci globalizacije (Svetličič 1996, 74) so globalna podjetja, za katera velja, da imajo dober položaj na strateško pomembnih trgih, so globalno integrirana, imajo globalno koordinirano poslovanje, prilagajajo preskrbe glede na okoliščine, proizvajajo proizvode, namenjene svetovnim in lokalnim tržiščem in za katere velja nezmožnost jasne ugotovitve nacionalnega porekla.

Dejavniki, ki vplivajo na razvoj globalizacije, so (Dubrovski 2006, 50): prehod vedno večjega števila držav iz zaprtih družbeno-političnih in gospodarskih sistemov na mednarodne tržne sisteme, preusmeritev gospodarskih dejavnosti iz razvitih držav v države v razvoju, neprekinjen tehnološki razvoj, odpiranje carinskih meja (zmanjšanje trgovinskih in investicijskih ovir), večje in spremenjene potrebe odjemalcev po svetu ter regionalne razlike.

Globalizacijo lahko obravnavamo na štirih nivojih (prav tam, 52):

- na *svetovnem* nivoju: povečana ekonomska odvisnost med državami (mednarodna menjava izdelkov, storitev, kapitala, tehnologije in know-howa),
- na nivoju *določene države*: koliko ima določena država mednarodnih gospodarskih povezav s svetovnim gospodarstvom,
- na nivoju *določene industrije*: kolikšna je odvisnost in konkurenčna povezanost industrije iz določene države z industrijo drugih držav,
- na nivoju *določenega podjetja*: kako se podjetju povečuje obseg prihodkov in sredstev v mednarodnih tokovih.

S pojavom globalizacije so podjetja pridobila večjo možnost izbire trgov in konkurenčni boj se je izostril, saj so se vanje vključila podjetja iz vsega sveta. Zato lokalno delujoča podjetja ne smejo biti usmerjena le na lokalno okolje in iskati konkurenčne prednosti pred lokalnimi podjetji, ampak morajo ustvarjati globalne konkurenčne prednosti, saj so se s procesom globalizacije v konkurenčni boj vključila tudi globalno delujoča podjetja. Globalno konkurenčnost lahko podjetja dosežejo z izbiro ustreznih strategij, kot so lahko vključevanje v strateške povezave z namenom doseganja sinergij, prenos proizvodnih funkcij na lokacije s cenejšo delovno silo itd. Proizvajalci se lahko v globalnem konkurenčnem boju ustrezno pozicionirajo le, če se na homogeniziranje potreb in povpraševanja po skupinah izdelkov odzovejo z individualizacijo ponudbe. Z odzivom tako na zahteve lokalnega okolja kot tudi na zahteve globalnega okolja se globalno integrirajo in s tem dosežejo globalno učinkovitost in zniževanje stroškov zaradi ustvarjanja ekonomij obsega na vseh funkcijskih področjih (prav tam, 49–52).

Prehod številnih gospodarskih sektorjev v fazo globalne usmeritve omogoča podjetjem, da izkoriščajo konkurenčne prednosti na globalni ravni. Podjetja, ki bi želela biti globalno usmerjena, morajo sprva izvršiti popolno preusmeritev v organiziranosti, poslovnih funkcijah in poslovni filozofiji podjetja, izvajati koordinacijo po globalnem

konceptu konkurenčnosti in biti sposobna se prilagajati specifičnim značilnostim posameznih držav. Globalna usmerjenost ne pomeni, da podjetja delujejo v vsaki državi, vendar le na izbranih trgih, ki omogočajo podjetju, da v skladu z zastavljeno strategijo dosegajo želene cilje. Podjetja izberejo trge, ki so zanje najbolj ugodni, pri čemer morajo razumevati njihove spremembe (Jurše 1999, 27–28). Makovec Brenčič idr. (2006, 14) pravijo, da sta globalizacija in liberalizacija omogočili podjetjem iskanje najboljših pogojev za svoje investicije, lokacije proizvodnje in ustvarjanje novih trgov.

2.3 Prednosti in slabosti globalizacije

Svetličič (1996, 83–94) pravi, da je popolno priseganje na globalizacijo škodljivo, kot tudi upiranje vključitvi vanjo. Pomemben je predvsem način vključitve v ta proces, ki naj bo v skladu s časom in prostorom, razvojni stopnji, sposobnostim in tak, da bo povečal njegove koristi in zmanjšal njegovo škodo. Globalizacija prinaša ogromne možnosti, vendar hkrati tudi tveganja. Neenakost in razzslojevanje se lahko povečujeta, če proces globalizacije ni nadzorovan, zato je pomembno najti ravnotežje v njem. Ni naraven, ne spontan, je neustavljiv in nepovraten proces, ki ga je ustvaril človek kot liberalizacijo mednarodnega ekonomskega delovanja. Kaže se mu prilagoditi in izkoriščati njegove prednosti ter se ubraniti pred njegovimi negativnimi učinki.

2.3.1 Prednosti globalizacije

Dubrovski (2006, 53) meni, da je globalizacija ponudila priložnost za povečanje produktivnosti in življenjskega standarda, da je omogočila usmeritev kapitala v katerokoli državo s ponujenimi najboljšimi naložbenimi možnostmi in boljše prerazporeditev dela, ki se ga lahko prenese v države z nizkocenovno delovno silo, ki se specializira za delovno intenzivne naloge. Omogočila je tudi boljše izkoriščanje ekonomij obsega s strani podjetij, k čemur je po mnenju Svetličiča (1996, 74–77) prispeval napredek v transportu in komunikacijah, saj je slednje omogočilo razprševanje dejavnosti. Navaja, da »se običajno meni, da je globalizacija pozitiven razvojno koristen proces, ki pospešuje razvoj posameznih držav in celotne sestavne blaginje«. Po njegovem mnenju je globalizacija povzročila znižanje trgovinskih ovir, poenotenje potrošniških okusov, povečala mobilnost in konkurenčnost ter omogočila ustvarjanje vse več dodane vrednosti in bogastva po vsem svetu.

2.3.2 Slabosti globalizacije

Potrebe porabnikov so globalne, zato so postali stroški, ki nastajajo pri zadovoljevanju njihovih želja, ogromni. Globalizacija je povzročila vse večje nacionalno in mednarodno razzslojevanje, večje razlike med najbogatejšimi in najrevnejšimi v razvitih državah in vse večji razkorak med najbolj in najmanj razvitimi državami v svetu. Iz česar izhaja dejstvo, da globalizacija ne koristi vsem slojem in

vsem državam, vendar le nekaterim. Prihaja do prenosa dela v države z nizko ceno delovne sile, kar negativno vpliva na države z dražjo delovno silo, saj privede do ukinjanja delovnih mest, zniževanja plač itd. Prišlo je do upora posledicam tržne globalizacije, kot so homogenizacija, uniformiranje, razslojevanje, uničevanje narave in naravnih virov itd. Ne glede na to, da potrošniki koristijo proizvode, nastale na podlagi globalnih strategij, ki se globalno prodajajo, še vedno stremijo k njihovi individualizaciji, ekskluzivnosti in prilagojenosti lokalnim značilnostim in potrebam. Ekonomije obsega z zadovoljevanjem vedno bolj posebnih želja potrošnikov se lahko doseže s pomočjo fleksibilne tehnologije. Globalizacija ima negativne posledice tudi na finančnem področju. Vzporedno z globalizacijo finančnih tokov se je izoblikoval integrirani finančni trg. Prednost tega je boljša svetovna alokacija tvorcev, medtem ko je slabost ogrožanje stabilnosti svetovnega sistema. Finance so postale popolnoma globalne. Skoraj ni več ovir za pretoke kapitala, ki so čedalje večji. Finančna globalizacija je povečala nestanovitnost tečajev in tudi tveganja, saj spodbuja špekulativne plasmaje. Ogroža nacionalno suverenost, kar se kaže v vse manjši možnosti zaščite nacionalnih interesov in uravnavanja gospodarskih tokov, zato naj se ne bi več govorilo o času mednarodnega sistema kot meddržavnega sistema. Ogrožene so tudi nacionalne politike in uspešnost njihove optimalne mednarodne koordinacije (prav tam, 77–86).

Globalizacija je poleg olajšanja pretoka blaga, denarja, kapitala in oseb olajšala tudi mednarodni pretok mednarodne trgovine in pranja denarja, ki posledično privede do novega nasilja in napačne prerazporeditve virov.

Za mednarodno nezakonito delovanje mednarodnih kriminalnih združb in gospodarskih subjektov, usmerjenih v nezakonito poslovanje, so pomembne tri skupine dežel (Kenda 2001, 143–144):

- dežele s šibko državno oblastjo oziroma izhodiščne dežele, v katerih imajo kriminalne organizacije svoje baze,
- prehodne dežele, preko katerih poteka nezakonit pretok blaga,
- dežele z visoko bančno tajnostjo, ki so namenjene prehodu plačilnih, transfernih in drugih transakcij.

Delovanje mednarodnih kriminalnih organizacij lahko prinaša deželam, v katerih so prisotni, negativne posledice: degradiranje gospodarstva, nižanje ravni moralnih vrednot, razkroj družbe, nered, socialna neenakost, nezaupanje v temeljne institucije, kot so sodstvo, policija, banke itd.

Take dežele so privlačne kriminalnim organizacijam in podjetjem, ki so usmerjena v izvajanje protizakonitih aktivnosti. Zanimiva so tudi za kratkoročne špekulativne partnerje, medtem ko za resne investitorje niso zanimiva. Države z visokimi tveganji ne privlačijo zakonito delujočih podjetij, zato se slednja ne odločijo za investiranje vanje.

V mednarodnem poslovanju se izvajajo tako zakonite, torej družbeno koristne kot tudi nezakonite, družbeno škodljive dejavnosti. Slednje prinašajo visoke donose, praznijo državno blagajno in omogočajo bogatenje le tistih ljudi, ki so vanjo vključeni.

3 NAČINI VSTOPA NA TUJE TRGE

3.1 Izvozni model

3.1.1 *Neposredni izvoz*

Neposredni izvoz lahko poteka od proizvajalca do končnih odjemalcev v tujini, lahko pa tudi do tujih posrednikov. Jurše (1999, 262–263) navaja, da lahko izvoznik sklene s tujimi posredniki ekskluziven prodajni sporazum. Posredniki delujejo kot izbrani zastopniki ali distributerji podjetja v določeni državi ali v določenem delu države. Ta strategija vstopa na tuja tržišča omogoča izvozniku, da opravlja trženjske naloge (raziskava tujih tržišč, izbira tržišč in posrednikov, oblikovanje sistema za nadzor in motivacijo posrednikov itd.) v večini z lastnimi trženjskimi zmožnostmi, pri tem pa lahko v izvozni posel vključi posrednike (npr. zastopnike, grosiste, detajliste). Dubrovski (2006, 189) piše, da morajo tržniki pred izvršitvijo izvoza opraviti predizvozne aktivnosti, ki povzročajo podjetju stroške, ki bi v primeru posrednega izvoza bili zajeti v posrednikovo plačilo. Kar pomeni, da mora podjetje za uspešno izvedbo neposrednega izvoza imeti določena znanja in veščine o mednarodnem trženju.

Jurše (1999, 263) in Ješovnik (2001, 139) poudarjata pomembno prednost te oblike vstopa na tuja tržišča, in sicer da ima izvoznik nad trženjskimi aktivnostmi nadzor, kar lahko vpliva na povečanje stroškov, vendar hkrati na povečanje donosa in uspešnosti podjetja. Svojo strategijo trženja lahko izvoznik prilagodi ciljem, ki jih želi doseči v mednarodni menjavi.

Dubrovski (2000, 82) pravi, da je izvoznik s tujimi odjemalci v neposrednem stiku, kar pomeni, da razpolaga z uporabnimi informacijami, ki se nanašajo na trg odjemalcev, zato pa lahko prilagodi trženjski splet zahtevam tujih tržišč, hkrati pa ima večjo možnost za izkoriščanje tržnih priložnosti, ki se mu ponudijo. Glede na to, da ima izvoznik nad trženjskim spletom nadzor, lahko pomembno vpliva na oblikovanje cene, ki je del trženjskega spleta. Torej ima izvoznik možnost voditi aktivno in tržno usmerjeno politiko cen, ki jo pri posrednem izvozu ne bi imel. V primerjavi s slednjim, je za neposredni izvoz značilna krajša distribucijska veriga. Pri tem načinu mednarodnega trženja je značilno, da lahko poleg prodaje svojega blaga proizvajalec ponudi tudi poprodajne storitve.

Makovec Brenčič idr. (2006, 59) ter Dubrovski (2000, 83) navajajo kot slabost neposrednega izvoza, da imajo podjetja zaradi določenih omejitev (carinskih, necarinskih) omejen nadzor nad tržnimi cenami in distribucijo. Menijo, da so naložbe v organizacijo prodaje nujne za nemoteno izvedbo prodajnega procesa, pri čemer mora proizvajalec vzdrževati dobre odnose s partnerji (distributerji ali zastopniki). Ugotavljajo, da lahko zaradi kulturnih razlik nastanejo težave pri komuniciranju in

posledično postane problematičen prehod informacij, kar poveča transakcijske stroške. Kot slabosti navajajo tudi morebitne trgovinske omejitve.

3.1.2 Posredni izvoz

Posredni izvoz je oblika strategije vstopa na tuje trge, za katero se odločijo predvsem majhna in srednja podjetja, ki ne razpolagajo z zadostnim trženjskim potencialom za izvajanje funkcije izvoznega trženja. Zato vse izvozne aktivnosti in tveganja, povezana z izvozom, prevzame posrednik, ki ima pri tej obliki vstopa na tuje trge ključno vlogo. Posrednik je domače podjetje, ki posluje tako z domačim proizvajalcem (izvoznikom) kot tudi z odjemalcem na tujem trgu. Iz česar izhaja, da ima proizvajalec stik le s posrednikom, nima pa stika s poslovnimi partnerji v tujini, pogosto jih tudi ne pozna. Proizvajalec proda blago domačemu podjetju (posredniku). Ta prodajni proces poteka enostavno, saj se odvija na domačih tleh. Po nakupu blaga ga posrednik preoblikovanega ali nepreoblikovanega izvozi v tujino in ga proda odjemalcu iz tujine.

Obravnava način izvoza omogoči majhnim in srednjim podjetjem dostop do tujih trgov brez večjih vlaganj. Torej z majhnimi vložki in neznatnimi stroški lahko dosežejo izvoz svojega blaga v tujino. Tveganja so zanje majhna, saj v to obliko izvoza vložijo malo sredstev. Določena tveganja in izvozne aktivnosti prevzame posrednik. Te aktivnosti so priprava izvozne dokumentacije, prevoz blaga, distribucija in morebitna promocija na tujem trgu (Kenda 2001, 156). Za opravljanje navedenih aktivnosti mora imeti posrednik specifična znanja in izkušnje iz mednarodnega trženja, kar proizvajalcu ni potrebno vedeti.

Makovec Brenčič idr. (2006, 59) navajajo, da lahko proizvajalec v sodelovanju z izkušenim posrednikom doseže visoko stopnjo internacionalizacije, saj ima slednji dobro oblikovane mednarodne tržne poti. S posrednim izvozom se lastna sredstva hitreje obračajo, kar omogoči proizvajalcu financiranje temeljne dejavnosti. Omogoči mu tudi večjo specializacijo dela, saj se lahko posveti še bolj proizvodnji in razvijanju drugih temeljnih konkurenčnih prednosti (Ješovnik 2001, 138–139).

Poleg pozitivnih vidikov posrednega izvoza obstajajo tudi negativni. Proizvajalci zaradi vmesnega člana (posrednika) v distribucijski verigi ne pridobivajo izkušenj v mednarodnem poslovanju, saj niso v neposrednem stiku z odjemalci v tujini. Posrednik, ki prejme plačilo za opravljeno posredništvo s strani proizvajalca, slednjemu poveča stroške oziroma zmanjša dobiček (Dubrovski 2000, 81–82). Ješovnik (2001, 139) poudarja, da poleg ne pridobivanja izkušenj v mednarodnem poslovanju, proizvajalci nimajo zagotovljenih niti informacij o tujih trgih in njihovih odjemalcih, nakupnih navadah in vzorcev potrošnje. Medtem ko Kenda (2001, 157) pravi, da je slabost posrednega izvoza tudi to, da proizvajalci nimajo natančnega pregleda nad cenami, nad odzivom uporabnikov in nad učinki promocijskih aktivnosti. Jurše (1999, 261) meni, da

se z večanjem razdalje med proizvajalcem in končnim odjemalcem znižuje verjetnost podjetja za dostop do informacij o tujem tržišču. Zato lahko trženjski splet oblikuje le na podlagi posrednikovih navodil (Dubrovski 2000, 82).

3.1.3 Kooperativni izvoz

Kooperativni izvoz označuje podjetja z izoblikovanimi izvoznimi in trženjskimi funkcijami, ki na podlagi dogovora o sodelovanju opravijo omenjene funkcije za določeno število manjših podjetij, ki delujejo na sorodnih področjih in nimajo dovolj izkušenj, da bi sama vstopala v mednarodno poslovanje. Sodelujočim podjetjem se zmanjša tveganje in stroški, saj izkušena izvozna-trženjska podjetja poskrbijo za celovitost trženjskega nastopa na ciljnem trgu. Sodelujoči se lahko s težavo odrečejo neodvisnosti, kar povzroči nastanek nesoglasij (Makovec Brenčič idr. 2006, 56–59). Pogostejše oblike povezovanj v mednarodnem poslovanju so konzorciji, ki se ustanovijo za namene določenega projekta in izvozna združenja, ki jih ustanovijo manjši proizvajalci iste proizvodne stopnje z namenom skupnega in zato boljšega nastopa v izvozu (Kenda 2001, 160–161).

3.2 Pogodbeni model

3.2.1 Licenčno poslovanje

Temelj licenčnega poslovanja je licenca¹, ki jo Svetovna organizacija za intelektualno lastnino, krajše WIPO (angl. *World Intellectual Property Organization*) definira kot »dovoljenje, ki ga da nosilec določene pravice industrijske lastnine (dajalec licence) drugi osebi (prejemniku licence) za opravljanje določenih dejavnosti, ki so zasnovane z navedeno pravico industrijske lastnine, kakor tudi dovoljenje za uporabo know-howa« (Hrastelj 1995, 129). Čeprav slednji formalno-pravno ne sodi med kategorije industrijske lastnine, kar pomeni, da ga ne moremo zaščititi, tako kot lahko zaščitimo industrijsko lastnino (Kenda 2001, 185). Zakon o industrijski lastnini v 75. členu (prenos in licenca pravic) opredeljuje, da lahko imetnik patenta, modela ali znamke v delu ali v celoti s pogodbo prenaša svojo pravico in sklepa licenčne pogodbe. Medtem ko pa kolektivne znamke in geografske označbe ni mogoče prenesti in ne moreta biti predmet licenčne pogodbe (ZIL-1-UPB3, Uradni list RS, št. 51/2006). Dajalec licence v zameno za dano dovoljenje prejme od prejemnika licence plačilo

¹ Izraz licenca izvira iz latinščine iz besede *licentia*, ki pomeni dovoljenje (Hrastelj 1995, 129).

oziroma odškodnino, ki ji pravimo licenčnina² oziroma cena licence (angl. *royalty*) (Dubrovski 2000, 97).

Licenčno poslovanje kot oblika vstopa na tuje trge prinaša tako prednosti kot tudi slabosti. Hrastelj (1995, 133) navaja, da je prednost za dajalca licence hiter, učinkovit in enostaven vstop na tuj trg, majhna kapitalaska vlaganja, porazdelitev visokih izdatkov za raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R) in kot menijo Makovec Brenčič idr. (2006) tudi morebitne davčne ugodnosti. Dajalec licence ima koristi od licenčnega poslovanja le pri uspešnem poslovanju prejemnika licence, saj je del licenčnine odvisen od dobička oziroma prodanih proizvedenih delov. Dajalcu licence pomenijo veliko prednost pridobiteljevo poznavanje trga odjemalcev, poznavanje državnih institucij ter cenejša delovna sila in material. Dajalec licence nima večjih ovir³, kot bi jih imel, če bi se odločil za samostojen vstop na tuj trg (Kenda 2001, 184). Za licenčno poslovanje se lahko odloči, ker želi podaljšati življenjsko dobo svojemu izdelku, ki je v razvitih državah presegel fazo zrelosti. Zato podeli licenco podjetju, ki bo proizvajalo in prodajalo tak izdelek v manj razvitih državah. Zaradi že vloženih sredstev v proizvod s strani dajalca licence ima pridobitelj licence manjše izdatke za R&R. Čas uvajanja proizvoda v proizvodnjo in na tržišče je krajši, saj pridobitelj prejme od dajalca licence že vsa znanja za izdelavo proizvoda. Dajalcu licence prinaša tako poslovno partnerstvo nove izkušnje, nova spoznanja o tujih trgih, na katerih še ni bil prisoten, in dobro odskočno desko, če se odloči za nadaljevanje poslovanja z bolj tveganimi oblikami mednarodnega poslovanja (prav tam, 183–184).

Koristi, ki jih želita imeti tako dajalec licence kot njen pridobitelj, niso povsem enake. Med njima lahko nastane pozitivna kot tudi negativna odvisnost. Slednja je razvidna, ko dajalec licence v skladu z licenčnimi klavzulami določi, da se pridobitelj licence mora oskrbovati le z nabavnimi deli, opremo in surovinami, ki mu jih le-ta določi. Običajno je ta nabavni material dražji kot material, ki bi ga lahko podjetje našlo na mednarodnem trgu. S tem se poveča odvisnost pridobitelja licence od dajalca licence, kar lahko negativno vpliva na denarna sredstva podjetja. Zakaj? Dajalec licence lahko viša ceno materiala in prisili pridobitelja licence, da del denarnih sredstev nameni nakupu le-tega. Posledica je zmanjšanje razpoložljivih denarnih sredstev pridobitelja licence za lastne raziskave in razvoj, kar privede do primanjkljaja v dotoku svežih znanj (Hrastelj 1995, 133). Negativni vidik licenčnega poslovanja, ki prizadene dajalca licence, se kaže, ko prejemnik licence ne vlaga v licenčni proizvod, ga ne skuša dopolnjevati in razvijati. Pridobitelj licence lahko naredi škodo, če vnaša v proizvod

² Licenčnina znaša med 2 in 7 odstotka dosežene licenčne proizvodnje, torej znaša v povprečju 5 odstotkov. Celotna licenčnina zajema začetno plačilo, zajamčen letni minimalni znesek, tekoče in dodatne pristojbine (Hrastelj 1995, 132).

³ Te ovire so po Holtu (1998) razne pasti carin, uvozne in izvozne omejitve ter trgovinske kvote.

manj kakovosten in cenejši material, kot je bilo s klavzulami določeno. Z manjšo kakovostjo sestavnih delov se zmanjša kakovost proizvoda, kar škodi ugledu podjetja, glede na to, da se proizvodi pogosto prodajajo pod zaščitno znamko dajalca licence (Dubrovski 2006, 203). Predvsem lahko licenčno poslovanje ogrozi patente, tehnologijo in avtorske pravice v državah, kjer se pravice intelektualne lastnine ne izvajajo ustrezno. To je predvsem največja skrb za podjetja iz ZDA, ki poslujejo v vzhodni Evropi, Rusiji in na Kitajskem (Holt 1998).

3.2.2 Franšizing

Evropska franšizna federacija (angl. *European Franchise Federation*, v nadaljevanju EFF) je opredelila v Evropskem kodeksu etike vsa etična načela za delovanje evropskih izvajalcev franšizinga in osnovne pojme pri franšizinškem poslovanju, ki ga je Sekcija slovenskih franšiznih družb sprejela in ga uporablja kot Slovenski kodeks etike za franšizing. EFF definira franšizing kot:

Sistem trženja blaga in/ali storitev ter/ali tehnologije, ki temelji na tesnem in stalnem sodelovanju med pravno in finančno ločenimi in samostojnimi podjetji, franšizorjem in posameznimi franšiziji, pri čemer franšizor svojim franšizijem daje pravico in odgovornost, da poslujejo skladno s franšizorjevim konceptom. Ta pravica hkrati pooblašča in zadolžuje posameznega franšizija, da v zameno za neposredno ali posredno nadomestilo uporablja franšizorjevo trgovsko ime in/ali blagovno znamko in/ali znamko storitvene dejavnosti, know-how, poslovne in tehnične metode, sistem postopkov in druge pravice, ki izhajajo iz intelektualne lastnine. (EFF 2004, 3)

Franšizor pa franšiziju nudi tehnično in poslovno pomoč v skladu s sklenjeno pogodbo (prav tam).

Franšizinški posli so v primerjavi s samostojnimi posli manj rizični, saj franšizor podpira in svetuje franšiziju⁴. Slednji poskrbi tudi za izobraževanje kadrov franšizija, jih uvaja v posel, izvaja konstanten nadzor nad njegovim poslovanjem, promovira ime in izvaja promocijske programe (Kenda 2001, 188). Franšizij se s pogodbo, sklenjeno s franšizorjem, zaveže, da bo upošteval vse določbe. Za jemalca franšizinga je takšen način poslovanja zelo ugoden, saj posluje po že preizkušenem enotnem poslovnem konceptu (enoten servis in proizvod) in trži z uveljavljeno blagovno znamko, kar prispeva k povečanju prodaje in s tem k večjemu dobičku. Prednost za franšizija predstavlja cenejša nabava v okviru že obstoječih globalnih programov dajalca franšizinga. Za franšizorja je lahko franšizing ekonomičen in donosen, z njim se izogne oviram (nepoznavanje trga in potencialnih kupcev, nezaželenost pri lokalnem prebivalstvu in vladnih organih) in tudi visokim stroškom in visokemu tveganju. Če

⁴ V potrditev temu je podatek, da franšizinških poslov propade manj kot 10 odstotkov, medtem ko samostojnih poslov 50 odstotkov (Kenda 2001, 188).

franšizij (samostojno podjetje) ne posluje uspešno, se lahko franšizor odloči za njegov odkup (Hrastelj 1995, 147–148). S franšizingom franšizor hitro širi svoje poslovanje, razvija nove trge in s tem dosega ekonomijo obsega (Dubrovski 2000, 96).

Poleg prednosti ima franšizing tudi določene slabosti, ki se pojavljajo predvsem na področju interesov pogodbenih strank, financ, nadzora, lastništva itd. Kenda (2001, 188–189) opozarja, da ni nujno, da se pri franšizingu usklajujejo interesi obeh partnerjev. Franšizor želi od franšizija popolno predanost pri opravljanju dela in striktno upoštevanje koncepta franšizorja, medtem ko želi franšizij več svobode pri poslovanju. Franšiziju lahko pretiran nadzor onemogoča učinkovitost poslovanja in duši njegovo kreativnost, medtem ko nereden nadzor privede do slabega komuniciranja med partnerjema, posledično lahko pride do težav v sodelovanju, kar lahko zniža kakovost proizvodov (Dubrovski 2000, 96). Slabost franšizinga je razvidna tudi na finančnem področju, in sicer pri visokih pristojbinah, ki jih more plačati franšizij franšizorju. Franšizorji vse pogosteje nimajo dovolj finančnih sredstev za kritje stroškov vodenja omrežja in promocije, zato potrebujejo franšizijevo začetno pristojbino. Marsikaterega potencialnega partnerja odvrne od franšizinga previsoko nadomestilo za dodeljeno licenco, ki lahko franšiziju onemogoči ustvarjanje velikega dobička in odplačevanje posojil (Petrov 2009). Dubrovski poudarja kot slabost visoke stroške, namenjene večanju prepoznavnosti izdelkov in storitev na mednarodnem nivoju, njihovi promociji, zaščiti dobrega imena in blagovne znamke. Stroški so prisotni tudi ob iskanju ustreznega jemalca franšize, ki pa je zelo dolgotrajno in zahtevno. Jemalci franšize lahko s slabim poslovanjem zmanjšajo ugled dajalca franšize. Nevarnost, ki se lahko pojavi, je, da lahko po izteku franšizne pogodbe, po dolgoletnem sodelovanju, postane franšizij konkurent franšizorja (2000, 96). Hrastelj opozarja na morebitna ravnanja franšizorja, ki lahko škodijo franšiziju. Franšizor lahko posreduje nepopolne nasvete franšiziju, in sicer v začetni fazi partnerskega sodelovanja, kadar so popolne informacije in nasveti ključni. Napake, do katerih pride v poslovanju franšizorja, lahko negativno vplivajo na franšizija. Slednji lahko prejme od dajalca franšize pomanjkljive predpise pri regionalnih akcijah, mu obljubi nerealne dobičke, mu skuša odvzeti območne izključne pravice in skuša izvesti druge zlorabe. To so lahko razne prevare, kot npr. dodelitev pravic brez vrednosti, nezadostne storitve, hitra prekinitev pogodbe, zahteva po neobičajno visokem plačilu za storitve, ki jih ponuja itd. (1995, 148).

3.2.3 Druge oblike pogodbenega sodelovanja

Pogodbena proizvodnja je pogodbena oblika vstopa na tuje trge, katere značilnost je dodelitev naročila kooperantu s strani kontraktorja za izdelavo določenih delov, komponent, sklopov ali podskeopov (prav tam, 158). Z dolgoročnega vidika je neobvezujoč odnos, ki omogoča kontraktorju, da zamenja kooperanta, če slednji ne

dosega zastavljenih kakovosti in standardov⁵. Izbiro te oblike pogodbenega sodelovanja po mnenju Makovec Brenčič idr. (2006, 61) spodbudijo vzajemne koristi ter ekonomske (nižji proizvodni in transportni stroški, manjše carinske in necarinske omejitve), kapacitetne (prenos dela naročil kooperantu, ki zapolni svoje neizkoriščene proizvodne zmogljivosti) in specializirane prednosti (kooperantova specializirana znanja, izdelavne veščine in sposobnosti, ki jih kontraktor nima), katerih so partnerji deležni.

Dodelavni posli (tudi t. i. *predelavni* ali *lohn posli*) se pojavljajo kot posebna oblika pogodbenega vstopa v državo. Prisotni so predvsem v tekstilni in konfekcijski industriji⁶. Njihov namen je zlasti izkoriščanje prednosti v lokalni proizvodnji izdelkov. Naročnik (kontraktor) pošlje lokalnemu partnerju (kooperantu) v dodelavo material in polizdelke, na katerih proizvajalec izvrši dogovorjene faze delovnega procesa. Lokalni proizvajalec prejme od naročnika tudi delovne postopke in tehnologijo (Jurše 1999, 276). Hrastelj (1995, 163–165) deli dodelavne posle v *naključno* (izkoriščanje trenutnih lokalnih stroškovnih prednosti), *soodvisno* (proizvodne serije standardnih izdelkov, enoletna pogodbeno razmerja), *integrativno* (pet ali več letne pogodbe, integriranost kooperanta v sistem kontraktorja, kratke serije visoko kakovostnih in dragih modnih izdelkov, prodanih v okviru kontraktorjeve blagovne znamke) in *razvito stopnjo* (razvoj partnerstva).

Pogodbeno vodenje je pogodben vstop na tuje trge, ki temelji na sklenjeni pogodbi o vodenju med naročnikom (podjetjem, ki ne poseduje ustreznih znanj, npr. organizacijska, managerska, trženjska, tehnološka, finančna znanja) in tujim partnerjem iz razvitega okolja, ki ta znanja poseduje z namenom, da slednji vodi določen naročnikov projekt (proizvodni obrat, lahko tudi podjetje itd.) in skrbi za področje trženja (Jurše 1999, 275; Kenda 2001, 199–200).

Dolgoročna proizvodna kooperacija je višja oblika poslovnega tehničnega sodelovanja, ki zajema izmenjavo različnega blaga (surovine, sestavne dele, gotove izdelke), tehnološkega znanja med dvema ali več partnerji oziroma proizvodnimi podjetji (Turk in Špec 1996, 199). Avtorja pravita, da je namen take kooperacije izdelava skupnih ali dopolnilnih proizvodov, boljša izraba razpoložljivih kapacitet in doseganje učinkov skupnega nastopa partnerjev na nabavnih in prodajnih trgih. Tuje podjetje ob majhnih finančnih vložkih in z izkoriščanjem svojih konkurenčnih prednosti doseže širitev poslovanja na tuje trge, medtem ko lokalni partner dobi dostop do sodobnih izdelkov, tehnologije, proizvodnih kapacitet, poveča kakovost in učinkovitost proizvodnje, posledično poveča tudi konkurenčnost, olajša si vstop na tuje trge, pridobi

⁵ Iz tega je razvidna velika fleksibilnost kooperanta, ki lahko hitro preide iz pogodbenega odnosa z enim kooperantom na pogodbeni odnos z drugim kooperantom, torej hiter prehod z enega trga na drug trg.

⁶ Primer podjetja Mura in partnerji, d. o. o., ki opravlja dodelavne posle za nemški Hugo Boss.

trženjska in upravljavska znanja, poveča izvoz (deležen je izvoznih olajšav v domači državi) in koristi distribucijske poti tujega mednarodnega partnerja (Jurše 1999, 276–277).

Sharing proizvodnja predstavlja način pogodbenega sodelovanja, ki se izvrši z odplačevanjem na novo zgrajenih in kreditiranih proizvodnih objektov z izdelki⁷. Po odplačilu postane en pogodbeni partner lastnik objekta. Oba partnerja prispevata svoj vložek. Tuj partner zagotovi gradbeni objekt z opremo, ustrezen kader (s strokovnimi, tehničnimi in trženjskimi znanji) in tehnološki postopek, medtem ko prispevek domačega partnerja zajema zagotovitev zemljišča, gradbenih del, surovin, izvajalske delovne sile, obratnega kapitala, izpeljavo carinskih postopkov itd. (Dubrovski 2006, 208).

Lifreding ali t. i. *totalni franšizing* je mešana oblika mednarodnega poslovanja, ki je sestavljena iz 4 komponent: tehnične licence (npr. patenta ali know-how), franšizinga, neposrednih naložb in izvoza izdelkov (prav tam). Gre za kooperacijo na industrijskem sektorju, finalizacijo razvoja izdelkov, ki se proizvajajo v okviru blagovne znamke na tujem med samostojnimi, neodvisnimi partnerji. Organizator izvaja zelo razsežne in raznolike storitve, ki zajemajo proizvodno, trženjsko in finančno področje s preskrbo sredstev, nujnih za realizacijo novega gospodarskega objekta. Od franšizinga je bolj napreden, bolj globalen in bolj industrijski, medtem ko je tradicionalen franšizing bolj trženjski (Hrastelj 1995, 492). Zanimiv je zlasti za države v razvoju, ki nimajo ustreznih tehničnih, managerskih in trženjskih znanj (Ješovnik 2001, 172).

Strateške zveze (v nadaljevanju SZ) so nastale zaradi vse bolj kompleksnega okolja in zapletenega poslovanja na globalnem trgu. Podjetja morajo biti zaradi želje po doseganju boljših pozicij na globalnih trgih zelo fleksibilna in imeti velik obseg lastnih virov, kar pa lahko dosežejo z vzpostavitvijo SZ (prav tam, 165). Makovec Brenčič idr. (2006, 72) definirajo SZ kot: »obliko povezave dveh ali več samostojnih podjetij, ki usklajujejo svoje vire in prednosti v skupne ciljne namene.« Ješovnik (2001, 171) navaja, da gre pri SZ za dolgoročno strateško sodelovanje, s katerim želijo partnerji doseči konkurenčno prednost na globalni ravni, si zagotoviti nenehno vzajemno učenje, dosegati ekonomijo obsega v svoji dejavnosti in biti s svojim poslovanjem prisotni na najpomembnejših mednarodnih trgih. Podjetja z izmenjavo in dopolnjevanjem virov dosegajo v mreži večjo učinkovitost delovanja in tržno moč ter delitev tveganja, kar privede do večjega skupnega učinka (Dubrovski 2000, 109).

Hrastelj (2001, 208–209) navaja, da so motivi, ki privedejo podjetja do odločitve za sodelovanje v SZ, *splošni* (hitrejši in enostavnejši vstop na tuje trge; zmanjšanje tveganj, doseganje sinergijskih učinkov, ciljev, strateških prednosti; začasna izognitev

⁷ Tuj partner odplačuje kredit z odkupom izdelkov v višini odstotka letne proizvodnje, ki je določen v pogodbi (Dubrovski 2006, 208).

prevzemu s strani močnejšega partnerja; delitev skupnih znanj, veščin, zmožnosti) in *specifični* (zmanjševanje prevelikih zmogljivosti; izognitev velikim reorganizacijskim stroškom, odlivu strokovnjakov, ohranitev prožnosti; izognitev omejitvam oblastnih organov; modna muha z namenom povečanja statusne moči vodstva z ustrezno večjimi prejemki itd.).

V SZ lahko pride do neuskkljenosti družabnikov; nepopolnosti posredovanih informacij družabnikov; razdelitve ne dovolj preglednih posrednih koristi in bolj preglednih dohodkov med družabniki; potencialne izgube neodvisnosti in straha pred prevzemi ter sprememb okoliščin in pričakovanj. Nevarnosti, ki so povezane s SZ, so lahko prevelik prenos znanj ali njegova kraja, vzgojitev tekmeča ter nezmožnost partnerja, da opravi dogovorjene obveznosti (prav tam, 215–216).

3.3 Investicijski model

3.3.1 *Joint venture*

Joint venture (v nadaljevanju JV) naložba je dogovor dveh ali več podjetij, da ustanovijo tretje samostojno podjetje, v katerem imajo partnerji lastniški delež in možnost nadzora. Ustanovljeno je z namenom doseganja skupnih interesov partnerjev oziroma z namenom izvedbe posebnih projektov, ki bodo z njihovimi združenimi močmi lažje izvedeni.

Podjetja se po mnenju Jurše (1999, 282–283) odločijo za vstop na tuje trge s strategijo JV predvsem zaradi omejitev, ki jih postavlja politika vlade države gostiteljice (tujim podjetjem prepove, da sodelujejo pri odkupu domačih podjetij; predpisuje obvezen delež lokalnega kapitala v projekt tujih investitorjev itd.) z namenom znižati ali omejiti prevlado tujih investitorjev in zaradi specifičnosti kulturnega okolja določene države. Zato slednji pri skupnih vlaganjih sodelujejo z lokalnim podjetjem, ki od vstopajočih podjetij, kot poudarjajo Makovec Brenčič idr. (2006, 69), pridobi obilico raznolikih in koristnih znanj (tehnoloških, trženjskih, upravljaljskih itd.), zlasti če na tuj trg vstopa multinacionalka. Po mnenju Ješovnika (2001, 164) mora biti šibkejši partner previden, da ne postane odvisen od močnejšega. Slednji lahko izkoristi sodelovanje z lokalnim podjetjem za prenos zastarele in ekološko sporne tehnologije.

Strategija JV prinaša prednosti in pomanjkljivosti tudi tujemu partnerju. Prednosti za tujega partnerja so manjši kapitalski vložki, posledično manjša finančna obremenitev, manjša tveganja (predvsem deželna in poslovna), lažje prilagajanje na lokalno okolje (administrativne postopke, kulturne in poslovne specifičnosti), zato je njegov vstop hitrejši in fleksibilnejši, prejeta pomoč pri poslovanju s strani lokalnega podjetja in večja prepoznavnost tujega podjetja kot posledica prepoznavnosti lokalnega partnerja (Makovec Brenčič idr. 2006, 69; Ješovnik 2001, 164; Jurše 1999, 282–284).

Partnerji v JV imajo skupne prednosti in slabosti. Slednje so zlasti delitev dobička, težave v koordinaciji poslovanja zaradi neusklajenosti strategij in ciljev partnerjev, nevarnost spreminjanja lastniških deležev, posledično skupnega vodstva ter moči partnerjev, nestabilnost JV sporazumov (relativno hitro prenehajo delovati)⁸, trenja med partnerji in otežena komunikacija kot posledica kulturnih razlik, možnosti vzgoje konkurenta na lokalnem tržišču z odstopom dela svojih bistvenih konkurenčnih prednosti skupnemu podjetju⁹ in težave v zagotavljanju nadzora nad skupnim podjetjem¹⁰ (Dubrovski 2006, 209; Ješovnik 2001, 162–164; Jurše 1999, 283). Med prednosti sodijo predvsem porazdeljeno tveganje, boljša povezanost s tujimi trgi in oblastmi ter možnost doseganja večjih dobičkov (Dubrovski 2006, 209). Ješovnik (2001, 161–162) dodaja, da partnerji z JV dosegajo sinergije in stroškovno učinkovitost, ki se kaže v transportu blaga, administraciji in drugih poslovnih aktivnostih, saj JV zagotavljajo ekonomijo obsega proizvodnje in skupno izkoriščajo distribucijske poti. Poleg tega zagotavljajo hitrejšo uvajanje tehnoloških rešitev v proizvodnji in novih metod dela v mednarodnem trženju. S tem podjetja zaščitijo svoje konkurenčne prednosti, si zagotovijo hitrejšo odplačevanje vloženi sredstev in si izboljšajo tržni položaj glede na mednarodno tržno konkurenco.

3.3.2 Prevzemi

Prevzem kot strategija vstopa podjetja na tuje trge je visoko tvegana, saj podjetje za tak vstop nameni veliko lastnih virov (Makovec Brenčič idr. 2006, 76). Poznamo različne oblike prevzemov glede na pridobitev nadzora nad določenim podjetjem. Bešter (1996, 29–30) loči znotraj splošne kategorije prevzema:

1. združitve (spojitve in pripojitve) in
2. prevzeme (z odkupom delnic, z odkupom premoženja).

Združitev podjetij pomeni nastanek enega samega podjetja iz dveh ali več podjetij. *Združitev* se deli na *spojitev* in *pripojitev*. *Spojitve* je opredeljena kot združitev dveh ali več podjetij v neko novo podjetje, ki prevzame vse premoženje in obveznosti združenih podjetij, ki prenehajo obstajati. *Pripojitev* je oblika združevanja podjetij, pri kateri »preživi eno samo« in na katerega druga podjetja »prenesejo vse svoje premoženje in obveznosti ter prenehajo obstajati« (prav tam).

⁸ Običajno so prehodna oblika sodelovanja, ki ob izboljšanju pogojev na tržiščih in povečanju moči tujega partnerja vodi do prevzema JV podjetja s strani tujega podjetja (Ješovnik 2001, 163).

⁹ Skoraj nerealno, da bi lokalni partner po določenem času zapustil mednarodno podjetje in postal njegov konkurent ali pa odstopil od skupnega projekta, saj ne bi bil zmožen sam izpopolnjevati tehnologijo, ki zahteva ogromno sredstev in vrhunske strokovnjake (prav tam).

¹⁰ Kar privede do prevelikega razkritja know-how, saj v skupnih podjetjih tuj partner običajno odstopi lokalnemu podjetju pravico do njegove uporabe (Jurše 1999, 283).

Združitve se delijo tudi glede na dejavnosti podjetij pred združitvijo na (prav tam, 31):

- horizontalne združitve: povezovanje podjetij v isti dejavnosti,
- vertikalne združitve: povezovanje podjetij na različnih stopnjah proizvodnega procesa,
- konglomeratne združitve: združevanje podjetij v popolnoma različnih dejavnosti.

Prezem podjetja z odkupom delnic pomeni »nakup zadostnega števila ali celo vseh delnic z glasovalno pravico neke odprte delniške družbe neposredno od njenih delničarjev. [...] [z namenom] pridobitve potrebnega števila delnic – glasov, ki [kupcu] zadoščajo za prevzem nadzora nad podjetjem« (prav tam).

O *prevzemu podjetja z odkupom premoženja* govorimo takrat, ko »[p]revzemnik dobi nadzor nad drugim podjetjem z odkupom dela ali celote njegovega premoženja, [z]a [kar] je potrebna večina glasov delničarjev ciljnega podjetja. [P]o končanem prenosu lastništva običajno [ciljno podjetje] preneha obstajati kot pravna oseba« (prav tam, 32).

Prevzemni proces je kompleksen, saj vključuje prisotnost strokovnjakov s področja prava, bančništva in prevzema podjetij. Zanj se podjetja pogosto odločajo, saj menijo, da je ta strategija vstopa na tuje trge najprimernejša in da bodo z njo dosegli nadzor nad prevzetim podjetjem, kar vključuje njegove vrednote, kot so proizvodne in distribucijske zmogljivosti, človeški in intelektualni kapital (know-how). Od prevzema pa lahko prevzemnika odvrnejo morebitna bremena, ki jih ima ciljno podjetje (npr. obveznosti do upnikov). Vse navedene značilnosti vplivajo na ceno, ki jo je pripravljen plačati prevzemnik (Kenda 2001, 210).

Prevzemne motive avtorji različno obravnavajo in razvrščajo v skupine. Hrastelj (1995, 212–213) razvršča motive v dve skupini:

1. *Odkriti motivi*: doseganje sinergijskih učinkov na vseh poslovnih področjih; povečanje tržnega deleža (doseganje večjih dobičkov); izločanje tekmecev; hiter in ekonomičen vstop na novo področje, npr. zaradi spremenjenih tržnih razmer (padec nakupa proizvodov v določeni panogi) se podjetje s prevzemom drugega podjetja preusmeri v dejavnost slednjega; zmanjšanje prevelike odvisnosti (regionalne oz. geografske) od kakšnega območja ali tehnologije; drugi motivi, kot so davčni motivi, neponovljiva ponudba na trgu, splošno povečanje učinkovitosti itd.
2. *Prikriti (negativni) motivi*, ki so zlasti želja po zaposlitvi sorodnika ali znanca, želja podjetja, da se poveča, lahko tudi maščevalni motiv zoper tekmece itd.

Ješovnik (2001, 175) pa deli motive, ki vplivajo na odločitev podjetja za izvedbo prevzema, v dve skupini dejavnikov, in sicer na *proizvodne* (racionalizacija proizvodnje, doseganje komplementarnosti poslovnih sistemov) in *tržne dejavnike* (širitev trga, utrditev tržne pozicije na obstoječih mednarodnih trgih).

Prevzemi in združitve prinašajo določene prednosti in slabosti. Prednosti so (prav tam, 175–177): hiter vstop na tuje trge; hitra pridobitev lastništva nad novim podjetjem, ki ima že vzpostavljen tržni položaj, mrežo dobaviteljev, posrednikov in odjemalcev; zagotovljen takojšen tržni delež; zagotovljene nove podjetniške sinergije ter boljši in večji tržni potencial; povečana učinkovitost prevzetega podjetja; prevzeto podjetje priskrbi nove trge; prevzemno podjetje pridobi novo kritično lastnino v obliki proizvoda, blagovne znamke, patenta, R&R, distribucijske mreže itd.

Slabosti prevzemov in združitvev pa so (prav tam): ogromno angažiranje sredstev prevzemnika; visoka tveganja; s strani lokalnih oblasti so prevzemniki deležni manj spodbud kot podjetja, ki se odločijo za neposredne naložbe; visoki stroški zaradi iskanja primerne podjetja za prevzem in zaradi sodelujočih v prevzemnem procesu; težave z ustreznim ovrednotenjem sinergij; težave pri vrednotenju ciljnega podjetja glede na njegov tržni položaj, vrednost blagovne znamke in tržna vrednost lastnine prevzetega podjetja.

3.3.3 Izgradnja novih obratov na zeleni površini

Strategija »zelene površine« se prične z nakupom zemljišča na zelenem tujem trgu, kjer vstopno podjetje zgradi in opremi objekt z namenom, da bi pričelo izvajati dejavnost povsem na novo. Slednje izvaja vodstveno in strokovno osebje preneseno iz matičnega podjetja in lokalni delavci, najeti na vstopnem trgu (Kenda 2001, 209). Ta strategija vstopa je najbolj primerna, ko vstopno podjetje na tujem trgu ugotovi, da ni nobenega podjetja, primerne za prevzem oziroma se za izvedbo prevzema ne odloči zaradi morebitnih spremljajočih težav (Makovec Brenčič idr. 2006, 75). Te so lahko dolgovi, težave z obstoječim vodstvom, sporna tehnologija itd., katerim se vstopno podjetje z izbiro te strategije izogne. Primerna je tudi ob večjih kulturnih razlikah, saj omogoči, da se novo ustanovljeno podjetje postopno prilagaja lokalni kulturi. Vstopno podjetje pridobi s strani lokalne oblasti dodatne spodbude, če zaposli lokalno prebivalstvo. Ob realizaciji slednjega se vstopnemu podjetju povečajo stroški investicije, saj mora zaposlene priučiti na standarde, ki veljajo zanj. Stroški investicije se povečajo tudi zaradi ovir, s katerimi se vstopajoče podjetje srečuje. Ne glede na to, da si lahko podjetje izbere zeleno lokacijo, se srečuje s težavami pri pridobivanju zemljišč na izbrani lokaciji, pri postopkih za njihovo pridobivanje in pri urejanju dokumentacije ter s težavami pri gradnji objekta zaradi lokalnih predpisov, ki gradnjo zavirajo. Navedene ovire so posledica predpisov lokalnih oblasti, ki skušajo domače gospodarstvo kar se da čimbolj zaščititi pred tujimi investitorji. Posledica predpisov je

dolgotrajna in draga investicija, ki zahteva veliko kapitala, potrpežljivosti in iznajdljivosti (Kenda 2001, 209–210).

4 GOSPODARSKA KRIMINALITETA

4.1 Pojem gospodarske kriminalitete

V diplomski nalogi obravnavamo gospodarski kriminal v smislu kaznivih dejanj zoper gospodarstvo navedenih v Kazenskem zakoniku Republike Slovenije (Ur. l. RS, št. 55/2008). Za oblike gospodarskega kriminala uporabljamo tudi izraz deviantna ali odklonska ravnanja. Po Dvoršku (2003, 363) zajema gospodarski kriminal kazniva dejanja, ki jih izvršujejo storilci v okviru zakonitega poslovanja organizacije in z namenom pridobitve protipravne premoženjske koristi. Gospodarski kriminal v angloameriško govorečem območju imenujejo kriminal belih ovratnikov, ki se deli na poklicni (angl. *occupational crime*) in podjetniški kriminal (angl. *corporate crime*). Slednjega izvršuje vodstvo podjetja z namenom doseganja koristi za podjetje (da bi bolje poslovalo oziroma da bi preživel). Medtem ko poklicni kriminal izvršujejo storilci v svojo korist, lahko pa delujejo v okviru organiziranih kriminalnih združb (Dvoršek 2001, 122–123).

Poleg kriminala belih ovratnikov, poklicnega in podjetniškega kriminala Selinšek (2006, 26–27) navaja tudi druge izraze gospodarske kriminalitete, značilne v angloameriško govorečem območju, kot so: poslovna kriminaliteta, komercialna kriminaliteta, kriminal kapitala, kapital močnih, kriminal »na vrhu«, kriminal oblek, ekonomski kriminal, kriminal elit in organizacijski kriminal. Pravi, da tudi v slovenski literaturi obstajajo različni izrazi za poimenovanje gospodarske kriminalitete: podjetniški, skupinski, spoštljivi kriminal, podjetniško skupinska odklonskost, kriminaliteta podjetij itd.

4.2 Značilnosti gospodarske kriminalitete

Storilci, ki izvršujejo nezakonita dejanja zoper gospodarstvo, so predvsem osebe z mednarodnimi poznanstvi, z visokim ugledom in z visoko izobrazbo. Praviloma pripadajo višjemu družbenemu razredu. Zanje je značilna podjetniška filozofija, zato stremijo k vstopu v tiste gospodarske sektorje, ki prinašajo visoke dobičke. Izvrševanje nezakonitih gospodarskih dejanj zahteva podjetniško in poslovno strokovno znanje, zato je dejstvo, da gospodarski kriminal temelji na podjetniški organiziranosti. Filozofija tega kriminala je enaka podjetniški, saj je namen storilca, da ob sprejemljivi stopnji tveganja trguje z nelegalnim blagom ali storitvijo, pri tem pa dosega visok dobiček. Torej je v primerjavi z zakonitim poslovanjem razlika le v legalnosti blaga, storitev oziroma "tržnih" pristopov. Sporno je spoznanje, da je tovrsten kriminal pričel konkurirati s povsem legalno gospodarsko dejavnostjo (Selinšek 2006, 49–50).

Bohinc (2003, 36) opredeljuje gospodarsko kriminaliteto kot temno stran globalizacije. Globalizacija je povzročila širjenje zakonitih poslovnih dejavnosti preko

nacionalnih meja, kar je potisnilo storilce gospodarskih kaznivih dejanj v mednarodno delovanje. Zaradi mednarodnih razsežnosti je nezakonita dejanja zoper gospodarstvo težje odkriti, obvladovati in nadzorovati, saj so bolj kompleksna in nepregledna.

Organi pregona bi morali slediti spremembam pojavnih oblik in razvitosti gospodarske kriminalitete ter se jim prilagoditi z razvojem znanj, tehnoloških in kadrovske zmogljivosti. Običajno je kriminal korak pred organi pregona, zato ga skušajmo prehiteti, saj ga bomo le na tak način preprečili. Beseda »skušajmo« se navezuje na organe pregona kot tudi na podjetja in potrošnike, ki bodo le s poznavanjem pojavnih oblik gospodarskega kriminala ugotovili morebitna odklonska ravnanja z namenom preprečevanja škode, ki je v tržnem gospodarstvu povzročena prav njim.

Dvoršek (2003, 366) ugotavlja, da sta deleža gospodarske kriminalitete tako v tujini kot na ozemlju RS podobna. Najbolj razširjene so (poslovne) goljufije vključno s preslepitvami pri poslovanju z vrednostnimi papirji, nato sledijo poneverbe in različne oblike zlorab. Zelo malo je odkritih primerov tihotapstva, goljufivih stečajev, korupcijskih deliktov in pranja denarja.

4.3 Možni odkloni od standardnih praks

Poleg raznolikih pojmovanj so za gospodarski kriminal značilne številne delitve. V nadaljevanju prikazujemo možna odklonska ravnanja od standardnih praks poslovanja.

Po Adlerjevi kategorizaciji se kriminal belih ovratnikov deli na kazniva dejanja, ki jih izvršijo posamezniki, in na podjetniška kazniva dejanja. Podrobneje so razdeljena le kazniva dejanja, ki jih izvršujejo posamezniki (Podbregar 2008, 312), in sicer na:

- kazniva dejanja zoper narodno gospodarstvo,
- stečajne goljufije (predlagan stečaj zaradi nezmožnosti poravnave dolgov),
- goljufije v škodo vlade (neupravičeno pridobivanje sredstev, ki jih vlada nameni za izvajanje določenih projektov),
- potrošniške goljufije (potrošniki na pobudo trgovcev investirajo v trgovske posle ali prevzamejo proizvodnjo na domu),
- računalniške goljufije (vdori v računalniške programe, tatvine računalniških programov),
- zavarovalniške goljufije,
- davčne goljufije,
- podkupovanje in politične goljufije,
- goljufije z notranjimi informacijami.

Podobno delitev je zapisal tudi Dvoršek (2003, 365), ki deli gospodarski kriminal glede na žrtve kriminala v naslednje oblike:

- ogrožanje narodnega gospodarstva (karteli itd.),

- ogrožanje državnih financ (kazniva dejanja ponarejanja denarja in kazniva dejanja, izvršena na področju carin, davkov in subvencij),
- ogrožanje podjetništva (nezakonito zaposlovanje, zlorabe patentov, preslepitve, goljufije),
- ogrožanje potrošnikov in širše skupnosti (kazniva dejanja, povezana z naložbami itd.).

Zanimiva delitev gospodarskega kriminala je delitev (Podbregar 2008, 311 po Green 1991) na štiri skupine, ki so:

1. Organizacijski gospodarski kriminal (angl. *organizational occupational crime*): izvršujejo ga podjetja, ki opravljajo legalen posel, vendar dosegajo dobiček s kršenjem zakonodaje.
2. Gospodarski kriminal stroke (angl. *professional occupational crime*) izvršujejo posamezniki, ki zaradi narave poklica delujejo protizakonito.
3. Gospodarski kriminal položaja (angl. *state-authority crime*): izhaja iz kaznivih dejanj, povezanih s pravnim položajem posameznika, ki izkorišča javno zaupanje.
4. Individualni gospodarski kriminal (angl. *individual occupational crime*): izvršujejo kršitelji, nevrščeni v katero od zgornjih skupin, ki so lahko delavci (kraja premoženja podjetja) in drugi posamezniki (napačna oddaja davčne napovedi).

Vodilo pri pisanju raziskovalnega dela diplomske naloge so kazniva dejanja zoper gospodarstvo, opredeljena v štiriindvajsetem poglavju Kazenskega zakonika Republike Slovenije (v nadaljevanju KZ-1), ki so:

- zloraba monopolnega položaja (225. člen),
- lažni stečaj (226. člen),
- oškodovanje upnikov (227. člen),
- poslovna goljufija (228. člen),
- goljufija na škodo Evropskih skupnosti (229. člen),
- preslepitev pri pridobitvi posojila ali ugodnosti (230. člen),
- preslepitev pri poslovanju z vrednostnimi papirji (231. člen),
- preslepitev kupcev (232. člen),
- neupravičena uporaba tuje oznake ali modela (233. člen),
- neupravičena uporaba tujega izuma ali topografije (234. člen),
- ponareditev ali uničenje poslovnih listin (235. člen),
- izdaja in neupravičena pridobitev poslovne skrivnosti (236. člen),
- vdor v poslovni informacijski sistem (237. člen),
- zloraba notranje informacije (238. člen),

- zloraba trga finančnih instrumentov (239. člen),
- zloraba položaja ali zaupanja pri gospodarski dejavnosti (240. člen),
- nedovoljeno sprejemanje daril (241. člen),
- nedovoljeno dajanje daril (242. člen),
- ponarejanje denarja (243. člen),
- ponarejanje in uporaba ponarejenih vrednotnic ali vrednostnih papirjev (244. člen),
- pranje denarja (245. člen),
- izdaja nekritega čeka in zloraba bančne ali kreditne kartice (246. člen),
- uporaba ponarejene bančne, kreditne ali druge kartice (247. člen),
- izdelava, pridobitev in odtujitev pripomočkov za ponarejanje (248. člen),
- davčna zatajitev (249. člen),
- tihotapstvo (250. člen).

V nadaljevanju podrobno obravnavamo zlorabo monopolnega položaja, davčno zatajitev, tihotapstvo, neupravičeno uporabo patenta, poslovno goljufijo in zlorabo notranje informacije. Da bi lahko storilec izvršil ta kazniva dejanja, mora hkrati storiti tudi druga kazniva dejanja, kot so zloraba položaja ali zaupanja pri gospodarski dejavnosti, ponareditev ali uničenje poslovnih listin itd., ki jih bomo le omenili, ne pa jih podrobno opisali.

4.3.1 Zloraba monopolnega položaja

KZ-1 v 225. členu opredeljuje, da *monopolni položaj zlorabi*, kdor pri opravljanju gospodarske dejavnosti v nasprotju s predpisi, ki urejajo varstvo konkurence:

- krši prepoved omejevalnih sporazumov med podjetji ali
- zlorabi prevladujoči položaj enega ali več podjetij ali
- ustvari prepovedano koncentracijo podjetij in
- s temi dejanji prepreči ali pomembno ovira ali izkrivlja konkurenco v Republiki Sloveniji (v nadaljevanju RS) ali na trgu Evropske unije (v nadaljevanju EU) ali njenem pomembnem delu ali pomembno vpliva na trgovino med državami članicami, kar ima veliko premoženjsko korist za ta podjetja ali veliko premoženjsko škodo za drugo podjetje.

Podrobneje opisuje problematiko omejevalnih ravnanj, prevladujočega položaja in koncentracij podjetij Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (Ur. l. RS, št. 36/2008).

V II. delu Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence (v nadaljevanju ZPOmK-1) so opredeljena in navedena omejevalna ravnanja. ZPOmK-1 določa, da so vsi sporazumi med podjetji, sklepi podjetniških združenj in usklajena ravnanja, katerih

namen je preprečevati, omejevati ali izkrivljati konkurenco, prepovedani in zato tudi nični.

Predvsem so prepovedani naslednji omejevalni sporazumi:

- določanje nakupne ali prodajne cene ali druge poslovne pogoje na neposreden ali posreden način,
- omejevanje ali nadziranje proizvodnje, prodaje, tehničnega razvoja ali naložb,
- določanje neenakih pogojev za primerljive posle v razmerjih z drugimi sopogodbentiki, s čimer je sopogodbentik postavljen v konkurenčno slabši položaj,
- za sklenitev pogodbe zahtevati od sopogodbentikov, da sprejmejo dodatne obveznosti, ki po svoji naravi ali po trgovinskih običajih nimajo zveze s predmetom te pogodbe,
- razdelitev trga ali virov nabave med udeleženci.

Prepovedana je *zloraba prevladujočega položaja* (9. člen ZPOmK-1). Prevladujoč položaj ima lahko eno ali več podjetij, kadar lahko v znatni meri ravnajo neodvisno od konkurentov, strank ali potrošnikov. Prevladujoč položaj se ugotavlja z različnimi merili, zlasti se upošteva:

- tržni delež (če ima eno podjetje višji tržni delež od 40 odstotkov na ozemlju RS ima prevladujoč položaj, medtem ko imata dve ali več podjetij prevladujoč položaj v primeru tržnega deleža višjega od 60 odstotkov na ozemlju RS),
- možnosti za financiranje,
- pravne ali dejanske vstopne ovire,
- dostop do dobaviteljev ali trga,
- obstoječo ali potencialno konkurenco.

Izvršitvena dejanja, ki pomenijo zlorabo prevladujočega položaja (4. odstavek 9. člena ZPOmK-1) so:

- neposredna ali posredna določitev nepoštenih prodajnih ali nakupnih cen ali drugih nepoštenih poslovnih pogojev;
- omejevanje proizvodnje, trga ali tehničnega napredka v škodo potrošnikov;
- uporaba neenakih pogojev za primerljive posle z drugimi sopogodbentiki, če je s tem sopogodbentik postavljen v konkurenčno slabši položaj;
- kot pogoj za sklenitev pogodbe zahtevanje od sopogodbentikov, da sprejmejo dodatne obveznosti, ki niso povezane s predmetom te pogodbe.

Izvršitvene načine zlorab prevladujočega položaja podrobneje opisuje Repas (2010, 259–271) in jih deli na izkoriščevalske in izključevalne zlorabe. Izkoriščevalske zlorabe so:

- *neupravičeno visoke cene in določanje nepoštenih pogojev poslovanja,*
- *omejitev proizvodnje, trgov ali tehničnega napredka,* ko prevladujoče podjetje ne vloga v nove in kakovostnejše proizvode in tehnologijo, s čimer zavira produktivno učinkovitost in škodo potrošnikom,
- *diskriminatorna ravnanja,* kot so določanje različnih pogojev za primerljive posle z drugimi sopogodbenci, npr. podjetje postavlja cene kupcem glede na nacionalnost (dobavitelj ne dovoli kupcu opraviti nakupa, ker nima rezidence v državi dobavitelja) ali geografsko območje (npr. italijanski dobavitelj postavi višjo ceno slovenskim podjetjem, medtem ko francoskim nižjo).

Izključevalne zlorabe so:

- *izključni sporazumi* (angl. *single branding*), ki pomenijo dogovore, s katerimi je kupec dolžan opraviti enega ali več nakupov pri enem dobavitelju;
- *popusti, količinski rabati* (npr. nad določenim številom kupljenih proizvodov se kupcu odbije znesek od cene in če je ta količina proizvodov, ki jih mora podjetje kupiti, previsoka in ga lahko preseže le nekaj podjetij, je tak rabat diskriminatoren) in *zvestobni rabati* (angl. *loyalty ali fidelity rebates*), katerih namen je vezati kupce na podjetje, katero daje te rabate, tako da ne bi kupovali pri konkurenci;
- *roparske cene:* podjetje s prevladujočim položajem zniža cene na tako raven, da izrine s trga konkurenta, nato pa cene zviša na raven, višjo od cen v pogojih učinkovite konkurence;
- *posredna zavrnitev dobave* (neupravičeno odlašanje z dobavo, poslabšanje dobave proizvodov ali nalaganje nerazumnih pogojev) in *neposredna zavrnitev dobave* (zavrnitev dobave proizvodov ali opravljanja storitev, zavrnitev zagotavljanja informacij, podelitve licenc za izkoriščanje pravice intelektualne lastnine, dostopa do bistvene dobrine oziroma nujnih zmogljivosti);
- *vezana prodaja,* ki pomeni dobavo blaga kupcu le pod pogojem, da slednji kupi poleg naročenega blaga tudi izdelek, ki ne želi kupiti;
- *medsebojno subvencioniranje,* ki pomeni, da eno podjetje alocira vse ali del stroškov svoje dejavnosti z enega proizvodnega ali geografskega trga na drug tak trg;
- *vertikalno zmanjševanje marž;*
- *druga izključevalna ravnanja,* kot so pridobitev pravice intelektualne lastnine ali izključne licence, zloraba pravic IL (pridobitev patenta na podlagi lažnih podatkov), vertikalne in horizontalne integracije (združitvev prevladujočega podjetja z drugim podjetjem), pravno nadlegovanje.

III. del ZPOmK-1 opredeljuje koncentracije podjetij in dejstva, ki kažejo na prepovedanost koncentracij podjetij.

Po 10. členu ZPOmK-1 gre za koncentracijo podjetij, ko:

- se dve ali več predhodno neodvisnih podjetij ali delov podjetij združi ali
- ena ali več fizičnih oseb, ki imajo že nadzor nad najmanj enim podjetjem ali eno ali več podjetij, ki z nakupom vrednostnih papirjev, premoženja, pogodbo itd. pridobijo posreden ali neposreden nadzor nad celoto ali nad deli enega ali več podjetij ali
- ko dve ali več neodvisnih podjetij ustvari skupno podjetje, ki deluje kot samostojno podjetje z daljšim trajanjem.

Koncentracije so prepovedane, če bistveno omejujejo učinkovito konkurenco na upoštevem trgu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitev prevladujočega položaja. 11. člen ZPOmK-1 pravi, da za ugotavljanje, ali je konkurenca prepovedana ali ne poskrbi Urad za varstvo konkurence. Navaja, da bi bila prepovedana v primeru takega delovanja, ki bi omejevalo učinkovito konkurenco na upoštevem trgu in imelo za posledico ustvarjanje ali krepitev prevladujočega položaja. Urad pri ugotavljanju prepovedane koncentracije presodi naslednja merila in se na podlagi presoje odloči o skladnosti koncentracije:

- tržni položaj v koncentraciji udeleženih podjetij,
- njihove finančne zmožnosti,
- strukturo trga, izbiro, ki jo imajo na voljo dobavitelji in uporabniki in njihov dostop do virov ponudbe oziroma do samega trga,
- obstoj vstopnih ovir, gibanje ponudbe in povpraševanja na upoštevem trgu,
- koristi vmesnih in končnih uporabnikov ter glede na tehnični in gospodarski razvoj pod pogojem, da je v korist potrošnikom in ne ovira konkurence.

4.3.2 Davčna zatajitev

Odprava carinskih meja in posledično nenadzorovanje svobodnega pretoka blaga in storitev znotraj EU je povzročilo povečanje obsega davčnih goljufij. Gre za veliko problematiko za vse članice EU, zato je Evropska komisija (v nadaljevanju EK) že sprejela določene ukrepe za boljši nadzor in s tem za bolj učinkovito preprečevanje utaj. Davčne utaje je potrebno preprečevati, saj neposredno oškodujejo proračun, povzročajo nelojalno konkurenco poštenim davčnim zavezancem in povzročajo gospodarsko škodo (Ministrstvo za finance, Davčna uprava Republike Slovenije 2008, v nadaljevanju MF DURS 2008).

V povezavi z davčno goljufijo KZ-1 navaja kot kaznivo dejanje davčno zatajitev, ki je opredeljena v 249. členu KZ-1. Po tem členu davčna zatajitev zajema različne izvršitvene načine:

- storilec posreduje lažne podatke o pridobljenih dohodkih, stroških, predmetih, blagu ali drugih okoliščinah, ki vplivajo na ugotovitev davkov in drugih predpisanih obveznosti, s čimer se želi storilec ali kdo drug izogniti plačilu davkov, prispevkov ali drugih predpisanih obveznosti fizičnih ali pravnih oseb ali neupravičeno dobiti v celoti ali deloma vrnjen davek v RS ali drugih državah članicah EU;
- storilec kako drugače preslepi organ, pristojen za odmero ali nadzor nad obračunavanjem in plačevanjem teh obveznosti, pa obveznosti, ki se jim je izogibal, ali davek, ki mu je bil neupravičeno vrnjen, pomenijo večjo premoženjsko korist;
- storilec ne prijavi pridobljenega dohodka ali drugih okoliščin, ki vplivajo na ugotovitev davkov, prispevkov ali drugih predpisanih obveznosti fizičnih ali pravnih oseb, kadar je prijava obvezna, pa obveznosti, katerim se je nameraval izogniti, pomenijo večjo premoženjsko korist;
- storilec z namenom, da bi preprečil ugotovitev dejanske davčne obveznosti, na zahtevo pristojnega davčnega organa ne daje podatkov, ne predloži poslovnih knjig in evidenc, ki jih je dolžan voditi, ali so knjige in evidence vsebinsko napačne, ali ne da pojasnil v zvezi s predmetom davčnega nadzora ali ovira davčni nadzor.

249. člen KZ-1 v 4. in 5. odstavku navaja, da je kazen odvisna od tega ali je storilec s preslepitvijo pristojnega organa in s predložitvijo lažnih podatkov dosegel veliko premoženjsko korist (objektivna okoliščina) in ali jo je želel doseči (subjektivna okoliščina) ter ali so bila navedena dejanja storjena v hudodelski združbi. Davčna zatajitev v skladu z 249. členom zajema vse oblike izogibanja plačila davkov ter neupravičene obogatitve, vključno z davki iz drugih držav EU. Kazniva je tudi preprečitev ugotavljanja davčne obveznosti in oviranje davčne kontrole. »Davčni vrtiljak« s slamnatimi družbami pa je opredeljen kot hudodelska združba z višjo zagroženo kaznijo. Storilec je lahko fizična ali pravna oseba. Slednje potrjuje 9. točka 25. odstavka ZOPOKD-B (Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o odgovornosti pravnih oseb za kazniva dejanja, Ur. l. RS, št. 65/2008).

Davčna zatajitev je eden od načinov izogibanja plačilu davka oziroma evazije, ki je nezakonit in se lahko sankcionira kot prekršek ali kot kaznivo dejanje. Druga dva

zakonita načina izogibanja plačilu davka sta davčno izogibanje ali zakonita evazija¹¹ in davčno prevaljevanje¹² (Škof idr. 2007, 120–121).

Protipravno ravnanje, ki se ga lahko opredeli kot kaznivo dejanje ali prekršek glede na utajeno višino davka in/ali glede na način utaje, imenujemo davčna prevara. Pojavlja se v oblikah »prikrojevanj[a], ponarejanj[a] ali spreminjanj[a] evidenc in listin; protizakonit[ega] prisvajanj[a] sredstev, prikrivanj[a] ali opuščanj[a] učinkov poslovnih dogodkov v evidencah ali listinah; evidentiranje[a] poslovnih dogodkov, ki se niso zgodili, in nazadnje napačn[e] uporab[e] računovodskih usmeritev«. Davčne prevare se lahko izvršijo z dvema skupinama metod, in sicer z metodo priprav na davčno utajo in z metodo dokončanja davčne utaje. Za prvo skupino je značilno, da storilec »pred pripravo bilance uporab[i] pristop sistemskih napak¹³ ali nedovoljenega knjiženja¹⁴. Metode dokončanja davčne utaje so lahko *neprijava dejavnosti* ali *popoln[a] evazij[a]*, *odjava poslovanja* pri čemer podjetje še posluje, *ponarejanje listin* za uveljavljanje davčnih olajšav, pri čemer utajevalec prilagodi dejstva zakonsko opredeljenim zahtevam, *nezajemanje prihodkov* s poslovanjem brez računov ali z izdajanjem računov z znižanimi cenami in *oblikovanje navideznih poslovnih pogojev*«¹⁵ (prav tam, 123–124).

4.3.3 Tihotapstvo

Tihotapstvo je oblika nezakonitega davčnega umika, in sicer umika posrednim davkom: carinam, trošarinam in davku na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV). Storilec tihotapi, ko ne prijavi blaga na carini oziroma ga nepravilno prijavi in ga na tak način izvozi iz ene države v drugo z namenom izoginitve plačilu davka. Tihotapstvo je nezakonito dejanje, ki ogroža državne finance.

KZ-1 v 250. členu opredeljuje tri izvršitvene načine tihotapstva:

- prenos blaga velike premoženjske vrednosti čez carinsko črto Evropske skupnosti (v nadaljevanju ES) z izogibanjem carinskega nadzorstva ali z uporabo sile ali grožnje;
- prenos blaga velike premoženjske vrednosti na carinsko območje ES, izogibanje ukrepom carinskega nadzorstva, prevoz po carinskem območju ES,

¹¹ Zakonita izoginitve zmanjšanju realnega dohodka z izoginitvijo plačilu davka (Škof idr. 2007, 120–121).

¹² Davčni zavezanec spremeni ceno, s čimer delno ali v celoti prenese davčno obveznost na kupce ali prodajalce (prav tam).

¹³ Prikazovanje navideznih dejstev (prav tam).

¹⁴ Izdelava izkazov uspeha in stanja na podlagi ponarejenih lastnih ali tujih knjigovodskih listin (prav tam).

¹⁵ Prodajalec knjiži količinski rabat, medtem ko ga kupec ne in napačna označba popustov (temelječih na zaupanju ali času) ali njihovo skrivanje v skupnem kontu (prav tam).

- ponujanje skrivališča ali skladišča, ponujanje blaga ali doseganje njegove prodaje;
- pridobivanje in zbiranje tihotapskega blaga velike premoženjske vrednosti z namenom prenosa na carinsko območje ES, preskrba ponarejenih dokumentov ali prevoza na in po carinskem območju ES ali na kako drugače organizirano skrivanje, skladiščenje ali prodajo tihotapskega blaga.

4.3.4 Neupravičena uporaba tujega izuma ali topografije

Intelektualna lastnina se deli na avtorsko pravo (avtorske in sorodne pravice), industrijsko lastnino in topografije polprevodniških vezij. Med *pravice industrijske lastnine* sodijo patent (patent¹⁶ in patent s skrajšanim trajanjem¹⁷), dodatni varstveni certifikat, model, znamka in geografska označba (ZIL-1-UPB3).

KZ-1 v 234. členu opredeljuje, da je pri gospodarskem poslovanju kazniva neupravičena uporaba tujega izuma s patentnim varstvom ali topografije ali nove rastlinske vrste. Vsi predmeti in naprave za njihovo izdelavo se v skladu z veljavno zakonodajo odvzamejo (prav tam).

Za razumevanje primera v raziskovalnem delu se osredotočimo le na opredelitev patenta. Zelo pomembna sestavina industrijske lastnine je *patent*, s katerim se zavaruje nov izum, na inventivni ravni, ki je industrijsko uporaben, s področja tehnike in se dovolj razlikuje od predhodnih že obstoječih izdelkov. Kot navaja Kostič (2010), se lahko patentno zavaruje »vsak nov in koristen proces, napravo, način proizvodnje ali sestavo izdelka ter izboljšave«. Izumitelj svoj izum patentira in si na tak način zagotovi izključne pravice nad izdelkom za določeno časovno obdobje. Imetnik patenta ima izključne pravice nad izumom. Te pravice se lahko nanašajo na proizvod ali postopek in zajemajo izdelavo¹⁸, uporabo, ponujanje v prodajo, prodajo ali v te namene uvažanje zadevnega proizvoda/postopka. Imetnik patenta lahko delno ali v celoti prenese pravice nad uporabo izuma na tretje osebe s sklenitvijo pogodbenega sodelovanja (npr. licenčnega pogodbenega sodelovanja), pri čemer je obveznost pridobitelja pravic plačilo dogovorjenega denarnega zneska. Vendar se nekatera podjetja iz različnih razlogov (dolgi postopki, visoke začetne pristojbine, itd.) odločijo, da ne bodo vstopila v pogodbeno partnerstvo z imetnikom pravic in da bodo raje na enostavnejši način dosegla svoje cilje. Tako je njihova izbira neupravičena uporaba tujega patenta, torej brez pridobitve dovoljenja imetnika pravic. Ob ugotovitvi tega odklonskega ravnanja se običajno spor ureja na pristojnem sodišču, ki v sklepu določi izplačilo odškodnine oškodovani strani. Po takem izidu se kršitelji običajno odločijo za pogajanja z

¹⁶ Traja 20 let od datuma vložitve prijave (22. člen ZIL-1-UPB3).

¹⁷ Traja 10 let od datuma vložitve prijave (23. člen ZIL-1-UPB3).

¹⁸ Skladno z zadevno zakonodajo izdelava ni značilna za postopek, vendar le za proizvod.

imetnikom kršenega patenta z namenom sklenitve pogodbe, ki bi kršitelju zagotovila nadaljnjo legalno uporabo določenega zaščitene izuma. Podjetja pa se lahko odločijo za pogodbeno sodelovanje z lastnikom pravic, s čimer si zagotovijo pravico do uporabe zavarovanega izuma v obdobju trajanja pogodbenega sodelovanja in postanejo po prekinitvi pogodbe konkurenti lastniku pravic, vendar le, če se ob sklenitvi pogodbe dajalec pravic ni zavaroval s konkurenčno klavzulo.

4.3.5 Poslovna goljufija

Poslovna goljufija je kaznivo dejanje, ki se izvrši pri opravljanju gospodarske dejavnosti in je opredeljeno v 228. členu KZ-1. Pomeni preslepitev drugega pri sklenitvi ali izvajanju pogodbe ali posla s prikazovanjem, da bodo obveznosti izpolnjene, ali s prikrivanjem, da obveznosti ne bodo ali ne bodo mogle biti izpolnjene. Storilec pa si zaradi delne ali celotne neizpolnitve obveznosti pridobi premoženjsko korist oziroma nastane za stranko ali koga drugega premoženjska škoda.

Poslovna goljufija se v pogodbenih oblikah pojavlja predvsem v povezavi s prenosom pravic. Z razmahom franšiznega poslovanja med leti 1960 in 1970 se je občutno povečalo tudi število prevar v navedeni pogodbeni obliki poslovanja. Te prevare so se s časoma pojavile v vseh državah, ki so uveljavile franšizno poslovanje. Tveganj, da podjetje v mednarodnem poslovanju postane žrtev prevare, je veliko, saj so vedno na preži neetična podjetja, ki skušajo izkoristiti franšizo kot način hitrega zaslužka, ki je brez realne vrednosti in koncepta poslovanja. Za taka podjetja je značilno, da prodajo franšizo brez izvedbe prenosa znanja in izginejo (Pro maturo, d. o. o. 2006).

4.3.6 Zloraba notranjih informacij

ZDA so prve priče z zakonskim urejanjem poslovanja na podlagi notranjih informacij. Leta 1934 so sprejele Zakon o vrednostnih papirjih, ki je leta 1942 izdala predpis 10b-5, s katerim je bilo omogočeno kasnejše sankcioniranje poslovanja na podlagi notranjih informacij. Prva evropska država, ki je določila poslovanje na podlagi notranjih informacij za kaznivo dejanje, je bila Francija (Špec 1996, 41).

Republika Slovenija je zakonodajo na tem področju uredila šele z uvedbo Zakona o trgu vrednostnih papirjev (v nadaljevanju ZTVVP), ki je bil objavljen v Uradnem listu RS februarja 1994, a glede na določbo 202. člena je začel veljati 30 dni po objavi v Uradnem listu, torej 13. marca 1994. Zlorabo notranjih informacij kot posebno kaznivo dejanje je določil KZ v 243. členu, ki je začel veljati 1. januarja 1995 (prav tam, 43).

Trenutni kazenski zakonik (KZ-1) opredeljuje zlorabo notranje informacije v 238. členu. Navaja, da lahko kaznivo dejanje zlorabe notranje informacije (insiderstvo) izvrši različen krog možnih storilcev.

KZ-1 v 238. členu določa tudi izvršitvene načine, ki so lahko:

- pridobitev notranje informacije in njeno izkoriščanje v lastno korist ali za korist koga drugega za nakup ali prodajo vrednostnega papirja ali drugega finančnega instrumenta, ki se lahko izvede na posreden (prek člana borze oziroma borznega posrednika) ali neposreden način (če je storilec član borze);
- sporočitev notranje informacije nepoklicani osebi;
- priporočitev tretji osebi posreden ali neposreden nakup ali prodajo vrednostnega papirja ali izvedenega finančnega instrumenta, katera temelji na notranji informaciji;
- nepooblaščen pridobitev notranje informacije in njeno izkoriščanje za posredno ali neposredno pridobitev ali odsvojitve vrednostnega papirja ali drugega finančnega instrumenta zase ali za koga drugega.

Za razumevanje trgovanja z notranjimi informacijami opredeljujemo v nadaljevanju osnovne pojme, kot so borza, insiderji in njihova vloga na trgu vrednostnih papirjev.

Na borzi¹⁹ oziroma na sekundarnem, organiziranem trgu vrednostnih papirjev se srečujeta ponudba in povpraševanje po vrednostnih papirjih, ki sta odvisna od njihovega pričakovanega donosa (Špec 1996, 25). Delovanje borze mora biti skladno s potrebami finančnega trga, odvisnih od potreb podjetij, ki potrebujejo za uspešno delovanje vedno več kapitala (prav tam, 32–33). Vlagatelji s svojimi odločitvami kot rezultat svoje obveščenosti spreminjajo ponudbo in povpraševanje. Če vlagatelji posedujejo pozitivno informacijo, ki se nanaša na določen vrednostni papir, se zanj poveča povpraševanje, kar povzroči porast tečaja tega vrednostnega papirja. Vsak naslednji trenutek se zaradi višanja tečaja in s tem višanja stroškov zmanjšuje donosnost določenega vrednostnega papirja. Iz česar izhaja potreba vlagateljev po dostopu do informacij v vsakem trenutku. Bolj je pomembna hitrost prejema informacije kot njena pomembnost (prav tam, 35–36).

To informacijsko prednost imajo insiderji²⁰, ki prejemajo pred vsemi ostalimi vlagatelji informacije, pomembne za tečaj vrednostnega papirja, s katerimi javno trgujejo (notranje informacije). Osebe s statusom insiderja poslujejo na podlagi notranjih informacij, če notranje informacije, do katerih imajo dostop, izkoristijo za posle na borzi ali za posredovanje drugim (prav tam, 37).

Notranja informacija, ki jo poseduje insider, je lahko pozitivna ali negativna. Insider lahko zlorabi informacijo le do trenutka, ko ta postane dostopna javnosti. Če ima na voljo pozitivno informacijo v zvezi z delnico, jo kupuje preden postane javna, saj je

¹⁹ Borza je neodvisen trg, čigar delovanje je odvisno od stopnje informiranosti gospodarskih subjektov (Špec 1996, 25).

²⁰ Insider je lahko primarni (angl. *tipeer*), torej oseba, ki ima informacije upravičeno v lasti zaradi svojega položaja/zaposlitve, ali sekundarni (angl. *tippee*), ki neupravičeno prejme informacijo od primarnega insiderja (dajalca informacije) (prav tam, 37).

seznanjen, da zaradi pozitivnega dogodka trenutni tečaj delnice ni realen oziroma je podcenjen. Razkritje pozitivne informacije poveča povpraševanje po zadevni delnici, poveča tudi tečaj delnice oziroma pride do realnega tečaja delnice. Insider ustvari z notranjo informacijo dobiček le, če pred njenim razkritjem nakupi delnice (posledično se poveča povpraševanje po delnici in tudi tečaj delnice) in jih proda preden postane informacija javna ter prevzame določen del spremembe cene, ki bi se sicer pojavil po javnem razkritju informacije. Zaradi takih posegov insiderjev je sprememba tečaja po razkritju informacije manjša. Nihanja tečajev bi bila večja, če do trgovanja na podlagi notranjih informacij ne bi prišlo (prav tam, 59–60).

Negativna informacija pa insiderja privede do prodaje delnic podjetja in s tem do izognitve škodi. Če želi podjetnik trgovati na podlagi notranjih informacij (dobro izkoristiti pozitivno informacijo oziroma se izogniti škodi, ker poseduje negativno informacijo), bo z njenim javnim razkritjem zavlačeval.

5 PRIMERI GOSPODARSKE KRIMINALITETE V MEDNARODNEM POSLOVANJU

5.1 Izvozni model

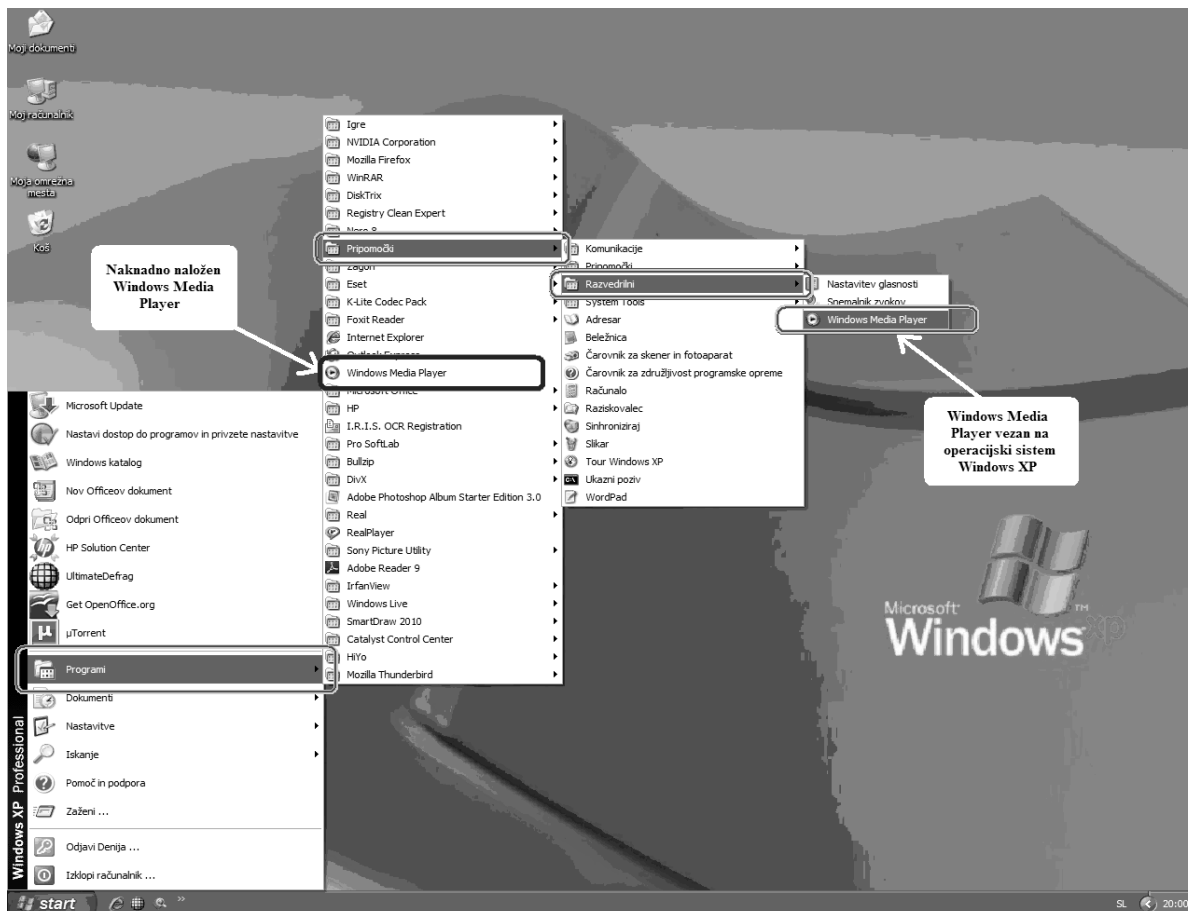
5.1.1 Zloraba monopolnega položaja v zadevi Microsoft Corporation

Microsoft Corporation (v nadaljevanju Microsoft) je v izvozni obliki mednarodnega poslovanja zlorabil svoj prevladujoč položaj z neposredovanjem informacij svojim konkurentom, ki bi omogočile združljivost z Microsoftovimi strežniki in omejeval konkurenco z vezano prodajo avdiovizualnega programa Windows Media Player (v nadaljevanju WMP) na operacijski sistem Windows.

Vezava (angl. *bundling*) je marketinška strategija, ki pomeni prodajo več ločenih proizvodov v okviru enega kombiniranega proizvoda. Microsoft je uporabljal strategijo čiste vezave (angl. *pure bundling*), ki predstavlja prodajo le celotne vezave, brez možnosti ločenega nakupa proizvodov. Obstaja tudi mešana vezava (angl. *mixed bundling*), ki pomeni prodajo celotne vezave ali enega dela vezave (Xu 2009, 6). Čista vezava, ki jo je uporabil Microsoft, se deli v dve skupini, in sicer na skupno vezavo (angl. *joint bundling*), kjer sta ponujena skupaj dva produkta za eno vezano ceno in na vodstveno vezavo (angl. *leader bundling*), pri čemer je kupcu ob nakupu vodstvenega proizvoda po redni ceni ponujen popust za nakup stranskega proizvoda (Hayes in Eduardo 2003, 30).

Microsoft je pri prodaji svojih izdelkov prisilil kupce v nakup celotne vezave (čiste vezave), ki je zajemala operacijski sistem Windows z vgrajenim avdiovizualnim programom WMP. Taki prodajni strategiji je bil Microsoft zvest na mednarodni ravni. Kršitve omejevanja konkurence in zlorabe prevladujočega položaja je izvršil na trgu EU, Azije in ZDA. Na sliki 5.1 je prikazan vezan WMP na operacijski sistem Windows XP in naknadno naložen WMP. Problematiko Microsoftovega načina poslovanja na trgu Evropske unije opisujemo v nadaljevanju.

Slika 5.1 Vezan in nevezan WMP na operacijski sistem Windows XP



Celotna problematika v zadevi Microsoft se navezuje na trg operacijskih sistemov za osebne računalnike, trg operacijskih sistemov za strežnike delovnih skupin in na trg audiovizualnih predvajalnikov (EC 2007, 23–25).

Microsoft je imel v obdobju izvajanja kršitev na trgu operacijskih sistemov prevladujoči položaj z več kot 90-odstotnim tržnim deležem. Prevladujoči položaj je dosegel tudi na trgu operacijskih sistemov za strežnike delovnih skupin, kjer naj bi bil njegov tržni delež v skladu s proučitvami EK med 60 in 75 odstotki. Oba trga sta iz komercialnega in tehničnega vidika močno povezana in ker je imel Microsoft na trgu operacijskih sistemov za osebne računalnike prevladujoči položaj, je imel tudi velik vpliv na trg operacijskih sistemov za strežnike delovnih skupin. Pri svojem poslovanju je izvršil dve pomembni odklonski ravnanji. Slednji sta kršitvi člena 82 Pogodbe Evropske skupnosti (v nadaljevanju PES) in člena 54 Sporazuma EGP (Evropskega gospodarskega prostora) in zajemata Microsoftovo nepripravljenost k posredovanju informacij o združljivosti, nedovoljenje njihove uporabe za razvoj in distribucijo proizvodov operacijskih sistemov za strežnike delovnih skupin in s ponujanjem operacijskega sistema Windows z integriranim WMP (prav tam).

Povod za začetek primera sega v leto 1998, ko je podjetje Sun Microsystems Incorporation (v nadaljevanju Sun) zahtevalo od EK sprožitev postopka zoper Microsoft. Pritožbe so temeljile na Microsoftovi zavrnitvi posredovanja informacij podjetju Sun, ki bi slednjemu omogočile izdelavo ustreznega operacijskega sistema za strežnike delovnih skupin (EC 2004a, 4–5). Zahtevane informacije naj bi zajele le specifikacije relevantnih protokolov in nikakršnih programskih kod Windows. Microsoft je zavrnil posredovanje informacij tudi vsem ostalim podjetjem, ki se ukvarjajo s prodajo operacijskega sistema za strežnike delovnih skupin. S takim ravnanjem je omejil tehnični razvoj na škodo potrošnikov in kršil člen 82 (b) PES. Ob predpostavki, da bi konkurenti imeli na voljo zahtevane informacije, bi imeli potrošniki večjo izbiro bolj kakovostnih in novih proizvodov. Nerazkritje informacij bi lahko imelo za posledico vprašljivost obstoja in delovanja trga operacijskih sistemov za strežnike delovnih skupin (EC 2007, 25–26).

Poleg zavrnitve posredovanja informacij je Microsoft kršil člen 82 PES z vezavo WMP na nakup operacijskega sistema za osebne računalnike Windows. Izdelka sta ločena proizvoda, vendar jih je Microsoft prodajal le vezano enega z drugim, pri tem pa ni ponudil možnosti izbire Windows brez WMP, s čimer je omejeval konkurenco. Microsoftova strategija vezane prodaje je omogočila prisotnost avdiovizualnega predvajalnika po vsem svetu, kar se je dokazalo kot najbolj učinkovito sredstvo distribucije. S tako strategijo oziroma vrsto zlorabe prevladujočega položaja, se je želel Microsoft zaščititi pred potencialno boljšimi prodajalci avdiovizualnih programov (prav tam). Microsoftova nezakonita praksa prodaje vezanega paketa je izkrivljala konkurenco, omejila inovacije v zvezi z avdiovizualnimi predvajalniki in omejila svobodo potrošnikov, da kupijo konkurenčne predvajalnike (Fontanarosa 2003, 28).

Na podlagi ugotovljenih težav je EK 24. marca 2004 izdala odločbo, ki jo je podprlo 15 zaveznikov, strokovnjakov za protimonopolno zakonodajo iz vseh petnajstih držav članic EU (Fontanarosa 2004, 31). Microsoftu je EK zaradi zlorabe svojega prevladujočega položaja v Evropi na trgu operacijskih sistemov za osebne računalnike in na trgu operacijskih sistemov za strežnike delovnih skupin naložila globo v višini 497,2 milijona evrov, kar je predstavljalo 8 % prihodka podjetja na evropskem trgu in 1,26 % njegovega svetovnega prihodka (Papitto 2004, 38). EK je od Microsofta poleg plačila globe zahtevala, da mora v roku 120 dni pod razumnimi in nediskriminatornimi pogoji dati na voljo informacije in dovoliti njihovo uporabo za razvijanje združljivih proizvodov na trgu operacijskih sistemov delovnih skupin strežnikov (prav tam). Naslednja zahteva se je navezovala na trg avdiovizualnih predvajalnikov, in sicer da mora Microsoft v roku 90 dni potrošnikom in proizvajalcem originalne opreme (angl. *original equipment manufacturers*, v nadaljevanju OEM) za prodajo na območju EGP ponuditi popolnoma delujočo različico Windows, ki ne vsebuje WMP. Lahko pa je še

naprej ponujal paket, ki vključuje Windows z vgrajenim WMP (Papitto 2004, 38; D'Argenio 2006b, 39).

EK je od Microsofta tudi zahtevala, da ne sme podeljevati popusta svojim OEM in potrošnikom, ki bi bil pogojen z nakupom Windows skupaj z WMP. Ni mu bilo dovoljeno finančno in kakšno drugačno omejevanje svojih kupcev, da izberejo različico WMP. Seveda ta različica ni smela biti manj kakovostna od vezane različice.

Microsoft je zahtevam iz odločbe nasprotoval, saj bi izvrševanje danih zahtev v zvezi z združljivostjo škodovalo njegovi pravici intelektualne lastnine, vplivalo na njegovo tržno svobodo in nepovratno spremenilo tržne pogoje. Izvrševanje zahtev na področju vezane prodaje bi vplivalo na njegovo poslovno svobodo, saj bi ga prisililo, da opusti svoj »osnovni koncept modela« za osebne računalnike z operacijskim sistemom Windows, kar bi škodilo njegovemu ugledu kot razvijalca kakovostnih izdelkov programske opreme (EC 2004b). Ob naloženih zahtevah je Mario Monti, evropski komisar za konkurenco, dejal, da »namen EK ni razlaščenje Microsofta od njegove intelektualne lastnine, vendar le zahteva po odgovornem ravnanju podjetij s prevladujočim položajem, tako da ne zavirajo konkurence in posledično inovacije in ne povzročajo škode potrošnikom« (Papitto 2004, 38).

Do leta 2006 Microsoft ni izpolnil zahteve po razkritju informacij, ki bi omogočale konkurenčnim operacijskim sistemom za strežnike delovnih skupin k doseganju popolne združljivosti z Windows računalniki in strežniki. Posledično je bil 12. junija 2006 ponovno kaznovan z globo, formalizirano s strani komisarke EU za konkurenčnost poslovanja Neelie Kroes (Montijeve naslednice), v višini 280,5 milijonov evrov. Na novo prejeta sankcija se je obračunala za obdobje med 15. decembrom 2005²¹ in 20. junijem leta 2006 s kaznijo od 1,5 milijonov evrov za vsak dan prestopka, kar je predstavljalo samo 1,75 odstotka Microsoftovega dnevnega prihodka (D'Argenio 2006b, 39). Po formaliziranju kazni je Neelie Kroes dejala, da »EK ne sme dovoliti, da se nezakonito vedenje nadaljuje v neskončnost«, da »nobeno podjetje ni nad zakoni«, saj morajo »vsa aktivna podjetja (majhna in velika) v EU spoštovati zakonodajo, vključno s tisto o konkurenci« (Occorsio 2006, 37).

Ugotovitvam odločbe EK iz leta 2004 je Sodišče prve stopnje s sodbo z dne 17. septembra 2007 ugodilo. Sodišče je tako potrdilo, da so ravnanja Microsofta zmanjšala konkurenco na relevantnih trgih, s čimer je preprečil inovacije in večjo izbiro potrošnikom in potrdilo ukrepe za zaključek nezakonitega ravnanja družbe. Komisarka je dejala, da je »Sodišče s potrditvijo odločbe omogočilo potrošnikom večjo izbiro na trgu programske opreme. Sprejeta odločitev je pomemben zgled vsem družbam s prevladujočim položajem v zvezi z obveznostmi glede omogočanja konkurence, zlasti v

²¹ 15. decembra je Bruselj postavil Microsoftu ultimat glede nujnosti, da prične delovati v skladu z evropskimi pravili (D'Argenio 2006a, 39).

visokotehnoški industriji« (Europa 2007). Zaradi nespoštovanja odločbe EK iz leta 2004 je februarja 2008 EK naložila Microsoftu novo kazen v višini 899 milijonov evrov²² (Europa 2008).

5.1.2 Zloraba monopolnega položaja v zadevi Intel Corporation

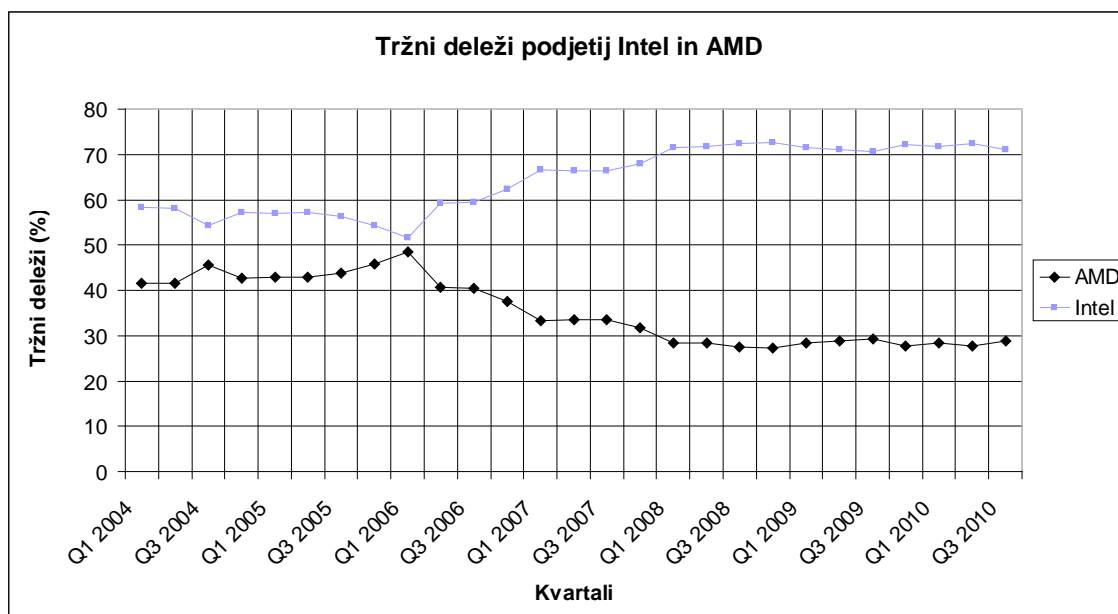
Poleg Microsofta je tudi Intel Corporation (v nadaljevanju Intel) pri prodaji svojih proizvodov na mednarodni ravni omejeval konkurenco na različne možne načine, kot so uporaba prikritih popustov, izključevalni sporazumi, zvestobni rabati in tudi grožnje podjetjem. V nadaljevanju opisujemo primer spornega poslovanja podjetja Intel v EU, Aziji in Združenih državah Amerike.

Intel in Evropska unija

Leta 2009 je EK amerškemu gigantu Intel s sedežem v Kaliforniji, številki ena na svetu med proizvajalci mikroprocesorjev, izrekla rekordno globo zaradi zlorabe monopolnega položaja oziroma kršenja protimonopolnih pravil z nezakonitimi ravnanji z namenom zaviranja konkurence in izločitve računalniških čipov konkurenčnih podjetij s trga. Izrečena globa je bila v višini 1,06 milijard evrov (okoli 1,45 milijard dolarjev), kar je predstavljalo 4,15 odstotka prodajne vrednosti družbe v letu 2008. Po mnenju Intela naj bi bila ta odločitev napačna in tudi nerazumljiva. Predsednik in izvršni direktor Intela Paul Otellini je dejal, da ne nameravajo spremeniti prodajne strategije, saj jim je slednja prinesla večinski 77-odstotni tržni delež, medtem ko je bil tržni delež edinega Intelovega konkurenta Advanced Micro Devices, Inc. (v nadaljevanju AMD) le 22-odstotni. Ob izločitvi podjetja AMD, majhnega proizvajalca iz mesta Sunnyvale v ZDA, bi imel Intel popolni nadzor trga (Petrovčič 2009). Na sliki 5.2 je prikazan globalni tržni delež podjetja Intel in AMD od leta 2004 do leta 2010.

²² Znesek predstavlja globo za neskladno delovanje Microsofta z odločbo EK od 21. junija do 21. oktobra 2007.

Slika 5.2 Globalni tržni delež podjetij Intel in AMD



Graf zajema podatke do 15. avgusta 2010.

Vsak niz označuje vrednost v četrtletju (Q1 se začne 1. januarja, Q2 aprila, Q3 julija in Q4 oktobra).

Podatki izhajajo le iz stacionarnih in prenosnih računalnikov, ki temeljijo na operacijskem sistemu Windows.

Vir: PassMark Software Pty Ltd 2010.

AMD se je pritoževal nad ravnanji podjetja Intel, ki naj bi jih slednji izvršil z namenom izločitve vseh konkurentov s trga. EK se je po rekonstrukciji vseh točk, za katere je menila, da jih je Intel kršil med leti 2001 in 2007 s podjetjem AMD strinjala (Zatterin 2009, 28).

Intel je proizvajalcem računalnikov ponujal prikrite popuste, če so kupovali le njegove procesorje x86. Slika 5.3 prikazuje Core™2 Duo, ki je eden izmed serije mikroprocesorjev x86. Acer Inc., Dell Inc., Hewlett-Packard Development Company, L.P. (HP), Lenovo Group Ltd. in Nec Corp. so proizvajalci osebnih računalnikov, ki naj bi koristili ugodne cene v zameno za nakup le Intelovih procesorjev. Proizvajalcem osebnih računalnikov je neposredno plačeval z namenom ustavitve ali upočasnitve lansiranja proizvodov, ki vsebujejo x86 konkurentov in na tak način omejil prodajne poti za te proizvode. Trgovskim podjetjem je plačeval zajetne vsote, predvsem družbi Media Markt²³, v zameno pa zahteval, da tržijo in imajo na svojih policah samo izdelke, ki vsebujejo njegove procesorje. Poskušal je prikriti in se znebiti vseh dokazov nezakonitih dejavnosti (prav tam). Omenjeni proizvajalci in trgovska podjetja so po

²³ Plačeval je predvsem lastnikom trgovske verige Media-Saturn-Holding GmbH (MSH), med katerimi najdemo trgovska kompleksa Media Markt in Media World (Zatterin 2009, 28).

mnenju Kroesove žrtve kriminala. Meni, da je Intel z nepoštenim konkuriranjem zaviral inovacije in oškodoval kupce, s čimer se strinja tudi BEUC oziroma Evropska potrošniška organizacija (fran. *Le Bureau Européen des Unions de Consommateurs*, angl. *The European Consumers' Organisation*), ki pravi, da so morali kupci zaradi Intelove nedovoljene prakse plačevati več za nakup računalnika (Vučina Vršnak 2009). Paul Otellini pa je zatrdil, da potrošnikom ni bila povzročena nikakršna škoda in pripisal uporabljen denar za spodbujanje trga stroškom za reklamo. Podjetje je zanikalo tako dogovore pod mizo kot tudi dane klavzule proizvajalcem in distributerjem ter dana plačila z namenom preprečevanja trženja in uporabe konkurenčnih izdelkov (Zatterin 2009, 28).

Slika 5.3 Mikroprocesor Core™2 Duo



Vir: CPU World 2009.

Intel in Azija

Intel je poleg EK kaznovala tudi Južna Koreja zaradi kršenja pravil konkurence oziroma zaradi kršitve južnokorejske protimonopolne zakonodaje. Kazen, ki jo je naložila Južna Koreja Intelu po dvehletni preiskavi, je znašala 25,4 milijona dolarjev. Intel je računalniška podjetja v Južni Koreji s popusti v obliki rabatov spodbujal, naj v računalnike ne vgrajujejo procesorjev družbe AMD. Te rabate je Intel odobril družbam Samsung Electronics in Trigem Computer (STA 2008).

Intel in Združene države Amerike

Ameriška zvezna komisija za trgovino (angl. *Federal Trade Commission*, v nadaljevanju FTC)²⁴ je 16. decembra 2009 vložila tožbo zoper družbo Intel, saj naj bi z zlorabo svojega prevladujočega položaja v zadnjih desetih letih omejevala konkurenco (STA 2009a). Podjetje naj bi izvršilo številna kazniva dejanja, vključno z uporabo groženj in nagrad z namenom prepričanja proizvajalcev osebnih računalnikov, da ne kupujejo čipov njegovih konkurentov (Withney 2009). Intel je vse očitke, navedene v tožbi, zanikal in trdil, da so prevlado na trgu dosegli na pošten in zakonit način (STA 2009a).

FTC je izdelal seznam s 26 ukrepi, ki bi jih postavil podjetju Intel, če bi se dokazalo, da je slednji kršil zakon. Kot primer navajamo nekatere ukrepe s seznama, katerih Intel v primeru dokazanih kršitev zakona ne bi smel:

- posredno ali neposredno zahtevati od strank, da kupijo le njegove centralne in grafične procesne enote (angl. *Central processing units* – CPUs in *Graphics processing units* – GPUs),
- zahtevati od kupca, da kupi minimalno ali že določeno število njegovih procesorjev,
- zadržati plačil ali drugih nadomestil za OEM samo zato, ker podjetja ne poslujejo izključno z njim,
- proizvajati strojno in programsko opremo, načrtovano za oviranje procesorjev konkurenčnih podjetij.

Ukrepi so bili po Intelovem mnenju preostri, saj bi jim onemogočili nadaljnje poslovanje (STA 2009a). Slednji pa je tudi menil, da naj bi FTC skušal vplivati na cenovne sheme podjetja z določanjem, kako in v kakšnih okoliščinah lahko ponudi popuste določenim strankam. Najbolj pa ga je zmotil predlog FTC o prisilnem licenciranju, ki predstavlja podelitev licence za x86 arhitekturo oziroma za centralne procesne enote x86 (angl. *Central processing units x86* – CPUs x86) drugim podjetjem, ki vključujejo tudi trud, da proizvedejo svoje čipe, ki so združljivi z Intelovimi procesorji. Predlogu je nasprotoval, saj meni, da je ta tehnologija njegova intelektualna lastnina in da je vredna okoli 10 milijard dolarjev (Withney 2009).

FTC se je v zadevi Intel skliceval na načela iz 2. dela Shermanovega Akta, ki se nanaša na monopole in na 5. del Akta ameriške zvezne komisije za trgovino (angl. *Federal Trade Commission Act*), ki obravnava goljufive in protikonkurenčne dejavnosti.

²⁴ FTC je edina ameriška zvezna agencija za varstvo potrošnikov in konkurenčne pristojnosti v širšem sektorju gospodarstva. FTC dosledno izvaja intenziven in učinkovit kazenski pregon (FTC b. l.).

Richard Feinsten, direktor Urada za konkurenco FTC, je pojasnil, da ko se je podjetje počutilo ogroženo v prevladi, ni izbralo agresivnega konkuriranja, temveč je ubralo način, škodljiv tako za konkurenco kot tudi za potrošnike. Izrazil je prepričanje, da so dejavnosti Intela odvzele trgu močno konkurenco, ki jo trg potrebuje, kar je vplivalo na inovacije, cene in možnost izbire za potrošnike. Dejal je, da je kljub dobičkom na trgu mikroprocesorjev težko vedeti, kaj bi lahko trg naredil v zadnjih 10 letih, če ne bi Intel ravnal tako kot je (prav tam). Na očitke Intela glede preostrih ukrepov je odgovoril le z obrazložitvijo slednjih, in sicer da je njihov namen odprava nezakonitega ravnanja korporacije in obnova tržne konkurence (STA 2009a).

5.1.3 Davčna zatajitev v primeru *Recolta Recycling S. P. R. L.*

Poleg zlorabe prevladujočega položaja je za izvozno obliko vstopa na tuje trge značilno odklonsko ravnanje zatajitve finančnih obveznosti. Pereč problem EU je utaja DDV. Ne glede na primarno odgovornost nacionalnih organov v preprečevanju utaje DDV je EU v boju zoper njo izdala dve Direktivi Sveta Evropske unije. Nanašata se na vzajemno podporo pri izmenjavi informacij in okrevanju DDV (Škof idr. 2007, 393).

Utaje DDV oziroma izogibanja plačilu DDV imajo različne oblike, med katerimi so najpogostejše (prav tam): »neregistriranje davčnih zavezancev in pretirana prijava terjatev; neregistrirani obdavčljivi nakupi; terjanje vstopnega davka od neregistriranih davčnih zavezancev; zahtevani vstopni davek za obdavčene dobave, uporabljen pri davka oproščenih poslih; prijave manjših vrednosti od dejanske; ponarejanje izvoznih terjatev in lažni davčni zavezanci; računovodske napake itd.«

Najnevarnejša utaja DDV je sistemska utaja DDV vrste davčni vrtiljak. Poleg te obstajajo še drugi načini sistemskih utaj, ki v večini temeljijo na tipu davčnega vrtiljaka, katerih namen je izkoriščanje sistema kreditne metode obračunavanja DDV in oprostitev plačila DDV za dobave blaga znotraj Skupnosti. Načini sistemskih utaj, ki jih navaja Špilar (2009, 106), so: »fiktivni domači dobavitelj, navzkrižno fakturiranje/dvojni računi, navidezna dobava blaga znotraj Skupnosti, zloraba tripartitnih poslov, zloraba posebne sheme obdavčitve, zloraba postopka 42,00, lažno predstavljanje oziroma ugrabitev identifikacijske številke za davek na dodano vrednost (v nadaljevanju ID DDV).«

Pravna podlaga za davčno izogibanje so pravne praznine, ki so v vseh davčnih zakonodajah. Večina jih nastane zaradi posebnih (specialnih) določb, ki favorizirajo določene davčne zavezance ali določene dejavnosti davčnih zavezancev z vidika plačevanja davkov. Velikokrat je razlog ta, da so davčni zakoni prilagojeni interesom kratkoročne (tudi dnevne) politike.

Z namenom razumevanja primera davčne zatajitve bomo sprva opisali utajo DDV po sistemu davčnega vrtiljaka in šele nato primer nelegalnega poslovanja *Recolta Recycling S. P. R. L.*

Davčni vrtiljak ali utaja manjkajočega gospodarskega subjekta (angl. *Missing trader fraud*, tudi *Missing Trader Intra-Community fraud* ali *carousel fraud*) je oblika mednarodne organizirane davčne utaje DDV, kjer gre za kombinacijo transakcij, izvedenih znotraj države in znotraj Skupnosti (Špilar 2009, 106). Je sistemska in organizirana davčna utaja DDV, ki se izvrši z udeležbo družb, ki davka v državi, kjer so prejeli vstopni DDV, nikoli ne plačajo (Škof idr. 2007, 393–394). Ta oblika utaje se izvede s pogostimi nakupi in prodajami (resničnimi ali fiktivnimi) med sodelujočimi davčnimi zavezanci, pri čemer se praviloma en udeleženec nahaja v drugi državi EU. Temelj utaje DDV po tem mehanizmu je zahtevanje vračila DDV, ki v verigi dobav ni bil nikoli plačan. V njej kot zavezanci sodelujejo resnične in/ali fiktivne družbe. Vključen naj bi bil en ali več manjkajočih trgovcev (angl. *missing trader*, v nadaljevanju MT), ki obveznosti ne prijavijo, niti jih ne poravnajo in je vzrok za njihov nastanek utaja. V verigi utaj se nezakonito uveljavlja odbitek vstopnega DDV oziroma nezakonit zahtevek za vračilo DDV, ki ga MT ni plačal. Marsikdaj se tudi zgodi, da podjetje nevede sodeluje v utaji DDV (MF DURS 2008).

V davčnem vrtiljaku sodeluje več udeležencev, med katerimi je najbolj pomemben MT. Poleg slednjega v utaji te vrste sodelujejo tudi ostali udeleženci, in sicer podjetja v vlogi vmesnika, posrednika in organizatorja.

MT ali neplačujoči gospodarski subjekt²⁵ ima v davčnem vrtiljaku ključno vlogo, saj je njegova značilnost neplačevanje DDV. Je registriran zavezanec DDV. Njegova naloga je pridobivanje blaga in storitev ali pa prikazovanje navedenega, pri čemer ne plača DDV. Blago dobavlja z obračunanim DDV, vendar dolgovanega DDV ne plača davčni upravi. Tako podjetje je navidezno in preslepi davčni organ s podajo lažne izjave o pričetku gospodarske dejavnosti in s strani davčne pridobi veljavno ID DDV, ki jo potem uporabi za namene davčne utaje. Na čelu te družbe je »slamnati direktor«, ki sam ne opravlja funkcij zakonitega zastopnika, vendar podjetju posodi le ime in deluje po navodilu drugih oseb. Tako mora slamnati direktor izvršiti dobljena navodila in izdati račune, na podlagi katerih prejemniki uveljavljajo odbitek vstopnega DDV. Taka družba ima odprt ID DDV in transakcijski račun. Na slednjega prejemniki računov nakazujejo denarna sredstva, ki jih potem dvigujejo z gotovinskimi dvigi, ki se ne uporabijo za poslovanje družbe, ampak za druge namene. Tipična lastnost MT je, da je brez premoženja in nepremičnega premoženja (MF DURS 2008).

Poleg MT v davčnem vrtiljaku sodeluje tudi vmesnik (angl. *buffer*), ki omogoča težje odkritje davčnega vrtiljaka. Nastopi za MT in pred posrednikom. Redno oddaja obračune DDV in izpolnjuje obveznosti DDV. Zadnji člen v verigi računov je posrednik (angl. *broker* ali *profit taker*), ki dostavlja blago osnovnemu podjetju v drugo članico

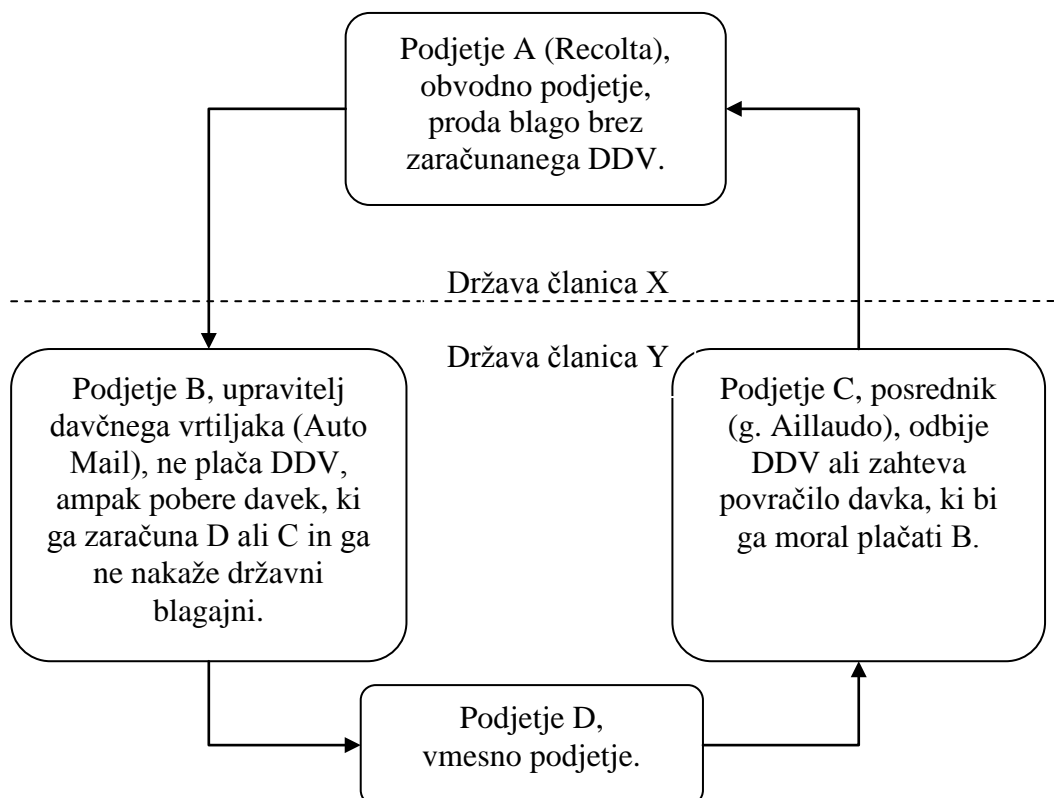
²⁵ Uredba Komisije (ES) številka 1925/2004 ga poimenuje kot »neplačujoči gospodarski subjekt«.

EU in zahteva odbitek vstopnega DDV, ki ga je obračunal MT. Udeleženec, ki skrbi za pridobitev in dobave blaga znotraj skupnosti, torej med državami članicami EU, je osnovno podjetje (angl. *organizer ali conduit*). Slednje ne zahteva vračila DDV, ne zaračunava DDV in zato tudi ne zbujata pozornosti pri davčnih organih v svoji državi članici EU in na tak način lažje prikriti svojo vlogo v mednarodni davčni utaji (Hren 2009, 19–20).

Iz napisanega opazimo, da je v verigah dobav in nakupov blaga prisotnih veliko udeležencev. Več kot je udeležencev, bolj kompleksna je izvozna oblika poslovanja, kar privede do nepoznavanja vseh udeležencev in zahtevnejšega medsebojnega nadzorovanja. To pa je slabost, ki jo lahko marsikatero podjetje izkoristi v svoj prid prav v obliki organiziranja utaj DDV. Podjetja torej lahko nevede sodelujejo v utaji DDV. Najbolj kompleksna in aktualna utaja DDV je utaja vrste davčni vrtiljak. Sodelovanje v taki vrsti davčne goljufije so doživela številna podjetja, med katerimi so tudi angleška podjetja Optigen Ltd., Fulcrum Electronics Ltd. in Bond House Systems Ltd., ki so dobavljala mikroprocesorje znotraj Združenega kraljestva in jih naprej prodajala v druge države članice, pri tem pa so se znašla v davčni goljufiji. Tudi belgijsko podjetje Recolta Recycling S. P. R. L. (v nadaljevanju Recolta) je nezavestno sodelovalo v utaji DDV. Situacijo, v kateri se je znašlo to podjetje in njegovo sodno pot prikazujemo v nadaljevanju.

Celotni postopek davčne utaje, vrste davčni vrtiljak, katere nezavestni udeleženec je bilo podjetje Recolta, je potekal v Belgiji, vendar je bil nezakonit dobiček pridobljen na podlagi transakcije v Skupnosti, ki je njeni udeleženci niso nameravali izvesti. Blago vrtiljaka so bila luksuzna vozila, ki dejansko niso zapustila Belgije. V vrtiljaku sta sodelovala dva udeleženca z namenom, da zaračunani DDV ne bi bil plačan, in sicer sta to podjetje Auto Mail in g. Aillaud. Le podjetje Recolta je nezavestno sodelovalo v utaji. Slednja je temeljila na dveh krogih. Slika 5.4. prikazuje celoten potek utaje DDV.

Slika 5.4 Prikaz davčnega vrtiljaka v zadevi Recolta Recycling S. P. R. L.



Vir: Sodišče ES 2006a.

V prvem krogu je podjetje Auto-Mail (vodja davčnega vrtiljaka »B«) prodalo 16 luksuznih avtomobilov g. Aillaudu (posrednik »C«) po ceni z vključenim DDV v svoji državi članici Y. Auto-Mail ni izpolnil DDV napovedi in posledično ni plačal DDV, toda je zaslužil določen znesek, in sicer utajen DDV, zaračunan na prodajo avtomobilov g. Aillaudu. Torej je podjetje Auto-Mail g. Aillaudu pobralo davek in zatem izginilo, ne da bi plačalo davek državni blagajni. G. Aillaudo je odbil DDV, ki je ustrezal njegovemu nakupu pri podjetju Auto-Mail, in blago po sistemu samoobdavčitve prodal podjetju Recolta (obvodno podjetje »A«) v državi članici X in mu zaračunal ustrezen znesek DDV (torej je Recolta plačala DDV). Nato je Recolta, ki ni vedela za manipulacijo, dobavila te avtomobile z oprostivijo DDV podjetju za distribucijo Auto-Mail iz države članice X v državo članico Y. Auto-Mail je iz prve države članice X kupilo avtomobile od podjetja Recolta (DDV zavezanca), ki se je nahajal v drugi državi članici po sistemu samoobdavčitve. Dobrine so bile pri takšnem nakupu proste DDV, ker je podal podjetju Recolta svojo identifikacijsko številko za namene DDV. Auto-Mail je po opravljeni prodaji izginil, ni poročal o pridobitvi blaga znotraj EU (niti v

DDV napovedi, niti v poročilu INTRASTAT²⁶), davčni urad v prvi državi članici X ni razpolagal s statističnimi podatki o pridobitvah takšnega blaga. Goljufija je potekala po istem postopku, vendar se je v drugem krogu postopek zapletel, saj se je v vrtiljak vključilo eno, morda več podjetij, da bi prikriji razmerje med podjetjem Auto-Mail in g. Aillaudom. Ta podjetja pojmuje vmesna ali tamponska podjetja. V obravnavani zadevi so tretji posredniki »C« potisnili g. Aillauda v vlogo vmesnega podjetja »D« (Sodišče ES 2006a).

Recolta je vložila zahtevek za odbitek vstopnega DDV, ki ga je belgijska davčna uprava zavrnila. Slednja je 26. oktobra 1989 izdala sklep o izvršbi zoper Recolta za znesek v višini 360.000 evrov, delno iz naslova davkov, delno iz naslova glob. To odločitev je podjetje izpodbijalo na sodišču 1. stopnje v Verviersu (fran. *Tribunal de premiere instance de Verviers*), ki je s sodbo z dne 1. oktobra 1996 ugodilo zahtevku družbe Recolta in pri tem obrazložilo, da je bila izvršba izdana s strani enote, pristojne za pobiranje davkov brez pravne podlage in zato nična ter brez učinka. Odločitev prvostopenjskega sodišča je potrdilo višje sodišče v g. Liege (fran. *Cour d'appel de Liege*) 29. maja 2002 oziroma 9. novembra 2001. Belgija se je nato pritožila na vrhovno sodišče (fran. *Cour de cassation*). Slednje je prekinilo odločanje in predložilo predlog za sprejetje predhodne odločbe Sodišču Evropskih skupnosti (Sodišče ES 2006b).

Sodišče je v zadevi Recolta razsodilo, da (prav tam):

- v primeru, ko prodajalec dobavi blago davčnemu zavezancu, ki ni vedel ali ni mogel vedeti, da je bila opravljena transakcija del goljufije prodajalca, se mora 17. člen²⁷ Šeste direktive Sveta 77/388/EGS z dne 17. maja 1977 (o usklajevanju zakonodaje držav članic o prometnih davkih – Skupni sistem DDV: enotna osnova za odmero, kot je bila spremenjena z Direktivo Sveta 95/7/ES z dne 10. aprila 1995) razlagati tako, da nasprotuje predpisu nacionalnega prava, na podlagi katerega je kupoprodajna pogodba absolutno nična, saj je nasprotna javnemu redu zaradi nedopustne podlage s strani prodajalca, kar povzroči izgubo pravice do odbitka davka, ki ga je plačal navedeni davčni zavezanec;
- nacionalno sodišče ne sme priznati pravice do odbitka, kadar se glede na objektivne elemente ugotovi, da je ta davčni zavezanec vedel ali bi moral vedeti, da z nakupom sodeluje pri transakciji, ki je del utaje DDV.

²⁶ INTRASTAT je informacijski sistem, v katerem se zbirajo podatki o pretoku blaga znotraj EU (Makovec Brenčič idr. 2006, 39–40).

²⁷ Člen 17 (1) Šeste direktive določa, da pravica do odbitka nastane v trenutku, ko nastane obveznost za obračun odbitnega davka. Člen 17 (2) pa določa, da dokler se blago/storitve uporabljajo za namene njegovih obdavčljivih transakcij, je davčni zavezanec upravičen odbiti davek, ki ga je dolžan plačati. Člen 17 (2) (a) pa pravi, da mora plačati DDV za blago/storitve, ki mu jih je dobavil drug davčni zavezanec (Sodišče ES 2006b).

Zato lahko ugotovimo, da marsikatero zakonito delujoče podjetje nevede vstopi v nezakonit poslovni svet, kar s seboj prinese določene neželene posledice. Te so lahko dolgoletni sodni postopki in s tem povezani stroški, morda neugodna razsodba sodišča za podjetje, ki je nevede sodelovalo v organizirani davčni goljufiji (zavrnitev zahteve za vračilo plačanega DDV za nakup blaga, ki se je zgodila npr. v zadevi C-439/04²⁸), posledično visoke kazni in morda tudi prenehanje delovanja pravne osebe.

5.1.4 Tihotapstvo

Tihotapstvo je tipično odklonsko ravnanje, ki se izvrši z izvozno obliko vstopa na tuje trge. Zanj je značilno izogibanje plačilu davkov, trošarin, carin oziroma z namenom zmanjšanja višine finančnih obveznosti tudi ponarejanje dokumentacije o izvoru in naravi blaga. V nadaljevanju opisujemo primera tihotapstva cigaret in energetske varčnih žarnic. Pri slednjem je razvidno, da se z uporabo ene od metod za zakrivanje realnega izvora blaga tihotapstvo izvrši z izvozno obliko vstopa na tuje trge, pri čemer kaznivo dejanje tihotapstva postane kompleksnejše za odkritje s pomočjo investicijske oblike poslovanja. Namen pretihotapljenega blaga se ne glede na možne metode doseže v osnovi z izvozno obliko.

Tihotapstvo cigaret

Evropski urad za boj proti goljufijam (fran. *Office Européen de Lutte Anti-Fraude*, angl. *European anti-fraud office*, v nadaljevanju OLAF) je oktobra leta 2008 na podlagi tesnega sodelovanja s singapursko carino preprečil izvoz 40 milijonov cigaret, namenjenih na črni trg EU. Cigarete so zasegli v Singapurju. Bile so v štirih kontejnerjih. V dokumentih za pomorski promet je bilo goljufivo navedeno, da je v kontejnerjih pohištvo in dekorativni gospodinjski predmeti. Če organi pregona tega ne bi ugotovili, bi bile cigarete izvožene v EU, pri čemer bi prišlo do izgube carin in davkov v višini 12 milijonov evrov (OLAF 2008).

Carine se po prvi klasifikaciji carin glede na smer gibanja delijo na: uvozne, izvozne in tranzitne. V tem primeru menimo, da gre za najbolj običajno obliko, in sicer za uvozne carine, ki pomenijo direktno dajatev na uvoz. Lastniku blaga se uvozno carino pobere pri prevozu oziroma prenosu blaga čez državno mejo. Imajo pa velik vpliv na končno ceno izdelka, saj jo zvišajo in hkrati vplivajo na konkurenčnost blaga na določenem trgu, kar pa je problem držav v razvoju oziroma tretjih trgov. Druga klasifikacija pa deli carine na vrednostne carine, količinske oziroma specifične in kombinirane. V primeru tihotapstva cigaret bi lahko prišlo tudi do izoginitve vrednostnih carin, saj je bil prijavljen prevoz pohištva (manj obdavčljivo blago) in ne cigaret. Zaradi

²⁸ Zadeva C-439/04, Axell Kitell proti Belgiji. Sodišče ES zavrne vračilo plačanega DDV (Sodišče ES 2006b).

lažne navedbe vrste blaga bi lahko prišlo tudi do izognitve plačila trošarin²⁹. Z namenom preprečitve prikrievanja prave vrednosti blaga zahtevajo carinski organi od uvoznikov podrobno dokumentacijo, ki zajema informacijo prave vrednosti blaga (Makovec Brenčič idr. 2006, 31–34).

Poleg lažne navedbe transportiranega blaga je ogromno primerov nezakonite navedbe izvora blaga. Večinoma spadajo pod izvozno obliko mednarodnega poslovanja, vendar se lahko prepletajo tudi s pogodbenimi in investicijskimi oblikami poslovanja.

Nezakonita trgovina energetske varčnih žarnic

EU je preiskovala nezakonito trgovino energetske varčnih žarnic s Kitajske, ki naj bi povzročila škodo davkoplačevalcem EU v višini več kot 50 milijonov evrov.

Energetske varčne žarnice kitajskega porekla so zavezane k plačilu protidampinške dajatve na uvoz v EU (ADD – angl. *anti dumping duties*³⁰). Leta 2006, ko je bila preiskava v teku, je znašala ADD 66,1 %. Utaja teh dajatev je torej s finančnega vidika zelo privlačna za zadevne subjekte. Za doseg tega cilja uvozniki uporabljajo različne metode:

- žarnice se pretovori preko tretje države in so ponovno naložene v nove kontejnerje z namenom, da se prikaže to državo kot državo izvora blaga;
- kitajski proizvajalci so ustanovili nove tovarne oziroma so sodelovali z obstoječimi podjetji z namenom ustanovitve skupnih podjetij (angl. *joint ventures*) v tretjih državah za domnevno izdelavo energetske varčnih žarnic. Vendar v večini primerov so v teh državah žarnice le sestavljene (investicijska oblika: sestavljalnice) ali enostavno pretovorjene. V obeh primerih ostanejo zavezane plačilu ADD;
- v nekaterih primerih so potrdila o poreklu (angl. *Certificates of Origin*) ponarejena, v drugih primerih pa jih nacionalni organi v dobri veri neupravičeno izdajo na podlagi napačnih ali zavajajočih informacij, ki jih je posredoval domnevni izvoznik;
- energetske varčne žarnice so bile tudi nepravilno prijavljene carinskemu organu Skupnosti kot navadne žarnice oziroma je bila njihova vrednost zmanjšana z namenom izognitve oziroma zmanjšanja obveznosti do dajatve.

²⁹ Trošarina je dajatev, s katero se obdavči take izdelke, ki jih ni mogoče nadomestiti: alkoholne pijače, tobačne izdelke, plin, mineralna olja (Turk in Špec 1996, 229).

³⁰ Protidampinške dajatve predstavljajo trgovinsko zaščito z namenom odpravljanja posledic dumpinga, tj. eno izmed najpogostejših oblik nelojalne konkurence, ki se kaže v tem, da je izvozna cena določenega izdelka pri izvozu v Skupnost nižja od primerljive cene podobnega izdelka, s katerim se iz države izvoznice običajno trguje. Za vzpostavitev normalnih tržnih pogojev se uvede protidampinško dajatev na dampinške izdelke, ki dvigne njihovo ceno na raven, na kateri industriji Skupnosti ne povzroča več škode (MF CURS b. 1.).

V nezakoniti trgovini energetskega žarnic naj bi bilo domnevno uporabljenih za ta namen približno trinajst držav. OLAF je v sodelovanju z državami članicami in tretjimi državami opravil preiskave v uporabljenih državah za nezakonito dejavnost (npr. Vietnam, Pakistan, Tajski, Malezija, Filipini, Indonezija, Združeni arabski emirati, Šrilanka, Tunizija itd.). Ta oblika goljufije ne pomeni le izogibanja ADD, vendar povzroča škodo tudi industriji EU na področju varčnih žarnic v obliki nelojalne in nezakonite konkurence (OLAF 2006).

Ugotovimo, da se v osnovi za tihotapstvo uporabi izvozna oblika vstopa na tuje trge, pri čemer se za oteževanje odkritja odklonskega ravnanja storilci okoristijo resničnih ali fiktivnih pogodbenih in/ali investicijskih oblik mednarodnega poslovanja. V primeru nezakonite trgovine varčnih žarnic so uporabili pogodbeno dodelavno obliko poslovanja, sestavljalnice in skupna podjetja.

5.2 Pogodbeni model

Za pogodben način vstopa na tuje trge so značilna predvsem blaga odklonska ravnanja, ki se kažejo kot kršitve pogodbenih klavzul. Posledica teh kršitev je prekinitev pogodbe s strani oškodovanega partnerja, kar prinaša zelo visoke stroške, zato se oškodovana stranka običajno odloči, da bo počakala do datuma izteka pogodbe. Če sta stranki s partnerstvom zadovoljni in če so na novo postavljeni pogoji ugodni, se lahko pogodbeni stranki po izteku pogodbe odločita za ponovno sklenitev pogodbe. Če podjetje s prevladujočim položajem v partnerstvu spremeni pogoje pogodbenega sodelovanja, ki so lahko za šibkejšo stranko škodljivi, je racionalno, če se slednja ne odloči za nadaljevanje pogodbenega sodelovanja³¹. Poleg kršitev pogodbenih klavzul so pogoste tudi goljufije in tudi neupravičena uporaba patenta. Oba navedena kazniva dejanja zoper gospodarstvo sta značilna zlasti za licenčno in franšizno poslovanje.

5.2.1 Neupravičena uporaba tujega izuma v zadevi Iskra Avtoelektrika, d. d.

Podjetja običajno neupravičeno uporabijo patent, ko z nosilcem intelektualne lastnine ne sklenejo licenčne pogodbe. Tak primer je družba Iskra Avtoelektrika, d. d. (v nadaljevanju Iskra), specifično njeno hčerinsko podjetje Iskra Deutschland GmbH. Dne 25. 11. 2008 je izgubila tožbo zaradi kršitve pravic pri hladilnem telesu usmerilnika alternatorja pri nemškem deželni sodišču v Mannheimu, ki jo je vložila družba Robert Bosch GmbH. Sodbo je hčerinska družba v Nemčiji prejela januarja in se nanjo ni pritožila. Uprava je po neugodnem rezultatu pričela s predstavniki Boscha pogajanja z namenom sklenitve licenčne pogodbe, ki so se zaključila konec septembra 2009. Iskra je

³¹ Tak primer je Grand Hotel Union (franšizij), ki je po 22 letih prekinil sodelovanje z Bass HotelsResorts, specifično s hotelsko verigo Holiday Inn (franšizor), saj je slednji po izteku pogodbenega sodelovanja spremenil pogoje poslovanja, da so ti postali nesprejemljivi in celo škodljivi za franšizija ter tudi v nasprotju s slovensko zakonodajo (STA 2001).

zaradi kršitve patenta dolžna plačati Boschu odškodnino v višini 1,05 milijona evrov (izplačana bo v treh letih in treh enakih obrokih) in licenčnino za uporabo patenta do 31. 12. 2014 na podlagi sklenjene licenčne pogodbe (Zaplotnik 2009; STA 2009b; Uprava Iskra Avtoelektrika, d. d. 2009).

5.2.2 Poslovna goljufija Gem Collection

Vstop v franšizni sistem zahteva previdnost in ovrednotenje vsakega posameznega vidika poslovnega sistema s pomočjo strokovnjakov na ekonomskem in pravnem področju. Nema lokrat se zgodi, da se za t. i. franšizingom skriva poslovna goljufija. Ponudbe sodelovanja v franšizingu ne zajemajo vedno vseh tistih značilnosti, ki naredijo iz poslovnega sistema pravo franšizno priložnost. Lahko se pojavijo lažni sistemi franšizinga, ki se v večini pojavljajo kot reklamne objave, ki ponujajo "poslovne priložnosti" za osebe, ki želijo vstopiti v mrežo franšizinga. To so zelo vidne objave, kar je razvidno iz uporabljenih barv in zasedenega prostora v tisku. Primer lažnega sistema franšizinga je podjetje Gem Collection, ki se je po delovanju v Nemčiji in drugih evropskih državah leta 1987 razširilo tudi na italijansko tržišče. Z 11.000 ljudmi je sklenilo pogodbo t. i. franšizing in od njih zahtevalo plačilo v višini 3.500 evrov. Od tega je bilo 1.500 evrov namenjenih za nakup palete proizvodov skope vrednosti in 2.000 evrov za pridobitev pravice vstopa v organizacijo – t. i. vstopno pristojbino (angl. *initial fee*). Po nakazanem celotnem znesku so franšiziji prejeli paleto modnih izdelkov, ki jih je bilo glede na kakovost in ceno skoraj nemogoče prodati. Ko so se tega franšiziji zavedli, so skušali od upravljavcev podjetja pridobiti nazaj začetni denarni vložek. Upravljavci so franšizijem le ponudili možnost dodatnega zaslužka, če pridobijo v poslovni sistem pet novih franšizijev. Torej je bila obveznost franšizijev le prodaja kupljenih proizvodov, zlasti pa iskanje novih partnerjev za vstop v franšizni sistem organizacije. Ta sistem je bil goljufiv in ni imel nikakršne zveze s franšizingom. Poimenovan je kot »piramidna prodaja« ali »network marketing« oziroma veriga »San't Antonio« (Bonani 2008, 85–86).

5.3 Investicijski model

Podjetja lahko z investicijskim vstopom na tuje trge izvršijo številna kazniva dejanja. Najbolj pomembna pa sta davčna utaja na podlagi transfernih cen in zloraba notranje informacije. Slednja je značilna zlasti za prevzemno obliko mednarodnega poslovanja, medtem ko je davčna utaja s transfernimi cenami značilna tako za prevzemno kot druge investicijske oblike. Pri tovrstni utaji je pomembno, da je eno od dveh podjetij udeleženo v kapitalu, upravljanju ali nadzoru drugega podjetja.

5.3.1 Davčna utaja s transfernimi cenami v zadevi Intel Corporation

Davčna utaja s transfernimi cenami je značilno odklonsko ravnanje v investicijski obliki, saj je za njegovo izvršitev nujno lastništvo v drugem podjetju. Mehanizma transfernih cen se lahko okoristijo mednarodna podjetja z namenom izkazovanja ciljne davčne osnove v posamezni državi.

Transferne cene (Tomelj 2003, 3) lahko pomenijo:

- znesek, ki ga zaračuna določen del podjetja drugemu delu podjetja za dobavo blaga, nematerialne lastnine (patenti, licence, blagovne znamke in druga intelektualna lastnina) ali storitve;
- znesek, ki ga zaračuna povezana oseba drugi povezani osebi za dobavo blaga, nematerialne lastnine ali storitve.

Podjetja se zaradi možnosti, ki jih daje globalizacija, vse pogosteje povezujejo, zato bom v nadaljevanju obravnavala primer med povezanimi podjetji. Povezana podjetja izvršujejo med seboj transferje ali prenose, ki so ovrednoteni s transferno ali prenosno ceno. Slednja je lahko prilagojena ali neprilagojena. Prilagojena transferna cena pomeni, da transferna cena ni enaka ali podobna tržni ceni, torej ceni, značilni za dogovore med dvema nepovezanima subjektoma. Neprilagojena transferna cena pomeni ceno, enako ali podobno tržni ceni, ki je značilna za dogovore med nepovezanimi podjetji. Če transferna cena ni enaka ali podobna tržni, je taka cena značilna za dogovore med povezanimi subjekti. Povezane subjekte slovenska davčna zakonodaja podrobneje opredeljuje v Zakonu o davku od dohodka pravnih oseb, Ur. l. RS, št. 117/06 (v nadaljevanju ZDDPO-2), in sicer v 16. in 17. členu.

Po 16. členu ZDDPO-2 (2006) se za povezani osebi štejeta zavezanec rezident ali nerezident in tuja pravna oseba ali tuja oseba (nezavezanec), če izpolnjujejo enega od navedenih pogojev:

- zavezanec je neposredno ali posredno udeležen v kapitalu, upravljanju ali nadzoru tuje osebe (z najmanj 25 odstotki vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic);
- tuja oseba je neposredno ali posredno udeležena v kapitalu, upravljanju ali nadzoru zavezanca (z najmanj 25 odstotki vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic);
- ista oseba je udeležena v kapitalu, upravljanju ali nadzoru zavezanca in tuje osebe ali dveh zavezancev (z najmanj 25 odstotki vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu);
- iste fizične osebe ali njihovi družinski člani so neposredno ali posredno udeleženi v kapitalu, upravljanju ali nadzoru zavezanca in tuje osebe ali dveh

rezidentov (z najmanj 25 odstotki vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu).

Po 1. odstavku 17. člena ZDDPO-2 (2006) se za povezani osebi štejeta:

- dva rezidenta, ki sta povezana v kapitalu, upravljanju ali nadzoru, in sicer je eden od rezidentov v drugem rezidentu neposredno ali posredno udeležen v kapitalu, upravljanju ali nadzoru (z najmanj 25 odstotki vrednosti ali števila delnic ali deležev ali glasovalnih pravic ali ga obvladuje na podlagi pogodbe);
- če so iste pravne ali fizične osebe ali njihovi družinski člani neposredno ali posredno udeleženi v kapitalu, upravljanju ali nadzoru v dveh rezidentih (z najmanj 25 odstotki vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic ali ju obvladujejo na podlagi pogodbe).

Na podlagi transfernih cen naj bi davek utajila ameriška korporacija Intel, ki zagotavlja večino procesorjev za osebne računalnike na svetovnem trgu. Leta 2000 je kupila dansko podjetje Giga A/S³² za 9,4 milijard danskih kron (v nadaljevanju DDK), ki je postalo njeno hčerinsko podjetje. Dve leti kasneje je nanjo prenesla pravice za izdelke in know-how za 1,9 milijard DDK in na ta znesek plačala davke Danski. Danska davčna uprava je bila mnenja, da je bila transferna cena pod tržno ceno in da naj bi Intel na tak način prikril dohodke v višini približno 8 milijard DDK (nekaj manj kot 300 milijonov evrov), kar pomeni, da se je podjetje izognilo plačilu davka v višini 2,5 milijard DDK. Transferne cene so bile pod ceno transferja ali prenosa med povezanimi podjetji v različnih državah z namenom prenosa transferja ali prenosa dobičkov iz države in izogitve davkov. Davčna zakonodaja Danske dovoljuje trgovanje med deli organizacij in med povezanimi podjetji, vendar je organizacija zavezana k trgovanju po tržnih, torej neprilagojenih cenah. Danska je zaradi Intelove zvijače zahtevala povrnitev celotnega neplačanega davka vključno z obrestmi in sankcijami, kar bi pomenilo 3,6 milijard DDK (135 milijonov evrov). Navedena vsota ni majhna in predstavlja tudi za največjega proizvajalca procesorjev na svetu veliko breme. Predstavniki Intela so dejali, da sodelujejo z danskimi organi, vendar izrecno nasprotujejo mednarodnemu dvojnemu obdavčenju, ki pomeni, da je določena količina enot dobička tako v lastnikovi državi kot v državi odvisne družbe dvakrat obdavčena. Dejali so še, da če bi podjetje spoštovalo tržne cene za prenose med povezanimi podjetji, bi to imelo negativen vpliv na njegovo dejavnost (Isherwood 2009).

³² Giga A/S označuje korporacijo Giga, ki je specializirana za razvoj in proizvodnjo naprednih visoko-hitrostnih komunikacijskih čipov (EVCA 2002, 15).

5.3.2 Zloraba notranje informacije pri prevzemu delniške družbe Lek

Zloraba notranje informacije je značilno odklonsko ravnanje, ki se izvrši v investicijski obliki vstopa na tuje trge, bolj specifično pri prevzemu ciljnega podjetja.

Podjetje, ki svoje poslovanje širi na tuje trge s prevzemno strategijo, se imenuje prevzemno podjetje. Cilj prevzemnega podjetja je prevzem podjetja v tujini – t. i. ciljno podjetje, ki zanj predstavlja dobro naložbo zaradi podcenjenosti delnic. Z namenom pridobitve kontrolnega deleža se odloči za nakup delnic ciljnega podjetja. Za njihov odkup mora delničarjem ciljnega podjetja ponuditi višjo ceno za delnico, kot so te trenutno vredne na trgu vrednostnih papirjev, kar poveča stroške prevzema. Slednje povečajo tudi odklonska ravnanja insiderjev, ki nakupujejo delnice ciljnega podjetja na podlagi notranje informacije o nameravanem prevzemu pred javno objavo namere o prevzemu. Nakupi insiderjev povečajo tečaj delnice in stroške prevzema, saj mora prevzemno podjetje za odkup delnic ponuditi delničarjem višjo premijo, ki predstavlja razliko med tržno ceno delnic ciljnega podjetja in ponujeno ceno za delnico ciljnega podjetja. Večji kot so nakupi pred objavo, večjo premijo mora prevzemno podjetje ponuditi delničarjem ciljnega podjetja. Z zlorabo notranjih informacij se lahko stroški povečajo do te mere, da prevzemnemu podjetju onemogočijo prevzem (Špec 1996, 67–68).

V nadaljevanju apliciramo teorijo na prakso. Sprva prikazujemo celoten postopek prevzema slovenskega podjetja Lek, d. d. (v nadaljevanju Lek) s strani švicarske družbe Novartis in šele nato prikazujemo domnevno zlorabo notranje informacije, ki se je izvršila v tem postopku prevzema, s katero so se določene pravne in fizične osebe zaradi posedovanja pozitivne notranje informacije obogatile. Zloraba notranje informacije je tipično kaznivo dejanje pri prevzemih, kjer pride tudi do kaznivega dejanja zlorabe položaja. Primer podrobneje opisujemo v primerjavi z ostalimi, saj je za njegovo razumevanje potrebno poznati vse okoliščine.

Postopek prevzema Leka

Švicarsko podjetje Novartis je kot strategijo širjenja na tuje trge izbralo investicijsko obliko vstopa, in sicer prevzem slovenskega proizvajalca generičnih zdravil Lek. Njegov namen je bil povečati svojo prisotnost v vzhodni in srednji Evropi in konkurirati z Lekovim glavnim proizvodom, generično različico antibiotika, na trgu antibiotikov, kjer je njegov glavni tekmeč britanski farmacevt GlaxoSmithKline (STA 2002a). 23. avgusta 2002 so prišle v javnost neuradne informacije, da bo Novartis prevzel Lek. Dan pred tem, 22. avgusta, je Lekova delnica zaključila trgovanje po enotnem tečaju 66.064,59 SIT (Uredništvo Dnevnik 2002). Iz Leka so 24. avgusta sporočili, da so 22. avgusta prejeli povabilo k pogajanjem o morebitni ponudbi za odkup vseh delnic potencialnega, do takrat javnosti še neznanega ponudnika, vendar je bilo iz

virov blizu vodstva slišati, da naj bi bil ponudnik Novartis. Objava o povabilu k pogajanjem je vplivala na tečaj delnic Leka. Matej Anko iz borzne hiše Ilirika je dejal, da je »gibanje tečajev Lekovih delnic nakazovalo, da vlagatelji pričakujejo prevzem« (Slak in STA 2002). Nadzorni svet Leka je 28. avgusta izdal dovoljenje Novartisu za pridobitev delnic družbe Lek v vrednosti, ki presega kumulativno 15 odstotkov osnovnega kapitala družbe, na podlagi Novartisove zahteve z dne 22. avgusta (STA 2002b). Novartis je 29. avgusta objavil namero za ponudbo za odkup vseh delnic Leka po ceni 95.000 SIT/delnico, medtem ko je javno ponudbo za prevzem objavil konec septembra. Ponudbena cena za delnico je bila več kot 73 odstotkov višja od povprečne cene Lekovih delnic v letu 2002. Po neuradnih podatkih se je zvedelo, da je Novartis želel pridobiti vsaj 51 odstotkov Leka, za kar bi moral odšteti 93,5 milijard SIT. Uprava Leka se je z nameravano povezavo z Novartisom strinjala in napovedala objavo uradne izjave kot odgovor na ponudbo, ko bo ponudbena dokumentacija objavljena (STA 2002c). 28. septembra je Novartisova hčerinska družba Servipharm objavila javno ponudbo za odkup vseh Lekovih delnic po ceni 95.000 SIT/delnico (STA 2002č). SOD in KAD se s ponudbo nista strinjala, saj sta imela 27,5 odstotni delež, za katerega sta želela imeti več kot 100.000 SIT za delnico (Pust 2002). 30. septembra je bilo sproščeno trgovanje z rednimi in prednostnimi delnicami Leka, katerih tečaj je nihalo s 86.000 SIT na 93.000 SIT in se kasneje ustalil pri 92.000 SIT. Tega dne je zamenjalo lastnika le malo število delnic. Iz česar je po mnenju Mateja Anke (borzna hiša Ilirika) bilo razvidno, da trg še ni sprejel v nameri objavljene prevzemne cene in da so pričakovanja tistih, ki kupujejo delnice Leka višje od objavljene cene ter da je Lek pri trenutni ceni dobra investicija za vlagatelje (Slak 2002). Po napornih pogajanjih z večjimi delničarji Leka, ki so na skupščini dan pred objavo javne ponudbe za prevzem zavrnil predlog uprave za spremembe statuta družbe, s katerimi bi Novartisu omogočili prevzem podjetja, je Novartis 19. oktobra zvišal ponudbo za 7 odstotkov na 105.000 SIT/delnico (STA 2002d). S to ponudbo so se največji delničarji strinjali in so bili pripravljeni po tej ceni ponuditi vse Lekove delnice v njihovi lasti. Novartis je en teden pred iztekom ponudbe³³ sporočil, da je večina Lekovih delničarjev sprejela ponudbo Servipharma za odkup vseh delnic Leka. Število delnic v sklopu javne ponudbe je do 28. oktobra doseglo 57,28 odstotkov celotnega števila Lekovih delnic, s čimer je bil presežen 51 odstotni prag uspešnosti ponudbe³⁴ (STA 2002e). ATVP je 21. novembra ugotovila, da je bila javna ponudba Servipharma za odkup vseh delnic Leka uspešna. Ponudnik je pridobil 99,07 % vseh izdanih delnic Leka, za kar je odštela 203 milijarde SIT. Urad za varstvo konkurence je izdal odločbo, s katero je potrdil skladnost koncentracije s pravili konkurence in ji zato ni nasprotoval. Postopek prijateljskega prevzema je bil 28.

³³ Ponudba naj bi se iztekla 4. novembra 2002.

³⁴ Ponudba se zaradi svoje uspešnosti podaljša za 14 dni, do 18. novembra 2002.

novembra uspešno zaključen z izplačilom kupnine na račune prodajalcev in prenosom delnic na račun vrednostnih papirjev ponudnika (STA 2002f). 3. februarja 2003 so delnice Leka prenehale kotirati na Ljubljanski borzi³⁵ (STA 2003).

Zloraba notranje informacije v postopku prevzema podjetja Lek

Ljubljanska borza in ATVP sta v letih 2002 in 2003 podali številne kazenske ovadbe zaradi utemeljenega suma storitve kaznivega dejanja zlorabe notranje informacije. Ljubljanska borza je kazensko ovadbo zoper več osumljencev podala 11. decembra 2002, medtem ko je ATVP podala ovadbe med 4. marcem in 18. aprilom 2003. Zlorabljen notranja informacija naj bi bila informacija o pogajanjih med Novartisom in Lekom o nakupu Leka. Ovadene fizične in pravne osebe naj bi na podlagi te informacije v obdobju pred ustavitvijo borznega trgovanja z delnicami Leka 23. avgusta 2002 nakupile več delnic. Torej pred dnem, ko je bila javno objavljena informacija o ponudbi za odkup vseh delnic. Takratna borzna vrednost za Lekovo delnico je znašala okoli 66.000 SIT, po kateri so jo ovadene osebe kupovale. Po javni objavi in odprodaji je ta vrednost narasla na 105.000 SIT (Weiss 2005a).

Potencialni insiderji v zadevi Lek bi lahko bili naslednji: tedanji svetovalec Lekove uprave Simon Oblak, ki je imel 0,44 prednostnih delnic in od konca maja dokupil še šest delnic. Marko Podbevšek, član uprave Leka, ki je od takrat dokupil 57 delnic, s čimer je dosegel 0,27 odstotka prednostnih delnic. Sledita mu svetovalec uprave Stanislav Peter Ahlin, ki je svoj delež povečal na 0,24 odstotkov prednostnih delnic in članica uprave Alenka Vukadin Škulj, ki pa je svoj delež med prednostnimi delnicami povečala na 0,2 odstotka. Poleg fizičnih oseb so Lekove prednostne delnice kupile tudi pravne osebe, med katerimi sta Abanka, ki je dosegla z nakupom prednostnih delnic 3 odstotni delež ter Diors, ki je svoj delež povečala na 0,24 odstotka (prav tam). V tabeli 5.1 so prikazane večje spremembe v lastništvu navadnih Lekovih delnic od 9. maja 2002 do 27. avgusta 2002. Borzna hiša *Medvešek Pušnik* je kupovala delnice Leka zase in za svoje stranke *G.Loc* in *Rent A* tik pred objavo, da se Novartis zanima za Lek, čez nekaj dni pa so jih prodali. Borzna hiša je kupila 300 lotov in pridobila 0,02 odstotni lastniški delež, medtem ko je *G.Loc* kupil 987 lotov in s tem pridobil 0,06 odstotni lastniški delež, *Rent A* pa je kupil 294 lotov in povečal svoj delež z 0 na 0,02 odstotka. Od 9. maja do 27. avgusta je tudi *KAD* z nakupom 3.550 navadnih delnic povečal svoj delež s 14,60 odstotka na 14,79 odstotka. *SOD* je kupil 2.002 delnic in svoj delež povečal z 10,89 odstotkov na 11 odstotkov. *Bank Austria* je povečala delež s 4,63 odstotki na 5,06 odstotka. *Zavarovalnica Triglav* je z nakupom 5.838 lotov od maja

³⁵ Sklep o prenehanju trgovanja z rednimi in prednostnimi delnicami Leka so njegovi delničarji sprejeli na skupščini 20. januarja, posledično je bilo trgovanje z Lekovimi delnicami začasno zaustavljeno že 21. januarja.

povečala delež z 1,76 odstotka na 2,08 odstotka. *Zlata moneta 1* je kupila 6.937 lotov, s čimer je svoj delež povečala z 0,68 odstotkov na 1,07 odstotka (Smrekar 2002).

Tabela 5.1 Večje lastniške spremembe med delničarji navadnih Lekovih delnic

	Deleži 9. maja (v %)	Deleži 27. avgusta (v %)
<i>KAD</i>	14,60	14,79
<i>SOD</i>	10,89	11,00
<i>Bank Austria</i>	4,63	5,06
<i>Zavarovalnica Triglav</i>	1,76	2,08
<i>Zlata Moneta 1</i>	0,68	1,07
<i>G. Loc</i>	0	0,06
<i>Medvešek Pušnik</i>	0	0,02
<i>Rent A</i>	0	0,02

Vir: Smrekar 2002.

KAD in Zavarovalnica Triglav naj bi povečevala svoje deleže tudi od konca avgusta do konca septembra. Poleg njiju so svoje deleže povečevali Lazard, Capital Markets, Credit Suisse First Boston, KD Investement in Luka Koper. Med tem ko so prodajalci delnic v kritičnem obdobju Bank Austria, Raiffeisen Zentralbank, Mercury Selected Trust, The Central European Growth Fund, Pictet & Cie Banquiers, Commerzbank International, Thames River Traditional Fund in Franklin Templeton Investment Funds. Svoje deleže pri prednostnih delnicah Leka je v poletnih mesecih povečevalo tudi veliko fizičnih oseb. Veliko jih je bilo z vodilnih položajev v družbi, ki pa so, kot so v družbi Lek pojasnili, povečali deleže zaradi nagrad v delnicah, kar se predvsem navezuje na višje vodilne (Smrekar 2003a).

Predsednik sveta ATVP Miha Juhart je dejal, da je ATVP raziskala tudi Lekove nagrade v delnicah, saj je lahko nagrajevanje v delnicah tudi posledica zlorabe notranjih informacij, če se zgodi v kritičnem času. Leta 2002 so Lekovi vodilni dobili polovico nagrad za leto 2001 izplačano tudi v delnicah Leka. Nagrade sicer prejemajo od leta 1995. Juhart je še poudaril izboljšano delovanje ATVP, od kar je pričel agencijo voditi Neven Borak, kar se kaže v tem, da se je o negativnih pojavih pričelo resneje govoriti kot pred letom dni (Smrekar 2003b).

Kazenske ovadbe v zadevi Lek maja 2005 niso dobile sodnega epiloga. ATVP nad izidom ni skrivalo razočaranja in je menilo, da je šlo za primer, ki bi se moral končati drugače, saj je bila zloraba notranjih informacij povsem jasna. Tožilstvo je ovadbe poslalo na ljubljansko policijsko upravo, ki je opravila pogovore z nekaterimi vodilnimi v Leku in od družbe zahtevala dostop do vse dokumentacije, povezane s postopkom pogajanja z Novartisom in seznam oseb, ki so pri pogajanjih sodelovale in pripravljale pogajalsko dokumentacijo. Lek je zavrnil vpogled v navedeno dokumentacijo zaradi njenih zaupnih podatkov. Policija je zato marca 2004 predlagala preiskovalnemu sodniku, naj izda sodno odredbo za pridobitev podatkov in pogajalske dokumentacije,

česar ni storil, saj je menil, da mora biti predlog podan s strani državnega tožilca. Ljubljansko okrožno državno tožilstvo je maja 2004 ljubljanskemu okrajnemu sodišču predlagalo, naj Leku odredi izročitev celotne dokumentacije v zvezi s prevzemom, s čimer se preiskovalna sodnica ni strinjala in dala predlog v obravnavo zunajobravnavnemu senatu. Slednji je predlog zavrnil in zavrnitev pojasnil z dejstvom, da bi se z zasegom dokumentacije »iskalo do sedaj še neznanega storilca kaznivega dejanja, kar pa ni namen zakonske določbe takratnega 243. člena Kazenskega zakonika Republike Slovenije in da bi s tem dejanjem nesorazmerno posegli v zasebnost posameznikov«. Tožilstvo je 10. maja 2005 ovadbe v zadevi Lek ovrгло, saj ne policija ne tožilstvo ni imelo dostopa do dokumentacije in zato ni moglo opredeliti kroga osumljencev (Weiss 2005a).

ATVP se je z Lekom ukvarjala osem mesecev. Kot je dejal direktor ATVP Neven Borak, »je Agencija podala 19 ovadb zoper fizične osebe in tri zoper pravne osebe. V niti eni ovadbi ni uspelo ne policiji ne tožilstvu pridobiti dokumentacije za izvedbo kazenskega postopka.« Dejal je, da ga je to presenetilo, saj jim je ATVP predala zadosti dokazov, dokumentov, podatkov o transakcijah itd. Menil je, da je imelo tožilstvo dovolj trdne dokaze za sodni epilog (Weiss 2005b).

V primeru Lek je sistem odpovedal. Lekovi insiderji so ostali nekaznovani, ker sodišče ni dovolilo posega v zasebnost določenih posameznikov, ne glede na to, da je ATVP trdil, da so vsaj tri zlorabe povsem jasne. Izid zadeve Lek sporoča, da je insiderstvo dovoljeno in ga ni mogoče dokazati. Zloraba notranjih informacij je pogosta in v večini primerov nekaznovana, kar je dokaz, da pravice malih delničarjev niso zaščitene in so zaradi nepoznavanja notranje informacije v slabšem položaju. Zakonodaja je na področju trgovanja z delnicami očitno »po meri države, velikih delničarjev, insajderjev« (Vozel 2005), kar je potrebno spremeniti in skušati doseči enotno ter usklajeno delovanje tožilstva, policije in sodstva v boju zoper zlorabo notranjih informacij ter neprestano izpopolnjevati znanje s tega področja.

6 SKLEP

V diplomski nalogi smo prikazali načine vstopa na tuje trge in znotraj teh načinov nekatere primere gospodarske kriminalitete. Storilci gospodarskih kaznivih dejanj izberejo način vstopa na izbran tuj trg, ki omogoči izvršitev odklonskega dejanja in doseganje zelenih nelegalnih zaslužkov in dobičkov. Nezakonita ravnanja zoper gospodarstvo oškodujejo zlasti državne proračune, potrošnike, gospodarske subjekte, ki poslujejo na zakonit način in potencialne poslovneže, ki želijo vstopiti v kompleksen proces mednarodnega poslovanja.

Izvozni način vstopa na tuje trge je za zakonito usmerjena podjetja manj tvegan. Medtem ko je za podjetja, usmerjena v izvrševanje odklonskih ravnanj, visoko tvegan, saj so prav v izvozni obliki pristojni organi zelo uspešni in učinkoviti pri odkrivanju in preprečevanju kriminalnih dejanj. V dokaz smo prikazali primera zlorabe skoraj monopolnega položaja ameriških korporacij Microsoft in Intel, primer tihotapstva blaga v EU in primer utaje DDV, vrste davčni vrtiljak, ki jo je izvršilo podjetje Recolta s pomočjo posrednika. Najštevilčnejša so kazniva dejanja zoper gospodarstvo v izvozni obliki, saj so enostavnejša za izvedbo. Davčna zatajitev vrste davčni vrtiljak je zahtevnejša za razumevanje, vendar je za strokovnjake na področju davkov dokaj enostavna. Večje kot je število udeležencev, število vključenih držav in obratov vrtiljaka, težje je odkrivanje storilca kaznivega dejanja. Tudi tihotapstvo se lahko izkaže kot problematično za odkrivanje, če se z namenom zakrivanja sledi pravega izvora blaga izvrši kaznivo dejanje v kombinaciji osnovnega izvoznega načina s pogodbenim ali investicijskim načinom poslovanja. Iz izvoznega načina vstopa na tuje trge izhajajo najbolj odmevni primeri, saj jih pristojne službe tudi v večjem obsegu odkrijejo in z njimi seznanijo javnost.

Predvidevali smo, da se najbolj blaga odstopanja pojavljajo v pogodbenem načinu vstopa na tuje trge, kar je deloma res, saj so za ta način mednarodnega poslovanja predvsem značilne kršitve pogodbenih klavzul. Poleg njih se pojavljajo tudi odklonska ravnanja, ki so kazniva in zato enakovredna ostalim kaznivim dejanjem, značilnih za izvozne in investicijske oblike. To ponazorimo s primerom podjetja Gem Collection, ki je izvršilo poslovno goljufijo na področju franšizinga in pri tem oškodovalo veliko število t. i. potencialnih poslovnežev, ki so želeli vstopiti v franšizni sistem in poslovati po že preizkušenem, zato manj tveganem poslovnem konceptu. Izkazalo se je nasprotno. Zaradi velikega števila ogoljufanih oseb je bila večja možnost, da bi kdo izmed oškodovanih goljufivo dejanje prijavil organom pregona. Za pogodbeno obliko je značilna tudi neupravičena uporaba tujega izuma, topografije, oznake ali modela. To smo prikazali s primerom nemške hčerinske družbe Avtoelektrika Iskra, ki je neupravičeno uporabila patentiran izum. Pred ugotovitvijo odklonskega ravnanja je podjetje oškodovalo le imetnika industrijske lastnine, po ugotovitvi pa še sebe, saj je

prejelo visoko denarno kazen. Neupravičeno uporabo patentiranih izumov se odkrije dokaj hitro, saj je ponavadi podjetje, ki to stori, tržni konkurent imetnika pravice. Posledice takega ravnanja se odrazijo na trgu v obliki nelojalne konkurence. Oba ponazorjena primera dokazujeta, da se kazniva dejanja v pogodbenem načinu mednarodnega poslovanja odkrije relativno enostavno.

Najtežje je odkrivanje kaznivih dejanj zoper gospodarstvo v investicijskem načinu mednarodnega poslovanja. Ta način poslovanja je za gospodarske subjekte, ki poslujejo na zakonit način, zelo tvegan, medtem ko je zelo primeren za gospodarske subjekte z neetičnimi nameni. Odklonska ravnanja so v investicijskih oblikah težko dokazljiva. Kot primer smo prikazali postopek prevzema Leka s strani Novartisa in poslovanje na podlagi notranje informacije znotraj tega postopka, ki so ga izvršili primarni in sekundarni insiderji. Izvršeno dejanje je oškodovalo prevzemno podjetje Novartis, saj je moralo za odkup delnic ponuditi višjo ceno na delnico, kot bi jo sicer lahko, če ne bi prišlo do zlorabe notranje informacije. V tem primeru so oškodovani tudi mali delničarji, ki do notranjih informacij nimajo dostopa in zato ne dosežejo tako visokih donosov kot jih lahko dosežejo insiderji. V tem primeru, kljub vsem evidentnim dokazom, nihče ni bil kaznovan. Za investicijsko obliko je značilna tudi davčna utaja s transfernimi cenami, ki se lahko izvrši le med povezanimi podjetji, torej le v investicijski obliki. To smo ponazorili s primerom poslovanja korporacije Intel, ki je prenesla pravice na povezano podjetje pod tržno ceno z namenom preslepitve davčnih organov in zatajitve dela davčnih obveznosti.

Obravnavana tema gospodarske kriminalitete v mednarodnem poslovanju je zelo obširna in zahtevna za razumevanje, saj je gospodarski kriminal na mednarodni ravni kompleksen in nepregleden. Ker se prilagaja nenehnim spremembam, ki so posledica globalizacije, se razvija v nove in bolj zapletene oblike. Za njegovo preprečitev je nujno tesno sodelovanje mednarodnih organizacij in pristojnih organov, ki bi z izmenjavo izkušenj v številnejšem obsegu odkrili primere gospodarske kriminalitete oziroma celo preprečili njihovo nastajanje. Slednje je skorajda nemogoče, saj je kriminal vedno pred organi pregona, zato smo prikazali primere iz prakse, da bi seznanili javnost z najpogostejšimi oblikami kriminala v gospodarstvu in da bi se lažje izognili takim neprijetnostim v poslovanju na mednarodni ravni. Posledice tovrstnega kriminala na svetovno gospodarstvo so negativne in dokaj velike, zato je usklajevanje zakonodaje z namenom preprečevanja in ustreznega sankcioniranja nujno. Sankcioniranje naj bo usmerjeno v povrnitev zadev v prvotno stanje in v preprečevanje nadaljnjega nezakonitega poslovanja podjetij. V globalnem gospodarstvu sodelujejo gospodarski subjeki, ki poslujejo v skladu z zakoni in neetični gospodarski subjeki, ki jim zakonito poslovanje ne prinaša doseganje zastavljenih ciljev, zato poleg zakonitih dejavnosti izvršujejo tudi nezakonite dejavnosti. Slabost globalizacije je vedno bolj okrepljen gospodarski kriminal, ki se širi čez nacionalne meje. Širijo se tudi njegove posledice, ki

so tudi vedno bolj evidentne in zahtevajo vse večje sodelovanje oškodovancev (gospodarskih subjektov, potrošnikov, držav), pristojnih organov in mednarodnih organizacij. Tako kot se spreminjajo pojavne oblike kriminala, ki postajajo vse kompleksnejše zaradi sprememb na globalni ravni, tako se morajo prilagajati tudi organi pregona pri oblikovanju ukrepov za preprečevanje različnih oblik kriminala in zlorabe veljavne zakonodaje.

LITERATURA IN VIRI

- Bešter, Janez. 1996. *Prezvemi podjetij in njihovi učinki na delničarje, managerje, zaposlene, upnike in državo*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Bohinc, Rado. 2003. Kazniva dejanja zoper gospodarstvo. V *Posvet Problematika odkrivanja in pregona gospodarske kriminalitete*, ur. Darko Maver, Bečir Kečanović in Petra Mrhar, 25–38. Ljubljana: Ministrstvo za notranje zadeve RS.
- Bonani, Giuseppe. 2008. *Come mettersi in proprio con il franchising*.
[Http://books.google.com/books?id=AkLQi-P8NLUC&printsec=frontcover&dq=Come+mettere+in+proprio+con+il+franchising&hl=en&ei=8E9oTP2QGM6OjAeLjonUBA&sa=X&oi=book_result&ct=result&esnum=1&ved=0CCYQ6AEwAA#v=onepage&q=Come%20mettere%20in%20proprio%20con%20il%20franchising&f=false](http://books.google.com/books?id=AkLQi-P8NLUC&printsec=frontcover&dq=Come+mettere+in+proprio+con+il+franchising&hl=en&ei=8E9oTP2QGM6OjAeLjonUBA&sa=X&oi=book_result&ct=result&esnum=1&ved=0CCYQ6AEwAA#v=onepage&q=Come%20mettere%20in%20proprio%20con%20il%20franchising&f=false) (23. 6. 2010).
- CPU World. 2009. *Intel Core 2 Duo E8600 AT80570PJ0936M*. [Http://www.cpu-world.com/CPUs/Core_2/Intel-Core%20%20Duo%20E8600%20AT80570PJ0936M%20%28BX80570E8600%20-%20BXC80570E8600%29.html](http://www.cpu-world.com/CPUs/Core_2/Intel-Core%20%20Duo%20E8600%20AT80570PJ0936M%20%28BX80570E8600%20-%20BXC80570E8600%29.html) (11. 8. 2010).
- D'Argenio, Alberto. 2006a. *Pressing Ue su Microsoft Maxi multa quotidiana*.
[Http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2006/06/28/pressing-ue-su-microsoft-maxi-multa-quotidiana.html](http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2006/06/28/pressing-ue-su-microsoft-maxi-multa-quotidiana.html) (2. 5. 2010).
- . 2006b. *Scatta la multa Ue a Microsoft ma Bill Gates dà battaglia*.
[Http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2006/07/13/scatta-la-multa-ue-microsoft-ma-bill.html](http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2006/07/13/scatta-la-multa-ue-microsoft-ma-bill.html) (2. 5. 2010).
- Dubrovski, Drago. 2006. *Management mednarodnega poslovanja*. Koper: Fakulteta za management.
- . 2000. *Izbrani vidiki mednarodnega poslovanja in financ*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
- Dvoršek, Anton. 2001. *Kriminalistična strategija*. Ljubljana: Visoka policijsko-varnostna šola.
- . 2003. *Kriminalistična metodika*. Ljubljana: Ministrstvo za notranje zadeve, Visoka policijsko-varnostna šola.
- EC (Commission of the European Communities). 2004a. *C(2004)900 final*. Brusells, 21. april. [Http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/decisions/37792/en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/decisions/37792/en.pdf) (25. 1. 2010).
- . 2004b. *Microsoft case: court proceedings*.
[Http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/microsoft/court.html](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/microsoft/court.html) (23. 1. 2010).
- . 2007. Commission decision of 24 May 2004 relating to a proceeding pursuant to Article 82 of the EC Treaty and Article 54 of the EEA Agreement against Microsoft Corporation (Case COMP/C-3/37.792 – Microsoft). *Official Journal of the European union* 50 (32): 23–28. [Http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:032:0023:0028:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:032:0023:0028:EN:PDF) (22. 1. 2010).

- EFF (Evropska franšizna federacija). 2004. *Bruselj: Evropski kodeks etike za franšizing*. [Http://www.tzslo.si/pic/pdf/zakonodaja/Sekcija_fransize_evropski_kodeks_220607.pdf](http://www.tzslo.si/pic/pdf/zakonodaja/Sekcija_fransize_evropski_kodeks_220607.pdf) (4. 12. 2009).
- Europa. 2007. *Antitrust: Commission welcomes CFI ruling upholding Commission's decision on Microsoft's abuse of dominant market position (MEMO/07/359)*. Brussels: European Union. [Http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/359](http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/359) (23. 1. 2010).
- Europa. 2008. *Antitrust: Commission imposes 899 million penalty on Microsoft for non-compliance with March 2004 Decision (IP/08/318)*. Brussels: European Union. [Http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/318&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en](http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/318&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en) (27. 1. 2010).
- EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association). 2002. *European Technology Success Stories*. [Http://www.evca.eu/uploadedFiles/eur_tech_success_stories.pdf](http://www.evca.eu/uploadedFiles/eur_tech_success_stories.pdf) (10. 6. 2010). Zaventem (Belgium): European Private Equity and Venture Capital Association.
- Fontanarosa, Aldo. 2003. *Ultimatum di Monti a Gates Stop agli abusi o maxi-multa*. [Http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2003/08/07/ultimatum-di-monti-gates-stop-agli-abusi.html](http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2003/08/07/ultimatum-di-monti-gates-stop-agli-abusi.html) (20. 2. 2010).
- . 2004. *Ue, i 15 condannano Microsoft approvate le sanzioni di Monti*. [Http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2004/03/16/ue-15-condannano-microsoft-approvate-le-sanzioni.112ue.html](http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2004/03/16/ue-15-condannano-microsoft-approvate-le-sanzioni.112ue.html) (20. 2. 2010).
- FTC (Federal Trade Commission). B. 1. *About the Federal Trade Commission*. [Http://www.ftc.gov/ftc/about.shtm](http://www.ftc.gov/ftc/about.shtm) (7. 6. 2010).
- Hayes, Bryan J. in Marcelo Eduardo. 2003. An economic decision-making framework for price bundling of retail banking services. *Academy of marketing studies journal* 7 (2): 30. [Http://www.alliedacademies.org/Publications/Papers/AMSJ%20Vol%207%20No%202%202003%20p%2027-38.pdf](http://www.alliedacademies.org/Publications/Papers/AMSJ%20Vol%207%20No%202%202003%20p%2027-38.pdf) (8. 4. 2010).
- Holt, David H. 1998. *International marketing: text and cases*. Fort Worth: Dryden.
- Hollensen, Svend. 1998. *Global marketing: a market-responsive approach*. London: Prentice Hall.
- Hrastelj, Tone. 1990. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- . 1995. *Podjetniški izzivi mednarodnega poslovanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- . 2001. *Mednarodno poslovanje v vrincu novih priložnosti*. Ljubljana: GV Založba.
- Hren, Maja. 2009. *Utaje davka na dodano vrednost: primer davčnega vrtiljaka*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Isherwood, Julian. 2009. *Intel in transfer pricing case: Intel is accused of avoiding billions in tax in Denmark*. [Http://politiken.dk/newsinenglish/article685877.ece](http://politiken.dk/newsinenglish/article685877.ece) (10. 1. 2010).

- Ješovnik, Peter. 2001. *Osnove mednarodnega trženja*. Koper: Visoka šola za management.
- Jurše, Milan. 1999. *Mednarodni marketing*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- KZ-1 (Kazenski zakonik Republike Slovenije). *Uradni list RS*, št. 55/2008.
- Kenda, Vladimir. 2001. *Mednarodno poslovanje*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Kostič, Urša. 2010. *Ali lahko patentirate svoj izum*. [Http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/ali-lahko-patentirate-svoj-izum](http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/ali-lahko-patentirate-svoj-izum) (23. 6. 2010).
- Makovec Brenčič, Maja, Monika Lisjak, Gregor Pfajfar in Aleš Ekar. 2006. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Makovec Brenčič, Maja in Tone Hrastelj. 2003. *Mednarodno trženje*. Ljubljana: GV Založba.
- MF CURS (Ministrstvo za finance, Carinska uprava Republike Slovenije). B. 1. *Protidampinška in izravnalna dajatev*. [Http://www.carina.gov.si/si/informacije/podjetja/carinska_tarifa/protidampinska_in_izravnalna_dajatev/](http://www.carina.gov.si/si/informacije/podjetja/carinska_tarifa/protidampinska_in_izravnalna_dajatev/) (13. 6. 2010).
- MF DURS (Ministrstvo za finance, Davčna uprava Republike Slovenije). 2008. *Poslovanje z neplačujočimi gospodarskimi subjekti in odgovornost gospodarskih subjektov za plačilo utajenih davčnih obveznosti*. [Http://www.durs.gov.si/si/novice/poslovanje_z_neplacujocimi_gospodarskimi_subjekti_in_odgovornost_gospodarskih_subjektov_za_placilo_utajenih_davcnih_obveznosti/](http://www.durs.gov.si/si/novice/poslovanje_z_neplacujocimi_gospodarskimi_subjekti_in_odgovornost_gospodarskih_subjektov_za_placilo_utajenih_davcnih_obveznosti/) (24. 1. 2010).
- Occorsio, Eugenio. 2006. *La maxi multa dell'Ue 'abbatte' il titolo Microsoft*. [Http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2006/07/17/la-maximulta-dellue-abbatte-il-titolo-microsoft.html](http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2006/07/17/la-maximulta-dellue-abbatte-il-titolo-microsoft.html) (25. 4. 2010).
- OLAF (European Anti-Fraud Office). 2006. *Illegal trade with energy saving lamps*. [Http://ec.europa.eu/anti_fraud/press_room/pr/2006/21_en.html](http://ec.europa.eu/anti_fraud/press_room/pr/2006/21_en.html) (19. 4. 2010).
- . 2008. *Major cigarette seizure in Singapore*. [Http://ec.europa.eu/anti_fraud/press_room/pr/2008/12_en.html](http://ec.europa.eu/anti_fraud/press_room/pr/2008/12_en.html) (19. 4. 2010).
- Papitto, Franco. 2004. *Ue, multa record a Microsoft Monti: Difesi i consumatori*. [Http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2004/03/25/ue-multa-record-microsoft-monti-difesi-consumatori.html](http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2004/03/25/ue-multa-record-microsoft-monti-difesi-consumatori.html) (21. 4. 2010).
- PassMark Software Pty Ltd. 2010. *CPU Benchmarks: Market Share Graph*. [Http://www.cpubenchmark.net/market_share.html](http://www.cpubenchmark.net/market_share.html) (16. 8. 2010).
- Petrov, Sabina. 2009. *Franšizing je tek na dolge proge*. [Http://www.finance-akademija.si/?go=article&artid=255342](http://www.finance-akademija.si/?go=article&artid=255342) (3. 12. 2009).
- Petrovčič, Jože. 2009. *Milijardna kazen, ki se je izplačala*. [Http://www.finance.si/252844/Milijardna-kazen-ki-se-je-izpla%20ala](http://www.finance.si/252844/Milijardna-kazen-ki-se-je-izpla%20ala) (22. 1. 2010).
- Podbregar, Iztok. 2008. *Vohunska dejavnost in gospodarstvo*. Ljubljana: Fakulteta za varnostne vede.

- Pro maturo, d. o. o. 2006. *Povijest franšiznog poslovanja*.
[Http://www.promaturo.com/page2.php](http://www.promaturo.com/page2.php) (24. 6. 2010).
- Pust, Borut. 2002. *Prezgodnje razočaranje?*
[Http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/32496](http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/32496) (15. 2. 2010).
- Selinšek, Liljana. 2006. *Gospodarsko kazensko pravo*. Ljubljana: GV Založba.
- Slak, Sabrina in STA (Slovenska tiskovna agencija). 2002. *Ugibanja o prevzemniku*.
[Http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/29931](http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/29931) (15. 2. 2010).
- Slak, Sabrina. 2002. *Odločitev v rokah lastnikov*.
[Http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/30495](http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/30495) (15. 2. 2010).
- Smrekar, Tanja. 2002. *Tudi Kad in Sod sta kupovala Lek*.
[Http://www.mojefinance.si/30174](http://www.mojefinance.si/30174) (17. 2. 2010).
- . 2003a. *Drugi krog ovadb ATPV morda aprila*. [Http://www.finance.si/42651](http://www.finance.si/42651)
(17. 2. 2010).
- . 2003b. *ATVP še nad nagrade*. [Http://www.finance.si/42978/ATVP-%B9e-nad-nagrade](http://www.finance.si/42978/ATVP-%B9e-nad-nagrade)
(17. 2. 2010).
- Sodišče ES (Sodišče Evropskih skupnosti). 2006a. Sklepni predlogi generalnega pravobranilca Dámasa Ruiz-Jaraboja Colomerja: združeni zadevi C-439/04 in C-440/04. *EUR-Lex*, 14. marec. [Http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62004C0439:SL:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62004C0439:SL:HTML)
(19. 6. 2010).
- . 2006b. Sodba sodišča: združeni zadevi C-439/04 in 440/04, Axel Kittel proti državi Belgiji, država Belgija proti Recycling Recolta S. P. R. L. *EUR-Lex*, 6. julij. [Http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62004J0439:SL:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62004J0439:SL:HTML)
(19. 6. 2010).
- STA (Slovenska tiskovna agencija). 2001. *Grand Hotel Union prekinil franšizno pogodbo z Bass Hotels*. [Http://www.racunovodja.com/STA/Novica.aspx?id=48724](http://www.racunovodja.com/STA/Novica.aspx?id=48724)
(22. 7. 2010).
- . 2002a. *Okrepitev na trgu antibiotikov*.
[Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/30258](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/30258) (15. 2. 2010).
- . 2002b. *Nadzorni svet Leka Novartis dovolil nakup več kot 15 odstotkov delnic*. [Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/30317](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/30317) (15. 2. 2010).
- . 2002c. *Za Lekovo delnico 95.000 tolarjev*.
[Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/30344](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/30344) (15. 2. 2010).
- . 2002č. *Novartis objavil javno ponudbo za odkup vseh Lekovih delnic*.
[Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/32528](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/32528) (15. 2. 2010).
- . 2002d. *Financial Times: Novartis se noče odpovedati Leku*.
[Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/34563](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/34563) (15. 2. 2010).
- . 2002e. *ATVP potrdila uspešnost ponudbe za prevzem Leka*.
[Http://www.dnevnik.si/novice/svet/37174](http://www.dnevnik.si/novice/svet/37174) (15. 2. 2010).

- . 2002f. *Lek z Novartisom močan evropski igralec na farmacevtskem trgu*. [Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/37601](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/37601) (15.2.2010).
- . 2003. *Lekove delnice od danes nič več na Ljubljanski borzi*. [Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/42592](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/42592) (15. 2. 2010).
- . 2009a. *Ameriška komisija za trgovino toži Intel zaradi domnevnega omejevanja konkurence*. [Http://cm.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042323991](http://cm.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042323991) (19. 1. 2010).
- . 2009b. *Iskra Avtoelektrika kršila patent, z Boschom pogajanja za licenčno pogodbo*. [Http://cm.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042299693](http://cm.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042299693) (23. 6. 2010).
- Svetličič, Marjan. 1996. *Svetovno podjetje: izzivi mednarodne proizvodnje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Škof, Bojan, Marian Wakounig, Bojan Tičar, Saša Jerman, Aleš Kobal in Aleš Ferčič. 2007. *Davčno pravo*. Maribor: Pravna fakulteta in Davčno-finančni raziskovalni inštitut.
- Špec, Boštjan. 1996. *Poslovanje na podlagi notranjih informacij*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Špilar, Marjan. 2009. Pojavne oblike davčnih zatajitev v praksi DURS. V *Korporacijski kriminal – praktični in teoretični vidiki*, ur. Liljana Selinšek in Anton Dvoršek, 105–118. Ljubljana: Fakulteta za varnostne vede.
- Tomelj, Tjaša. 2003. *Davčni vidik prenosnih cen v mednarodnem podjetju*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Turk, Franc in Emil Špec. 1996. *Vodnik skozi zunanjetrgovinsko poslovanje*. Ljubljana: Center Marketing International.
- Uprava Iskra Avtoelektrika, d. d. 2009. *Nerevidirano poročilo o poslovanju Skupine Iskra Avtoelektrika in družbe Iskra Avroelektrika d.d. za obdobje januar–september 2009*. Šempeter pri Gorici: Skupina Iskra Avtoelektrika. [Http://www.iskra-ae.com/grafi/Medletno_porocilo_jan-sep_2009.pdf](http://www.iskra-ae.com/grafi/Medletno_porocilo_jan-sep_2009.pdf) (23. 6. 2010).
- Uredništvo Dnevnik. 2002. *Lek naj bi prevzema Novartis*. [Http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/29908](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/29908) (13. 2. 2010).
- Vozel, Mojca. 2005. *Delničarska banana, s Sadarjem ali brez njega*. [Http://www.finance.si/128113](http://www.finance.si/128113) (17. 2. 2010).
- Vučina Vršnak, Ana. 2009. *Intelu rekordna kazen evropske varuhinje konkurence*. [Http://cm.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/1042266382](http://cm.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/1042266382) (26. 1. 2010).
- Weiss, Monika. 2005a. *Nedotakljivi: Slovenija je raj za insajderje*. [Http://www.finance.si/127580/Nedotakljivi-Slovenija-je-raj-za-insajderje](http://www.finance.si/127580/Nedotakljivi-Slovenija-je-raj-za-insajderje) (20. 2. 2010).
- . 2005b. *Intervju z Nevenom Borakom: iz "velikih" Borakovih ovadb v zadevi Lek ne bo nič*. [Http://www.finance.si/126631/Intervju-z-Nevenom-Borakom-Iz-velikih-Borakovih-ovadb-v-zadevi-Lek-ne-bo-ni%E8](http://www.finance.si/126631/Intervju-z-Nevenom-Borakom-Iz-velikih-Borakovih-ovadb-v-zadevi-Lek-ne-bo-ni%E8) (17. 2. 2010).
- Withney, Lance. 2009. *FTC wants Intel to mend its ways*. [Http://news.cnet.com/8301-1001_3-10417256-92.html](http://news.cnet.com/8301-1001_3-10417256-92.html) (19. 1. 2010).

- Xu, Yueying. 2009. *Examining the effects of bundling strategies on travelers' value perception and purchase intention of a vacation package*. Virginia: Faculty of Virginia Polytechnic Institute. [Http://scholar.lib.vt.edu/theses/available/etd-06052009-171741/unrestricted/Bundling_dissertation.pdf](http://scholar.lib.vt.edu/theses/available/etd-06052009-171741/unrestricted/Bundling_dissertation.pdf) (29. 7. 2010).
- Zaplotnik, Žiga. 2009. *Iskra Avtoelektrika z milijonsko kaznijo zaradi kršitve*. [Http://www.finance.si/259415/Iskra_Avtoelektrika_z_milijonsko_kaznijo_zaradi_kr%9itve_patenta/rss](http://www.finance.si/259415/Iskra_Avtoelektrika_z_milijonsko_kaznijo_zaradi_kr%9itve_patenta/rss) (23. 6. 2010).
- Zatterin, Marco. 2009. *L'accusa: »Avrebbe pagato i produttori per ritardare i concorrenti« L'Europa contro Intel Stangata dall'Antitrust Multa da un miliardo: distorce il mercato dei chip*. [Http://archivio.lastampa.it/LaStampaArchivio/main/History/tmpl_viewObj.jsp?objid=9291605](http://archivio.lastampa.it/LaStampaArchivio/main/History/tmpl_viewObj.jsp?objid=9291605) (22. 1. 2010).
- ZDDPO-2 (Zakon o davku od dohodka pravnih oseb). *Uradni list RS*, št. 117/2006.
- ZIL-1-UPB3 (Zakon o industrijski lastnini uradno prečiščenega besedila). *Uradni list RS*, št. 51/2006.
- ZOPOKD-B (Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o odgovornosti pravnih oseb za kazniva dejanja). *Uradni list RS*, št. 65/2008.
- ZPOmK-1 (Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence). *Uradni list RS*, št. 36/2008.

