

nalazimo na naslovnoj stranici "Večernjeg lista" od subote 11.11.2000. godine. Nadnaslov ističe: "Osvajanje srbijanskog tržišta". Vidi moj napis od 7.10.2000. godine na ovim stranicama pod naslovom: "Što donosi promjena vlasti u SR Jugoslaviji?".

Prvo. Nadan Vidošević je pokazao kako valja na najbolji mogući način iskoristiti šansu i prezentirati kuću kojoj je na čelu. Ova akcija mu omogućava da znatno doprinese povećanju ugleda Hrvatske gospodarske komore. I dobro je da je prvi korak učinila HGK a ne neko ministarstvo ili neki predstavnik vlasti u tom smislu ovo je značajna podrška Vladi. Ovo, nadalje, pokazuje da privredi ne treba tutor i da je u stanju samo odigrati svoju igru. U spoznajnom procesu ovo valja identificirati da još uvijek, u Hrvatskoj, ima poduzetničkog duha.

Drugo. Tržište SRJ je oduvijek bilo značajan partner hrvatskim tvrtkama. Postoje nebrojne veze stvarane godinama koje su pred deset godina naprasno pukle. Sugestija: bilo bi korisno za obje strane da rukovodioci i tadašnjeg vremena također prisustvuju tome skupu, recimo, novim rukovodiocima, kao "vezivo" tkivo.

Treće tržište od deset milijuna svakako je za naše prilike veliko tržište i uspješan nastup na tom, nama ipak poznatom, tržištu mogao bi imati značajne pozitivne multiplikativne učinke na strani ponude (čitaj: rasta proizvodnje) od kojih moramo istaknuti smanjenje fiksnih i, vjerojatno, prosječnih troškova.

Četvrto. Primjeren nastup na jugoslavenskom tržištu znači i produbljenje tržišta (u vremenskom pogledu) što je moguće učiniti racionalnim pristupom ravnopravnih partnera. Naime, uvođenje svojevrsnog kliringa sa ovim tržištem omogućio bi dugoročniju suradnju i dinamiziranje razmjene između dvije suverene zemlje. Ukoliko izostane kreacija na financijskom planu vjerojatno će se razmjena uglavnom svesti na trampu.

Peto. **Uspjeh na srbijanskom tržištu će pokazati kako je moguće politikom varijabilnih (da ne kažemo marginalnih troškova) dinamizirati privrednu aktivnost. Uspjeh u osvajanju srbijanskog tržišta pokazat će bar tri stvari:**

- a) što znači poznati trade mark (on je uvijek i svuda dugoročni posao koji iziskuje značajna ulaganja) koji imamo na tom tržištu ali ne i na tzv. tvrdim tržištima;**
- b) kako je povećanje izvozne aktivnosti izravno u funkciji "ozdravljenja" nacionalne privrede što dokazuje veća varijabilnost financijskog rezultata u odnosu na varijabilnost ostalih kalkulativnih kategorija. Ovo, drugim rječima, znači nelinearno ponašanje financijskog rezultata u smislu njegovog dinamiziranja (u slučaju rasta; vrijedi i obrat) i tako povećanja stope samofinanciranja;**
- c) kako je pitanje tečaja sekundarna stvar u cjelokupnoj priči ako se istog odredi kao kriterijalna funkcija a ne politički cilj. Ovo znači da i država mora odlučno podržati otvaranja ovog i ovakvih tržišta smanjenjem porezne presije. Ovo tim više ako se zna da se u narednom razdoblju se neće povećavati proračun, odnosno participacija države u društvenom poroizvodu.**

Zaključno želim istaknuti da navedena argumentacija definira izvozni potencijal privrede što svakako treba imati u vidu kada se govori o mogućnostima otvaranja novih radnih

mjesta. Tzv. meka tržišta su velika šansa za restrukturiranje privrede. Za očekivati je da će dinamiziranje poslovne suradnje na ovim prostorima svima povećati šanse bržeg razvoja. Slovenija nam je opet i na ovom polju poznat primjer kako treba surađivati privreda i što pri tom mora činiti vlast.