Autor Guste Santini
Četvrtak, 10 Ožujak 2005 13:58

Tvrtka djeluje u okruženju kojeg nazivamo prilično nejasnim imenom tržište. Drugim rječima tvrtka djeluje u određenom privrednom sistemu koji je okruženje date tvrtke. I sam privredni sistem se mjenja mjerama ekonomske politike. I to tako u nedogled.
Vanjski uvjeti često nazivani makrosistemom može i - obično značajno - djeluje na život svake tvrtke. Kriza, rast nezaposlenosti, inflacija, kamatna stopa, porezna stopa, tečaj nacionalne valute, stupanj otvorenosti nacionalnog tržišta, itd. samo su poznati pojmovi s kojima mora tvrtka - kratkoročno, sredndjeročno i dugoročno - računati.
Sama tvrtka, također ima svoj sistem i svoju politiku. Ona također mjenja sistem u vremenu novim rješenjima kako bi poboljšala svoj položaj. Iako su tvrtke neke grane industrije "slične" uporedive) strukture ipak je svaka struktura zapravo različita i njihova usporedba nije dostatna da bi se donosio bilo koji zaključak. Općenito formalni pristup analizi bez kvalitativnih elemenata može bitno odstpuati od stvarnog stanja. Tvrtka se u osnovi prilagođava vanjskim uvjetima kako bi ostvarila zadane ciljeve na što učinkovitiji način. U ovisnosti o stupnju fleksibilnosti tvrtka će u većoj ili manjoj mjeri biti učinkovita.

Formalno rečeno entropija okružja i entropija tvrtke nastoje se izjednačiti po principu spojednih posuda. Tu nastaje sukob jer su interesi tvrtke i društva u osnovi različiti. Tako je tvrtki prepostavljena ekonomska funkcija a društvu socijalna (koja se ostvaruje fiskalnom funkcijom). Interakcija se svodi na smanjenje vlastite entropije na štetu onog drugog. Drugim rječima troškove će država, putem poreza, prenositi na tvrtke, a one će poreznom evazijom odnosno disperzijom poslovnih aktivnosti "vratiti milo za drago". To je vječna interakcija koja osigurava razvoj tvrtki i društva kao cjeline. Kada odnosi pređu stanovitu mjeru tada dolazi do anarhije sistema (okoštava struktura) što u funkciji vremena nužno vodi u raspad sistema. Na nivou države to su izmjene vezane uz društveni sistem. Na nivou tvrtke do je rekonstrukcija, transformacija ili umiranje. Umiranje neke tvrtke se može ostvariti: likvidacijom, stečajem, integracijom, preuzimanjem, djeljenjem itd.

Dobar vlasnik je svjestan da svaka promjena ima svoje: ekonomske, tržišne i financijske učinke. Ne postoji bilo kakava promjena a da nema učinaka (posljedica) za odnosnu tvrtku i njezine vlasnike.

Danas nakon "internacionalizacije" bankarske industrije, nužno slijedi "internacionalizacija" osiguravateljne industrije. Postavlja se objektivno pitanje što učiniti? Olaka "internacionalizacija" bankarske i osiguravateljne industrije, te tržišnih kanala je uslijedila jer se radi o društvenom ili državnom vlasništvu na izravan ili neizravan način..

Internacionalizacija tržaišta na način kako je to ostvareno u Hrvatskoj pred svaku tvrtku postavlja zadatak maksimalne senzibilnosti. Uobičajeno su to slijedeće mogućnosti:
· dokapitalizirati se i nastaviti kao do sada;
· dokapitlizirati se i potom odlučiti što dalje učiniti (kriza kakva je danas upućuje da nije vrijeme za prodaju);
· povezati se na ugovornoj osnovi sa drugom kompanijom - kooperacija;
· otkupiti u dijelu ili u cjelosti drugo osiguranje ili biti otkupljen od strane druge tvrtke;
· transformirati postojeću tvrtku u holding. Ovo znači dekomponirati postojeću tvrtku u više tvrtki od kojih bi se svaka specijalizirala u određenoj aktivnosti osiguranja. Ovo otvara mogućnost

proširenja poslovne aktivnosti i na druga područja financijske industrije.

Izneseno valja shvatiti samo kao moguće pravce. Koji će pravac biti odabran zavisi od cijelog broja elemenata. Naime, u poslovnom svijetu bez emocija, valja izabrati onaj put koji će donijeti najbolji rezultat.

Cilj je svake tvrtke da raste jer je to nabolji način kako će smanjiti svoju entropiju.

Uobičajeno je da se rast mjeri:
· povećanjem poslovne aktivnosti;
· disperzijom poslovne aktivnosti;
· rastom profita tvrtke;
· povećanjem vrijednosti imovine tvrtke.

Rast je moguće ostvariti rastom svekolikih aktivnosti tvrtke ali i preuzimanjem drugih tvrtki. Kretanja u svijetu potvrđuju Marxovu tezu o koncentraciji i centralizaciji kapitla. I odista rast putem preuzimanja, u ionako podjeljenom tržištu, nadmočan je rastu privredne aktivnosti tvrtke. Jasno da za ostvarenje "eksternog rasta" je potreban kapital i znanje. Globalizacija se upravo i temelji na kapitalu i znanju pri čemu znanje je temeljno određenje. Prednosti eksternog rasta bile bi:
· pribrajajuća aktivnost preuzete tvrtke;
· naglo povećanje toka gotovine - što znači da preuzimanje samo sebe financira;
· smanjenje rizika kako u aktivi tako i u pasivi poslovanja;
· ekonomija obujma;
· povećanje boniteta odnosne tvrtke.

Ipak postoji i značajni gubici koji nastaju preuzimanjem. Naime, ukoliko velika tvtka preuzima relevantno manju tvrtku tada ova preuzeta tvrtka nije u stanju relevantno utjecati na troškovnu strukturu a tzv. jalovi fiksni i varijabilni troškovi se lako "amortiziraju". Upravo eliminacija jalovih troškova zanači sinergijski učinak. Nadalje, preuzimanje - ili biti preuzet - u uvjetima dinamičnog rasta odnosne tvrtke spajanjem se može značajno usporiti da ne kažemo i zaustaviti. Tako npr. ukoliko neka tvrtka preuzme drugu tvrtku za očekivati je da će se u prvom koraku raditi na "prilagođavanju" preuzete tvrtke potrebama i ciljevima novog vlasnika. Ovo nužno ne znači dobitak za preuzetu tvrtku kao što to pokazuju tekuća hrvatska iskustva. Naime, iz teorije sistema je poznato da je moguće kostruirati sistem u optimumu (najčešći slučaj) kada njegovi podsistemi to nisu.

Hrvatska još nije donijela svoju Koncepcijju i strategiju razvoja. Tek donošenje Koncepcije i strategije razvoja jasno će pokazati da Hrvatska mora imati i svoju financijsku industriju. Upravo koncepcija i strategija razvoja jasnije će odrediti ciljeve, dakle, kriterije moguće društvene uspješnosti. Ovo znači od države ssvekoliku podršku što implicira i financijsku, odnosno institucionalnu podršku.

U svakom slučaju, moja je ocjena, potrebno je vrlo diskretno i senzibilno vršiti poslovnu aktivnost u pravcu njezinog širenja respektirajući prisutne rizike. Ovom valja pridodati i potrebnu internu optimalizaciju koja će se očitovati u smanjenju troškova. I konačno najznačajnije je da

tvrtka osigura nova tehničko-tehnološka rješenja kako bi ubrzala eventualno zaostajanje u svojoj djelatnosti. U tom smislu dobro je tražiti inozemnog partnera s kojim će podijeliti hrvatsko tržište i za uzvrat dobiti tehničko-tehnološke inovacije.

Prodaja u sadašnjem trenutku tvrtki u Hrvatskoj vrlo teško može biti fair.

Prvo. Još uvijek privredna aktivnost nije dobila primjeren tretman u privrednom sistemu što znači da se učinci tek po toj osnovi mogu očekivati. U novim uvjetima učinkovitost tvrtke će se sigurno povećati.

Drugo. Odnos vjerovnik - dužnik dramatično smanjuje vrijednost tvrtke. Poučan je primjer poslovnih banaka koje se danas prodaju "za jednu kunu". Moja je procjena da nije moguće ostvariti u prodaji poslovne banke niti 50% od fair vrijednosti. Kako je hrvatska država ozbiljno zadužena to je za očekivati da će se likvidnost države zapravo smanjiti i da će po toj osnovi vrednovanje plasmana u državne vrijednosne papire biti ocjenjeni manjim od 100%.

Treće. Na strani pasive, uslijed nelikvidnosti privrede, za očekivati je da će se, zbog smanjene naplate premija, osporiti opseg poslovanja što čini pasivu rizičnijom nego što je to ona uistinu. Teško je u kvantitatvnim određenjima precizirati odnos realnog i institucionalnog rizika.

Četvrto. Kada je tvrtka u ekspanziji to je - vjerojatno - odnos fikasne i varijabilne komponente nepovoljniji nego što bi to bio u dužem vremenskom horizontu. Vjerojatno je financijski rezultat po poslovnim jedinicama u širokom rasponu što pokazuje mogućnost smanjenja troškova i što kupac obično osporava..

Peto. Sinergijski učinci moraju biti precizno identificirani prilikom određivanja fair cijene. Naime, kako se radi o matematičkim operacijama to je lako dokazivo da se nelinearno mjenjaju učinci ukoliko su troškovi manji za 20% ili 30%. Preliminarni pokazatelji uvijek pokazuju da valja ozbiljno poraditi na internoj ekonomiji i da postoje u tom smislu značajne rezerve.

Šesto…….