Autor Guste Santini
Srijeda, 10 Listopad 2001 22:40

Ovih dana se ponovno govori o INA-i. Naravno radi se o prodaji ove nekada najveće kompanije u bivšoj Jugoslaviji. Tko će biti kupac ostaje da se vidi. Ipak ovo je prigoda da se progovori o prodaji i učincima prodaje u narednom razdoblju.

Hrvatske telekomunikacije su, u vlasništvu stranih investitora, u zadnje vrijeme, podigle veliku prašinu. Povećanje cijena imalo je snažnog odraza na stabilnost cijena općenito i, još više, na očekivanja stanovništva glede budućeg kretanja cijena. To je bilo zabrinjavajuće; to je zabrinjavajuće. Vlasti su tek blago komentirale spomenuti događaj i stvari su se smirile; ništa se nije dogodilo. Već doživljeno i viđeno na ovim prostorima.

Prodati inozemnim investitorima nafatnu industriju znači mogućnost, po sličnom scenariju, ponavljanja priče sa HT-om. Moguće ponašanje ove toliko značajne, za hrvatsku privrednu strukturu, privredne oblasti mogle bi biti nesagledive. Ipak, ostaje otvoren problem: nepokrivene obveze države I politika prethodnog razdoblja - prodaj a sutra ćemo vidjeti što učiniti. O smanjenju broja stupnjeva slobode, zbog prodaje obiteljskog srebra, ekonomske politike, jasno, nitko ne govori. Kratko rečeno prodaja INA-e znači novo povlaćenje nacionalne privredne strukture sa hrvatskog tržišta što u konačnici određuje smanjene mogućnosti nacionalne ekonomske politike. Odista je interesantno pitanje što će hrvatska vlast raditi kada se proda nacioinalno bogatstvo? Da li će hrvatska vlast tek izvršavati zadatke koji će joj negdje u inozemstvu biti postavljeni? Izgleda grubo ali, kada se stvari „očiste“, ne i maligno. Poznavaoci teorije ovisnosti (razvoj nerazvijenosti) o iznijetom nemaju značajnije primjedbe osim što bi dodatnom argumentacijom potvrdili navedene teze.

Gubitak INA-e znači pridodati internacionaliziranom financijskom sektoru, telekomunikacijama I inim tvrtkama, relevantne prodajne kanale koji mogu relevantno smanjiti nacionalno tržište za hrvatske proizvode. Da se to odista već događa u Hrvatskoj dovoljno je prošetati Ilicom, od Britanskog trga do Trga Bana Jelačića, te pobrojiti domaće I strane tvrtke; domaće I strane proizvode, da se vidi u kojoj se mjeri hrvatsko tržište smanjuje za hrvatske proizvode. Pored toga valja imati u vidu da prodaja INA-e znači I odricanje glede razvoja ove vrlo značajne djelatnosti glede izravnih učinaka odnosno, još više, glede multiplikativnih učinaka.

Alternativa iznijetom bila bi da se INA-e ne samo sačuva već da se uz pomoć države proširi I produbi njezina privredna aktivnost. Zašto, recimo, INA-e ne bi kupila neku drugu naftnu kompaniju. Bitno veće tržište od hrvatskog je ona već pokrivala I nije za vjerovati da to ne bi bila I sutra u stanju. Ovako redizajnirana INA-e svakako bi potom mogla biti djelom privatizirana (kada bude uvedena na tržište dionica) I vjerojatno bi se tako ostvarili veći financijski rezultati nego što će se ostvariti prodajom danas. Pored toga INA-e bi ostala nacionalna industrija I bila bi u funkciji koncpcije I strategije razvoja. Susjedna nam Slovenija I u tome može biti dobar primjer. Dokapitalizacija INA-e ne bi trebao biti poseban problem jer njezina prometna vrijednost nije zanemariva. Dinamiziranje privredne aktivnosti INA-e I njezino restrukturiranje imalo bi pozitivne učinke na dinamiziranje privredne aktivnosti u cjelini. Naprosto nije moguće zanemariti činjenicu da je svijet u recesiji da privredni subjekti ne mogu I neće postići fair cijenu I da, stoga, nije dopustivo da se u bližoj budućnosti proda INA.

Ovom svakako valja pridodati I mnogobrojne metode procjene vrijednosti tvrtki koje su

primjenjive za tržišne zemlje ali ne I za zemlje u tranziciji. Naime odnos prošlosti – sadašnjosti – budućnosti bitno je različit u tržišnim privredama u odnosu na zemlje u tranziciji. Dok se u prvom slučaju radi o blagom povećanju/smanjenju efikasnosti u odnosu na prošlost (konjukturni ciklus determinira najveći dio promjene); zemlje u razvoju dramatično mjenjaju odnos budućnosti I sadašnjosti; I prošlost nije (objektivno ne može biti) kriterij ocjene vrijednosti što obično kupac tvrtke ne želi prihvatiti. O tome sam imao prilike, konzultirajući domaće I strane tvrtke, raspravljati sa drugim procjeniteljima I uvijek se je metodologija prilagođavala poslodavcu što je I razumljivo.

Iako znam da ovaj napis nema snage da zaustavi proces rasprodaje obiteljskog srebra neka, ipak, ostane zapisano da se čini što se ne bi smjelo činiti. Ovo nije ocjena današnje vlasti ovo je ocjena našeg ponašanja od osmostaljenja hrvatske države. Jednog dana kada bude donesena koncepcija I strategija razvoja, definirana taktika I operativna politika shvatit će se što je značila prodaja obiteljskog srebra. Ovako “krpamo rupe” i smanjujemo šansu našoj djeci i unucima.